

# Human Capital - Ihr Nutzen!

8. Juni 2009

AUSGABE 5

Human Capital  
=  
Bilanzposition

Sehr geehrte Damen und Herren

Wie in unserer letzten Ausgabe angekündigt, gehen wir heute spezifischer auf die relevanten Zusammenhänge von produktiver Planung und Budgetierung im Bereich Human Capital Management ein.

Erfahren Sie mehr über die Prozesse und nutzen Sie in Zukunft in Ihrem beruflichen Umfeld diese Steuerungsmechanismen. Wir zeigen Ihnen auf, wie ein zusätzlicher Unternehmenserfolg geplant werden kann.

## Der Schlüssel zum Erfolg sind nicht Informationen. Das sind Menschen!

Dieses Zitat von Lee Iacocca (amerikanischer Topmanager, 1979 - 1992 Vorstandsvorsitzender der Chrysler Corporation) verdeutlicht die permanente Notwendigkeit einer ganzheitlichen Betrachtungsweise.

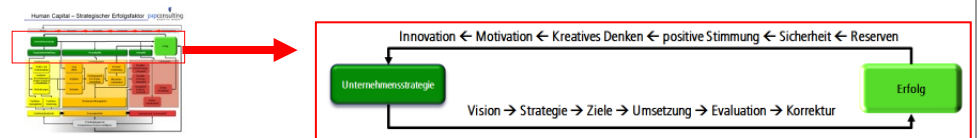
Wollen Sie mehr über dieses Thema erfahren? Rufen Sie uns an.

Ihr Team von p4p consulting

Einleitend und als Vertiefung stellen wir drei Fragen:

1. **Wie sind Innovation und Unternehmenserfolg mit Human Capital Management verbunden?**
2. **Welche gegenseitigen Abhängigkeiten bestehen?**
3. **Wie kann in den Erfolgszyklus eingetreten werden, wenn man noch nicht drin steht?**

Werfen Sie dazu einen Blick auf den Ausschnitt der Grafik, welche wir Ihnen im letzten Newsletter vorgestellt haben (die Grafik finden Sie auch auf unserer Homepage unter <http://www.p4p-consulting.ch/webcms/index.php/human-resources-management.html>).



Von der Vision

Voraussetzung für Erfolg sind die konsequente Verfolgung der Vision über die Strategiebildung, der Zieldefinition und der Umsetzung, beispielsweise als MbO-Vereinbarungen und natürlich der Ergebnismessung (Evaluation) sowie angemessener Korrekturmassnahmen bei Kursabweichungen.

## Warum es scheitert

Worin liegt die eigentliche Schwierigkeit? Das Führungsteam ist sich oft nicht einig, spricht nicht dieselbe Sprache, zieht nicht am selben (Ende des) Strick(s). Liegt es nicht am Top Management, so können Defizite im Zielvereinbarungsprozess (MbO-Jahreszyklus) oder unzureichende Fähigkeiten im Projektmanagement zu Verzögerungen oder gar Zielabbruch führen. Egal ob Unterbrüche, Störungen oder Diskrepanzen auftauchen, die Prozesskette für den Erfolg ist unterbrochen.

## Erfolg als Lebensnerv

Erfolg bedeutet eine positive Rückkoppelung (für Strategie, Ziele und Umsetzung). Aus Erfolg bilden Sie Reserven. Erfolg gibt Ihnen Sicherheit und nicht zuletzt eine gute Stimmung. Insofern ist Erfolg lebenswichtig und auch Voraussetzung für kreatives, zukunftsorientiertes Denken sowie Basis für Ihren fortgesetzten unternehmerischen Spielraum (Innovation). Hier schliesst sich der Kreis mit motivationalen Elementen.

## Schlüsselprozesse HCM

### Was hat dies mit Human Capital Management als Bilanzposition zu tun?

Innovation zaubern Sie nicht aus dem Hut. Sie formulieren Absichten (Visionen), berechnen Chancen (Strategien) und treffen Entscheidungen (Ziele). Bei der Formulierung von Unternehmenszielen berücksichtigen Sie **SMART**-Kriterien (1). Realistisch formulierte Vorgaben sind mit Human Capital Ressourcen abgestimmt (produktive Planung und Budgetierung, Stellenbewirtschaftung, Entwicklungsstand der Mitarbeitenden). Weitere Voraussetzungen für die Realisierung von erfolgreichen Resultaten bestehen in vorhandenen Projektmanagementfähigkeiten und einem spezifischen Ziel-Führungsprozess wie beispielsweise durch **Management by Objectives** - MbO. Nicht zu letzt überlegen Sie sich, wie das Management und die Mitarbeitenden am Erfolg beteiligt sein sollen (Personal- und Salärpolitik).

