

Die Management KATA

Wie Unternehmen tägliche Verbesserungen optimieren und strategische Ziele erfolgreich umsetzen

Schwerpunktt Themen für das Management von produzierenden Unternehmen:

- > Erfolgreicher mit Hoshin Kanri und Verbesserungs KATA
- > Plausible Ziele für alle Organisationseinheiten und -ebenen entwickeln
- > Motivation und Strukturen für Veränderung
- > Beteiligungsgrad beim Arbeiten an Zielen und Verbesserung erhöhen
- > Toyotas Managementansatz bei der Ziel- und Strategieentfaltung
- > Agiles Projektmanagement und Führungskraft als Coach
- > Dos & Don'ts bei der Zielentfaltung

Ihr Nutzen:

- > Praktische Tipps für die Weiterentwicklung Ihres strategischen Zieleentwicklungs- und Verbesserungsprozesses
- > Erprobte Vorgehensweise und Prinzipien der Management KATA
- > Individuelle Maßnahmenpakete und Umsetzungsvorschläge für jeden Teilnehmer!
- > Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl
- > Fallbeispiele und praktische Übungen!

Special: Praxisbericht:

„KATA, Zielentfaltung, Management – gesunder Menschenverstand oder Herzensangelegenheit?“

SEMINARLEITUNG



Ralph Winkler, Gründer und Gesellschafter der Lean Partners Projekt GmbH & Co.KG

(2018 wurde die Lean Partners Projekt Gesellschaft zum TOP CONSULTANT für den Mittelstand ausgezeichnet)



Martin Bitz, Gründer und Gesellschafter von Improvement Management Consultants



Carsten Klages, Programmentwickler für Lean, Siemens AG Energy Sector

WARUM SIE DIESES INTENSIVSEMINAR BESUCHEN SOLLTEN

KATAs sind Routinen, die Menschen und Organisationen helfen, bestimmte Fähigkeiten aufzubauen und zu einer Kultur werden zu lassen.

Managementziele und die tägliche Verbesserungs- und Problemlösearbeit laufen nicht immer kongruent. Sinnhaftigkeit von Zielen auf der Handlungsebene ist nicht leicht herzustellen und Schnittstellen werden oft ungenügend in die Zielbeschreibung integriert.

Dieses Seminar fasst die Erfahrungen der Anwendung der routinierten, täglichen Verbesserung (Verbesserungs- und Coaching KATA) und der Strategieentwicklung und -verfolgung mit Hoshin Kanri (wie z.B. bei Firmen wie Siemens, Festo oder MTU) zusammen und stellt einen pragmatischen Ansatz zur Übertragung in die eigene Firma dar.

Im Seminar wird den gängigen Ansätzen zur Zieleentwicklung Rechnung getragen. Die Teilnehmer werden aktiv in die Lage versetzt, ihre Zielentwicklung entsprechend der Erkenntnisse aus der Praxis anzupassen. Sie lernen, wie dieses Vorgehen von anderen Firmen adaptiert wurde und wie Sie selbst Fallstricke bei der Umsetzung umgehen.

Sie erfahren, wie Sie die drei Kernfragen der strategischen Zielentwicklung für Ihre Organisation beantworten können:

1. Wohin geht die Reise? (Welches langfristige, sinnvolle Ziel gibt es für uns?)
2. Was bedeutet das für mich? (Welche konkreten Stellhebel haben die Bereiche, um die Ziele zu beeinflussen?)
3. Warum will ich mich einbinden? (Inwiefern schaffen diese Ziele Motivation?)

