

Themenbereiche und beispielhafte Aufgabenstellungen bisheriger PREPARE Praxisprojekte

Controllingkonzepte

- Erstellung eines Kennzahlensystems für die XXX Seite 2
- Erstellung eines Leitfadens zur Plausibilitätsprüfung der Einzelplanungen der Unternehmens- und Zentralbereiche Seite 3
- Entwicklung eines Management-Systems zur Erhebung von CO₂-Emissionen von Subdienstleistern Seite 4

Sales Management

- Durchlauf verschiedener Stadien des Direktvertriebs für definierte potenzielle Zielkunden Seite 5
- Erstellung eines Vertriebskonzepts für Agenturen/Unternehmen Seite 6

Marketing

- Analyse und Bewertung bisheriger Sponsoringaktivitäten Seite 7
- Entwicklung eines Low Budget Vermarktungskonzepts Seite 8
- Von der Idee zum Businessplan – Das Auto 2020 Seite 9

Projektmanagement

- Prozessoptimierung Seite 10
- Eventorganisation Seite 11
- Analyse zur elektronischen Prozessabwicklung Seite 12

Personalmanagement

- Konzeption eines Assessment-Centers Seite 13
- Personalentwicklungskonzept für KMU Seite 14
- Konzeption einer Qualifikationsmatrix Seite 15

Projekt-/Personalmanagement

- Elektron. Umsetzung des vorh. „Pencil Paper“-Eignungstests Seite 16

Personalmanagement/Controllingkonzepte

- Konzeption eines Verfahrens zur Personalbedarfsermittlung Seite 17

PREPARE Praxisprojekt - Controllingkonzepte

Erstellung eines Kennzahlensystems für die XXX

Projekttablauf:

1. Analyse:
 - Informationsbedarf des Werksmanagements
 - vorhandene Unternehmensziele
 - vorhandene Unternehmenskennzahlen
 - vorhandene Zielhierarchien
 - vorhandene Berichtsstrukturen
2. Erstellen einer Ziele-/Kennzahlen-Struktur
 - Kennzahlenauswahl f. Werks-/Produktgruppenmanagement
 - Berücksichtigung einer zielorientierten Informationsversorgung
 - Berücksichtigung der Verantwortlichkeiten (fachlich und hierarchisch)
 - Berücksichtigung der Erfassungsmöglichkeiten (Instrumente)
 - Aufbau eines Kennzahlenbaums (Unternehmen > Werk > Bereich > Kostenstellen bzw. Produkte)
3. Aufbau einer Berechnungslogik
 - Über den Kennzahlenbaum sollen Veränderungen (z.B. durch Optimierungen) und deren Einfluss auf die verschiedenen Knoten simuliert bzw. nachvollzogen werden können.
 - einfache Darstellung der Abhängigkeiten zwischen den vertikal und horizontal verbundenen Kennzahlen
 - nachvollziehbare rechnerische Darstellung der Abhängigkeiten
4. Layout
 - einheitliche Instrumente zu Datenerfassung in den Bereichen
 - einheitliches Ausgabetool (Visualisierung)

Vision:

Aufbau eines Zielverfolgungssystems in dem die werkspezifischen Kennzahlen geplant und erfasst werden. Durch die Verkettung der Kennzahlen innerhalb eines Kennzahlenbaums ist die Interdependenz zwischen den teils subjektiv teils objektiv gewerteten Zielen und Ergebnissen darstell- und simulierbar.

