

Leitfaden A3-Anwendung

Die Situation verbessern und Probleme lösen mit der A3-Methode

Ausgangssituation bei der Anwendung der A3-Methode

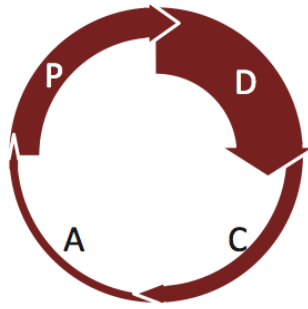
Die aktuelle Situation entspricht in vielen Fällen nicht der Vorstellung, wie sie eigentlich sein sollte. Häufig ist es ein vages Gefühl, das uns intuitiv signalisiert, dass eine Abweichung zu unserer Wunschvorstellung vorliegt. Oft werden wir auch von außen, das heißt von der Gemeinschaft, in der wir leben und arbeiten, auf Abweichungen aufmerksam gemacht. Je nachdem wie unangenehm wir diese Abweichung empfinden oder wie dringlich uns jemand von außen auffordert, werden wir versuchen, diese Abweichung zu beseitigen. Aufgrund unserer Kreativität haben wir meist schnell eine Lösung parat und werden diese je nach eigener Stringenz und Durchsetzungsvermögen umsetzen, eventuell auch gegenüber der Gemeinschaft. Das Tätigwerden gibt uns ein gutes Gefühl, nur leider löst unser Ansatz allzu oft die Abweichung nicht wirklich auf.

Die Frage die sich stellt ist, warum unsere Lösungsansätze so oft nicht greifen und wie wir zu einer besseren Lösungsquote gelangen können.

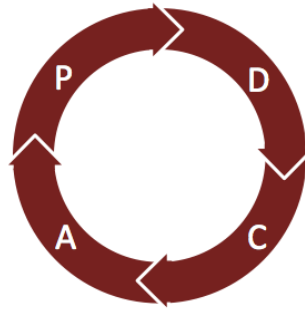
Ziel der A3-Methode

Wenn wir die Situation verändern oder Probleme lösen wollen, ist unser normales Vorgehen, dass wir uns auf Grund unserer Erfahrung intuitiv für einen Lösungsweg entscheiden. Entspricht die Situation oder das Problem in etwa unserem Erfahrungsschatz, ist das meist auch ein zielführender Weg. Schwierigkeiten bereitet uns diese Vorgehensweise aber meist dann, wenn zur gegebenen Situation oder dem Problem kein oder nur wenig Erfahrungsschatz vorliegen. In diesen Fällen ist intuitives Vorgehen oft trügerisch und sollte durch eine systematische Vorgehensweise ersetzt werden.

Das Ziel der A3-Methode ist es somit, dass wir uns immer dann die nötige Zeit nehmen, die Situation oder das Problem systematisch zu durchdringen, wenn wir vor unbekanntem oder auch komplexen Situationen oder Problemen stehen. Dazu gehört klar zu formulieren, wie der Zielzustand auszusehen hat und die Ursachen der Abweichung zwischen Ist und Soll zu ergründen. Erst nach diesem Schritt (im Bild das P) überlegen wir uns, was wir konkret tun wollen (im Bild das D). Nachdem wir uns in unbekanntem Fällen nicht auf unsere Erfahrung verlassen können, sollten wir uns frühzeitig Gedanken machen, wie wir Erfolg von Nicht-Erfolg unserer Lösungsansätze unterscheiden können (im Bild das C). Basierend auf dem Ergebnis überlegen wir dann weiterhin, was die nächsten Schritte sind (im Bild das A). Wenn wir mit dem Ergebnis zufrieden sind, kann diese Problemlösung in unseren Erfahrungsschatz einfließen, wenn nicht, durchlaufen wir mit den neuen Erkenntnissen den gleichen Weg nochmals.



Ist: unausgewogener Zyklus



Soll: ausgewogener Zyklus

P: Plan (Planung)
D: Do (Umsetzung)
C: Check (Überprüfung)
A: Act (Nächste Schritte)

Anwendung der A3-Methode

In der Praxis hat sich für die Verbesserung und Lösung unbekannter und komplexer Situationen und Probleme die A3-Methode bewährt. Es ist eine Papier- und Bleistift-Methode, die idealerweise mit einem Sparringpartner oder Coach (für das A3-Coaching bietet Culture Work einen eigenen Leitfaden an und unterstützt Kunden bei der Einführung) durchgeführt wird, um das eigene Denken durch den verbalen Ausdruck einem anderen gegenüber zu konkretisieren und Denkklücken zu identifizieren. Der Name A3-Methode leitet sich durch die Nutzung eines DIN-A3-Blattes für das Niederschreiben der Überlegungen ab. Die konkrete Beschreibung der A3-Methode erfolgt anhand eines Formblatts, das für die Durchführung nicht zwingend erforderlich ist, aber gerade Anfängern die Systematik leichter von der Hand gehen lässt.

