

抛开咨询公司隆力奇六西格玛管理单干 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/63/2021_2022__E6_8A_9B_E5_BC_80_E5_92_A8_E8_c41_63895.htm 抛开咨询公司，由董事长亲自制定整个推进流程和制度、亲自编制项目文件带领员工学习、摸索并推进六西格玛管理，隆力奇恐怕是第一家。由于业务链条很长，包括如化妆品、家用洗涤品、保健品、酒类、皮革制品、家具六个系列，这家以宝洁为学习对象的公司，依赖成本优势和对渠道的熟悉，在2005年隆力奇集团销量相比2004年增长了40%之后，公司庞大的业务系统的产品销售及开发、采购、计划、生产、储运等各个环节业务量进一步增加，对于越来越庞大的业务链，这家国内最大的日化产品集团迫切需要实施内控管理，自2004年开始，隆力奇董事长徐之伟将在内部实施六西格玛管理提上日程。“在生产成本上，GE通过五年的六西格玛，降了12个点的成本，提高了12%的盈利能力。”根据隆力奇的实际情况，徐之伟给公司设定的战略目标是，通过内部六西格玛管理，降低5%的生产成本。2006年，除了和投资商谈判以外，徐之伟做出决定，在六西格玛项目上投入资金人民币500万元，他预计项目成功之后将节约5000万元成本。插位哲学 因为时局变化等原因，徐之伟的父亲携家眷回常熟老家种地，这一决定让隆力奇诞生在江苏常熟市，并且逐渐壮大成为资产规模人民币10亿元的民营企业。“我是个农民，一看就知道，但我懂得如何插位。”1953年出生、今年53岁的徐之伟说。徐之伟出自农村，在解放后，徐的家庭经历了从家底殷实到“无产阶级”的转变，经历生活中的种种变数后，父母从小灌输给他的踏

实学艺、靠手艺吃饭的思想，在徐之伟脑中根深蒂固。徐之伟表示，他把实施六西格玛项目看成是生产和规模上的“插位”，“通过插位来提升自己、扩大公司能力”。最初徐之伟从一家咨询公司聘请一位咨询员，负责给隆力奇的六西格玛管理制定一个大致框架，但三个月过去后，仍然没有音讯。徐之伟一家都是手艺人，缝纫、漆工、木工俱全，徐之伟是木工出身，在做工之前都会有一张图纸，再去操作，因为迟迟不见结果，情急之下徐之伟说，“如果你有理论，给我图纸，我来操作；如果你会，制作了图纸，懔醋鑫也斡耄倚枰氛怯惺挡雉缘谋曜己土鞞獭！?/FONT>当天下午徐之伟接到对方的辞职信，后来徐之伟再没有聘请“高僧”来为自己的寺庙“祈雨”，他决定由自己来制定六西格玛规划，2006年4月，徐之伟一手制定的方案开始正式实施。由于放弃使用“外脑”，徐之伟搜集了不少管理类的书籍，包括韦尔奇的六西格玛理论，从里边摸索方法，通过交易过程与生产环节，不断地根据书中介绍的内容来评估项目。管理上的插位表现在，按照韦尔奇的方法，一家给隆力奇提供原料的叫做道康宁的国际公司，里边的一位负责人曾在GE有过五年的管理经验，徐之伟抓住这一机会询问了对方的做法。同时，徐之伟还请来哈佛读过MBA的总裁、也是时代华纳的一名董事来给他讲课，时间两年，每年五天，学费十万，等于一天二万元。“我从他身上也学到很多东西，在商界的做人方法，处理问题的方式以及与客户合作的方法，他教了我很多东西。”2002年，徐之伟报考复旦大学的EMBA，用一年多时间去不断地提高，来适应这个竞争，“这也算是一个插位，自身寻找空间。”100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下

载。详细请访问 www.100test.com