IHR NUTZEN

- > Erprobte Vorgehensweise und die Prinzipien der Management KATA zur Zielentwicklung und zum Reporting
- > Beispiele zum agilen Projektmanagement von Zielen (KATA und SCRUM-Boards)
- > 100% Praxisbezug - von Anwendern für Anwender
- > Pragmatischer Leitfaden für den Start mit der Management KATA
- > Formulare, Vorlagen und Hilfsmittel als take away
- > Ersten Schritte für die Anwendung der Management KATA im eigenen Unternehmen

ZIEL DES INTENSIVSEMINARS

Verbessern Sie Ihre Art zu managen, indem Sie Ziele sinnstiftend, plausibel, widerspruchsfrei und motivierend gemeinsam mit Ihrer Organisation entwickeln. Lernen Sie die „Mechanik“ der sogenannten Management KATA kennen, durch die Sie die Verbesserungsaktivitäten fokussieren, ein effizientes Reporting aufbauen und als Coach anleiten.

Der didaktische Aufbau des Seminars folgt der „Job Instruction“ Philosophie (TWI). Das bedeutet, dass nach kurzen theoretischen Erklärungen immer die praktische Anwendung vorgeführt und dann von den Teilnehmern selbständig erprobt werden kann. Die Trainer stehen dabei als Mentoren zur Verfügung.

Am zweiten Trainingstag erhalten die Teilnehmer die Chance die Management KATA für Ihre Organisation zu starten und ihre ersten Schritte zu konkretisieren. Jeder Teilnehmer nimmt so ein selbst aufbereitetes Maßnahmenpaket und konkrete Vorschläge zur Umsetzung mit nach Hause!

METHODEN UND VORGEHENSWEISE

- > Abwechslungsreiche, interaktive Präsentation am Flipchart
- > Praxisberichte
- > Erfahrungsaustausch und Mentoring zu Ihren ersten Schritten
- > Komplexes, reales Fallbeispiel
- > Beispiele zum agilen Projektmanagement von Zielen (KATA und SCRUM-Boards)
- > Austausch und Diskussion

ZIELGRUPPE

Dieses Praxisseminar richtet sich an Geschäftsführer, Werksleitung, Produktionsleiter, Abteilungsleiter, Lean-Abteilungen, OPEX, Organisationsentwickler und Human Ressource sowie an das mittlere und obere Management, das für Verbesserung und Strategieentwicklung im Unternehmen zuständig ist.

ERSTER SEMINARTAG

Seminarleitung:

Ralph Winkler, Gründer und Gesellschafter der Lean Partners Projekt GmbH & Co.KG
und

Martin Bitz, Gründer und Gesellschafter von Improvement Management Consultants

Eröffnung des Seminars durch die Seminarleitung

- > Erwartungen der Teilnehmer an das Seminar
- > Zielsetzung, Ablauf und Inhalte des Seminars

Block I – Einführung und Hintergründe

- > Überblick zu Budgetplanung, Kennzahlenkaskade, Hoshin Kanri und Verbesserungs KATA als gängige Praxis
- > Vor- und Nachteile der Ansätze
- > Ressourcen zielgerichteter und widerspruchsfrei nutzen
- > Motivation bei Zielentwicklung schaffen
- > Lessons learned – die Handlungsfelder

Block II – Zielentwicklung mit dem Toyota-Ansatz

- > Die Management KATA als Hilfe für das Zieledilemma
- > Toyota Verbesserungs- und Führungsroutine (KATA) – Ausrichtung der Verbesserungsaktivitäten an übergeordneten Herausforderungen
- > Die Management KATA als Ausweitung der KATA-Systematik auf strategische Zielentwicklung
- > Die Elemente der Zielentwicklung in der Management KATA

Fallbeispiel und Anwendung der Methode

- > Wissen zu Handlungswissen - durchleben Sie einen Zielentwicklungsprozess in unterschiedlichen Rollen
- > Vorgehen anhand echter Gegebenheiten, Zielvorgaben und Strukturen
- > Sinnvoll und plausibel – Zielentwicklung vom Vorstand bis zum Vorarbeiter wirkungsvoll verknüpft
- > So funktioniert der Abstimmungsprozess zwischen Hierarchieebenen richtig! Zielanteile über Schnittstellen hinweg adressieren und abstimmen – „Catchball-Prinzip“
- > So kommen Sie von Managementkennzahlen bis auf handlungsorientierte Prozesskennzahlen
- > Beispielhafter Aufbau einer Zielentwicklungs- und Reportingstruktur, um Zielzusammenhänge einfach zu Visualisieren und zu verfolgen

Tageszusammenfassung



Get together:

Am Ende des ersten Seminartages laden wir Sie zum Sektempfang ein – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch und Kontakte am Rande der Veranstaltung.

