

Gerhard Stamm Director General de Stamm Consulting Group

El espíritu español y la metodología alemana

Stamm Consulting Group es una consultoría especializada en ayudar a las empresas a mejorar sus procesos y operaciones para optimizar sus resultados. Hablamos con su Director General, Gerhard Stamm, para conocer de primera mano en qué consiste su actividad.

¿En qué áreas de la empresa cliente interviene Stamm como consultora?

Más que como consultora, nos gusta definirnos como una empresa de asesoramiento que se implica en los procesos de sus clientes. Dicho de otro modo, no nos limitamos a decir a las empresas donde según nuestra experiencia hay posibles potenciales para mejorar, sino que nos ocupamos también de los procesos de implementación de esas soluciones. Lo hacemos directamente y eso forma parte de nuestro valor añadido y nuestra diferenciación.

Pero no es el único servicio que ofrecen...

También ofrecemos a las empresas un servicio de interim management, proporcionándoles de forma temporal ejecutivos que se ocupan de abordar alguna acción concreta durante un tiempo de terminado, ya sea una reestructuración o la coordinación de algún proceso de mejora, para dar un par de ejemplos.

Aparte de los proyectos en sí, tanto de consultoría e implementación como de interim management, en los últimos tiempos estamos poniendo mucho énfasis en la formación, en este caso a través de la organización de seminarios o workshops sobre ciertos aspectos como la mejora de la calidad, la optimización de procesos o la metodología de lean management que empleamos en nuestros proyectos.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Trabajamos para dos tipos de clientes principales: por un lado, tenemos una gran experiencia ayudando a empresas alemanas en España; por otra, nos estamos enfocando cada vez más en empresas españolas, un campo que creemos que tiene un gran potencial. Hoy en día tenemos una fuerte presencia en el sector de la automoción, pero cada vez hay más industrias de otros ámbitos que se interesan por este tipo de actuaciones para mejorar su competitividad. Un buen ejemplo de ello podría ser el sector de empresas españolas con su propia fabricación.

¿Por qué?

Porque se trata en muchas ocasiones de empresas consolidadas que quieren ir un paso más allá. Tienen el talento y la capacidad de in-

novación suficientes como para competir en un mercado global, pero necesitan creérselo y contar con el apoyo de alguien que refuerce esa visión. La experiencia nos dice que si se pudiera combinar la flexibilidad y la capacidad de improvisar de la empresa española con el método y el carácter más sistemático de la alemana tendríamos una mezcla perfecta para competir en cualquier mercado.

¿Qué diferencia a Stamm Consulting de sus competidores?

Sabemos que muchas empresas españolas tienen mucho potencial y quieren mejorar su competitividad para poder abrir nuevos mercados. No es fácil, pero nuestros consultores cuentan con una larga experiencia práctica en el sector y con los conocimientos más avanzados para conseguir ese objetivo. Además, como le decía, no nos limitamos a indicar unas pautas, sino que trabajamos a pie de obra para colaborar con la empresa en la puesta en marcha y la ejecución de las medidas que optimicen sus procesos. Hace más de 15 años que trabajamos en la reestructuración y saneamiento de empresas, en la reducción de costes, en la optimización de los procesos operativos y, en definitiva, en colaborar con las empresas para que sean más eficientes y eficaces con el objetivo de mejorar la competitividad.



cientes y eficaz con el objetivo de mejorar la competitividad.

¿Qué protocolo siguen a la hora de abordar un proyecto?

Lo primero que hacemos es analizar la situación de la empresa para elaborar un diagnóstico que nos permita ver dónde y cómo se puede mejorar y para entender donde está el valor añadido en los procesos. La segunda fase es la de diseño y planificación de esas mejoras, mientras que la siguiente consiste en implementarlas para poner en marcha todo el proceso. Por supuesto esto significa cambios y esto es el reto principal de convencer a las personas que debe cambiar algo empezando con el Management.

Hay una cuarta fase que para nosotros y para el cliente es fundamental: debemos ser capaces de medir el

resultado de nuestro proyecto. Tenemos que saber de dónde venimos y dónde hemos llegado y traducir esas variables medibles para que el cliente lo valore. Ese resultado puede ser una reducción de costes, un ahorro de tiempo en los procesos que permita ser más productivo, una mejora del flujo de los materiales e informaciones en toda la cadena de valor añadido. Son muchas variables que redundan en la mejora de la competitividad.

¿Se trata de proyectos con un inicio y un final?

Sí. En interim management es claramente así, pero también en asesoramiento. Por regla general, hablamos de proyectos que tienen una duración media de entre 6 y 8 meses y que, una vez finalizados, deben permitir al cliente seguir las pautas

“Nuestros consultores cuentan con una larga experiencia práctica en el sector y con los conocimientos más avanzados para conseguir ese objetivo”

“La formación siempre desemboca en innovación, que debe ser el verdadero valor añadido de las empresas”

que les hemos ayudado a poner en marcha. Esto solo se logra trabajando codo a codo con el equipo del cliente, porque no siempre es fácil hacer que alguien cambie la forma en que ha estado trabajando durante mucho tiempo. Debemos ser capaces de hacerles entender que el cambio no es malo por sí mismo, sino que obedece a un objetivo de mejora que repercutirá en toda la organización.

¿Cuáles son los retos de futuro de Stamm Consulting Group?

Nos hemos marcado varios retos. El primero de ellos es hacer ver a las empresas que invertir en formación es fundamental para ser más competitivo. Pensar que se mejora la competitividad reduciendo los salarios es un error muy común, pero lo cierto es que siempre, en el mundo de la globalización, habrá alguien más barato a la hora de fabricar el mismo producto. Por eso hay que mejorar por otras vías, como la mejora de los conocimientos de los empleados y de los procesos operativos con el objetivo de estar siempre un paso por delante de tus competidores con productos innovadores y de calidad alta.

La formación siempre desemboca en innovación, que debe ser el verdadero valor añadido de las empresas. Otro desafío que tenemos por delante es diversificar los sectores en los que trabajamos y, sobre todo, llegar a más empresas españolas que tienen productos competitivos, para ayudarlas a optimizar todo su potencial.

SCG
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

SCG
Stamm Consulting Group S.L.

www.stammconsultinggroup.com