



## VORSPRUNG DURCH TEAMWORK

Mitarbeiterkonferenz schlägt Brücken

Drei bisher voneinander unabhängige Abteilungen zusammen zu bringen, ist nicht einfach. Sind diese dazu über die Standorte Friedrichshafen, Rödermark und Kassel verteilt, haben eine unterschiedliche Historie und sind in völlig unterschiedlichen Märkten tätig, wird die Aufgabe noch schwieriger. Um eine Lösung hierfür zu finden, wurde eine dreitägige Konferenz in Leimen bei Heidelberg durchgeführt. Teilgenommen haben Anlagenbau Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb Silos und Komponenten sowie Service und Ersatzteile.

„Sie sind das Rückgrat von Zeppelin“, mit diesen Worten begrüßte Thomas Großgarten, Geschäftsführer der Geschäftseinheit Anlagenbau, die Kollegen. In den Bereichen Key Components und Customer Service würden allerdings noch ungeahnte Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung schlummern. „Dieses Potential wollen wir heben. Mit ganz konkreten Handlungsanweisungen, Aufgaben, Verantwortlichkeiten und Entscheidungen über alle offenen Fragen, die sich in der dreitägigen Konferenz ergeben.“

### Hoher Anspruch statt leerer Sprüche

„Wir wollen unseren Kunden ein exzellenter Partner sein“, diesen gemeinsamen Anspruch definierte das Team für sich. Und das Ziel für die Konferenz, dass nur konkrete Ergebnisse auch akzeptable Ergebnisse sind. Im Rahmen der Veranstaltung wurden nicht nur Begriffsdefinitionen getroffen, sondern konkrete Handlungsanweisungen erarbeitet. In verschiedenen Arbeitsgruppen wurden die Schwachstellen der aktuellen Zusammenarbeit in verschiedensten Themenbereichen benannt, ein optimaler Zustand – auch und gerade aus Sicht des Kunden – definiert sowie ein Maßnahmenkatalog zur Optimierung aufgestellt. Dieser beinhaltet u. a. die Erstellung eines gemeinsamen Produktkatalogs, die Angleichung der Arbeitsweisen und -abläufe,

Teamwork bei der Mitarbeiterkonferenz.

Wenn wir exzellente Partner unserer Kunden sein wollen....

Was müssen wir dringend ändern?

Was müssen wir unbedingt beibehalten?

Ein hoher Anspruch, den die Teilnehmer an sich selbst stellen.

eine allgemein zugängliche Know-how-Datenbank sowie den Aufbau eines Schulungsprogramms für Kunden. Am Ende wurden Mitarbeiter bestimmt, die für die Realisierung der Maßnahmen verantwortlich sind.

### Bessere Struktur – besseres Gefühl

Doch nicht nur die erarbeiteten Strukturen im Sinne einer einheitlichen und optimierten Kundenansprache und Auftragsbearbeitung sind als Erfolg der Veranstaltung zu verbuchen. Auch das Miteinander, das Kennen der Kollegen und deren Sichtweisen, die zwar an einem anderen Standort arbeiten, aber unter Umständen für denselben Kunden, sind enorm wichtig. Denn die eigentliche Arbeit kann nur im Team erledigt werden. Nun gilt es, die konkreten Verabredungen zu realisieren, um möglichst schnell in jeder Beziehung ein exzellenter Partner der Kunden zu sein.

Z. Martin Falter