

Auf die Kompetenzen der Mitarbeiter setzen

Potenzialanalyse – Stärken entdecken

Der Erfolg eines Unternehmens hängt vom Erfolg der Belegschaft ab. Um aber erfolgreich zu sein, bedarf es der (Potenzial-) Analyse der Stärken und Schwächen. Darauf aufbauend können Kompetenzen verstärkt werden. Nur wer die Potenziale kennt, kann auch wegweisend handeln. Hans-Joachim Meier, Betriebswirt und Eigner der MVB+S Unternehmensberatung in Menden, im Interview.

Welchen Profit haben die Unternehmen?

Kurz gesagt: Umsatzsteigerung. Dahinter verbergen sich Kostenkontrolle, Markt- und Personalentwicklung und nicht zuletzt Kostenreduktion. Die meisten Unternehmen haben gewachsene Strukturen, die keineswegs zielorientiert sind. Aber mit der Potenzialanalyse können wir genau feststellen, wo das Unternehmen steht. Letztendlich muss der Erfolg nicht nur fühlbar, sondern messbar sein. Was die Unternehmen investieren, kriegen sie als ein Vielfaches wieder raus.

Wie ist das Prozedere?

Wenn wir das Vertrauen der Führungsebene gewonnen haben, erarbeiten wir gemeinsam die Ziele des Unternehmens. Interessanterweise haben viele keine klare Linie und handeln situativ. Die ermittelten Stärken und Schwächen betrachten wir ganzheitlich von der Führung über die Mitarbeiter bis zum Produkt. Eine Stärke kann die flexible Handlungsweise sein, eine Schwäche eine unstrukturierte Ablauforganisation.

Was bedeutet das konkret?

Ein Beispiel: In vielen Fällen werden die Potenziale von Mitarbeitern nicht erkannt oder an der falschen Stelle eingesetzt. Oft fühlen sich die Mitarbeiter in ihrer Position unwohl und leisten nicht das, was sie könnten. Auf der anderen Seite sind die Unternehmen auch nicht mit ihren Leistungen zufrieden. Hier gilt es zu verändern. Aber darüber hinaus heißt es ebenso Prozesse anzugleichen, Leitbilder zu erstellen und Mitarbeiter wie auch Führungskräfte zu schulen. Für eine passgenaue Weiterbildung ist die Erhebung des Status quo durch eine Potenzialanalyse somit unentbehrlich.

Werden die Mitarbeiter einbezogen?

Die Mitarbeiter werden in diese Prozesse einbezogen. Die Führungsebene muss die Fragen beantworten, wie die Qualität in den Abteilungen effektiver, wie die Motivation bei den Mitarbeitern gesteigert und wie sie sich mit ihrem Job und dem Unternehmen identifizieren können.

Welche Veränderung hat Sie fasziniert?

Einmal hat die Potenzialanalyse dazu geführt, dass eine Firma, die Turnschuhe angeboten hat, auf die Herstellung von Kupferpfannen umgesattelt. Dieser Prozess zieht sich über Jahre hin. Das Unternehmen stellt sich neu auf.



MVB+S Unternehmensberatung

Hans-Joachim Meier
Betriebswirt
Lortzingstr. 9
D 58706 Menden

Tel.: +49 2373-9610573
Fax.: +49 2373-9610574
Mobil: +49 171-9519952
E-Mail: info@mvbs.de
Web: www.mvbs.de

Spk der Stadt Iserlohn
IBAN DE15445500450000194969
BIC WELADED1ISL
BLZ 44550045
Konto-Nr. 194969
Seite 1 von 1

Gerichtsstand Iserlohn
Finanzamt Iserlohn
USt-Nr.: 328/5826/1955
USt-IdNr.: DE336002921