

WAS DIE „BESTEN DER BESTEN“ UNTERNEHMEN ANDERS MACHEN

A horizontal bar is positioned in the lower-left quadrant of the slide. The top portion of the bar is a solid dark grey rectangle. The bottom portion is a thin horizontal line composed of several distinct color segments: black, blue, light blue, red, orange, and yellow.

WER BESSER WERDEN WILL, MUSS VERÄNDERN.

ROLAND W. GÖRZ, VPPL

Was die „Besten der Besten“ anders machen

Welches Unternehmen will nicht zu den „Besten der Besten“ seiner Branche gehören, und mit eigenen Maßstäben, mit eigenen Visionen und mit eigenen Ideen ganze Märkte entwickeln, Branchen umgestalten, Wettbewerber überflügeln und dauerhaft erfolgreich sein? Und das auch noch unabhängig von Konjunkturschwankungen und personellem Wechsel.

Wie gelingt das? Gibt es ein Erfolgsrezept?

In wissenschaftlichen Untersuchungen in über 6.000 Unternehmen ist man dieser Frage nachgegangen und kam zu dem eindeutigen Ergebnis: High Performance lässt sich objektiv messen und folglich auch gezielt verwirklichen.

Die herausragende Leistungsfähigkeit basiert vor allem auf dem Zusammenspiel von drei wesentlichen

Bausteinen: der optimalen Marktausrichtung, einer individuellen Erfolgsformel und einer leistungsstarken Unternehmenskultur.

Es hat sich gezeigt, dass High Performance Unternehmen alle ihre Aktivitäten an den Wünschen der Kunden (hoher Erfüllgrad der Kundenwerte Qualität, Service und Preis) und der angestrebten Positionierung ausrichten.

Sie ziehen immer wieder verschiedene strategische Optionen in Betracht, um Wachstumschancen zu identifizieren und zu erschließen.

Außerdem differenzieren sie sich durch eine individuelle Kombination von Fähigkeiten und Angeboten, die die Kundenbedürfnisse gezielt und effizient abdecken.



HEUTE KANN MAN ALS UNTERNEHMEN VERSCHENKTE
POTENTIALE NICHT MEHR IGNORIEREN, MAN MUSS DIE
CHANCE DER VERÄNDERUNG NUTZEN.

CHRISTINE KLOMANN, VPPL

Dabei investieren sie in einzigartige, neue Geschäftsmodelle und Innovationen. Und nicht zuletzt wissen die Spitzenunternehmen, dass der Schlüssel zur erfolgreichen Umsetzung ihrer Ziele im Grunde bei den Mitarbeitern liegt.

Sie begreifen Unternehmenskultur, Unternehmensführung und Talentmanagement als wesentlichen Bestandteil ihrer Strategie. So schaffen sie die Voraussetzungen für anhaltende Effizienz, Qualität und den konstruktiven Umgang mit Veränderungen und Innovationen.

Wie agieren die „Besten der Besten“?

Sie denken in Visionen und setzen neue Maßstäbe. Sie entwickeln revolutionäre, einzigartige Geschäftsmodelle und haben den Mut, sich herausragende Ziele zu setzen.

Sie setzen darauf, dass sie für jede Aufgabenstellung eine erfolgreiche Lösung finden werden.

Sie wissen, dass herausragende Ziele nur mit leistungsstarken Ressourcen zu erreichen sind, und sie verstehen es, unternehmenseigene Fähigkeiten mit zusätzlichen Kompetenzen und Kapazitäten gewinnbringend zu ergänzen.

Philip Rosenthal, Rosenthal AG, hat als erfolgreicher Unternehmer schon vor vielen Jahren treffend formuliert:

„Der ideale Manager ist der Mann, der genau weiß, was er nicht kann, und sich dafür die richtigen Leute (Ressourcen) holt.“



**DER IDEALE MANAGER IST DER MANN, DER GENAU
WEISS, WAS ER NICHT KANN, UND SICH DAFÜR DIE
RICHTIGEN LEUTE HOLT.**

PHILIP ROSENTHAL, UNTERNEHMER

..., und sich dafür die richtigen Leute (Ressourcen) holt.“

Sie kennen bestimmt folgende Situation: Sie wollen ein bedeutungsvolles Ziel mit Ihren unternehmenseigenen Möglichkeiten erreichen und müssen leider erkennen, dass Sie Ihr Ziel, warum auch immer, nicht erreichen werden, und Sie sich in diesem Moment **nichts Sehnllicheres wünschen** als eine zu Ihrem Unternehmen passende, effizient und selbständig agierende Projektierungsressource?

