

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:

AGCO GmbH (Fendt), Johann-Georg-Fendt-Str. 4, 87616 Marktoberdorf

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.

Hotelempfehlung:

Café Hotel Greinwald, Georg-Fischer-Straße 22, 87616 Marktoberdorf
Tel.: +49 8342 420460, Fax: +49 8342 4204699,
info@hotel-greinwald.de, www.hotel-greinwald.de

Shopfloor Management AGCO-Fendt live

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

- 25.11.2013 in Marktoberdorf, Beginn: 07:30 Uhr (1-tägig)
- 07.-08.05.2014 in Marktoberdorf, Beginn: 08:45 Uhr (2-tägig)
- 17.11.2014 in Marktoberdorf, 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 AGCO-Fendt live

Wirksames Führen vor Ort: Vorleben, verstehen, unterstützen.

MANAGEMENT
IMPULSE



TERMINE

25.11.2013 07.-08.05.2014
17.11.2014

ORT

AGCO GmbH (Fendt)
Marktoberdorf

BestPractice ... vor Ort erleben

- > Die Rolle der Führungskraft als disziplinierter Vorgesetzter, Trainer, Moderator und Mentor
- > Von der Implementierung einzelner Werkzeuge zur nachhaltigen Veränderung der Führungskultur
- > Go-and-See: Anregungen und Erfahrungsaustausch für Ihre Umsetzungsstrategie



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

Resumée: 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



Jan-Eric Feldmann

ist Fabrikleiter Gehäuse- und Rahmenfertigung bei der AGCO GmbH (Fendt) am Standort Marktoberdorf.



Josef Nüschel

verantwortet als Director APS und Manufacturing Engineering die Einführung und Planung des AGCO Produktions System (APS) bei der AGCO GmbH (Fendt).



Frank Krause

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



Markus Riegger

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



Das 1990 gegründete Unternehmen AGCO ist ein globaler Hersteller von Landtechnik und zugehörigen Ersatzteilen. AGCO („Your Agriculture Company“), bietet ein komplettes Produktsortiment an Traktoren, Mähdreschern, Grünland- und Pflanzenschutztechnik, Futterbau- und Bodenbearbeitungsgeräten. AGCO Produkte werden unter folgenden Kernmarken verkauft: Challenger®, Fendt®, Massey Ferguson® und Valtra®. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Duluth, Georgia / USA und verzeichnete im Jahr 2012 einen Nettoumsatz von 10,0 Milliarden USD.

Fendt ist die führende High-Tech-Marke im AGCO-Konzern. Traktoren und Erntemaschinen von Fendt arbeiten auf den Feldern der Welt mit unternehmerisch ausgerichteter Landwirtschaft und anderen Aufgabenbereichen. In vielen Bereichen der Landtechnik ist Fendt dabei Vorreiter schlechthin, wenn es um zukunftsweisende Innovationen geht. An den Standorten Marktoberdorf, Asbach-Bäumenheim, Hohenmölsen und Feucht (Fella) beschäftigt AGCO rund 4.100 Mitarbeiter in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Vertrieb und Marketing sowie Produktion, Service und Verwaltung.

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.