

Lepus
Management Consulting

SIMPLICITY IN BUSINESS

FIRMENPORTRAIT

ZÜRICH, 12. NOVEMBER 2018

«Einfachheit ist nicht das Gegenteil von Komplexität,
sondern von Doppeldeutigkeit»

André Comte-Sponville

AGENDA

- LEITBILD
- INHALTLICHE SCHWERPUNKTE
- SIMPLICITY METHODIK
- NEUES KOMMERZIELLES MODELL FÜR UNSERE KUNDEN

LEITBILD

UNSERE MISSION: «SIMPLICITY IN BUSINESS»

- Wir fördern **Einfachheit im Unternehmen**, im Umgang mit Kunden & Partnern sowie in der Informationsverarbeitung.
- Gewachsenen Organisationen helfen wir bei der **Fokussierung auf das Wesentliche** und der **bewussten Transformation** von der «alten» in die «neue» Welt.
- Und schaffen so gemeinsam **Freiräume für innovative Geschäfts- und Wachstumsfelder.**

LEITBILD: WIE WIR ARBEITEN

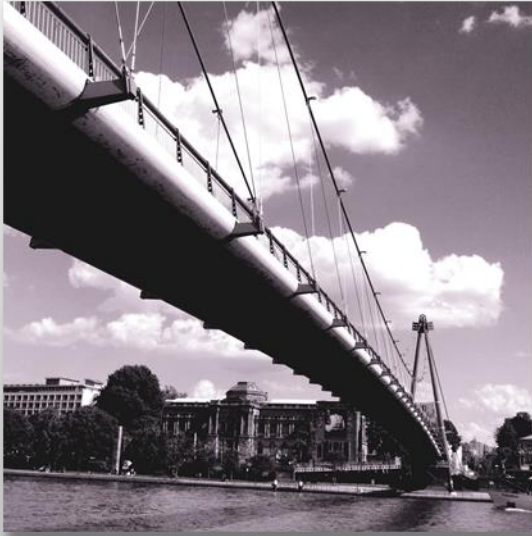
PARTNERSCHAFTEN SIND DIE BASIS UNSERES HANDELNS



- **Vertrauensvoll und verantwortungsvoll.** Projekte leben wir als Partnerschaft mit unseren Kunden. Nicht nur als einen «Job»
 - Vertrauen braucht Zeit und gegenseitiges Einlassen auf Unbekanntes. Und nur ein Minimum an formalen Verträgen
 - Kunden arbeiten mit uns an schwierigen Entscheidungen und Veränderungen. Wir sind uns unserer Verantwortung bewusst
- **Leidenschaftlich und geradlinig.** Wir verstehen unsere Kundenarbeit nicht als Mittel zum Zweck. «Einfachheit» ist für uns dabei Ehrlichkeit, Geradlinigkeit und Verzicht auf Taktik und Bürokratie
- **Mit Weitblick.** Heute nicht auf Kosten von morgen. Hier nicht zu Lasten von anderswo

LEITBILD: WIE WIR ARBEITEN

AUS MAUERN MÖCHTEN WIR BRÜCKEN BAUEN



- **Offen und fair.** Im direkten Meinungsaustausch – gerade bei unterschiedlichen Einschätzungen
- **Mutig und kreativ.** Wir suchen und gehen neue Wege. Dabei passieren auch Fehler. «Rasche Korrekturen entlang des Weges» statt «Null Toleranz»
- **Achtsam und bescheiden.** Wir arbeiten im Hier und Jetzt. Mit Hingabe und Fokus für höchstmögliche Qualität. Die Ergebnisse für unsere Kunden stehen im Vordergrund, nicht der Berater
- **Harmonisch und mit Humor.** Mit einzelnen, souveränen Stimmen, die Freude daran haben, zusammen zu arbeiten

LEITBILD: TEAM

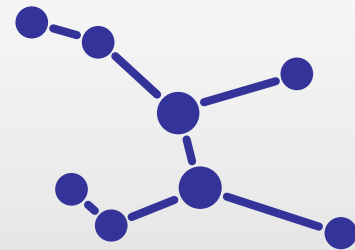
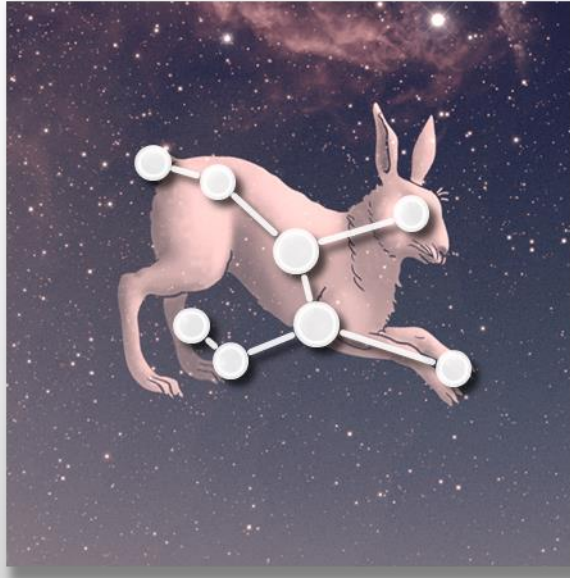
UNSERE VISION

