



FLAVIEN KULAWIK,

同KLB集团的总裁、执行董事和创建人Flavien Kulawik的谈话

“快捷行动和确保运营资源到位”

问. 您能给我们简要介绍一下KLB集团吗？

Flavien Kulawik.

我们为项目执行提供解决方案。我们管理多种不同的项目，尤其是改造项目，比如机构重组、现金计划或绩效改善。不管是哪种改造项目，我们都会快速调动一个多职能的专家团队（采购、供应链、质量管理、工程、IT、金融等领域专家）确保它的执行，此外我们在项目设计、实现和运营方面具备专业知识。

问. 贵公司和管理咨询公司的区别在哪里？

F.K.我们不自认为是一家咨询公司，而是项目执行方面的专家。在我们实施的机构重组、绩效改善或成本优化项目中，我们不局限于向客户建议，告诉他们应当做什么，而是和他一起，提供执行和运营方面的所有必要知识和技能，获得实际效果。因此我们不仅提供顾问方面的服务，诸如分析、设计和项目管理，也提供运营层面的技术支持。这是我们区别于一般咨询公司的地方。

问. 在您看来，改造项目的成功关键要素有哪些？

F.K. 我认为有两个。快捷行动和确保运营资源到位。传统模式下，公司和顾问耗费过多时间进行详细计划，而推迟了执行。并且因为不了解相关领域的复杂性和可动用的资源，制定的计划经常不现实，再加上大环境、资源、困难和机会都变化迅速，此类计划往往很快就过时。运用快捷管理的原则，可以让“设计-实施-结果”周期的效率最大化，并得到好得多、更持久和更快的结果。

从另一方面来说，为一个改造项目分配的资源经常不充足或不正确。顾问的职业经验及其每天的高收费驱使他们聚焦于目标的定义而减少在项目执行阶段的介入，但执行其实是最根本的。

“我们为项目提供必要的运营资源”。

问. 具体而言，贵公司如何处理项目呢，比方说一个成本优化项目？

F.K.我们会很快确定在哪些方面可以节约成本并评估工作量、所需资源、执行的复杂性和执行期限。我们根据对总成本产生效果的速度比率，确定项目的优先级别。我们为项目提供必要的运营资源，直到以有效的方式达到成本的节省。此外，我们在两年时间对项目的有效落地进行跟踪，并实施必要的调整。如果客户想确保我们的服务产生的效果能够持续到将来，我们甚至能够利用我们的运营知识向客户提出根据成效来收取服务酬金的模式。

问. 贵公司也参与了很多服务中心支持职能重组的项目。您的团队是如何处理此类项目的呢？

F.K.的确，服务中心对所有支持部门的重要性日益增加。我们帮助IT服务总监提高他在IT服务中心部署方面的成熟度。我们也帮助采购管理层建设和运行采购服务中心，此类中心目前还是一种新兴的模式。另外，我们帮助财务管理层将其会计和行政服务中心进行组织转型。在所有这些项目中，我们都可以提供能够负责运营甚至管理快速任务变化的团队。

问. 目前KLB集团的愿景是什么？

F.K.KLB集团的员工人数目前超过550人，已经成为在欧洲、美洲和亚洲的八个国家开展业务的大型ETI公司。今年，我们将加强在北美的阵容，为美国和墨西哥的一个具有战略重要性的客户提供支持。我们刚刚在中国武汉开设了办事处，以支持汽车行业客户的发展。随后我们还将计划在印度开设办事处。我们的计划是成为项目执行管理方面的世界领军企业，成为跨国公司和公共行业的不可或缺的合作伙伴。我们相信在三年时间内将拥有超过800名员工。我们的目标远大：在将来的某一天，我们将在全球拥有超过一万名员工。