

ANMELDUNG

FAX-Antwort an: 0 21 73 / 68 48 01

Bis zum 28.04.2006 können sie sich per Fax mit dieser Anmeldung oder per E-mail bei folgender Adresse anmelden:

ff@pppi.de

Die Teilnahmegebühr beträgt € 45,- zzgl. MwSt. und beinhaltet Tagungsgetränke und einen kleinen Snack beim Get Together. Die Teilnahmegebühr ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Mit dem Eingang der Zahlung wird die Teilnahme bestätigt. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Autorisierter Veranstalter von FORUM FÜHRUNG ist Martin Plate, Carl-Diem-Weg 11, 40764 Langenfeld, in Kooperation mit agiplan GmbH Mülheim an der Ruhr.

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Teilnehmernamen

Ort/Datum/Unterschrift

Veranstaltungsort:



EVL im City Point
Friedrich-Ebert-Platz 11
51373 Leverkusen
www.evl-gmbh.de



Im "Parkhaus Stadt-mitte" den Pfeilen für "1000 weitere Parkplätze" folgen bis zum EVL-Aufzug (EVL-Logo)

ORGANISATION

Programm-Übersicht

Freitag, 12.05.2006 EVL City Point, Leverkusen

- 15:00 – 15:15 Uhr
Willkommen
- 15:15 – 15:45 Uhr
Die Kompetenzinventur
Bewertung von Kompetenzen als Grundlage der Unternehmenssteuerung
Michael Pieper, agiplan Mülheim
- 15:45 – 16:15 Uhr
Ein Unternehmen wird (er-)wachsen
Martin Plate, Langenfeld
- 16:15 – 16:45 Uhr
Kaffeepause
- 16:45 – 17:15 Uhr
Kompetenzen als Gegenstand wirksamer Kommunikation
Andreas Stein, Kassel
- 17:15 – 17:30 Uhr
Diskussion und Fragen an die Referenten
- Ab 17:30 Uhr
Get Together

Moderation: Grit Wunderlich, Kassel

Was ist FORUM FÜHRUNG?

Das FORUM FÜHRUNG ist auf Initiative von Andreas Stein als Veranstaltungsreihe zur Führungspraxis entstanden.

Die unternehmerisch geprägten Partner der Initiative bilden eine freie Assoziation mit werteverwandter Grundorientierung.

Im Mittelpunkt der Veranstaltungen steht die Frage nach den Maßstäben nachhaltig guter Unternehmensführung in den Handlungsfeldern MARKT, MANAGEMENT, MITARBEITER.

Die Veranstaltungen bieten Austausch von Wissen, Erfahrungen und Kontakten und werden an verschiedenen Orten durch die Veranstaltungspartner der Initiative durchgeführt. Zu den Zielen der Initiative gehören die Erneuerung von Standards und die Ausbildung eines deutschlandweiten Unternehmernetzwerks.

Ausführliche Informationen finden Sie unter:

www.forum-fuehrung.com

FORUM FÜHRUNG

agiplan[®]
&
Plate Consulting



Kompetenz für Wachstum

Leverkusen, 12.05.2006
EVL City Point

www.forum-fuehrung.com

Kompetenz für qualitatives Wachstum

Unternehmen sind lebendige Organisationen. Parallel zur Erledigung des operativen Geschäfts unterliegen sie beständigen Veränderungen. Wachstum in bestmöglicher Weise zu gestalten, zu lenken und zu entwickeln gehört zu den wichtigsten Aufgaben der Unternehmensführung.

Mitarbeiter und ihre Kompetenzen sind die zentralen Ressourcen, die das Wachstum tragen müssen. Im FORUM FÜHRUNG werden Methoden vorgestellt, die es Ihnen ermöglichen, die Wechselwirkungen von Marktchancen, Managementfähigkeiten und Mitarbeiterkompetenzen zu steuern.

Kompetenzinventur zur Unternehmenssteuerung

Das FORUM FÜHRUNG hat in einer seiner Arbeitsgruppen die Kompetenzinventur als eine Managementmethode, besonders für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), entwickelt. KMU zeichnen sich dadurch aus, dass sie flexibel und schnell auf Kundenwünsche und Marktforderungen reagieren können. Kurze Entscheidungswege und eine gute Kenntnis der Leistungsfähigkeit sind charakteristisch für



erfolgreiche KMU.

