

## Beispiele zur Analyse potentieller Chancen

### Hintergrund der Maßnahmen

Als führender Anbieter für Notfallschutz in unserer Region bieten wir preisgekrönte Notfallschutz- und Umweltsanierungsdienste für staatliche Behörden und private Unternehmen an. Wir sind 24 Stunden am Tag und 365 Tage im Jahr für unsere Kunden im Einsatz und haben in der Vergangenheit nicht weniger als 500 Projekte pro Jahr in unserem und angrenzenden Gebieten abgeschlossen. Mit Stolz können wir sagen, dass wir den besten Kundenservice in unserer Branche liefern.

Aufgrund der schwachen Wirtschaft versuchen unsere Kunden allerdings, einen möglichst niedrigen Preis zu vereinbaren, ziehen den Verkaufszyklus in die Länge und zögern unsere Forderungen hinaus. Im Gegenzug müssen wir nun kreative Möglichkeiten entwickeln, um die Kosten einzudämmen und unsere Zukunft zu sichern. Unser Ziel ist es, von einem mittelständischen Unternehmen zu einem regionalen oder sogar landesweiten Anbieter heranzuwachsen, der zum ersten Ansprechpartner wird, wenn es um Umweltsanierung geht.

Derzeit loten wir verschiedene Möglichkeiten aus, mit denen wir den Verkaufszyklus verkürzen, unsere Prozesse optimieren, unsere Flotte an Umweltschutz-, Bau- und Industrieausrüstungen aufstocken oder nachbessern, unseren Kundenstamm erweitern und die Fähigkeiten unserer Mitarbeiter fördern können.

Unser Leadership Team möchte sicherstellen, dass wir über hochqualifizierte, erfahrene und stabile Arbeitskräfte verfügen; dass wir in der Lage sind, unsere Projekte pünktlich oder sogar vor Ablauf der Frist fertigzustellen; dass wir unsere wettbewerbsfähigen Preise halten können und dass wir mit den qualitativ hochwertigsten Ausrüstungen und Werkzeugen, Materialien und Technologien arbeiten. Kurz gesagt, wir möchten unser Bekenntnis erneuern, unseren Kunden die besten Lösungen anzubieten.

Dafür haben wir ein Team gebildet, das eine Analyse potentieller Chancen durchführen wird, die uns zu einem wirtschaftlichen Aufschwung verhelfen soll.



Potentielle Chancen erkennen

**Maßnahme definieren**

Welche Entscheidung, Maßnahme, Plan oder Ergebnis sollte unterstützt werden?  
 Welche Entscheidung, Maßnahme, Plan oder Ergebnis könnte unerwarteten Nutzen mit sich bringen?  
 Formulieren Sie eine kurze, präzise Aussage. Führen Sie die Maßnahme, das Ergebnis und Einschränkungen auf. Zeitrahmen und Kosten sind optional

Positionieren Sie das Unternehmen so, dass es von dem anstehenden Wirtschaftsaufschwung profitiert

**Potentielle Chancen auflisten**

Was könnte besser als erwartet gehen, wenn wir dies tun?  
 Welchen Nutzen könnte diese Maßnahme verursachen?

Stellen Sie sich vor, welche Chancen bei der Durchführung der Maßnahme auftreten könnten

Schreiben Sie die Antworten rasch und ohne Diskussion auf  
 Sie die Antworten in die Form Objekt/positive Abweichung

**Wissen und Erfahrung verwenden ODER...**

Woran sollten wir zuerst arbeiten? Mit \* markieren  
 Was wird voraussichtlich den größten Nutzen bringen?

**...Verwenden Sie Nutzen abschätzen, um Prioritäten festzulegen**

Wie wahrscheinlich ist diese potentielle Chance?  
 (Wahrscheinlichkeit)  
 Welchen Nutzen kann sie voraussichtlich bringen? (Nutzen)  
 Notieren Sie die Daten zu (W) und (N) Bewerten Sie diese mit H/M/N  
 Arbeiten Sie zuerst an den höchsten Kombinationen

Potentielle Chancen	Wahrscheinlichkeit	Nutzen
Vertriebsprozess wird verkürzt (15% Reduzierung der Zykluszeit)	Etwas Erfahrung darin, wie dies während guter Auftragslage durchgeführt wird	Umsatzsteigerung; 100% Personalauslastung
	<b>N+</b>	<b>H+</b>
Projektmanagement und Bereinigungsprozesse werden optimiert	Einige Mitarbeiter sind derzeit nicht ausreichend ausgelastet und beginnen, diese Prozesse zuzuordnen	Verkürzte Projektdauer; verbesserte Servicequalität
	<b>H</b>	<b>H</b>
Fuhrparktechnik (Umwelt, Gewerbe, Bau) nachgerüstet	Erfahrung darin, wie dies bisher durchgeführt wurde	Bietet uns einen Kostenvorteil und die Möglichkeit, noch schneller auf Notfälle reagieren zu können
	<b>M</b>	<b>M+</b>
Neue Verträge unterzeichnet oder bestehende Verträge verlängert	Etwas Erfahrung darin, wie dies bisher durchgeführt wurde	Umsatzsteigerung; 100% Personalauslastung
	<b>N+</b>	<b>H+</b>
Alle Mitarbeiter haben eine Schulung für die neuen Geräte und Bereingungstechnologien erhalten	Dies wurde bereits durchgeführt, als das Geschäft nur schleppend ging	Bringt das Unternehmen in eine Position, in der auf Kundenanfragen und Notfälle schneller reagiert werden kann
	<b>H+</b>	<b>M</b>

