

## ***Was treibt uns an?***

Metras ist ein Beratungs- und Coaching- Unternehmen für Konformitätsbewertungsstellen (KBS). Wir sind spezialisiert auf Qualitätsmanagementsysteme der 17000er Normenreihe.

Unsere Ansprechpartner der Zielgruppe sind die Menschen in den Unternehmen. Wir wollen die Bedürfnisse der Mitarbeiter verstehen. Die Mitarbeiter erfüllen Funktionen im Unternehmen wie zum Beispiel Qualitätsmanagementbeauftragte, Laborleiter, Geschäftsführer, Eigentümer und Prozessverantwortliche.

Die Branche der Konformitätsbewertungsstellen umfasst Prüfstellen (Laboratorien, Prüfinstitute, Technische Büros etc.), Inspektionsstellen (Ziviltechniker, Technische Büros, Gutachter etc.), Zertifizierungsstellen (Bauprodukte, Personen Zertifizierungen, etc.) und Kalibrierstellen.

Die Bereiche in denen unsere Zielgruppe tätig ist, sind Umwelt, Lebensmittel, Pharma, Bau, Medizin, Gebrauchsgegenstände und Technik.

Wir lösen die Probleme unserer Kunden auf einfache und schnelle Art und Weise. Probleme unserer Kunden sind Engpässe, die durch unsere Kunden nicht alleine gelöst werden können. Managementmethoden, wie das Qualitätsmanagement, unterstützen Unternehmen auf ihrem Weg zur Optimierung ihres jeweiligen Angebotes. Durch die optimale Unterstützung von Metras erreichen unsere Kunden ein besseres Ergebnis ihrer Produktivität.

Die Bedarfslücke ist das fehlende Wissen bei der Umsetzung der Methoden, hervorgerufen durch umfangreiche, gesetzliche und normative Anforderungen im Bereich der Konformitätsbewertungen.

## ***Der Nutzen für unsere Kunden***

entsteht durch die Vermittlung von Know-how durch Managementmethoden, wie Qualitätsmanagement. Wir vermitteln das Know-how auf folgende Wege:

- Transfer durch unseren Blog,
- Bücher
- E-learning Tools
- Inhouse Schulungen
- Ausbildung der Mitarbeiter in der Metras Akademie
- Auditierung des Systems,
- Betreuung bei der Einführung eines Management Systems,
- Zertifizierung des QM Systems als Vorbereitung auf eine Akkreditierung
- Begleitung im Akkreditierungsverfahren
- Regelmäßige Betreuung des Managementsystems
- Persönliches Coaching

Die Metras Akademie dient als Dialogwerkzeug zwischen uns und unserer Zielgruppe, beziehungsweise den Mitarbeitern der Zielgruppe. Das Seminar Angebot definiert sich auch an den größten Problemen beziehungsweise am größten Engpass der Zielgruppe. Über die Lösung des größten Engpasses bieten wir der Zielgruppe den größten Nutzen. Dabei betrachten wir die Problemstellung aus Sicht der Zielgruppe.

Die unterschiedlichen Werkzeuge im Marketing, wie der Newsletter oder der Blog rahmen die Problemlösung ein. Nach der Lösung dieses Engpasses entwickeln wir konsequent die Lösung für das nächstgrößere Problem.

Dabei denken wir ständig innovativ, denn Innovation heißt dauerhafte Leistungsverbesserung. Nur durch die permanente Verbesserung unserer Leistung kann auch die Problemlösung für unsere Kunden verbessert werden - Stillstand bedeutet Rückschritt. Die Innovationen richten sich immer am größten Engpass unserer Zielgruppe aus. Bei der Definition der Innovation binden wir die Mitarbeiter unserer Kunden ein. Alle Innovationsideen werden gesammelt und systematisch analysiert. Dabei werten wir die Medien (Newsletter, Foren, Blogs, Zeitschriften etc.) unsere Zielgruppe regelmäßig aus und informieren unsere Kunden im Metras Newsletter darüber. Unsere Innovationen werden nicht ständig selbst durchgeführt, wir übernehmen großartige Ideen auch von anderen Experten und entwickeln sie weiter.

