

Mit spanischem Geist und deutscher Methodik

Stamm Consulting Group ist ein Beratungsunternehmen, das sich darauf spezialisiert hat Unternehmen zu helfen ihre Prozesse und operationalen Abläufe zu optimieren, um die Ergebnisse zu verbessern. Wir reden mit dem CEO, Gerhard Stamm, um aus erster Hand zu erfahren, was seine Tätigkeit ausmacht.



„Um dieses Ziel zu erreichen, verfügen unsere Berater über langjährige Praxiserfahrung und über fortschrittliches Wissen“

„Schulung führt immer zu Innovationen, dies stellt den wahren Mehrwert von Unternehmen dar.“

¿In welchen Bereichen unterstützt Stamm als Berater seine Kunden und Unternehmen?

Wir definieren uns gerne nicht nur als Berater, sondern vielmehr als Beratungsunternehmen, das in die Prozesse seiner Kunden aktiv eingebunden ist. Anders gesagt, wir beschränken uns nicht nur darauf den Unternehmen aufgrund unserer Erfahrungen mögliche Lösungen aufzuzeigen, sondern begleiten sie ebenfalls bei der Implementierung dieser Verbesserungsprozesse. Wir machen es direkt und das ist Teil unseres Mehrwertes als Beratungsunternehmen und unsere Differenzierung zu anderen.

Aber das ist nicht der einzige Service, den Sie anbieten...

Wir bieten den Unternehmen darüber hinaus einen Interims Management Service, in dem wir ihnen befristete Führungskräfte zur Verfügung stellen, die sich um die Bewältigung konkreter Veränderungsmaßnahmen während einer bestimmten Zeit widmen. Diese führen beispielsweise entweder eine Umstrukturierung oder die Koordinierung eines Verbesserungsprozesses durch. Abgesehen von den Projekten selbst, der Beratung, der Umsetzung sowie des Interims Managements, legen wir in letzter Zeit ebenfalls großen Wert auf die Weiterbildung, in diesen Fall durch die

Organisation von Seminaren oder Workshops zu bestimmten Aspekten wie Qualitätsverbesserung, die Optimierung von Prozessen oder Lean-Management-Methoden, die wir in unseren Projekten verwenden.

Auf welches Kundenprofil sind Sie ausgerichtet?

Wir arbeiten für zwei Arten von Hauptkunden: einerseits haben wir eine große Erfahrung bei der Unterstützung von deutschen Unternehmen in Spanien; andererseits konzentrieren wir uns immer mehr auf spanischen Unternehmen, ein Feld, von dem wir glauben, dass es ein großes Potenzial hat. Heutzutage haben wir eine ausgeprägte Präsenz im

Automobilsektor, es gibt jedoch immer mehr Branchen in anderen Bereichen, die an dieser Art von Maßnahmen zur Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit interessiert sind. Ein gutes Beispiel dafür könnte der Sektor spanischer Unternehmen mit eigener Fertigung sein.

Warum?

Weil es sich oft um konsolidierte Unternehmen handelt, die noch einen Schritt weiter gehen wollen. Sie haben ausreichend Talent und Innovationsfähigkeit, um auf einem globalen Markt zu konkurrieren, aber sie müssen an sich glauben und brauchen die Unterstützung von jemandem, um diese Vision zu verstärken. Die Erfahrung sagt uns, wenn es gelingt die Flexibilität und Improvisationsfähigkeit des spanischen Unternehmens mit der Methodik und dem systematischen deutschen Charakter zu kombinieren, ergibt dies die perfekte Mischung, um auf jedem Markt konkurrieren zu können.

Wie unterscheidet sich Stamm Consulting von seinem Konkurrenten?

Wir wissen, dass viele spanische Unternehmen, viel Potenzial haben und ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern wollen, um neue Märkte zu erschließen. Dies ist nicht einfach, aber unsere Berater haben eine lange Praxiserfahrung in der Branche und ein ausgeprägtes Fachwissen, um dieses Ziel zu erreichen. Außerdem, wie ich bereits erwähnte,

beschränken wir uns nicht nur auf einige Vorschläge, sondern arbeiten vor Ort gemeinsam mit dem Unternehmen an der Einführung und Umsetzung der Maßnahmen zu Optimierung ihrer Prozesse. Seit mehr als 15 Jahren arbeiten wir gemeinsam mit den Unternehmen an der Restrukturierung und Reorganisation, an der Kostensenkung und der Optimierung der operativen Prozesse, um die Unternehmen so effizienter und effektiver zu machen und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern.

