

Die SKope-Chronik 2006

-2-

Der Partner SKope

Um die Marke SKope langfristig im Markt etablieren zu können, müssen wir es schaffen, Partnerschaften mit unseren Kunden aufzubauen und zu halten. Partner zu sein bedeutet dabei für uns, zuverlässig zu arbeiten, einen Mehrwert zu bieten und thematische Bedarfe und menschliche Bedürfnisse bei unserer Arbeit zu erkennen und zu berücksichtigen. So entsteht Vertrauen. Und dieses ist die unbedingte Voraussetzung für eine langfristige Zusammenarbeit. In Zahlen ausgedrückt heißt das bei SKope trotz unseres noch recht jungen Alters:

Mit 47% unserer Kunden aus 2006 arbeiten wir seit mehr als drei Jahren zusammen!

Die Themen 2006

Im Jahr 2006 haben sich für uns drei übergeordnete Themen heraus kristallisiert: Zum ersten die Ausweitung der Beratungsdienstleistung Coaching. Hier konnten wir unsere Expertise ausweiten und gleich mehrere Neukunden gewinnen. Zum zweiten die intensive Beschäftigung mit dem Thema Vertrieb. Insbesondere unsere Trainings- und Coachinginhalte wurden stark nachgefragt. Zur gezielten Erweiterung unseres Produktangebotes planen wir zusätzlich die Entwicklung eines Planspiels. Und zum dritten der intensivierete Einsatz unseres Führungsplanspiels „FIT“. Dieses soll in „Look & Feel“ nun entsprechend aufgewertet werden, um ein noch unverwechselbareres Gesicht zu bekommen. Doch neben den beschriebenen Themen haben wir in allen drei Arbeitsbereichen (organisation . personal . entwicklung) eine stattliche Anzahl von Beratungsprojekten durchgeführt:

Arbeitsbereich organisation:

In diesem Arbeitsbereich unterstützen wir Sie in allen personalbezogenen Fragestellungen, die sich im Rahmen der Veränderung von Prozessen und/oder Strukturen bewegen.

Die Einführung komplexer Personalentwicklungssysteme ist in den vergangenen Jahren zu einem der großen SKope-Themen geworden und hat uns auch in 2006 intensiv beschäftigt. Einzelne Elemente waren hier insbesondere die Konzeption von Kompetenzmodellen und Beurteilungssystemen für Mitarbeiter und Führungskräfte inklusive Toolentwicklung, Anwendertrainings und Kommunikationskonzepten.

Die Erstellung von Funktionsbeschreibungen sowie deren anschließende Verwendung hinsichtlich der Themenschnittstellen

Unser Partnerschaftsverständnis...

Unser „Partnerschafts-Index“...

Unsere Hauptthemen 2006...

Unsere Systemprojekte...

Unsere Projekte „Funktionsbeschreibungen“...

Die SKope-Chronik 2006

-3-

Personalrekrutierung und -entwicklung war ebenfalls Bestandteil einiger Projekte.

Arbeitsbereich personal:

In diesem Arbeitsbereich unterstützen wir Sie dabei, die richtigen neuen Mitarbeiter/innen in vertretbarer Zeit und mit vertretbaren Kosten zu suchen, zu finden und an Ihr Unternehmen zu binden.

Der Bedarf der Unternehmen an neuen Mitarbeitern/innen ist seit 2004 wieder steigend. Mehrere Projekte beschäftigten sich entsprechend mit der Auswahl von Trainees, Vertriebsmitarbeitern, Projekt- und IT-Spezialisten und Führungskräften für verschiedene Kunden. Dabei ging es zum einen darum, komplette Auswahlprozesse (vom Personalmarketing bis hin zum Arbeitsvertrag) zu definieren und Auswahlmethoden wie Assessment Center und Strukturierte Interviews punktgenau auf Kundenbedürfnisse und deren thematische Settings hin zu designen. So konnten bei einigen Kunden deutliche und quantifizierbare Qualitätsverbesserungen erreicht werden. Zum anderen ging es natürlich auch darum, die entwickelten Konzepte umzusetzen, Auswahlveranstaltungen zu moderieren und diese auch als überfachliche Beurteiler zu begleiten.

