

De katalysator van 3Wins is Saturn Corporation van General Motors. In de jaren '80 richtte General Motors (GM) Saturn op om een grote verandering te bewerkstelligen in de manier waarop hun voertuigen werden ontworpen, gebouwd en verkocht. Saturn fungeerde als platform om moeilijke maar noodzakelijke veranderingen te kunnen maken. General Motors richtte Saturn Corporation op als een 100% dochtermaatschappij en vestigde de productiefaciliteit 600 mijl van Detroit vandaan in het landelijke Spring Hill, Tennessee.

Vanaf de oprichting werkte Saturn op basis van een win-win filosofie en de daarbij behorende waarden. Deze win-win aanpak werd in vele bedrijfsonderdelen doorgevoerd, zoals in het relatiemanagement met vakbonden, in de interactie tussen leiders en teamleden, in de transacties tussen klanten en retailers en in de relatie tussen retailer en organisatie. Deze win-win aanpak was één van de strategische voordelen van Saturn. Saturn behaalde de sterkste resultaten met de innovatieve aanpak die de organisatie toepaste richting haar klanten (People First) en met haar op waarden gebaseerde organisatiecultuur. Saturn heeft het leven van vele mensen veranderd en een succesvolle nieuwe aanpak neergezet voor het produceren en verkopen van automobielen. Als onderdeel van haar reorganisatie en afslankingstrategieën heeft General Motors uiteindelijk het lastige besluit moeten nemen om het merk Saturn en diens werkzaamheden te elimineren. De vele klantgerichte best practices van Saturn werden toen geïntegreerd in de bedrijfsprocessen van General Motors.

In 1991 richtte de voormalige Saturn President, Richard G. (Skip) LeFauve, een consulting team op onder de naam Saturn Consulting Services. Dit was een respons op de honderden aanvragen die binnenkwamen om te leren van de aanpak van Saturn. Het team van consultants leverde wereldwijd toespraken, tours, trainingsprogramma's en consulting services, waarbij zij gebruik maakten van Saturn's effectieve ervaringsgerichte leer aanpakken, waarden en filosofie. In 2000 werd het team opgeheven, en werden de ervaren trainers en consultants weer door General Motors in dienst genomen om de Saturn methodologie binnen andere onderdelen van de organisatie te implementeren.

De producten en diensten die door Saturn Consulting Services (SCS) worden verkocht, bouwden voort op de Saturn-waarden van commitment aan klantenthousiasme, teamwork,

vertrouwen en respect voor het individu en continue verbetering. In 2002 heeft TripleWin Consulting de rechten op de SCS-programma's gekocht. Sinds die tijd zijn er nieuwe cursussen en services toegevoegd aan de originele trainingsprogramma's van Saturnus om aan de behoeften van de klant te voldoen. De originele geest van Saturnus is te vinden in elk 3Wins-programma of elke service.