

ANMELDUNG ONLINE: www.staufen.ag/seminare-b
ANMELDUNG PER FAX: +49 7024 8056-111

Name, Vorname _____

Firma _____

Position _____

Straße _____

PLZ, Stadt _____

Telefon _____

Telefax _____

E-Mail _____

Datum, Unterschrift _____

Veranstaltungsort:

RECARO Aircraft Seating GmbH & Co. KG
Daimlerstraße 21, 74523 Schwäbisch Hall

Teilnahmegebühr:

790 EUR zzgl. MwSt. (1-tägig), 1.430 EUR zzgl. MwSt. (2-tägig)
inkl. Dokumentation, Mittagessen und Getränke

Anmeldebedingungen:

Wir behalten uns vor, Teilnehmer aus konkurrenzbedingten Gründen abzulehnen, die gesamte Veranstaltung / einzelne Teile räumlich und zeitlich zu verlegen oder abzusagen. Bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn ist eine Stornierung kostenfrei. Bei späterer Absage wird die volle Teilnahmegebühr berechnet. Selbstverständlich können Sie einen Ersatzteilnehmer benennen.

Hotелеmpfehlungen:

Ringhotel Hohenlohe, Weilertor 14, 74523 Schwäbisch Hall
Tel.: +49 791 7587-0, Fax: +49 791 7587-84
hohenlohe@ringhotels.de, www.hotel-hohenlohe.de

Shopfloor Management RECARO Aircraft Seating live

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

- 25.-26.03.2014 in Schwäbisch Hall, Beginn: 08:45 Uhr (2-tägig)
- 15.10.2014 in Schwäbisch Hall, Beginn: 07:30 Uhr (1-tägig)

STAUFEN.AG

Beratung.Akademie.Beteiligung

Blumenstraße 5
D-73257 Köngen

☎ +49 7024 8056-0
☎ +49 7024 8056-111

✉ j.koeser@staufen.ag
www.staufen.ag



Janice Köser
Akademie Management

STAUFEN.

Shopfloor Management RECARO Aircraft Seating live

MANAGEMENT
IMPULSE

Effiziente Kommunikation und strukturierte Problemlösung als Ziel



BestPractice ... vor Ort erleben

- > Effizientes 5-Minuten-Management statt 50-Minuten-Präsentation
- > „Go & See“ statt „Meet & Mail“
- > Transparenz und Fokussierung statt Leseberechtigungen und Informationsflut

TERMINE

25.-26.03.2014
15.10.2014

ORT

RECARO Aircraft Seating GmbH & Co.
Schwäbisch Hall

RECARO

STAUFEN.

Programminhalte

Shopfloor Management, Führung vor Ort, Instrumente und Verhalten

- > Von der Implementierung einzelner Werkzeuge zur nachhaltigen Spitzenleistung durch eine Veränderung der Führungskultur
- > Shopfloor Management konzentriert sich auf bestimmte Aufgaben und erfordert bestimmte Verhaltensweisen und Instrumente
- > Feinstrukturierter Tagesablauf, Problemfestlegung, Visualisierung und Standards zur Erhöhung der Führungsleistung
- > Die Führungskraft in der Rolle des disziplinierten Vorgesetzten, Trainers, Moderators und Mentors
- > Shopfloor Management-Instrumente unterstützen bei der Erfüllung der Führungsaufgaben
- > Der Alltag wird durch das Produktionstagebuch strukturiert

Prozessbetrachtung vor Ort, Besprechungsteilnahme, Werksführung

- > Einführung und Information zum Werk
- > Erfolgsfaktoren, Widerstände, Stand, Tagesablauf live
- > Teilnahme an der täglichen Frühbesprechung und Qualitätsbesprechung
- > Go & See: Mehr als Info-Board und Kennzahlen-Visualisierung
- > Rundgang: Fertigung, Montage, Info-Center
- > Diskussion und Erfahrungsaustausch mit Führungskräften

Die Rolle der Führungskraft im KVP

Resümee: Eigene Potenziale und Herausforderungen

- > Welches Potenzial, welche Chancen haben Sie, um besser zu führen?
- > Wie ändert sich Ihr Tagesablauf?
- > Wie planen Sie Ihren Shopfloor Management-Einführungsprozess?

Zielgruppe

Geschäftsführer und Führungskräfte des mittleren und oberen Managements aus Produktion, Qualität, Logistik und Prozessoptimierung

Der zweitägige Termin enthält zusätzlich folgende Inhalte

- > Praxisteil: Aufbau eines Info-Centers, Rollenspiel, kollegiale Beratung
- > Übung: Menschenführung in der Praxis, strukturiertes Feedback

Warum diese Impulsveranstaltung

Der Begriff Shopfloor Management ist nicht zu Unrecht in aller Munde: Er steht für verbesserte Führung und Organisation auf dem Weg zu einem schlanken Unternehmen. Die eingesetzten Methoden und Tools zielen auf die Verbesserung der Interaktion zwischen Führungskräften und Mitarbeitern ab, wobei diese den Problemlösungs- und Verbesserungsprozess selbst vorantreiben.

