



© Dr.-Ing. Meywald GmbH & Co. KG



Firmenportrait

Dr.-Ing. Meywald GmbH & Co. KG
Bad Arolsen

Produktspektrum:

Produktion von Bandhalbzeugen mit bereits vor dem Stanzprozess konfektionierten Oberflächen, Produktion von Messbändern und kalibrierten Maßbandstreifen

Anzahl Mitarbeiter: 15

Branche: Automotive

Ansprechpartner: Dr. Volker H. Meywald

Internet: www.meyband.de

ProWis ist ein Projekt zur Verbreitung von Wissensmanagement im Mittelstand und wird vom BMWi im Rahmen der Initiative „Fit für den Wissenswettbewerb“ gefördert.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages



Fit für den
Wissenswettbewerb

FALLBEISPIEL DR.-ING MEYWALD GMBH & CO. KG

Ausgangssituation

Die Dr.-Ing. Meywald GmbH & Co. KG ist ein kleines Unternehmen mit Firmensitz in Bad Arolsen. Unter der Marke MeyBand® werden der Zuliefererindustrie innovativ beschichtete Band-Halbzeuge angeboten. Die Oberflächen können eine optische und/oder eine technische Funktion haben und sind hinreichend verformungsfähig für die Herstellung von Stanz-, Stanzbiege- und sogar Stanzbiegetiefzieh-Teilen. Eine der ersten großen Innovationen in diesem Gebiet war die Teflon®-Beschichtung für Stanzbänder, die interessante Projekte in der Handybranche brachte. Da alle Produkte kundenspezifisch und anwendungsbezogen entwickelt und gefertigt werden, ist die Entwicklung überproportional stark belastet. Stringente Vertriebs- und Entwicklungsarbeit bringt es ferner mit sich, dass in hohem Maße und in hoher Geschwindigkeit Wissen über Märkte, Kunden, Verfahren, Produkte und dazugehöriges Know-how generiert werden.

Wissensmanagement konkret

Um nicht Gefahr zu laufen, dass dieses Wissen mit zugehörigen Fähigkeiten und Erfahrungen mehrfach generiert wird, muss eine kluge und nachhaltige Art gefunden werden, mit diesem Wissen umzugehen. Nach der Analyse zu Beginn des Projektes im Hause Meywald ergab sich folgender Handlungsbedarf:

- Verfügbarkeit von Kundenwissen inkl. Verknüpfung zu Projekten verbessern
- Personelle Engpässe abbauen (für zentrale Engpässe) sowie Mitarbeitermotivation steigern bzgl. Wissensaustausch
- Wissen über Partner und Kunden systematisch erzeugen
- Projekterfahrungen festhalten

Aus den Handlungsfeldern resultierten konkrete Maßnahmen, die im Rahmen des ProWis-Projektes angepackt wurden. Hierzu zählen u.a. die Optimierung der bereits genutzten Projekttagenden sowie der Einsatz von Instrumenten zur Verbesserung der Kundenbetreuung.

Exemplarische Projektagenda der Dr.-Ing Meywald GmbH

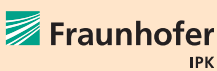
AGENDA	Projekt-Nummer: 010807-331	Projektleiter: VM	Beginn 07.08.2001	
Anschrift des Kunden	Firma	T.D. GmbH & Co. KG		
	Branche	Büro- und Datentechnik		
	Straße	Postfach 10 00		
	PLZ / Ort	42699 Solingen		
	Fax	F 021248-248 042 0		
Ansprechpartner	Herr ...	Fkt	T-DW -	F-DW -
	Frau ...	Fkt	T-DW -	F-DW -
	Herr ...	Fkt EK	T-DW -	F-DW -
Projektbezeichnung	Teile für Büro - OEM			
Produktbezogene Forderungen	Umformfähig für Trapezbleche			
Datum	Aktion	Kürzel	Termin	
12.11.01	Gespräch mit H. ... über Trapezbleche – Entscheidung gefallen für Teile aus 1 Hand ???	VM		
05.11.01	Pflichtenheft Trapezbleche – Standzeitverlängerung gegen rostfreien Stahl (30.000 Blatt) auf mindestens 150.000 Blatt – wie können wir das lösen?	VM-WE	08.11.01	

Das ProWis-Angebot

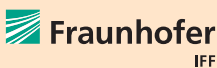
ProWis stellt einen Pool an Lösungen zur Verfügung, um den aktuellen Wissensstand in Ihrem Unternehmen aufzudecken, Handlungsfelder aufzuzeigen und die daraus resultierenden Ziele umzusetzen.