Wir sind berufliche Heimat für **mutige Berater und Gestalter** aller Generationen mit inneren **humanistischen Werten**, die **Freude** haben an

- **vertrauensvoller Zusammenarbeit**,
- kniffligen **intellektuellen** und **menschlichen Fragestellungen** und
- den richtigen Ergebnissen – von **höchster Qualität** –
für unsere Kunden.



LEPUS – UNSER FIRMENNAME



Lepus
Management Consulting

Der Hase (lateinisch Lepus /'lɛpəs/) ist eine Konstellation von 8 Sternen, sichtbar am Nachthimmel südlich des Sternbildes Orion.

Sternbilder dienen seit vielen Jahrhunderten als einfache und verlässliche Orientierungshilfe.

In diesem Sinne haben wir Lepus als unseren Firmennamen gewählt – als Verbindung von verlässlicher Navigation mit der Geschwindigkeit und Agilität des Hasen.

AGENDA

- LEITBILD
- INHALTLICHE SCHWERPUNKTE
- SIMPLICITY METHODIK
- NEUES KOMMERZIELLES MODELL FÜR UNSERE KUNDEN

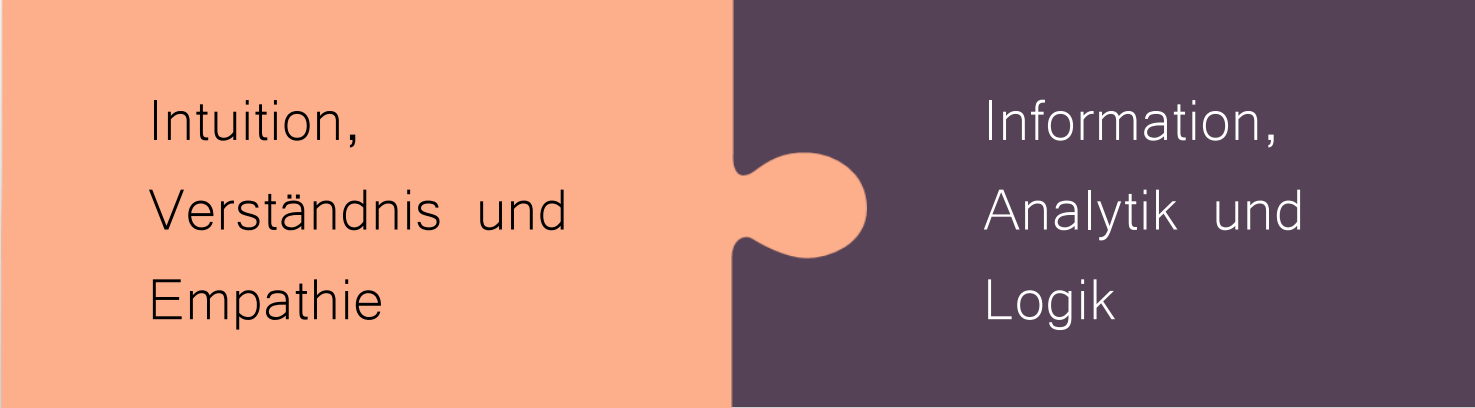
KUNDENNUTZEN

WANN SOLLTEN SIE AN UNS DENKEN?

- Wenn **weitreichende, knifflige Fragen** einen frischen Blick und eine **klare Richtungsentscheidung** brauchen
- Wenn bisherige **Richtungsentscheidungen noch «vage»** sind und **konkret und verständlich** ausgestaltet werden müssen, um positive Wirkung zu entfalten
- Wenn sich vielversprechende **neue Technologien** abzeichnen, deren genaue **Anwendung** und deren **wirtschaftlicher Nutzen** aber noch nicht hinreichend klar sind
- Wenn die **Kommunikation komplexer Themen** – zwischen (Top-)Management und den Teams verbessert werden muss
- Wenn die **Ausgestaltung und Umsetzung von Veränderungen** besonderes **Fingerspitzengefühl** im menschlichen Umgang erfordert

