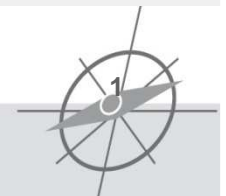


Auswertung T-Tableau Unternehmensschnelltest

Domicil Hotel München West
Georg-W. Moeller
Lochhauser Straße 61
82178 Puchheim b. München

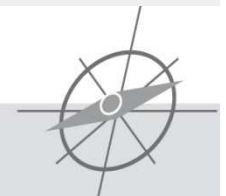
tempus-Consulting[®]
Postfach 14 20
D-89529 Giengen
www.tempus-consulting.de

Stand 30.04.2014



■ Inhaltsübersicht

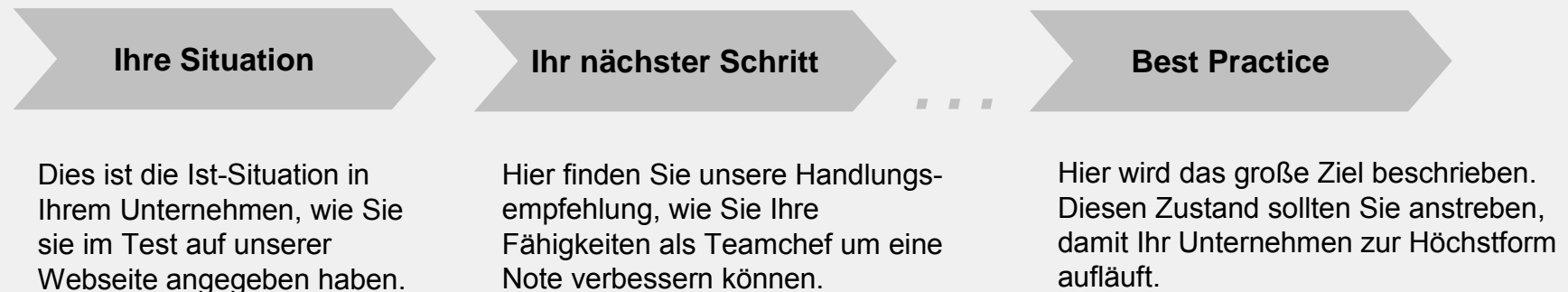
1.	Aufbau der Auswertung	S.3
2.	Auswertung: T-Tableau.....	S.4
3.	Die TEMP-Methode®	S.12



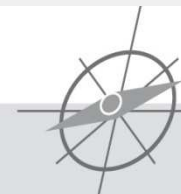
■ Aufbau der Auswertung

Besten Dank für Ihr Interesse an unserem Unternehmensschnelltest. Ihre Mühe hat sich gelohnt. Anbei erhalten Sie die Detailanalyse Ihres Unternehmens. Dabei steht die Frage „**Wie fit sind Sie als Teamchef?**“ im Mittelpunkt.

Die Auswertung auf den nächsten Seiten ist folgendermaßen aufgebaut:



Im Anschluss an die Auswertung folgen noch einige grundsätzliche Hinweise immer vor dem Hintergrund: Wie Sie systematisch und nachhaltig den Erfolg Ihres Unternehmens steigern können.



■ Handlungsfeld 1: Unternehmerpersönlichkeit entwickeln

Ihre Situation

Handlungsfeld 1, Note 2

Es ist schön, dass Sie „Ihre“ Balance gefunden haben.

Ihr nächster Schritt

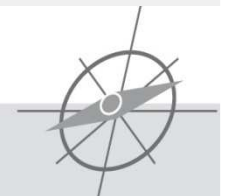
Handlungsfeld 1, Note 1

Erhalten Sie sich Ihre Balance durch regelmäßige (1-2x pro Jahr) Teilnahme an unseren Dreamday-Seminaren, wo Sie Ihre Positionen und Pläne überdenken können. Versuchen Sie als Mentor für Ihre Führungskräfte zu dienen und auch diesen die Ausgewogenheit zwischen Berufs- und Privatleben zu ermöglichen.

Best Practice

Handlungsfeld 1, Note 1

Sowohl für die persönlichen als auch die unternehmerischen Aufgaben haben Sie Planungen, die aktiv umgesetzt werden. Sie und Ihr Umfeld können bestätigen, dass Sie ein Leben in Balance führen.



■ Handlungsfeld 2: Unternehmensleitbild festlegen

Ihre Situation

Handlungsfeld 2, Note 1

Ihre Firma ist ein verlässlicher Partner für Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten und alle sonstigen Personen, die mit Ihnen zu tun haben. So entsteht Begeisterung auf allen Ebenen.

Ihr nächster Schritt

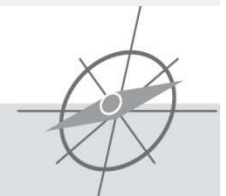
Handlungsfeld 2, Note 1

Ihre Firma dient als Vorbild für viele andere Firmen. Sind Sie sich dieser Rolle bewusst und versuchen Sie anderen Hilfestellung zu geben (von Ihrem Unternehmen)? Der Slogan „Unternehmer beraten Unternehmen“ wird somit mit Leben gefüllt.