PREPARE Praxisprojekt - Controllingkonzepte

Erstellung eines Leitfadens zur Plausibilitätsprüfung der Einzelplanungen der Unternehmens- und Zentralbereiche

Erarbeiten Sie einen Leitfaden für XXX, der als Checkliste zur Plausibilisierung der von den Unternehmens- und Zentralbereichen abgegebenen Planungsunterlagen verwendet werden kann. Der Leitfaden soll sich an allgemein gültigen, d.h. nicht branchenspezifischen, Fragestellungen hinsichtlich der Plausibilitätsprüfungen orientieren. Die Checkliste sollte eine gewisse Steigerung in der Qualität der verwendeten Plausibilisierungs-Instrumente erkennen lassen, d.h. beispielsweise mit der Prüfung der Stringenz der abgegebenen Planungsunterlagen beginnen und mit der Prüfung von betriebswirtschaftlichen Auswirkungen der Planungen auf Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz und Cash-Flow-Rechnung enden. Der Umfang und die Detaillierung Ihrer Darstellung der Plausibilisierungs-Instrumente sind Ihnen freigestellt. Folgende Punkte sollten jedoch mindestens in der Checkliste enthalten sein:

- Identifizierung und Darstellung von klassischen Preis-Mengen-Abweichungen
- Überprüfung der Zahlenstringenz, d.h. der Übereinstimmung gleicher Planungssachverhalte in verschiedenen Unterlagen
- Überprüfung der Auswirkungen von Plandaten in der Gewinn- und Verlustrechnung, Cash-Flow-Rechnung, Verschuldungsrechnung und Bilanz
- Spezielle Anforderungen an die Prüfung von Sonderthemen, z.B. Investitionsvorhaben oder Personalmaßnahmen

PREPARE Praxisprojekt - Controllingkonzepte

Entwicklung eines Management-Systems zur Erhebung von CO₂-Emissionen von Subdienstleistern

Projekthinhalte:

1. Anforderungsanalyse
 - Welche internen Transportdaten und Angaben zu Subdienstleistern sind notwendig?
 - Welche Transportdaten und Angaben der Subdienstleister werden benötigt?
2. Erstellen einer Kennzahlen-Struktur
 - Welche Kennzahlen müssen berücksichtigt bzw. eingeführt werden? Kennzahlen zur Ermittlung der CO₂-Emission definieren bzw. entwickeln
 - Aufbau einer Kennzahlen-Struktur (z.B. Unternehmen > Verkehrsträger > Subdienstleister > Auslastung > Gewicht > Kraftstoffverbrauch > CO₂-Emission)
 - Berücksichtigung einer zielorientierten Informationsversorgung
 - Berücksichtigung der Verantwortlichkeiten (fachlich und hierarchisch)
 - Berücksichtigung der Erfassungsmöglichkeiten (Instrumente)
3. Aufbau einer Berechnungslogik
 - Anhand des Kennzahlenbaumes (Berechnungslogik) sollen Veränderungen innerhalb der Kennzahlen und deren Auswirkung auf die CO₂-Emission simuliert bzw. nachvollzogen werden können
 - Einfache Darstellung der Abhängigkeiten zwischen den vertikal und horizontal verbundenen Kennzahlen und Überblick zu Hebelwirkungen
 - Nachvollziehbare rechnerische Darstellung der Abhängigkeiten
4. Systematische Erhebung und kontinuierliches Reporting
 - Wie sollen die Daten erhoben und ins System implementiert werden (Instrumente definieren und Prozess gestalten)?
 - Entwicklung Ausgabewerkzeug (z.B. Online- oder Excel-basiert)
 - Entwicklung Reportingprozess (intern und Subdienstleister)

Vision:

Aufbau eines Management-Systems, das die CO₂-Emissionen der eigenen und der von Subdienstleistern ausgeführten Transporte erfasst und abbildet. Durch die Verkettung der Kennzahlen innerhalb eines Kennzahlenbaums ist die Interdependenz zwischen den hinterlegten Zielen und den erfassten Ist-Daten darstell- und simulierbar, so dass Implikationen bzgl. CO₂-Emission für die Transport- und Logistikkette abgeleitet werden können.

