

# proof proof

## SPEZIAL

# VISION

DIE SGS GRUPPE DEUTSCHLAND WIRD DAS MARKTFÜHRENDE DIENSTLEISTUNGSUNTERNEHMEN, DAS IN JEDEM SEINER GESCHÄFTSBEREICHE SPITZENLEISTUNGEN BIETET UND SO DIE QUALITÄT UND DEN ERFOLG SEINER KUNDEN IN IHREN MÄRKTEN NACHHALTIG STEIGERT.

ALS UNABHÄNGIGER PARTNER VOR ORT PRÜFEN UND BEWERTEN WIR ROHSTOFFE, PRODUKTE UND PROZESSE. UNSERE LEIDENSCHAFT IST DER ERFOLG UNSERER KUNDEN. HIERBEI VERBESSERN WIR UNSERE LEISTUNGEN UND PROZESSE STÄNDIG UND SETZEN DABEI AUF DIE EXPERTISE DER BESTEN MITARBEITER, AUF MODERNSTE TECHNOLOGIEN, INNOVATIVE PROZESSE UND DIE INTELLIGENZ EINES WELTWEITEN NETZWERKS.

SO VERWIRKLICHEN WIR UNSERE VISION, DASS DIE SGS GRUPPE DEUTSCHLAND DAS MARKTFÜHRENDE DIENSTLEISTUNGSUNTERNEHMEN WIRD, DAS IN JEDEM SEINER GESCHÄFTSBEREICHE SPITZENLEISTUNGEN BIETET UND SO DIE QUALITÄT UND DEN ERFOLG SEINER KUNDEN IN IHREN MÄRKTEN NACHHALTIG STEIGERT.

# MISSION



LIEBE MITARBEITERINNEN,

LIEBE MITARBEITER,

heute halten Sie eine Sonderausgabe unserer PROOF in den Händen, die abweichend von den bisherigen Ausgaben nur für Sie, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der SGS Gruppe Deutschland bestimmt ist. Ich habe diesen Weg der Kommunikation aus zwei Gründen gewählt: Zum einen, um Sie alle mit Sicherheit zu erreichen und zum anderen, weil die Form des gebundenen Schriftstückes die Wichtigkeit und Nachhaltigkeit des Themas dieser Ausgabe sowie die Wertschätzung Ihnen gegenüber vermittelt.

... und da sind wir auch schon mitten im Thema: Dem Leitbild der SGS Gruppe Deutschland.

Jeder Mensch hat bestimmte Grundsätze und Werte, nach denen er handelt; das gilt im privaten wie im beruflichen Umfeld. Ein Dienstleistungsunternehmen wie das unsere wird getragen und geprägt von Menschen, die alle an gemeinsamen Zielen arbeiten, also an einem Strang ziehen. Da ist es die logische Konsequenz, dass wir alle ein gemeinsames Verständnis, eine Vision haben müssen, in welche Richtung es gehen soll und nach welchen Spielregeln das geschieht. Nur wenn diese Parameter definiert sind, gelingt es uns, als Gruppe zielgerichtet voranzukommen. Um das plastische Beispiel aufzugreifen: Die Richtung, in die wir uns bewegen, ist unser Leitbild, unsere Vision und sie lautet:

**Die SGS Gruppe Deutschland wird das marktführende Dienstleistungsunternehmen, das in jedem seiner Geschäftsbereiche Spitzenleistungen bietet und so die Qualität und den Erfolg seiner Kunden in ihren Märkten nachhaltig steigert.**

...und die Spielregeln, nach denen wir unsere Vision anstreben, das sind die ambitionierten und verlässlichen Grundwerte, die wir täglich umsetzen und leben, in unserer Arbeit und im Miteinander.

Das Stichwort „ambitioniert“ führt uns zur Frage, mit welcher Struktur wir unser Ziel, Nr. 1 zu werden, realisieren können: Dieses wollen wir erreichen, indem wir den Kunden noch stärker in den Mittelpunkt unserer Tätigkeit stellen, das heißt, wir wollen seine branchenspezifischen Bedürfnisse als Maßstab für unsere Ausrichtung verstehen. Dazu setzten wir das Programm BranchenManagement, von dem Sie hier und da schon einiges gehört und gelesen haben, in der SGS Gruppe Deutschland auf. Um es in einem Satz vorwegzuschicken: BranchenManagement ist das Zukunfts-Fitness-Programm unseres Unternehmens. Es macht uns „Fit for Future“ im gesamtwirtschaftlichen Umfeld sowie für die finanziellen Erwartungen, die unser CEO an unsere deutsche Gruppe stellt.