INHALTLICHE SCHWERPUNKTE

PRÄZISE ANALYTIK UND FINGERSPITZENGEFÜHL



Intuition,
Verständnis und
Empathie

Fingerspitzengefühl,
Kreativität
und individuelle Beratung

«Mind»

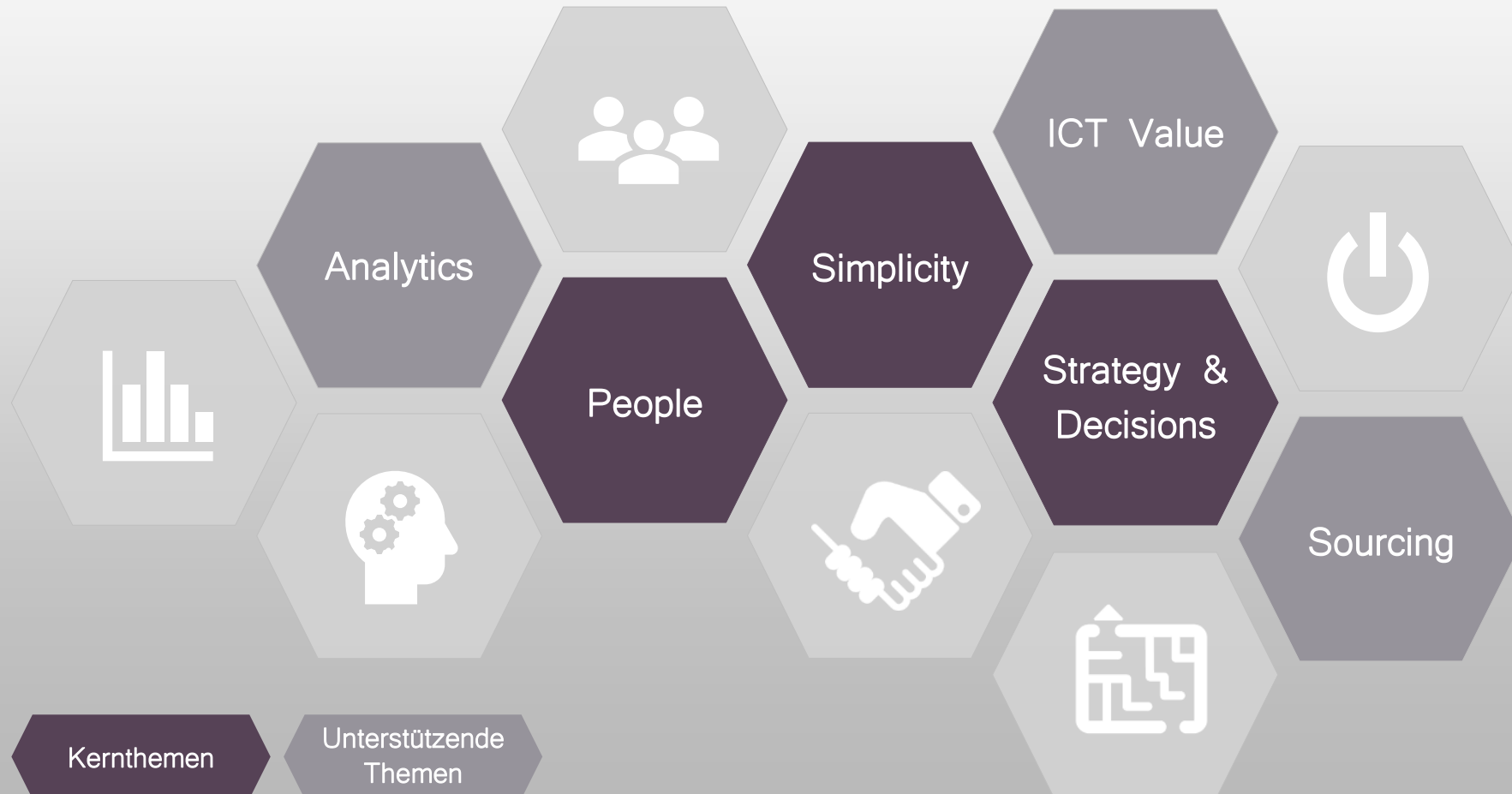
Information,
Analytik und
Logik

Analytisches Denken,
Präzision
und bewährte Methoden

«Brain»

INHALTLICHE SCHWERPUNKTE

BERATUNGSSCHWERPUNKTE



INHALTLICHE SCHWERPUNKTE

BERATUNGSSCHWERPUNKTE

Simplicity

Einfachheit: Ganzheitliche Förderung von Einfachheit zur Kostenoptimierung und Wertsteigerung