PREPARE Praxisprojekt – Sales Management

Die Aufgabenstellung und -durchführung:

In einem kleinen und fest definierten Vertriebsgebiet im Raum Berlin sowie nord/östliches Niedersachsen sollen nach einer Definition von potentiellen Zielkunden (i.d.F. begrenzt aus einem eingegrenzten Umfeld des Mittelstandes bis ca. 1.000 Ma.) unten stehende **Stadien des Direktvertriebs** durchlaufen werden:

1. Ermittlung und Erfassung von Neu-Adressen aus z.B. www-Recherche, Verbände und Print-Medien.
(Einsatzart und -ort: Manuell und PC im Büro, Home Office...)
2. Situationserfassung durch telefonische Ansprache der Zielkunden bei den dafür geeignetsten Ansprechpartnern aus den verschiedenen Funktionsebenen der Unternehmen.
(Einsatzart und -ort: Telefon im Büro, ggf. in den Räumen der TU...)
3. Prüfung und Bedarfsermittlung (entsprechend unserer Services) bei den Zielkunden und Einteilung nach Prioritäten A = Kurzfristiger Bedarf, B = Mittelfristiger Bedarf, C = Langfristiger Bedarf und D = Kein Bedarf in absehbarer Zeit.
(Einsatzart und -ort: PC und Telefon im Büro, ggf. "Home Office"...)
4. Situationserfassung bei den Zielkunden. Erfragen und Erkennen derzeitiger Störungen und Dissonanzen bei bestehenden Lieferanten, Entscheidungsstruktur, d.h. Entscheider, Entscheidungsbeeinflusser, Bremser feststellen und jeweils die passendsten Nutzerszenarien für eine weitergehende Argumentation vorbereiten.
(Einsatzart und -ort: Telefon, im Büro...)
5. Zielkunden vom Typ A unter Berücksichtigung aller gesammelter Daten gezielt für persönliche Termine gewinnen sowie Angebote bzw. die Teilnahme an Ausschreibungen anstreben, Termine wahrnehmen als Begleiter des Vertriebs im Außendienst zur Vorbereitung von potentiellen Abschlüssen und/oder Gewinnung von Wettbewerbs- und Brancheninformationen.
(Einsatzart und -ort: Telefonisch bzw. Persönlich in den Räumen des Zielkunden...)
6. Der Idealfall wäre eine Gestaltung und ein Abschluss von Rahmenverträgen für eine beginnende Zusammenarbeit mit neu gewonnenen Firmenkunden aus dem Zielkundenkreis...
(Einsatzart und -ort: Persönlich in den Räumen des Zielkunden bzw. in den Räumen der Niederlassung...)

Da der zeitliche Akquisitionszyklus in unserer Branche i.d.R. bis zu 5 Jahre dauern kann, wird für dieses Projekt der Fokus auf "kleinere A-Kunden" und eine begrenzte Recherche gelegt sowie bei Bedarf in den einzelnen Schritten auf vorrecherchiertes Material zurückgegriffen, um möglichst den Zeitrahmen nicht zu sprengen.

PREPARE Praxisprojekt – Sales Management

Erstellung eines Vertriebskonzepts zu „XXX als Werbeträger“

Der B2B-Bereich der XXX GmbH soll weiter ausgebaut werden. Für den Einsatz von XXX ergeben sich hier vielfältige Vertriebsmöglichkeiten.

Im Rahmen des Projekts sollen gruppenweise Vertriebskonzepte mit unterschiedlichen Ansätzen entwickelt werden:

Konzept 1

Das erste Vertriebskonzept richtet sich an klassische Agenturen, die im Auftrag des Kunden handeln. Hier gilt es den Agenturen auf ihre jeweilige Spezialisierung zugeschnitten die verschiedenen Einsatzmöglichkeiten des Produkts XXX näher zu bringen und es für kommende Projekte interessant zu machen.

Konzept 2

Das zweite Konzept richtet sich direkt an Unternehmen und deren jeweilige Marketingabteilung. Hier sollen Wege gefunden werden das Produkt in den jeweiligen Häusern vorzustellen, den Einsatzzweck zu identifizieren und XXX dem Unternehmen erfolgreich zu verkaufen.

