

### Aus der Praxis für die Praxis

Meeting Mittelstand vom BVMW widmete diese Veranstaltung im Hause SMT, an der zahlreiche Unternehmer der Region teilnahmen, dem Thema Geschäftsprozessoptimierung in Verbindung mit dem Einsatz einer Potenzialberatung.



Foto (pr) von links nach rechts: Peter A. Staudt, BVMW – Geschäftsstelle Salzkotten, Tobias Schiebler-Scheibe – SMT Schiebler Metalltechnik, Maria E. Schmidt – B.O.A. GmbH, Dr. Peter Fascher – FMS Fascher Management Support, Rolf Gärtner – Callidita Ltd.

Die Firma SMT Schiebler Metalltechnik hat es geschafft. Mit der kompetenten Unterstützung verschiedener externer Berater ist es dem in Arnshausen ansässigen Traditionsunternehmen gelungen, sich am Markt zu positionieren und neue Wege einzuschlagen. Beim Meeting Mittelstand des BVMW, dessen Gastgeber die SMT war und an dem zahlreiche Unternehmer aus der Region teilnahmen, wurde die Erfolgsgeschichte des Handwerksbetriebs nun genauer analysiert.

Gemeinsam mit den Referenten Dr. Peter Fascher, Fascher Management Support, Sundern und Maria E. Schmidt, B.O.A. GmbH, Menden erläuterte Tobias Schiebler-Scheibe, Prokurist und Juniorchef der SMT, zunächst die Herausforderungen, vor denen sein Unternehmen im Jahr 2008 stand. Er zeigte er auf, welche Schlussfolgerungen man daraus gezogen habe und wie die notwendigen Maßnahmen erfolgreich umgesetzt wurden. Abschließend beleuchtete Rolf Gärtner, Callidita, Gründau noch das Thema Unternehmenskultur und wie diese zu einem Produktivitätsfaktor bei Geschäftsprozessverbesserungen werden kann.

Die SMT ist ein Traditionsunternehmen der Metallverarbeitung. Der Betrieb hat sich mit der Kombination hochtechnologischer Blech-Bearbeitungsmethoden wie Stanzen, Nibbeln, Lasern und handwerklicher Methoden wie zum Beispiel Metalldrücken zu einem vielseitigen und flexiblen Partner der Metall- und Elektroindustrie entwickelt.

In den vergangenen Jahren hat das Unternehmen auch mit externer Unterstützung viel erreicht und ist zu recht stolz auf diese Entwicklung. Heute sind die Prozesse schlank und effizient. Die entstandenen Freiräume werden genutzt, um neue Kundensegmente erfolgreich zu erschließen.

Laut Dr. Peter Fascher ging es bei Projektbeginn zunächst darum, die Organisationsstruktur des Handwerksbetriebs in die eines wachsenden Industriebetriebs zu überführen, um den komplexer und dynamischer werdenden Steuerungs-, Kommunikations-, und Entscheidungsanforderungen zu genügen. Mit einer Komplettanalyse und Neugestaltung der Prozesslandschaft, die im übrigen im Rahmen einer geförderten Potenzialberatung erfolgte, wurde die Basis für alle folgenden Optimierungsmaßnahmen, auch die Zertifizierung des Qualitätsmanagementsystems, gelegt. Einfache Steuerungsmethoden für die Fertigung, das Material- und Werkzeuglager wurden Schritt für Schritt von dem bis dahin kaum genutzten Warenwirtschaftssystem übernommen. Die Prozesseffizienz und Produktqualität steigerte sich mit der Fähigkeit der Belegschaft „prozessorientiert zu denken und zu handeln“, so der Fachmann.

Nun war die Voraussetzung zur Gewinnung neuer Märkte und Kunden gegeben, weshalb der Staffeleitende der Projektleitung an Maria E. Schmidt, einer Kollegin aus dem Netzwerk „Unternehmensnahe Dienstleistung“ (UDL), übergeben werden konnte.

