

Die SKope-Chronik 2014

-2-

Der neuronale Netzwerker SKope

Nach wie vor ist der zentrale Mehrwert unserer Arbeit für unsere Kunden der Umstand, dass wir mit einer gewissen Neutralität von außen hinzu kommen, sie für eine Zeit auf ihrem Weg begleiten, dabei relevanten Input mit vorhandenen neuronalen Netzwerken verknüpfen, sie mit einem neuen Set an Handlungsrepertoire ausstatten und sie dann dabei unterstützen, die Erkenntnisse in der Praxis zu verwirklichen und umzusetzen. Und das sehen wir auch in 2015 so!

Die Themen 2014

Das Jahr 2014 war für SKope zunächst durchaus herausfordernd: wir mussten zwei verbindlich eingeplante Großprojekte kurzfristig verschieben und so entstandene Lücken im Kalender schnell wieder auffüllen. Dies ist nicht vollständig gelungen, so dass das erste Halbjahr deutlich schwächer war, als das zweite. Dass wir jetzt sagen können "Ende gut - alles gut" ist der Tatsache geschuldet, dass wir uns im Markt nach nunmehr 15 Jahren sehr gut etabliert haben. Einigen Aufwand haben wir auch in unser neues Themenfeld "Projektberatung" investiert, um aus einer ganzheitlichen und systematischen Betrachtung heraus bedarfsgerechte Dienstleistungen und Produkte abzuleiten.

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.

Wesentliche Themen waren in diesem Jahr die Entwicklung von HR-Abteilungen hin zu höherwertigen Serviceeinheiten mit besserer Qualität und Effizienz, die Straffung von Recruitingprozessen und Trainingsprogrammen, die Begleitung von Abteilungen und Projektgruppen in Veränderungsprozessen, die Erarbeitung von HR-Strategien und die Einführung von Mitarbeitergesprächen.

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.

In Sachen Eignungs- und Potenzialdiagnostik haben wir für unsere Kunden wieder zahlreiche Assessment Center, Development Center, Orientierungs Center, Kompetenzchecks, Management Audits und strukturierte Interviewverfahren durchgeführt. Nach wie vor erhalten wir das Feedback, dass unser Mehrwert bei der Entscheidungsfindung als sehr groß wahrgenommen wird. Das freut uns, ist doch die Beobachtung

Unser Mehrwert...

Unsere Herausforderung...

Unsere Organisationsthemen...

Unsere Entscheidungshilfe...

Die SKope-Chronik 2014

-3-

menschlichen Verhaltens sowie die zutreffende und seriöse Ableitung von Chancen und Risiken nicht trivial.

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.

Im Trainings- und Coachinggeschäft standen neben den eher üblichen Themen der allgemeinen Mitarbeiterqualifizierung in überfachlichen Kompetenzen (wie z.B. Kommunikation, Gesprächsführung oder Konfliktmanagement) auch wieder etwas größere Themen wie Vertriebsqualifizierung und Aufbau einer inhouse Berater-Akademie auf unserer Agenda. Das Coaching von Führungskräften sowie unser Führungsplanspiel FIT® waren Dauerläufer. Unser neu entwickeltes Project Game hat die Feuertaufe ebenso erfolgreich hinter sich gebracht und freut sich bereits steigender Nachfrage.

Die Geschäftsentwicklung

Die SKope GmbH konnte, bedingt durch ein schwächeres erstes Halbjahr, das konstant hohe Umsatzniveau der Vorjahre in 2014 nicht ganz halten. Auffallend ist das verhältnismäßig große Wachstum im Kompetenzfeld organisation. Die Umsatzverteilung auf die Kompetenzfelder gestaltet sich wie folgt:

organisation: 27% (2013: 18%)
personal: 35% (2013: 38%)
entwicklung: 38% (2013: 44%).

Ausblick auf 2015

Auf SKope warten im kommenden Jahr verschiedene Großprojekte und internationale Einsätze. Unsere Kompetenz im Umgang mit asiatischen Kunden und Teilnehmern wächst auch dadurch kontinuierlich an.

Unsere größeren Entwicklungsthemen...

Unsere Umsatzverteilung...

Unsere Asienkompetenz...