

Oblikovalci in izvajalci poslovnih zгодb za lastnike in vodstva podjetij

Spremembe kot način življenja podjetja

Za podjetje, ki si želi uspeti, morajo **spremembe** postati **vsakdanji način življenja**. Želja vsakega managerja je, da je dovolj uspešen, da so spremembe usmerjene v preventivo in inovativnost, ne pa gašenje požarov.

Zato naj bodo izboljšave in inovacije usmerjene v nadgradnjo **zdravih jeder podjetja**. Pri tem moramo vsako spremembo kritično oceniti v odnosu do izbranih segmentov strank. To pomeni, da morajo spremembe v poslovanju na koncu predstavljati vrednost za stranke, in sicer tako, da jih te opazijo, cenijo in so jih na posreden ali neposreden način pripravljene plačati.

Vsak **odnos do strank** se hrani iz **ključnih sposobnosti** in **vrednot podjetja, ključnih procesov poslovanja** in ostalih odnosov, kot so: **odnos do dobaviteljev** in/ali **kooperantov, odnos do javnosti, odnos do zaposlenih** in **odnos do lastnikov**. Zato morajo biti sistemi za uvajanje sprememb usmerjeni tako na poslovne procese kot tudi na poslovne odnose.

Kratek primer iz prakse

Poslovni izzivi (pred uvedbo sprememb v obliki stalnega inovativnega razvoja):

- Nedosledno izvajanje nalog v času visoke obremenitve.
- Povečevanje reklamacij v času visoke obremenitve.
- Nezanesljiva študentska delovna sila.
- Prepočasno vračanje dokumentov iz skladišča, predvsem pri oddaljenih lokacijah (prinese, kdor ima čas).

Rešitev (po uporabi metode »stalnega inovativnega razvoja«):

- Oblikovanje skupine zaposlenih (intervencijska skupina), ki je na voljo v času visokih obremenitev in deluje na celotnem področju.
- Redna analiza ključnih petih odnosov v obliki inovativnih delavnic.
- Uvedba e-servisa.
- Določitev oseb, ki so odgovorne za pravočasno vračanje dokumentacije iz skladišča.

Koristi za poslovno okolje:

- Hitro in sistematično reševanje izzivov z upoštevanjem soodvisnosti (pri opisanem primeru smo že na prvem skupnem sestanku definirali rešitve in jih takoj uvedli v prakso).
- Izboljšan odnos do dobaviteljev (hitreje in tekoče procesiranje naročila).
- Izboljšan odnos med zaposlenimi (jasna opredelitev in sosledje nalog, tekoče poslovanje).
- Izboljšan odnos do javnosti (izpolnjevanje obljub in zvestoba vrednotam blagovne znamke).
- Odnos do lastnikov (lažje doseganje zastavljenih poslovnih ciljev).
- Izboljšan odnos do strank (trdna blagovna znamka, večja zanesljivost, transparentnost poslovanja, minimalno število napak in reklamacij).

Kako vi obvladujete uvajanje sprememb? Kako odkrivате katere spremembe so za vas prave?! Poskusite razmišljati skozi odnose.

Spremembe, ki je trg ne opazi, ne ceni in jih ni pripravljen plačati, so »metanje energije, časa in denarja v koš«.

Vir preventivnih ukrepov in inovacij v podjetju predstavljajo **odnosi**.

Za naraven prehod na koncept »spremembe so način življenja«, smo v Vibacomu razvili nov element MABS metodologije, ki ga poimenujemo **stalni inovativni razvoj**. Predstavlja nadgradnjo sistema neprestanih izboljšav in temelji na ključnih **petih poslovnih odnosih in njihovi soodvisnosti**.

Naši tekoči projekti:

PETROL GOSTINSTVO d.d.

Druga faza ciljno usmerjenega izobraževanja za vse vodje in ostale zaposlene. Temelji na rezultatih preteklih izobraževanj in nadgradnji znanja, potrebnega za izboljšanje odnosa do strank in prodaje gostinskih storitev.

VINAKOPER d.o.o.

Oblikovanje kapitalske razvojne zgodbe za povezovanje in internacionalizacijo podjetja na osnovi ključnih sposobnosti in izbranih segmentih strank.

LESNINA EMMI d.d.

Evaluacija razvojnih potencialov. Priprava izhodišč za oblikovanje razvojne zgodbe podjetja.

IMKO d.d.

Evaluacija razvojnih potencialov. Priprava izhodišč za oblikovanje razvojne zgodbe podjetja.

EGOLES d.o.o.

Oblikovanje in operacionalizacija razvojne zgodbe podjetja za obdobje treh let od 2004 do 2007.

BTC d.d.

Ozaveščanje nove poslovne zgodbe in uvedba koncepta »skrbniki strank« v BTC Logističnem centru.

GIZ GRADIS

Serijska delavnica in vetrenja možganov za managerje članic GIZa za kristaliziranje razvojnih usmeritev.

Arhiv e-publikacij **Aktualno 1.0** in **Managerski fokus** je na voljo na naši spletni strani. Do njega pridete tako, da na strani www.vibacom.si, v meniju E-publikacije, odtipkate vaše uporabniško ime (vibacom) in geslo (vibacom).

Vsi teksti, slike in koncepti predstavljeni v posredovanih obvestilih so intelektualna lastnina podjetja Vibacom d.o.o. Če ne želite več prejemati Vibacomovih publikacij, odgovorite (reply) na to sporočilo in v naslovu (subject) vpišite "odjava".



vibacom

www.vibacom.si

H O U S E F O R B U S I N E S S S O L U T I O N S