## ***Die Anforderungen der Zielgruppe***

sind sehr hoch und breit gestreut. Metras verfolgt eine Kooperationsstrategie mit Experten in den Branchen und Bereichen unserer Zielgruppe. Kooperation ist erfolgreicher als Wettbewerb. Durch die Bündelung der großartigen Kräfte in unserem Netzwerk überwinden wir unsere eigenen Grenzen. Unsere Kooperationen sind stets an den Problemen und Engpässen unserer Zielgruppen orientiert. Die Experten werden ausgesucht aufgrund ihrer Kompetenz und Möglichkeiten unser Angebot zu erweitern. Wir wollen mit den Experten gemeinsam einen überzeugenden Nutzen für unsere Zielgruppe erreichen. Die Kooperationen werden nur eingegangen, wenn wir mit den Partnern eine 100-prozentige Übereinstimmung der Kooperations- Ziele sicherstellen können.

Das konstante Grundbedürfnis unserer Zielgruppe ist Information, Wissen und Know-how im Bereich der Anforderungsnormen (17000er Serie) und der zugehörigen Leitfäden, Gesetze und Richtlinien. Der Antreiber für dieses Grundbedürfnis sind die Akkreditierungsanforderungen, die jeweiligen Norm Anforderungen, die gesetzlichen Anforderungen und die Anforderungen der Auditoren. Dieses konstante Grundbedürfnis ist auch in der Metras Vision integriert und findet sich in den jeweiligen Unternehmenszielen wieder.

Metras orientiert sich nicht an den Produkten, sondern wir orientieren uns an den Bedürfnissen der Konformitätsbewertungsstellen. Wir wollen in erster Linie die Probleme unserer Zielgruppe lösen, daraus folgt automatisch der monetäre Erfolg.

Das oberste Ziel ist dauerhaft der beste Problemlöser und Innovator für Konformitätsbewertungsstellen zu sein. Metras soll sich zu der Denkkentrale im Bereich der Konformitätsbewertungen entwickeln.

## ***Worauf beruht unser Leitbild?***

### **Kundenbeziehung**

Der Erfolg von METRAS ist der Erfolg unseres Kunden. Wir wollen gegenwärtige und zukünftige Erfordernisse verstehen, die Erfordernisse erfüllen und danach streben die Erwartungen zu übertreffen

### **Führungsqualität**

Führungskräfte definieren Zweck und Ausrichtung des Unternehmens. Sie erschaffen und erhalten das interne Umfeld indem sich Menschen voll und ganz für die Erreichung der Ziele von METRAS einsetzen können

### **Zusammenarbeit**

Auf allen Ebenen machen Menschen das Wesen und die Leistung von METRAS aus. Ihre vollständige Einbindung ermöglicht es, ihre Fähigkeiten zum Nutzen von METRAS einzusetzen

### **Prozessorientierung**

Ziele und Ergebnisse lassen sich leichter erreichen, wenn alle Tätigkeiten und Ressourcen als Prozess geleitet werden

### **Management**

Erkennen, Verstehen, Leiten und Lenken von in Wechselwirkung stehenden Prozessen bedeutet Effizienz beim Erreichen von Zielen

### **Innovation ist Standard**

Als Experte und Berater ist es eine Pflicht sich nicht nur am aktuellen Stand zu orientieren, sondern auch Wissen und Engagement ständig zu verbessern

### **Objektivität**

Wirksame Entscheidungen basieren auf der Analyse von Daten und Informationen

### **Partnerschaft**

METRAS und Lieferanten sind voneinander abhängig und ergänzen sich. Beziehungen zum gegenseitigen Nutzen erhöhen die Wertschöpfung aller Beteiligten.