

ERFAHRUNGSBERICHT AUTOMATION

VOM MARKEN-SILO ZUM AUTOMATISIERUNGS- POWERHOUSE



SITUATION

Das konzernweite Programm „Automation Ramp-Up“ geriet ins Stocken und führte zu folgenden Problemen:

- Über 100 Mitarbeitende arbeiteten ohne gemeinsamen Fokus (fehlende gemeinsame Grundlagen und Vision)
- Unterschiedliche Markeninteressen und damit Prioritäten hinderten die Entscheidungsfindung
- Keine abgeglichenen KPIs
- Fehlende Ressourcen
- Viel Aktivität mit wenig Fortschritt
- Frust bei der Führung und den Teams

USER

VORGEHEN

- Facilitation eines Executive-Workshops zur Erarbeitung gemeinsamer Ziele, der KPIs, der Kapazität und von No-Gos
- Erarbeitung von End-to-End Flow Analysen
- Gemeinsame Durchführung eines Value-Stream-Schnitts
- Gestaltung von TI und Strategy Sprints
- Hilfe der Entscheidungsfindung zum Portfolio, mit WSJF
- Etablieren eines Operating Models und Rhythmus
- Hilfe beim Identifizieren von wirksamen Praktiken und deren anschließender Skalierung

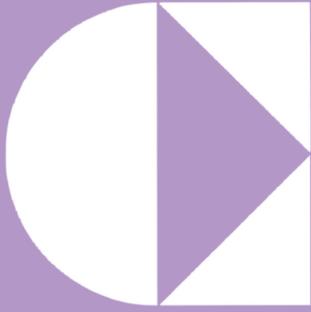


ERGEBNIS



- Klares, gemeinsames Zielbild und KPIs über Marken/Regionen hinweg etabliert.
- Synchronisierter Takt von Entscheidungen, Demos und Lieferfähigkeit – weniger Reibung, höhere Verbindlichkeit.
- Portfolio priorisiert nach wirtschaftlichem Beitrag; spürbar weniger Work-in-Progress.
- Backlog-Schnitte am Kundenwert ausgerichtet; bessere Prognosegüte in den Plänen.
- Erste funktionsfähige Automationspakete gebündelt ausgeliefert; Akzeptanz bei Kunden und Vertrieb gestiegen.





KUNDINNEN STIMMEN

„Die Living Transformation® hat uns in kurzer Zeit von parallelem Marken-Denken zu einem fokussierten Automations-Sprint geführt.“

 +49 40 30239760

 www.CALADE.com

 mail@CALADE.com