

Gewinne steigern 2025

Dein Lean Six Sigma & KI Leitfaden

Für Entscheider, die Resultate liefern
B2B & B2C



Agenda

Einleitung	01
Die geheime Waffe für nachhaltigen Erfolg	02
Wie Lean Six Sigma Unternehmen transformiert	03
Warum du mir vertrauen kannst	04
Erprobte Praxisbeispiele: Was wirklich funktioniert	05
Wie smarte Prozesse deinen Erfolg multiplizieren	07
Schritt – für – Schritt Anleitung mit Templates	10
Deine 5 Möglichkeiten	20

Willkommen in der Welt der Gewinnoptimierung!

Schön, dass du hier bist. Du bist genau am richtigen Ort, wenn du nachhaltige Gewinnsteigerungen erzielen möchtest; aber jetzt mal Hand aufs Herz: Jeder will mehr Gewinn. Doch die wenigsten sind bereit ihre Prozesse dafür richtig zu optimieren. Genau hier setzt dieser Leitfaden an.

Viele Unternehmen kämpfen mit steigenden Kosten, langen Durchlaufzeiten, und überlasteten Mitarbeitern. Die Folgen? Stagnierendes Wachstum und schrumpfende Gewinnmargen. Lösungen gibt es – doch sie werden oft nur halbherzig umgesetzt. Das große Potenzial bleibt leider oft ungenutzt.

Mit **Lean Six Sigma** und **praxisbewährten KI – Methoden** geben wir dir die Werkzeuge an die Hand, um deine Prozesse zu revolutionieren. Wir zeigen dir, wie du Teams befähigst, Abläufe radikal zu optimieren, Kosten massiv zu senken und **Gewinne nachhaltig zu steigern**.

Warum jetzt? Weil unsichere Märkte – politisch wie personell – in Kombination mit ineffizienten Prozessen Unternehmen ruinieren. Deshalb ist genau jetzt der richtige Moment zu handeln – auch wenn es sich nicht so anfühlt.



Für wen ist dieser Leitfaden?



Du bist hier genau richtig, wenn du als **Geschäftsführer, C-Level Manager, Führungskraft, Prozessmanager** oder **Produktionsleiter** in einem Unternehmen mit 50 bis 10.000 Mitarbeitern nach **praxisnahen Strategien** suchst, um dein Unternehmen effizienter und wettbewerbsfähiger zu gestalten.

Dein nächster Schritt: Entdecke, welche Stellschrauben du drehen kannst, um deine **Prozesse zu meistern** und dein Unternehmen **profitabel zu transformieren** – mit klaren, umsetzbaren Methoden, die **nachweislich funktionieren**.

Starte jetzt und mach 2025 zu deiner bisher erfolgreichsten Transformation!

Vom Chaos zur Klarheit: Die häufigsten Unternehmens-Pain-Points

Die Herausforderungen, mit denen Entscheidungsträger heute kämpfen, haben wenig mit der wirtschaftlichen Stabilität vergangener Jahrzehnte zu tun.

Stattdessen dominieren Themen wie **steigende Betriebskosten, unvorher – sehbare Projektergebnisse, Datenchaos** und **ständige Verzögerungen** den Alltag. Entscheidungen ziehen sich durch lange Wartezeiten, und die fehlende Skalierbarkeit sorgt für **unzufriedene Kunden** sowie **frustrierte und demotivierte Mitarbeiter**.

Motivierte Mitarbeiter – mehr als ein Nice – to – have

Die aktuellste Gallup – Studie *The State of the Global Workplace* (2024) zeigt alarmierende Zahlen: Nur **13% der Mitarbeiter im deutschsprachigen Raum sind engagiert** – das liegt **20% unter dem Niveau der USA** und **10% unter dem globalen Durchschnitt**. Eine genauere Analyse zeigt: Die Erschöpfung durch gescheiterte Veränderungsprozesse ist im deutschsprachigen Raum alters – und geschlechtsunabhängig besonders hoch. Kein Wunder, denn **70% aller Transformationen scheitern**. Seien wir ehrlich: Mit einer zu 87% unmotivierten Belegschaft ein erfolgreiches Projekt zu stemmen ist schwer bis unmöglich.

Wachsende Unternehmen spüren das besonders stark

Mit zunehmender Unternehmensgröße steigt die **Komplexität der Strukturen und Prozesse** – oft nicht proportional zur **Prozess- und Mitarbeitereffizienz**. **Neue Technologien** müssen in **veraltete Systeme** integriert werden, während **Wettbewerbsdruck** und **hohe Erwartungen** zu einer scheinbar endlosen Belastung führen. Hochgesteckte Ziele und ambitionierte Timelines werden regelmäßig verfehlt – und die wahre Fehlerquelle bleibt oft unklar.

Stell dir folgendes vor



Deine **Durchlaufzeiten werden minimiert** und deine Kunden sind begeistert. **Betriebskosten sinken kontinuierlich**, und dein Unternehmen wächst auch in Zeiten von Fachkräftemangel und permanentem Wettbewerbsdruck.