Ich kann Ihnen versichern, die an uns gestellten Erwartungen und unsere Vision können erfüllt werden.

Zu diesem Thema darf ich Ihnen die ausführlichen Darstellungen in dieser PROOF überreichen und Sie bitten: Lassen Sie uns in einem gemeinsamen Verständnis unserer Werte, unserer Vision und unseres Weges in die Zukunft gehen!

Ihr Matthias Oppermann

# VISION MISSION WERTE

## LEITBILD DER SGS GRUPPE DEUTSCHLAND

DIE SGS GRUPPE DEUTSCHLAND IST EIN SEHR HETEROGENES UNTERNEHMEN: NAHEZU IN JEDER BRANCHE BIETEN WIR UNSERE DIENSTLEISTUNGEN AN; DIES ERFORDERT MITARBEITER MIT UNTERSCHIEDLICHEN BERUFSBILDERN UND VERSCHIEDENSTEN FÄHIGKEITEN UND KENNTNISSEN; NEUE UNTERNEHMEN WURDEN HINZUGEKAUFT, VIELFÄLTIGE UNTERNEHMENSKULTUREN GILT ES ZU VERBINDEN.

Es ist nicht leicht, ein klares Gefühl dafür zu entwickeln, wie dieses Unternehmen „tickt“, an welchen Werten sich dieses Unternehmen orientiert, was übergreifend wichtig ist für den Umgang miteinander und welche Spielregeln für alle gelten. Abhängig davon, was der jeweiligen Führungskraft wichtig ist bzw. wie es in den Jahren zuvor in den Bereichen gelebt wurde, wird teilweise von Bereich zu Bereich sehr unterschiedlich miteinander kommuniziert, wird mit unterschiedlicher Intensität das Handeln am Kunden ausgerichtet, werden Mitarbeiter mal mehr, mal weniger in Entscheidungsprozesse eingebunden etc.. Es gibt keine allgemeinen Grundsätze und Werte als Orientierungsrahmen für das tägliche Handeln.

Aber gerade in Zeiten von Veränderungen, die getreu der Weisheit **„Wenn wir wollen, dass alles so bleibt, wie es ist, müssen wir zulassen, dass sich alles verändert.“** fortwährend stattfinden müssen, ist es für den Menschen wichtig, eine Orientierung zu haben.

Wenn das gewohnte, ggf. auch wichtig gewordene Arbeitsumfeld (geprägt durch Aufgaben/Verantwortungen, Führungskraft, Kollegen, ...) sich ändert, ist es wichtig zu wissen, was trotz aller Änderungen Bestand hat und was „richtig“ und was „falsch“ ist im Umgang miteinander – unabhängig davon, was im Unternehmen jeweils gerade passiert.

