

Roto „Fitness-Programm“ für Fensterbaubetriebe:

# Ganzheitliche Optimierung bietet Chancen

Eine weit über das übliche Maß hinausgehende Dienstleistung hat die Roto Frank AG vor gut zwei Jahren ihren Kunden angeboten. In Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation entwickelte der Baubeschlagspezialist ein dreistufiges Konzept zur ganzheitlichen Optimierung der Betriebsstrukturen in Fensterbau-Unternehmen. Die tatkräftige Unterstützung stieß auf reges Interesse bei den Kunden, wie die vielen Anfragen – insbesondere von kleinen und mittleren Betrieben – beweisen.

## Das Service-Paket

Das Dienstleistungspaket besteht aus den drei Teilen Roto-Bench, Roto-Check und Roto-Fit. Die erste Stufe dient der individuellen Überprüfung und Analyse des Unternehmens als Ganzes. Dabei werden die bestehenden Strukturen sowie die Abläufe untersucht und auf deren Funktion und Effizienz hin überprüft. Diese „Bestandsaufnahme“ ermöglicht es, Schwachstellen und Probleme, aber auch Potential und Stärken zu identifizieren. In der zweiten Stufe werden anhand der gewonnenen Ergebnisse konkrete Maßnahmenpakete erarbeitet. Die phasenweise Umsetzung der ermittelten Optimierungsstrategie kennzeichnet die dritte Stufe.

## Erfolgreicher Start

Zahlreiche Fensterbauer nahmen bislang das Angebot des kompetenten Marktpartners wahr. Beim Roto-Check

das Problem	die Folgen	der Lösungsweg
<ul style="list-style-type: none"> <li>Jahreszahl bei Datumsangaben besteht in Software meist nur aus zwei Feldern</li> <li>Beispiel: 1998 = „98“ Programme ergänzen die ersten beiden Ziffern allerdings immer „19“</li> <li>Ergebnis: Das Jahr 2000 geschrieben als „00“ wird ergänzt durch „19“ und so zum Jahr 1900</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>fehlerhafte Rechnungen, Bescheide etc.</li> <li>Zusammenbruch ganzer Systemkomplexe</li> <li>Umstellungsaufwand von ca. 900 Milliarden DM weltweit</li> <li>Geschäftschance für Unternehmen, die frühzeitig umstellen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bestandsaufnahme in der EDV</li> <li>Risikoanalyse (evtl. in Zusammenarbeit mit Systemlieferant)</li> <li>Entwicklung und Installation geeigneter „Helfer“-Programme</li> <li>Testlauf</li> <li>Lösungen für eigene Kunden anbieten</li> </ul>

Quellen: Siemens Systemhaus u. a. **ifmu** 98 12 126

stand neben dem Erkennen eigener Schwächen und deren Beseitigung vor allem der Vergleich der eigenen Produktivität mit dem Wettbewerb im Vordergrund. Die sich stetig verschärfenden Marktbedingungen, charakterisiert durch harten Preiskampf, kurze Lieferzeiten und ruinösen Verdrängungswettbewerb, zwingen viele Betriebe, die eigenen Prozesse und Abläufe kritisch zu durchleuchten. Hinzu kommen die gestiegenen Anforderungen der Bauherren hinsichtlich Beratung und Baudurchführung. Gefragt ist ein umfassendes Leistungsangebot „aus einer Hand“.

Oft kennen Unternehmen ihre Schwachstellen, bekämpfen aus Personal- und Zeitknappheit jedoch nur die Auswirkungen, nicht die Ursachen. Eine sichere Auftrags- und Terminplanung ist aber nur möglich, wenn die Robustheit der internen Abläufe gewährleistet ist und Verantwortlichkeiten, Aufgaben und Abläufe klar definiert sind. Dazu gehört auch eine kontinuierliche Überprüfung des Auftragsabwicklungsprozesses. Das Problem „Qualitätsmängel“ basierte in den meisten Fällen sowohl auf einem fehlenden Qualitätsbewusstsein der

Mitarbeiter als auch auf deren mangelhafter Qualifikation. Neben der Einführung eines Qualitätsmanagementsystems schaffen bewußtseinsbildende Maßnahmen Abhilfe. Weitere Defizite kristallisierten sich im Bereich Marketing und Vertrieb heraus. Obwohl die konsequente Vermarktung der eigenen Produktpalette bzw. der angegliederten Handelsware immer mehr wettbewerbsentscheidend ist, entwickeln nur wenige Fensterbauer langfristige, zielorientierte Marketingkonzepte. Durch das Optimierungsprogramm konnten die teilnehmenden Betriebe nicht nur ihren eigenen Marktwert einordnen, sie erhielten zudem das Rüstzeug, um sich den Herausforderungen des Marktes auch künftig erfolgreich zu stellen.

Aufgrund der hohen Akzeptanz und der guten Nachfrage nach dem Roto-Optimierungskonzept wurden die bestehenden Kapazitäten weiter ausgebaut. Die Roto-Firmengruppe möchte damit einen zusätzlichen Beitrag für den Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit ihrer Marktpartner leisten. □

Rechtzeitig an Problemlösungen denken: die Umstellung der Computer zur Jahrtausendwende muß sorgfältig vorbereitet werden.