

decontam und Lauenroth Potenzialtraining mit SIRIS – die Erfolgsstory



Zwei Männer in den Bergen, strahlendes Dezember-Wetter, intensive Gespräche. So beginnt die Erfolgsstory. Die beiden Männer das sind Markus Schad – Geschäftsführer von decontam, Europas Marktführer für Reinraum-Kleidung, und Jörg Lauenroth, erfolgreicher Business-Coach und Geschäftsführer von Lauenroth Potenzialtraining. Und die intensiven Gespräche sind äußerst fokussiertes Business-Coaching. Denn Markus Schad hat ein ganz konkretes Ziel: Er will im Einzelcoaching klären, wo die Reise mit ihm und decontam hingeht.

1. Unternehmernehmer-Coaching

Der Einstieg: die Lebensbereiche scannen. Also zu klären, welche Lebensbereiche sind ihm wichtig und wie zufrieden ist er mit ihnen. Markus Schad vergibt Punkte auf einer Skala 1-10 (10 = absolut top). Und dann wird weiter fokussiert: Markus Schad entscheidet, welche Lebensbereiche auf dem aktuellen Level bleiben können und welche er positiv verändern möchte. So ist ihm bereits nach einer Stunde klar, in

welchen Lebensbereichen er das größte Veränderungspotenzial sieht.

Einer dieser Lebensbereiche heißt „Meine Arbeit als Unternehmer“. Was Markus Schad hier extrem erfolgreich entwickelt? Genau darum geht es in dieser Erfolgsstory.

Als erstes will er eine Antwort auf die Frage finden: „Wie implementiere ich das Konzernleitbild von Berendsen in das Tagesgeschäft von decontam?“. Der Hintergrund: Das erfolgreiche Familienunternehmen wurde an den Berendsen-Konzern verkauft, der Unternehmer Markus Schad blieb dem Unternehmen als Geschäftsführer mit angenehmen "Freiheitsgraden" erhalten. Sein Ziel: die Synergieeffekte mit dem Konzern optimal nutzen. Das funktioniert jedoch nur, wenn alle Mitarbeiter die verabschiedete Strategie mit ihren Zielen sowie das Leitbild kennen, verstehen und umsetzen. Zwei Unternehmenskulturen miteinander verschmelzen und zwar im Arbeitsalltag jedes einzelnen Mitarbeiters - Markus Schad und Jörg Lauenroth wissen, wie anspruchsvoll diese Aufgabe ist. Doch die klare Bergluft und ein leckeres Glas Wein helfen bei der Entscheidung. Sie wählen lediglich zwei Tools. Doch die sind goldrichtig (*wie wir jetzt im Nachhinein wissen*):

- Optimieren der internen Kommunikation durch Teambuilding
- Dokumentieren und Analysieren der Ist-Situation und Visualisieren der Soll-Werte mit dem EDV-System SIRIS Time2ask. SIRIS liefert Zahlen, Daten und Fakten, also valide Informationen. Das ist die verlässliche Basis, auf der sich effektive weitere Schritte für die Zukunft ableiten lassen.

2. Team

Gut geplant ist halb gewonnen. Aber eben auch nur halb! Jetzt geht es ans Handeln. Deshalb sucht Markus Schad engagierte Mitstreiter. Er findet sie im eigenen Unternehmen – ja, manchmal liegt das Gute eben doch so nah: Gemeinsam mit seinem stellvertretenden Geschäftsführer stellt er ein Team aus den Key-Playern des Unternehmens zusammen, das „SIRIS-Team“ – und zwar hierarchieübergreifend. Als Multiplikator trägt es die Informationen, also „alles, was es Neues gibt“, direkt zu den Mitarbeitern und in deren Berufsalltag. Ein perfekter Weg, um obendrein direktes und ungefiltertes Feedback aus vielen „Unternehmensecken“ zu bekommen. Das ist Veränderung der internen Kommunikation vom Feinsten. Dass Markus Schad und sein stellvertretender Geschäftsführer ein sehr gutes Händchen bei der Personalauswahl beweisen, ist der Turbolader in diesem Prozess.

3. Teamworkshops

Das SIRIS-Team startet gleich voll durch mit Maßnahmen, die vor allem eines im Sinn haben: „Das Unternehmens-Leitbild (Strategien/Ziele) in die Köpfe und Herzen der Mitarbeiter bringen“

10.10.14 ½ Tag - Teambuilding

- Zunächst geht es darum, die Eckpfeiler zu erarbeiten: Werte und Normen sowie Rollen innerhalb des Teams mittels des Erarbeiten einer eigenen Teamfibel, daraufhin Abgleich des Unternehmensleitbildes

07.11.14 ½ Tag - Vorbereiten von SIRIS Time2ask

- Jetzt wird's „ernst“ – aber mit viel Spaß: Einarbeiten in das System SIRIS Time2ask
- Weil SIRIS eben genau so gut ist, wie es individuell auf das Unternehmen zugeschnitten wird, geht es hier ans Erarbeiten des unternehmensspezifischen Aussagen- und Fragenkatalogs. **(= Punkt 4. der Erfolgsspirale)** Grundlage bilden das Unternehmens-Leitbild und die darin enthaltenen Strategien und Ziele.

12.12.14 ½ Tag - Beginn der Testphase von SIRIS Time2ask

- Eine Testgruppe von Mitarbeitern prüft die SIRIS-Version für decontam auf Herz und Nieren.