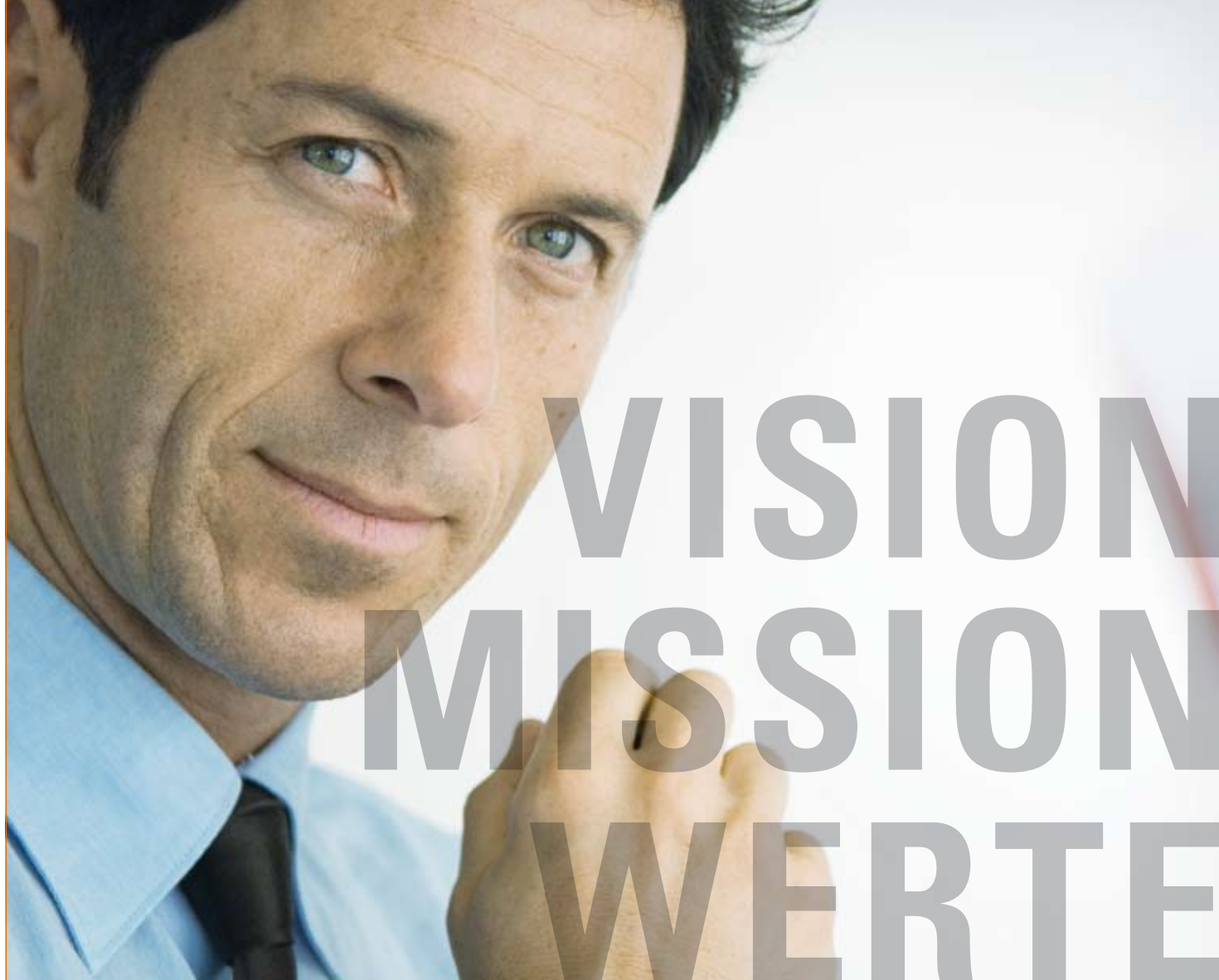
Genau aus diesem Grund haben sich Herr Oppermann und sein Management-Team Gedanken gemacht, wohin sich die SGS Gruppe Deutschland entwickeln soll bzw. muss und welche Spielregeln im Umgang miteinander dabei von allen Mitarbeitern der SGS zu beachten sind. Das Leitbild der SGS Gruppe Deutschland ist die Richtschnur für unsere Strategie und soll uns, den Mitarbeitern der SGS, den Rahmen für unser Denken und Handeln erläutern. Das Leitbild ist ein verbindlicher Rahmen für das tägliche Handeln am Arbeitsplatz und in der Zusammenarbeit.

Ein Arbeitskreis mit Vertretern aus dem Management-Team hat seit November letzten Jahres in enger Abstimmung mit dem gesamten Management-Team und teilweise mit Unterstützung von externen Experten dieses Leitbild entwickelt. Dieses Leitbild besteht aus

- **DER VISION,** die beschreibt, was wir als Unternehmen erreichen wollen; die Vision wird konkretisiert durch Unternehmensstrategien und Bereichs- und Gruppenziele.
- **EINER MISSION,** die unseren Unternehmenszweck erläutert (Wir sind auf der Welt, um ...).
- **WERTE UND VERHALTEN,** wobei die Werte beschreiben, wie wir miteinander umgehen wollen, und Verhaltensbeschreibungen die Werte konkretisieren.

IHRE ANSPRECHPARTNER:  
MAREN HEYE | ROBERT SAUERBRUNN

## SGS – WHEN YOU NEED TO BE SURE



## VISION

Die SGS Gruppe Deutschland wird das marktführende Dienstleistungsunternehmen, das in jedem seiner Geschäftsbereiche Spitzenleistungen bietet und so die Qualität und den Erfolg seiner Kunden in ihren Märkten nachhaltig steigert.

