

TECKENTRUP 2.0

AGIL UND EFFIZIENT MIT VALUEDESK

TECKENTRUP
DOOR SOLUTIONS

Teckentrup wollte sich nach der Unternehmenskrise neu formieren. Moderne Arbeitsmethoden sollten dem Tür- und Torhersteller helfen, kundenzentrierter und dauerhaft erfolgreicher zu sein. Die Softwarelösung von Valuedesk verankert Agilität und die konsequente Umsetzung von Optimierungsmaßnahmen im Unternehmen.

HERAUSFORDERUNGEN

Not macht agil: In den Jahren 2015 bis 2017 hatte Teckentrup eine Unternehmenskrise bisher nie dagewesenen Ausmaßes zu bewältigen – und beschloss daraufhin, sich neu aufzustellen. Die Transformation zielte vor allem darauf ab, moderne Arbeitsmethoden zu etablieren, um starre Strukturen aufzubrechen und durch schnelle Reaktionsfähigkeit dauerhaft die Resilienz zu steigern. „Wir haben in einer klassischen Organisationsstruktur festgesteckt“, erinnert sich Sven Diembeck. „Wir mussten die bisherige Arbeitsweise hinterfragen und, zusätzlich zum Tagesgeschäft, Stück für Stück neue Lösungen erarbeiten.“

Komplementär dazu wollte man Kostenoptimierungen zum Kernprozess machen. Teckentrup war die moderne und agile Arbeitsmethodik besonders für das Thema Einsparmaßnahmen wichtig. „Wir wollten die Ideen systematisch erfassen, die Maßnahmen in klar definierte Phasen unterteilen und Verantwortlichkeiten sowie Aufgaben digital erfassen. Dabei wollten wir vor allem die erbrachte Leistung transparent machen. Der Stolz auf die eigene Leistung ist ein viel stärkerer Motivationsfaktor als jeder Druck von oben.“

Nach einer Krise gilt es allerdings auch, die Motivation der Belegschaft neu zu entfachen. Teckentrup wollte den Wandel daher nicht um jeden Preis: Mitarbeiter sollten die neuen Plattformen, Tools und Methoden nicht nur akzeptieren, sondern der Transformation etwas Positives abgewinnen.

Abteilungen, die zuvor mehr oder weniger isoliert voneinander gearbeitet haben, sollten Projekte von nun an in einer kollaborativen Atmosphäre gemeinsam umsetzen, um Synergieeffekte zu nutzen. Insbesondere das Controlling sollte früh in Einsparmaßnahmen eingebunden werden. **Kurzum – das Team von Teckentrup sollte sich gemeinsam neu erfinden.**

DIE ZIELE VON TECKENTRUP BESTANDEN DARIN, ...

- die klassischen, starren Unternehmensstrukturen agiler zu gestalten,
- Optimierungsmaßnahmen konsequent umzusetzen und das Ergebnis zu verbessern,
- das Engagement der Mitarbeiter zu sichern,
- alle Abteilungen einzubinden und die digitale Zusammenarbeit möglichst einfach zu gestalten,
- die Transparenz der individuellen Leistungen zu erhöhen.

„Wir wollten den neuen Savingsprozess Schritt für Schritt etablieren und die Mitarbeiter dabei involvieren.“



SVEN DIEMBECK
CTO Teckentrup

FACTS TECKENTRUP COMPANY

Gründung:	1932
Branche:	Metallverarbeitung
Umsatz:	139 Mio Euro
Mitarbeiter:	900+
Produkte:	Türen und Tore
Standorte:	10 (europaweit)

LÖSUNG AGILE SAVINGS



Die Softwarelösung von Valuedesk bietet eine Vielzahl von Best-Practice-Ansätzen im Hinblick auf die Benutzeroberfläche und Benutzerführung. Optimierungsprozesse lassen sich damit perfekt abbilden: User fügen Ideen templatebasiert hinzu, setzen Maßnahmen entlang eines standardisierten, schrittweisen Prozesses um und werten die richtigen KPIs mit einem Klick aus.