In diesem Projektabschnitt ging es vor allem darum, neue Kundensegmente zu identifizieren und diese systematisch und konsequent vertrieblisch zu erschließen; und das alles parallel zum Tagesgeschäft. „Gerade bei der Gewinnung neuer Kunden ist Kontinuität und Nachhaltigkeit oberstes Gebot. Hier entscheidet sich bereits, ob wir beim neuen Kunden ein verlässliches und kompetentes Image hinterlassen“, erläuterte die Referentin. Eine Anforderung, die durch das Tagesgeschäft im Hause SMT nicht erfüllt werden konnte. Die Lösung: Diese Leistung wurde zumindest teilweise an ein externes Unternehmen, die B | O | A GMBH, übertragen, wobei gleichzeitig eine enge Verknüpfung zum eigenen Vertrieb erhalten blieb. Das bedeutet, dass die Erstkontaktansprache und die anschließende Kontaktgewinnung in der Praxis Hand in Hand gehen müssen. Jeder nutzt seine Stärken und gemeinsam wird ein kompetentes Vertriebsteam beim Kunden wahrgenommen. Dieses Erfolgskonzept wird noch heute praktiziert. Dabei nutzt die B | O | A GMBH ihre diversen Kompetenzfelder, angefangen von der Marktforschung bis hin zur strategischen Markterschließung.

Wie Unternehmenskultur das Engagement der Mitarbeiter beeinflusst, erklärte Rolf Gärtner von der Callidita. Aus seiner Praxis als Führungs- und Teamentwickler weiß Gärtner, dass in den unternehmerischen Entscheidungen die Frage der Unternehmenskultur bislang nur selten eine Rolle spielt und das obwohl 31 Prozent des bilanziellen Erfolgs von diesem Faktor abhängen. Mit Process-E-Motion haben er und Dr. Peter Fascher eine Methode entwickelt, Geschäfts- und Humanprozess zu verbinden, um so das gewünschte Engagement zu erreichen. Schließlich hat jedes Unternehmen die Möglichkeit, die entscheidenden Erfolgsfaktoren wie Wir-Gefühl, Fairness, Wertschätzung, Fürsorge und Veränderungsfähigkeit zu etablieren, um die Leistung aber auch die Lebens- und Arbeitsqualität zu steigern. Das stellt besondere Anforderungen an die Führungskräfte hinsichtlich der Führungskompetenz, der Werteorientierung und der Kommunikation. Diese Faktoren sind der Schlüssel zur Mobilisierung innerbetrieblicher Potenzen. Den Geschäftsablauf störende zwischenmenschliche Hürden werden so abgebaut und machen den Weg frei für eine sachorientierte Verbesserung aller Unternehmensbereiche.

*ENDE der Pressemitteilung*

Über den BVMW:

Der Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) spricht als „Stimme des Mittelstands“ für mehr als 150.000 kleine und mittlere Unternehmen deutschlandweit, die rund 4,3 Mio. Arbeitnehmer beschäftigen. Über 200 BVMW-Geschäftsstellen im In- und Ausland setzen sich für die im Verband organisierten Unternehmerinnen und Unternehmer ein. Schwerpunkte der Verbandsarbeit sind die Bildung von Netzwerken, die Organisation von Veranstaltungen und die politische Interessenvertretung. Zusammen mit seinen über 40 angeschlossenen Fach- und Branchenverbänden ist der BVMW die größte freiwillig organisierte Kraft des deutschen Mittelstands. In NRW ist der BVMW mit 40 Kreisgeschäftsstellen in den Regionen präsent.

Über UDL:

Marlies Schmidt (BOA), Peter Fascher (FMS) und Rolf Gärtner (Callidita) bieten mit weiteren Partnern

zusammen in der Kooperation UDL (Unternehmensnahe Dienstleistungen) als Spezialisten ihres jeweiligen Aufgabenbereichs integrierte unterstützende Dienstleistungen an. Damit ist sichergestellt, dass diese Dienstleistungen in gleicher Qualität, passenden Methoden und Denk- und Arbeitsweisen erbracht werden. Schnittstellen zwischen den Aufgabenbereichen sind in der UDL gesichert, wodurch kostspielige Doppelarbeiten entfallen.

[www.boa.de](http://www.boa.de) [www.fascher-ms.de](http://www.fascher-ms.de) [www.callidita.de](http://www.callidita.de)

Fascher Management Support

Dr. Peter Fascher

Von einer BVMW-Veranstaltung im Juli 2013