

Wertvoller Rat für Firmenchefs

Ulrike Steudel hat sich mit ihrer Berliner Change und Implementation Consult schon gegen McKinsey durchgesetzt



Mit Charme und Erfahrung berät Ulrike Steudel und meint, daß die Mitarbeiter immer die besten Ideen hätten

Foto: Elsässer

VON GEROLD OSTERLOH

Berlin – In den Führungsetagen der Unternehmen fällt eine Frau immer noch aus dem Rahmen. Diese Erfahrung hat Ulrike Steudel, Geschäftsführende Gesellschafterin der Change and Implementation Consult GmbH (CIC) Berlin, oft gemacht. Doch sie geht damit souverän um. Wenn es für sie von Vorteil ist, um so besser. Von einer Frau erwartet man aber höhere Leistungen. „Damit habe ich aber überhaupt kein Problem.“

Ihre Leistung? Die Diplom-Kauffrau, die an diesem Sonntag 40 Jahre wird, führt ein Beratungsunternehmen von Berlin aus mit Filialen in Stuttgart und Atlanta in den Vereinigten Staaten. Ihr Beratungskonzept ist ausgerichtet nach der japanischen Kaizen-Methode, die die

Mitarbeiter und ihr Engagement bei der Optimierung der Produktionsprozesse in den Vordergrund stellt und kräftig Kosten sparen hilft. Sie hat ihr Unternehmen 1996 gestartet. Heute beschäftigt sie zehn feste Mitarbeiter, macht bei einem zweistelligen Auftragsvolumen Gewinne und hat große Pläne, vor allem in Berlin.

In der Hauptstadt, die ihre Heimatstadt ist, kann Ulrike Steudel bisher nur auf die Condat AG zählen. Für die Firma hat sie den Vertrieb neu strukturiert und den Ablauf von Projekten optimiert. Ihre größten Kunden sind Daimler-Chrysler und der IBM-Computerkonzern. Den ersten Auftrag mußte sie sich ganz allein erkämpfen. Dabei ist sie in Konkurrenz zu McKinsey geraten und hat gewonnen. Ihrem größten Kunden ist sie nach Stutt-

gart und Atlanta gefolgt. Dort im Süden der USA betreibt Mercedes ein Werk. Den Anfang als Unternehmerin machte sie mit ihrem ersten Kunden in Mexiko. Dorthin hatte es sie verschlagen mit ihrer ersten Tätigkeit bei der Gedas AG, der Berliner Volkswagen-Tochter für Informations- und Kommunikationstechnik. Bei Gedas hatte sie nach dem Studium der Betriebswirtschaft als Assistentin angeheuert und war dann nach Mexiko zur Projektbetreuung geschickt worden. Sie macht sich selbständig mit ihrer CIC.

Was unterscheidet nun Kaizen von anderen Beratungskonzepten, die ebenfalls auf ein stärkeres Mitarbeiterengagement setzen? Für Ulrike Steudel ist das vor allem die Umsetzung der Erkenntnisse in die Prozesse des Kunden-Unternehmens. „Darauf legen wir ganz be-

sonderen Wert. Dieser Prozeß ist nicht leicht. Denn die Chefs und Abteilungsleiter müssen Ideen umsetzen, die von ihren Untergebenen stammen. Da tun sich manche schwer.“ Ansatzpunkte für die Prozeßoptimierung sind Dinge wie das Entlohnungssystem, die Motivation der Beschäftigten, Ablauf- und Aufbauorganisation, die Kommunikation im Unternehmen oder das Berichtswesen. Ulrike Steudels Philosophie lautet, Kaizen ist nicht eins zu eins umzusetzen. Aber es ist die Grundlage. Die Mitarbeiter in Unternehmen hätten die besten Ideen, weil sie am nächsten dran sind an den Problemen. Die Ideen ändern (change) die Unternehmen, wenn sie umgesetzt (implementiert) werden. Das hat sich Ulrike Steudel zur Aufgabe gemacht und im Namen ihrer Firma ausgedrückt.