

# „Unternehmens-Triathlon“

## Notwendigkeit ganzheitlicher Optimierung

Eine dreidimensionale Teilevermessung prägt heute genau so selbstverständlich die Produktionslandschaft von Zulieferfirmen, wie deren Anwendung von APQP-, FMEA- und KVP-Maßnahmen. In Krisenzeiten und unter dem Diktat der Ökonomie fehlen allerdings ganzheitliche – „X-, Y-, und Z-achsenbasierte Konzepte“ für eine gleichzeitige Stärkung von Qualität, Ökonomie und Unternehmenskultur. Mit zunehmendem Marktdruck sind daher weder die Qualität zu verbessern, noch die nötigen ökonomischen Effekte zu erzielen.

Die Arbeitsmethode „TRIATHLON“ ermöglicht neben der Schaffung der kundenpartnerschaftlich zentrierten Sicht in **allen Phasen** des Prozessmanagements gleichzeitig lange nachwirkende Effekte bei der Produktverbesserung und bei der Erhöhung der Unternehmensliquidität – Dank der massiven Stärkung der Unternehmenskultur.

## X-Ebene:     **Wertschöpfung/ Qualitätsverbesserung**

Werte zu schöpfen, ist die ureigenste Aufgabe von Unternehmern – egal ob Sie nun als Einzelunternehmer, als Geschäftsführer oder als Vorstand agieren.

Zur Unterstützung des Wertschöpfungsprozesses in Ihrem Unternehmen haben wir uns auf die Vermittlung und die Implementierung von Prozessoptimierungsmethoden spezialisiert. Von der vorbereitenden Qualitätsentwicklung („APQP-Methode“) bis hin zum kontinuierlichen Verbesserungsprozess („KVP-Methode“) können Sie durch uns auf der Klaviatur der Expertenpraxis spielen – ohne selbst Insider der durch Abkürzungen gekennzeichneten Arbeitsprinzipien zu sein.

Nach dem Prinzip der Fehlervermeidung durch vorausschauende Analyse- und Vorbeugungsmaßnahmen (z. B. mit Hilfe der „FMEA-Methode“ und „Produktionslenkungsplan“) stabilisieren wir gemeinsam mit Ihnen die gesamte Wertschöpfungskette Ihres Unternehmens. Das erhöht nicht nur die Qualität und damit die Kundenzufriedenheit, sondern senkt gleichzeitig Ihre Gewinnverluste.

Gemeinsam mit Unterauftragnehmern wurden durch **rönnecke trainings** die aus dem Automobil-Bereich bekannten Verfahren verfeinert und für fast jeden Fertigungs- bzw. Dienstleistungsprozess unifiziert. Damit sind wir in der Lage, in verschiedenen Branchen von großem Nutzen für unsere KundenPartner zu sein.

## Y-Ebene:     **Ökonomie/ Finanzeffektivität**

„Ohne Moos – nichts los!“ – Dieses Zitat drückt die Grundforderung jedes Unternehmers aus: „Ich muss Gewinn machen!“. Gewinn ist wichtig – das ist klar, aber kurzfristiger Gewinn auf Kosten einer langfristigen Unternehmensphilosophie? Das ist aus unserer Sicht falsch. „Gewinnmaximierende Ökonomie“ ist *nicht* das Wichtigste im Unternehmerleben. Unser Leitsatz dazu lautet wie folgt:

*„Langfristiger ökonomischer Erfolg bedingt eine große Anzahl zufriedener Kunden. Diese wiederum sind nur dann zufrieden, wenn das Unternehmen Qualitätsprodukte (Dienstleistungen) bietet, die durch Robuste Prozesse entstehen. Derart fähige Prozesse können nur kompetente und gut motivierte Mitarbeiter schaffen. In der Summe – und nicht nur in einzelnen Kostenstellen – muss sich das Ganze als Prozess entwickeln und sich unternehmerisch rechnen.“*

Bei einem Coaching in Ihrem Hause werden wir ggf. in Zusammenarbeit mit Ihren Wirtschaftsprüfungs- und Controllingpartnern diesen Aspekt parallel zu den Verbesserungsmaßnahmen bei Qualität und Unternehmenskultur einpflegen und damit Ihr Unternehmen allumfassend stabilisieren.

## Z-Ebene:     **Management/ Unternehmenskultur**

Viele Unternehmer und auch viele Berater scheuen sich vor der Feststellung, dass mit der Kultur – also dem Umgang miteinander innerhalb einer Organisation – etwas nicht in Ordnung ist. Schließlich betrifft es ja das Management und somit den Auftraggeber für Beraterprojekte.

In der KundenPartnerschafts-Philosophie von **rönnecke *trainings*** sehen wir das etwas anders. Da jeder Kunde bei uns das Recht hat, als Partner entwickelt zu werden, sehen wir unsere Verantwortung auch in der Ehrlichkeit zur Analyse der aktuellen Unternehmenskultur. Nur durch das Erforschen der tatsächlichen Ursachen für bestimmte Verhaltensweisen (wir fragen 3-5 x „Warum?“) sind Lösungsansätze mit Langzeiteffekten zu generieren.

Zu den Aspekten der Unternehmenskultur zählen für uns

- ☞ Kundenorientierung
- ☞ Mitarbeiterorientierung
- ☞ Qualität
- ☞ Ergebnisorientierung
- ☞ Handlungs-/ Lösungsorientierung

Wie lässt sich prinzipiell eine Unternehmenskultur stärken?

Durch Innovationsbereitschaft, offene Kommunikation, durch Teamarbeit (Projekte), wirkliche Konfliktbewältigung, durch Beschäftigungssicherheit und durch größtmögliche Gemeinschaft im Unternehmen.

In der Praxis verstehen wir unter Unternehmenskultur einerseits die kundenprozessorientierte Zuordnung von Verantwortlichkeiten im Unternehmen (Prozesslandkarte/ Einzelprozessabläufe). Desweiteren verstärken wir die verantwortlichkeitsindividuelle Weiterbildung (nach Schulungsmatrix), die Teilhabe an der Gesamtlösung (Projekt-Partizipation) und die zielführende Motivation (immaterielle und materielle Nutzen des Einzelnen bei überdurchschnittlichen Leistungen).

**Das Besondere** an unserer Coachingvorgehensweise zum angestrebten Erneuerungsprozess ist folgendes:

- ✓ größtmögliche Beteiligung aller relevanten Mitarbeiter an der Problemlösung (im Rahmen der verschiedenen Phasen des Verbesserungsprojektes)
- ✓ sukzessive Implementierung eines kulturellen Wandels/der strategischen Unternehmensphilosophie (z.B. mit Hilfe eines Kommunikationsplanes) als Voraussetzung für einen nachhaltigen Zuwachs bei Qualität und Ökonomie
- ✓ aktive Unterstützung der Initiatoren des Verbesserungsprojektes „Ganzheitliches Managementsystem“ beim Erreichen Ihrer Ziele

Alle Maßnahmen zur Verbesserung der Qualität und der Ökonomie sind mit unserer Hilfe in einem System mit der Stärkung der Unternehmenskultur zu beschließen. Umgesetztes dreidimensionales Handeln sichert die angestrebte Kundenzufriedenheit Klein- und mittelständischer Unternehmen der Zukunft.

Lassen Sie sich davon inspirieren!