(1) *SMART-Kriterien:*

*S = Spezifisch*

*M = Messbar*

*A = Ambitiös*

*R = Realistisch*

*T = Terminiert*

## Umsetzung

Welche Führungskräfte eignen sich für die Umsetzung Ihrer Unternehmensziele?  
Mit welchem Führungsprozess wollen Sie die Umsetzung steuern?  
Verfügen Sie über ausreichende Personalressourcen zur Umsetzung Ihrer Strategie?  
Ist das erforderliche Wissen bei den Mitarbeitenden repräsentiert oder muss dieses erst erworben werden?  
Antworten auf diese Fragen erhalten Sie von Ihrem führenden Human Resource Manager.

Steht Ihnen ein modernes HCM zur Verfügung?  
Ist Ihr Personalleiter als strategischer Businesspartner eingesetzt?  
Wie sichern Sie diese Erfolgsprozesse in Ihrem Unternehmen ab?

## Partner p4p consulting

Wir unterstützen Sie in diesen Fragen. Als erfahrene Berater bauen wir Ihnen das moderne Human Capital Management auf oder unterstützen Sie in der Weiterentwicklung bestehender HC-Elemente.

## Ausblick

Im nächsten Newsletter (Ausgabe 6) vertiefen wir das Thema Human Capital Management in Richtung Business Intelligence. Komplexität, Datenmenge als auch das hohe Verarbeitungstempo unternehmensrelevanter Informationen übersteigen die menschlichen Fähigkeiten der Informationsverarbeitung. Mit Datawarehouse, intelligentem Schnittstellen Management und geeigneten Anwendungstools schliessen Sie (Daten-)Lücken und überwinden Engpässe. Den grössten Nutzen generieren Sie schlussendlich mit Ihrem Business Intelligence Tool – Wie das funktionieren soll, berichten wir im nächsten Newsletter!

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](mailto:info@p4p-consulting.ch).

## Wir stellen vor

**Erfolgreiche Kunden** – Fluora Leuchten AG, Herisau und Aarwangen - [www.fluora.ch](http://www.fluora.ch)



**fluora**  
INDIVIDUELLE LICHTLÖSUNGEN

**Gebietsverantwortlichen Licht**  
für die Region Zürich [www.fluora.ch](http://www.fluora.ch)

**Ihre Herausforderung:**  
Sie sind dafür verantwortlich, dass unser Name bei den Architekten, den Elektro- und Lichtplanern, den Generalunternehmungen, den Bauherren wie auch bei den Elektroinstallateuren als erste Adresse für anspruchsvolle Lichtlösungen bekannt wird. Sie knüpfen Erstkontakte (bauen sich einen Kundenstamm auf) und festigen Beziehungen durch Ihre überzeugende Beratung.

**Ihre Kompetenzen und Erfahrungen:**  
Sie verfügen über Elektro- und/oder Lichttechnikenntnisse oder sind technisch interessiert. Verkaufserfahrungen im Investitionsgüterbereich sowie in der Baunebenbranche wären ideal und erleichtern Ihnen den Zugang zu unseren Kunden. Oder suchen Sie den Einstieg in den Verkauf? Wir unterstützen Sie und geben Ihnen die Möglichkeit, in einen neuen, spannenden Beruf hineinzuwachsen. Ideale Voraussetzungen bringen z.B. Lichtplaner oder Projektleiter aus dem Backoffice einer Leuchtenfirma, eines Planungsbüros o. Ä. mit. In jedem Fall zeichnen einen erfolgreichen Verkaufsberater Ausdauer, Hartnäckigkeit, Selbstständigkeit und Interesse am Beruf aus – diese Eigenschaften beschreiben Ihre Persönlichkeit vollumfänglich.

**Unsere Leistungen:**  
Einen bekannten, klar positionierten Leuchtenhersteller mit einer kompletten Produktpalette. Ein erfahrenes, im Markt tätiges Führungsteam. Ein Innendienstteam mit langjähriger Erfahrung und hoher Fachkompetenz. Den nahen Kontakt zum Innendienst ermöglichen Niederlassungen in Ihrem Gebiet. Sie arbeiten effizient, mit einer modernen Infrastruktur, vom Home-Office aus.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an [info@p4p-consulting.ch](mailto:info@p4p-consulting.ch) mit dem Vermerk CH-810-695 an p4p consulting GmbH, Thurgauerstrasse 105, 8152 Glattbrugg. Gerne geben wir Ihnen weitere Informationen unter 044 808 78 78.

**p4pconsulting**  
people for people

## Abmelden

Wünschen Sie in Zukunft keine weiteren Newsletter?

Klicken Sie den Link [newsletter@p4p-consulting.ch](mailto:newsletter@p4p-consulting.ch)

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