

Vorwort

„Only the paranoid survive“¹. Es wird von Tag zu Tag schwieriger, die Anforderungen der Interessensgruppen zu verstehen und zu erfüllen. Aus diesem Grund hat Worthington Cylinders GmbH Kienberg einen Weg eingeschlagen, welchem wir selbst den Namen „Besessenheit nach Excellence“ geben würden.

Das EFQM – Modell ist für uns das Werkzeug, das diesem Anspruch gerecht wird und uns hilft Schritt für Schritt zu verbessern.

Jahr für Jahr entwickeln wir uns weiter und können die erwarteten Anforderungen von Kunden, Mitarbeiter, Eigentümer, Lieferanten und der Gesellschaft besser erfüllen. Zusätzlich konnten wir unsere Wettbewerbsposition verbessern.

Und was ist mit der aktuellen wirtschaftlichen Krise? Was haben uns all unsere Bemühungen für „Excellence“ gebracht? Hatten wir nicht auch einen massiven Umsatzrückgang (Kunden)? Ja, über 70%. Mussten wir nicht auch Mitarbeiter kündigen? Ja, über 20%. Hatten wir nicht auch einen großen Rückgang unseres Gewinnes? Ja, über 100%.

Also, was hat uns das EFQM-Modell in diesen schwierigen Zeiten gebracht?

Es stimmt, dass bei einem Gewitter alle Reisenden naß werden, aber innerhalb der letzten 12 Monate: 1) ist unser Marktanteil und unsere Kundenzufriedenheit gestiegen (Kunden), 2) ist die Mitarbeiterzufriedenheit stark gestiegen (Mitarbeiter) und 3) ist unser Produktionsanlagevermögen um 50% durch Investitionen erhöht worden (Eigentümer). Und obwohl es wenig Trost ist, hören wir von allen Berichten, dass unsere Mitbewerber stärker betroffen sind als wir. Und wie jedes Gewitter endet, wird es auch diese Krise tun. Und wir haben den Sturm aufgrund des EFQM-Modells besser überstanden.



Beste Grüße

David J. Kelly
Geschäftsführer

P.S. Wie jeder Besucher, werden auch die Leser dazu aufgerufen, mindestens zwei Verbesserungsvorschläge an ideas@wthg.at zu unterbreiten.

¹ Buchtitel von Andy Grove, ehemaliger CEO von Intel