Best Practice

Handlungsfeld 2, Note 1

Der Sinn Ihres Unternehmens ist definiert und wird laufend an Änderungen angepasst. Ihr Leitbild sorgt dafür, dass Sie gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern langfristig Erfolg haben.



■ Handlungsfeld 3: Strategisch planen

Ihre Situation

Handlungsfeld 3, Note 3

Sie arbeiten bereits mit einer Mehrjahresplanung. Dadurch ist eine kontinuierliche Entwicklung Ihres Unternehmens möglich.

Ihr nächster Schritt

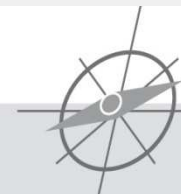
Handlungsfeld 3, Note 2

Den roten Faden in Form einer langfristigen Planung zu haben ist für Ihr Unternehmen sehr wichtig. Fragen Sie sich regelmäßig, ob eine Anpassung Ihrer Strategie notwendig ist. Viele unserer Kunden besuchen regelmäßig die TEMP-Seminare, hier können systematisch alle Bereiche des Unternehmens durchgesprochen und von Ihnen geplant werden.

Best Practice

Handlungsfeld 3, Note 1

Sie haben einen durchgängigen Strategieprozess, der laufend den Marktgegebenheiten angepasst wird. Frühwarnsysteme existieren, die auf mögliche Fehlentwicklungen hinweisen. Ein kontinuierlicher Lern- und Verbesserungsprozess wird durchgängig gelebt.



■ Handlungsfeld 4: Mitarbeiter auswählen

Ihre Situation

Handlungsfeld 4, Note 3

Sie legen Wert darauf, die Besten der besten Mitarbeiter einzustellen. Der Kampf um die „High Potentials“ wird mit großem Aufwand betrieben.

Ihr nächster Schritt

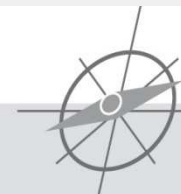
Handlungsfeld 4, Note 2

Nutzen Sie die Probezeit, trägt der Bewerber neben der fachlichen Eignung auch Ihre Werte mit? Folgende Fragen helfen: - Kann der Lebensgefährte das (zeitliche) Engagement mittragen? - Hat der Mitarbeiter das Ja seiner Kollegen? - Hat der Mitarbeiter das Ja der ihm unterstellten Mitarbeiter? - Hat der Mitarbeiter Ihre volle Zustimmung?

Best Practice

Handlungsfeld 4, Note 1

Sie haben die besten Mitarbeiter Ihrer Branche. Die Mitarbeiter führen das Unternehmen, wie wenn es ihr eigenes wäre. Ungewollte Fluktuation gibt es nicht.



■ Handlungsfeld 5: Erfolg vereinbaren

Ihre Situation

Handlungsfeld 5, Note 2

Sie haben alle Mitarbeiter in den Prozess der Zielfindung und -realisierung eingebunden. Menschen lieben es, gemeinsam mit anderen Ziele zu erreichen. Das setzt Kräfte frei.

Ihr nächster Schritt

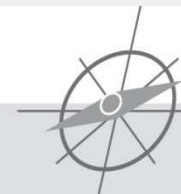
Handlungsfeld 5, Note 1

Führen Sie den Zielvereinbarungsprozess unternehmensweit einige Jahre durch. Dann kann das Gehalt an die Zielerreichung geknüpft werden.
Empfehlung: Fangen Sie mit kleinen Beträgen an, da variable Gehälter bei den Mitarbeitern zu einer Verunsicherung führen.

Best Practice

Handlungsfeld 5, Note 1

Im Unternehmen ist ein stringenter Zielvereinbarungsprozess installiert. Alle Mitarbeiter werden auch über die Zielerreichung entlohnt. Die Mitarbeiter tragen auf diese Weise das Unternehmensrisiko mit. Es entsteht bei allen das Gefühl, dass gemeinsam an einem Strang in die gleiche Richtung gezogen wird.



■ Handlungsfeld 6: Profitabel wirtschaften

Ihre Situation

Handlungsfeld 6, Note 3

Die Arbeit mit Zielen heißt, das Managen von Abweichungen. Sie sind in diesem Bereich schon gut. Ein ständiges, branchenübergreifendes Benchmarking und die Suche nach den Besten erfolgt noch nicht.

Ihr nächster Schritt

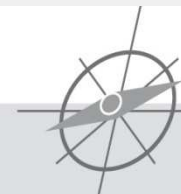
Handlungsfeld 6, Note 2

Der nächste Schritt ist, dass eine wahre Besessenheit in Ihrem Unternehmen entstehen muss, Abweichungen nicht zuzulassen. Wenn es zu Abweichungen kommt, müssen die Maßnahmen angepasst werden. Der nächste Schritt ist, diese Erkenntnis in die Köpfe aller Mitarbeiter zu bringen.