ZWEITER SEMINARTAG

Block III – Umsetzung des Management KATA-Konzeptes

- > Die richtigen Strukturen für Zielentwicklung
- > Typische Visualisierung und die Kommunikationsketten
- > Alle Akteure beteiligen - Beispiele eines effizienten Reportings der Verbesserungsaktivitäten
- > Durchgängigkeit vom strategischen Ziel bis zur Handlungsebene sicherstellen – die gängigen Hilfsmittel und Strukturelemente des Ansatzes und deren Anwendung
- > Anwendung und Diskussion im Fallbeispiel

Block IV – Verbindung zur Führung und Management

- > Erfolg kommt zu 10% aus der Anwendung von Werkzeugen und zu 90% aus den Menschen – Besonderheiten bei der Führung im Kontext der Management KATA
- > Struktur schafft Sicherheit und fördert Verhalten – die Meetingstruktur für die Management KATA
- > Frequenz der Kommunikation – Wie bauen sie effiziente Reportingkaskaden auf?
- > Werden Sie AGIL – Wie adaptives Projektmanagement mit SCRUM in der Management KATA funktioniert
- > Austausch

Praxisvortrag

Motivation, KATA und Hoshin Kanri bei Siemens „KATA, Zielentfaltung, Management – gesunder Menschenverstand oder Herzensangelegenheit?“

- > Ein Start, wie er im Buche stand
- > Stolz – Wie weit wir mit unserer KATA kamen
- > Frust – Was wir bei unserer KATA übersahen
- > Staunen – Wie unsere KATA wieder auferstand

Carsten Klages, Programmentwickler für Lean, Siemens AG Energy Sector

Block V – getting started/Wie können Sie starten?

- > Welche Schritte sind sinnvoll?
- > Welche Vorbereitung braucht es?
- > Wie Sie typische Stolpersteine vermeiden
- > Ein Leitfaden für die ersten Schritte und Hilfsmittel, Dokumente und Formulare für den einfachen Start

- > Machen Sie den ersten Schritt! Starten Sie die Management KATA für Ihre Organisation oder Organisationseinheit – individuelles Arbeiten mit den Hilfsmitteln

Reflexion des Gelernten, Zusammenfassung Ihrer Haupteinsichten

Zeitlicher Ablauf des Seminars

Erster Seminartag:

- 9.00 Beginn des Seminars
- 12.30 Gemeinsames Mittagessen
- 17.00 Sektempfang und Erfahrungsaustausch
- 18.00 Ende des ersten Seminartages

Zweiter Seminartag:

- 9.00 Beginn des Seminars
- 12.30 Gemeinsames Mittagessen
- 17.00 Ende des Seminars

Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

INHOUSE-SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS

Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot.

Ihr Ansprechpartner:
Peter Bartl, Tel.: +49 8151 2719-0,
peter.bartl@management-forum.de

IHR EXPERTENTEAM



Martin Bitz ist Zielentaltungsfachmann und Gründer und Gesellschafter von Improvement Management Consultants. Er startete seine Karriere bei der Festool Engineering GmbH als Senior Lean Consultant, wo er über acht Jahre hinweg profunde Kenntnisse zur

Anwendung und Implementierung von Lean Management und KATA aufbauen konnte. Seit mehreren Jahren begleitet er Managementteams bei deren Zielentaltungs- und Verbesserungsprozess.