## MISSION

Als unabhängiger Partner vor Ort prüfen und bewerten wir Rohstoffe, Produkte und Prozesse.

Unsere Leidenschaft ist der Erfolg unserer Kunden. Hierbei verbessern wir unsere Leistungen und Prozesse ständig und setzen dabei auf die Expertise der besten Mitarbeiter, auf modernste Technologien, innovative Prozesse und die Intelligenz eines weltweiten Netzwerks.

So verwirklichen wir unsere Vision, dass die SGS Gruppe Deutschland das marktführende Dienstleistungsunternehmen wird, das in jedem seiner Geschäftsbereiche Spitzenleistungen bietet und so die Qualität und den Erfolg seiner Kunden in ihren Märkten nachhaltig steigert.

## WERTE

- Erfolg unserer Kunden
- Geplante Offensive
- Jeder Mitarbeiter und jede Idee zählt
- Integrität, Neutralität, Respekt
- Leistung und Maxime
- Wirtschaftliche und soziale Verantwortung
- Offenheit als Prinzip

# LEITBILD DER SGS GRUPPE DEUTSCHLAND

In der Entwicklung obiger Werte haben insbesondere Stichworte wie „Integrität“ („Code of Integrity“), „Verantwortung“, „Qualität“, „Offenheit“ und „Innovation“ sowie „Kundenfokus“, „Wertschätzung“ und „Leistungsorientierung“ eine Rolle gespielt. Die Werte, die ein Unternehmen sich gibt, beschreiben die Art und Weise, wie die Vision erreicht werden kann. Zum einen das Ausrichten des eigenen Handelns an den Werten sowie zum anderen die Optimierung von Prozessen und Strukturen ermöglichen das Erreichen der Vision. Großes kann nur erreicht werden, wenn die Erfahrungen und das Know-how der Mitarbeiter vor Ort genutzt werden („Jeder Mitarbeiter und jede Idee zählt“). Die Vision kann nur dann Wirklichkeit werden, wenn untereinander ausreichend kommuniziert wird, sprich jeder weiß, wie und wo er sich einbringen kann („Offenheit als Prinzip“). Und um tatsächlich das marktführende Dienstleistungsunternehmen zu werden, muss der Kunde im Fokus allen Handelns stehen („Erfolg unserer Kunden“).

Alles vermeintliche Selbstverständlichkeiten – aber werden diese Selbstverständlichkeiten auch tatsächlich in der Praxis gelebt?

Vielleicht mag an dieser Stelle jeder sich selbstkritisch hinterfragen, inwieweit er diese Werte durch eigenes

Handeln mit Leben erfüllt. Um diese Werte fest in unser Unternehmen zu verankern, wird im Rahmen der seit diesem Jahr jährlich stattfindenden Mitarbeitergespräche insbesondere bei der Verhaltensbeurteilung auch eine Rolle spielen, inwieweit die Führungskraft/der Mitarbeiter sich entsprechend den Unternehmenswerten verhalten hat.

Werte sind eng verknüpft mit konkretem Verhalten: Welches Verhalten ist z.B. erforderlich, um dem Wert „Erfolg unserer Kunden“ gerecht zu werden? Wie muss sich eine Führungskraft hinsichtlich ihrer Kommunikationsgewohnheiten ggf. ändern, um sich tatsächlich entsprechend dem Wert „Offenheit als Prinzip“ zu verhalten?

Gerne möchten wir von Ihnen eine Rückmeldung dazu erhalten, ob die Verhaltensbeschreibungen, die durch den Arbeitskreis erstellt worden sind, zu den Werten passen und auch für jedermann nachvollziehbar sind.

Hierzu werden wir drei bis fünf Workshops im Juni/Juli durchführen. Wer Interesse hat, an diesem Workshop teilzunehmen, meldet sich bitte bis zum 16. Juni bei Frau Maren Heye  
Tel.: 040 – 30101224  
maren.heye@sgs.com).

Gegebenenfalls wird die Zusammensetzung der Workshops zentral nachgesteuert werden müssen, um eine gute Gruppengröße und in der Teilnehmerzusammensetzung einen repräsentativen Querschnitt des Unternehmens zu erreichen. Nach Auswertung der Rückmeldungen aus den Workshops wird das Leitbild in seiner endgültigen Form allen Mitarbeitern zur Verfügung gestellt.