Dadurch war das Value Management System perfekt geeignet, bei Teckentrup als zentrale Plattform für die Zusammenarbeit zwischen Kollegen, Abteilungen und Standorten eine nie dagewesene Agilität und Transparenz zu schaffen. „Mit der Valuedesk-Software können wir sehr einfach crossfunktional arbeiten“, so Sven Diembeck. „Wir binden Mitarbeiter aus den unterschiedlichsten Abteilungen mit ein, die auf einer zentralen Plattform gemeinsam Einsparmaßnahmen umsetzen und dokumentieren.“

Die Härtegrad-Systematik – die Umsetzungsphasen einer Maßnahme –, die das integrierte Kanban-Board abbildet, dient als Grundlage für die Analyse von Potenzialen und Performance nach Mitarbeiter, Abteilung oder Warengruppe. „Die Transparenz entlang des gesamten Prozesses ermöglicht uns die tagesaktuelle Auswertung von Fortschritten und Erfolgen.“

DIE VALUEDESK-LÖSUNG ERMÖGLICHTE ES, ...

- einen digitalen und crossfunktionalen Savingsprozess zu etablieren,
- klare Verantwortlichkeiten und To-dos im System zu definieren und Maßnahmen so konsequent umzusetzen,
- das Engagement des Teams durch hohe Benutzerfreundlichkeit und ein effektives Onboarding zu sichern,
- alle Abteilungen auf einer zentralen Kollaborationsplattform zu vereinen,
- individuelle Leistungen und Erfolge transparent zu machen.

„Savings sind mit Valuedesk zum ganzheitlichen Unternehmensprozess geworden. Mittlerweile sind Vertrieb, Controlling, Marketing und Produktmanagement eingebunden. Sogar Produktionsmitarbeiter können auf ihre Vorgesetzten zugehen und Ideen teilen. Wir hätten nicht erwartet, dass es sich so schnell so gut entwickeln würde.“ Sven Diembeck, CTO



ERGEBNISSE

DIGITAL UND KOLLABORATIV MEHR SPAREN

„Wir wollten alle Prozesse im Unternehmen digitalisieren“, so Geschäftsführer Kai Teckentrup. „Wir haben uns für Valuedesk entschieden, weil es einige zusätzliche Funktionalitäten mitbringt, die uns wichtig sind.“ So schätzt er an Valuedesk vor allem den digitalen, kleinschrittigen Ansatz: „Valuedesk erhöht die Agilität im Unternehmen. Das Value Management System sorgt dafür, dass man die Einsparpotenziale nie aus den Augen verlieren kann und der Prozess vom ganzen Team gelebt wird. Darüber hinaus steigert es das Engagement der Mitarbeiter und befähigt sie, Entscheidungen zu treffen.“

Die Umsetzung von Einsparmaßnahmen in einem kollaborativen Prozess wird bei Teckentrup von Anfang bis Ende gedacht: „Wir sorgen dafür dass unser Savings Funnel immer gut gefüllt ist“, sagt Sven Diembeck. Durch den neuen Überblick über die Maßnahmen, die sich in der Umsetzung befinden oder bereits realisiert wurden, fallen Teckentrup die Auswertung der Fortschritte und die Priorisierung von Maßnahmen leicht.

Die bisherigen Ergebnisse können sich sehen lassen: Mehr als die Hälfte der gestarteten Maßnahmen wurden abgeschlossen – eine sehr gute Quote. Doch es gibt noch viele Potenziale zu realisieren:

„Wir wollen möglichst viele Mitarbeiter und Partner, zum Beispiel Lieferanten, einbinden, um durch ein erfolgreiches kooperatives Miteinander kontinuierliche Einsparungen erzielen. Das ist viel mehr wert als einmalige Cost-Cutting-Effekte.“

ERGEBNISSE: MIT VALUEDESK HAT TECKENTRUP BEEINDRUCKENDE ERFOLGE ERZIELT

54 % ERFOLGREICH ABGESCHLOSSENE MASSNAHMEN IN 2021 (147 VON 271)

13 INVOLVIERTE ABTEILUNGEN

100+ AKTIVE MITARBEITER

91 % MONATLICHE AKTIVITÄTSQUOTE DER USER



„Mit Valuedesk rücken Kosten im gesamten Unternehmen viel stärker in den Fokus und wir ermächtigen unsere Teams zu agiler Arbeitsweise.“

KAI TECKENTRUP, CEO

TECKENTRUP
DOOR SOLUTIONS