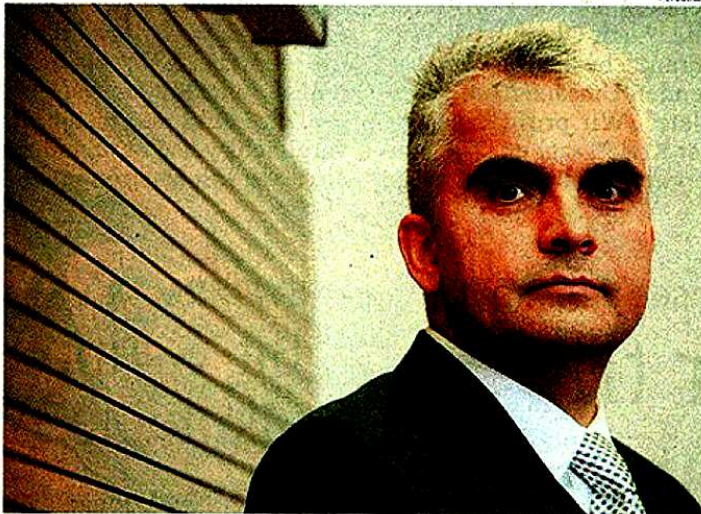


KOSTENSENKUNG Prozessmanagement strafft Produktionsabläufe, verringert Stehzeiten und verkürzt Lieferzeiten Unternehmen lassen viel Geld auf der Straße liegen

Mit der Verbesserung und Straffung der Arbeitsabläufe („Prozessmanagement“) lässt sich in Unternehmen viel Geld sparen: Beim Stahlbauer Böhler in Kapfenberg waren es im Vorjahr 4,1 Millionen €. Die UniCredit Leasing Austria konnte heuer durch Optimierung der Prozesse die veranschlagten Kosten um vier Millionen € reduzieren, was einem Rückgang um zwölf Prozent entspricht.

Das Einspritzdüsenwerk Bosch in Hallein hatte vor Längerem durch eine bessere Verkettung der Produktionsabläufe die Kosten um 7,5 Prozent gesenkt, 2,5 Prozent



Karl Wagner sieht viel Potenzial für die Optimierung im Betrieb: „Zehn bis zwanzig Prozent sind immer drin“

davon entfielen auf den Personalsektor.

Schneller kassieren

„Wenn die Vorgänge im Unternehmen analysiert, dann besser aufeinander abgestimmt und die Schnittstellen optimiert werden, kann man rascher auf Kundenwünsche reagieren. Produktions- sowie Lieferzeiten werden verkürzt, und man kann die Rechnung schneller kassieren“, sagt Karl Wagner, Chef der Gesellschaft für Prozessmanagement in Wien: „Die Unternehmen lassen viel Geld auf der Straße liegen“. Die Einsparungsmöglichkeiten seien unter-

schiedlich, aber: „Zehn bis 20 Prozent Optimierung ist immer drin“. Angewandt werden könne das Instrument Prozessmanagement in vielen Bereichen, auch im Management und in der EDV.

Weniger Ausschuss

Bei Böhler Edelstahl in Kapfenberg hat sich die Ausschuss-Rate um 15 Prozent verringert, die Durchlaufzeit um rund zehn Prozent, in einigen Fällen sogar um 30 Prozent, sagt Finanzchef Robert Bauer. Durchforstet wurden sämtliche Bereiche wie Produktion, Controlling, After-Sales, Logistik und Lager-

haltung. Auch die Motivation der Mitarbeiter habe sich verbessert, da die Vorgänge transparenter wurden und die Beschäftigten in die Kostensenkung mit ihren Vorschlägen stark eingebunden waren.

Bei der UniCredit Leasing Austria wurde im Kfz-Vertrieb mit der Prozessoptimierung begonnen. Zunächst ging es nur um die standardisierte Abwicklung des Fahrzeug-Leasings zwischen dem zentralen Customer Service Center und den Händlern. „Heute ist das gesamte Unternehmen prozessorientiert aufgestellt“, sagt Geschäftsführer Günther Fischer. (bk)