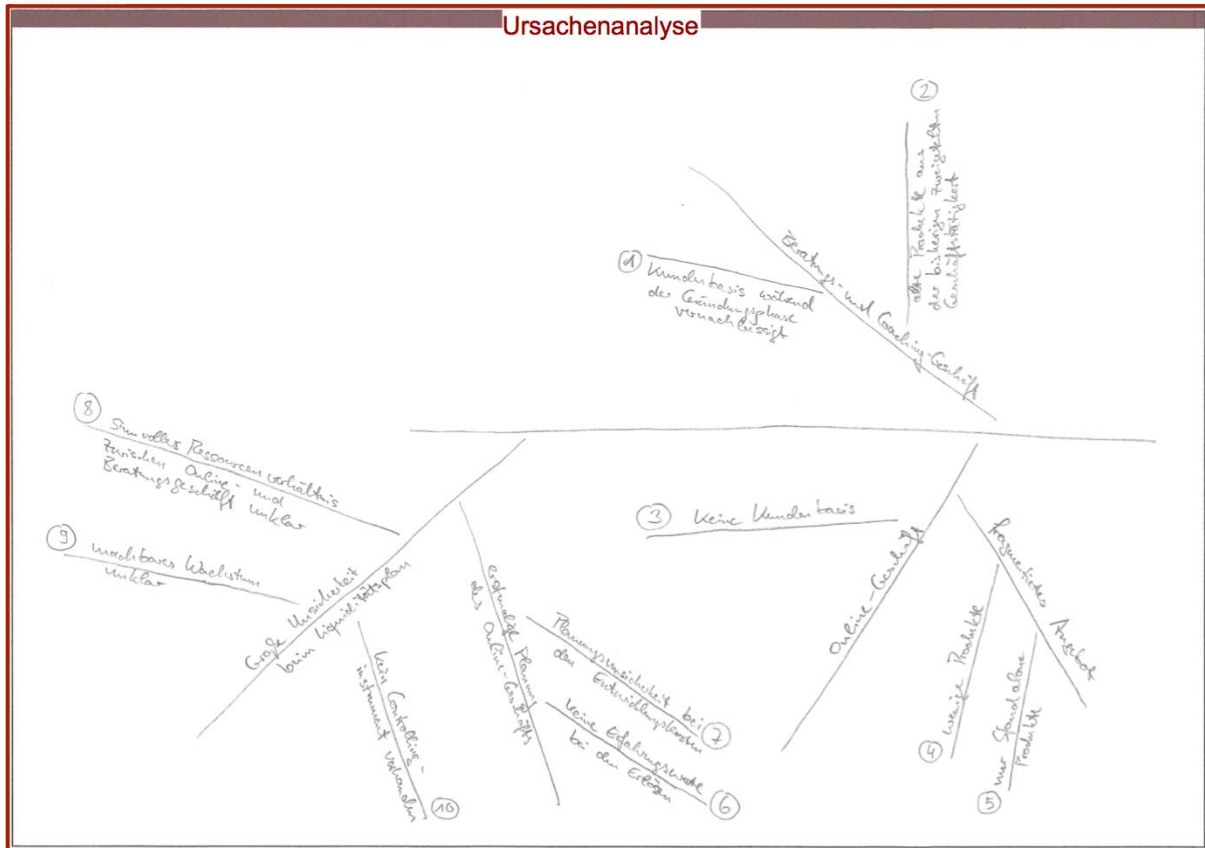
Zum Start mit der A3-Methode brauchen Sie ein DIN-A3-Blatt (zur Erleichterung Ihrer Arbeit das Formblatt) einen Bleistift und einen Radiergummi sowie ausreichend Zeit (pro Sitzung ca. eine Stunde) und Geduld (ein paar Wochen regelmäßige Beschäftigung mit dem A3).



