

Hosted by

Ricola



Ziele und Strategien wirksam machen



in Präsenz oder Online



International agierende
Unternehmensberatung

Zur Orientierung

- Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, die die **Durchgängigkeit von strategischen Zielen bis zur Handlungsebene sicherstellen** wollen.
- Wir teilen in diesem Training unsere Erfahrung als Managementberater mit diesem **praxiserprobten, systematischen Ansatz**.
- Wir zeigen, wie die durchgängige Verknüpfung und Koordination von Zielen über alle Hierarchieebenen funktioniert und geben Dir einen **Leitfaden** an die Hand.
- Wir nennen diesen Ansatz Management KATA*.



**KATA jap. für Art und Weise eine Aufgabe durchzuführen und eine Methodik Wissen zu vermitteln*



Wir entwickeln Menschen, um Prozesse zu verbessern.

Inhalt

1

Schwerpunkte

04

2

Ihr Nutzen

05

3

Inhalte der
Online-Seminare

06 - 08

4

Ihr Trainerteam

09 – 12

5

Wichtige Infos
zu den Seminaren

13

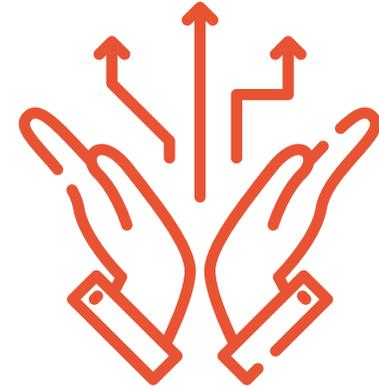
Schwerpunkte

- Greifbare Erfolge mit **Hoshin Kanri** und der **Verbesserungs-KATA**
- Check der aktuellen Strategie auf Vollständigkeit und Plausibilität
- Ableiten konkreter, messbarer **Ziele** für alle Organisationseinheiten und -ebenen
- Motivation, Abläufe und Strukturen für **Veränderung** schaffen
- Beteiligungsgrad und Zielerreichung sicherstellen
- Toyotas Managementansatz bei Ziel- und Strategieentfaltung verstehen
- **Agiles Projektmanagement** nutzen
- Dos & Don'ts bei der Zielentfaltung



Ihr Nutzen

- Praktikable Vorgehensweise für die **erfolgreiche Umsetzung** Ihrer Unternehmensstrategie: pragmatischer Zielentwicklungs- und Verbesserungsprozesses
- Erprobte Vorgehensweise und Prinzipien der **Toyota KATA**
- **Lernen** anhand praktischer Übungen auf Basis eines durchgehenden und konsistenten Fallbeispiels.
- Tipps zur **Einführung von Experten** mit jahrelanger Erfahrung



Inhalte des Seminars

Seminarleitung: Ralph Winkler, Martin Bitz, Markus Ganter

Block I – Einführung und Hintergründe

- Zielsetzung, Ablauf und Inhalte des Seminars
- Vorstellung und Eingrenzung Ziel- und Strategieentfaltung
- Vorstellung und Start Bearbeitung Beispielunternehmen (Fallbeispiel)
- Überblick Vor- u. Nachteile schon bestehender Werkzeuge (bspw. Budgetplanung, MbO, Kennzahlenkaskaden, o.ä.)
- Ausweitung der KATA-Systematik zur Management KATA als systematischer Ansatz und damit Leitfaden für Führungskräfte zur Ziel- u. Strategieentfaltung

Block II – Zielentfaltung bis zur Handlungsebene

- Die Durchgängigkeit vom strategischen Ziel bis zur Handlungsebene sicherstellen – die gängigen Hilfsmittel und Strukturelemente des Ansatzes und deren Anwendung
- Konsistente Verknüpfung und Koordination von Zielen ausgehend von der übergeordneten Strategie über jede Hierarchieebene
- Übersetzung von monetären Managementzielen in kurzfristige operative Zielsetzungen
- Direktes Ausprobieren und Anwendung anhand des Fallbeispiels

Inhalte des Seminars

Seminarleitung: Ralph Winkler, Martin Bitz, Markus Ganter

Block III – Umsetzung der erarbeiteten Zielstellungen

- Richtiges Ableiten von Projekten der Umsetzungsplanung
- Verbindung zu AGIL – Wie sich adaptives Projektmanagement (z.B. SCRUM) in die Management KATA integriert
- Typische Visualisierung in Anlehnung an das Shopfloor-Management
- Effektive und effiziente Regelkommunikation als Motor für die Umsetzung entwickeln
- Anwendung und Diskussion im Fallbeispiel

Block IV – Prüfen der Unternehmensziele und Übertrag auf eigene Situation

- SWOT des bestehenden Geschäftsmodells
- Zielsetzungen für das Geschäftsmodell von morgen in Bezug Kunden/Produkte/Services/Wettbewerb
- Vorstellung Strategie-Check kurz-/mittel- und langfristig
- Wie lässt sich Zielentfaltung auf Basis der Management KATA im Unternehmen einführen?
- Eigene Standortbestimmung und Identifikation möglicher nächster Schritte