Die ProWis-Tools:

- Wissensmanagement-Audit und Wissensmanagement-Fitness-Check
- Methode zur geschäftsprozessorientierten Analyse und Einführung von Wissensmanagement (GPO-WM)
- WM-Lösungsbox im ProWis-Shop
- WM-Fallbeispiele



Dipl.-Kfm. Ronald Orth
 Competence Center
 Wissensmanagement
 Telefon: +49 (0) 30 / 3 90 06-171
 Fax +49 (0) 30 / 3 93 25 03
 ronald.orth@ipk.fraunhofer.de
 www.wissensmanagement.fhg.de



Dipl.-Wirtsch.-Inf. Stefan Voigt
 International Competence Center
 Logistics (ICCL)
 Tel. +49 (0) 391 / 40 90-713
 Fax +49 (0) 391 / 40 90 93-713
 stefan.voigt@iff.fraunhofer.de
 www.iff.fraunhofer.de

Wie wurden die Lösungen umgesetzt?

Projekttagenden: Das Unternehmen verfügt mit den Projekttagenden bereits über ein hervorragendes Instrument der Projektverfolgung. Bisher wurden die Agenden eher punktuell genutzt. Sie waren nicht immer aktuell und deshalb nicht verlässlich, weil nicht alle Gespräche eingetragen und Schriftverkehr und Angebote an verschiedenen Orten abgespeichert wurden. Es wurden daher ergänzende Aufgaben und Regeln definiert, die dafür sorgen, dass auch im Alltagsstress die Projekttagenden „à jour“ sind. Mit einer relativ kleinen Verhaltensänderung konnten die Agenden in kurzer Zeit zu brauchbarem Leben erweckt werden und davon profitieren alle Beteiligten: Heute wird jeder Schriftverkehr eingetragen. Da vieles per E-Mail abgewickelt wird, sind es nur wenige Klicks und der Schriftverkehr ist in die Agenda kopiert. Angebote und ausgehender Schriftverkehr werden mit der Agenda verlinkt und lassen sich mit einem Klick öffnen. Das gleiche gilt für Besuchsberichte. Die Agenden sind heute komplexe, chronologisch geführte kleine Datenbanken, die auch der Geschäftsführung schnelle Einblicke mit umfangreichen Informationen in die Projekte ermöglichen.

Kunden-Typologie: Die Produkte und Leistungen des Unternehmens haben einen hohen Beratungsbedarf. Die Kunden kommen zumeist mit Wünschen auf das Unternehmen zu, für die sie noch keinen konkreten Lösungsansatz haben. Hier gilt es, die Ansprechpartner dort abzuholen, wo sie stehen und sich als kompetenter Partner zu etablieren. Das Instrument der Kunden-Typologie unterstützt diesen Prozess der Kundenbetreuung. Hier geht es

jedoch nicht um Methoden zum „Aushorchen“, sondern um strategische Partnerschaften zwischen Berater und Kunde. Auf dieser Basis werden langjährige vertrauensvolle und sehr erfolgreiche Synergien geschlossen. Dieses so wichtige weiche Kundenwissen wird jedoch bewusst nicht in Datenbanken abgespeichert, sondern gehört zu den persönlichen Kompetenzen und ist gelebte Partnerschaft.

Ergebnisse und Nutzen

Durch die Aktionen Projektagenda und Kunden-Typologie konnte das Ziel einer Verbesserung der internen Abläufe mit den folgenden Vorteilen erreicht werden: Zeitersparnis, Wegfall von Fehlerquellen und eine Verbesserung der weichen Faktoren im Umgang mit den Kunden. Entscheidend dabei war es, das Dringende von dem Wichtigen zu unterscheiden. Nur wenn es hier hinreichende Kriterien gibt, an welcher Stelle die Erfüllung von Aufgaben zwingend notwendig ist und die täglichen Aufgaben unterstützt, kann Wissensmanagement gelingen.

Das vorgestellte Beispiel ist neben 14 weiteren Fallstudien im Buch „Wissensmanagement im Mittelstand“ ausführlich dargestellt.



K. Mertins, H. Seidel (Hrsg):
 Wissensmanagement im Mittelstand. Grundlagen – Lösungen – Praxisbeispiele.
 Springer, 2009.