



ROKS KPI

ROKS®: Result Oriented KPI System

Mit der ROKS®-Methode in die Unternehmens-Digitalisierung einsteigen: die relevanten KPIs identifizieren und optimieren -
invented by Bernie Smith, powered by HICO-Group

HICO
GROUP

Die richtigen KPIs identifizieren, um erfolgreich zu steuern.



Michael Schwan
CEO
HICO-Group

„Mit der ROKS®-Methode helfen wir Ihnen, messbare Leistungssteigerungen für Ihr Unternehmen zu erzielen. Denn mit ROKS® ist es möglich, nur die relevanten KPIs zu identifizieren und daraus Messkriterien abzuleiten, die den Erfolg Ihres Unternehmens beeinflussen.“

Bildlich gesprochen: als Kapitän eines großen Schiffes sind Informationen wie Wetterbedingungen, Kurs, Treibstoffverbrauch, Geschwindigkeit und Maschinenzustand wichtig für die sichere Zielerreichung. Der Bericht, den Sie jeden Morgen erhalten, enthält aber auch eine Unmenge nicht relevanter Informationen, wie den Bestand von Handtüchern und Speiseplan des Tages. ROKS® ist eine siebenstufige Methode zur Identifikation und Optimierung relevanter KPIs.“

Die siebenstufige ROKS®-Methode von Bernie Smith

Die Auswahl von KPIs kann eine anstrengende, kontroverse und nicht enden wollende Aufgabe sein. Bernie Smith hat eine Methode zur Auswahl der richtigen KPIs für jede Art von Organisation entwickelt.

„KPIs und Maßnahmen können ein Unternehmen in die richtige Richtung lenken oder zu einem Folterinstrument werden. Ich bin der Meinung, dass die meisten Organisationen mit den Daten und Systemen, die sie bereits haben, viel mehr erreichen können. Ich möchte mit meiner Methode bei der Verbesserung Ihrer KPIs und Berichte helfen.“

Bernie Smith



Wir geleiten Sie sicher und erfahren durch jeden Schritt des ROKS®-Prozesses, von der klaren Formulierung Ihrer strategischen Ziele, über den Aufbau von KPI-Bäumen bis hin zum Entwurf und der Implementierung von prägnanten Managementberichten und IBCS®-Dashboards.

Where does a KPI Strategy begin?



Der Anfang des Projektes ist von evidenter Bedeutung: Jeder Mitarbeiter muss verstehen, was die Unternehmensstrategie beinhaltet. Das Mitnehmen der Mannschaft ist ein zentrales Erfolgskriterium, Stichwort „KPI-Culture-Training“: wer früh genug an Bord ist, wird faktenbasiert und nicht emotional diskutieren. Wir helfen Ihnen, die KPIs kritisch zu beleuchten, zu hinterfragen und kreativ auch ganz neue KPIs zu entdecken. Wir strukturieren und kategorisieren sie und schaffen damit die Grundlage der Akzeptanz.

Die ROKS®-Methode erfordert Erfahrung und professionelles Coaching

Die ROKS®-Methode

In diesen 7 Schritten wird die ROKS®-Methode umgesetzt:

- 1** Ohne klare Strategie keine zielgerichteten Kennzahlen! Wir besprechen mit Ihnen die Strategie und helfen, Ziele so zu formulieren, dass sie gemessen werden können.
- 2** Stellen Sie sich ein schlagkräftiges Team zusammen, um Ihre KPIs zu identifizieren. Bei diesem Schritt geht es darum, die richtigen Leute zu identifizieren, die man von Anfang an einbeziehen muss.
- 3** Hier wird mit Hilfe von KPI-Bäumen ein vollständiges Modell aller potenziellen KPIs erstellt, die Frage ob eine Kennzahl überhaupt relevant oder gar verfügbar ist, spielt bei diesem Schritt nur eine untergeordnete Rolle.
- 4** Im Short Listing werden Kennzahlen kategorisiert und bewertet. Die vier Kategorien helfen dabei zu entscheiden, wie und ob mit diesen Kennzahlen gearbeitet werden soll.
- 5** Das ist der KPI-Steckbrief: hier geht es darum, Informationen über die in die engere Wahl gezogenen KPIs aufzuschreiben, z.B. welche verwendet werden, genaue Berechnungen, was in den Daten enthalten ist oder nicht, usw.
- 6** In diesem Schritt werden wir "Mockups" Ihrer Berichte anlegen, vollständig überprüfte Prototypen bauen und dann die Arbeitsversionen erstellen. Alles nach IBCS®-Standard.
- 7** Zu den typischen Herausforderungen vor dem Go-Live gehören der langsame Prozess der Erstellung von KPIs, die Auswahl der Berichtsinstrumente, mangelndes Vertrauen in die Datenqualität, Nachhaltigkeit und andere Themen.

