



Fa. Volz: Förderung der Zusammenarbeit von Abteilungen in einem Produktionsbetrieb

Die Fa. Volz GmbH, ein global ausgerichteter Hersteller von hochwertigen Komponenten für Hydraulik- und Pneumatik-Technik, will sich als Marke im nationalen und internationalen Geschäft etablieren und dazu kräftig expandieren.

Das bedeutet für die Geschäftsleitung, dass bewährte Strukturen stehen müssen, dass sich alle Mitarbeiter in die Produktionsprozesse voll integrieren müssen und dass die Führungskräfte die Unternehmensziele - im Sinne der Geschäftsleitung - in ihren Abteilungen kommunizieren und auch umsetzen.

„Der Schlüssel hierzu liegt in der Produktivitätssteigerung durch die verbesserte Zusammenarbeit unter den Führungskräften“, so begründet mn consulting seine Vorgehensweise bei diesem Projekt. Die einzelnen Schritte zur Förderung der Zusammenarbeit von Abteilungen im Produktionsbetrieb Volz sind deshalb:

- 1. Erleben von Produktionsprozessen im Werk I**
 - Auflistung aller Details in Ablauf und Verhalten, die mit System gut verlaufen bzw. verbesserungswürdig sind
- 2. Einzel-Coaching mit den am Produktionsprozess beteiligten Schlüsselpersonen**
 - Erfassen der jeweils individuellen Sicht
 - Arbeit am Thema „Erweiterung der Perspektive“



- 3. Workshop: „Unternehmerisches Denken und Handeln zeigen“**
 - Zusammenführung der jeweils individuellen Sichtweisen
 - Arbeit an dem Thema „Verantwortung für die gesamte Wertschöpfungskette übernehmen“
- 4. Workshop: „Teamfähigkeit zeigen“**
 - Arbeit an den Themen:
 - Zusammenarbeit
 - Information
 - Kommunikation
 - Produktions-Meeting
- 5. Dialog-Veranstaltung mit der Geschäftsleitung**
 - Zusammenführung der Denkweise und Vorgaben zum Produktions-Prozess von Geschäftsleitung und Teamleitern
- 6. Erleben von Produktionsprozessen im Werk II**
 - Evaluation der Umsetzung der erarbeiteten Tools und Verhaltensregeln
 - Feedback an die beteiligten Führungskräfte und Mitarbeiter

mn consulting unterstehen die Durchführung des Gesamtprojekts, die Moderation der Workshops sowie das Controlling der Ergebnisse. ■

Fa. Andritz: Schnittstelle Produktmanagement und Sales

Die Zusammenarbeit zwischen dem Produktmanagement und den Sales-Mitarbeitern ist eine der wichtigsten Schnittstellen im täglichen Arbeitsprozess, da Produktkompetenz über den Vertrieb an den Markt bzw. den Kunden weitergegeben wird.

So auch bei der Fa. Andritz aus Graz in Österreich, einem weltweit tätigen Technologie-Unternehmen u.a. im Bereich der Zellstoff- und Papierindustrie. Der klare Auftrag an mn consulting in Kooperation mit der PTS lautete: „Die Zusammenarbeit zwischen Produktmanagement und Sales muss verbessert werden!“ Das bedeutet: den teilweise problematischen Informationsfluss und die Kommunikation zwischen PM und Sales zu fördern, die gegenseitige Akzeptanz beider Unternehmensbereiche zu erhöhen und auch die Erfüllung der Anforderungen an Sales durch vertriebsunterstützende Instrumente seitens des Produktmanagements zu ermöglichen.

mn consulting hat zur Lösung der Aufgabe in Zusammenarbeit mit der Fa. Andritz und den einzelnen PM- und Sales-Teams schrittweise folgenden Projekt-Ablauf erarbeitet und durchgeführt:

- 1. Schritt: Mit Sales vor Ort**
 - Problematik aus der Sicht des Kunden und des Sales-Mitarbeiters sehen
- 2. Workshop mit Produktmanagement und Sales I**
 - Problematik aus der Sicht



PM und Sales-Mitarbeiter erkennen
- gegenseitiges Verständnis und gemeinsames Problembewusstsein bewirken

- 3. Workshop mit Produktmanagement**
 - Erarbeitung von Tools und Instrumenten für Sales
- 4. Workshop mit Produktmanagement und Sales II**
 - Implementierung der Tools und Instrumente
 - Erarbeitung einer kundenorientierten Vorgehensweise im Zusammenspiel PM und Sales
- 5. Mit Sales vor Ort**
 - Durchführung eines strukturierten Kundengesprächs unter Verwendung von erarbeiteten Tools und Instrumenten
- 6. Workshop mit Produktmanagern und Sales III**
 - Festlegung von verbindlichen Spielregeln zur künftigen Zusammenarbeit, Information und Kommunikation.