PREPARE Praxisprojekt - Marketing

Analyse und Bewertung bisheriger Sponsoringaktivitäten

Untersuchen Sie die Engagements im Bereich Sponsoring hinsichtlich ihrer Bekanntheit und der Wirksamkeit für das Unternehmen.

Geben Sie eine Empfehlung, welche der bestehenden Partnerschaften und Sponsoringaktivitäten sich unter dem neuen Namen XXX erfolgreich fortsetzen lassen können.

Untersuchen Sie inwiefern die regionalen Engagements der beiden Unternehmen XXX sinnvoll sind, oder ob es besser wäre, eine überregionale Partnerschaft bzw. Sponsorings einzugehen. Zur Information erhalten Sie daher auch ...

Wichtig ist uns ein starker Auftritt ... bei unseren Kunden und bei denen, die es werden wollen. Da der Name XXX noch nicht so bekannt ist wie die beiden starken regionalen Marken XXX, ist das Ziel, die Markenbekanntheit zu erhöhen. Weiterhin soll die Marke XXX positiv aufgeladen werden. Dafür sind die Engagements in der jeweiligen Region von großer Bedeutung.

Im Detail:

- Bewertung regionaler Engagements / überregionaler Engagements
- Fragebogen entwickeln hinsichtlich Bekanntheitsgrad und Nutzen für das Unternehmen
- Umfrage durchführen
- Untersuchungsergebnisse zusammen fassen
- Vergleich der Einzelunternehmen XXX mit dem jetzigen Gesamtunternehmen XXX
- Ergebnisse darstellen / Vorschläge unterbreiten
- Fazit

Praxisprojekt PREPARE – Marketing

Entwicklung eines Vermarktungskonzepts für den XXX store, um die Kundenzahl im Laden zu erhöhen

Der Einsatz unkonventioneller Marketingmethoden (Guerillia-Marketing) ist ausdrücklich erwünscht. Es muss unbedingt darauf geachtet werden, dass mit Low-Budget Mitteln gearbeitet wird.

Ihre Aufgabe ist es, unterschiedliche Methoden zu erarbeiten und Vorschläge zu deren Umsetzung zu machen. Sollte es im Rahmen der Zeit möglich sein, so kann mit der Umsetzung nach Abstimmung mit XXX bereits begonnen werden.

Bei der ersten Unternehmensvorstellung wird zusätzlich eine Einführung in das CI und das Image der Marke gegeben, da dies Grundlage der gesamten Arbeit ist.

Das Ergebnis:

Ein entsprechendes Guerilla-Marketingkonzept ist erstellt, es sind verschiedene Vorschläge mit unterschiedlichen Methoden erarbeitet worden.

Praxisprojekt PREPARE – Marketing

Das Auto 2020 – Assistenzfunktionen der neuen Generation

Die Aufgabe setzt sich aus zwei Teilaufgaben zusammen, die nacheinander zu bearbeiten sind:

1. Ideensammlung, Analyse und Recherche

Im ersten Teil wird sowohl der Bestand an kommenden und bereits auf dem Markt befindlichen Fahrerassistenzsystemen aufgenommen, als auch ein *etwas weiterer* Blick in die Zukunft, auf mögliche Assistenzsysteme im Jahr 2020 gewagt. Für die Bearbeitung dieser Aufgaben können auch Beispiele aus nicht-wissenschaftlichen Medien (Literatur, Film, Internet etc.) verwendet werden um ein breites Spektrum *realisierbarer* und auch *visionärer* Assistenzsysteme aufzuzeigen. Hierbei soll in dieser ersten Phase der Kreativität und dem Erfindungsgeist der Teilnehmer wenig Grenzen sowohl bezüglich eigener Ideen als auch bei der Auswahl der Quellen gesetzt sein. Da die Assistenzfunktionen mit ihrer Umgebung interagieren ist es sinnvoll, sich im Rahmen der Ideenfindung ebenfalls Gedanken über benötigte Infrastrukturkomponenten (Sensoren, Aktoren) zu machen.

