

# be partner: be successful

Lessons Learned – gern gefordert, kaum gelebt  
Stuttgart, 12.06.2014



*Wahnsinn ist, immer wieder das Gleiche zu tun und andere Ergebnisse zu erwarten.*

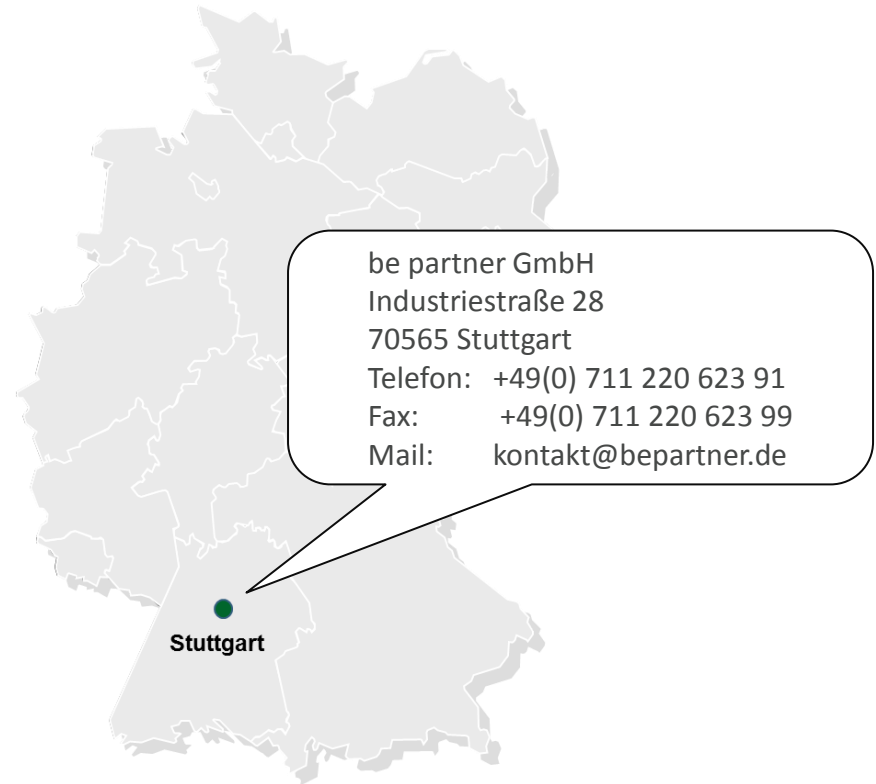
*-Albert Einstein*

Es gibt in Unternehmen extrem oft die **gleichen Projektziele** und trotzdem werden die Projekte immer wieder **anders durchgeführt**. Dies gilt für die Herstellung einer Schraube genauso wie für den Bau einer Sondermaschine.

Nachvollziehbar wird dies am Besten an **Anlaufprojekten**, die eben für die Mannschaft **nicht alltäglich** sind. Möglicherweise fehlt die Erfahrung oder sogar der gesamte Projektansatz.



1. Lessons Learned im Allgemeinen
2. Projekterfahrungsdatenbank
3. Herausforderungen bei Lessons Learned
4. Beratungsansatz AKUT
5. Kontakt
6. Firmenüberblick
7. Werte & Grundsätze



**Lessons Learned** bezeichnet die **schriftliche Aufzeichnung** und das systematische **Sammeln, Bewerten** und **Verdichten** von **Erfahrungen, Entwicklungen, Hinweisen, Fehlern** und **Risiken** in Projekten. Deren Beachtung und Vermeidung kann sich als nützlich für zukünftige Projekte erweisen.

**Lessons Learned** ist ein Teil der **Projektabschlussdokumente**.

In strukturierter und zugänglich archivierter Form dienen sie der **Vorbereitung ähnlicher Projekte**.