Denkbare Ursachen ermitteln	Fördernde Maßnahmen ergreifen
Ursachen für die potentielle Chance betrachten	Maßnahmen zur Förderung denkbarer Ursachen ergreifen
<p><i>Was könnte die potentielle Chance herbeiführen?</i></p> <p><i>Was sonst noch...?</i></p> <p><i>Blicken Sie auf ähnliche Erfahrungen zurück</i></p> <p><i>Führen Sie für jede potentielle Chance denkbare Ursachen auf</i></p> <p><i>Erklären Sie, wie jede Ursache die potentielle Chance herbeiführen könnte</i></p>	<p><i>Wie können wir sicherstellen oder die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass diese denkbare Ursache eintritt?</i></p> <p><i>Wie können wir sicherstellen, dass diese denkbare Ursache die potentielle Chance herbeiführt?</i></p> <p><i>Überlegen Sie sich eine Liste mit fördernden Maßnahmen</i></p> <p><i>Weisen Sie jeweils Verantwortung, Ressourcen und einen Zeitplan zu</i></p>
Denkbare Ursachen	Fördernde Maßnahmen
<p>Produktivitätsapps auf Mobilgeräten ermöglichen es den Vertriebsmitarbeitern, schnell auf Kundenanfragen zu reagieren</p>	<p>Führungskräften die Produktivitätsapps demonstrieren Wer: Betriebsleiter Bis wann: 12. März</p> <p>Apps erwerben, die sofortigen Zugriff auf Unternehmensdaten ermöglichen; mehrere E-Mail-Konten; eingebettete Links; und das Öffnen, Bearbeiten und Speichern von Dokumenten Wer: IT-Manager Bis wann: 20. April</p> <p>Vertriebsmitarbeiter darin schulen, die Geräte und Apps effizient einzusetzen Wer: HR-Manager Bis wann: 8. Mai</p>
<p>Prozesse und Arbeitsabläufe untersucht, verbessert und umgesetzt</p> <p>Projektmanager und Bereinigungsmannschaften sind mit Mobilgeräten und Apps ausgestattet, um die Prozesse anzuwenden</p>	<p>Projektmanager und Bereinigungsmannschaften, die derzeit nicht ausreichend ausgelastet sind, anweisen mit Vertragspartnern zusammenzuarbeiten, um die Prozesse bei Bedarf zu überprüfen und zu verbessern Wer: Betriebsleiter Bis wann: 27. Februar</p> <p>Alle überprüften Prozesse sind dokumentiert, kommuniziert und die Mitarbeiter geschult Wer: Büroleiter, HR-Manager Bis wann: 31. Juli</p> <p>Mobilgeräte und Apps zu einem guten Preis erwerben oder leasen Wer: Büroleiter Bis wann: 30. Juni</p>
<p>Neue oder kaum gebrauchte Ausrüstung zu besonders günstigen Preisen und Bedingungen kaufen oder leasen</p>	<p>Auktionen, Verkäufe und Unternehmensinsolvenzen beobachten und die bestmöglichen Preise und Bedingungen aushandeln Wer: Büroleiter Bis wann: Dauert an, von jetzt bis Ende des Jahres</p>
<p>Marketingabteilung startet eine aggressive Werbekampagne</p>	<p>Die Senior Manager planen, älteren Kunden besonders wettbewerbsfähige Preise anzubieten Die Senior Manager halten eine Reihe „Show-and-Tell“ Meetings bei potentiellen Kunden ab Wer: Marketingmanager und Büroleiter Bis wann: 24. April</p>
<p>Das Unternehmen stimmt sich mit verschiedenen Behörden, Gefahrenzentren und internen Fachexperten ab, um Schulungen durchzuführen</p>	<p>Die Mitarbeiter werden gebeten, ihre Termine so zu legen, dass sie an diesen Schulungen teilnehmen können (100% Teilnahme) Wer: HR-Manager und Büroleiter Bis wann: 31. März</p>



