



Team-Audit und Wirkung

November 2011

AUSGABE 26

Teamklima WEKA

Sehr geehrte Damen und Herren

Die Zeit vergeht viel zu rasch und Veränderungsprozesse lassen sich sehr selten nur unter kurzfristiger Betrachtung erfolgreich realisieren. In unserem Sommerwettbewerb 2009 erhielten Sie die Chance, ein Team-Audit im Wert von CHF 15'000 zu gewinnen. Unter den zahlreichen Teilnehmern traf das Los auf die WEKA AG (www.weka-ag.ch) in Bäretswil. Dieses Produktionsunternehmen mit langjähriger Erfahrung im weltweiten Vertrieb hat sich 2007 verstärkt und stellt sich täglich den wachsenden Anforderungen im internationalen Vertrieb. Anhand dieses Business Cases stellen wir Ihnen diesen Team-Audit Prozess nachstehend vor.

Ihr Team von p4p consulting

Öffnen Sie bei nicht korrekter Darstellung unseren Newsletter im PDF Format unter http://www.p4p-consulting.ch/webcms/tl_files/p4p/pdf/Newsletter26.pdf

1. Anforderung

Unter der Führung von Herrn Fridolin Holdener hat die Geschäftsleitung der WEKA entschieden, in der Fabrikation (Produktion, AVOR und Einkauf) einen Optimierungsprozess einzuleiten.

Ziel dieser Massnahme war, das Verständnis sowie die Wertschätzung untereinander zu fördern, Synergien bewusst sowie zukunftsorientiert zu nutzen und die Vorbildfunktionen der Abteilungsleiter aktiv zu leben.

An dieser Stelle danken wir der WEKA AG für die uns zur Verfügung gestellte Zeitfenster der involvierten Mitarbeiter und für die aktive sowie konstruktive Zusammenarbeit.

2. Ausgangslage

- 2.1 Die kommunikativen und interdisziplinären Anforderungen an das Managementteam sind gestiegen
- 2.2 Das bewusste Führen wurde vernachlässigt – das „Spezialisten“ Dasein regiert
- 2.3 Eigene Bereiche werden behütet – es entstehen Uneinigkeit und Missverständnisse
- 2.4 Im Führungsteam ist jeder Einzelne mit den Tagesaufgaben stark gefordert
- 2.5 „Man“ konzentriert sich oft nur auf den eigenen Bereich und blickt nicht über den Tellerrand hinaus

3. Vorgehen

Zuerst wurde den Beteiligten vorgestellt, wie der Prozess abläuft und worauf sich die Teilnehmer einlassen sollten. Ablaufpläne und Termine wurden koordiniert und ein möglichst komprimiertes Programm zusammengestellt, damit die Tagesarbeit trotzdem noch vollumfänglich erledigt werden konnte.

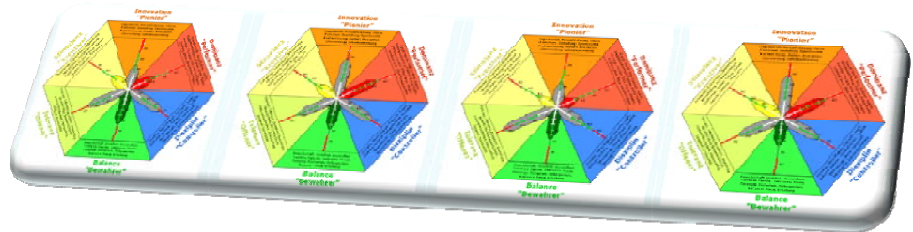
Jedem Teilnehmer war klar: Wenn wir Veränderungen herbeiführen wollen, dann braucht es einen Innovationsprozess.

Was bedeutet dies im Wesentlichen?

1. Das Erkennen (die Analyse) wo Optimierungsbedarf besteht
2. Das Auslösen – die gemeinsame Definition von Regeln und Handlungsweisen
3. Die Umsetzung im Tagesgeschäft – insbesondere deren Einhaltung
4. Die Stabilisierung der eingeleiteten Massnahmen durch Kontrollen und Justierung durch Korrekturen

4. Werkzeug

Um zu aussagekräftigen Diagnosen zu kommen wurde die Analyse des Limbischen Systems eingesetzt. Der Schlüssel zum Erfolg führte über die emotionalen Persönlichkeitsprofile aller Beteiligten.



Das Wissen über das eigene Profil sowie über die Profile der Arbeitskollegen eröffnete erst die Möglichkeit, innovativere und erfolgreichere als bisher bekannte Wege einzuschlagen.

5. Nutzen

- 5.1 Lokalisierung der natürlichen Anlagen für den Erfolg
- 5.2 Aktives und professionelles Selbstmanagement der eigenen Zukunft
- 5.3 Erfahrung sammeln, wie ein anderer Mensch die Sprache wahrnimmt und wie Sie mit ihm sprechen müssen, damit Sie Ihre Ziele erreichen können
- 5.4 Erkenntnis über Motivation oder Demotivation des Arbeitskollegen
- 5.5 Klare Indikation, welche Massnahmen ergriffen werden, um Spitzenleistungen zu erreichen
- 5.6 Verborgene Innovationspotenziale der Beteiligten werden sichtbar gemacht
- 5.7 Durch Verständnis wird ein produktives und mitarbeiterfreundliches Arbeitsklima erschaffen
- 5.8 Entwicklung neuer Strategien, welche zur Optimierung der Gesamtleistung beitragen

6. Umsetzung

Die Auswertungen der Limbischen Profile wurden zuerst mit den elf beteiligten Personen einzeln besprochen, um anhand der eigenen Auswertung die Interpretation zu üben. Anschliessend wurde in zwei verschiedenen Gruppen, welche thematische mehr Schnittstellen zueinander aufweisen, jeweils ein Workshop durchgeführt. Inhalt war das Persönlichkeitsbild der Kollegen mit dem eigenen Profil abzugleichen und lernen, die Abweichungen zu interpretieren.