Strategy & Decisions

Strategische Entscheidungen: Neue Geschäftsmodelle, Szenarien und strategische Geschäftsentscheidungen

People

Kultur & Verhalten: Kulturelle Transformation im Unternehmen, projektbegleitendes Change Management, individuelles Coaching

ICT Value

Wert der IKT: Innovation und Steigerung des Wertbeitrags der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT)

Analytics

Analytik: Quantitative Analysen und Modellierung (finanziell & operativ)

Sourcing

Partnerschaften & Einkauf: Eigen- versus Fremdfertigung und Optimierung Partnerschaften

INHALTLICHE SCHWERPUNKTE

BERATUNGSSCHWERPUNKTE & KOMPETENZEN (1/2)

Simplicity Aufsetzen und Implementierung von ganzheitlichen Programmen und Projekte zur Reduktion unnötiger Komplexität – von Produkt- und Servicevarianten über Organisationsmodelle bis hin zur operativen Leistungserbringung und IT. Aktiver «Katalysator» bei der Identifikation, Quantifizierung und Implementierung von Optimierungsmassnahmen hin zu Einfachheit im Unternehmen

Strategy & Decisions Unterstützung des Führungskaders und der Eigentümer / Investoren bei strategischen Richtungsentscheidungen. Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Strukturierte Szenarioentwicklung und Optionsmodelle zur Wertsteigerung, strategische Modellierung und Wirtschaftlichkeitsrechnungen. Moderation der Entscheidungsfindung. Überzeugende Top-Management Unterlagen und Kommunikation. Programm-Management

People Planvolles Gestalten von Veränderungsprozessen zur nachhaltigen Transformation der Organisation, Coaching in Form persönlicher Begleitung von Führungskräften, u.a. CIOs und COOs und ihrer Teams. Beispielfälle: Transformation Vertrieb und Kundenservice, Re-Organisation, Post-Merger Programme. Förderung von Entrepreneurship und Intrapreneurship als Katalysator und Weg des Wandels

INHALTLICHE SCHWERPUNKTE

BERATUNGSSCHWERPUNKTE & KOMPETENZEN (2/2)

ICT Value Neuausrichtung und Wachstumsprogramme für ICT-Player, Markteinheiten und –interne Dienstleister. U.a. auf Basis von Cloud-Services, Quantum Computing & Security, Optimierung Service- und Operating Modell. Konzeption und Implementierung von «industriellen» Steuerungsmodellen für interne ICT Einheiten und externe Anbieter. IT-Strategie, Technologie-Radar, –Roadmap und –Innovationsprogramme

Analytics Rigorose Analysen für weitreichende Investitionsentscheide u.a. Technologie-Wechsel, Innovationen / Produktentwicklungen, Turnaround und Firmenausgründung. Qualitative und quantitative Modellierung von Marktszenarien, Sensitivitätsanalysen und Monte-Carlo Simulationen. Erarbeitung von Real Options, Business Cases, Management-Scorecards, und Risikomodellen

Sourcing Ausarbeitung und Umsetzung von Make-versus-Buy Entscheidungen für Technologie-nahe und IT-Bereiche, Shared Services und Querschnitts-Prozesse. Evaluierung von Partnermodellen und Vorauswahl, Due Diligence. Begleitung der Transformation als unabhängiger «Trusted Advisor» und Projektmanager

INHALTLICHE SCHWERPUNKTE

VERÄNDERUNGSPHASEN UND UNSERE UNTERSTÜTZUNG

1 Motivation transparent machen	2 Stossrichtung festlegen	3 Massnahmen ausgestalten	4 Projekte umsetzen	5 Wirkung laufend sicherstellen
<ul style="list-style-type: none">– Review Geschäftsmodell– Markt- und Kundenanalysen, Finanzanalysen, Qualitäts-Reviews– Management-Interviews und Experten-Workshops– Reflektion der Arbeitsweisen und -kultur– Synthese der Motivation / Argumentation für einen Wandel	<ul style="list-style-type: none">– Ableitung und Bewertung von alternativen Szenarien / Optionen– Geschäftsmodellentwicklung und Formulierung Zielbild (z.B. Wertschöpfungsstufen, Operating Modell)– Strategische Business Cases– «Menükarte» und Priorisierung der wichtigsten Massnahmen	<ul style="list-style-type: none">– Business Cases / Modellierungen– Zielbilder (Governance, Fertigungstiefe, Organisation und Dimensionierung, Partnering & Prozesse, Systemarchitektur)– Initialisierung Umsetzungsprojekte	<ul style="list-style-type: none">– Programm- und Projektmanagement– Detaillierung Zielbilder Organisation, Systeme, Prozesse– Forcierung Go-to-Market (Vertriebsunterstützung / «Pitches» und Coaching)– Change Management im Laufe der Umsetzung	<ul style="list-style-type: none">– Entwicklung / Optimierung Steuerungsmodelle– «Second Opinion»– Projekt-Reviews– Coaching