**MIT IHNEN ZUSAMMEN MÖCHTEN**

**WIR DIESES LEITBILD MIT LEBEN FÜLLEN.**

**DABEI SPIELEN NICHT NUR DIE FÜHRUNGSKRÄFTE, DIE DIE WERTE AKTIV VORLEBEN, EINE ZENTRALE ROLLE.**

**JEDER MITARBEITER TRÄGT MIT SEINEM VERHALTEN DAZU BEI, DASS DIESES LEITBILD ZUR BASIS UNSERER GEMEINSAMEN UNTERNEHMENSKULTUR WIRD.**

Bei Rückfragen zum Thema „Leitbild“ können Sie sich jederzeit gerne an Herrn Robert Sauerbrunn und Frau Maren Heye wenden.

# BRANCHENMANAGEMENT – FIT FOR FUTURE

## ... EIN ERSTER SCHRITT AUF DEM WEG ZUR NR.1 IN DEUTSCHLAND

**DIE HEUTIGEN MÄRKTE STELLEN  
HOHE ANFORDERUNGEN AN UNSER  
UNTERNEHMEN, DIE VON MORGEN  
NOCH HÖHERE.**

Wo wir uns heute noch gut behaupten können, erkennen wir schon jetzt die Herausforderungen von morgen. Zum einen sehen wir größer und stärker werdende Wettbewerber, die wir in allen unseren Bereichen sehr ernst nehmen müssen, zum anderen registrieren wir, dass die Kunden morgen neue und höhere Anforderungen an Qualitätsdienstleister wie uns stellen werden. Diese sind zum einen geprägt durch die Ausweitung von Produktionsstandorten rund um den Globus und zum anderen von der Vergabe zunehmend Technologie geprägter Anforderungen an den Dienstleister.

Deshalb müssen wir uns als deutsche Gruppe rechtzeitig und vorausschauend auf die Herausforderungen von morgen einstellen.

Wir wollen die Nr. 1 in unserem Business sein. Denn nur als Nr. 1 in allen unseren Geschäftsbereichen sind wir in der Lage, in die notwendigen Technologien zu investieren, um den nachhaltigen Geschäftserfolg

sicher zu stellen. Dadurch wird es uns möglich, auch in der Zukunft das notwendige Wachstum zu realisieren und somit nicht nur die bestehenden Arbeitsplätze zu sichern, sondern auch auszubauen. Das heißt für uns, dass wir die drei wesentlichen Voraussetzungen für die Realisierung unserer Vision schaffen müssen.

### **Hierbei handelt es sich um**

- die Realisierung und Aufrechterhaltung von Prozess- und Know-how-Vorteilen, indem wir Prozesse und Methoden fortlaufend auf den Prüfstand stellen und optimieren
- das Ausschöpfen der vorhandenen Netzwerkvorteile national und international
- das Verständnis, dass die branchenspezifischen Bedürfnisse unserer Kunden den Maßstab unseres Handelns darstellen.

Betrachten wir die heutige Struktur unserer SGS Gruppe Deutschland, so sehen wir, dass das vorhandene Potential nicht vollständig genutzt wird.

Das Agieren in zumeist kleinen, oft einzelproduktorientierten Leistungseinheiten mit firmenähnlichem Charakter (Business Lines) wird in der Zukunft nicht mehr ausreichend sein.

### **Um den zukünftigen Anforderungen gerecht zu werden, benötigen wir**

- Transparenz in den vorhandenen Kundenbeziehungen
- Transparenz in den Marktbedürfnissen
- Transparenz in der Preispolitik
- Transparenz in unseren Arbeitsprozessen
- den einheitlichen Einsatz der vorhandenen IT Infrastruktur
- die Möglichkeit der Nutzung des gesamten Leistungsspektrums der SGS ohne die heute vorhandenen Verrechnungsbarrieren – somit gelebte Profit-Center/Cost-Center Struktur
- Transparenz über die Leistungsfähigkeit der gesamten Gruppe

### **„Fit for Future“ bedeutet jedoch:**

- als Dienstleister müssen wir uns mit den wirtschaftlichen Bedürfnissen und Anforderungen unserer Kunden wandeln, besser noch, die Anforderungen und den Wandel antizipieren und entsprechende Strukturen und Dienstleistungen zur Sicherung unserer Kunden entwickeln, damit unsere Kunden leistungsfähig bleiben und die SGS-Gruppe den Mitbewerbern vorziehen.