Aus den Abweichungen wurden Themengebiete zusammengefasst, welche als akute Handlungsfelder identifiziert wurden. Daraus wurden im Team entsprechende Massnahmen zur Optimierung analysiert, definiert und priorisiert. Die Aufgaben wurden zusammen mit den Mitgliedern verteilt und in einen Zeitraster erfasst.

Mit Follow-up Gesprächen nach drei und sechs Monaten wurde die Umsetzung überprüft und soweit erforderlich Korrekturmassnahmen vorgenommen.

7. Resultate

Sowohl von Seiten der Personal- und Fabrikationsverantwortlichen als auch von der Geschäftsleitung wurden der Prozess und die tatkräftige Mitarbeit der Beteiligten sehr geschätzt.

Zitat: Es ist gelungen, aus Betroffenen Beteiligte zu machen, welche sich aktiv für die Umsetzung der Zielsetzung und sich für die Nachhaltigkeit der Verbesserungsmassnahmen einsetzen.

Wir stellen vor

Erfolgreiche Kunden – Regloplas AG – www.regloplas.ch



Jedes Unternehmen der kunststoffverarbeitenden Industrie kennt den Namen Regloplas. Die Studierenden der Branche haben das Handbuch der Firma gelesen; die angehenden Ingenieure lernen daraus für die Praxis. Weltweit tätig, seit 50 Jahren in 50 Ländern vertreten, das ist die Regloplas AG (www.regloplas.ch) – eine echte Schweizer Erfolgsgeschichte.

REGLOPLAS
MASTER OF TEMPERATURE CONTROL



Marketing-Planer/in

Wir streben die Technologieführerschaft an

Ihre Herausforderung

In der neu geschaffenen Position im Marketing werden Sie der/die Ansprechpartner/in des Unternehmens für 50 Distributoren weltweit. Sie liefern diesen alle Unterlagen, die gesamte technische und Werbedokumentation, immer in bester Qualität, stimmig und termingerecht. Die Distributoren können damit ihre Kunden fachgerecht bedienen. In dieser selbstständigen Position handeln Sie eigeninitiativ, setzen Impulse im Marketing, verfolgen aktiv die Marketingstrategie und je nach Erfahrung prägen Sie deren Entwicklung mit. Public Relations ist Ihr Fachgebiet. Sie werden Case Studies veröffentlichen, Flyers gestalten, Internet, Newsletters und Fachbücher pflegen. Bei den Messeauftritten bieten Sie den Distributoren alle nötige Unterstützung. Für die Organisation von zwei Messeteilnahmen im Jahr sind Sie persönlich verantwortlich.



Ihre Kompetenzen und Erfahrungen

Nach einer kaufmännischen oder technischen Grundausbildung haben Sie sich im Marketing weitergebildet und bringen den Abschluss als Marketingplaner/in oder Marketingfachmann/frau mit eid, FA o. Ä. mit. Ihre Berufserfahrung haben Sie idealerweise in einem technischen KMU oder einer Werbeagentur gesammelt. Sie waren für die technische und Werbedokumentation sowie die verschiedenen Kommunikationskanäle eines Unternehmens zuständig. Sie haben mit externen Kommunikations- und Werbepartnern zusammengearbeitet. Wir setzen voraus, dass Ihr Deutsch stilsicher ist. Jede weitere Sprache ist in diesem weltweit vernetzten KMU von Vorteil (Englisch verhandlungssicher). Alter: 30 – 40.



Unsere Leistungen

Freuen Sie sich auf kurze Entscheidungswege innerhalb des Unternehmens, einen direkten Zugang zur jungen, aktiven Geschäftsleitung und auf eine familiär geprägte Kultur. Moderne Arbeitsbedingungen und Instrumente sind in dieser sich schnell entwickelnden Firma selbstverständlich. Kommen Sie zu uns. Werden Sie Teil einer Erfolgsgeschichte. Werden Sie Master of Temperature Control!



Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an info@p4p-consulting.ch mit dem Vermerk CH-1105-1001 oder an p4p consulting GmbH, Burggraben 27, 9000 St. Gallen.
Gerne geben wir Ihnen weitere Informationen unter 071 245 78 78.


p4p consulting
people for people
DIN 33430 zertifizierte Assessment-Verfahren

Ausblick

Nehmen Sie an unserem Weihnachtswettbewerb teil, um sich und Ihre Begleitung an einem angenehmen Ort verwöhnen zu lassen.

Sie wollen nicht solange warten?

Rufen Sie uns an **+41 (0)44 808 78 78**

oder senden Sie uns ein Email: info@p4p-consulting.ch.

Abmelden

Wünschen Sie in Zukunft keine weiteren Newsletter?

Klicken Sie den Link newsletter@p4p-consulting.ch

„Vermerk - bitte keine Newsletter mehr“ um den Dienst abzumelden.

Archiv Newsletter

<http://www.p4p-consulting.ch/webcms/index.php/p4p-news.html>