INHALTLICHE SCHWERPUNKTE

BREITES SPEKTRUM AN INDUSTRIEERFAHRUNG,
AUCH UM IMPULSE AUS ANDEREN BRANCHEN ZU SETZEN

- IT Services
- Telekommunikation
- Energieversorgung und Utilities
- Transport- und Logistik
- Konsumgüter
- Finanzsektor und Private Equity
- Automobilindustrie
- Industriegüter und Dienstleistungen
- Chemische Industrie
- Öffentlicher Sektor

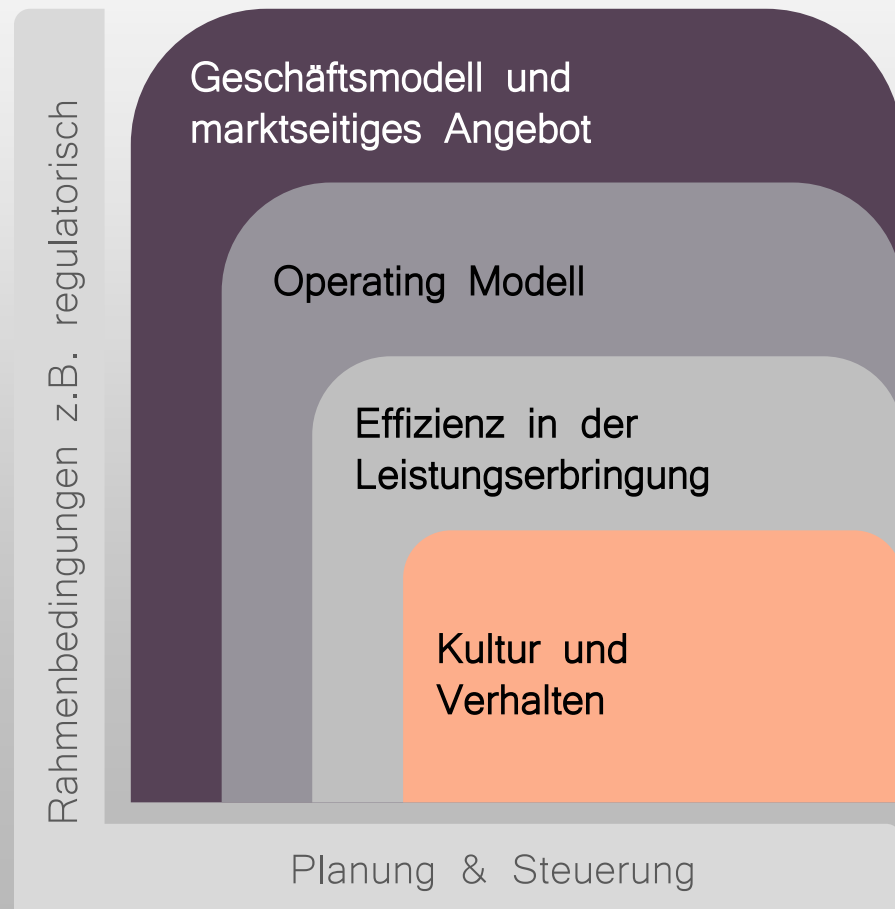
AGENDA

- LEITBILD
- INHALTLICHE SCHWERPUNKTE
- SIMPLICITY METHODIK
- NEUES KOMMERZIELLES MODELL FÜR UNSERE KUNDEN

«Von mehreren Theorien, die die gleichen Sachverhalte erklären, ist die einfachste allen anderen vorzuziehen.»

