

Neuartiges Trainingsverfahren für Führungskräfte

PROJEKTTITEL

Führungskräfteentwicklung mit gecoachter Projektumsetzung in KMU

PROJEKTLAUFZEIT

02 | 2001 – 05 | 2001

Sechs KMU aus Oberösterreich strebten in diesem Kooperationsprojekt an, durch gezielten Einsatz von Führungstools ihre Kosten durch Erkennen von Einsparungspotenzialen zu senken und ihre Produktivität durch die Nutzung noch nicht genutzter Ressourcen zu steigern.

Mit Hilfe von externen Fachberatern wurde die Führungskräftequalifikation speziell für KMU in der Kunststoff-Branche durch ein neuartiges Verfahren bei geringem Zeitaufwand gesteigert.

Projektziel

Primäres Ziel dieses Kooperationsprojektes war das Ausstatten der Führungskräfte mit den für KMU notwendigen Führungstools mittels einem neuartigen Trainingsverfahren. Es wurde ein spezielles Konzept für die Kunststoff-Unternehmen erarbeitet, da keine derartigen Angebote am Markt angeboten werden. Die Umsetzung der Schulungstheorieinhalte erfolgte noch während der Projektlaufzeit in den teilnehmenden Unternehmen in Form von Projekten.

Das Anheben der Qualifikation erfolgte durch ein von ECOR angewandtes spezielles Verfahren. Der dabei erforderliche relativ geringe Zeitaufwand spielte bei den Führungskräften eine große Rolle.

Die Schwerpunkte des Trainings waren:

- Reduzierung der Kosten durch gezieltes Erkennen von Einsparungspotenzialen
- Steigerung der Produktivität durch die Nutzung noch nicht genutzter Ressourcen
- Rechtzeitiges Erkennen von notwendigen Strukturveränderungen
- Aufbau einer umfassenden Betrachtungsweise auf KMU-Ebene, die bisher Großbetrieben vorenthalten war

tungsweise auf KMU-Ebene, die bisher Großbetrieben vorenthalten war

- Kennen lernen aller aktuellen Instrumente und deren sinnvolle Einsatzmöglichkeiten für das eigene Unternehmen
- Verstehen der unterschiedlichen Aufgaben von Betriebswirtschaft, Marketing, Vertrieb, Fertigung und Mitarbeiterentwicklung in deren Gesamtheit

Ergebnis

Durch das unmittelbare Umsetzen des Gelernten im eigenen Unternehmen durch die ständige Betreuung von externen Beratern, der Firma ECOR, ist innerhalb kürzester Zeit in den einzelnen Unternehmen eine klare und messbare Ergebnissteigerung, höhere Mitarbeiterzufriedenheit sowie mehr Freiraum vom Tagesgeschäft für strategische Aufgaben nicht nur möglich, sondern die logische Schlussfolgerung dieses Kooperationsprojektes.

Resümee

Durch die gekonnte Anwendung dieser in der Schulung vermittelten Instrumente – vor allem welche strategische Rahmenbedingung den entsprechenden Einsatz und die Kombination der jeweiligen Instrumente erfordern – ist es den Führungskräften noch besser möglich, den Kunststoffmarkt in Österreich aktiv mitzugestalten und dort eine agierende Position einzunehmen. Dadurch kann der oberösterreichische Kunststoff-Sektor nicht nur seine Marktposition in Österreich stärken, sondern auch aktiv zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs beitragen. Dies ermöglicht eine vorausblickende Denkhaltung und das frühzeitige Erkennen von Markttrends und

-entwicklungen, sodass bei einer immer schneller werdenden Marktdynamik rechtzeitig und vorsorgend gehandelt werden kann. Die Bildung von Erfahrungsgruppen, wie dies insbesondere im Rahmen dieser außergewöhnlichen Art der Schulung erfolgt ist, unterstützt das wettbewerbsstarke Auftreten am Kunststoff-Sektor, das ein gemeinsames Agieren forciert. Durch den ständigen Erfahrungsaustausch der an der Schulung teilnehmenden Führungskräfte können nach Beendigung der Schulung regelmäßige, gezielte Treffen veranstaltet werden, um etwaige Synergieeffekte zu nutzen und verstärkt zu kooperieren.



Projektgruppe mit Fa. ECOR

Projekthintergrund

Speziell kleine und mittlere Unternehmen haben oftmals nicht die Möglichkeit, ihre Führungskräfte zu externen Schulungen zu schicken. Die Gründe dafür sind sehr vielfältig; die räumliche Distanz verteuert die Kurskosten noch zusätzlich oder die Ausfallzeiten der Führungskräfte sind durch die oftmals sehr knappen Ressourcen im Führungsbereich kaum zu organisieren. Außerdem werden solche speziellen und komprimierten Seminare, die auf die Bedürfnisse der Kunststoff-Branche abgestimmt sind, nicht angeboten.

Um am europäischen und internationalen Kunststoff-Markt mehr als nur konkurrenzfähig zu bleiben, ist jedoch die laufende Aus- und Weiterbildung sowie die Versorgung der Führungskräfte von Unternehmen aus der Kunststoff-Branche mit den auf den neuesten, wissenschaftlichen Untersuchungen basierenden betriebswirtschaftlichen und psychologischen Instrumenten erforderlich.

