

Die SKope-Chronik 2008

-3-

Der Qualitätspartner SKope

Das Jahr 2008 war für uns geprägt durch eine hohe Zahl neuer Aufträge und Projekte. Die SKope-Arbeitsweise, die geprägt ist durch „Systematik“, „Pragmatismus“ sowie „Ergebnisorientierung“, hat uns dabei geholfen, dem wesentlichen übergeordneten Anspruch unserer Kunden gerecht zu werden: höchste Beratungsqualität. Daran wollen wir uns auch zukünftig messen lassen.

Die Themen 2008

Die Beratungsthemen haben in 2008 wieder das ganze SKope-Spektrum ausgefüllt. In allen drei Kompetenzfeldern hatten wir einiges zu tun. Ein spezielles SKope-Produkt wurde dieses Jahr nicht entwickelt. Dafür lag unser Fokus klar auf der Umsetzung vorhandener Tools, Methoden und Produkte. Trotzdem war ein klarer Trend zu sehen: unsere Kunden legen bei der Konzeption eignungsdiagnostischer und personalentwicklerischer Methoden immer mehr Wert auf Individualität. Das unmodifizierte Produkt von der Stange weicht mehr und mehr der Variante mit unternehmensspezifischen Inhalten und Fragestellungen.

Kompetenzfeld organisation:

Menschen zu bewegen bedeutet für unser Kompetenzfeld organisation, Rahmenbedingungen zu schaffen, in denen sich die Mitarbeiter effizient und menschengemäß bewegen und erfolgreich arbeiten können.

Unsere Beratungspalette reichte hier von der Konzeption und Einführung von Mitarbeitergesprächen, Beurteilungssystemen und Zielvereinbarungsprozessen bis hin zur Entwicklung von Funktionsbeschreibungen. Ein Großprojekt befasst sich mit der Erarbeitung eines kompetenzbasierten Karriere- und Vergütungsmodells.

Kompetenzfeld personal:

Menschen zu bewegen bedeutet für unser Kompetenzfeld personal, die passenden Personen für eine Zielfunktion anzusprechen, sie dafür zu begeistern und die „Richtigen“ auszuwählen.

Hier lag der Schwerpunkt eindeutig auf der neutralen und eignungsdiagnostisch anspruchsvollen Kompetenzüberprüfung. Viele Kunden lassen ihre (häufig über Stellenanzeigen oder Headhunter generierten) externen Bewerber durch SKope-Diagnosemethoden wie Assessment Center oder Strukturiertes Interview laufen und vertrauen auf die abgeleiteten Empfehlungen. Auch im internen Kontext haben wir zahlreiche Standortbestimmungsverfahren und Orientierungs Center durchgeführt. Ein weiteres Thema war die Entwicklung eines standardisierten Tools zur vollständigen Dokumentation eines mehrstufigen Rekrutierungsprozesses.

Unsere Arbeitsweise...

**Unser Umsetzungs-
jahr...**

Unsere Beratungspalette...

**Unsere Kompetenz-
überprüfung...**

Die SKope-Chronik 2008

-4-

Kompetenzfeld entwicklung:

Menschen zu bewegen bedeutet für unser Kompetenzfeld entwicklung, Mitarbeiter dabei zu unterstützen, ihre Aufgaben heute anforderungsgerecht und professionell ausüben zu können und für die Herausforderungen von morgen bestens gerüstet zu sein.

Auch in 2008 haben wir wieder Trainings zu den verschiedensten überfachlichen Themen konzipiert und durchgeführt (von A wie Anwendertraining HR-System bis Z wie Zeitmanagement). Konzeptionelle Highlights waren dabei die Ausarbeitung funktionsfokussierter Entwicklungsprogramme zur Abbildung ganzer Kompetenzbündel. Das Coaching von Fach- und Führungskräften sowie die Durchführung unserer Planspiele FIT (Führung, Interaktion und Teamarbeit) und PIT (Projektmanagement, Interaktion und Teamarbeit) runden unser Beratungsportfolio hier ab.

Die Geschäftsentwicklung

Die Durchführung von Großprojekten und langlaufenden Beratungsprojekten hat sich in 2008 erhöht. Dies hat sich sehr positiv auf den Umsatz der SKope GmbH ausgewirkt. Er stieg im Vergleich zum Vorjahr um 40%. Die Verteilung auf die Kompetenzfelder ergibt folgende Zahlen:

organisation: 28% (2007: 40%).

personal: 15% (2007: 22%).

entwicklung: 57% (2007: 38%).

Die Geschäftsfelder organisation und personal sind verhältnismäßig rückläufig, bei der absoluten Umsatzhöhe jedoch steigend. Der Umsatz des Kompetenzfeldes entwicklung wurde sowohl verhältnismäßig als auch absolut sehr deutlich gesteigert.

Die Anzahl der durchgeführten Projekte ist von 21 in 2007 auf 37 in 2008 gestiegen!

Ausblick auf 2009

Zunächst sollen die gestiegenen SKope-Beraterkapazitäten unseren Kunden bei Bedarf zugute kommen.

Darüber hinaus möchten wir das erfreuliche Umsatzniveau des aktuellen Jahres halten bzw. weiter ausbauen, um alle Berater dauerhaft beschäftigen zu können.

Im Zuge des neuen SKope-CI wird es in 2009 auch eine neue SKope-Homepage geben. Wir sind jetzt schon sehr neugierig auf Ihr Feedback!

***Unsere überfachlichen
Entwicklungsaktivitäten...***

***Unsere wirtschaftlichen
Kennzahlen...***

Unsere Beraterkapazitäten...

Unsere neue Homepage...