Welches Protokoll befolgen Sie bei der Umsetzung eines Projektes?

Als erstes machen wir eine Ist- Zustandsanalyse und überprüfen die Situation des Unternehmens, um eine Diagnose zu erarbeiten, mit der wir sehen können wo und wie die Situation verbessert werden kann und wo der Mehrwert in der Prozessoptimierung liegt. Die zweite Phase umfasst den Entwurf und die Planung der Verbesserungen, sowie die nächsten Schritte für die Umsetzung des Projektes, um den ganzen Prozess zu starten. Natürlich bedeutet das Veränderungen und das ist die größte Herausforderung, die Menschen davon zu überzeugen, dass sich etwas ändern muss, angefangen beim Management.

Es gibt eine vierte Phase, die für uns und für den Kunden elementar ist: wir müssen das

Ergebnis unseres Projekts messen können. Wir müssen wissen, von wo wir kommen und wohin wir gelangt sind, um diese messbaren Variablen umzusetzen, so dass der Kunde sie wertschätzt. Das Resultat kann eine Kostensenkung sein, eine Zeitersparnis in den Prozessen, sodass die Möglichkeit entsteht produktiver zu sein, eine Verbesserung des Material- und Informationsflusses in der gesamten Wertschöpfungskette. Viele Variable führen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit.

Handelt es sich um Projekte mit einem Anfang und einem Ende?

Ja. Im Interims Management ist es eindeutig so, aber auch in der Beratung. In der Regel sprechen wir über Projekte mit einer durchschnittlichen Dauer von 6 bis 8 Monaten, die es den Kunden ermöglichen sollen, die Vorschläge zu befolgen und umzusetzen, die wir ihnen nach Fertigstellung zu Verfügung stellen. Das erreicht man nur indem man eng mit dem Team des Kunden zusammenarbeitet, weil es nicht immer einfach ist jemanden dazu zu bringen, die Art und Weise zu ändern, mit der er lange gearbeitet hat. Wir müssen in der Lage sein ihnen verständlich zu machen, dass Veränderung an sich nicht schlecht ist, sondern einem Ziel folgt, das sich auf die gesamte Organisation positiv auswirkt.

Welches sind die zukünftigen Herausforderungen von Stamm Consulting Group?

Wir haben uns mehrere Herausforderungen vorgenommen. Die Erste besteht darin, die Unternehmen dazu zu bringen, dass sie erkennen, dass Investitionen in Weiterbildungen von grundlegender Bedeutung sind, um wettbewerbsfähiger zu sein. Zu glauben, dass die Wettbewerbsfähigkeit sich verbessert, in dem Sie die Gehälter reduzieren, ist ein sehr häufiger Fehler, aber die Wahrheit ist, dass in der globalisierten Welt immer jemanden geben wird, der dasselbe Produkt billiger produziert. Deshalb müssen wir uns auf andere Weise verbessern, beispielsweise durch die Verbesserung des Wissens der Mitarbeiter und der betrieblichen Abläufe, mit dem Ziel den Mitbewerbern mit innovativen Produkten von hoher Qualität immer einen

Schritt voraus zu sein. Schulungen führen immer zu Innovationen, diese stellen den wahren Mehrwert eines Unternehmens dar. Eine weitere Herausforderung, die vor uns liegt, ist die Diversifizierung der Branchen, in denen wir tätig sind und hier vor allem, die Ansprache von mehr spanischen Unternehmen mit wettbewerbsfähigen Produkten, um ihnen dabei zu helfen, ihr volles Potenzial auszuschöpfen.



Stamm Consulting Group S.L.

www.stammconsultinggroup.com



Stamm Consulting Group

nuestra meta:
el éxito de nuestros clientes

- Reducimos costes de compras
- Solucionamos problemas de calidad
 - Reorganizamos la logística
- Aumentamos la eficiencia de los procesos
 - Reestructuramos unidades de negocio
 - Acompañamos el proceso de cierre de plantas no rentables

Juntos avanzamos por el **camino al éxito**