Als Ergebnis der ersten Teilaufgabe existiert eine *priorisierte* Liste möglicher Produkte mit benötigten Infrastrukturkomponenten.

2. Erstellung eines Businessplans für ein neues Fahrerassistenzsystem

Nach der Präsentation der Ergebnisse der ersten Teilaufgabe soll in einem gemeinsamen Prozess eine Funktion/Applikation ausgewählt werden, welche das Potential hat als Assistenzsystem der neuen Generation realisiert zu werden. Besonderes Augenmerk ist auf Technologien zu richten,

- die als Nachrüstkomponente im Fahrzeug integriert werden können, bzw.
- die durch die Kombination bestehender Technologien neue Möglichkeiten aufzeigen um zusätzliche Sicherheit, Komfort und Informationen ins Fahrzeug zu bringen.

Für das ausgewählte Produkt werden im zweiten Teil der Aufgabe Kernpunkte eines Business-Plans erstellt, welche die Aspekte:

- Produkt
- Preisstrategie
- Markt
- Werbung / Vermarktung
- Vertrieb

beinhalten.

PREPARE Praxisprojekt - Projektmanagement

Projektmanagement und Prozessoptimierung - Der Weg zu einer effizienten XXXabteilung

Hintergrund

Die XXXabteilung der XXX GmbH ist ein integraler Bestandteil des XXX Konzerns. Das bedeutet, es gibt keine eigenständige „deutsche XXXabteilung“. Vielmehr sind die in Deutschland arbeitenden Mitarbeiter Teil des XXX Teams, welches zentral aus XXX geführt wird. In Deutschland sind XXX in diesem Bereich tätig. Sie sind auf die Standorte XXX, XXX und XXX verteilt. Unterstützt werden fast alle Aspekte, wobei der Schwerpunkt auf ... Fragen liegt. Darüber hinaus fallen eine Vielzahl allgemeiner Anfragen an, deren Beantwortung derzeit dem (zufällig) angesprochenen Teammitglied obliegt.

Im Rahmen einer Reorganisation ist XXXweit das XXX eingeführt worden. Dieses soll sich zum Fundament der XXX Beratung entwickeln und den in den Geschäftsbereichen tätigen Mitarbeitern allgemeine Tätigkeiten abnehmen bzw. zentralisiert den internen Kunden allgemeine Dienste anbieten. Es soll den einzelnen Teammitgliedern ermöglicht werden, Spezialkenntnisse für den jeweiligen Geschäftsbereich zu erwerben. Es gibt drei Geschäftsbereiche, die vorwiegend in Vertrieb und Projektdurchführung von den Mitarbeitern unterstützt werden: ...

Das XXX dient dabei der Kanalisierung allgemeiner Anfragen, so dass nicht jeder Mitarbeiter in jedem Bereich Kenntnisse haben muss, sondern auf Spezialisten bzw. Tools und Prozesse im XXX zurückgreifen kann.

Generische und somit über alle Geschäftsbereiche und Regionen hinweg verwendbare Tätigkeiten sollen zentral, möglichst mit Hilfe eines Tools und/oder einer Intranet-Selbstbedienungsmöglichkeit für die internen Kunden (und auch Abteilungsmitarbeiter) bearbeitet werden können.

...

Das Projekt soll identifizieren, welche weitere „low-value-add work“ im Rahmen der Unterstützung der Geschäftsbereiche durch das XXX Team existiert und wie diese effizient zentralisiert werden kann. Es ist ein Vorschlag zu einem elektronischen Verfahren bzw. Tool zu machen. Hierbei kann sich das Projektteam auf ein großes oder mehrere kleinere Themen aufteilen.

