

Süddeutsche Zeitung

Freitag, 15.01.2010

Ausgabe 11/2010

Seite R-03

Abläufe optimiert

Schreiner Group arbeitet mit Maihiro zusammen

Oberschleißheim ■ Um Marketing- und Vertriebsprozesse zu optimieren, hat sich die Schreiner Group in Oberschleißheim einen Partner aus der Region ins Boot geholt. Die Unternehmensberatung Maihiro mit Sitz in Ismaning ist spezialisiert auf Kundenmanagement-Strategien und hat im zweiten Halbjahr 2009 mit Analysen im Geschäftsbereich ProTech der Schreiner Group begonnen.

In Interviews und Workshops mit den Mitarbeitern wurden Abläufe untersucht und Verbesserungsmöglichkeiten erarbeitet. Einig seien sich Maihiro und das 1951 gegründete Familienunternehmen darin, dass der Weg zum Erfolg hauptsächlich im Wachstum auf der Grundlage vorhandener Ressourcen liege statt im Streichen von Stellen, sagte Robert Asal, Beratungsleiter bei Maihiro, der die Initiative betreut. Das im Pilotprojekt herausgearbeitete Optimierungspotential werde nun auch auf die anderen Geschäftsbereiche übertragen. Grundlage dafür ist ein übergreifendes Leitbild,

welches den über 650 Beschäftigten der Schreiner Group eine einheitliche Sicht auf die strategische Marktausrichtung und das Thema Kundenmanagement ermöglichen soll, wie Asal schilderte.

Ziel sei es, in allen Geschäftsbereichen einheitliche Prozesse für Marketing und Vertrieb zu etablieren. Vereinfachte Abläufe, gebündelte Informationen und eine einheitliche, interne Kommunikation sollen mehr Zeit für die Kundenbetreuung bringen. Dafür würden die Mitarbeiter durch eine Software auch technologische Unterstützung bekommen.

Bis Ende des dritten Quartals 2010 soll die Initiative abgeschlossen sein. Die Schreiner Group als Hersteller von High-Tech-Produkten auf Basis der Selbstklebetechnik hat einen Jahresumsatz von etwa 100 Millionen Euro. Mit der Kooperation will sie ihre Position beim Kunden festigen. „Die Zusammenarbeit war für beide Unternehmen eine erfolgreiche Premiere“, sagte Asal. *rul*