Was andere durch Lean Six Sigma, erreicht haben



Durchlaufzeiten um **25 – 50% verkürzt** – durch optimierte Produktions – und Serviceprozesse



Time – to – Market um **30 – 75% beschleunigt** – durch integrierte Entwicklungs – und Marktstrategien



Fehlerquote um **27 – 70% minimiert** – dank präziser Ursachenanalyse und kontinuierliche Verbesserung



Lieferantenkosten um **5 – 27% reduziert** – durch optimierte Lieferketten und Einkaufssysteme



Wertbeitrag der Mitarbeiter um **27 – 75% gesteigert** – durch klar definierte Rollen und Aufgaben



Personalkosten um **5 – 48% eingespart** – dank effizienterer Arbeitsabläufe und Automatisierungen



Umsatz um 0 – 25% gesteigert – durch schnellere Produktbereitstellung und eine bessere Marktposition

Mit Lean Six Sigma transformieren sich Unternehmen in kundenzentrierte Organisationen, die nachhaltig wachsen und krisenresistent bleiben. Besonders im deutschsprachigen Raum besteht bei vielen Unternehmen noch erhebliches Potenzial für Optimierungen hinsichtlich schlankeren Abläufen. Durch die Beseitigung von Prozess- und Mitarbeiterineffizienzen können **Betriebskosten durchschnittlich um 20 – 40% gesenkt** werden.

Wer bin ich, um das zu beurteilen?

Hallo, ich bin Yasi Pacou. Geboren und aufgewachsen in Karlsruhe mit internationalen Wurzeln und Lebenserfahrung in Deutschland, den USA, Luxemburg, England, Südostasien und Österreich.

Mit 17 Jahren Erfahrung in der Prozessoptimierung für Unternehmen wie **Mercedes – Benz, Allianz** und **Adidas** habe ich in Branchen wie Automobil, E-Commerce, Energie, Fertigung, Finanzen, Gesundheit, IT & Telekommunikation, sowie Pharmazie gearbeitet.

Was habe ich gelernt? Trotz aller Unterschiede sind 90% der systemischen und prozessualen Herausforderungen erstaunlich ähnlich. Unterschiede ergeben sich meist nur durch branchenspezifische Compliance- Vorgaben und Anforderungen.



Ergebnisse aus unserer Arbeitspraxis



Ein multinationaler E-Commerce Hersteller verkürzte seine **Durchlaufzeiten** um **60%** in **14 Monaten** und reduzierte große Lieferpakete ("**Features**") um **56%** in **20 Monaten**.



Der führende **Internet – und Telekommunikationsanbieter** aus Österreich steigerte die Teameffizienz, um **75%** und die **Innovationskraft** um **70%** in nur **10 Monaten**. Gleichzeitig verbesserte sich die **Prozessqualität** um rund **50%**.



Ein global führender **Automobilhersteller** senkte seine **Produktionskosten** um **30%** und die **Produktionszeit** um **40%**, was die Umsatzrendite erheblich steigerte – und das in nur **18 Monaten**.

Wir sind überzeugt: Jedes Unternehmen hat das Potenzial, durch klare Prozesse und mutige Entscheidungen nachhaltig zu wachsen.

Was andere über uns sagen



Die **Lean Six Sigma Trainings** (Yellow und Green Belt) mit Yasi waren **äußerst professionell** und **praxisnah**. Besonders die **klare Strukturierung** und der **starke Fokus auf die Anwendung im täglichen Geschäftsprozess** machten die Schulungen besonders effektiv. Ihre **Trainingsmethodik** ist **durchdacht** und liefert **sofort nutzbare Ergebnisse**.

Miroslav Škripita
Senior Expert Transformation
Projects & Automation
OMV



Ana Maier
Senior Director
Deloitte

Dank Yasis maßgeschneiderten Lösungen und ihrer klaren Vermittlung komplexer **Konzepte** konnten wir **Projekte effizienter gestalten**, **Prozesse optimieren** und unsere **Teamkommunikation verbessern**.

