



Newsletter Oktober 2013

Sind Sie konsequent?

Liebe Leserinnen und Leser

Konsequent und Konsequenz - Wie „kläffende Appenzellerhunde“ und konsequente Strategieumsetzungen zusammenhängen, erfahren Sie in einem weiteren Artikel aus unserer Reihe „Aus unseren Projekten“.

Ein Berner IT-Unternehmen schildert, wie aus der Strategie konsequent Massnahmen abgeleitet und ein systematisches Qualitätsmanagement aufgebaut werden.

Wir danken Frau Sandra Müller, die uns jahrelang als Projektleiterin unterstützt hat. Sie hat sich entschlossen, konsequent die Welt zu umsegeln. Seit August 2013 verstärkt uns nun Christian Schepers, den wir herzlich willkommen heissen. Auf Seite 4 erfahren Sie, was Herr Schepers bewegt.

Ich wünsche Ihnen inspirierende Lesemomente und einen goldenen Herbst.

Marcel Schöni

Kläffende Appenzellerhunde Seite 2

Konsequentes Qualitätsmanagement Seite 3

Neues Gesicht: Christian Schepers Seite 4

Aus unseren Projekten

Fritz Forrer:

Klaffende Appenzellerhunde



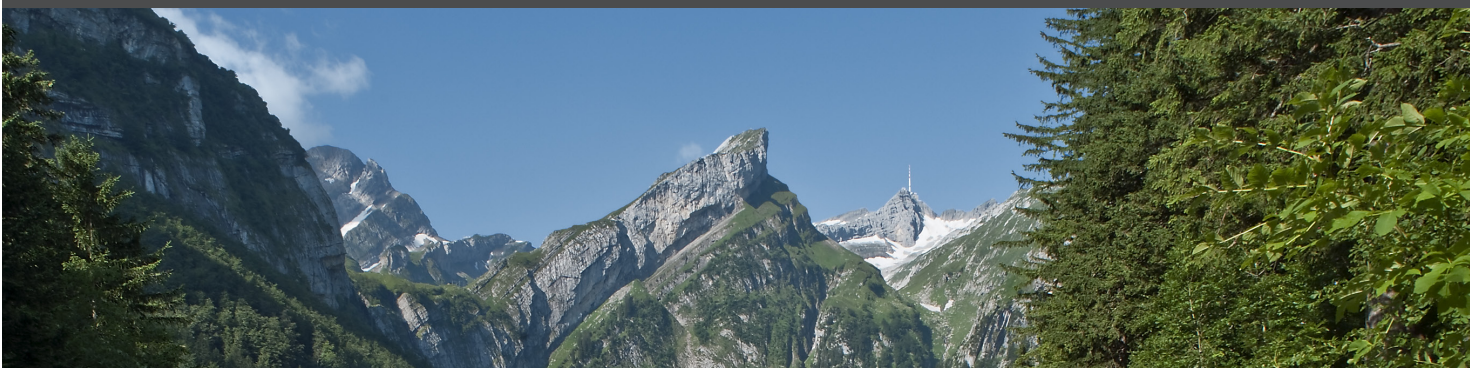
Jedes Jahr begleiten wir mehrere Kunden bei der Entwicklung ihrer Strategie. Einige wünschen auch bei der Strategieumsetzung themenbezogene (vgl. Interview mit Mario Dini, dem COO von IT-Logix in Bern in diesem Newsletter) Unterstützung, andere eine solche mit Fokus auf ein consequentes Projektmanagement. Aus der Literatur ist bekannt: Strategien sind nur so viel wert, wie ihre consequente Umsetzung.

Im Alpinismus - meinem Hobby - gibt es eine Regel die besagt, dass erkannte Gefahren keine Gefahren sind. Dies aus dem einfachen Grund, dass bei Kenntnis der Gefahr entsprechende Vorsichtsmassnahmen möglich sind. So handelt das Unternehmen, das erkennt, dass eine gewisse Umsetzungsschwäche in strategischen Belangen besteht, und sich Unterstützung holt, vorausschauend. Es darf nicht als schwach oder gar inkompetent betrachtet werden. Ganz im Gegenteil! Dieses Unternehmen erkennt, dass es seine Ziele

mit externer Unterstützung erreichen kann, eigenständig aber nicht ans Ziel käme.

Diesen Herbst begleiten wir mehrere Unternehmen bei der Strategieumsetzung. Spasseshalber sage ich oft, dass wir die „klaffenden Appenzellerhunde“ seien, die die Herde auf die saftigen Alpweiden treibe. Dies mag zu plakativ sein, ein Kern Wahrheit ist trotzdem enthalten.