Projekt-Ablauf

Step 1


Clear strategy

Unternehmens-Strategie

Step 2

Engage

Holen Sie das Team an Bord

Step 3

Longlist KPIs

KPI Longlist

Step 4

Shortlist KPIs

KPI Shortlist

Step 5

Define

Klare Definitionen

Step 6

Prototype

Bau des Prototypen

Step 7

Go live

Go Live

In 4 Schritten ist schon viel erreicht. Der Aufwand dazu ist überschaubar.

Verstehen, Definieren, Profitieren



Wenn Sie Ihre Unternehmensstrategie im Gespräch in unserem Expertenkreis reflektieren, werden Sie wichtige Erkenntnisse sammeln, die Ihnen möglicherweise noch gar nicht aufgefallen waren.



Die Definition der KPIs ist eine zeitraubende und anstrengende Aufgabe, bei der wir Sie als erfahrene Berater coachen und anleiten. Die Mühe lohnt sich, Sie werden Ihr Unternehmen sehr viel besser verstehen.



Das Ergebnis entschädigt für alle Mühen. Ihre Kennzahlen in sehr schnell erfassbaren IBCS®-konformen Dashboards ausgewertet, ermöglichen Ihnen, schnelle und sichere Entscheidungen zu treffen.

Projektbeispiel: Ablauf und Ressourcen

1. Clear Strategy

Maßnahme: Strategie Workshop
 Teilnehmer: Senior Management
 Dauer: 1-2 Tage
 Beratertage: 1-3 Tage
 Content: Treffen vor Ort zur Erörterung der Strategie. Vorbereitung der nächsten Workshops

HICO-Consulting
 Beispiel-Wert:
 2 Tage

2. Engage

Maßnahme: Strategie Workshop
 Teilnehmer: Senior Management
 Dauer: 1 Tag
 Beratertage: 0,5 Tage
 Content: Teil des Strategieworkshops, Fokus auf Kommunikation und Beteiligung, Vorbereitung auf die nächsten Schritte. Workshops von ca. 4 Std. pro Team, Vor- und Nachbereitung

HICO-Consulting
 Beispiel-Wert:
 0,5 Tage

3. Longlist

Maßnahme: Department Workshop
 Teilnehmer: Abteilungen, Funktionalbereiche
 Dauer: 1-3 Monate,
 Beratertage: 1 Tag je Abteilung
 Content: 4-stündiger Workshop pro Team, zzgl. Vor- und Nachbereitung

HICO-Consulting
 Beispiel-Wert:
 5 Tage

4. Shortlist

Maßnahme: Department Workshop
 Teilnehmer: Abteilungen, Funktionalbereiche
 Dauer: 1-3 Monate,
 Beratertage: 1 Tag je Abteilung
 Content: 4-stündiger Workshop pro Team, zzgl. Vor- und Nachbereitung

HICO-Consulting
 Beispiel-Wert:
 5 Tage

Overhead

Beratertage: 10% des Gesamtaufwands
 Content: Puffer für unerwartete Aufgaben, Kommunikation, zusätzliche Dokumentationsaufgaben, Mehrarbeit in den Abteilungen, Präsentationen vor dem Management

HICO-Consulting
 Beispiel-Wert:
 1,5 Tage

Projektlaufzeit: 2 Monate

14 Tage



Michael Schwan
CEO
HICO-Group

„Mit der ROKS®-Methode helfen wir Ihnen, messbare Leistungssteigerungen für Ihr Unternehmen zu erzielen. Denn mit ROKS® ist es möglich, nur die relevanten KPIs zu identifizieren und daraus Messkriterien abzuleiten, die den Erfolg Ihres Unternehmens beeinflussen.“



Schweiz
HICO-Group
Hauptstraße 165
8272 Ermatingen

TRUECHART PTE. LTD.
Stampfenbachstrasse 57
CH-8006 Zürich

Deutschland
HICO-Group
Bahnhofstraße 19
78224 Singen

HICO-Group
Hardenbergstr. 9a
10623 Berlin

HICO-Group
Fritz-Vomfelde-Str. 34
40547 Düsseldorf

Südafrika
HICO SA
29 9th Ave Edenburg
Sandton 2128

Singapur
TRUECHART PTE. LTD.
21-01 Peninsula Plaza
Singapore 179098