

Gerhard Gietl
Werner Lobinger
Dieter Knon

Gewinnsteigerung mit KVP

Der Kontinuierliche Verbesserungsprozess
für mehr Umsatzrendite

HANSER

Inhalt

Ein kurzes Statement zur Struktur des Buches	IX
1 Qualitätsmanagement versus betriebswirtschaftlichen Erfolg	1
1.1 Monetär erfolgreiches Qualitätsmanagement: Widerspruch oder Synergie?	1
1.2 Der Begriff Umsatzrendite	10
1.3 Der Kontinuierliche Verbesserungsprozess	13
2 Betriebswirtschaftliches QM-System	29
2.1 Bürokratismus	29
2.2 Kein wahres Prozessdenken	36
2.3 Nicht messbar, nicht steuerbar, nicht machbar	57
2.4 Kaffeekränzchenkultur	72
3 Führungsprozesse verbessern	79
3.1 Strategischer Richtungswirrwarr	79
3.2 Zielvereinbarungsprozess	89
4 Ressourcenmanagement systematisieren	101
4.1 KVP und das Kostenbewusstsein	101
4.2 Leistung und Fleiß	108
4.3 Ihr Kunde – der eigentliche Arbeitgeber	115
4.4 Arbeiten, wenn die Arbeit anfällt	120
4.5 Potenziale	125
4.6 Instandhaltung ist Spezialistensache	131
4.7 Mangelndes Umweltbewusstsein	144
5 Produktrealisierung: Geschäftsprozesse optimieren	157
5.1 Ad-hoc-Aktionismus	157
5.2 Verwaltungsnebel	174
5.3 Komplexität	193
5.4 Störfaktor Lieferant	207
5.5 Prüfen zum Selbstzweck	220
5.6 Flaschenhalse	228
5.7 Blind und Fehlleistungen	241
5.8 Mit Produkten den Markt treffen	267

6	Kostenbewusstes Überwachen, Messen und Verbessern	291
6.1	Keine Ideen	291
6.2	Verbesserung ist Sache des Mitarbeiters	301
6.3	Das »reaktive« Unternehmen»	310
6.4	Nur große Sprünge	326
Literatur		333
Abkürzungen		335
Stichwortverzeichnis		337
Die Autoren		339