



Schindler Navigator Book

Zdefiniowanie celów. Ustalenie drogi.
Strategia sukcesu w branży dźwigowej.



Schindler



Nasze zobowiązanie

Drodzy Koledzy i Koleżanki, Współpracownicy!

Światowy rynek wind i schodów ruchomych podlega stałej ewolucji i rozwojowi. Oczekiwania klientów, presja konkurencji, najnowsze technologie, jak również nowe rynki, wymagają od Koncernu Schindler wykazywania się kreatywnością i odważną strategią, która zagwarantuje długoterminowy sukces naszej firmy.

W Koncernie Schindler postrzegamy naszą misję i wartości jako postępowanie zgodne z naszą strategią i wyznawanymi wartościami. Idee te urzeczywistniamy zarówno jako firma, jak i jej poszczególni pracownicy, starając się by były one widoczne w podejmowanych przez nas działaniach.

Doceniając zasadniczy wkład pracowników firmy Schindler w osiągnięcie najważniejszych celów, uważamy, że w pełni zasługują oni na jasną wykładnię tego, czym jest ich firma i jakie są jej kierunki rozwoju. Zasady, cele oraz drogi ich realizacji zawarte są w Navigator Book, który z dumą przedstawiamy pracownikom, klientom i innym osobom związanym z firmą Schindler.

Jürgen Tinggren
President
Elevators & Escalators





Wizja Schindler

Leadership through customer service

W Koncernie Schindler naszą wizją jest osiągnięcie pozycji lidera rynku poprzez zapewnienie oczekiwanej wartości dla naszych klientów. Ponadto, aby zapewnić konkurencyjne produkty, musimy dostarczać najlepsze w naszej branży usługi i zadbać o światowej klasy obsługę klienta.

W tym celu nasze procesy biznesowe muszą być tak zaprojektowane, aby służyły naszym klientom w sposób odpowiadający ich potrzebom.

Wizja firmy to deklaracja jej zamierzeń.
Wizja nadaje kierunek skupiając się na strategii.
To właśnie wizja jest powodem, dla którego Schindler działa dokładnie w taki, a nie w inny sposób.



Wartości Schindler

Bezpieczeństwo pracowników i użytkowników

Codziennie ponad czterdzieści tysięcy pracowników Schindler służy 1 miliardowi ludzi korzystających z naszych wind i schodów każdego dnia na całym świecie. Bezpieczeństwo każdego z naszych klientów i pracowników jest najważniejsze i stawiane zawsze na pierwszym miejscu.

Tworzenie wartości dla klienta

Jako firma o charakterze usługowym, silna orientacja na klienta musi być podstawą projektowania i dostarczania wszystkich produktów i usług.

Zaangażowanie w rozwój ludzi

Tylko odpowiedni ludzie mogą stworzyć wyjątkową wartość dla naszych klientów. Dlatego rozwijamy umiejętności naszych pracowników, aby efektywnie współpracowali z naszymi klientami, rozumiejąc ich potrzeby i to, jak można je spełnić korzystając z naszych produktów i usług.

Schindler stara się być preferowanym pracodawcą w swojej branży we wszystkich krajach świata, w których prowadzi swoją działalność.

Schindler promuje różnorodność i równość szans w zatrudnieniu i rozwoju naszych pracowników.

Widoczne przywództwo

Schindler umacnia swoich pracowników na wszystkich poziomach organizacyjnych w podejmowaniu decyzji i rozwijaniu umiejętności niezbędnych do bycia liderami, którzy mogą kształtować kierunek rozwoju firmy.

Praworządność

Wszyscy nasi pracownicy, niezależnie od pozycji, funkcji czy miejsca pracy, muszą stosować zasady Kodeksu Postępowania firmy Schindler.

Wartości określają zachowanie firmy Schindler jak i jej pracowników.

Są to zasady, na których opierają się nasze relacje służbowe.