Wilhelm von Ockham (1288–1347)

WIRKUNGSKETTE ZUR VERANKERUNG VON EINFACHHEIT



Beispiele aus unserer Projekterfahrung

Geschäftsmodell-Innovationen, vereinfachter Kundenumgang mit Produkten und Services («Customer Experience»), weniger Varianten, fokussierte Kundensegmente und Kanäle, einfach strukturierte Preise und Gebühren

Strukturierung der Ablauf- und Aufbauorganisation, Vermeidung von Doppeldeutigkeiten, Einsatz disruptiver Technologien z.B. Blockchain, Optimierung der Fertigungstiefe & Partnering, Standortoptimierung

Erhöhung des Automatisierungsgrades in den Prozessen, Qualitäts- und Stückkostenoptimierung in der Eigenfertigung und im Zukauf, nachhaltige Personalmodelle, optimierte Steuerung, Bürokratieabbau

Einfachheit als Leitgedanke im Unternehmen, Fokussierung auf das Wesentliche bei Team- und Einzelaufgaben, Schaffung von Freiräumen, «Meeting-Kultur», bewusster Umgang mit Kunden, Partnern und Ressourcen

NUTZEN DER EINFACHHEIT- «BEYOND COST CUTTING»



OPEX &
CAPEX



Agilität



Mitarbeiter-
engagement



Kunden-
nutzen



Risiko

- Für jeden Teil der Wirkungskette werden im gemeinsamen Team systematisch Ansätze zur Vereinfachung überprüft («Ursachenbaum»)
- Zum Einsatz kommen unsere bewährten Instrumente zur Kosten-Modellierung und Optimierung
- Wir verfügen über umfangreiche Erfahrung und bewährte Raster zur realistischen Modellierung der Optimierungshebel
- Jeder Optimierungshebel wird mit seinem spezifischen Reifegrad (1-5) eingeordnet und verfolgt
- **Der Fokus liegt auf der Definition und Umsetzung konkreter Optimierungshebel**

«SIMPLICITY» ALS ALTERNATIVER ANSATZ



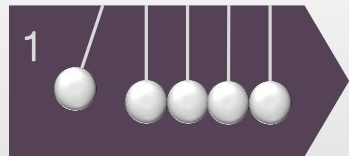
«SIMPLICITY» ALS ALTERNATIVER ANSATZ

	«SIMPLICITY» Massnahmen-Umsetzung	«Bottom-up» Prozess-Reengineering	«Top-Down» Strategie-Transformation
Typische Ausgangslage	<ul style="list-style-type: none"> Historisch gewachsene Silos, konkrete Kostenziele 	<ul style="list-style-type: none"> Antiquierte Prozesse, viele Medienbrüche 	<ul style="list-style-type: none"> Neues Geschäftsmodell oder radikale Änderung des Umfelds
Projekt-Fokus	<ul style="list-style-type: none"> Fokus auf grösste Kostenblöcke und wichtigste Komplexitätstreiber 	<ul style="list-style-type: none"> Fokus auf ausgewählte Prozesse 	<ul style="list-style-type: none"> Grundsätzliche Strategie und Zielbild, ggf. «Grüne Wiese»
Projekt-Ergebnisse	<ul style="list-style-type: none"> Konkrete und abgestimmte Massnahmenpaket zur Optimierung 	<ul style="list-style-type: none"> (Voll-)Automatisierung von einzelnen Prozessen 	<ul style="list-style-type: none"> Strategisches Zielbild, Konzept, Geschäftsmodell
Strategisch vs. Hands-On	<ul style="list-style-type: none"> Ursachen und Treiber analysiert / nachweisbare Finanzerfolge; «Hands-on» und konstruktiv 	<ul style="list-style-type: none"> Methodisch gründlich, «moderne» Ablauforganisation, Software-orientiert 	<ul style="list-style-type: none"> Strategisch
Wirkung Zeitrahmen	<ul style="list-style-type: none"> Kurz- bis mittelfristig / schnelle Ergebnisse (0.5 bis 3 Jahre) 	<ul style="list-style-type: none"> Mittelfristiger Fokus 	<ul style="list-style-type: none"> Mittel- bis langfristig
Typisches Folgeprojekt	<ul style="list-style-type: none"> Innovation und Wachstum aus geschaffenen Freiräumen 	<ul style="list-style-type: none"> Softwareauswahl und -integration 	<ul style="list-style-type: none"> Detaillierung strategisches Zielbild (Org., Prozesse, Architektur etc.)

Hier vertieft

SIMPLICITY METHODIK

UNSERE VORGEHENSWEISE: 5 TYPISCHE ARBEITSSCHRITTE



Motivation transparent machen

- Stärken & Schwächen analysiert
- Finanzielle «Baseline» analysiert
- «Case for Change» und Thesen zur Optimierung formuliert:
«Start with Why»

Reifegrad 1



Stossrichtung festlegen

- «Menükarte» der Optimierungshebel festgelegt
- Konsistente, alternative Szenarien abgeleitet
- Prioritäten aus Top-Management Sicht definiert

Reifegrad 2



Massnahmen ausgestalten

- Business Cases / Modellierungen ausgearbeitet
- Inhaltliche Zielbilder je Optimierungshebel iterativ erstellt
- Umsetzungs-Roadmap festgelegt

