

Liebe Geschäftspartner,
sehr geehrte Damen und Herren,

in diesem Newsletter möchten wir Ihnen für das entgegengebrachte Vertrauen und die Zusammenarbeit im Jahr 2016 danken. Außerdem informieren wir Sie über durchgeführte KVP-Workshops, den Geschäftsverlauf 2016 und stellen Ihnen unseren neuen Geschäftsführer vor.

1. Danke für Vertrauen und Zusammenarbeit

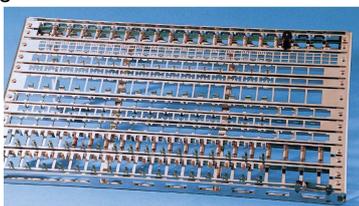
Wir danken allen unseren Geschäftspartnern für die vertrauensvolle Zusammenarbeit in 2016, die wir im neuen Jahr gerne fortsetzen, um Ihre und unsere Unternehmensentwicklung voranzutreiben.

2. KVP-Workshops und Geschäftsverlauf 2016

Über das gesamte Jahr 2016 haben wir in allen betrieblichen Funktionen interne KVP-Workshops (KVP = kontinuierliche Verbesserungsprozesse) durchgeführt, teilweise mit externer Unterstützung, um unsere Aufbau- und Ablauforganisation zu verbessern und auch betriebswirtschaftliche Ziele zu erfüllen. Wir haben dabei tief verinnerlicht, dass quantitatives Wachstum qualitative Entwicklungssprünge voraussetzt. Der intensive Austausch zwischen Geschäftsführung und den Führungskräften hat uns alle fachlich und persönlich bereichert.

In den wertschöpfenden Bereichen haben wir uns insbesondere um den Anfrage-/Angebotsprozess sowie den Auftragsabwicklungsprozess gekümmert. Die Verbesserung unserer internen und externen Reklamationszahlen sowie der Liefertermintreue-Kennzahlen zu unseren Kunden und unseren Oberflächenlieferanten liegen uns auch 2017 sehr am Herzen. In den Verwaltungsbereichen haben wir die wichtigsten Prozesse in den Bereichen Finanzen / Controlling, Personal, IT und Unternehmensführung beleuchtet und teilweise stark überarbeitet.

Mit dem Geschäftsverlauf 2016 sind wir insgesamt zufrieden, so ist es uns einerseits gelungen, zahlreiche Neukunden zu gewinnen und Bestandskunden zu entwickeln. Aus ergebnistechnischer Sicht verzeichnen wir operativ eine (geringe) positive Marge, die es in den Folgejahren jedoch zu erhöhen gilt.



Darüber hinaus waren die KVP-Workshops auch die Basis für restriktive Personalentscheidungen im 4. Quartal 2016, die für die erfolgreiche Entwicklung unseres Unternehmens notwendig waren. Damit bringen wir das betriebliche Kostenniveau mit den Umsatzvolumina der Folgejahre noch besser in Einklang.

Unser erweitertes Verkaufsteam um Herrn Volker Keller (DW -36) hat die Aufgabe, Sie in 2017 noch besser zu betreuen. Die Abteilungen Konstruktion und Arbeitsvorbereitung fassen wir unter der Leitung von Herrn Fabian Schmitt (DW -26) zu einem Bereich zusammen und vereinfachen damit den bisherigen Prozess. Den Fertigungsaktivitäten steht ab dem neuen Jahr Herr Muammer Herdem (DW -28) vor, der sich von seiner bisherigen Logistikaufgabe zum Supply-Chain-Manager weiterentwickelt hat.

3. Herr Mike Joksch als neuer Geschäftsführer

Es freut uns außerordentlich, dass wir mit Herrn Mike Joksch einen branchenerfahrenen Geschäftsführer für die Nachfolge von Herrn Dr. Matthias Maier gefunden haben. Herr Joksch hat sein ca. 20-jähriges Berufsleben in verschiedenen Vertriebs- und Leitungspositionen verbracht, davon 15 Jahre als Geschäftsführer in mittelständischen Metall verarbeitenden Unternehmen. Seine Aufgaben bei der PROGRESSIO Feinblechtechnik GmbH werden im Wesentlichen das kontinuierliche Umsatz-/Ergebniswachstum sowie die weitere Verbesserung der unterschiedlichen Prozessqualitäten sein. Bei dieser herausfordernden Aufgabe werden wir alle ihn unterstützen und freuen uns auf den baldigen persönlichen Austausch mit Ihnen.

4. Betriebsurlaub

In der Zeit vom 22. Dezember 2016 bis 1. Januar 2017 (je einschließlich) befinden wir uns im Betriebsurlaub. In diesem Zeitraum können wir keine Lieferantenzahlungen durchführen und bitten Sie dafür höflichst um Verständnis.

Mit diesem Newsletter verbinden wir auch die besten Wünsche an Sie und Ihre Familien für eine fröhliche und besinnliche Weihnachtszeit sowie viel Glück, Gesundheit und Erfolg in 2017.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Team der PROGRESSIO Feinblechtechnik GmbH