Solche und ähnlich gelagerte Wünsche erfüllt VPPL mit KREWI. **KREWI** ist eine „rundum“ Kompetenz- und Kapazitätsressource, die seit vielen Jahren von Unternehmen **gebucht** und über alle Projekt- und Entwicklungsphasen hinweg allumfassend eingesetzt wird.

KREWI liefert nicht nur die geniale Idee, das passende Lösungskonzept und die Planung, sondern setzt das

Ganze in verantwortlicher Position des führenden Experten und der kreativen Leitung bis zum angestrebten, hochwertigen Nutzen interdisziplinär um.

Mit KREWI werden anspruchsvolle Aufgaben gelöst, ehrgeizige Ziele mit besten Ergebnissen erreicht, hohe Herausforderungen gemeistert und die sehnlichsten Wünsche erfüllt.

Der Erfolg von KREWI liegt darin begründet, dass wir aus den Kompetenzen: **Kreativität, Erfahrung und Wissen** ein integrierte Einheit bilden und diese sowohl intuitiv als auch analytisch nutzen.

KREWI - Alles ist möglich!

KREWI, die Management-Ressource für höchste Ansprüche.



**ES GIBT NICHTS MÄCHTIGERES AUF DER WELT
ALS EINE IDEE, DEREN ZEIT GEKOMMEN IST.**

VICTOR HUGO, FRANZÖSISCHER SCHRIFTSTELLER

MANAGER BUCHTEN KREW! WEIL SIE IM BEREICH P+L

- ihre Leistungsfähigkeit **steigern** und ihre Kapazitäten auf neue / veränderte Marktanforderungen / Mengengerüste anpassen bzw. erweitern wollten,
- ihre Kosten **senken**, ihre Qualität verbessern, ihren Service ausbauen und damit ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern wollten,
- ihre eingesetzten / installierten Kompetenzen, Kapazitäten, Ressourcen mit **höherer** Produktivität nutzen wollten,
- ihr Geschäftsmodell / Betriebskonzept hinsichtlich Effektivität, Effizienz und Transparenz „upgraden“ wollten,
- folgende Fragen **beantworten** wollten: Wo stehen wir heute? Wo müssten wir stehen, um die Besten unserer Branche zu sein? Mit welcher Strategie, mit welchen Lösungskonzepten, mit welchen Ressourcen und mit welchem Aufwand kommen wir dort hin?
- bekannte Probleme, Schwachstellen, Engpässe endlich erfolgreich gelöst bzw. **beseitigt** haben wollten,
- für eine strategische Entscheidungsfindung eine qualifizierte Expertise, Untersuchung, Gutachten oder Studie **benötigten**,
- für sich und ihre Kunden ein besseres, zukunfts-trächtiges Unternehmensmodell / -konzept entwickeln und **installieren** wollten,
- nicht für jede Aufgabe, jede Zielsetzung, jede Herausforderung oder für jede Problemstellung immer die „richtigen“ Kompetenzen und Kapazitäten **vorhalten** wollen und können,
- wussten, dass sie mit ihrer aktuellen Performance nicht mehr den Anforderungen des Marktes gerecht werden und dafür **dringend** ein geeignetes „Tuningprogramm“ brauchten,
- bereits die **besten** Erfahrungen gemacht hatten und somit wussten, dass man mit KREW! immer eine „passende“ Lösung **entwickelt** und unternehmerisch **sinnvoll** umgesetzt bekommt,
- **ganz einfach besser werden wollten** und sich nichts Sehnlicheres wünschten, als an dieses Ziel zu kommen.