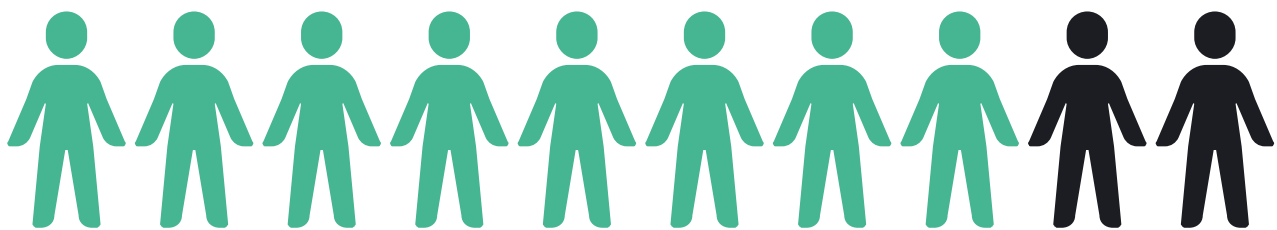


Martin Jančovič
Team Leader
Global Master
Data Management
OMV

Yasis **Lean Six Sigma Training** war klar, **praxisorientiert** und voller **umsetzbarer Insights**. Ihre **Fähigkeit**, **komplexe Konzepte verständlich zu erklären** und an **reale Herausforderungen anzupassen**, machte das Training äußerst wertvoll. Für alle, die **operative Effizienz steigern** oder ihre **Fähigkeiten erweitern** möchten, ist dieses Training eine lohnende Investition.



Über 250 Unternehmen aus verschiedenen Branchen haben durch die Kombination aus bewährten Lean Six Sigma Methoden und moderner KI - Technologie ihre Prozesse optimiert und durchschnittliche **Gewinnsteigerungen von 20% und mehr** erzielt.



Die Erfolgsformel der Marktführer

Lean Six Sigma vereint bewährte Methoden zur umfassenden Unternehmens-optimierung – mit Fokus auf **Kundenzufriedenheit, Produktqualität, interner Prozess- und Ressourceneffizienz**. Wusstest du, dass **52% der Fortune-500-Unternehmen** und **83% der 100 weltweit größten Unternehmen** Lean Six Sigma erfolgreich einsetzen? Unternehmen wie **Amazon, Siemens** und **Apple** profitieren bereits von diesen Prinzipien.

Warum Lean Six Sigma auch im Dienstleistungsbereich unverzichtbar ist



Oft wird Lean Six Sigma als Methode für das produzierende Gewerbe angesehen. Doch das ist ein weit verbreiteter Irrglaube. Gerade Dienstleistungsbereiche wie Finanzen und IT sind häufig durch komplexe und ineffiziente Prozesse geprägt, die durch gezielte Optimierungen massiv verbessert werden können. Zudem sind Finanzen und IT in der Realität auch immer Teil des produzierenden Gewerbes.

Studien belegen: Die **größten 500 Unternehmen** der Welt haben durch Lean Six Sigma in den letzten **28 Jahren** über **538 Milliarden Euro** eingespart. Trotzdem zögern viele Unternehmen vor dieser Methode, weil es nach riesigen IT – Projekten wie SAP aussieht – technisch, statistisch, altbacken. Wir ändern das. Wir setzen es für dich schlank, pragmatisch und zukunftsfähig auf – ohne Bürokratie, aber mit messbarem Impact.



Lean & Six Sigma – “The Old Gold”



Der Lean-Ansatz wurde nach dem Zweiten Weltkrieg von **Toyota** entwickelt, um knappe Ressourcen effizienter zu nutzen. Was damals zur Sicherung der Produktion in einer wirtschaftlich schwierigen Zeit diente, ist heute angesichts globaler Herausforderungen wie **Fachkräftemangel**, **Inflation** und **Rezession** aktueller denn je. Methoden wie **Scrum** und **Kanban**, die stark vom Lean Management inspiriert sind, fanden Jahrzehnte später weltweite Verbreitung.

Herausforderungen in deutschsprachigen Unternehmen

Deutschsprachige Firmen sind häufig **prozessverliebt** und arbeiten in **historisch gewachsenen Systemen**, die oft weder **kunden-** noch **wertstrombasiert** ausgerichtet sind. Stattdessen dominieren **starre Hierarchien** und **Abteilungssilos**, die die Anpassung an dynamische Märkte erschweren. Dies führt zu **ineffizienten Prozessen** und **demotivierten Mitarbeitern**.

Kein Wunder, dass international agierende Unternehmen oft profitabler arbeiten und damit auch schneller wachsen können.

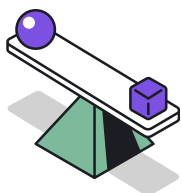
Six Sigma: Klar, knapp und aus der Praxis

In den 1980er Jahren revolutionierte **Motorola** mit der Einführung des ersten Mobiltelefons und der Entwicklung von Six Sigma sowohl die Kommunikationstechnologie als auch das **Qualitätsmanagement**. Damit setzte das Unternehmen neue Maßstäbe in der **Prozessoptimierung**.

Praxisbeispiel IT – Branche:

- **95% Serververfügbarkeit:** Erlaubt **18,25 Tage Ausfallzeit pro Jahr**. Diese Basisstufe ist vergleichsweise kostengünstig.
- **99,99% Serververfügbarkeit:** Nur **52,6 Minuten Ausfallzeit pro Jahr**, erforderlich in **Bereichen** wie Finanzen und Gesundheitswesen.

Exponentiell steigende Kosten: Jeder zusätzliche Bruchteil eines Prozents erfordert massive Investitionen in **Backup – Systeme, Redundanznetze** und **24/7 – Support**. **100% Verfügbarkeit?** Praktisch unbezahlbar!