Vorderseite

Problem-lösungs-A3 Kopf		Durchsprache Datum: 1 3.1.2013 4 2 2.1.2013 5 3 15.1.2013 6		Mentor: Hans-Dieter Dehne Erstellt von: Bernd Mühlitz Erstellt am: 2.1.2013 Abgeschlossen am:																																																									
Thema: Startphase der Culture Work GmbH																																																													
Hintergrund / Anlass für den A3 - Die Culture Work GmbH wurde Ende 2012 gegründet und hat die Geschäftstätigkeit zum 1.1.2013 aufgenommen - Firmengrundlage ist das über mehrere Jahre in der Freizeit entwickelte Culture Work Modell			Maßnahmen Maßnahmen zur Ursachenbeseitigung																																																										
Beschreibung der Situation Situation / des Problems - Eine vision und konzipierte Strategie sind erstellt. Die Geschäftsführung glaubt fest an die Realisierbarkeit. - Ein Businessplan und Liquiditätsplan sind erstellt. Es besteht eine Unsicherheit bei den: <ul style="list-style-type: none"> • Erlösen im Beratungs- und Coachinggeschäft von etwa 30% • Online-Geschäft von etwa 80% • Kosten von etwa 30% - Der Online-Vertrieb ist bisher ungeplant, ein Mitarbeiter wurde eingestellt, um sich dieser Aufgabe anzunehmen.			<table border="1"> <tr> <th>Maßnahme</th> <th>Wann?</th> <th>Wo?</th> <th>Uw?</th> </tr> <tr> <td>1) Kernprioritäten für Vertrieb Beratungspraxis festlegen</td> <td>15.1.</td> <td>LD</td> <td>✓</td> </tr> <tr> <td>2) Kunden geeignete Priorität kontaktieren</td> <td>22.2.</td> <td>LD</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3) Produkte zusammenlegen + gemeinsames Angebot formulieren</td> <td>24.1.</td> <td>EM</td> <td></td> </tr> <tr> <td>4) Online Marketing + Vertriebsstrategie entwickeln</td> <td>30.3.</td> <td>JJK</td> <td></td> </tr> <tr> <td>5) Produktroadmap erstellen</td> <td>15.1.</td> <td>EM</td> <td>✓</td> </tr> <tr> <td>6) Entwicklungs- und Releaseprozess definieren</td> <td>30.1.</td> <td>JJK</td> <td></td> </tr> <tr> <td>7) Alle verbindliche Anwendungen hochpriorisieren → (10)</td> <td>15.1.</td> <td>EM</td> <td>✓</td> </tr> <tr> <td>8) Kunden bzgl. Onlineprodukt befragen</td> <td>23.1.</td> <td>LD</td> <td></td> </tr> <tr> <td>9) Experimente mit fremden users durchführen</td> <td>28.2.</td> <td>JJK</td> <td></td> </tr> <tr> <td>10) Produkt mit internen Entwicklungsteams hochpriorisieren → (10)</td> <td>15.1.</td> <td>EM</td> <td>✓</td> </tr> <tr> <td>11) Kennzahlensystem entwickeln + Flexibilität wahren</td> <td>30.1.</td> <td>EM</td> <td></td> </tr> <tr> <td>12) Businessplan monatlich überprüfen</td> <td>J.J.</td> <td>orginig</td> <td>EM</td> </tr> <tr> <td>13) Liquidität stetig überprüfen</td> <td>M.</td> <td>orginig</td> <td>EM</td> </tr> </table>			Maßnahme	Wann?	Wo?	Uw?	1) Kernprioritäten für Vertrieb Beratungspraxis festlegen	15.1.	LD	✓	2) Kunden geeignete Priorität kontaktieren	22.2.	LD		3) Produkte zusammenlegen + gemeinsames Angebot formulieren	24.1.	EM		4) Online Marketing + Vertriebsstrategie entwickeln	30.3.	JJK		5) Produktroadmap erstellen	15.1.	EM	✓	6) Entwicklungs- und Releaseprozess definieren	30.1.	JJK		7) Alle verbindliche Anwendungen hochpriorisieren → (10)	15.1.	EM	✓	8) Kunden bzgl. Onlineprodukt befragen	23.1.	LD		9) Experimente mit fremden users durchführen	28.2.	JJK		10) Produkt mit internen Entwicklungsteams hochpriorisieren → (10)	15.1.	EM	✓	11) Kennzahlensystem entwickeln + Flexibilität wahren	30.1.	EM		12) Businessplan monatlich überprüfen	J.J.	orginig	EM	13) Liquidität stetig überprüfen	M.	orginig	EM
Maßnahme	Wann?	Wo?	Uw?																																																										
1) Kernprioritäten für Vertrieb Beratungspraxis festlegen	15.1.	LD	✓																																																										
2) Kunden geeignete Priorität kontaktieren	22.2.	LD																																																											
3) Produkte zusammenlegen + gemeinsames Angebot formulieren	24.1.	EM																																																											
4) Online Marketing + Vertriebsstrategie entwickeln	30.3.	JJK																																																											
5) Produktroadmap erstellen	15.1.	EM	✓																																																										
6) Entwicklungs- und Releaseprozess definieren	30.1.	JJK																																																											
7) Alle verbindliche Anwendungen hochpriorisieren → (10)	15.1.	EM	✓																																																										
8) Kunden bzgl. Onlineprodukt befragen	23.1.	LD																																																											
9) Experimente mit fremden users durchführen	28.2.	JJK																																																											
10) Produkt mit internen Entwicklungsteams hochpriorisieren → (10)	15.1.	EM	✓																																																										
11) Kennzahlensystem entwickeln + Flexibilität wahren	30.1.	EM																																																											
12) Businessplan monatlich überprüfen	J.J.	orginig	EM																																																										
13) Liquidität stetig überprüfen	M.	orginig	EM																																																										
Beschreibung des Zielzustands Zielzustand - Das Online-Geschäft trägt sich in 2 Jahren selbst. - Das Beratungs- und Coachinggeschäft wird so viel Gewinn ab, dass der Großteil des Wachstums organisch erfolgen kann. - Die Culture Work GmbH wird als Vorbild bei der Umsetzung der eigenen Philosophie wahrgenommen.			Checkkriterien Reflexion / Bestätigung der Wirksamkeit																																																										
			<table border="1"> <tr> <th>Checkkriterium</th> <th>Wann?</th> <th>Wo?</th> <th>Uw?</th> </tr> <tr> <td>1) Umsatz Beratungs- + Coachinggeschäft</td> <td>EM</td> <td>EM</td> <td>✓</td> </tr> <tr> <td>2) Umsatz Onlinegeschäft</td> <td>EM</td> <td>EM</td> <td>✓</td> </tr> <tr> <td>3) Liquidität</td> <td>EM</td> <td>EM</td> <td>✓</td> </tr> <tr> <td>4) Conversion Kundenkontakt → Auftrag</td> <td>EM</td> <td>EM</td> <td>✓</td> </tr> <tr> <td>5) Terminhaltung Roadmap</td> <td>EM</td> <td>EM</td> <td>✓</td> </tr> <tr> <td>6) Online Kunden Ende 2013</td> <td>EM</td> <td>EM</td> <td>✓</td> </tr> <tr> <td>7) Kunden zu finden Zeit</td> <td>EM</td> <td>EM</td> <td>✓</td> </tr> </table>			Checkkriterium	Wann?	Wo?	Uw?	1) Umsatz Beratungs- + Coachinggeschäft	EM	EM	✓	2) Umsatz Onlinegeschäft	EM	EM	✓	3) Liquidität	EM	EM	✓	4) Conversion Kundenkontakt → Auftrag	EM	EM	✓	5) Terminhaltung Roadmap	EM	EM	✓	6) Online Kunden Ende 2013	EM	EM	✓	7) Kunden zu finden Zeit	EM	EM	✓																								
Checkkriterium	Wann?	Wo?	Uw?																																																										
1) Umsatz Beratungs- + Coachinggeschäft	EM	EM	✓																																																										
2) Umsatz Onlinegeschäft	EM	EM	✓																																																										
3) Liquidität	EM	EM	✓																																																										
4) Conversion Kundenkontakt → Auftrag	EM	EM	✓																																																										
5) Terminhaltung Roadmap	EM	EM	✓																																																										
6) Online Kunden Ende 2013	EM	EM	✓																																																										
7) Kunden zu finden Zeit	EM	EM	✓																																																										
Nächste Schritte Nächste Schritte																																																													