PREPARE Praxisprojekt - Projektmanagement

XXX-Forum 2009 der XXX in Berlin

Gruppe 1: Ansprache NPO's

- Definition der Zielgruppe
- Kontaktbeschaffung / Adress-Recherche
- Ansprache- und Dialogkonzept (Wie, in welcher Form, mit welchen Themen können Interessenten für das Forum gewonnen werden?)
- Multiplikatoren gewinnen
- Inhaltliche Elemente für das XXX-Forum für diese Zielgruppe

Gruppe 2: Ansprache Unternehmen

- Definition der Zielgruppe
- Kontaktbeschaffung / Adress-Recherche
- Ansprache- und Dialogkonzept (Wie, in welcher Form, mit welchen Themen können Interessenten für das Forum gewonnen werden?)
- Multiplikatoren gewinnen
- Inhaltliche Elemente für das XXX-Forum für diese Zielgruppe

Gruppe 3: CRM Basis / Handling

- Konzeption der Datenbasis (Kontaktinhalte)
- Erstellung eines Datenkatalogs (für spätere Schnittstellen zu Fremddaten)
- Beschreibung des CRM-Datenhandling
(Wer nimmt Daten auf, prüft diese? Was soll mit diesen Daten alles gemacht werden? Worauf ist aus Datenschutzsicht zu achten? Welche Zusatzinformationen können während des Handlings zusätzlich gesammelt werden?)

Gruppe 4: Event Handling

- Evaluierung des Ablaufs vergangener XXX-Foren
- Evaluierung der Abläufe ähnlicher Veranstaltungen
- Erstellung eines Masterplans (Vorphase, Durchführung, Nachbereitung)
- Abstimmung mit den anderen Teilprojekten bzgl. Informationen oder Handlungsempfehlungen für den Masterplan

1. Bilden Sie vier Teil-Teams
2. Bereiten Sie in den Teams die Aufgabenklärung vor
3. Definieren Sie das Projektziel und den Ablaufplan
4. Klären Sie das weitere Vorgehen und die Art der Berichterstattung mit den Auftraggebern
5. Setzen Sie das Projekt um

PREPARE Praxisprojekt - Projektmanagement

Analyse zur elektronischen Prozessabwicklung

Die elektronische Prozessabwicklung – auch im Rahmen der Warenwirtschaft - wird zukünftig nicht mehr aus dem Klinikalltag wegzudenken sein. In aktuellen Projekten mit Krankenhäusern wurde bewiesen, dass sich Kosteneinsparungen von bis zu 46 Prozent bei gleichzeitiger Minimierung der Fehlerquoten und wesentlich geringerem Verwaltungsaufwand realisieren lassen. Automatische Datenerfassung, elektronische Datenverarbeitung und effizienter Datenaustausch sind dafür unverzichtbar. Voraussetzung dafür ist der weltweite Einsatz von standardisierten Daten, die Produkte vergleichbar und eine elektronische Kommunikation zwischen Herstellern, Lieferanten und Krankenhäusern überhaupt erst möglich machen.

Um dieser Entwicklung im sensiblen Umfeld Medizintechnikprodukte Rechnung zu tragen, beschäftigen sich immer mehr Zulassungsbehörden mit dieser Thematik. Aus den einzelnen Regionen erreichen uns Anfragen zur Bereitstellung digitaler Produktkataloge, die den Regeln und Anforderungen dieser Behörden entsprechen sollen.

Für XXX ergibt sich daraus die Aufgabe, sich diesbezüglich im Weltmarkt zu positionieren. Dazu gilt es, einen regionsbezogenen Handlungsvorschlag an die Geschäftsführung der XXX zu unterbreiten.

