

Wer eine Lampe braucht ...

... darf's Öl nicht sparen. Dieser altväterliche Spruch trifft den Nagel auf den Kopf. Denn Sparen ist nicht alles, auch für die Wirtschaft nicht: Unternehmen, die in ihre Mitarbeiter investieren, festigen ihre Position im Markt und sichern sich einen nachhaltigen Wettbewerbsvorsprung.

Nachdem in den vorigen Ausgaben umfangreich beschrieben wurde, wie Unternehmen das Reiss Profile einsetzen und wie wichtig das Ermitteln der 16 Lebensmotive eines jeden Menschen ist, gilt es heute, einen Schritt weiterzugehen. Denn an dieser Stelle kommt MPPPO (motivorientierte Projekt- und Prozessoptimierung) zum Tragen.

Ist einmal klar geworden, welche Motive einen Mitarbeiter antreiben, besteht die nächste Handlung darin, ein individuell auf seine Bedürfnisse und Motive angepasstes Schulungs- und Trainingspaket zu schnüren. Jeder der dabei vorgesehenen Workshops ist speziell aufgebaut und dient der Optimierung verschiedener Bereiche. In Gruppen- und Einzeltrainings lassen sich von der Teambildung bis hin zu Telefon- oder Vertriebs- trainings Arbeitsweisen und Arbeitsabläufe gewinnbringend und leicht verbessern.

VERHALTEN TRAINIEREN

Die Lebensmotive lassen sich zwar nicht oder nur sehr geringfügig verändern. Es ist jedoch möglich, das eigene Verhalten zu trainieren. Beim MPPPO-Verfahren werden eingefahrene, nicht mehr zeitgemäße Strukturen gemeinsam mit den Beteiligten aufgelöst und im nächsten Schritt durch neue ersetzt, die eine nachhaltige Verbesserung sicherstellen. Dies gelingt zum großen Teil auch

durch das gezielte Gründen von Arbeitsgruppen, die meist aus unterschiedlichen Abteilungen kommen und deren Mitglieder die für diese Arbeitsgruppe sinnvollen Motivausprägungen mitbringen.

Auf diesem Wege erhält man tiefer gehende Ergebnisse und Möglichkeiten der schnellen Umsetzung. So werden Bereiche wie beispielsweise Marketing, CRM oder Versand gewinnbringend zusammengebracht, indem der Versandweg auch für die Werbeansprache genutzt oder mithilfe von kleinen „Give-aways“ mit Blick auf stärkere Kundenbindung ergänzt wird. Workshops wie „Reklamation als Chance“ oder „Der zufriedene Kunde“ bieten viele Ansätze, um Ressourcen besser zu nutzen und Kundenbindung nachhaltig zu festigen.

Oft hakt es auch einfach an der internen Unternehmenskommunikation, die zum Beispiel durch eine falsche E-Mail-Kultur entsteht. Selbst eine ungeeignete Telefonanlage kann bereits zu großen Defiziten führen. Ein einziger unzureichend geschulter Mitarbeiter kann die Kompetenz eines Unternehmens beim Kunden infrage stellen, denn auch ein großes Feuer wird durch einen winzigen Funken entfacht.

„Mithilfe von MPPPO werden Problembereiche und Defizite aufgedeckt und nachhaltig verbessert durch gezielt ausgesuchte Werkzeuge und Methoden“, weiß Ressourcen-Manager Dietmar Baum. „Die Leistungskurve der Unternehmen geht nachweislich nach oben. Und dies dauerhaft.“ ■

„Mithilfe von MPPPO werden Problembereiche und Defizite aufgedeckt und durch gezielt ausgesuchte Werkzeuge und Methoden nachhaltig verbessert.“

DIETMAR BAUM,
Ressourcen-Manager und
Geschäftsführer der
mmh kommunikationsagentur

