

Die SKope-Chronik 2007

-3-

Der Planer SKope

Um für unsere Kunden ein verlässlicher Partner zu sein, müssen wir unsere Arbeitskraft gut einteilen und eine saubere Termin- und Projektplanung durchführen. Nur so können wir gewährleisten, dass Aufgaben so erledigt werden, wie wir es vereinbart haben. Entsprechend ist Termintreue eine unserer zentralen Stärken – sowohl bei der Lieferung von Konzepten als auch bei der Durchführung von Terminen:

Die Firma SKope hat seit ihrer Gründung noch keinen einzigen zugesagten Veranstaltungstermin von sich aus abgesagt oder nicht eingehalten!

Die Themen 2007

Neben der Abarbeitung unserer Aufgaben und Projekte von klein bis groß haben wir in 2007 vor allem an unserem Auftritt nach außen gearbeitet. Grund war die immer wieder kehrende Kundenaussage, dass wir uns in Sachen Beratungsqualität und Know how sehr positiv vom Wettbewerb abheben, unser Auftritt im Markt dagegen durchaus verbesserungswürdig sei. Dies haben wir zum Anlass genommen, uns im ersten Schritt einmal strukturiert mit der Frage zu beschäftigen, was uns eigentlich ausmacht und daraus in einem zweiten Schritt eine Imagebrochure zu entwerfen, die bestehenden und neuen Kunden zeigen soll, wer wir sind und was wir wie tun. In Anlehnung daran haben wir auch unseren optischen Auftritt inkl. Firmenlogo überarbeitet.

Thematisch beschäftigen wir uns als Personalentwickler momentan intensiv mit der Frage, auf welche Weise Trainingserkenntnisse systematisch in die Arbeitspraxis überführt und dort sauber nachgehalten werden können. Der Gedanke ist, hieraus ein Standardprodukt für unsere Kunden zu entwickeln.

Kompetenzfeld organisation:

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

Unsere Beratungsprojekte reichen hier von der Durchführung von HR-Audits über die Konzeption von Kompetenzmodellen bis zur Konzeption und Durchführung eines Führungskräftebeurteilungssystems und zur Konzeption von Vergütungssystemen.

Unsere Verlässlichkeit...

Unser Außenauftritt...

**Unser Development
Tracking...**

**Unsere Organisations-
projekte...**

Die SKope-Chronik 2007

-4-

Kompetenzfeld personal:

In diesem Kompetenzfeld 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.

Hier spüren wir die Konjunktur naturgemäß am deutlichsten. Auch in 2007 hat der Bedarf der Unternehmen an neuen Mitarbeitern/innen weiter zugenommen. Der Einsatz einer systematischen und fundierten Auswahldiagnostik steigt dabei parallel zur Menge an offenen Positionen und zum qualitativen Anspruch der Zielposition. Dabei haben wir als Prozessdesigner, Moderatoren, Interviewer und Beurteiler für unsere Kunden wieder Trainees, Vertriebsmitarbeiter, Projekt- und IT-Spezialisten und Führungskräfte ausgewählt.

Kompetenzfeld entwicklung:

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

Auch in 2007 haben wir wieder Trainings zu den verschiedensten überfachlichen Themen konzipiert und durchgeführt (vom Standard bis hin zur Individuallösung), Führungsentwicklungsprogramme begleitet, einzelne Personen im Rahmen von Coachings unterstützt und unsere Planspiele FIT (Führung, Interaktion und Teamarbeit) sowie PIT (Projektmanagement, Interaktion und Teamarbeit) eingesetzt.

Die Geschäftsentwicklung

Bedingt durch die Verschiebung einiger größerer Projektvorhaben und die zunehmende Anzahl kurzfristiger Stornierungen ging der Umsatz der SKope GmbH im Vergleich zum Vorjahr um 11% zurück. Dabei war eine aufwands- und umsatzbezogene Annäherung der drei Kompetenzfelder zu verzeichnen:

organisation: 40% (2006: 29%).

personal: 22% (2006: 16%).

entwicklung: 38% (2006: 55%).

Auch die Anzahl der durchgeführten Projekte ist von 28 in 2006 auf 21 in 2007 gesunken. Dabei ist zu erwähnen, dass die Projektgröße seit Jahren kontinuierlich zunimmt.

In Sachen Akquisition stehen wir bei einigen Neukunden kurz vor dem Abschluss und werden im ersten Quartal 2008 eine Kontaktoffensive starten.

Unsere Personalprojekte...

Unsere Entwicklungsprojekte...

Unsere wirtschaftlichen Kennzahlen...

Die SKope-Chronik 2007

-5-

Ausblick auf 2008

Zusätzlich zu unseren Dauerkunden, -themen und bereits abgeschlossenen Akquisitionen liegen uns für 2008 weitere 12 Arbeits- und Projektanfragen vor, so dass wir davon ausgehen, auch im kommenden Jahr in allen drei Kompetenzfeldern eine gute Auslastung zu haben.

Neben dem bereits erwähnten Development Tracking planen wir momentan keine weiteren Produktentwicklungen, sondern setzen 2008 stark auf die Umsetzung bereits entwickelter Verfahren und Themen.

Unsere Akquisitionen...