

Einfluss von KVP auf Wertschöpfung und Wertsteigerung

Seminar
28. September 2006

Einladung

Ort

Hotel Seedamm Plaza
Seedammstrasse 3
CH-8808 Pfäffikon/SZ

Ausgangslage

Gezungen durch die negative konjunkturelle Entwicklung und den verschärften Konkurrenzkampf der letzten Jahre konzentrierten sich viele Unternehmen auf Restrukturierungsmassnahmen und Konsolidierung der Marktposition. Diese konsequenten Anstrengungen zur Ergebnisverbesserung hatten vielfach eine deutliche Steigerung der Ertragskraft zur Folge. Dieser positive Aspekt ist aber nicht allein durch Managementleistung erreicht worden, vielmehr war der Einbezug des Ideenpotenzials und des Engagements der Mitarbeitenden einer der wichtigsten Bausteine.

Der Stellenwert des Instrumentes KVP (« Kontinuierlicher Verbesserungsprozess ») wird inzwischen dadurch unterstrichen, wenn zum Beispiel

- a) im Geschäftsbericht einer mittelständischen Schweizer Unternehmensgruppe das Thema KVP ausführlich dokumentiert wird
- b) Kunden von ihrem Lieferanten ein schlagkräftiges KVP-System verlangen
- c) in einem anderen mittelständischen Unternehmen im Rahmen der Unternehmensbewertung von den Banken das KVP-Instrument in die Beurteilung miteinbezogen wird (« Basel II »)
- d) Börsianer auf den Verbesserungs- und Innovationsgeist der Belegschaft aufmerksam werden und als Folge der Börsenkurs des Unternehmens steigt

Woher kommt diese Entwicklung?

Bisher galten in erster Linie für die Unternehmensbewertung die messbaren Vermögenswerte und die wirtschaftliche Einschätzung. Nun ist ein Paradigmenwechsel im Gange. Das heisst, das im Unternehmen vorhandene Wissen, die Nutzungsmöglichkeit des vorhandenen Wissens, der Innovationsgeist und das dementsprechende Engagement der Mitarbeitenden erhält in Zukunft einen immer höheren Stellenwert!

KVP ist inzwischen nicht nur ein Verbesserungs- und Personalentwicklungsinstrument, KVP ist inzwischen fester Bestandteil der Führungsstrategie und der Unternehmensbewertung!

Damit KVP als Teil der Führungsstrategie überzeugt argumentiert werden kann, müssen die KVP-Aktivitäten und deren Wirksamkeit transparent und in vielen Ansätzen messbar sein. Den Managern, die bisher dem Instrument KVP nur in Form von Lippenbekenntnissen zugestimmt

haben, wird damit der Wind aus den Segeln genommen. Es bietet sich sogar die Chance, versteckte und offene KVP-Gegner zu gewinnen. Eines ist vielfach bewiesen: In Unternehmen, in denen das obere und mittlere Management aktiv das Instrument KVP führt, werden die Mitarbeitenden engagiert für alle Aspekte von Verbesserung und Innovation eintreten.

Ihr Nutzen

- a) Sie erhalten Anregungen zur Kennzahlensammlung und Messvarianten
- b) Sie erarbeiten Argumente, die beim Management Wirkung zeigen
- c) Sie erhalten Einblick in die Erfolgsstruktur eines wirkungsvollen KVP-Systems
- d) Sie machen Ihr KVP-System zu einer Referenz für Ihr Unternehmen
- d) Sie treffen Beauftragte für KVP, Ideenmanagement, Personalfachleute und Vorgesetzte zum Gedankenaustausch

Methoden

Referat und Beispiele dienen als Fundament und Know-how-Input. Auf die gemeinsame Arbeit und den Einbezug der Teilnehmererfahrungen wird in diesem Seminar besonderer Wert gelegt. Die Teilnehmenden erhalten von den Skizzen und Gruppenarbeiten ein digitalisiertes Fotoprotokoll.

Inhalte

- Die Wertschöpfung mit den richtigen KVP-Bausteinen unterstützen
- KVP-Erfolgsfaktoren (Beispiele aus der Praxis)
- KVP-Hindernisse und KVP-Killer (Beispiele aus der Praxis)
- Gründe für den geringen Stellenwert

- von KVP in bestimmten Kaderbereichen
- Messbarkeit und Kennzahlen als Argumentationsgrundlage
- Mit wirkungsvollen Argumenten das Management für KVP gewinnen
- KVP nach innen stärken und nach aussen vermarkten
- Warum es sich lohnt - mit KVP neu durchzustarten
- Gruppenarbeiten, Diskussion

Seminarleitung

Siegfried Raich,
langjährige Erfahrung als Projektleiter, Seminarleiter und Coach für Kontinuierliche Verbesserungsprozesse, Personalentwicklungsmassnahmen und Effizienzsteigerungsprojekte

Anmeldung: Seminar vom 28. September 2006

Name und Adresse/Firma:

Datum: _____

Unterschrift: _____

Telefon G: _____

Mitglied SAV

Nichtmitglied

Teilnehmer einzeln aufführen:

Bestellung der neuen Broschüre.

_____ Anzahl Broschüren

«SAV-Verbesserungsprozess»

Inhaltsangaben unter www.savasp.ch

Kosten der Broschüre pro Stück:

SAV-Mitglied Fr. 20.- (€ 15.-)

Nichtmitglieder Fr. 30.- (€ 20.-)

Teilnehmerausweis

Die Teilnehmerausweise werden zusammen mit der Rechnung und dem Einzahlungsschein versandt. Es wird gebeten, vorher keine Einzahlung vorzunehmen.

Organisation

Das Seminar beginnt am 28. September 2006 um 9.15 Uhr und endet gegen 17.00 Uhr. Die Pausen und das Mittagessen werden nach Absprache geregelt.

Teilnahmegebühr

einschliesslich Unterlagen und Verpflegung

SAV-Mitglieder Fr. 500.- (€ 350.-)

Nichtmitglieder Fr. 700.- (€ 500.-)

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie einen Teilnehmerausweis und eine Rechnung.

Bei allfälligen Rückzug der Anmeldung nach dem Versand des Teilnehmerausweises müssen wir CHF 50.- (€ 35.-) in Rechnung stellen.

Bei Abmeldung zwei Tage vor Beginn des Seminars oder bei Nichterscheinen wird die gesamte Teilnehmergebühr in Rechnung gestellt.

Anmeldung

Bis 14. September 2006 mit Anmeldekarte, per Fax oder per E-mail.

Auskunft

Schweizerische Arbeitsgemeinschaft für Verbesserungsprozesse SAV
Postfach 112, CH-8640 Kempraten
Telefon ++41 (0) 55 210 44 92
Fax ++41 (0) 55 210 44 73
savasp@bluewin.ch
www.savasp.ch

SAV
ASP



Nicht frankieren
Ne pas affranchir
Non affrancare

Geschäftsanswortsendung Invio commerciale-risposta
Envoi commercial-réponse



Schweizerische Arbeitsgemeinschaft
für Verbesserungsprozesse SAV/ASP

Postfach 112

CH-8640 Kempraten