Rückseite



Download des kompletten Leitfadens

Den vollständigen Leitfaden können Sie unter dem Link <http://www.culture-work.com/downloads/leitfaden/a3-leitfaden-komplett> anfordern.

Sie erhalten ein Druckvorlage des A3-Bogens sowie eine detaillierte Anleitung zum Ausfüllen des A3-Bogens und hilfreiche Fragen zu jedem der folgenden Schritte:

1. Schritt: Ausfüllen des Formulkopfs des A3-Blattes
2. Schritt: Darstellen des Hintergrunds des A3
3. Schritt: Beschreiben der aktuellen Situation oder des Problems
4. Schritt: Beschreiben des Zielzustandes
5. Schritt: Analysieren der Ursachen
6. Schritt: Überprüfen der Schritte 1 bis 5
7. Schritt: Ableiten von Maßnahmen
8. Schritt: Definieren von Kriterien zur Überprüfung der Wirksamkeit der Maßnahmen
9. Schritt: Abschließen des A3 und Festlegen der nächsten Schritte

Culture Work GmbH
Kontakt: info@culture-work.com
Weitere Informationen: www.culture-work.com
Geschäftsführer: Dr. Klaus-Dieter Dohne, Dr. Bernd Müssig
HRB 201993, Amtsgericht München