



Human Capital – Im Fokus!

7. Mai 2009

AUSGABE 4

Human Capital
=
Bilanzposition

Sehr geehrte Damen und Herren

Wir freuen uns, Ihnen die erste Ausgabe unserer diesjährigen Newsletter präsentieren zu dürfen.

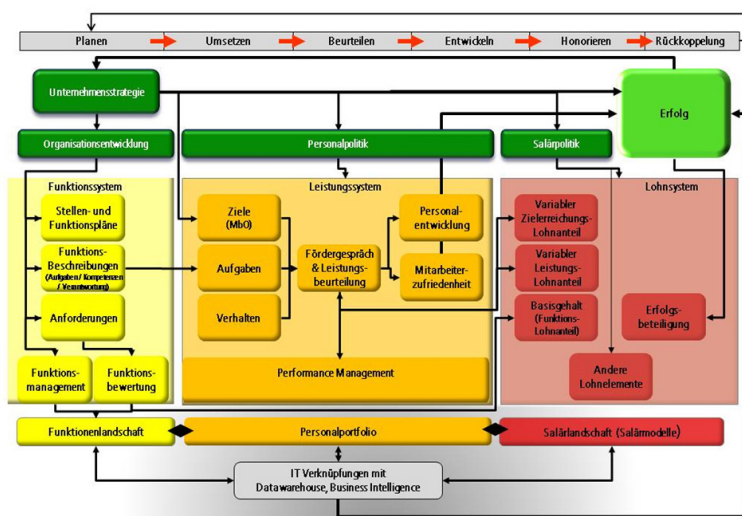
Der Wandel der Wirtschaft fordert uns alle! Im Zuge sich immer rascher verändernder Märkte steigt der Druck auf den Umsatz und die Kosten. Schützen Sie Ihre Ausgaben, indem Sie Ihr Personalportfolio bewerten und optimal nutzen!

Wie soll das möglich sein? Lesen Sie weiter! Sie erhalten eine Übersicht wesentlicher Merkmale.

Wir wünschen Ihnen viel Interesse beim Lesen rund um eine unserer Dienstleistungen.

Ihr Team von p4p consulting

Erfolgsfaktor - Human Capital



Human Capital = Bilanzposition

Worum handelt es sich?

Wir informieren Sie jeweils über erfolgsrelevante Zusammenhänge zwischen Unternehmensführung und Personalmanagement. Als Einstieg erhalten Sie einen ersten Überblick.

Wie muss ich Human Capital verstehen?

Weshalb Human Capital und nicht Human Resource Management? Unter dem Begriff Human Capital kann alles subsumiert werden, was Mitarbeitende an Wissen, Erfahrung, Können, Leistung aber auch an Entwicklungspotenzial und Leistungsbereitschaft verkörpern. Wir prüfen die Werthaltigkeit und bewerten damit den Begriff Human Capital als Bilanzposition im Unternehmen.

Mitarbeitende als Human Capital?

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht beinhaltet die Bezeichnung Human Capital Faktor keine Diskriminierung der Arbeitnehmenden, sondern wird als technischer Terminus für die ökonomisch sinnvolle Absicht, Mitarbeitende optimal in die Budgetierung, Planung und Leistungserbringung aller Geschäftsprozesse einzurechnen, verwendet.

Inhalte, Prozesse und Strukturen:

Die Leistungen des Human Capital Prozesses lassen sich von der Planung bis zur Evaluation inhaltlich beschreiben sowie in Abläufen darstellen (siehe Abbildung „Erfolgsfaktor - Human Capital“).

Nutzen: Wirkung von Human Capital Management:

In der Praxis angewendet, verknüpft sich das HC Management in allen Belangen mit den Bedürfnissen und Anforderungen der Gesamtunternehmung. HR Manager können damit oft die eingeschränkte Rolle des Administrators verlassen und entwickeln sich als strategische Business Partner der Linie. Linienvorgesetzte erhalten schnell und effizient alle umfassenden Entscheidungsgrundlagen: Kosten-/Nutzenvergleiche, Kompetenzträger, Ausbildungsdifferenz Ist-Soll, Personalabbau- und Personalausbaugrundlagen etc. Hierin liegen die strategischen Erfolgsfaktoren von Human Capital.

Sie verschaffen sich Wettbewerbsvorteile!

In der Verknüpfung resp. optimalen Abstimmung aller Betriebsmittel liegt der erfolgreiche Schlüssel für nachhaltigen Unternehmenserfolg. Der Faktor Mensch nimmt eine zentrale Position ein. Die stetige Prozessoptimierung sowie die Suche nach Effizienz und Synergien dürfen niemals aufhören.

Wir stellen vor: Matthias Schneider

Seit 1. Januar 2009 als Senior Management Consultant zu uns gestossen.



Abschluss in Psychologie an der Universität Basel. Als Experte für die Entwicklung, Planung und Einführung moderner Konzepte steht er Ihnen mit breiter Praxis beratend zur Seite.