Wartości te definiują nie tylko to, co robimy, ale także to, czego robić nam nie wolno.



Cele i dążenia naszej korporacji

Bezpieczeństwo i niezawodność:

- bezpieczeństwo użytkowników naszych urządzeń i naszych pracowników jest sprawą numer jeden,
- zmniejszenie ilości zgłoszeń awarii i osiągnięcie najwyższej niezawodności.

Satysfakcja klientów:

- ciągłe pomiary i poprawa lojalności klientów,
- uszeregowanie wszystkich procesów tak, aby służyły w sposób bezproblemowy i odpowiadający oczekiwaniom klientów.

Ludzie/Pracownicy:

- stanie się preferowanym pracodawcą w branży,
- ciągłe szkolenia i rozwój pracowników podstawą wzrostu jakości i wydajności.

Zrównoważony wzrost:

- zająć pozycję nr 1 lub nr 2 we wszystkich obsługiwanych segmentach rynku,
- wykorzystać szansę wzrostu na rynkach rozwijających się,
- wzrost portfolio poprzez przejęcia urządzeń z Nowych Instalacji i poprzez pozytywny stosunek ilości urządzeń odzyskanych do straconych,
- wzrost zgodny z możliwościami poprawiającymi jakość, wydajność i marżę,
- ciągłe doskonalenie naszych produktów i procesów, aby stawać się bardziej przyjaznym środowisku.

Wyniki finansowe:

- stała poprawa wyników finansowych poprzez wzrost rentowności,
- ciągłe doskonalenie produktów i procesów w celu zwiększenia konkurencyjności.

Schindler dysponuje określonymi celami i zadaniami korporacyjnymi, które obejmują obszary działalności, których realizacja stanowi najważniejszy element osiągnięcia długofalowego sukcesu. Nasze cele i dążenia określają kierunek, w którym nasi liderzy prowadzą firmę oraz to, w jaki sposób lokowane są zasoby i stanowią środki, które są miarą naszego sukcesu.



Realizowanie strategii

Komunikowanie kierunku strategii w całej organizacji, by zapewnić jej pełne zrozumienie.

Stworzenie jasnych celów i planów działań na wszystkich poziomach, aby realizować strategię.

Jednoznaczne przypisywanie odpowiedzialności za wykonanie zadań i wymagane działania.

Stworzenie zespołu pracowników o odpowiednich kwalifikacjach i zaangażowaniu.

Proces monitorowania zapewniający szybkie wykrywanie nieprawidłowości i podejmowanie działań korygujących.

Metoda Balanced Scorecard jest zalecanym narzędziem służącym do precyzowania, komunikowania i definiowania wymaganych działań strategicznych. Poprzez Vital Few Objectives (VFOs) zadania strategiczne podzielone są na poszczególne cele roczne, gdzie przejrzysto określony jest odpowiedni sposób pracy. Przeglądy VFO odbywają się w ciągu roku, co umożliwia wczesne wykrycie ewentualnych odstępstw i podjęcie działań korygujących w zakresie odchylenia od celów, dostarczając jednocześnie informacji zwrotnej na temat efektywności realizowanej strategii.

Navigator Book dostarcza niezbędnych informacji dla jednostek organizacyjnych na wszystkich poziomach funkcyjnych i regionalnych dostosowując ich cele do wytycznych E&E Division, poprzez metodę Balanced Scorecard. Taki sposób podejścia prowadzi do maksymalizacji zaangażowania jednostek i zespołów w osiągnięcie celów firmy Schindler.

Realizacja zadań oznacza wdrożenie strategii w celu osiągnięcia wyznaczonych celów. Wymaga to systematycznego podejścia, które zawiera kluczowe elementy naszej strategii.

Realizowanie celów Osiągnięcie sukcesów

Schindler Polska
ul. Postępu 12a
02-676 Warszawa
tel. 22 549 21 00
fax 22 843 79 78
www.schindler.pl