

Beratung zur Strategieentwicklung

Kundennutzen

- Systematische Betrachtung von Unternehmensprozessen über operative Abläufe hinaus
- Eindeutige langfristige Zielfokussierung bzw. Positionierung mit Schaffung eines transparenten (innen, außen) Unternehmensbildes

Ziel

Entwicklung der strategischen Ausrichtung und Festlegung strategischer (langfristiger) Ziele.

Inhalt

- Strategische Bestandsaufnahme; Anwendung von strategischen Instrumenten (SWOT-Analyse, Portfolio-Analyse, Konkurrentenanalyse, etc.)
- Ermittlung, Bestimmung und Festlegung von Ressourcen
- Festlegung eines Soll-Profiles (interne und externe Langzeitausrichtung) unter Beachtung grundsätzlicher Managementstrategien (z.B. Leistungsführer oder Kostenführer, Innovationsführer oder Copyführer, etc.)
- Zusammenfassung eines Strategiepapiers mit Festlegung von Eckdaten

Beispiel

- Bestandsaufnahme im Unternehmen über Interviewtechnik und Dokumentenanalyse
- Branchen- und Wettbewerbsanalyse
- Workshop zur Strategieentwicklung

Moderation einer EFQM-Selbstbewertung

Kundennutzen

- Einführung eines Analyseinstruments zum Stand der Unternehmensentwicklung auf dem Weg zur Excellence
- Unternehmensübergreifende Identifikation von Stärken und Verbesserungspotenzialen
- Gemeinsame strategische Ausrichtung des Unternehmens im Führungskreis
- Koordinierte Verbesserungsmaßnahmen mit kontinuierlicher Überwachung
- Anstoß zur Weiterentwicklung neben dem „Tagesgeschäft“

Ziel

Umfassende Identifikation der Stärken und Potenziale der Organisation anhand des EFQM-Modells und systematische Ableitung von Verbesserungsprojekten und -maßnahmen.

Inhalt

- In Form eines Workshops werden Methodik, Vorteile und Nutzen der Selbstbewertung nach EFQM vermittelt
- Die Teilnehmer erhalten eine Basisinformation über die Zielsetzung und die Struktur des EFQM-Modells
- Es werden die Kriterien des EFQM-Modells vorgestellt und ein Überblick über die Bewertungssystematik gegeben
- In einem moderierten Workshop erfolgt die Selbstbewertung mit Identifikation von Stärken und Verbesserungsbereichen für das eigene Unternehmen
- Den Abschluss bilden die Priorisierung der erkannten Verbesserungsbereiche und die Ableitung von Zielthemen.

Beispiel

- 1. Tag: Vermittlung der EFQM-Grundlagen mit Praxisübungen und Festlegung von Maßnahmen zur Vorbereitung und Planung der Datensammlung und Selbstbewertung. Benennung von Kriteriumsverantwortlichen und eines Selbstbewertungsteams
- Zwischen 1. und 2. Tag: Datensammlung durch die Kriteriumsverantwortlichen
- 2., 3. und 4. Tag: Durchführung der Selbstbewertung basierend auf der Datensammlung. Erarbeiten von Stärken und Verbesserungsbereichen für das Unternehmen. Priorisierung und Ableitung von Zielthemen

Implementierung von Qualitätsmanagement

Kundennutzen

- Neben möglicher Zertifizierung vor allem Optimierung der Produkt- und Prozessqualität
- Erfahrung des Beraters aus vielen ähnlichen Projekten
- Einfache und klare Projektsteuerung
- Einsparungen durch zielorientierte Projektgestaltung und Beistellung von Beispielen
- Beschränkung der Dokumentation auf das Notwendige

Ziel

Einführung eines funktionsfähigen Qualitätsmanagementsystems (ISO 9001, EFQM, VDA 6.1, VDA 6.2, VDA 6.4, IATF 16949).

Inhalt

Installation eines Managementsystems nach

- ISO 9001
- EFQM
- VDA 6.1, VDA 6.2, VDA 6.4, IATF 16949

Beispiel

- Bestandsaufnahme (Ist-Analyse) inkl. Maßnahmenkatalog
- Kick-Off-Veranstaltung zur Sensibilisierung der Mitarbeiter
- Beistellung von Dokumentationsbeispielen zur individuellen Anpassung
- Mitarbeiterschulungen (Workshops, Trainings)
- Moderation von Workshops
- Durchführung interner Audits
- Einholen von Angeboten und Beratung bei der Auswahl von Zertifizierungsgesellschaften

Workshop zur Produktivitätssteigerung (KVP)

Kundennutzen

- Sensibilisierung der Mitarbeiter bezüglich unternehmerischen Denkens und Verschwendungen
- Einsparung von Zeit und Ressourcen in Produktions- bzw. Verwaltungsabläufen
- Erfüllung von Forderungen aus VDA 6.1, IATF 16949 hinsichtlich ständiger Verbesserung und Förderung des Qualitätsbewusstseins

Ziel

Erarbeitung von Maßnahmen zur Rationalisierung von Arbeitsabläufen inklusive Bewertung des Einsparpotenziales und Sensibilisierung von Mitarbeitern bzgl. Verschwendungen.