Im Rahmen dieses Projekts ist mn consulting in Kooperation mit der PTS verantwortlich für die Gesamtleitung, die Durchführung der Workshops, die Begleitung der Erstellung vertriebsunterstützender Instrumente sowie das Controlling der Gesamtergebnisse. ■

Fa. BASF Construction Chemicals: Neue Kunden-Zielgruppe für den Vertrieb

Bisher machte die Fa. BASF Construction Chemicals in der Schweiz im Bereich „Industrieboden-Beschichtung für Parkhäuser“ sichere und vor allem auch gute Geschäfte. Doch die deutlich schrumpfenden Margen im Parkhaus-Geschäft erfordern ein Umdenken: die Definition einer neuen Zielgruppe ist für diesen Unternehmensbereich von BASF richtungsweisend geworden. Die Vertriebsmitarbeiter sollen künftig schwerpunktmäßig Bauherren, Bauphysiker und Planer ansprechen und sich stärker im Projekt-Geschäft engagieren und profilieren.

Das bedeutet die Umstellung des Vertriebs auf neue Arbeitsabläufe, die zur Akquisition der neu festgelegten Zielgruppe führen. Inhaltlich werden klar neue Prioritäten gesetzt. Weiterhin sind Veränderungen im gesamten Vertriebsmanagement erforderlich.

Die Projektanforderungen hat mn consulting in Teilschritte gegliedert und das Projekt folgendermaßen durchgeführt:

- 1. Meeting mit dem Gesamtvertrieb**
 - Zielsetzung des Gesamtvertriebs
 - Konsequenzen für den Vertrieb
 - Verkaufstraining
- 2. Meetings mit den Regionalen Verkaufsleitern**
 - Zielsetzung für die Vertriebsführung
 - Konsequenzen für die Vertriebsführung
 - Führungskräfte-Training und Coachings
- 3. Meetings mit den Regionalen Vertriebsgruppen**
 - Zielsetzung für die Vertriebsmitarbeiter
 - Konsequenzen für die Kundenbearbeitung
 - Vertriebstraining und Coachings
- 4. Einsatz von Arbeitsgruppen zur Erarbeitung von vertriebsunterstützenden Instrumenten und Tools**
 - Zielgruppen-Marketing
 - Zielgruppengerechte Unterlagen/ Ordner

- 5. Zusammenführung und Sichtung der Projekt-Ergebnisse beim Jahresmeeting des Gesamtvertriebs**
 - Evaluation der Umsetzung

mn consulting begleitet den gesamten Projektablauf. Dazu gehören die Durchführung der Vertriebsmeetings, das Coaching von Vertriebsmitarbeitern, die Begleitung der Arbeitsgruppen sowie das Controlling der Projekt-Ergebnisse. ■



BASF
The Chemical Company

Auf unserer WebSite
www.mnc-nolting.de
finden Sie interessante
Charts zum Thema
Coaching-Kompetenz! ■ ■ ■

Aktuelle Neukunden der mn consulting:

- Rohde & Schwarz GmbH
- GKN Aerospace GmbH
- Spielbanken Mecklenburg GmbH. ■ ■ ■

mn consulting

Telefon: 08142 - 531 57
Telefax: 08142 - 50 48 93
Mobil: 0172 - 841 4554

eMail: info@mnc-nolting.de
Internet: www.mnc-nolting.de

Fa. Schüco International KG: Neues Selbstverständnis für das Produktmanagement

„Schüco ist die Adresse für Fenster und Solar“. Um dieser Anforderung in einem stark expansiven Markt im Geschäftsfeld „Solar“ gerecht zu werden, muss u.a. das Produktmanagement dem Vertrieb noch effektiver zuarbeiten. Mehr Dienstleistungs- und Service-Verhalten des Produktmanagements gegenüber dem Vertrieb ist erforderlich. Wichtig hierbei ist es, dass das Produktmanagement strategisch stärker global arbeitet und gleichzeitig vor Ort – beim Vertrieb – verstärkt Präsenz zeigt.

Um das neue Selbstverständnis des Produktmanagements als Dienstleister zu entwickeln und zu festigen, führte mn consulting mit folgenden Schritten durch das Projekt:

- 1. Fragebogen-Aktion zu PM auf Vertriebsführungskräfte-Ebene**
 - Abgleich der Soll-Ist-Situation PM
- 2. Basis-Workshop mit PM zur Erarbeitung eines neuen Selbstverständnisses von PM als Dienstleister**
 - Verpflichtung aller PM-Mitarbeiter auf ein neues Leitbild



- 3. Gesamt-Meeting PM/Vertriebsleitung zur Umsetzung des neuen PM-Leitbildes**
 - Maßnahmen zur Neuausrichtung der Zusammenarbeit zwischen PM und Vertrieb erarbeiten
- 4. Begleitung von gemeinsamen Kundenprojekten PM/Vertrieb**
 - Erleben der neu-geordneten Zusammenarbeit zwischen PM und Vertrieb
- 5. Controlling der Ergebnisse**
 - u.a. Coaching der PM-Mitarbeiter
- 6. Gesamt-Meeting PM/Vertriebsleitung zur Sichtung der Ergebnisse**
 - Abgleich der neu-erarbeiteten Soll-Situation mit dem Tagesgeschäft zwischen PM und Sales

Die Verantwortung und Durchführung der Fragebogen-Aktion, der Workshops mit PM und PM/Vertrieb, der Coachings sowie die Kontrolle der Ergebnisse obliegen mn consulting. ■