30.01.15 ½ Tag - Vorbereiten des Echt-Betriebs von SIRIS Time2ask

- Alle Optimierungsvorschläge aus der Testphase werden in SIRIS Time2ask eingepflegt
- Auf der anstehenden Betriebsversammlung wird SIRIS Time2ask zum ersten Mal der breiten Unternehmensöffentlichkeit präsentiert. Das SIRIS-Team hat ein ganz klares Ziel: Der Startschuss von SIRIS Time2ask soll ein absolutes Highlight werden.

06.02.15 ½ Tag – Betriebsversammlung

- Ready-steady-go. Start für SIRIS Time2ask

5. Beantworten der Fragen, Bewerten der Aussagen

Start von SIRIS Time2ask heißt ganz konkret: Sämtliche Mitarbeiter erhalten jetzt den individuellen Zugang zu ihrem Aussagenkatalog. Neben den begeisterten Ausführungen des SIRIS-Teams bekommen sie ein motivierendes Anschreiben mit auf den Weg. Aber natürlich geht nichts über ein nettes persönliches Gespräch. Deshalb unterstützen die SIRIS-Coaches aus dem SIRIS-Team gerade jetzt ganz besonders intensiv: Sie nutzen ihre Rolle als Multiplikator bei jeder Gelegenheit – während der Frühstückspause in der Kaffeeküche, an der Stempeluhr und wenn es sein muss auch in der Raucherpause. Wann immer Fragen oder Bedenken auftauchen, sind die SIRIS-Coaches zur Stelle um diese zu beantworten bzw. aus der Welt zu schaffen. Und natürlich helfen sie auch, wenn eine Frage zum Bedienen von SIRIS Time2ask auftaucht.

6. Auswertung des 1. Durchlaufs Time2ask = Matching

Die Mitarbeiter haben ihre Aussagenkataloge bewertet. Die Daten sind gesammelt. Jetzt wird es spannend, denn es geht ans Auswerten. Und nun kann SIRIS Time2ask richtig zeigen, was es zu bieten hat. Schließlich sind Datenmengen immer nur genau so gut wie die Informationen, die sich daraus ableiten lassen. **(7. Zusammenfassung)** Bei SIRIS Time2ask geht das ganz einfach: Nur drei Klicks und decontam weiß,

- wie gut bekannt das Unternehmensleitbild bereits ist. Und noch viel wichtiger: Wie weit das Unternehmensleitbild im Arbeitsalltag umgesetzt wird.
- wie ausgeprägt der allgemeine Teamgeist ist
- wie gut der Informationsaustausch innerhalb und zwischen den Abteilungen funktioniert
- wie hoch der Servicegedanke, einer der wichtigsten Parameter bei decontam, ausgeprägt ist
- welchen Umweltbeitrag jeder Einzelne im Unternehmen leistet
- welche Ideen die Mitarbeiter notiert haben, um decontam noch effizienter, noch kundenorientierter aufzustellen.

8. Meeting mit dem Chef und 9. Verabschieden konkreter gemeinsamer Ziel

Auf Basis dieser verlässlichen Ist-Daten kann Markus Schad entscheiden, was zu tun ist, damit sich decontam optimal entwickelt. Nicht nur die Punktbewertungen in den Aussagenkatalogen geben wertvolle Hinweise. Darüber hinaus haben die Mitarbeiter 80 (!) Verbesserungsvorschläge in ihren Aussagenkatalogen niedergeschrieben. Das SIRIS-Team wertet diese aus, fasst sie zusammen und präsentiert den „Innovations-Schatz“ dem Geschäftsführer Markus Schad. Begeistert entscheidet er, 70% der Vorschläge seiner Mitarbeiter umzusetzen: "Auf diese Weise wird decontam sicher weiterhin Europas Marktführer in dieser Nische bleiben!"

Wie kreativ und innovativ die Mitarbeiter sind, kann jeder sehen: Auf Bildschirmen im Empfangsbereich und in der Produktion erscheinen die Verbesserungsvorschläge sowie die Art, wie sie umgesetzt werden mit entsprechenden Fertigstellungsterminen. So erleben die Mitarbeiter täglich, dass es sich lohnt, gute Ideen ins Unternehmen einzubringen. Und nicht nur das: Auch Besucher sehen ganz konkret, welcher Geist bei decontam herrscht.

Die decontam-Story mit SIRIS ist gespickt mit positiven Effekten, die hier den Rahmen sprengen würden. Deshalb sei nur einer erwähnt, ein Quantensprung in Sachen Kommunikation zwischen Geschäftsführung und Mitarbeitern: Das gegenseitige Verständnis und Vertrauen ist um ein Vielfaches gewachsen. Frei nach dem Motto: „Unternehmerdenken trifft Mitarbeiter-Alltag und anders herum“.

Und dies ist erst der Anfang der decontam-Story mit SIRIS. Denn ab jetzt werden die Mitarbeiter 3-mal jährlich SIRIS Time2ask durchführen. D.h. sämtliche Mitarbeiter beantworten den 15-minütigen Aussagenkatalog per EDV. Das SIRIS-Team bereitet die Daten auf und präsentiert der Geschäftsführung die neue Ist-Situation. Diese valide Grundlage gibt der Geschäftsführung und den Mitarbeitern Entscheidungssicherheit für die nächsten Schritte auf dem Weg zur optimalen Umsetzung des Unternehmensleitbildes.

Auch für sich selbst überprüft Markus Schad immer wieder, ob er „noch auf Kurs ist“. Deshalb wiederholt er regelmäßig das Business Coaching in den Bergen mit Jörg Lauenroth. Jenes Business Coaching, mit der die Erfolgsstory von decontam und SIRIS begonnen hat.