Arbeitsbereich entwicklung:

In diesem Arbeitsbereich unterstützen wir Sie bei der Planung und Durchführung von Maßnahmen, um Ihre Mitarbeiter/innen auf ihre zukünftigen Anforderungen zielgerichtet vorzubereiten.

In diesem Arbeitsbereich haben sich bereits in den vergangenen Jahren vier Säulen etabliert und in 2006 weiter verfestigt:

1) Die Konzeption und Durchführung von Trainings als Einzelbausteine oder im Rahmen ganzer Entwicklungs- und Förderprogramme (Themen: Führung, Sales, Kommunikation, Konfliktmanagement, Teamentwicklung, Zeit- und Selbstmanagement etc.).

2) Die Begleitung einzelner Personen im Rahmen von Coachings (Führungskräfte, Vertriebsmitarbeiter, Fachspezialisten).

3) Die Durchführung unserer Planspiele PIT (Projektmanagement, Interaktion und Teamarbeit) und FIT (Führung, Interaktion und Teamarbeit).

4) Die Konzeption und Durchführung von Potenzialanalyse-, Orientierungs Center- und Standortbestimmungsverfahren.

Darüber hinaus helfen wir, insbesondere konzeptionell, beim Aufbau einer Weiterbildungsakademie mit.

Unsere Personalauswahlprojekte...

Unser Prozess-Know how...

Unser Methoden-Know how...

Unser Umsetzungs-Know how...

Unsere Trainings...

Unsere Coachings...

Unsere Planspiele...

Unsere Analyseverfahren...

Die SKope-Chronik 2006

-4-

Die Geschäftsentwicklung

Im Vergleich zum vergangenen Jahr konnte die SKope GmbH ihren Umsatz in 2006 um ca. 15% steigern. Dabei stiegen sowohl die Anzahl der durchgeführten Projekte von 25 auf 28 als auch die Zahl der Neukunden von 7 auf 9 an. Der Umsatz verteilte sich folgendermaßen auf unsere drei Geschäftsbereiche:

organisation: 29% (2005: 35%). Hier zeigt sich der ungebrochene Bedarf an HR-Systemen. Ein weiteres Großprojekt mit Anteilen aus dem Arbeitsbereich organisation wird in 2007 umgesetzt werden.

personal: 16% (2005: 14%). Eine leichte Zunahme zeigt sich in der Nachfrage nach Prozessen und Instrumenten zur validen Personalauswahl im Vergleich zum Vorjahr.

entwicklung: 55% (2005: 51%). Hier setzt sich der Trend nach erhöhten Bedarfen seit 2004 kontinuierlich fort.

Ausblick auf 2007

Einige Beratungsthemen und -projekte des kommenden Jahres kennen wir bereits heute. Das liegt im Wesentlichen daran, dass wir für eine zunehmende Kundenzahl inzwischen ein ständiger Partner geworden sind. Andere Themen, Kunden und Aufträge werden sich, wie immer, auch wieder spontan ergeben. Für uns ist das eine attraktive Kombination aus Sicherheit und Spannung! Folgende Aspekte sehen wir für das Jahr 2007:

1. Aspekt Planspiel I: Unser Führungsplanspiel FIT wird eine optische Überarbeitung erfahren, damit es nicht nur gerne gespielt, sondern auch gerne angefasst wird!
2. Aspekt Planspiel II: Wir möchten unser Planspielsortiment (neben FIT und PIT) um eine dritte Variante mit dem Thema Vertrieb erweitern. Dafür müssen wir ca. 30 Konzeptionstage einplanen!
3. Aspekt Partnerschaft: Die bereits in diesem Jahr begonnene Aufgabe, unser gesammeltes Know how zu bündeln und in Standards und Best Practices zu überführen, hält uns auch im neuen Jahr in Atem und bedeutet in Bezug auf Partnerschaft: Zuverlässigkeit in Qualität, Zeit und Preis!

Wir hoffen, Ihnen mit unserer SKope-Chronik wieder einen Überblick über unser Schaffen gegeben zu haben und freuen uns auf weitere gemeinsame „Bauprojekte“!

Unsere wirtschaftlichen Kennzahlen...

Unsere Kombination...

Unsere „Anfasstheorie“...

Unser Planspielsortiment...

Unser Beitrag zur Partnerschaft...