Reifegrad 3



Projekte umsetzen

- «Quick Wins» realisiert
- Programmsteuerung und agiles Projektmanagement operativ
- Neue Freiräume für Innovationen realisiert
- Change Management am Laufen

Reifegrad 4



Wirkung laufend sicherstellen

- Management Scorecard etabliert
- Nutzen-Inkasso sichergestellt
- Kontinuierlicher Verbesserungsprozess definiert

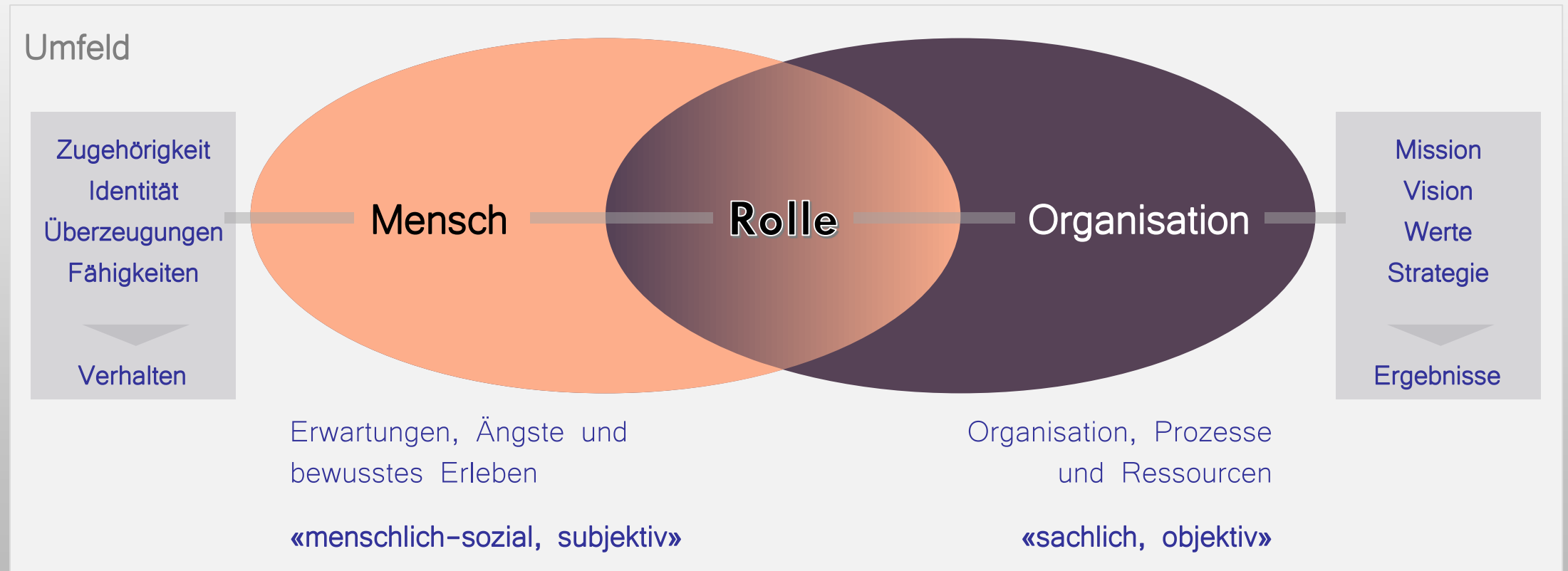
Reifegrad 5

UMSETZUNG ÜBER AGILES PROJEKTMANAGEMENT

- Die Ausgestaltung und Umsetzung der einzelnen Simplicity Massnahmen steuern wir über **agiles Projektmanagement** – angelehnt an die bewährte SCRUM-Methodik
- Die Projektarbeit ist geprägt durch **eigenständiges, dynamisches Arbeiten** in den Teams je Massnahme – übergreifend gesteuert durch klar **definierte Entscheidungspunkte**
- Die **definierten Reifegrade** (1–5) bilden das Rückgrat unseres iterativen Projektvorgehens
- Besonderes Augenmerk liegt hierbei auf der gezielten **Kommunikation auf allen Ebenen** – vom Fachexperten bis zum oberen Management
- Das Ergebnis sind **bewusst ausgewählte** und **transparent umgesetzte Optimierungshebel** über eigenverantwortlich handelnden Teams

PEOPLE

MENSCHEN, DIE VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN, MACHEN UNTERNEHMEN ERFOLGREICH



AGENDA

- LEITBILD
- INHALTLICHE SCHWERPUNKTE
- SIMPLICITY METHODIK
- NEUES KOMMERZIELLES MODELL FÜR UNSERE KUNDEN

LEITBILD

PARTNERSCHAFT UND VERTRAUEN ALS BASIS ...

