

# Die SKope-Chronik 2012

-2-

## **Der Wertschaffer SKope**

Das Leitmotiv der SKope GmbH lautet: „Menschen bewegen – Werte schaffen“. Daran arbeiten wir jeden Tag. Und je mehr wir uns in der Arbeit wie im Privaten in einem Umfeld befinden, das unseren Werten entspricht, desto langfristiger sind wir zufrieden und leistungsfähig. Für uns ist ein sehr wichtiger Wert die Menschlichkeit – und nach unserem Dafürhalten passt hierher auch die Gabe, manches mit Humor zu nehmen! Insofern nehmen wir es auch in 2013 mit den Eagles und wünschen: „Take it easy!“

## **Die Themen 2012**

Im Jahr 2012 war es für SKope sehr wichtig, das stetig wachsende Auftragsvolumen auch auf das seit Jahren bewährte Netzwerkteam auszuweiten. Das heißt, dass auch unsere Freelancer Susanne Alex, Miriam Fritsch-Kümpel und Olaf Ihlow bei einigen Kunden zu stabilen Größen geworden sind. Dass wir zu ihrer Arbeit von den Kunden ein gewohnt positives Feedback erhalten zeigt uns, dass wir den sachten Ausbau unserer Kapazitäten gut steuern. Dieser Trend wird sich in 2013 sicher fortsetzen.

### **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.

Neben der Durchführung einiger „Dauerlaufthemen“, wie z.B. Krisenmanagement-Audits und Workshops zu den unterschiedlichsten Fragestellungen und Zielsetzungen, haben wir uns in diesem Jahr stark mit dem Thema „Mitarbeiterzufriedenheit“ beschäftigt. Hier ist es von zentraler Bedeutung, im Anschluss an die saubere Analyse Lösungen zu entwickeln und diese konsequent umzusetzen. Eine weitere Aufgabenstellung war die Konzeption und Moderation großer Kundenveranstaltungen.

### **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.

Auch dieses Jahr hat SKope zahlreiche Kunden bei wichtigen Besetzungsentscheidungen unterstützt. Neben konkreten Recruitingprojekten geht der Trend aber sichtbar hin zu einer eignungsbezogenen „Präventivdiagnostik“. Zunehmend viele Unternehmen sichten ihre potenziellen Kandidaten für weiterführende Positionen frühzeitig im Rahmen von Orientierungs Centern oder Standortbestimmungsverfahren, um vorhandene Entwicklungsfelder vor der eigentlichen Funktionsübernahme be-

*Unsere Werte...*

*Unser Netzwerkteam...*

*Unser Beitrag zur Mitarbeiterzufriedenheit...*

*Unsere „Präventivdiagnostik“...*

# Die SKope-Chronik 2012

-3-

reits bearbeiten zu können und den MA damit auch Karriereoptionen aufzuzeigen.

## **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.

Das klassische „Einzelthemen-Training“ (z.B. Gesprächsführung, Konfliktmanagement, Moderation) ist nach wie vor in den Trainingskatalogen unserer Kunden zu finden. Immer häufiger bekommen wir aber den Auftrag, die spezifischen Konstellationen und Herausforderungen definierter Zielgruppen auch auf „multithematische“ Trainingssettings zu übertragen. Die soziale Validität solcher Ansätze ist vor allem deswegen höher als beim klassischen Training, weil der Realitätsbezug von Themen und Lösungen von den TN als höher eingeschätzt wird.

## **Die Geschäftsentwicklung**

Die SKope GmbH konnte das konstant hohe Umsatzniveau der Vorjahre auch in 2012 stabilisieren. Wie bereits erwähnt, ist dies nur mit einem qualifizierten und konstanten Netzwerkteam möglich. Die genaue Umsatzverteilung auf die Kompetenzfelder sah folgendermaßen aus:

organisation: 22% (2011: 18%)  
personal: 33% (2011: 33%)  
entwicklung: 45% (2011: 49%).

## **Ausblick auf 2013**

Neben der kontinuierlichen Betreuung unserer Stammkunden wird sicherlich die Umsetzung neuer bereits akquirierter Großprojekte (z.B. Customervariante des Führungsplanspiels FIT<sup>®</sup>; internationales Vertriebstaining) unsere zentrale Herausforderung für das kommende Jahr. Dabei setzt sich auch der bereits seit Jahren merkliche Trend zur Internationalisierung fort. Insofern ist ein Englisch-Coaching auch für uns ein permanentes Weiterbildungsfeld.

***Unsere „multithematischen“ Trainings...***

***Unsere Umsatzverteilung...***

***Unsere neuen Großprojekte...***