

## Die TEMP-Methode®: Erfolgsfaktor 1 = Führen

Die Differenzierung, d.h. anders und besser sein als andere, ist immer noch eine der besten Strategien in Unternehmungen. Das „Anderssein“ wird durch die Strategie und das „Besserein“ durch die Qualität in der Umsetzung der Strategie bestimmt.

Die TEMP-Methode® ist ein einfaches Instrument, welche diese beiden Elemente zusammenbringt. Sie basiert auf vier Erfolgsfaktoren oder Bausteinen mit je sieben Handlungsfeldern und bildet somit ein Kompetenz-Modell für Ihre strategische Unternehmensentwicklung.

## Die vier Erfolgsfaktoren in der TEMP-Methode®



**Teamleiter/Führung:** In KMU leitet oft eine oder mehrere Unternehmerpersönlichkeiten die Firma, er ist Chef seines Teams, gemeint ist auch das Management oder die Führungskräfte. Schlüsselkompetenzen sind unternehmerisches Denken und Handeln, Leadership sowie eine gesunde Selbstreflexion zum Lernen und um sich stetig weiter zu entwickeln.

**Erwartungen der Kunden:** Die konsequente Ausrichtung des Unternehmens auf die Kunden ist der zweite Erfolgsfaktor. Der Kunde – und nur der Kunde – bestimmt, ob das Unternehmen langfristig am Markt eine Daseinsberechtigung hat. Deshalb muss mit einer gelebten Kundenorientierung alles getan werden, um den Kunden zufriedenzustellen oder noch besser, ihn zu einem «Fan» zu machen.

**Mitarbeiter:** Um die ständig wachsenden Ansprüche und Bedürfnisse der Kunden befriedigen zu können, braucht das Unternehmen engagierte Mitarbeiter, die hochqualifiziert und flexibel auf die Wünsche eingehen können. Je besser die Bedürfnisse auch der eigenen Mitarbeitenden erfüllt sind, desto leistungsbereiter und leistungsfähiger sind sie im Sinne der Kunden und Ziele.

**Prozesse:** Bis an den Kunden geliefert werden kann, durchläuft jedes Produkt oder Dienstleistung einen bestimmten Wertschöpfungsprozess. Diese Prozesse müssen möglichst fehlerfrei, kostengünstig und ohne Verzögerung ablaufen. Fehler bedeuten im ganzen Unternehmen eine Möglichkeit um zu lernen und besser zu werden. Ob Gewinn erzielt werden kann, ist stark von der Qualität dieser Prozesse abhängig.

## Teamleiter bzw. Führung

<b>T1: Unternehmerpersönlichkeit</b>	Jeder der vier Erfolgsfaktoren hat 7 konkrete Handlungsfelder. Und jedes Handlungsfeld ist ein konkreter Auftrag für die verantwortliche Führungskraft. Der Unternehmer, der Chef oder der Teamleiter ist für die Mitarbeiter die prägende Person. Was ihnen wichtig ist, das passiert. Die wichtigste Führungsaufgabe ist die Vorbereitung auf die Zukunft. Die nebenstehenden 7 Handlungsfelder sind die zentralen Führungsaufgaben für eine erfolgreiche unternehmerische Zukunft.
<b>T2: Unternehmensleitbild festlegen</b>	
<b>T3: Strategisch planen</b>	
<b>T4: Mitarbeiter auswählen</b>	
<b>T5: Erfolg vereinbaren</b>	
<b>T6: Profitabel wirtschaften</b>	
<b>T7: Aussendarstellung gestalten</b>	

### Dieser Prozess gestaltet sich wie folgt:

1. Standortbestimmung anhand eines elektronischen Fragebogens mit einer Skalierung 1-6.
2. Reflektion, Diskussion und gemeinsame Ermittlung des konkreten Handlungsbedarfes.
3. Festlegen von konkreten Zielen und daraus abgeleitet die dazu erforderlichen Aktivitäten.
4. Aktionspläne, Ressourcen, Mittel, Tools, etc. erarbeiten, Workshops durchführen
5. Neben dem Tagesgeschäft wird ein bestimmter Zeitrahmen dafür beansprucht.

markettraining bringt Ihnen die Prozess- und Methodenkompetenz in Ihr Unternehmen und Sie bringen sich, Ihre Mitarbeitenden sowie Ihre unternehmerischen Ein- und Absichten mit.

Auf diese Weise arbeiten Sie sich stetig und systematisch heraus aus dem Durchschnitt hin zur Exzellenz.

## Praxis: Führungsaufgaben

### 1. Unternehmerpersönlichkeit entwickeln

- Balance herstellen zwischen Körper, Leistung, Kontakt und Sinn
- Bestandaufnahme der Stärken/Schwächen, Wünsche, Werte und Kompetenzen
- Definition seiner Lebenshüte/Rollen und verbindliches Ja mit all seinen Konsequenzen (Preis)
- Selbstmanagement betreiben
- Widerstandsfähigkeit (Resilienz) stärken
- Regelmässige „Dream-Days“ mit sich selbst (Reflexion, Distanz)

### 2. Unternehmensleitbild festlegen

- Mission, Vision, Zielbild erarbeiten
- Werte im Unternehmen klären
- Das Warum und Wohin (er)klären
- Leitsätze, Spielregeln erarbeiten
- Unternehmenskultur entwickeln

### 3. Strategisch planen

- Analyse der Unternehmenssituation (SWOT) durchführen
- Unternehmensziele festlegen
- Möglichkeiten zur Zielerreichung ausarbeiten
- Wichtiges und Dringliches unterscheiden, Prioritäten festlegen
- Für jeden der vier Erfolgsfaktoren Ziele/Kennzahlen festlegen
- Mittelfristplanung erstellen
- Regelmässige Strategie-Reviews

### 4. Mitarbeiter auswählen

- Anforderungsprofile für alle
- Mitarbeiter in A/B/C einteilen
- A: Top-Mitarbeiter halten, finden
- B: zu A hin entwickeln
- C: Richtig platzieren (int./ext.)
- Kompetenzen gezielt entwickeln

### 5. Erfolg vereinbaren

- Gemeinsame Unternehmer-Workshops mit Kader
- Jahresmotto U-Kultur
- Individuelle Zielvereinbarungen
- Quartals-Zielverfolgung
- Zielerreichung an Lohn binden

### 6. Profitabel wirtschaften

- Monatliche Erfolgsrechnung
- Kostenrechnung, Planzahlen
- Nachkalkulation, Benchmarking
- Mitverantwortung, Fehlerkosten
- Investitionen richtig einsetzen
- Rollende Finanzplanung

### 7. Aussendarstellung gestalten

- Erscheinungsbild, Marktauftritt
- Marketing-Mix > Promotion
- Öffentlichkeitsarbeit Zielgruppen
- Internet-Medien Konzept
- Social-Media Auftritt definieren