

## **Ist Ihr Unternehmen bereit für Six Sigma?**

### **- Ein Selbsttest -**

Traditionelle europäische Strategien gedeihen in einem Wirtschaftsklima wie es vor der Ölkrise in den siebziger Jahren vorherrschte. Es gab eine Nachfrageflut nach Produkten und Technologien, die der Weltwirtschaft ein gewaltiges Wachstum bescherte.

Nach der Ölkrise hat sich das Weltwirtschaftsklima radikal gewandelt.

Heute bestimmen andere Fakten den Markt:

- Gesättigte Märkte bei gleichzeitigem Anstieg des Wettbewerbs und schrumpfenden Märkten
- Kunden fordern mehr und mehr Qualität
- Deutlicher Anstieg der Ressourcenkosten bei Material, Löhnen und Energie
- Erkenntnisse zur Notwendigkeit der Senkung des Break Even Points
- Moderne Märkte fordern schnelle Produkteinführungen

Neben den Veränderungen im Wirtschaftsklima wird dabei nicht beachtet, dass eine jede Verzögerung bei der Einführung neuester Technologien Kosten verursacht. Dies gilt im gleichen Maße für die Einführung und Umsetzung neuer zukunftsweisender und dem heutigen Wettbewerbsumfeld entsprechender Managementtechniken wie zum Beispiel die Six Sigma Methode.

ViaConsilium unterstützt bei der Einführung und Optimierung der wichtigsten und meist verbreiteten Qualitätssicherungsmethoden:

- Six Sigma
- European Foundation for Quality Management (EFQM)
- Balance Score Card (BSC)
- DIN EN ISO Norm

Wir unterstützen und beraten Ihr Unternehmen bei der Einführung von modernen Managementsystemen wie zum Beispiel „Six Sigma“.

Selbsttest für die Zweckmäßigkeit bzw. Notwendigkeit zur Einführung von Six Sigma in Ihrem Unternehmen:

Trifft nicht zu	Trifft kaum zu	Trifft teilweise zu	Trifft meistens zu	Trifft zu
<b>1</b> Punkt	<b>2</b> Punkte	<b>3</b> Punkte	<b>4</b> Punkte	<b>5</b> Punkte

Wenn nicht anders gekennzeichnet: 1 = nein; 5 = zu 100% ja

<b>Aspekt: Interne und externe Kunden</b>					
Kennen Sie die Wünsche Ihrer Kunden im Detail bezogen auf Ihr Produkt?					
Führen Sie regelmäßige und gezielte Kundenbefragungen durch, die eine Durchleuchtung Ihrer Prozesse und einer Anpassung Ihrer Produkte erlauben?					
Haben Sie die Forderungen Ihrer Kunden in Ihre Prozessketten integriert?					
Können Sie die Erfüllung der Anforderungen Ihrer Kunden messen und nachweisen?					
Kennen Sie die Schnittstellen- und Prozessanforderungen Ihrer Mitarbeiter (interne Kunden)?					
Ist Ihr Unternehmen in der Lage, die Umsetzung der Forderungen Ihrer Mitarbeiter bzw. Schnittstellen an die Prozesslandschaft zu messen?					
Erwarten Ihre Kunden im direkten Vergleich mit Ihren Mitbewerbern, dass die Produkte und Dienstleistungen Ihres Unternehmens fehlerfrei sind? <b>5=NEIN; 1 = JA</b>					
Können Sie die zukünftige Erwartungen Ihrer Kunden an Ihre Produkte einschätzen?					