**Denn wir sind abhängig von der Leistungsfähigkeit und Zufriedenheit unserer Kunden.**

# FIT FOR FUTURE

Um diese Markt-Anforderungen zu erfüllen und damit unsere künftige Position sowohl innerhalb der SGS-Welt als auch gegenüber Mitbewerbern nachhaltig zu verbessern, werden wir in überschaubaren Arbeits-Etappen innerhalb der nächsten zwei Jahre eine neue Struktur für unsere Gruppe schaffen. Eine Struktur, in der die Verantwortlichkeiten für Kunden und Produkte klar geregelt sind, die proaktive, schnelle, flexible und einheitliche Leistungserbringung zur Sicherung der Wertschöpfung unserer Kunden ermöglicht.

Nur durch Verständnis des Branchenbedarfes, durch exzellente Prozesse und kundenorientierte optimierte Strukturen können wir diese Aufgaben erfüllen.

Durch hervorragende Leistungen, die den Premium-Standard für Qualitätsdienstleistungen setzen, durch Bereitstellung aller Leistungen, die der Kunde von uns bekommen kann sowie über konsequent gelebte Profit-Center/Cost-Center Strukturen werden wir die Nr. 1 in unserem Metier.

#### **Hierzu die erste gute Nachricht:**

Wir haben die Notwendigkeit dieses Prozesses rechtzeitig erkannt, um uns aktiv in diese Richtung zu bewegen.

#### **Die zweite gute Nachricht:**

Die Grundlagen und Potentiale sind bereits in unserem Unternehmen vorhanden, denn

- wir verfügen über Know-how und Kompetenzen in allen Branchen, die es gilt zu strukturieren und marktkonform aufzustellen, um die Chancen zielgerichtet und effizient zu nutzen.
- wir verfügen über ein leistungsfähiges weltweites Netz und können unsere Kunden in über 140 Ländern unterstützen.
- über das Branchenmanagement erreichen wir eine Struktur, die unsere Potentiale marktkonform aufstellt und uns gegenüber unseren Mitbewerbern entscheidend auszeichnet.

#### **Die dritte gute Nachricht:**

Wir sind bereits durch die Tätigkeiten der letzten anderthalb Jahre gut vorbereitet:

- es liegen bereits heute konkrete Vorstellungen für die Lösung von Problemen vor, welche in Teilen des Unternehmens auch schon getestet wurden. In der ersten praktischen Etappe werden wir in den beteiligten Bereichen die Umsetzbarkeit der Lösungen diskutieren und nach einer Bestimmung des heutigen Stand-

ortes einen gemeinsamen Weg für die zukünftige Struktur erarbeiten.

Dieses Projekt ist von zukunftsentscheidender Bedeutung für unser Unternehmen und unsere Arbeitsplätze. Auch wir stehen als Global Player und Aktiengesellschaft im internationalen Wettbewerb, sowohl mit unseren externen Mitbewerbern als auch intern mit der SGS in Südostasien oder Osteuropa. Auch wir sind einer permanenten Kosten-Nutzen-Analyse unseres Standortes unterworfen. Deshalb heißt unser Weg: BranchenManagement.

Der Erfolg des Projektes, dessen Schirmherr ich bin, hängt wesentlich von unser aller Unterstützung ab. In diesem Sinne werden Sie regelmäßig über Einzelheiten zu Zeitplänen, Hintergründen und Inhalten sowie Status über Newsticker und Sharepoint informiert.

**BITTE NUTZEN SIE AUCH DIE MÖGLICHKEIT, BEI BEDARF FRAGEN ÜBER DIE EMAIL-HOTLINE ZU STELLEN.**

IHRE EMAIL-HOTLINE:  
DE.BM@SGS.COM

**ICH DANKE IHNEN FÜR IHRE MITWIRKUNG AN UNSERER ZUKUNFT!**

Ihr Matthias Oppermann



# WINNING IS AN **ATTITUDE**



Winners leave nothing to chance. That's why Alinghi relies on SGS to provide fast, accurate material and component quality testing, team environmental health and safety, and project management of their base construction. In competitive environments any advantage, no matter how small, can give you the edge. Stay ahead in your business, visit [www.sgs.com](http://www.sgs.com)

**SGS IS THE WORLD'S LEADING INSPECTION, VERIFICATION, TESTING AND CERTIFICATION COMPANY**

**WHEN YOU NEED TO BE SURE**

**SGS**