Best Practice

Handlungsfeld 6, Note 1

Ein ausgefeiltes und pflegeleichtes Controlling zur Überwachung aller wesentlichen Kennzahlen existiert. Bei Planabweichungen werden Korrekturmaßnahmen eingeleitet. Der Plan-/Ist-vergleich ergibt eine Planerreicherung von über 95 %. Ihre Werte liegen im Branchenvergleich unter den Besten 5 %.



■ Handlungsfeld 7: Außendarstellung gestalten

Ihre Situation

Handlungsfeld 7, Note 2

Es werden gezielt öffentlichkeitswirksame Events durchgeführt, über die in der Presse berichtet wird. Ihr Corporate Design ist durchgängig und „aus einem Guss“.

Ihr nächster Schritt

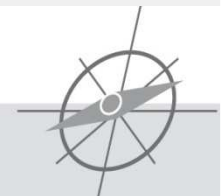
Handlungsfeld 7, Note 1

Pflegen Sie den Kontakt zu verschiedenen Gruppen außerhalb Ihres Unternehmens (Schulen, Sportvereine, Wohlfahrt, ...). Halten Sie die wichtigsten Pressevertreter ständig auf dem Laufenden damit die Presse von sich aus über Ihr Unternehmen berichtet.

Best Practice

Handlungsfeld 7, Note 1

Die Medienkontakte sind so entwickelt, dass regelmäßig und positiv über Sie berichtet wird. Das Bild in der Öffentlichkeit deckt sich mit Ihrem Wunsch. Das Corporate Design unterstützt diese Erscheinung in allen Bereichen. Sie gelten in der Branche als beispielgebend.

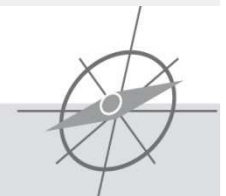


■ Ihre Durchschnittsnote als methodischer Wegweiser

Ihre eigene Bewertung ergibt eine Durchschnittsnote von 2,29.

Das ist ein wirklich respektables Ergebnis und sicherlich kein Ergebnis für einen Notfallplan, jedoch für eine auch weiterhin gezielte Kursbestimmung. Nach unserer Erfahrung ist ein Unternehmen mit den Noten 2 bis 3 in vielen Bereichen fit und das Überleben ist mittelfristig gesichert. Es gibt allerdings immer noch wertvolle Verbesserungspotenziale.

Unser Unternehmenstest basiert auf der mehrfach ausgezeichneten TEMP-Methode® – Das Konzept für Ihren unternehmerischen Erfolg. Auf den folgenden Seiten erhalten Sie dazu weitere Informationen.



■ Ziel: Ganzheitliche Bewertung mit der TEMP-Methode®

Zusätzlich zum **Teamchef** müssen noch 3 weitere Bereiche optimiert werden, um eine ganzheitliche Verbesserung Ihres Unternehmens zu erzielen.

- **Erwartungen des Kunden** - Ihre Kunden langfristig an Sie binden
- **Mitarbeiter** - Mitarbeiter zu Mit-unternehmern entwickeln
- **Prozesse** - Durch Prozessoptimierung Ihre Kosten senken und die Produktivität erhöhen.

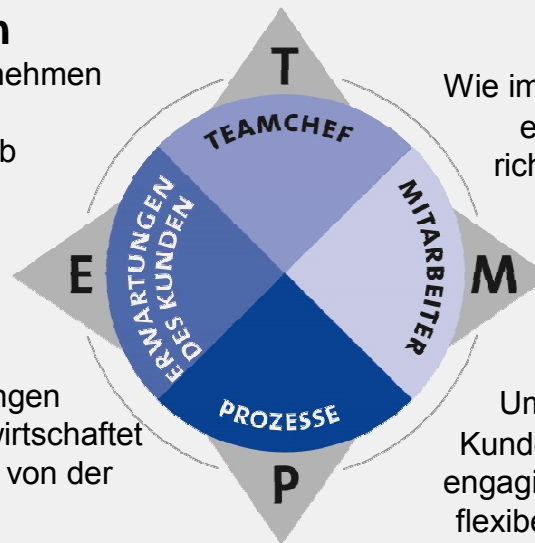
Kontaktieren Sie uns gerne bei Interesse an einer Bewertung aus einem anderen Bereich.

Erwartungen des Kunden

Der Kunde bestimmt, ob das Unternehmen langfristig am Markt eine Daseinsberechtigung hat oder nicht. Deshalb muss alles getan werden, um den Kunden zufriedenzustellen.

Prozesse

müssen möglichst fehlerfrei, kostengünstig und ohne Verzögerungen ablaufen. Ob Deckungsbeiträge erwirtschaftet werden oder nicht, ist entscheidend von der Qualität der Prozesse abhängig.



Teamchef

Wie im Sport prägt und leitet der Unternehmer ein Team. Gemeinsam mit diesem Team richtet er das Unternehmen auf langfristige Ziele und den Unternehmenserfolg aus.

Mitarbeiter

Um die ständig wachsenden Wünsche der Kunden befriedigen zu können, brauchen Sie engagierte Mitarbeiter, die hochqualifiziert und flexibel auf diese Wünsche eingehen können.