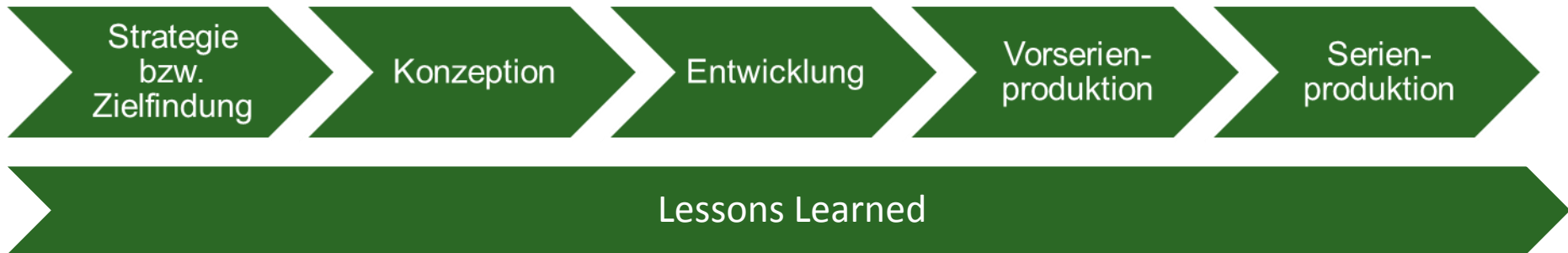
Es ist **vorteilhaft, zu Beginn** eines neuen Projektes das Beachten der Lessons Learned vorangegangener Projekte **verbindlich vorzuschreiben**.



# Wann findet Lessons Learned statt

Ein gutes Lessons Learned muss von Anfang an stattfinden.

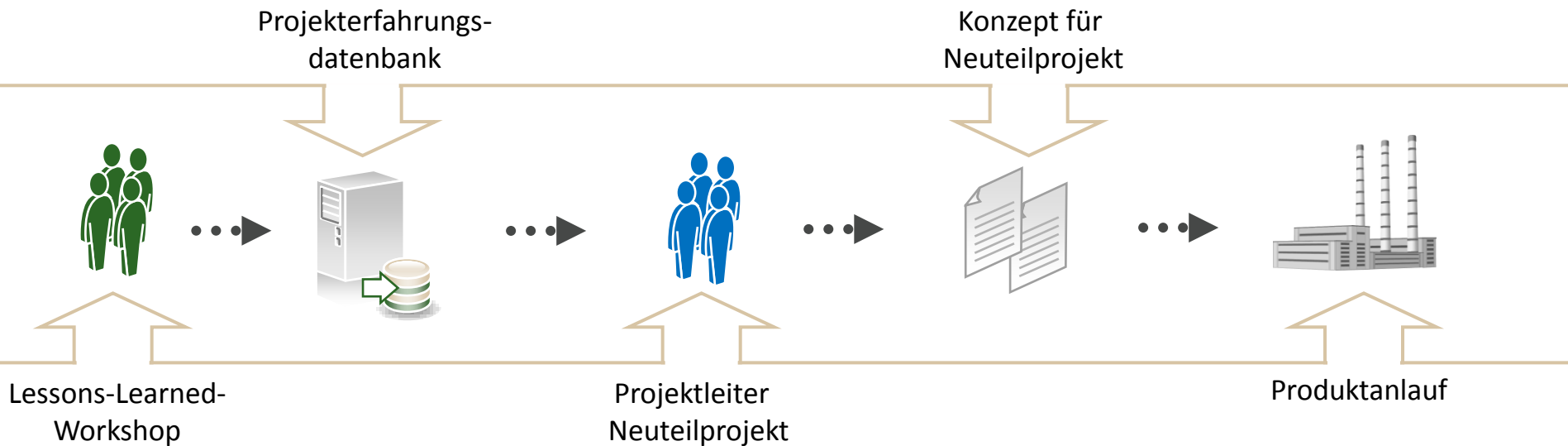
Es muss sowohl die positiven(!) als auch die negativen Ergebnisse auswerten und die Ursachen/Maßnahmen in einen Standardprozess für Projekte einfließen lassen.



Ergebnisse können in einem **Lessons-Learned-Workshop** ermittelt werden.



Durch Einführen einer „**Projekterfahrungsdatenbank**“ können Projektergebnisse und -erkenntnisse **dauerhaft nutzbar** gemacht werden.



**Lessons Learned** kann oft aufgrund einer **suboptimalen Fragestellung** nicht vernünftig durchgeführt werden und **scheitert bereits im Ansatz**.