Aufgrund der Aktualität dieser wissenschaftlichen Studien und der Einzigartigkeit dieser Art der Schulung, bei der sowohl betriebswirtschaftliche als auch psychologische Komponenten einbezogen, kombiniert und speziell aufeinander für die Kunststoff-Branche abgestimmt wurden, gibt es in diesem Bereich bis dato keine vergleichbaren Aktivitäten in Österreich.

Projekthalt

Die Inhalte der Schulungen umfassten die Themen Betriebswirtschaft, Marketing und Vertriebstechniken für KMU, Zeitmanagement, Mitarbeiterentwicklung und moderne Fertigung. Mit den Unternehmen wurde ein Konzept erarbeitet, in dem Führungskräfte

mit einem neuartigen Trainingsverfahren in kurzer Zeit, sehr umfassend mit allen für KMU notwendigen Führungstools ausgestattet werden. Die Theorieinhalte wurden anhand von Projekten in den teilnehmenden Unternehmen sofort praktisch umgesetzt. So wurde nicht nur das Versickern der Lehrinhalte verhindert, sondern auch angestrebt, dass sich die entstehenden Kosten schnellstmöglich amortisieren.

Bereits nach der ersten Schulungseinheit wurde den Teilnehmern die Aufgabe gestellt, das bereits Gelernte im jeweiligen Unternehmen anzuwenden. In Form von konkret definierten Projekten wurden von den einzelnen Schulungsteilnehmern jeweils ein Konzept entworfen und im eigenen Unternehmen auch umgesetzt. Ständige Unterstützung bei diesen unternehmensrelevanten Projekten, sowohl bei der Konzepterstellung als auch bei der Umsetzung, fanden die Führungskräfte auch durch das von ECOR eingerichtete Hotline-Service, das je nach Bedarf den einzelnen Teilnehmern ständig die Möglichkeit einer individuellen Betreuung für ihre unternehmensspezifische Situation bot.

Projektpartner

→ **MKW-IOT Metall-, Kunststoff- u. Beschichtungstechnik GmbH (Projektkoordinator)**
4675 Weibern,
Jutogasse 3
Tel: +43 / 7732 / 3711-0
Fax: +43 / 7732 / 3711-35
Web: www.mkw.at

→ **Awender Kunststofftechnik GmbH**
5145 Neukirchen/Enknach
Händschuh 31
Tel: +43 / 7729 / 2311
Fax: +43 / 7729 / 23114
Web: www.innviertel.net/awender

→ **Esterbauer Kunststoffverarbeitung u. Formenbau GesmbH & Co KG**
5261 Uttendorf,
Gewerbestraße 10
Tel: +43 / 7724 / 2239
Fax: +43 / 7724 / 2239-10
Web: www.esterbauer.org

→ **Gruber & Co Extrusionstechnik GmbH & Co KG**
4643 Pettenbach,
Mitterndorf 190
Tel: +43 / 7586 / 7777-0
Fax: +43 / 7586 / 6010
Web: www.gruberextrusion.com

→ **Internorm Fenster AG**
4050 Traun,
Ganggutstraße 131
Tel: +43 / 7229 / 770-0
Fax: +43 / 7229 / 770-3151
Web: www.internorm.com

→ **PRECIPLAST KUNSTSTOFFTECHNIK Ges.m.b.H.**
4552 Wartberg/Krems
Schachadorf 75
Tel: +43 / 7588 / 7252
Fax: +43 / 7588 / 7252-14
Web: www.preciplast.at

Hannes Danner, MKW-IOT

» Die drei wichtigsten Erkenntnisse und ersten Angriffspunkte für unser Unternehmen waren die Kundenorientierung, die verstärkte Mitarbeiterorientierung und die verbesserte Eigenorganisation durch Optimieren der Arbeitsabläufe. «

Ing. Birgit Awender,
Awender Kunststofftechnik

» Im Rahmen dieses Projektes habe ich die Einführung der Qualitätssicherung nach ISO 9001 gestartet und die Struktur mittels Organigramm, Prozessanalysen und Flussdiagrammen festgelegt. «

Ing. Dietmar Gruber,
Gruber & Co Extrusionstechnik

» Das vermittelte psychologische Wissen im Zuge des Abschnittes »Mitarbeiterführung« half mir, mit meiner Zeit besser umzugehen und meine Mitarbeiter besser weiterzuentwickeln, was dem gesamten Unternehmen zugute kommt. «

Tatjana Dornstädter,
Preciplast Kunststofftechnik

» Wir haben eine Kundenbefragung zu den Punkten Reaktionszeit, Fachkompetenz, Auftragsabwicklung und Liefertreue durchgeführt. Das Ergebnis dient als Grundlage für den KVP. «

Ursula Forstenpointner,
Esterbauer Kunststoffverarbeitung & Formenbau

» Angeregt durch das Seminar wurde ein Projekt zur Optimierung der Prozesse und Fehlervermeidung im Werkzeugbau erstellt. Integriert wurde hierbei auch das Prinzip des KVP. «

Prok. Edmund Steinwender,
Internorm Fenster

» Wir bekamen umfangreiches betriebswirtschaftliches Know-how innerhalb kurzer Zeit durch »learning by doing« vermittelt. Dies ist auch für den Vertrieb wichtig, da man dadurch ein besseres Verständnis für die Materie erhält. «