



© C. Theißen

“

Rudolf Surrey ist erfrischend anders. Er hat uns sehr geholfen verbesserte Strukturen und Prozesse in unsere wachsende Organisation zu bringen.

C. Theißen, CEO Fliesen Theissen GmbH & Co KG

Das in 1958 in Bocholt gegründete Familienunternehmen Fliesen Theissen wird heute in 3. Generation von Christoph Theißen geführt. Das Areal umfasst mittlerweile knapp 20.000 m². Die moderne Verwaltung, ein funktionales über 15.000 m² Baustofflager und ein großzügiges Ausstellungsgebäude von 3.000 m² dokumentieren die Erfolgsgeschichte der Familie Theißen.

Die Fachberater beantworten alle Fragen und gestalten den Besuch bei Fliesen-Theissen für Heimwerker und Profis gleichermaßen zu einem nachhaltigen Erlebnis.



Was hat es gebracht?

Unterm Strich eine ganze Menge. Zum einen hat uns Herr Rudolf Surrey geholfen wieder den Fluss in unsere interne Kommunikation zu bringen, der nicht zuletzt auch durch die hektische Coronazeit teilweise zum Erliegen gekommen war. Zum anderen haben wir durch das initiierte Handbuch nun ein Bordmittel erhalten, mit welchem wir einen permanenten Verbesserungs- und Lernprozess im Haus gestalten können, was von den Mitarbeitern auch so gesehen und mitgetragen wird.

Referenz



Case Study Potentialberatung Fliesen Theissen.

Thema der Beratung

Es handelte sich um eine 10-tägige Potentialberatung mit den folgenden Themenschwerpunkten:



Arbeitsorganisation



Digitalisierung

Vorgehen

- Um weiter erfolgreich sein zu können, war es wichtig die Mitarbeiter für die Prozesse im Unternehmen und den vermehrten Einsatz des ERP Systems HACOM zu sensibilisieren.
- Dabei galt es ein Handbuch ins Leben zu rufen, welche die Arbeitsweisen der einzelnen Fachbereiche darstellt und einen Gesamtüberblick über das Leitbild des Unternehmens widerspiegelt, um einen permanenten Verbesserungsprozess zu initiieren.
- Einzelworkshops mit den Mitarbeitern und Erfassung der einzelnen Tätigkeiten.
- Vorstellung der Ergebnisse und Optimierungsansätze im Rahmen des neu geschaffenen Führungskreises.

Ergebnis

Nicht zuletzt das zusammen mit den Mitarbeitern gestaltete Handbuch hat uns im Haus alle mehr zueinanderfinden lassen, so dass wir eine gute Grundlage für die Kommunikation im Haus und die Verteilung der Aufgaben und Verantwortungen sicherstellen konnten.

Handlungsoptionen

Durch die lebendige Darstellung unserer gelebten Prozesse konnte die Mannschaft im Rahmen der Prozessberatung durch die WBS abgeholt werden. Die Unternehmensführung hat nun eine ganz andere Transparenz und damit die Möglichkeit gezielt erarbeitete Optimierungen in den Fachbereichen umzusetzen, zumal die Notwendigkeit für Veränderungen von den Beteiligten erkannt wurde.