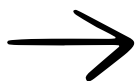
Reale Vorfälle von 2024:

- Fehlerhaftes Update der Sicherheitssoftware „CrowdStrike Falcon“ führte im Juli 2024 weltweit zu massiven **IT-Ausfällen**.
- **IT-Störung** beim Zahlungsdienstleister First Data legte deutschlandweit Kartenzahlungen im September 2024 lahm.
- **IT-Probleme** bei der Deutschen Bahn führten zu massiven Zugausfällen im November 2024.

Die 3 **größten Unternehmensprobleme** und wie du sie lösen kannst



Hohe Betriebskosten: Ineffiziente Prozesse erhöhen die Kosten.



Lange Wartezeiten: Verzögerungen durch Bürokratie und unklare Strukturen.



Verpasste Marktchancen: Zu langsame Reaktionszeiten auf Kundenanforderungen.





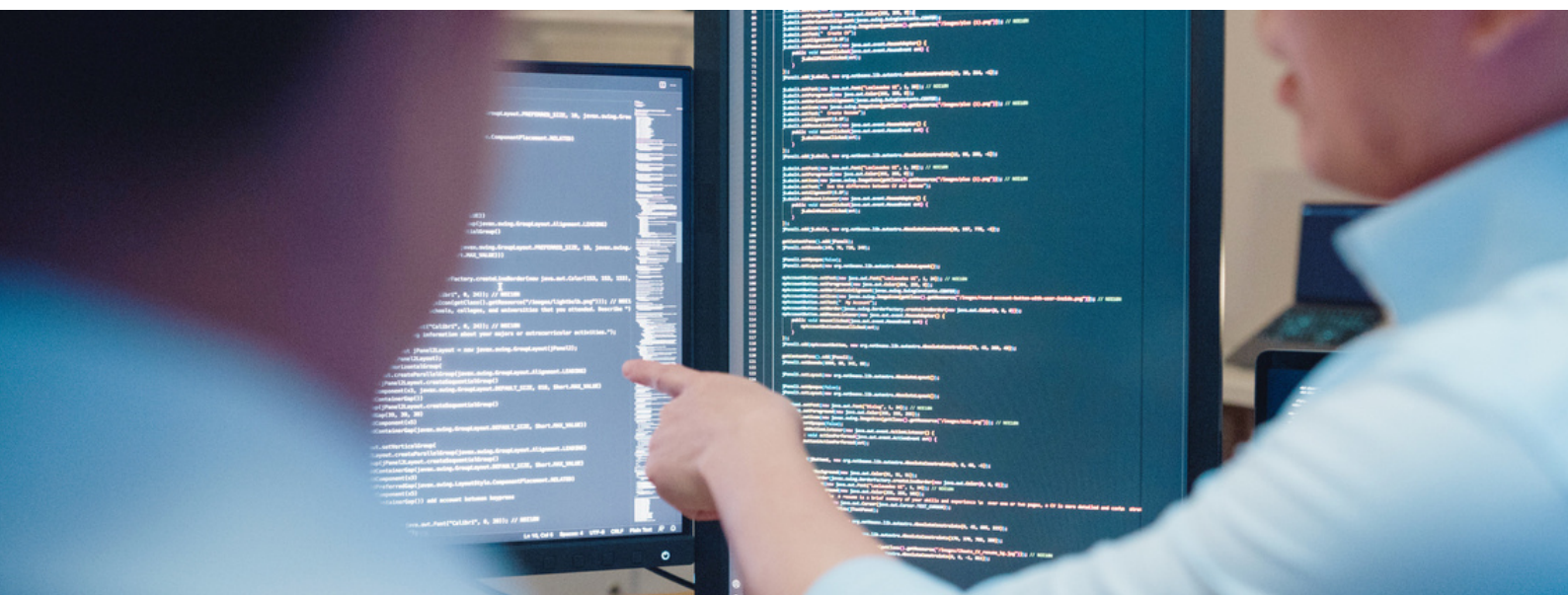
- **Klarheit in Zielen und Prozessen schaffen:** Transparente Abläufe reduzieren Komplexität und fördern ein besseres Verständnis – innerhalb des Teams und teamübergreifend.

- **Anwendung von Lean Six Sigma Methoden:** Mit bewährten Ansätzen werden Prozesse nicht nur schlanker, sondern auch messbar effizienter und deutlich günstiger.

- **Steigerung der Effizienz durch Automatisierung und KI:** Moderne Technologien wie KI und automatisierte Prozesse eliminieren unnötige manuelle Aufgaben und steigern die Produktivität zusätzlich.