Transparente Visualisierung, Verständlichkeit und Handhabbarkeit spielen bei Shopfloor Management eine wichtige Rolle. Mit geringem Aufwand werden jeden Tag ein frühes Erkennen von Handlungsbedarfen und eine hohe Problemlösungsgeschwindigkeit erzielt. **Wenn sich Ihr Unternehmen in der „Lean Transformation“ befindet, dann sollten Sie Shopfloor Management kennen lernen und einsetzen!** Diese Phase erfordert ein besonderes Rollenverhalten der Führungskräfte. Deren Sozial- und Führungskompetenz können Demotivation bei den Mitarbeitern verhindern. Als Lean Manager steigern Sie Problemlösungskompetenz und vermeiden Mikromanagement.

Nutzen für Ihre Arbeit

Sie lernen von hochkarätigen Lean-Experten ...

- ... wie Sie die Problemlösungskompetenz Ihrer Mitarbeiter erweitern und eine offene Verbesserungskultur schaffen.
- ... mit Hilfe welcher Shopfloor Management-Werkzeuge Sie Führung und Kommunikation verbessern, um damit Prozessstabilität, Qualität und Liefertreue nachhaltig sichern.
- ... wie Sie den Veränderungsprozess managen – Bewusstsein schaffen, Verhalten ändern, Kultur leben.
- ... was die Rolle des Managers als Mentor ausmacht – Neue Impulse für Ihren eigenen Führungsstil.

Methodik

Vorträge, Beispiele, Werksbesichtigung und die aktive Teilnahme an Shopfloor Besprechungen zeigen, wie die Rolle der Führungskraft über den Erfolg eines schlanken Unternehmens entscheidet. Diskutieren Sie mit Geschäftsführern und Führungskräften über ihre Rolle und den Kulturwandel im Veränderungsprozess.

Trainer / Praxisreferenten



Dr. Mark Hiller ist Vorsitzender der Geschäftsführung der RECARO Aircraft Seating GmbH & Co. KG.



Joachim Ley ist Vice President Supply Chain bei der RECARO Aircraft Seating GmbH & Co. KG. Operations und Purchasing stehen in seiner Verantwortung.



Frank Krause verantwortet bei der Staufen AG seit 2006 als Director Competence Development die Kompetenzentwicklung sowie Coaching und Training aller Berater.



Remco Peters ist als Shopfloor Management Experte und Senior Manager seit 2013 für die Staufen AG tätig.



Markus Riegger ist als Senior Manager bei der Staufen AG für Führungskräftecoaching verantwortlich. Seit 2011 ist er Leiter des Shopfloor Management Teams.

RECARO



RECARO Aircraft Seating ist ein weltweit tätiger Lieferant von Premium-Flugzeugsitzen für führende Airlines mit mehr als 1.600 Mitarbeitern, davon sind rund 850 in Deutschland beschäftigt. Das Unternehmen hat Standorte in Deutschland, Polen, Südafrika, den USA sowie China und ist zudem mit Kundencentern in Europa, im Nahen Osten, in Amerika, in Asien und Australien vertreten. RECARO Aircraft Seating mit Sitz in Schwäbisch Hall erwirtschaftete im Jahr 2012 einen Umsatz von mehr als 309 Millionen Euro. Damit zählt das Unternehmen zu den drei größten Flugzeugsitzherstellern weltweit.

RECARO Aircraft Seating ist Teil der RECARO Group, zu der auch das selbstständig operierende Unternehmen RECARO Child Safety (Autokindersitze) in Marktlegast gehört.

Ziele: Beste Qualität aus Kundensicht, 100% Liefertermintreue und volle Kontrolle über die Fertigungskosten bei hoher Variantenvielfalt und großen Auslastungsschwankungen. Verbesserungspotenzial in fast allen Bereichen: Motivation bei den Mitarbeitern, Kaizen-Workshops als Motor des Wandels und offene Kommunikation als Schlüsselfaktor. Signifikante Erfolge der Lean-Aktivitäten: Deutliche Steigerung der Qualität und Liefertermintreue, Reduzierung der Fertigungskosten, „just-in-sequence“-Lieferant für die Airbus A320-Familie, „Goldstatus“ Lieferant bei Boeing.

STAUFEN.

STAUFEN.AG Beratung.Akademie.Beteiligung

Ihr Partner auf dem Weg zur Spitzenleistung.

Wir sind die internationale Lean Management Beratung zur Entwicklung von Unternehmen und deren Mitarbeitern – vom Turnaround bis zur Exzellenz. Die konsequente Lean Transformation über die gesamte Wertschöpfungskette macht Unternehmen flexibel und wettbewerbsfähig. Staufen-Berater kennen nicht nur die Schlüsselfaktoren, die für den Erfolg entscheidend sind, sondern wissen auch, wie man diese in Unternehmen rasch und nachhaltig umsetzt. 160 Berater mit Führungserfahrung in Best-Practice Unternehmen sind bereit, Verantwortung zu übernehmen und betreuen Kunden aus allen Schlüsselbranchen weltweit vor Ort. Wir arbeiten stark lösungs- und praxisorientiert und legen großen Wert auf schnelle und nachhaltige Umsetzungserfolge in unseren Projekten. Wir sind erfolgreich durch Methodenkompetenz, Expertenwissen und die Fähigkeit, Menschen in Unternehmen zu überzeugen.

Messbar. Pragmatisch. Konsequenz. Überzeugend.