

02

schlagzahl

IAOB_ERFOLGSGESCHICHTEN.

„Uns interessieren
die Ergebnisse.“



Die Firma SCHURTER AG gehört zu den führenden Herstellern von Elektronik-Komponenten. Dort zählt, was nachweislich Erfolg verspricht. Erfahrungen aus 15 Jahre IAOb-Betreuung.

Kontinuierlich besser werden: Das ist eine Viertel Million Franken „wert“.

KVP, Ideenmanagement und Bonusysteme für die Mitarbeitervergütung – bei der SCHURTER AG haben die IAOB-Methoden für nachhaltige Ergebnisse gesorgt.

„Uns interessieren Ergebnisse, nicht Theorien“, erklärt Hanspeter Perrollaz, seines Zeichens über zwanzig Jahre Produktionsverantwortlicher bei der SCHURTER AG, einem der führenden, weltweit aktiven Schweizer Hersteller von Elektronik-Komponenten. Damit trifft er ganz genau den Kern dessen, was die Betreuer der IAOB AG als zentralen Ansatz ihrer Beratungsleistung sehen: Handeln, nicht reden. Über fünfzehn Jahre begleiten sie den Luzerner Spezialisten für Geräteschutzschalter, Gerätestecker und Sicherungen.

„Im KMU müssen Berater zeigen, was sie wirklich drauf haben.“

Ideenmanagement (IM), Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP) und in Kombination die Einführung von Bonussystemen in der Mitarbeitervergütung waren und sind dabei die Eckpunkte und Kernprojekte in der Zusammenarbeit.

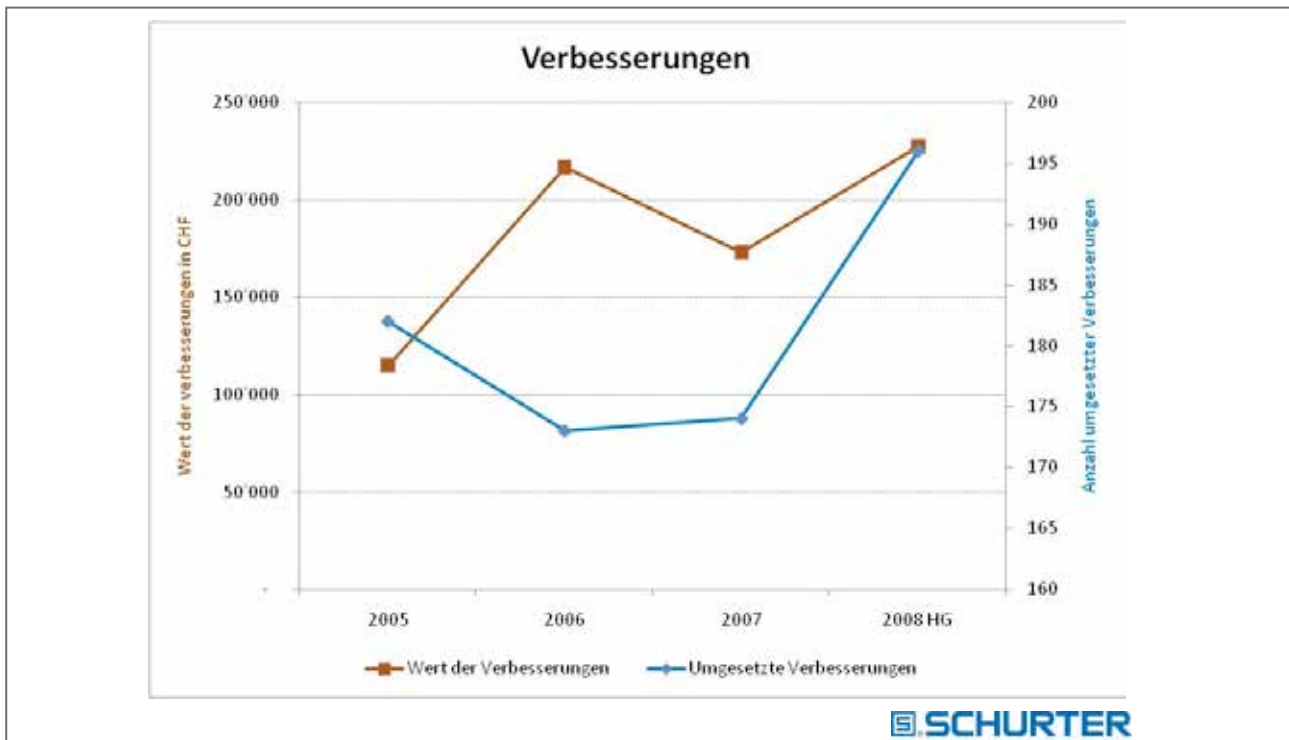
„Ganz klar, die erfolgreiche Entwicklung unseres Unternehmens – sie war übrigens in einzelnen Jahren stürmisch – ist kein Ergebnis der IAOB-Beratung. Aber, neben vielen anderen Aktivitäten der Mitarbeiterentwicklung und Prozessoptimierung haben wir ganz entscheidend davon profitiert, dass uns die IAOB AG bei der Umsetzung von Verbesserungsprozessen und im Ideenmanagement betreut und begleitet hat. Weil sie mit Ihrem Know-how und ihrer Erfahrung geholfen hat, die Vorteile von IM und KVP voll zur Geltung zu bringen“, betont Hanspeter Perrollaz. Ausserdem habe sie dem „durchaus diffizilen System“ bonusorientierter Vergütung zu durchschlagendem Erfolg und vor allem „verinnerlichtem und akzeptiertem Alltag“ im Kopf der Mitarbeiter verholfen, führt der erfahrene Produktionsspezialist weiter aus.