Durch sein unternehmerisches Denken versteht er visionäre Ideen konzeptionell umzusetzen. Somit ist er für Investoren ein wertvoller Sparring- und für das Executive Board ein vorzüglicher Businesspartner. Geschickt kann er die unterschiedlichsten Parteien einbinden und sorgt mit einer ausgewählten Kommunikationsstrategie dafür, dass sich die involvierten Gruppen in dieselbe Richtung bewegen.

Von der strategischen Planung bis zur operativen Umsetzung; sein Engagement endet nicht „am grünen Tisch“! Er steht Ihnen auch als Projektmanager „on Site“ zur Verfügung.

Wir stellen vor:

Erfolgreiche Kunden - Warema Schweiz GmbH in Littau - www.warema.ch



Unsere Mandantin, ein erfolgreiches deutsches Familienunternehmen mit rund 3'000 Mitarbeitenden, ist in der Zentralschweiz mit einer Niederlassung vertreten. Als Komplettanbieter im Sonnen- und Blendschutz (Rolläden-Raffstoren-Markisen sowie innenliegende Rollos) betreut sie neben dem Objektgeschäft auch den professionellen Wiederverkauf. Der heutige Stelleninhaber übernimmt in der Firmengruppe neue Aufgaben, deshalb suchen wir einen vertriebsorientierten

Geschäftsführer Schweiz

Mit Nachdruck treiben Sie unser Wachstum voran!

Ihre Herausforderung
Sie tragen die Profit-/Loss-Verantwortung für die gesamte Vertriebsorganisation in der Schweiz und rapportieren direkt an das Mutterhaus. Der Aufbau des Marktes und die Betreuung der bestehenden Kunden stehen im Fokus Ihrer Tätigkeit. Heute unterstützen Sie rund 20 Mitarbeitende im Engineering und im Service. Zusätzlich unterstützt das Mutterhaus Ihre Einheit in allen technischen Fragestellungen bis zur Kundenlösung vor Ort. Durch Ihre Übernahme der Verkaufsleitung führen Sie die technischen Aussendienstberater direkt und spüren durch Ihre Kunden- nahe die Bedürfnisse des Marktes. Sie sind für alle erforderlichen Marketing- und Verkaufsförderungsmaßnahmen in der Schweiz verantwortlich. Als Geschäftsführer nehmen Sie indirekt auf alle, dem Verkauf nachgelagerten Prozesse, Einfluss und sichern die hohe Dienstleistungsqualität.

Ihre Kompetenzen und Erfahrungen
Im Idealfall haben Sie Ihre technische Grundausbildung (z.B. Fassaden-, Fenster-, Metallbau) mit einem FH-/TS-Abschluss ergänzt. Ihre mehrjährigen Verkaufserfahrungen im Investitionsgütersektor (Bau-/Baunebenbranche) haben Sie mit einer Verkaufseilerausbildung abgeschlossen. In der Betreuung der Absatzkanäle Objektverkauf/Direktverkauf und Fachhandel weisen Sie Erfolge aus. Diese Voraussetzungen erlauben Ihnen eine optimale Betreuung unserer erfahrenen Mitarbeitenden und eine erfolgreiche Marktbearbeitung. Für die Kundenpflege in der Westschweiz wären gute mündliche Französischkenntnisse ideal.

Unsere Leistungen
Eine moderne, grosszügige Infrastruktur mit einer umfassenden Produktausstellung unterstützt die Verkaufsorganisation. Als führender Hersteller verfügen wir über ein innovatives Sortiment. Der direkte Kontakt der Servicetechniker, der Projektleiter und der Verkäufer zu den angegliederten Abteilungen im Mutterhaus geben den Kunden die Sicherheit eines Herstellers. Im Stammhaus werden Sie in allen Produktbereichen ausgebildet und in sämtlichen Geschäftsabläufen umfassend geschult. Als Familienunternehmung verfolgen wir eine nachhaltige, langfristige und abgesicherte Wachstumsstrategie.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an info@p4p-consulting.ch mit dem Vermerk CH-809-606 oder an p4p Consulting GmbH, Thurgauerstrasse 105, 8152 Glattbrugg.

Gerne geben wir Ihnen weitere Informationen unter 044 808 78 78.



p4p consulting
people for people

Neue Anschrift:

Per 1. Januar 2009 wurde unsere Strasse im Zuge der Erschliessung des Glattparks (www.glattpark.ch/business/) unbenannt.

Unsere bisherige Strasse Talackerstrasse 5 heisst neu: Thurgauerstrasse 105, 8152 Glattbrugg



Ausblick:

Im nächsten Newsletter (Ausgabe 5) werden wir aus Sicht der produktiven Planung und Budgetierung die Zusammenhänge zu Human Capital Management aufgreifen und Ihnen den Nutzen integrierter Human Capital Management Software vorstellen.

Sie wollen nicht solange warten?

Rufen Sie uns an [+41 \(0\)44 808 78 78](tel:+410448087878)

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.