Inhalte des Seminars

Seminarleitung: Ralph Winkler, Martin Bitz, Markus Ganter

Anwendung der Methode am Fallbeispiel

- Wissen zu Handlungswissen - durchleben Sie einen Zielentwicklungs- und Reportingprozess
- Anwendung in Gruppenarbeit
- Erleben des Abstimmungsprozess' zwischen Hierarchieebenen und Anwendung des „Catchball-Prinzips“
- Übersetzen Sie Managementkennzahlen in handlungsorientierte Prozesskennzahlen an einem realistischen Beispiel



Ihr Trainerteam

Ralph Winkler

Ralph Winkler ist Lean Experte und KATA Coach, Moderator, Dozent und Gründer und Gesellschafter der Lean Partners Projekt GmbH & Co.KG. Er begann seine Laufbahn am Fraunhofer Institut (IPA) in Stuttgart. Danach war er fünf Jahre Leiter der Fertigungsplanung bei einem Automobilzulieferer und zuständig für die Entwicklung und Einführung des dortigen Produktionssystems. Schwerpunkt seiner Arbeit ist Training und Begleitung von Managementteams bei der Einführung der Coaching- und Verbesserungs-KATA. Die Schwerpunkte liegen dabei auf dem Zielableitungsprozess Hoshin Kanri, KVP und der lernenden Organisation.



Ihr Trainerteam

Martin Bitz

Martin Bitz ist Zielentfaltungsfachmann, Partner bei Lean Partners und Gründer/Gesellschafter von Improvement Management Consultants. Er startete seine Karriere bei der Festool Engineering GmbH als Lean Consultant, wo er über 8 Jahre hinweg Kenntnisse zur Anwendung und Implementierung von Lean Management und KATA aufbauen konnte. Seit mehreren Jahren begleitet er Managementteams bei deren Zielentfaltungs- und Verbesserungsprozess. Weitere Schwerpunkte seiner Arbeit sind die Einführung von Shopfloormanagement sowie Prozessoptimierung nach den Prinzipien des Lean Managements. Ein besonderes Faible hat Martin für die Verbesserung von Produktionsplanung und -steuerung.



Ihr Trainerteam

Markus Ganter

Dr. Markus Ganter ist Gründer der JMP Management GmbH und Partner bei Lean Partners Projekt Gesellschaft. Er ist Experte für Lean Management in Entwicklung und Innovation vom Kundenbedürfnis, über Produktplattformen, interdisziplinäres Projektmanagement, bis zur Nullserie und Launch am Markt. Mit Analyse, Konzepterstellung bis zur Umsetzung begleitet er Kunden im Industriesektor bei der Durchführung komplexer Projekte, um organisches Wachstum und strategische Differenzierung mit grosser Effizienz zu verbinden. Seine Fähigkeiten liegen in der Beratung von Top-Führungskräften in Lean Innovation, Lean Development, optimierten Wertschöpfungsketten, strategischen Lieferanten und Multi-Projektmanagement.



Ihr Trainerteam

Helge Hanslik

Helge Hanslik, Gründer und Gesellschafter der Lean Partners Projekt GmbH & Co.KG. Experte für das Toyota-Produktionssystem. Pragmatische Anwendung, Kombination und Umsetzung von Lean-Methoden sowie der Verbesserungs- und Coaching-KATA. Die Begeisterung von Mitarbeitern und Führungskräften für Veränderungsprozesse sind sein Spezialgebiet. Wo immer er tätig ist, werden Prozesse, Arbeitsplätze und das Führungsverhalten nachhaltig und wirksam verbessert. Nach Führungspositionen bei der Volkswagen Nutzfahrzeuge AG war er 5 Jahre bei der Syncro Consult GmbH und 5 Jahre bei der Daimler AG / MBtech als Managing Consultant für die „Schlanke Produktion“ tätig.



5 - Wichtige Informationen

Wann

21. und 22. November 2022

09:00 – 17:00 Uhr

Art

Interaktives Vorort-Seminar

Teilnahme nur mit 3G Zertifikat
Entsprechend der Corona-Situation wird das
Training **ggf. als Online-Training** durchgeführt.

Anmeldung

E-Mail raw@lppg.de

Mobil +49 179 6948 788

Online [mit QR-Code](#)



Veranstaltungsort:

Preisgekröntes Kräuterzentrum von
Herzog & de Meuron der Ricola Group AG
Wahlenstraße 117, CH-4242 Laufen



Hotelempfehlungen

- 1 Restaurant Central AG, Röschenzstrasse 3
CH-4242 Laufen, +41 61 761 61 03
- 2 Röschenzerhof, Oberdorfstrasse 8
4244 Röschenz, +41 61 765 10 10

Preis

€1.499,- zzgl. MwSt.

Veranstalter

Lean Partners Projekt Gesellschaft mbH & Co. KG
Immenkamp 8
D-30926 Seelze