Für ihn, der jetzt in den Ruhestand wechselt, ein Erfolgsmodell, dass

damals „alles andere als selbstverständlich“ gewesen sei. „Berater hatten und haben in inhabergeführten Unternehmen nicht unbedingt das beste Standing. Oder anders ausgedrückt – sie müssen zuerst mal beweisen, dass sie die Praxis drauf haben und nicht nur die Theorie.“

Die Zahlen sprechen eine deutliche Sprache: Mit nahezu 250.000,- Schweizer Franken „bewertet“ die SCHURTER AG beispielsweise die Verbesserungen allein im Jahr 2008 für den Bereich „Produktion“.

Dafür lässt sich die IAOB AG gerne in die Pflicht nehmen. Clou der Zusammenarbeit dieser etwas anderen Unternehmensberatung: Das Honorar der Beratungsleistung berechnet sich nach dem erzielten Ergebnis. Eben ganz im Sinne der Philosophie, das Handeln zählt und nicht reden, oder Ergebnisse statt wohlklingenden Methoden.



Verbesserungen werden nicht nur sachlich-inhaltlich erfasst – sondern auch in Franken bewertet. Weil es nicht nur darum geht, das Bessere dem Guten vorzuziehen, sondern auch den finanziellen Vorteil zu beweisen.



Gemeinsam kämpfen, sich gemeinsam „ins Zeug legen“ – und dann Erfolge gemeinsam feiern. Die Motivation für nachhaltigen Einsatz.

Originalton

„Nicht nur bei schönem Wetter.“

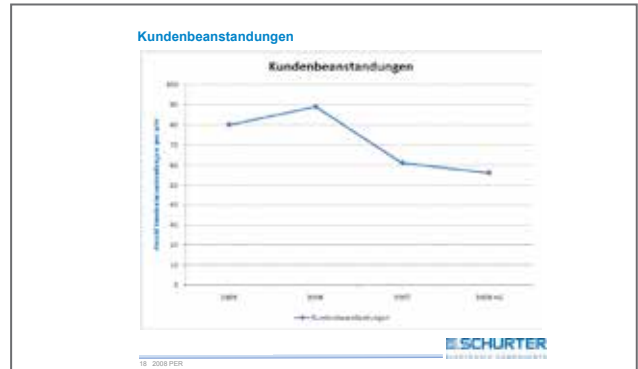
Hanspeter Perrollaz ist ein Mann nüchterner Betrachtungsweise. Und redet sich nie die Situation schön. Sein Standpunkt.

