

GOLEAN

Sprechen ist Trumpf

Ausgangslage:

Bei diesem Kunden zeigte sich eine typische Ausgangslage: Der Flurfunk war geprägt durch eine ARD-Mentalität (Alles-Reden-Drüber). Schuldzuweisungen, unklare Kommunikationswege und frustrierende sowie ergebnislose Endlosmeetings standen an der Tagesordnung.

Neben den kommunikativen Schwächen untereinander, war ein Abweichungsmanagement aufgrund fehlender Prozesskennzahlen nicht vorhanden. Probleme wurden abgestellt aber nicht nachhaltig gelöst.

Vorgehen:

- Das Projekt folgte folgenden Phasen:
- Analyse der bestehenden Besprechungs- und Organisationsstruktur
- Sensibilisierung der Führungskräfte im Umgang mit Shopfloor Management als Führungstool
- Schulung der Mitarbeiter
- Konzeption und Go Live des Shopfloor Boards
- Anschließendes Coaching der Führungskräfte

Erfolge „Mensch“:

Nach kurzer Zeit zeigten sich schnell Verbesserungen in der Kommunikation und dem Umgang miteinander. Die tägliche geführte Kommunikation stärkte das Team und lieferte der Führungskraft neue Möglichkeiten, Mitarbeiter zu fordern und zu fördern. Das Verschwendungsbewusstsein aller Mitarbeiter wurde geschärft.

Erfolge „Prozess“:

Anlagenausfälle und Verschrottungskosten reduzierten sich durch die nachhaltige Beseitigung von Problemursachen. Insgesamt steigerte sich die Produktivität durch die neu gewonnene Stabilität im Fertigungsprozess.



Zahlen - Daten - Fakten

Branche:	Medizintechnik
Mitarbeiter:	550
Bereich:	Produktion
Dauer:	1,5 Jahre
Standort:	Deutschland

Erfolge:

- + Verbindliche und ehrliche Regelkommunikation
- + Reduzierung der Wartezeiten in der Produktion um 40%
- + Erhöhung der Produktivität um 35%
- + Reduzierung der Verschrottungskosten um 20%
- + Verbesserung der Anlageneffizienz um 23%
- + Erhöhung des Qualitätsbewusstseins
- + Verbesserung der faktenbasierten Kommunikation
- + Eliminierung von nicht zielführenden Meetings
- + Verbesserung des Führungsverhaltens der Abteilungsleiter
- + Visualisierung von Verschwendung