Carsten Klages ist Architekt für Organisationstransformation, Coach für agile Führungskultur, Principal Lean Experte, Workshop-Designer & Moderator und Netzwerker. Seit 1995 arbeitete er in diesen Themenbereichen und in Sachen Unternehmenstrans-

formation für verschiedene namenhafte Unternehmen von Weltrang, u.a. Schmitz Cargobull, Georg Fischer, Viessmann, Roto Frank, Carl Zeiss, Unilever, Audi, Volkswagen, Porsche. Ab 2011 hat Carsten Klages als Change Architekt mit der Siemens AG im Bereich Energieerzeugung begonnen, das agile Führen über Zielzustände auf Grundlage der Toyota-KATA zu entwickeln. Aktuell arbeitet er bei Siemens AG als Organisationsentwickler mit Teams weltweit für das globale Standortnetzwerk im Bereich Power and Gas (selbstorganisierende Teams, New way of working, Agilität/Lean).



Ralph Winkler ist Lean Experte und KATA Coach, Moderator, Dozent an der Hochschule Hannover und Gründer und Gesellschafter der Lean Partners Projekt GmbH & Co.KG. Er begann seine Laufbahn am Fraunhofer Institut (IPA) in Stuttgart. Danach war er fünf

Jahre Leiter der Fertigungsplanung bei einem Automobilzulieferer und zuständig für die Entwicklung und Einführung des dortigen Produktionssystems. Schwerpunkt seiner Arbeit ist Training und Begleitung von Managementteams bei der Einführung der Coaching- und Verbesserungs-KATA (Führung über Zielzustände). Dabei betreut er vom Top-Management bis zum Vorarbeiter (Teamleiter) alle Ebenen und deren Zusammenspiel im Alltag. Die Schwerpunkte liegen dabei auf dem Zielableitungsprozess Hoshin Kanri (policy deployment), dem Shop Floor Management (SFM) und der lernenden Organisation.

Auszeichnung TOP CONSULTANT für den Mittelstand 2018

INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Dieses Praxisseminar richtet sich an Geschäftsführer, Werksleitung, Produktionsleiter, Abteilungsleiter, Lean-Abteilungen, OPEX, Organisationsentwickler und Human Ressource sowie an das mittlere und obere Management, das für Verbesserung und Strategieentwicklung im Unternehmen zuständig ist.

ANMELDUNG

> **per Telefon:** +49 8151 2719-0 > **per Fax:** +49 8151 2719-19 > **per E-Mail:** info@management-forum.de
> **per Internet:** www.management-forum.de/management-kata > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.995,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

TERMINE UND ORTE

Donnerstag, 27. und Freitag, 28. Juni 2019: Mercure Stuttgart Sindelfingen an der Messe, Schwertstraße 65, D-71065 Sindelfingen, Tel.: +49 7031 61960, Fax: +49 7031 6196888, E-Mail: H2939@accor.com, Internet: www.mercure-stuttgart-sindelfingen.de, Zimmerpreis: € 118,- inkl. Frühstück

ZIMMER-RESERVIERUNG

Für dieses Seminar steht Ihnen im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.

REGISTRIERUNG

Der Veranstaltungs-Counter ist ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplakette, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.


MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für
> professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten
> aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

INHOUSE-SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS


Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihr Ansprechpartner: Peter Bartl, Tel.: +49 8151 2719-0, peter.bartl@management-forum.de

ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! (Einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten, solange der Vorrat reicht). Infos unter: www.management-forum.de/bahn

Fax +49 8151 2719-19, www.management-forum.de/management-kata



 Bitte Coupon im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an für das Seminar

Die Management KATA

27./28. Juni 2019 in Stuttgart/Sindelfingen

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Christine Cooper-Busch
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

1. Name	2. Name
Vorname	Vorname
Position	Position
Abteilung	Abteilung
Firma	
Straße/PF	PLZ/ Ort
Telefon	Telefax*
E-Mail*	
Branche	Beschäftigtenzahl: ca.
Datum	Unterschrift

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 8151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter www.management-forum.de/mfs-datenschutz/ einsehen. *Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Des Weiteren erteilen Sie uns als Veranstalter die Erlaubnis, während der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen zu machen und diese Aufnahmen im Zusammenhang mit der Veranstaltung für die Öffentlichkeitsarbeit und die Dokumentation, analog und digital, zu verwenden.