**DAS AUSSERGEWÖHNLICHE GELINGT
NICHT AUF DEM GEWÖHNLICHEN WEG.**

FRIEDRICH SCHILLER



ROLAND W. GÖRZ

DIPL.-INGENIEUR, PRODUKTIONSTECHNIK

„Seit 1982 beschäftige ich mich mit der Lösung von unternehmerischen Aufgaben im Bereich Produktion und Logistik, und KREWI ist die logische Konsequenz aus allem. KREWI begeistert, bringt Erfolg und macht Lust auf mehr.“



CHRISTINE KLOMANN

DIPL.-WIRTSCHAFTSINGENIEURIN, COACH

„Die Chancen und Perspektiven von KREWI sind einzigartig und grenzenlos. Man sollte KREWI nicht lange erklären. KREWI muss man erleben, um zu verstehen. Denn nichts ist selbsterklärender als der Erfolg!“



UNSERE THEMEN

Logistik

- Standortlogistik
- Distributionslogistik
- Produktionslogistik
- Intralogistik
- Kontraktlogistik
- Lagerlogistik
- Speditionslogistik
- Outsourcing (Logistik)
- Insourcing (Logistik)
- Supply Chain
- Supply Chain Management

Produktion / Dienstleistung / Branche

- Konsumgüterindustrie
- Lebensmittelindustrie
- Pharmaindustrie
- Kosmetikindustrie
- Handel
- Großhandel
- Versandhandel
- Maschinenbau, -teile, -komponenten
- Werkzeug- /Toolindustrie
- Automotiv
- Möbelindustrie
- Nutzfahrzeughersteller
- Betriebsmittel-, -technikindustrie
- Ersatzteil- / After Sales Services

UNSERE KOMPETENZEN

- **Wertschöpfungsprojekte**
Von der konzeptionellen Idee über die Planung bis hin zur interdisziplinären Umsetzung und wirkungsvollen Wertigkeit. Zielsetzung: Mit betriebswirtschaftlich sinnvollem Projektierungsaufwand einen hohen, gewinnbringenden Nutzen erzielen!
- **Projekte zur Steigerung der unternehmerischen Leistungsfähigkeit**
hinsichtlich der Werte: Qualität, Service und Kosten
- **Opportunity - Workshops, - Studien, - Expertisen, - Konzeptionen**
zur Beantwortung der Fragen: Wo stehen wir heute? Wo wollen oder müssen wir hin? Wie kommen wir dort hin?
- **Initiative Projektentwicklung und -umsetzung**
- **Unternehmensentwicklung / -erweiterung / -umstrukturierung**
- **Management - Consulting und Coaching**
- **Logistik Optimierung**
- **Strategieentwicklung und –beratung**
- **Fabrikplanung und –beratung**
- **Logistik:** Konzeption, Planung und Umsetzung
- **Lager:** Konzeption, Planung und Umsetzung
- **Produktion/Fertigung:** Konzeption, Planung und Umsetzung
- **Aufbau- und Abwicklungsorganisation:** Konzeption, Planung und Umsetzung
- **Interdisziplinäres Projektmanagement (Bau, Technik, IT/DV)**
- **Einzel- , Team- und Projekt – Coaching**
- **Outsourcing**
- **Insourcing**

**MAN SOLLTE KREWI NICHT LANGE ERKLÄREN.
KREWI MUSS MAN ERLEBEN, UM ZU VERSTEHEN.**

CHRISTINE KLOMANN, VPPL

ES IST ZEIT!

Jeder Tag liefert genügend Gründe, besser zu werden. So gesehen: **Es ist immer Zeit!**

Bestimmt hat Sie der Inhalt dieser Lektüre an das eine oder andere Vorhaben oder Projekt **erinnert**? Wenn ja, dann könnte es doch eine sehr gute Idee sein, dass wir Ihnen die Leistungsfähigkeit von KREWI anhand eines dieser Vorhaben oder Projekte **exemplarisch** vorstellen. Wie finden Sie die Idee? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Ihre Ansprechpartner: **Roland W. Görz, Christine Klomann**

KREWI

- ✓ **BOOK THE BEST**
- ✓ **GET THE BEST**
- ✓ **BE THE BEST**