Schritt – für – Schritt – Anleitung: So verbesserst du Prozesse mit Lean Six Sigma – inkl. Praxisbeispiel und 4 Excel – Templates

Schlechte Bewertungen, kaltes Essen und lange Wartezeiten – so sah der Alltag im Restaurant Bella Italia aus. Doch in nur fünf Monaten drehte das Team die Situation mit Lean Six Sigma komplett um. In dieser Anleitung erfährst du, wie auch du mit **8 bewährten Schritten** deine Prozesse nachhaltig verbessern kannst – inkl. eines **Fallbeispiels** und **praktischer Excel – Templates**.





Wertstrom identifizieren

Einen Unternehmensprozess mit großem Potenzial identifizieren (Business Case)

Ziel: Identifiziere einen Unternehmensprozess, der entweder signifikante Einnahmen generiert, hohe interne Kosten verursacht oder sich direkt auf die Kundenzufriedenheit auswirkt. Gezielte Verbesserungen in diesem Prozess bringen den höchsten betrieblichen Nutzen.

Beispiele für relevante Wertströme und Unternehmensprozesse:

Interne Prozesse:

- Finanzplanung und Forecasting
- Bearbeitung von IT-Problemen und Service-Anfragen
- Einkauf- und Lieferprozesse
- Personalbeschaffung und Integration neuer Mitarbeiter

Kundenorientierte Prozesse:

- Neukundengewinnung durch Marketing-Kampagnen
- Hosting, Domain-Registrierung und Website-Wartung
- Bearbeitung von Rücksendungen und Rückerstattungen
- Technischer Support und Kundenservice



Fallbeispiel – Restaurant Bella Italia

- **Problem:** Die Kundenbewertungen des Restaurants Bella Italia kritisieren regelmäßig lange Wartezeiten und fehlerhafte Bestellungen. Das Ergebnis: Unzufriedene Gäste, negative Mundpropaganda und sinkende Umsätze.
- **Ziel:** Die Kundenzufriedenheit, der Umsatz und der Gewinn sollen durch einen schnelleren und fehlerfreien Bestell- und Lieferprozess gesteigert werden. Konkrete Ziele sind, Wartezeiten zu minimieren und die Bestellgenauigkeit zu erhöhen, um damit die Bewertungen und das Geschäftsergebnis nachhaltig zu verbessern.



Template 1. Projekt Charta

Tipp: Das Ausfüllen erfolgt am besten in drei Stufen – nach dem Prinzip 60, 80, 100 %. Alle relevanten Personen entlang der Wertschöpfungskette sollten eingebunden werden. Tools wie unser Lean KI-Bot können dabei helfen, schneller und effizienter ans Ziel zu kommen.



SIPOC Prozess-Mappe erstellen

Ziel: Erstelle eine grobe Prozess-Mappe aus Sicht des gesamten End-to-End-Prozesses (E2E) – OHNE detaillierte Unterteilung nach Abteilungen oder Organisationsstrukturen. Denn für den Kunden zählt nur das Gesamtergebnis. So wird der gesamte Wertstrom klar und übersichtlich dargestellt.

Kern-Fragen: Wann und wie erzeugen wir Wert? Für wen wird dieser Wert geschaffen? Für was werden wir am Ende bezahlt?



Fallbeispiel – Restaurant Bella Italia

„Wann und wie wird Wert geschaffen?“ Wenn der Kunde das richtige Gericht erhält, warm serviert und zeitnah geliefert bekommt.

- **Bestellung aufnehmen:** Der Kunde bestellt telefonisch oder online.
- **Bestellung weiterleiten:** Das Servicepersonal gibt die Bestellung an die Küche weiter.
- **Essen zubereiten:** Die Küche bereitet das Essen gemäß der Bestellung zu.
- **Bestellung ausliefern:** Das Servicepersonal bringt das fertige Essen zum Tisch oder verpackt es für die Abholung.
- **Bezahlung:** Der Kunde zahlt und bewertet den Service.



Template 2. SIPOC

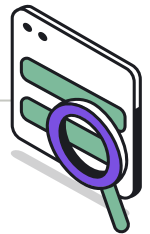
Tipp: 5-7 Prozessschritte reichen aus. Eine zu detaillierte Beschreibung kann verwirren und ist in den jeweiligen Abteilungen als operative Schritt-für-Schritt-Anleitung erst relevant. Ziel ist es, einen verständlichen Überblick zu schaffen – auch für Kunden oder Teams, die nicht tief im Prozess involviert sind.



Value Stream Mapping mit SIPOC – Ansatz erstellen

Analysiere jeden einzelnen Prozessschritt – idealerweise mit den zuständigen Rollen, Abteilungen oder Organisationen – anhand dieser Kriterien:

- **Bearbeitungszeit:** Wie lange dauert die aktive Bearbeitung?
- **Liegezeit:** Wie lange bleibt der Prozess pro Schritt und insgesamt inaktiv?
- **Fehlerhäufigkeit:** Wie oft treten Fehler auf, die Nacharbeit erfordern?