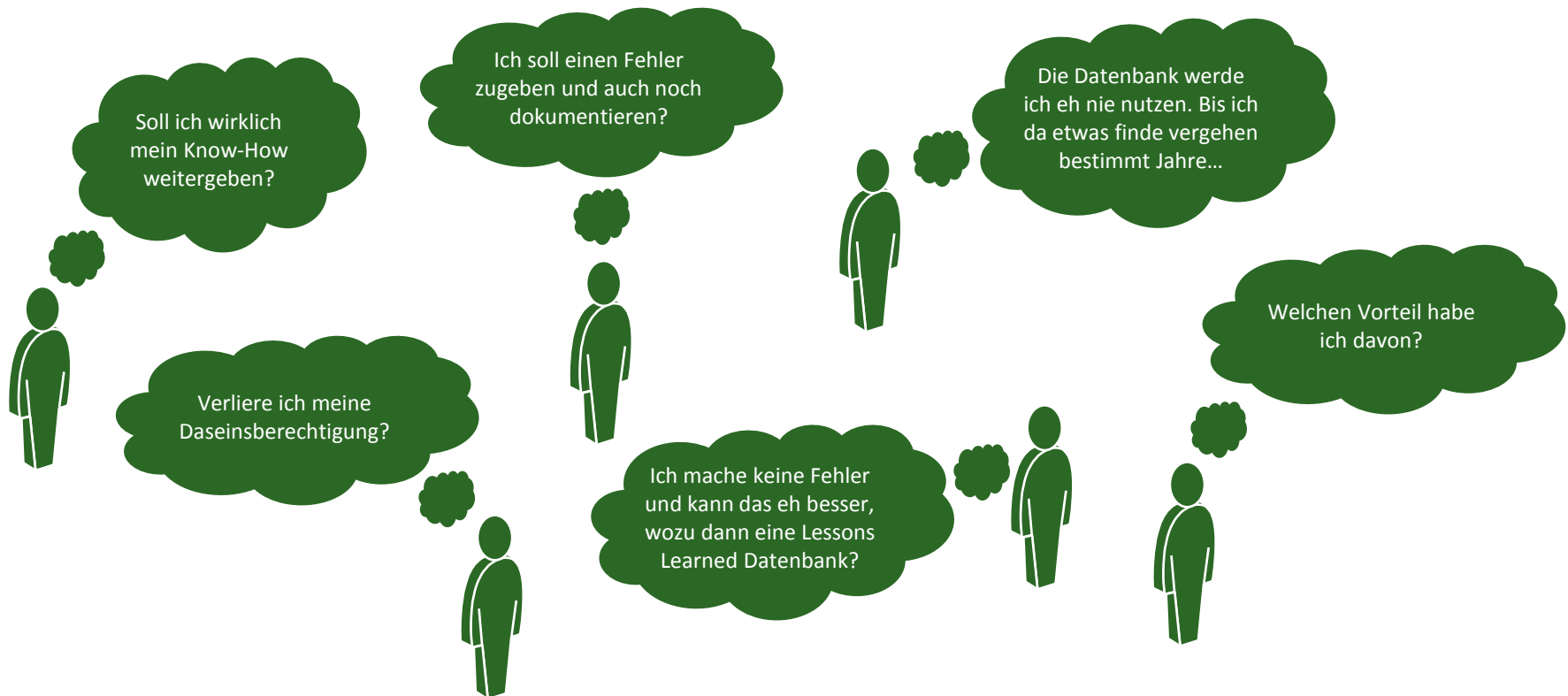
## WER hat was getan?

Sobald die **“WER“-Frage** gestellt wird, **verringert sich die Bereitschaft zur Auskunft** bei **allen** Mitarbeitern deutlich. Denn dann ist die Zielrichtung der Analyse die Schuldfrage und nicht mehr die **“Wie-können-wir-besser-werden?“**-Frage.

- Q Was wollen **wir** mit dem Projekt erreichen? *(Ziel )*
- Q Was haben **wir** erreicht? *(Abweichung )*
- Q Warum haben **wir** dies erreicht? *(Lief gut )*
- Q Warum haben **wir** dies nicht erreicht? *(Lief schlecht )*