Inhalt

Die Kosten in der Struktur eines wirtschaftenden Unternehmens heute; Kostentransparenz schaffen / Einsparungspotential aufdecken

- Was kostet eine Dienstleistung / ein bestimmter Geschäftsvorgang?
- Aufteilen von Tätigkeiten / Geschäftsvorgängen in wertschöpfend und nicht wertschöpfend
- Umsetzen der Erkenntnisse in das Gedankengut Lean Production
- Beeinflussungsmöglichkeiten der Kosten innerhalb der Produktion, der Produktionsabläufe, der Abteilung
- Ansatzpunkte zur Aufspürung von Ratio-Potenzial im Produktionsprozess
- Überwachung der möglichen Produktiv-Stunden
- Verringerung der Zersplitterung von Arbeitsprozessen durch Teamarbeit
- Bilden von Fertigungszellen mit erweitertem Dispositions- und Entscheidungsspielraum, Einführung von Selbstkontrolle
- Steigerung der Betriebsmittelnutzung

Beispiel

- 1. Tag: Schwerpunkt Sensibilisierung
- 2. Tag: Schwerpunkt Identifikation von Verbesserungspotenzialen und „Hausaufgaben“, wie z.B. Daten sammeln, Infos einholen, etc.
- 3. Tag: Maßnahmendefinition zu einem späteren Zeitpunkt

Managemententwicklung

Kundennutzen

- Präzise Feststellungen über das Managementverhalten von vorhandenen oder zukünftigen Führungskräften
- Personenorientierte Coaching- und Weiterentwicklungspläne
- Einsparungen durch Verhinderung von Fehlbesetzungen und überflüssigen Qualifizierungen
- Kurzfristige Wertschöpfungssteigerung

Ziel

Einführung einer funktionsfähigen Managemententwicklung nach gezielten Vorgaben der Unternehmensleitung und Einführung von Qualitätsstandards beim Führungskräfteerecting.

Inhalt

- Erfassung und Bewertung von Kompetenz- und Erfolgskriterien in den Bereichen: MM-Techniken, Kooperations- und Konsensfähigkeiten, Unternehmerisches Denken und Handeln

Beispiel

- Erstellung/Aufnahme von Managementprofilen
- Managementanalyse (Ist-Aufnahme) pro Führungskraft
- Erstellung eines Stärken- und Schwächenprofils
- Ergebnisgespräch mit der Führungskraft
- Soll-Ist-Vergleich mit dem Unternehmensleitbild
- Erstellung eines Coachingplanes
- Erstellung von Weiterentwicklungshinweisen für die Führungskraft
- Auswertungsmeeting mit Geschäfts- und Personalleitung

Risikomanagement

Kundennutzen

- Gesetzliche Sicherstellung für die Geschäftsführung (z. B. KonTraG, InsolvenzVO)
- Verbessertes Rating durch Kreditinstitutionen bei Inanspruchnahme von Krediten
- Sicherheit und systematisches Vorgehen bei der Einführung eines Risikomanagementsystems durch erfahrene, externe Begleitung sowie Sensibilisierung der Führungskräfte bezüglich der Vorteile dieser systematischen Vorgehensweise
- Rechtzeitiges Aufdecken von Risiken, die einen negativen Einfluss auf die weiteren Geschäftstätigkeiten haben können
- Gezielter Umgang und Entwicklung geeigneter Maßnahmen nach der Identifikation von Maßnahmen
- Einbindung des Risikomanagementsystems in das Tagesgeschäft der Geschäftsführung
- Vermeidung von Krisen und Vorbereitung auf nicht vermeidbare extern beeinflusste Krisenzeiten

Ziel

Installation eines Risikomanagementsystems als strategisches Steuerungsinstrument für das Unternehmen.

Inhalt

- Hilfestellung bei der Entscheidung, in welcher Form das RMS eingeführt werden soll; Aufbau der zu betrachtenden Risikofelder bzw. Erstellung eines spezifisch abgestimmten Fragebogens; Einführung eines Bewertungssystems (Risikoklassen als Niveaubestimmung); Aufzeigen von Beispielen wie Risiken identifiziert werden können;
- Unterstützung bei der Auswahl geeigneter Maßnahmen für identifizierte Maßnahmen;
- Einführung eines Risiko-Controllingsystems

Beispiel

- 2-Tages-Workshop: Vermittlung der Grundlagen und Qualifizierung der Teilnehmer; Erstellung der Risikofelder; Erstellung des Bewertungssystems; Aufzeigen der Vorgehensweise zur weiteren Risikoidentifikation; Beispiele für die Auswahl von Maßnahmen zur Vermeidung der im Workshop bereits identifizierten Risiken