



...Kundenorientierung....Stärken & Schwächen....TQM.....EFQM....

Aufgabenstellung

Ziel ist es, Verbesserungspotenziale in den Kernprozessen, die den Unternehmenserfolg bestimmen, zu erkennen:

Marktorientierung

- stärken der Beziehungen
- fördern der Kommunikation
- angleichen von Angebot / Nachfrage
- steuern vom Markt her
- steuern im Unternehmen
- optimieren der Qualität
- einleiten ständiger Verbesserungen
- Anforderungen der Zertifizierungen

Lieferantenintegration

z.B. verkürzen von Durchlaufzeiten

Mitarbeiterorientierung

z.B. steigern der Effektivität, optimieren des Informationsflusses

Kundenzufriedenheit

z.B. sichern der Wettbewerbsfähigkeit

Marktanalyse

z.B. reagieren auf Marktveränderungen

Informationsbedarfsanalyse

z.B. binden von Wissen an den Arbeitsplatz

Projektbeschreibung und Ergebnis

Voraussetzung für die erfolgreiche Analyse ist das persönliche Gespräche im Rahmen eines qualitativen, ganzheitlichen Ansatzes unter Einbeziehung der Prinzipien des umfassenden, integrierten Qualitätsmanagements.

Interne Abläufe und unternehmensspezifische Kriterien werden dabei gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern analysiert und dargestellt. Aus diesen Ergebnissen wird ein strukturierter Gesprächsleitfaden mit offenen und geschlossenen Fragestellungen entwickelt, mit dem wir dann in persönlichen Interviews die Meinungen, Vorstellungen und Verbesserungsvorschläge zu den vorgegebenen Problemen abfordern.

Sie erhalten empirisch abgesicherte Informationen zu veränderten Anforderungen und konkrete Lösungsvorschläge zu Problemen und Informationen über Lücken in Ihren Geschäftsprozessen. Sie können schneller auf Marktveränderungen reagieren, Wissen an den Arbeitsplatz binden, die Zusammenarbeit optimieren und die Effektivität steigern.

Die Analysen selbst sind bereits ein wichtiges Kommunikationswerkzeug, die in dieser Form bereits die nachfolgenden Verbesserungsmaßnahmen in Ihrem Unternehmen initiieren.

Projektmanager Claudia Dress, BA