Folgende Fragen sind dabei vorrangig zu behandeln:

1. Welche aktuellen Anforderungen gibt es international bezüglich Bereitstellung standardisierter Daten im Bereich Medizintechnik.
2. Welche Anforderungen ergeben sich daraus bezüglich Klassifizierungssystem und Provider? (...)
 - 2.1. Welche Klassifizierungssysteme gibt es? Hauptmerkmale, Vorteile, Nachteile?
 - 2.2. Untersuchungen zur Zusammenarbeit mit Providern (...)
3. Wie verhält sich der XXX-Wettbewerb im jeweiligen Markt?
4. Vergleich der zur Bereitstellung geforderten Daten mit bereits bei XXX verfügbaren Daten. Welche Daten müssten gemäß 2. zusätzlich generiert werden? (...)
5. Auflistung der bei der Umsetzung zu betrachtenden Kostenfaktoren

Im Ergebnis der Auswertungen erwartet sich XXX einen Überblick über die aktuellen Entwicklungen bezüglich Datenbereitstellung in den verschiedenen Regionen und die sich daraus ergebenden Handlungsanforderungen an XXX.

PREPARE Praxisprojekt – Personalmanagement

Entwurf eines Assessment-Centers zur Auswahl von Bewerber/innen für ein XXX-Programm.

Anforderungen an die Bewerber/innen:

Im Rahmen eines Assessment-Centers werden jeweils insgesamt 25 Bewerber/innen ausgewählt. Die Bewerber/innen bewerben sich vorab schriftlich (online) und werden, wenn Sie überdurchschnittliche Studienleistungen vorweisen und ihre Motivation für das Programm deutlich machen können, zum Assessment-Center eingeladen. Im Rahmen des Assessment-Centers wird beurteilt, ob die Bewerber/innen der Zielgruppe entsprechen:

- Ehrgeizige Zielsetzungen
- Energie, die gesetzten Ziele zu verfolgen
- Fähigkeit, „über den Tellerrand zu gucken“ (Interesse über das Studium hinaus)
- Fähigkeit, andere zu motivieren und mitzureißen
- Lust auf Verantwortung und Gestaltung

Aufgabenstellung:

- Entwicklung von Kriterien zur Beurteilung der Fähigkeiten
- Entwicklung von Verhaltensankern zur Beobachtung der Fähigkeiten
- Entwicklung von drei Übungen (Einzelinterview, Gruppenübung und Einzelpräsentation)
- Entwicklung eines Ablauf- und Organisationsplans

Randbedingungen:

- Dauer des AC jeweils 1 Tag
- Personal: Maximal 8 Beobachter + Moderator
- Anzahl der Bewerber/innen: mindestens 12 pro Tag

PREPARE Praxisprojekt – Personalmanagement

Personalentwicklung in klein- und mittelständischen Unternehmen

Trotz unverändert hoher Arbeitslosigkeit wird eine wachsende Zahl von Unternehmen in den nächsten Jahren – vermutlich sogar Jahrzehnten – unter einem Mangel an Fachkräften zu leiden haben. Nach Untersuchungen sind von Fachkräftemangel besonders klein- und mittelständische Unternehmen des produzierenden Gewerbes, insbesondere der Industrie betroffen.

Allein aus diesen Gründen werden immer mehr klein- und mittelständische Unternehmen

- vermehrt selbst ausbilden müssen
- vermehrt die eigenen Arbeitskräfte qualifizieren müssen
- vermehrte Anstrengungen unternehmen müssen, die eigenen Fachkräfte zu halten
- sich darauf einstellen müssen, vermehrt mit älteren Fachkräften zu arbeiten.

Häufig sehen sich klein- und mittelständische Unternehmen daher in einer Zwickmühle. Es ergibt sich die Notwendigkeit eine Personalentwicklung zu etablieren. Hier stehen jedoch Aufwand und Kosten dagegen.

Aufgabenstellung:

Welche Möglichkeiten der Einführung und Umsetzung eines strategischen Personalentwicklungsprogramms hat ein mittelständisches Unternehmen wie die Firma XXX?