Fallbeispiel – Restaurant Bella Italia

Bearbeitungszeit:

- **Bestellung aufnehmen:** 5 Minuten (telefonisch)
- **Zubereitung:** 25 Minuten
- **Lieferung:** 30 Minuten

Liegezeit:

- **Wartezeit auf Bestellung:** 10 Minuten (Telefonleitung besetzt)
- **Verzögerung in der Küche:** 15 Minuten (bei Stoßzeiten)

Fehlerhäufigkeit:

- **Falsche Bestellungen:** In 15% der Fälle
- **Kaltes Essen:** Bei 20% der Lieferungen



Template 3. Value Stream Map

Tipp: Übertrage die vertikalen Prozessschritte aus Template 2 in die horizontale Darstellung in Template 3. Zu Beginn sind **geschätzte Durchschnittszeiten** völlig in Ordnung. Diese sollten jedoch später – wenn möglich – mithilfe geeigneter Tools präzise erfasst werden, denn: “What you cannot measure, you cannot improve.”

Vereinfache die Zahlen und Kennzahlen, sodass sie für alle Mitarbeiter leicht verständlich sind und den spezifischen Wertstrom widerspiegeln.

Mehr Tipps zum Value Stream: **Vorsicht vor beeindruckenden Dashboards!** Tools wie **ServiceNow**, umfangreiche **Power BI**– oder komplexe **Jira Dashboards** wirken oft beeindruckend. Doch aus einer **End-to-End-Sicht (E2E)** erfüllen sie selten die Erwartungen, da sie den Gesamtprozess nicht immer verständlich abbilden.

Gehe einen **Schritt zurück** und gestalte den Prozess so, dass **alle Mitarbeiter** in dem Wertstrom **den** Wertstrom klar nachvollziehen und zahlentechnisch beeinflussen können.

Fokus auf Transparenz: Ein sauber dokumentierter und klar strukturierter Prozess bildet die Grundlage für wirkungsvollere Analysen.

Problembereiche identifizieren

Ziel: Ursachen statt Symptome beheben.

Hier geht es darum, die Ursachen zu beheben – nicht die Symptome. Leichter gesagt als getan.

Mögliche Tools:

- **Ursachenanalyse (Ishikawa oder Fishbone Diagramm):** Systematische Identifikation potenzieller Ursachen.
- **5 – Why – Analyse:** Geht der Grundursache eines Problems durch wiederholtes Hinterfragen auf den Grund.

Warum diese Tools?

Diese beiden Methoden ergänzen sich ideal, da sie selbst bei begrenztem Datenbestand wertvolle Einblicke liefern – vorausgesetzt, man arbeitet mit den richtigen Menschen: jenen, die den Wert tatsächlich erschaffen (nicht unbedingt jenen, die ihn verantworten). Das wiederholte Nachfragen, tun wir – da unser Gehirn darauf programmiert ist, soziale Erwartungen zu erfüllen. Die erste Antwort von Menschen ist daher oft das, was man von ihnen erwarten würde. Erst durch wiederholtes, gezieltes Hinterfragen lösen sich Schichten aus erlernten Reaktionen, Unsicherheiten und unbewussten Mustern. Ob die wahre Ursache nach dem dritten oder achten Nachfragen sichtbar wird, variiert – doch ohne dieses tiefe Nachbohren bleibt sie oft verborgen.

Fallbeispiel – Restaurant Bella Italia

Ishikawa oder **Fishbone Diagramm** – Ursachen für schlechte Bewertungen

- **Personal:** Fehlende Schulung bei der Bestellannahme.
- **Prozesse:** Keine klare Übergabe zwischen Service und Küche.
- **Technologie:** Veraltetes Kassensystem ohne Bestellungen – Tracking.

5 – Why – Analyse – Problem: Kunden erhalten oft falsche Bestellungen

- **Warum?** Bestellungen werden telefonisch aufgenommen.
- **Warum?** Das Kassensystem ist nicht mit der Küche vernetzt.
- **Warum?** Es wurde nicht in digitale Systeme investiert.
- **Warum?** Das Management ist sich des Problems nicht bewusst.

Template 4. Fishbone Diagram



Tipp: Viele Teams springen direkt zur Ursachenanalyse oder listen alle potenziellen Pain Points auf, ohne ihre Beziehung zu den eigentlichen Symptomen zu klären. Es ist entscheidend, zuerst ein gemeinsames Problemverständnis zu schaffen, bevor mit der Analyse begonnen wird.





Problembereiche priorisieren

Ziel: Engpässe und Ineffizienzen identifizieren, um Ressourcen gezielt einzusetzen und schnelle Ergebnisse zu erzielen.

Priorisierungskriterien:

1. **Kostenpotenzial:** Welche Maßnahmen bieten die größten Einsparungen?
2. **Zeiteinsparung:** Wo sind schnelle und effiziente Prozessverbesserungen möglich?
3. **Kundenzufriedenheit:** Welche Probleme beeinflussen die Kundenerlebnisse und das Markenimage?
4. **Mitarbeiterentlastung:** Welche Maßnahmen reduzieren Stress und fördern die Produktivität?