Kann Ihr Unternehmen auf Markt- und Strategieveränderungen schnell (innerhalb von 3 Monaten) und erfolgreich reagieren.					
Ist eine gleich bleibende Qualität eine Anforderung Ihrer Kunden? <b>5=NEIN; 1 = JA</b>					
<b>Aspekt: Lernfähigkeit / Verbesserungen</b>					
Hat Ihr Unternehmen die Möglichkeit, aus Fehlern zu lernen, diese zu messen, nachzuweisen und zu dokumentieren?					
Sieht sich Ihr Unternehmen in der Lage, die Kernursachen von Fehlern ausfindig zu machen und dauerhaft zu eliminieren?					
Diskutieren und bewerten Sie regelmäßig potentielle Verbesserungsprojekte?					
Führen Sie methodisch gesteuerte Verbesserungsprojekte durch?					
Messen Sie den Erfolg Ihrer Verbesserungsprojekte (Projekt Controlling)?					
<b>Aspekt: Mitbewerber</b>					
Kennen Sie das Maß der Integration von Kundenwünschen und innerbetrieblichen Vorgaben in die Prozesslandschaften bei Ihren Mitbewerbern?					
Kennen Sie die Qualität Ihrer Mitbewerber?					
Kennen Sie die Wahrnehmung Ihrer Kunden in Bezug auf die Qualität Ihrer Konkurrenz?					

Kennen Sie die Wahrnehmung Ihrer NICHT – Kunden in Bezug auf die Qualität Ihrer Konkurrenz?					
Befolgen Sie verschiedene Methoden, um ein Benchmarking aufbauen und betreiben zu können?					
<b>Aspekt: Unternehmensziele</b>					
Sind in Ihrem Unternehmen Ziele strategisch, operativ und taktisch definiert und auf quantitative Messgrößen herunter gebrochen?					
Können in Ihrem Unternehmen Entscheidungen getroffen werden, die auf nachweisbaren Prozessdaten, -zahlen und Fakten basieren?					
Sind Sie in der Lage alle 4 Dimensionen der Balance Score Card (Finanzen, Kunden, Interne Geschäftsprozesse, Lernen und Wachstum) im Reporting zu erfassen?					
Können Sie die Daten, Zahlen und Fakten Ihres Reportings für alle 4 Perspektiven der BSC bis zur Kernursache analysieren?					
Kann ihr Unternehmen mit den aus dem Reporting und den Analyse gewonnenen Erkenntnissen kontinuierliche Verbesserungsmaßnahmen vorantreiben?					
<b>Aspekt: Datenqualität</b>					
Ist die Qualität Ihrer Daten aktuell sichergestellt?					
Wird die Qualität Ihrer Unternehmensdaten kontrolliert?					
Sind in Ihrem Unternehmen wiederholbare und reproduzierbare Messungen zu Produkten, Leistungen und Prozessen möglich?					

<b>Aspekt: Zulieferer</b>					
Ist für Ihr Unternehmen eine hohe Liefertreue Ihrer Zulieferer von Bedeutung?					
Sind die Qualitätsanforderungen Ihres Unternehmens in die Prozesse Ihrer Zulieferer integriert?					
Ist die qualitative Erfüllung der Rahmenverträge messbar? (Liefertreue, Qualität, Service, etc.)					
<b>Aspekt: Unternehmenskultur</b>					
Tragen die meisten Ihrer Mitarbeiter den Gedanken der ständigen Verbesserung ins Tagesgeschäft und wird jeder Empfänger einer Leistung als Kunde verstanden?					
Hat Ihr Unternehmen Qualitätsgrundsätze ins Unternehmensleitbild integriert?					

**Bewertung:**

Wenn Sie unter 90 Punkten liegen, dann sollten Sie über die Produktqualitäten in Ihrem Unternehmen erneut nachdenken. Wenn Sie weitere Fragen zum Six Sigma Ansatz haben, schreiben Sie uns.

ViaConsilium  
 Richard – Byrd – Str. 43a  
 50829 Köln

Tel.: 0221- 3 561 381  
 FAX: 0221- 3 561 383

E – Mail: [info@viaconsilium.de](mailto:info@viaconsilium.de)  
 Internet: [www.viaconsilium.de](http://www.viaconsilium.de)

Ihr Ansprechpartner: Herr Volker Bannasch