Dennoch: Die von uns begleiteten Kunden kommen mit unserer Unterstützung nicht „im Schlafwagen“ zu einer Strategieumsetzung. Eigeninitiative und Entscheidungsstärke des Kunden sind auch mit unserer Unterstützung immer noch notwendig. Wir wünschen Ihnen die nötige Umsetzungskonsequenz.



Qualitätsmanagement

Das konsequente Verknüpfen von Strategie und Qualitätsmanagement ist eine wesentliche Voraussetzung für zielführende und nachhaltige Qualitätsverbesserungen. Die IT-Logix in Bern als eines der führenden Schweizer IT-Beratungshäuser in den Bereichen Business Intelligence und Data Warehousing beweist, dass nicht nur über Qualitätsmanagement gesprochen, sondern dieses auch systematisch angegangen wird. Mario Dini, COO der IT-Logix, schildert, wie aus der Strategie konsequent Massnahmen abgeleitet und ein systematisches Qualitätsmanagement aufgebaut werden.

Mario Dini, die IT-Logix AG hat sich trotz der guten Auftragslage im Jahre 2012 entschlossen, ihre Strategie zu überprüfen. Welche Gründe bewegen Sie dazu, im Rahmen eines systematischen Prozesses ihre Strategie zu hinterfragen und eine neue Strategie zu erarbeiten?

Mario Dini: „Wir haben bereits bei der Erarbeitung der Strategie 2009-2012 positive Erfahrungen mit dem KMU*Star-Ansatz sammeln können. Der systematische und pragmatische Ansatz des KMU*Stars hat uns dabei überzeugt.

Aufgrund starker Veränderungen im Marktumfeld hat sich die Geschäftsleitung im Jahre 2012 entschlossen, die alte Strategie zu überprüfen und zu erneuern. Weitreichende technologische Veränderungen und Entwicklungen im Wettbewerb sowie die aktuelle Personalsituation haben die IT-Logix zu diesem Schritt bewegt.“

Als eine der strategischen Zielsetzungen wurde in der Strategie 2016 die Einführung eines umfassendes TQM-Konzeptes (Total Quality Management-Konzept) beschlossen. Mario Dini, wieso hat sich die IT-Logix für den Einsatz des EFQM-Modells entschieden?

Mario Dini: „Die Grundkonzepte des EFQM-Modells sowie das Streben nach langfristiger Excellence sind deckungsgleich mit unseren Ansprüchen. Der Nutzen unserer Kunden steht immer im Zentrum unseres Geschäfts.

Die Fähigkeiten der Organisation und Mitarbeitenden sind unsere Wettbewerbsvorteile. Daher resultiert auch unser konsequenter Ansatz von systematischer und kontinuierlicher Förderung und

Entwicklung. Wir verfolgen konsequent einen Best in Class-Ansatz. Dies erfordert, unsere Wettbewerber zu kennen und uns stetig mit den besten Unternehmen zu vergleichen.“

Welche Erwartungen setzen Sie in den systematischen Modellansatz und welche Rolle spielen dabei die Mitarbeitenden der IT-Logix AG?

Mario Dini: „Das Ziel ist eine konsequente Weiterführung der Professionalisierung. Das Modell hilft bei der Selbstbeurteilung und der Setzung von Schwerpunkten. Mit Hilfe eines umfassenden Modells kann sichergestellt werden, dass keine wesentlichen Aspekte vergessen werden. Trotzdem ist das Modell offen gestaltet, um selber entscheiden zu können, wo der grösste Mehrwert für ein Unternehmen liegt.

Die Mitarbeitenden spielen die Hauptrolle in unserem Unternehmen. Die IT-Logix AG ist, was unsere Mitarbeitenden sind.“

Im Rahmen eines Selbstbewertungsworkshops hat die IT-Logix AG mögliche qualitätsrelevante Handlungsfelder abgeleitet. Mario Dini, von welchen Massnahmen erhoffen Sie sich den grössten Nutzen?

Mario Dini: „Wir müssen die besten Talente für unser Unternehmen finden, entwickeln und sie bei spannenden und herausfordernden Projekten einsetzen.

Die Verbesserung unseres Rekrutierungsprozesses sowie die Service Delivery, also die Projektabwicklung, sind die grössten Herausforderungen mit dem grössten Nutzenpotenzial.“

Mario Dini, wo wird die IT-Logix mit ihren Qualitätsbemühungen in fünf Jahren stehen?