Tools:

- **Priority Map:** Visualisiert Prioritäten auf einer Zeit- und Kostenskala.
- **Impact-Effort-Matrix:** Bewertet Aufwand und Auswirkung von Maßnahmen.



Fallbeispiel – Restaurant Bella Italia

- **Kostenpotenzial:** Automatisierung der Rechnungsstellung – hoher Invest, aber langfristig signifikante Einsparungen.
- **Zeiteinsparung:** Einführung eines digitalen Kalenders zur Schichtplanung – geringer Aufwand, sofortige Zeitersparnis.
- **Kundennutzen:** Verbesserung des Kundenservice durch einen Live-Chat – moderater Aufwand, hoher Kundennutzen.

Tipp: Priorisiere Maßnahmen, die einen hohen Impact bei geringem Aufwand haben, um schnelle Erfolge sichtbar zu machen. Dies motiviert das Team und schafft Vertrauen in den Veränderungsprozess.

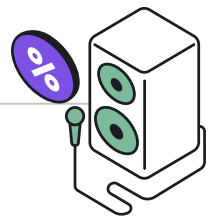
Wenn große Erfolge – wie so oft – nur mit erheblichem Aufwand erreichbar sind, zerlege sie in kleinere, greifbare Etappen. Drei bis sieben Zwischenziele sind ideal. So bleiben komplexe Projekte überschaubar, die Motivation bleibt erhalten, und Fortschritte werden kontinuierlich sichtbar.

6

Verbesserungen umsetzen

Exemplarische Maßnahmen:

- **Bearbeitungszeit reduzieren:** Standardisierung und Automatisierung einführen.
- **Liegezeiten minimieren:** Materialfluss und Aufgabenübergaben optimieren.
- **Fehlervermeidung:** Qualitätssicherungsmaßnahmen wie Poka Yoke (Rückkopplung, wo der Fehler entsteht) implementieren.

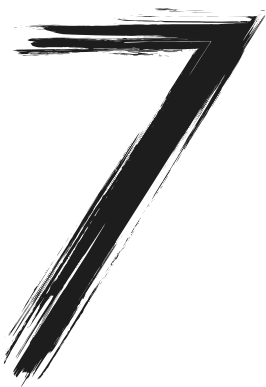


Fallbeispiel – Restaurant Bella Italia

- **Bestellprozess digitalisieren:** Einführung eines Online – Bestellsystems.
- **Automatische Küchenbenachrichtigung:** Bestellungen direkt an die Küche senden.
- **Personal schulen:** Servicepersonal im Umgang mit dem neuen System schulen.

Tipp: Stelle während der Implementierung ein kontinuierliches Monitoring sicher. Anfangs sollte dies wöchentlich erfolgen, um frühzeitig auf Herausforderungen reagieren zu können. Später kann der Rhythmus auf alle 2-4 Wochen erweitert werden. Denn bekanntlich wünschen sich viele Veränderungen, aber nur wenige sind in der Umsetzung wirklich konsequent und ausdauernd. Regelmäßige Überprüfungen helfen, den Fokus zu bewahren und den Fortschritt sichtbar zu machen.





Ergebnisse messen

Wichtige exemplarische KPIs im Bereich der Gewinnsteigerung.

- **Durchlaufzeit:** Wie schnell wird ein Prozess vollständig durchlaufen?
- **Kostenreduktion:** Welche finanziellen Einsparungen wurden erreicht?
- **Fehlerquote:** Wie häufig treten noch Probleme auf?



Fallbeispiel – Restaurant Bella Italia

- **Durchlaufzeit:** Die Bestellzeit bis zur Auslieferung wurde von 60 auf 40 Minuten reduziert.
- **Kostenreduktion:** Personalüberstunden um 20% gesenkt.
- **Fehlerquote:** Falsche Bestellungen von 15% auf 2% reduziert.
- **Kundenzufriedenheit:** Bewertungsdurchschnitt von 3,5 auf 4,8 Sterne erhöht.

Tipp: Konzentriere dich auf wenige, aber relevante und nachvollziehbare KPIs. Starte mit den Klassikern. Wenn du diese meisterst, kannst du weitere KPIs hinzufügen, die eventuell enger mit deinen Unternehmenszielen alignen.





Anpassungen & Verbesserungen

Optimierung ist ein kontinuierlicher Prozess. Schon klar – aber genau daran scheitern die meisten.

- **Analyse:** Wurden die gesetzten Ziele erreicht?
- **Optimieren:** Prozesse weiterentwickeln, Standards optimieren und neue Potenziale erschließen.
- **Wiederholen:** Zyklisches Vorgehen nach dem PDCA – Prinzip (Plan – Do – Check – Act).



Fallbeispiel – Restaurant Bella Italia

- **Analyse:** Wurden die Service- und Lieferziele erreicht?
- **Optimieren:** Weiterer Ausbau der automatisierten Prozesse (z. B. Liefertracking für Kunden).
- **Wiederholen:** Regelmäßige Prozessbewertung und KPI-Updates.

