

Menschen profilorientiert führen, bringt Ihren Kunden Rentabilität



Praxisbericht für Coachs und Berater(innen)

Die Säger GmbH (Name geändert) hat vor zwei Jahren den Turnaround geschafft. Der inhabergeführte Produktionsbetrieb für elektronische Bauteile verzeichnete mit seinen knapp 100 Mitarbeitern bei den Auftragseingängen ein sehr erfreuliches Wachstum (jährlich zwischen 20 und 30 %).

Situation

Dennoch war Holger Säger noch nicht zufrieden. Ihn belastete der permanente Mangel an Fachkräften, der zu einem überdurchschnittlich hohen Produktionsausschuss führte. Generell ließ die Produktivität und auch die allgemeine Stimmung zu wünschen übrig. Es wurde weder effektiv noch effizient gearbeitet. Beschlossene Ziele und Maßnahmen zur Behebung der Engpässe wurden zwar registriert, aber nicht umgesetzt. Die Führungsmannschaft war zugedeckt mit Veränderungsprojekten, welche vor sich hergeschoben wurden. Führungskräfte und Mitarbeiter waren aufgrund des Mengendrucks und der Projektverzögerungen gestresst. Die Folge: Motivationseinbrüche. Man suchte nach Lösungen.

Maßnahmen

Es wurde beschlossen, auf der Basis von profilorientiertem Führen von allen Führungskräften mittels SELF ASSESS ein Fähigkeitsprofil zu erfassen. Zusammen mit dem SELF ASSESS-Coach wurden die Profile in einem persönlichen Gespräch mit den jeweiligen Anforderungen verglichen. Stärken und Schwächen konnten so visualisiert werden. In vier Stunden Workshop wurden mit den Mitgliedern der Geschäftsleitung die strukturellen Voraussetzungen für eine effizientere und profilorientierte Zusammenarbeit geschaffen.

Jetzt ging es an die praktische Umsetzung. Das gesamte Führungsteam nahm an zwei Tagen Workshop teil, in denen die praxisorientierten Grundlagen für das Einführen und Umsetzen von profilorientiertem Führen geschaffen wurden. Anhand persönlicher Beispiele und konkreter Situationen aus dem Betrieb wurden Lösungen erarbeitet, mit denen die Qualität und Rentabilität wieder gesteigert werden sollte.

Ergebnisse

Bereits im darauf folgenden Monat sank die Ausschussquote und die Rentabilität stieg um 20 Prozent. Ein willkommener Nebeneffekt: Die Teilnehmer lernten, wie sie mit der SELF ASSESS-Methode Fähig- und Fertigkeiten der Mitarbeiter schneller erkennen und sie somit wirkungsvoller einsetzen können.

Jetzt, wo die Arbeit wieder rund lief, verbesserte sich die Stimmung und die Kommunikation merklich untereinander.

Seit über 15 Jahren attestieren uns unsere SELF ASSESS Coachs eine extrem hohe Akzeptanz was die Aussagekraft der SELF ASSESS- Profile und deren praktischen Einsatz im Unternehmen angeht.

- Die Denkstrukturen sind grafisch bis in die Detailausprägungen ausgewiesen
- Die gelebten Werte werden differenziert visualisiert und beschrieben
- Konkrete Aussagen bezüglich Kommunikations-, Führungs-, Verkaufsstil etc.
- Feedback und 360°-Analyse
- Individuelle und standardisierte Anforderungsprofile
- Teams werden kompakt und übersichtlich dargestellt
- Regelmäßige Kontrollmöglichkeit der Entwicklung / Veränderung
- Fragebogen und Auswertung erhältlich in Deutsch, Englisch und Französisch