Weil wir von dem **Grundwert** der vertrauensvollen und verantwortungsvollen **Zusammenarbeit** überzeugt sind,
weil wir glauben, unsere **eigene Leistungsfähigkeit** realistisch einzuschätzen und
weil finanzielle Anreize nicht die **Qualität unserer Arbeit** beeinflussen ...

... bieten wir unseren Kunden ein **NEUES KOMMERZIELLES MODELL** an.

KOMMERZIELLES MODELL

... MIT ALTERNATIVEM VERGÜTUNGSMODELL

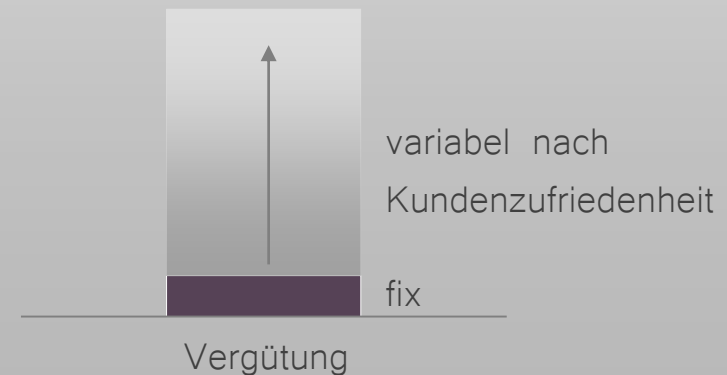
«Klassisches Modell» nach Tagessätzen

- Gemeinsame Zielsetzung sowie Projekt- und Aufwandsplanung
- Monatliche Aufstellung der geleisteten Aufwände
- Vereinbarte Tagesraten und Anzahl der Beratertage als Basis für das monatliche Beratungshonorar
- Optionales Kostendach oder Fixpreis für das Projekt



«Neues Modell» nach Kundenzufriedenheit

- Gemeinsame Zielsetzung sowie Projekt- und Aufwandsplanung
- Monatliche Aufstellung der geleisteten Aufwände
- Sehr niedrige fixe Vergütungskomponente als Basis
- **Über die mögliche variable Vergütung entscheidet der Kunde monatlich nach eigenem Ermessen**



ZUSAMMENARBEIT

«SIMPLICITY» – WARUM LEPUS MANAGEMENT CONSULTING?

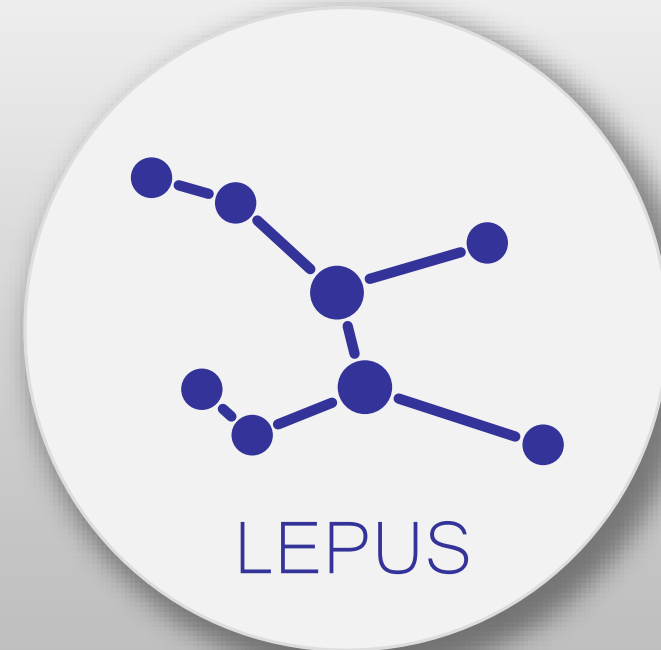
Von der Konzeption zur Umsetzung: einfach

Viele Jahrzehnte Praxiserfahrung

Verlässliche, gut steuerbare Methodik

Unternehmerischer Partner unser Kunden

Vertrauensvolle und achtsame Zusammenarbeit



KONTAKT

Lepus Management Consulting GmbH

Katzenbachstrasse 181

CH-8052 Zürich

www.lepus-consulting.ch



Monique Dufaux

Geschäftsführerin

+41 79 709 9973

dufaux@lepus-consulting.ch

Dr. Andreas Masuhr

Geschäftsführer

+41 79 269 0107

masuhr@lepus-consulting.ch