Tipp: Beachte, wann die Kosten einer weiteren Verbesserung den Nutzen übersteigen (ähnlich wie bei SLA-Vereinbarungen zur Serververfügbarkeit).

Welche Prozesse in deinem Unternehmen könnten durch einen strukturierten **Lean Six Sigma Ansatz verbessert werden? Teile gerne deine Erfahrungen! Oder denkst du gerade...**

Klingt gut, aber unsere Prozesse sind zu komplex.

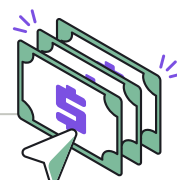
Kein Problem! Lean Six Sigma ist branchenübergreifend und für jede Prozessgröße skalierbar. Über 80% der Unternehmen, mit denen ich zusammenarbeite, halten sich für einzigartig und komplex – und erzielen dennoch messbare Erfolge.

Das ist doch anstrengend, zeitaufwändig und teuer.

Falsch! Bereits nach wenigen Wochen wirst du erste Ergebnisse sehen – zu einem Bruchteil der üblichen Kosten.

Wir haben keine Experten im Team.

Kein Problem! Wir begleiten dich Schritt für Schritt und bilden deine Teams professionell und praxisnah aus. Verpasse nicht die Chance, deine Betriebskosten zu senken und deine Effizienz nachhaltig zu steigern!



Lean Six Sigma Excellence Program

Kosten senken, Gewinne maximieren

Mit unserem KI – gestützten Lean Six Sigma Programm können Führungskräfte und Entscheidungsträger datenbasiert Prozesse optimieren, ihre Mitarbeiter motivieren, ihre Durchlaufzeiten verkürzen, Betriebskosten senken und ihre Gewinne massiv erhöhen. Das ist ein 10 – wöchiges Training mit ca. 5 Stunden pro Woche flexiblem Aufwand – für 3.500€.

Deine marktunüblichen Vorteile

- ☒ **Erprobte Vorlagen & Tools** – bereits über 250 führenden Unternehmen zu +20% Kosteneinsparung verholfen.
- ☒ **Persönliche Betreuung** – individuell im 1:1 und effektiv in Gruppen-Calls.
- ☒ **Praxisnahe Übungen** – sofort im Arbeitsalltag anwendbar.
- ☒ **Dein persönlicher Lean KI – Bot** – für schnelle und präzise Analysen.
- ☒ **Anerkannte Zertifizierung** – Lean Six Sigma Gelber & Grüner Gürtel.

Bist du bereit, dein Unternehmen auf das nächste Level zu bringen?

 [Jetzt Termin sichern](#)



Deine 5 Möglichkeiten



1 **Nichts tun** und keine anderen Ergebnisse erwarten.

2 Eine **externe Beratungsfirma beauftragen**, die alles wie durch Zauberhand optimiert. Leider oft mit hohen Kosten und unklarem Mehrwert verbunden.

3 **Lean Six Sigma selbst umsetzen**

- **Langsame Fortschritte & unklare Ergebnisse:** Ohne praxisbewährte Anleitung wird es oft theoretisch und führt nicht zur Effizienzsteigerung.
- **Hohe Kosten durch Fehler:** Fehlanwendungen kosten Zeit und Ressourcen – mit der richtigen Umsetzung lassen sich diese vermeiden.
- **Schwache Datenbasis:** Ohne fundierte Datenerhebungen und –analysen bleiben Potenziale ungenutzt und Entscheidungen werden zum Ratespiel.
- **Verpasste Marktchancen:** Ohne eine klare Strategie kann Lean Six Sigma nicht optimal auf Marktveränderungen & Kundenanforderungen reagieren.

4 **Lean Six Sigma Training mit Digital Neu Gedacht**

- **Strategische Expertise:** Profitiere von praxiserprobtem Lean Six Sigma Wissen für gezielte und nachhaltige Prozessverbesserungen.
- **Ressourcenschonung:** Reduziere Kosten und steigere Effizienz durch bewährte Methoden.
- **Fundierte Datenanalyse:** Erhalte präzise, verwertbare Daten, die deine Entscheidungen stützen.
- **Maximierte Ergebnisse:** Steigere deinen Unternehmenserfolg durch durchdachte und nachhaltige Lean Six Sigma Maßnahmen.

5 **Einen anderen Trainingsanbieter finden**

Natürlich gibt es andere Anbieter – aber nur wenige kombinieren Lean Six Sigma mit KI, und nur wenige verfügen über jahrzehntelange Praxiserfahrung in diesem Preis – Leistungs – Verhältnis.

Bleib mit uns in Kontakt



Website

[www.digital – neu –
gedacht.com](http://www.digital – neu –
gedacht.com)



E – mail

[mail@digital – neu –
gedacht.com](mailto:mail@digital – neu –
gedacht.com)



Telefon

+43 676 4139 142