Philips Sound Solutions

Champion mit Visionen

Philips Sound Solutions in Wien ist Weltmarktführer bei Telekommunikationslautsprechern. Tabellenführer der Produktions- und Leistungsliga bleibt man jedoch nur dann, wenn an jeder Stelle des Unternehmens mit Motivation und Freude einzigartige Leistungen vollbracht werden.

➤ **Neue Strategie:** Als Weltmarkführer im Bereich Telekommunikationslautsprecher ist PSS auch Trendsetter im Formulieren und Umsetzen von neuen Strategien im Telekommarkt. Besonders die Technologie bedingt immer kürzer werdende Lebenszyklen von Telefonen und erfordert ein gezieltes Anpassen der strategischen Ausrichtung. War in den 90-er Jahren die Strategie darauf ausgerichtet den Kunden größtmögliche Versorgungssicherheit zu garantieren, ist nun bei beginnender Sättigung des Marktes die strategische Herausforderung, den Kunden eine größtmögliche Flexibilität in Mengen und Typenvielfalt anzubieten. PSS trägt diesem Umstand Rechnung, indem konsequent in allen Bereichen diese neue strategische Ausrichtung implementiert wird.

➤ **Unternehmensveränderung durch Businessprocess Re-Engeneering:** Ein Unternehmen kann nur erfolgreich bestehen, wenn es die dynamischen Veränderungen in seinen Zielmärkten konsequent durch strukturierte Anpassung seiner Businessprozesse an die neuen Strategien umsetzt. Bei PSS ist durch regelmäßiges Businessprocess Re-Engineering sichergestellt, dass jede strategische Neuausrichtung konsequent in den jeweiligen Businessprozessen umgesetzt wird. Dadurch verändert sich PSS als Unternehmen kontinuierlich mit den Marktanforderungen und kann den Kunden immer auf die aktuellen Erfordernisse abgestimmte Strategien und Businessprozesse anbieten.

➤ **Kundenprobleme als Wachstumschance:** Im Verständnis von PSS sind Kundenprobleme in erster Linie ein Zeichen für unerfüllte Erwartungen. Die Strategie von PSS ist es nun, neben den laufenden Projekten auch diese Erwartungen zu erfüllen und dadurch zusätzliche Geschäftsfelder zu öffnen. Konsequent werden diese Kundenerwartungen in den Strategieanpassungen und beim Businessprocess Re-Engineering berücksichtigt. Ein wesentlicher Teil des Wachstums von PSS ist darauf zurückzuführen.

➤ **Ideenmanagement im Team:** PSS versteht sich als eine große Familie, die gemeinsam am Erfolg arbeitet. Jeder einzelne Mitarbeiter hat die Möglichkeit, jederzeit seine Ideen in die Businessprozesse einzubringen. Die strukturierte Evaluierung und Umsetzung von Ideen erfolgt in kleinen überschaubaren Teams. Dabei werden die Ideen der Mitarbeiter gemeinsam erörtert und die erarbeiteten Vorschläge zur Implementierung an die Prozessverantwortlichen weitergegeben. Durch strukturiertes Ideenmanagement ist sichergestellt, dass bestehende Prozesse optimiert beziehungsweise bei Bedarf neue Prozesse strategisch abgestimmt etabliert werden.

➤ **Mitarbeiterbeteiligung:** Ein wichtiger Teil der PSS Philosophie ist, jeden Mitarbeiter am Firmenerfolg zu beteiligen. PSS hat damit sehr gute Erfahrungen gemacht. Das Bewusstsein jedes Mitarbeiters auf die Auswirkungen der Businessprozesse und die Faktoren, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden ist dadurch gestiegen. Entsprechend erfolgsorientiert handeln die PSS Mitarbeiter.

➤ **Kundennahe Produktion:** Eine wesentliche Strategieanpassung von PSS war es, neben dem Standort in Wien einen zweiten Standort in Peking zu etablieren. Neben den politischen, steuerlichen und zolltechnischen Vorteilen (Stichwort: Local Content) kann PSS damit den Kunden im asiatischen Raum noch bessere Flexibilität in Menge und Reaktionszeit anbieten. Kundennahe Produktion ermöglicht einen „Local to Local“ Kundenkontakt und ist ein wesentlicher Bestandteil der PSS Strategie.

Weitere Informationen: Michael Eder, Customer Relation Manager, Philips Austria GmbH, High Tech Campus Vienna, Philips Sound Solutions, Gutheil Schoder Gasse 10, A-1102 Wien, Tel .+43 1 60101 4195, Cell: +43 664 5000 886, Fax. +43 1 60101 4467, e-mail: michael.eder@philips.com, http://www. philips.at/pss