## Ausnutzende Maßnahmen planen und Auslöser festlegen

Maßnahmen zur Ausnutzung positiver Auswirkungen vorbereiten	Auslöser für ausnutzende Maßnahmen festlegen
<p>Welche Maßnahmen werden wir ergreifen, wenn diese potentielle Chance eintritt?</p> <p>Wodurch lassen sich die Auswirkungen maximieren, wenn die potentielle Chance eintritt?</p> <p>Welche Maßnahmen können wir ergreifen, um so schnell, günstig und effektiv wie möglich zu reagieren?</p> <p><i>Überlegen Sie sich eine Liste mit ausnutzenden Maßnahmen Beziehen Sie andere mit ein, die den Plan oder die Maßnahme durchführen oder bewerten</i></p> <p><i>Ausnutzende Maßnahmen im Voraus planen Weisen Sie jeweils Verantwortung, Ressourcen und einen Zeitplan zu</i></p>	<p>Wie werden wir erkennen, dass die potentielle Chance eingetreten ist?</p> <p>Wodurch wird jede einzelne ausnutzende Maßnahme ausgelöst?</p> <p><i>Legen Sie für jede ausnutzende Maßnahme einen Auslöser fest Ein Auslöser kann mehr als eine ausnutzende Maßnahme einleiten Identifizieren Sie das System oder die Person, die die ausnutzende Maßnahme einleiten wird</i></p> <p><i>In der Regel werden automatische Auslöser bevorzugt – sie erfordern keine weitere Beurteilung</i></p> <p><i>Verwenden Sie manuelle Auslöser, wenn mehrere ausnutzende Maßnahmen zur Auswahl stehen oder wenn der Handlungsbedarf eingeschätzt werden muss</i></p>
Ausnutzende Maßnahmen	Auslöser
<p>Arbeitspläne der Mitarbeiter anpassen, um die Mehrarbeit abzudecken Ressourcen neu zuteilen, um schnell und effizient reagieren zu können Wer: Betriebsleiter Bis wann: Maßnahmen für ausnutzende Maßnahmen vor dem 8. Mai vorbereiten (Termin für die Schulung der Vertriebsmitarbeiter); Ausnutzende Maßnahmen ergreifen, wenn die Arbeit zunimmt</p>	<p>Der Betriebsleiter ist über die erhöhte Anzahl an unterzeichneten Verträgen informiert (wöchentlich überwacht) Wer: Vertragsmanager Bis wann: Überwachung spätestens ab dem 8. Mai beginnen (Termin für die Schulung der Vertriebsmitarbeiter)</p>
<p>Zeit und Ressourcen reduzieren, um mehr reguläre Bereinigungsprojekte durchzuführen Wer: Projektmanager Bis wann: Spätestens ab dem 31. Juli beginnen (Wenn die Vertriebsmitarbeiter geschult sind)</p> <p>Anzahl an Behörden steigern, die unser Unternehmen anerkennen und qualifizieren (wie z.B. Umweltschutzbehörden, Polizei, Transportbehörden, Umweltqualitätsbehörden, Fluggesellschaften, etc.) Wer: Marketingmanager Bis wann: Recherche und Vorbereitung ab dem 27. Februar beginnen, je nach Fortschritt der Projektteams; Behörden spätestens ab dem 31. Juli kontaktieren (wenn die überprüften Prozesse dokumentiert sind)</p>	<p>Marketing- und Projektmanager sind informiert, dass alle Prozesse optimiert und dokumentiert sind (wöchentlich überwacht)</p> <p>Marketing- und Projektmanager sind informiert, dass alle Projekt- und Reinigungsmannschaften geschult sind (wöchentlich überwacht)</p> <p>Wer: Betriebsleiter und HR-Manager Bis wann: Überwachung ab dem 27. Februar beginnen, je nach Fortschritt der Projektteams</p>
<p>Den Kunden mehr Dienste anbieten, wettbewerbsstärkere Preisgestaltung der Projekte, termingerechte oder frühere Projektabschlüsse Wer: Betriebsleiter und Projektmanager Bis wann: Dauert an, bis die Fuhrparktechnik nachgerüstet ist</p>	<p>Betriebsleiter und Projektmanager sind informiert, wann neue Geräte aufgestockt oder nachgebessert werden (monatliches Update)</p> <p>Wer: Gerätemanager Bis wann: Dauert an, bis die Fuhrparktechnik nachgerüstet ist</p>
<p>Arbeitspläne der Mitarbeiter anpassen, um die Mehrarbeit abzudecken Ressourcen neu zuteilen, um schnell und effizient reagieren zu können Wer: Betriebsleiter Bis wann: Maßnahmen für ausnutzende Maßnahmen vor dem 24. April vorbereiten (Termin für die Präsentationen der Senior Manager); Ausnutzende Maßnahmen ergreifen, wenn die Arbeit zunimmt</p>	<p>Der Betriebsleiter ist über die erhöhte Anzahl an unterzeichneten Verträgen informiert (wöchentlich überwacht)</p> <p>Wer: Vertragsmanager Bis wann: Überwachung spätestens ab dem 24. April beginnen (Termin für die Präsentationen der Senior Manager)</p>
<p>Auf Ausschreibungen bewerben, an denen wir früher aufgrund fehlender Ressourcen nicht hätten arbeiten können Auf landesweite und nicht nur regionale Ausschreibungen bewerben Wer: Vertragsmanager Bis wann: An oder um den 31. März (Termin für die Schulung der Mitarbeiter)</p>	<p>Vertragsmanager und Betriebsleiter sind über den Status der Schulungen und neu erlernte Kenntnisse der Mitarbeiter informiert</p> <p>Wer: HR-Manager Bis wann: An oder um den 31. März (Termin für die Schulung der Mitarbeiter)</p>