Beschreiben Sie mögliche Einzelvarianten unter Berücksichtigung eines umsetzungsfähigen Bildungsmanagement in der Firma XXX.

Bitte beachten Sie, dass am Anfang einer erfolgreichen Personalentwicklungsmaßnahme immer die Planung steht. Daher sollten Sie die Themenstellung, Ziele, Zielgruppe/Teilnehmerkreis und Trainingsinhalte im Vorfeld erfragen. Wichtig ist ebenfalls, welchen Umfang (Zeitschiene, Budget) sollen die Maßnahmen umfassen? Darüber hinaus ist zu beachten, dass die Maßnahme eine Motivation bzw. Bindungsmaßnahme für die Mitarbeiter/innen (Förderung qualifizierter Nachwuchskräfte und Potenzialentwicklung) sein soll.

Praxisprojekt PREPARE – Personalmanagement

Konzipieren Sie eine Qualifikationsmatrix für die Firma XXX unter der Berücksichtigung folgender Parameter:

1. notwendige Qualifikationen
2. wünschenswerte Qualifikationen
3. einzubeziehende Berufsgruppen
4. Zeitschiene
5. Kosten-Nutzen Optimierung

Die Qualifikationsmatrix ist hierbei das zentrale Darstellungsmedium und sollte eine Ausgangsbasis und Grundlage für die Umsetzung eines Personalentwicklungskonzeptes sein.

PREPARE Praxisprojekt - Projektmanagement/Personal

Elektronische Umsetzung eines als „Pencil Paper“-Test existierenden Eignungstests

Das vorliegende Testverfahren wird zu Gesprächen der beruflichen Standortbestimmung von Mitarbeitern eingesetzt. Es umfasst ca. 200 Fragen und „misst“ folgende Dimensionen: Leistungs-, Gestaltungs- und Führungsbereitschaft, Gewissenhaftigkeit, Flexibilität, Handlungsorientierung, Selbstbewusstsein, Belastbarkeit, Stabilität Durchsetzungsstärke und Teamorientierung.

Hinzu kommen noch vier weitere soziale Interaktionsdimensionen.

Als Ergebnis erhält man die Dimensionsausprägungen im Bezug zu verschiedenen Referenzgruppen.

Derzeit ist die Auswertung mit zum Teil 30 bis 45 Minuten sehr zeitaufwendig.

Ziel ist, dass der Test zukünftig elektronisch, ggf. netzbasiert, ausgefüllt und ausgewertet werden kann und die Ergebnisse in verschiedensten Sichtweisen nach Vorgabe des Auftraggebers dargestellt werden können. Hierbei sind die Anforderungen des Auftraggebers zu berücksichtigen.

Ablauf:

- Anforderungsanalyse (Modellbildung)
- SW-Architektur
- Design und technische Konzeptbildung
- Implementierung/Testen/Qualitätssicherung
- Abnahme

PREPARE Praxisprojekt – Personal/Controlling

Personalbedarfsermittlung

Erarbeitung eines Konzepts/Vorschlags zur Personalbedarfsermittlung in Bezug auf die Anwendung eines geeigneten Verfahrens für die Hauptverwaltung der XXX. Der Vorschlag soll neben einer Aufwandsschätzung Ansätze zur Einführung und Implementierung einer Personalbedarfsermittlungsmethode beschreiben sowie die Integration eines Controlling und Berichtswesens.

Zielsetzung:

- Wirksame Steuerung der Personalkapazitäten
- Transparente Entscheidungsgrundlage für Personalerweiterung, -abbau oder -umbesetzung zur Reaktion auf Personalanforderungen der Fachbereiche
- Planungsinstrument im Rahmen der Haushaltsplanung
- Gewährleistung eines angemessenen Einsatzes vorhandener Personalressourcen
- Angemessene Personalkostenstrukturen durch die Ermittlung der Personalbedarfe
- Frühzeitige personalpolitische Antizipation von Umwelt- und Unternehmensbedingungen