„Auch die SCHURTER AG macht zur Zeit eine schwierige Phase durch. Und bonusabhängige Vergütung ist in Zeiten schrumpfender Gewinne ein heikles Thema. Allerdings bin ich überzeugt – Kontinuierliche Verbesserung, Ideenmanagement und Beteiligung der Mitarbeiter am Auf und Ab der Unternehmung ist kein Schönwetter-Thema, sondern die Voraussetzung für nachhaltigen Erfolg.“

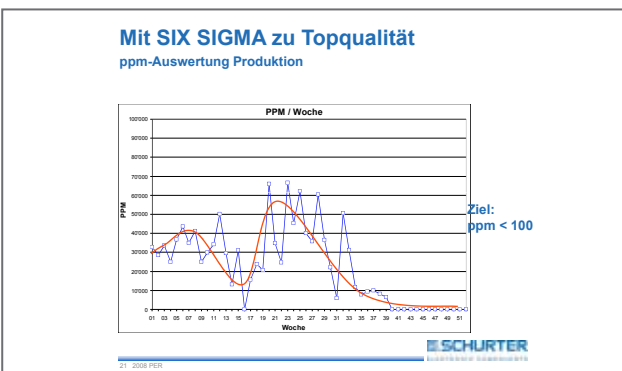
Die Zahlen sprechen für sich.



Gemessene Produktivitätssteigerung dank KVP, IM und damit verbundene Mitarbeitermotivation.



Zufriedene Kunden sind das Kapital der Zukunft: Die Zahl der Beanstandungen ist signifikant rückläufig.



Wenn die Fehlerquote sinkt, steigen Kundenzufriedenheit und das Ergebnis proportional.



Ziele, die erreicht werden, sind die besten Ziele, weil sie in die Zukunft führen.

SCHURTER AG im Profil

- Geschäftsbereiche:** Hersteller von elektrischen Geräten aus verschiedenen Branchen wie Telecom- und Computerindustrie, Medizinaltechnik, allgemeine Elektronik sowie im Anlagen- und Gerätebau: Gerätestecker, Fuses, Geräteschutzschalter, Eingabesysteme, EMV-Produkte
- Mitarbeiter weltweit:** 1.300 weltweit, 540 in der Schweiz
- Verkaufsorganisation:** Globaler Verkauf und Distribution mit Hauptsitz in Europa: SCHURTER AG, Luzern, Schweiz
 Amerika: SCHURTER Inc., Santa Rosa, CA, USA
 Asien: SCHURTER (S) Pte. Ltd., Singapur
 Vertretungen in rund 60 Ländern und über 200 Distributoren garantieren, dass SCHURTER international präsent ist.
- Fertigungstechnologie:** SCHURTER bietet komplette Lösungen von der Idee bis zur Lieferung der einbaufertigen Systeme. Mehr als 50 Ingenieure engagieren sich für die Entwicklung der Produkte und Fertigungssysteme. Unsere Kompetenz umfasst Spritzgiessen, Metallverarbeitung, Galvanik, Montage mittels automatisierter Robotiksysteme, Verarbeitung von Touch Panel in Reinräumen, Fertigung von Gehäusesystemen, Bestückung von Leiterplatten sowie Entwicklung und Produktion von EMV-Produkten.
- Umsatz:** ca. 200 Mio CHF

FAKTEN DER IAOB-ZUSAMMENARBEIT

- Betreuter Bereich:** Produktion
- Zusammenarbeit:** seit 1994
- Leistung:** Beratung, Betreuung und verantwortliche, operative Umsetzung verschiedener Massnahmen in den Bereichen Ideenmanagement, Kontinuierlicher Verbesserungsprozess und Einführung bonusorientierter Vergütungssysteme.