# Mitarbeitergedanken zum Thema Lessons Learned



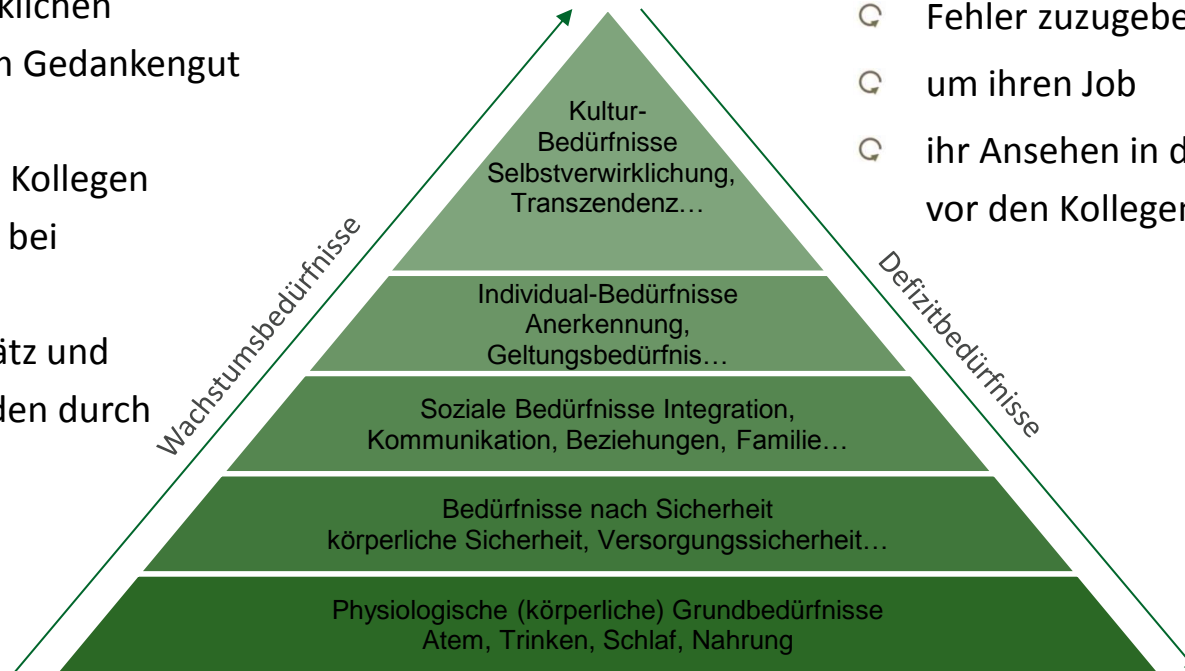


## Die Mitarbeiter wollen...

- ☉ Sich selbst verwirklichen mit Ihrem eigenem Gedankengut und ihren Ideen
- ☉ Anerkennung von Kollegen und Vorgesetzten bei Problemlösungen
- ☉ Sichere Arbeitsplätze und nicht ersetzt werden durch andere

## Die Mitarbeiter haben Ängste...

- ☉ Fehler zuzugeben
- ☉ um ihren Job
- ☉ ihr Ansehen in der Firma und vor den Kollegen zu verlieren



Auch bei den **großen OEMs** stößt Lessons Learned durch **fehlende Verbindlichkeit** und **unsachgemäße Dokumentation** manchmal an die Grenzen.

Fahrzeugmodell 1

WER hat das verbrochen??  
Warum passen die Teile  
nicht ins Fahrzeug??



Ich soll einen Fehler  
zugeben und auch  
noch dokumentieren?