Mario Dini: „Unser Ziel ist, als Vorbild für andere Dienstleistungsunternehmen betrachtet zu werden. Dieses enorm ambitionierte Vorhaben erfordert dauerhaften und grossen Einsatz.“

Mario Dini, COO,
IT-Logix AG

Unser Ziel ist, als Vorbild für
andere Dienstleistungsunternehmen
betrachtet zu werden



Neues Gesicht: Christian Schepers

Als neuer Mitarbeiter der Forrer Lombriser & Partner AG (FLP) stelle ich mich im Rahmen dieses Newsletters kurz vor.

Nach Betriebswirtschaftsstudium an der Universität St. Gallen (HSG) und Doktorat an der Universität Bayreuth war ich drei Jahre Consultant bei McKinsey & Co. in Zürich. 1995 machte ich mich selbständig mit einer auf die Absicherung von Debitoren-Risiken spezialisierten Beratungs- und Broker-Firma, die sich in dieser Marktnische in der Schweiz zu einer führenden Adresse entwickelte. 2007 gründete ich eine zweite Firma in einem verwandten Bereich: Factoring, eine Spezialfinanzierung auf der Basis der Abtretung von Debitoren-Forderungen. Beide Firmen habe ich im Jahr 2013 an Mitbewerber verkauft.

Bei FLP bringe ich meine langjährige Erfahrung aus der Zusammenarbeit mit KMU in der ganzen Schweiz und aus der Führung der eigenen Unternehmungen ein. Ich freue mich ausserdem darauf, neue Branchen kennenzulernen, die anderen Gesetzmässigkeiten folgen, allen voran im Bereich der Non-Profit-Organisationen (NPO).

Im Rahmen des Strategie-Managements werden die Weichen für den zukünftigen Erfolg der Unternehmung oder Institution gestellt. Es ist reizvoll, dabei einen wesentlichen Beitrag zu leisten, und ich bin überzeugt, dass angesichts sich immer schneller verändernder Rahmenbedingungen der Bedarf für eine konsequente strategische Neuausrichtung vieler KMU und NPO weiter zunehmen wird. Der Kostendruck im öffentlichen Sektor ist ebenso ein ungebrochener Trend wie die weiter fortschreitende Liberalisierung, ungeachtet kurzfristiger Gegenbewegungen. Viele private Unternehmungen stehen vor grundlegenden Herausforderungen und Ent-

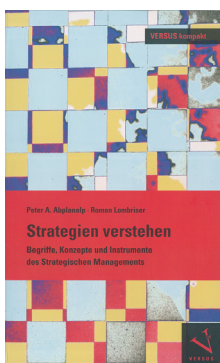


wicklungsbrüchen, sei es durch eine anstehende Nachfolgeregelung, sei es, dass frühere Erfolgspotenziale gefährdet sind und neue nachhaltig gewinnbringende Geschäftsfelder gefunden und erschlossen werden müssen.

FLP hat exzellente Expertise, einen überzeugenden Erfolgsausweis und eine bewährte konsequente Vorgehensweise im Projekt-Management. Für mich war dieser unverwechselbare Stil der ausschlaggebende Grund, mich für FLP zu entscheiden, neben dem sympathischen Team und der Tatsache, dass FLP nicht Wasser predigt und Wein trinkt, sondern Inhouse-Projekte ebenso straff managt wie Kunden-Projekte.

Fritz Forrer, den ich schon während des Studiums an der HSG kennenlernte, hat mich über die Jahre viele Male in die Berge mitgenommen, auf Skitouren und einige Klettertouren. Ich wusste daher, dass man sich auf ihn verlassen kann. Und dem Leitgedanken der Zuverlässigkeit folge ich auch bei FLP gerne.

Zuhause bin ich in Winterthur. Wir sind eine Familie mit drei Kindern im Jugendalter, meine Frau ist Kantonsschullehrerin im Thurgau. Die Zürcher zieht es zum Arbeiten also neuerdings in die Ostschweiz. Wenn das kein Zeichen für Wandel ist!



Abplanalp P./Lombriser R., (2012).
Strategien verstehen
Begriffe, Konzepte und Instrumente des
Strategischen Managements.
Zürich: Versus.

Neu erschienen

Forrer Lombriser & Partner AG
Poststrasse 14, 9001 St.Gallen
Telefon 071 272 65 65
Telefax 071 272 65 66
info@forrer-lombriser.ch
www.forrer-lombriser.ch