Die Kompetenzinventur bringt in die Leistungsfähigkeit von Unternehmen und Mitarbeitern eine neue Transparenz. Die Bewertung der Kompetenzen anhand des erzielten Umsatzes macht bislang nicht sichtbare Unternehmenswerte (intangible assets) sichtbar und liefert dafür harte Zahlen, die denen des Finanz-

controllings nicht nachstehen. Entscheidungen zur Unternehmensentwicklung, Marktausrichtung bis hin zur individuellen Führung werden durch die Kompetenzinventur nachvollziehbar gestützt. Im Gegensatz zu großen Unternehmen setzen KMU kaum komplexe



Werkzeuge für Qualitätsmanagement, Wissensmanagement, HR-Management oder CRM ein. Dieser Umstand macht es aber schwierig, anhand formaler Gesichtspunkte die Zukunftsfähigkeit von KMU zu beurteilen oder für Außenstehende nachvollziehbar zu machen. Genau das aber ist die Aufgabe von Banken, wenn sie durch Kreditvergabe in unternehmerische Verantwortung eintreten. Die Kompetenzinventur verbessert entscheidend die Voraussetzungen für eine realistische Bewertung von Unternehmen.

Michael Pieper, agiplan GmbH, Mühlheim

Ein Unternehmen wird (er-)wachsen

Klein- und mittelständische Unternehmen (KMU), schaffen mit Hilfe innovativer Managementmethoden gegen den Trend erfolgreich zu sein. Ein grün-alternativer Hersteller regenerativer Heizungssysteme drohte, mit den üblichen Ansätzen zur Ergebnisverbesserung mittels Kosteneinsparung in eine Entwicklungssackgasse zu geraten. Beispielhaft entwickelte man dagegen eine positive Unternehmensvision für eine europaweite Wachstumsstrategie, mit strategischen Zielen, Zielmärkten, Produkten, Finanzen und den Schlüsselprozessen in Produktentwicklung, Fertigung und Vertrieb. Im Bereich Mitarbeiter und Führung entscheidet sich, ob die Umsetzung der strategischen Ziele in den Unternehmensalltag gelingt, ohne die Identität und Unabhängigkeit als "alternatives", mitarbeitergeführtes Unternehmen aufzugeben.



Dafür müssen im vorliegenden Fall persönliche Mitarbeiterziele und Unternehmensziele neu in Einklang gebracht werden. Neue Ansätze zu Entgeltmodellen, Mitarbeiterbeteiligung, Motivation werden verfolgt und mit dem erstmaligen Einsatz der Kompetenzinventur in einem produzierenden Unternehmen wird die Grundlage geschaffen für die Sicherstellung der Wachstumsstrategie im Mitarbeiterbereich. Konkrete Einzel-

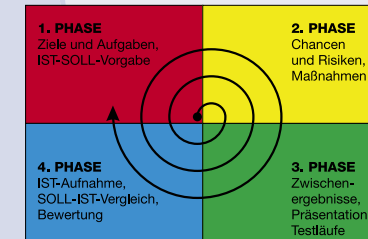


heiten, spannende Erfahrungen, Erkenntnisse, Fortschritte und Potenziale werden wir auf der Veranstaltung des FORUM FÜHRUNG am 12. Mai vorstellen, diskutieren und weiterentwickeln.

Martin Plate, Plate Consulting, Langenfeld

Kompetenz als Gegenstand wirksamer Kommunikation

Seit 4 Jahren steht die Absatzwirtschaft auf dem Kopf. Herkömmliche Methoden der Leistungsvermittlung erweisen sich als überholt. Die „Marktmacht“ ist von den Herstellern über den Handel auf die Kunden gewechselt. In dieser Situation erweisen sich starke Beziehungen und Bindungen als wirksames Mittel für erfolgreiche Marktpartnerschaften. Sie bauen auf gegenseitige Anerkennung, Transparenz und Vertrauen. Diese Schlüsselgrößen der Zusammenarbeit können mit Hilfe der Kompetenzinventur (wahre Stärken) und in enger Anlehnung an die strategischen Zielsetzungen des Unternehmens (echte Chancen) verwirklicht werden.



In einem mehrstufigen, in seinen Phasen aufeinander aufbauenden Prozess wird die Botschaft (das Angebot, die Leistung, die Marktbeziehungen) des Unternehmens systematisch und deshalb ökonomisch „nach aussen gedreht“ statt wie in der Vergangenheit und heute unwirksam „nach oben geschraubt“. Der Beitrag baut auf 15 Jahren Praxiserfahrungen im Auf- und Ausbau von Marktbeziehungen von KMU's, spiegelt den „Rollenwechsel“ in der Absatzwirtschaft und die dadurch veränderten Wirkungsketten und zeigt an Beispielen, wie zukunftsorientierte Marktkommunikation gestaltet werden kann.

Andreas Stein, Management und Kommunikation, Kassel