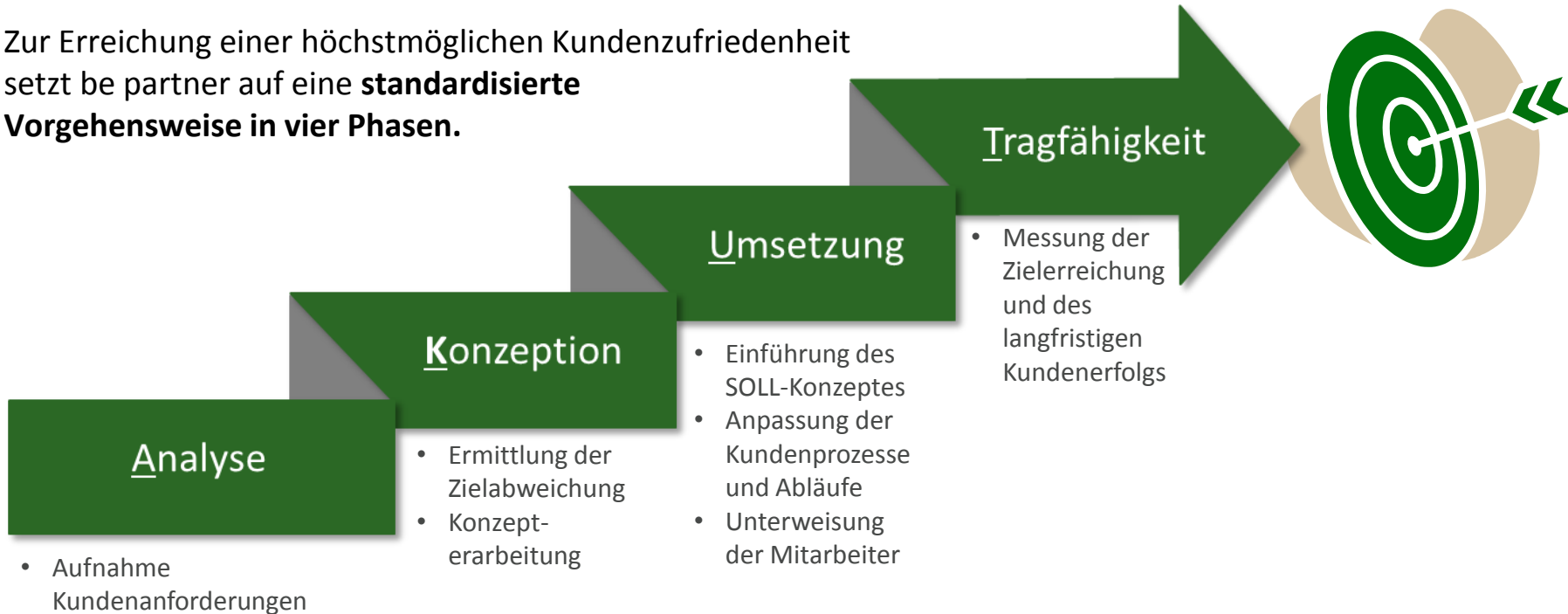


Fahrzeugmodell 2

Diesen Fehler hatten  
wir doch schon  
einmal?



Zur Erreichung einer höchstmöglichen Kundenzufriedenheit setzt be partner auf eine **standardisierte Vorgehensweise in vier Phasen.**



Wir freuen uns über Fragen, Anregungen und Kommentare

Avinash Mutharja  
Unternehmensberater

Telefon: +49(0) 711 220 623 92  
Fax: +49(0) 711 220 623 99  
Mobil: +49(0) 151 72742688  
Email: [avinash.mutharja@bepartner.de](mailto:avinash.mutharja@bepartner.de)

Dr. Olaf Schielke  
Business Development Manager

Telefon: +49(0) 711 220 623 92  
Fax: +49(0) 711 220 623 99  
Mobil: +49(0) 151 547 270 08  
Email: [olaf.schielke@bepartner.de](mailto:olaf.schielke@bepartner.de)



## Zahlen, Daten, Fakten

Standort:	Stuttgart - Vaihingen, Baden-Württemberg
Gründungsjahr:	2008
Mitarbeiter:	Fachkompetente Berater aus der Automobil- und Zulieferindustrie

*„In den Projekten mit unseren Kunden ist uns ein **offener, ehrlicher Umgang** auf Augenhöhe wichtig. Nur wenn wir die Belange des Kunden genau verstehen - können wir effektive Lösungen maßgeschneidert anbieten und **gemeinsam** mit unseren Kunden umsetzen.“*

*Fabian Seidl*

*geschäftsführender Gesellschafter*



**Unsere Vision:** Perfekte Lösungen und partnerschaftlicher Umgang mit allen Beteiligten

Wir haben nur ein **Ziel**: Wir möchten, dass unsere Automotive-Kunden ihre **Optimierungsziele** in den Bereichen **Anlauf-, Qualitäts- und Lieferantenmanagement**, sowie **After-Sales-Management** erreichen. Wir liefern perfekte Lösungen für Automobilhersteller und Zulieferer. Das gelingt nur, wenn wir einen **partnerschaftlichen Umgang mit allen Beteiligten** pflegen.

Um die Ziele unserer Kunden zu erreichen, gehen wir den ganzen Weg bis hin zum messbaren Erfolg. Wir begleiten jedes Projekt in den Phasen der **Analyse, Konzeption, Umsetzung** und erbringen anschließend den Nachweis der **Tragfähigkeit**.

**Wir versprechen nur das, was wir auch umsetzen können.**

