

31. Internationaler Kongress für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin

Check „Guter Mittelstand –
Erfolg ist kein Zufall“

- Praktische Anwendung -

Referent:

Norbert Krudewig

Prof. Dr.-Ing., Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH)

Gesellschafter der

KRUDEWIG Baumanagement GmbH

Josef-Dietzgen-Straße 6

53773 Hennef

KRUDEWIG - Gruppe

Alle Ingenieurdienstleistungen des Bauwesens
aus einer Hand



Krudewig
Baumanagement GmbH



Krudewig
Projektmanagement GmbH



Krudewig
IngenieurPlan GmbH



Krudewig Baumanagement GmbH

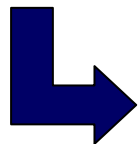
- Der Partner für ausführende Unternehmen des Bauwesens -

- Gutachten im Vertrags-/Nachtragsmanagement
- Baustellenbegleitende Unterstützung
- Unternehmensorganisation
(u. a. Restrukturierung/Finanzplanung)
- Seminare
- Streitschlichtung

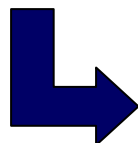
Praktische Anwendungen/Erfahrungen

Motivation:

Interessantes Thema mit hoher Praxisrelevanz als Grundlage für eine permanente Verbesserung (PVP) des eigenen Unternehmens.



Nur wer sein Unternehmen ständig hinterfragt und permanent optimiert, kann sich langfristig im Wettbewerb behaupten.



Die anderen Unternehmen werden – teilweise unter „lautem Getöse“ – aus dem Markt ausscheiden.

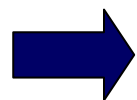
Vorgehensweise

- Sichtung des Leitfadens
- Sichtung des Checks

(durch Krudewig)

Erste Eindrücke:

- „Sieht nach viel Papier aus“, aber...
- Modularer Aufbau erleichtert die Konzentration auf das Wesentliche
- Problemfelder können schnell identifiziert werden
- Die Struktur des Leitfadens erleichtert die mittel- bis langfristige Maßnahmenplanung



Rangfolge der Problemfelder
Realisierbarkeit der Maßnahmen

Anwendungsbeispiel 1:

Auszug aus dem Check „Guter Mittelstand“

Personalentwicklung

1. Entwicklungsmöglichkeiten

- Übertragung von Verantwortung
- Zielvereinbarung
- Weiterbildung
- Gesundheitsförderung

3. Bindung

- Konkrete persönliche Perspektiven bieten
- Schaffung einer lernfreundlichen Atmosphäre
- Förderung der Teilnahme an Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen

Übertragung von Verantwortung

- Stufenweises Entwicklungsprogramm vom Mitarbeiter zum „Schlüssel-Kundenbetreuer“ mit regelmäßig erweitertem Aufgabenspektrum

Weiterbildung

Bisher nach dem Zufallsprinzip, jetzt klar geregelt:

- Regelmäßige interne Weiterbildung (gezielter Erfahrungsaustausch/regelmäßige Projektvorstellung – 0,5 Tage/Monat)
- Min. 2 externe Seminare pro MA/Jahr (Ergebnis aus der Mitarbeit am Praxistest des Checks)

Weiterbildung / Zielvereinbarung / Bindung

Mitarbeitergespräch

(R. S., 34 Jahre, hohes Potential)

Wunsch MA: konkrete persönliche mittel-
langfristige Perspektiven

Wunsch KBM: langfristige Entwicklung und Bindung
des Mitarbeiters

Ergebnis: Zielvereinbarung

- Aufbaustudium zum MBA
(2009 – 2011)
- Bindung an das Unternehmen
(2011 + 3 Jahre = 2014)
- Übernahme von GF-Verantwortung
(2012)

„Ich hätte mir persönlich gewünscht, dass der eine oder andere meiner früheren Vorgesetzten auch so planvoll gehandelt hätte.“

Gesundheitsförderung/
lern- und arbeitsfreundliche Atmosphäre



Anwendungsbeispiel 2:

Auszug aus dem Check „Guter Mittelstand“

Kundenpflege

4. Kundenzufriedenheit (Bindung)

- gezielte Kundengespräch
- zusätzliche Serviceleistungen

Bestätigung der Vorgehensweise bei KBM

- 1 x pro Jahr persönlicher Kundenkontakt
- 2 x pro Jahr „Blue-Nachrichten aus dem Baumanagement“ (Kundenzeitung mit Kundennutzen)
- Neujahrsgrüße

Ziel: Der Kunde erinnert sich zum richtigen Zeitpunkt an KBM

Fazit zum Check „Guter Mittelstand“

1. Es lohnt sich, die Zeit in die Kapitel (Module) zu investieren.
2. Der Check ist praxisorientiert und anwenderfreundlich.
3. Der Check ist ein Gewinn für jedes Unternehmen.
 - a) Gedanken werden strukturiert
 - b) Neue Impulse für den PVP
 - c) Konzentration auf das Wesentliche und Machbare
 - d) Vereinfachung der Maßnahmenplanung
4. Der Check hätte mir bei der Gründung meines Unternehmens eine Arbeitserleichterung gebracht.
 - a) Zeitersparnis, da nicht alles selbst erarbeitet werden muss.
 - b) Schnellere Entwicklung des Unternehmens

Fazit zum Check „Guter Mittelstand“

5. Der Check ist flexibel auf die Bedürfnisse eines Unternehmens anzuwenden
6. Der Check hilft bei der systematischen Analyse des Unternehmens
7. Der Check kann alleine, aber auch mit Hilfe externer Berater genutzt werden



Wir empfehlen unseren Kunden die Nutzung des Checks „Guter Mittelstand – Erfolg ist kein Zufall“



***Viel Erfolg für Ihr Unternehmen
mit dem Check!***