

GETUP-Kongress

Gesundheit. Ernährung. Entspannung. Training
Unternehmensmanagement im Präventionsmarkt



Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

Dienstleistung ist „People´s Business“ – ohne motivierte Mitarbeiter ist kein erfolgreiches Change Management möglich

**Referent: Prof. Karl Born
Hochschule Harz
Wernigerode**





Der Erfolg ist oft der Beginn des Untergangs



Die große Herausforderung

- Geringere Planungssicherheit
- ... bedingt andere Systeme ...
- .. (auch andere Manager?)..
- Treiber oder Getriebener sein,
das ist inzwischen die Frage!
- Ich will ! ?

Antrieb

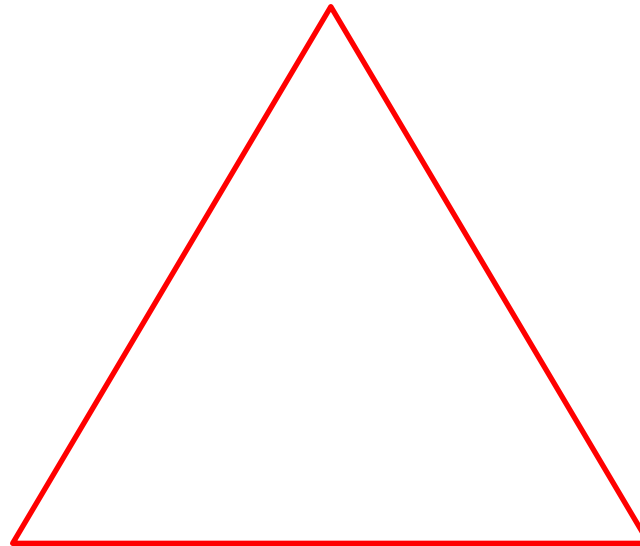
Ich will

Wir wollen

Gemeinsam überzeugen

Magisches Dreieck für das Unternehmen

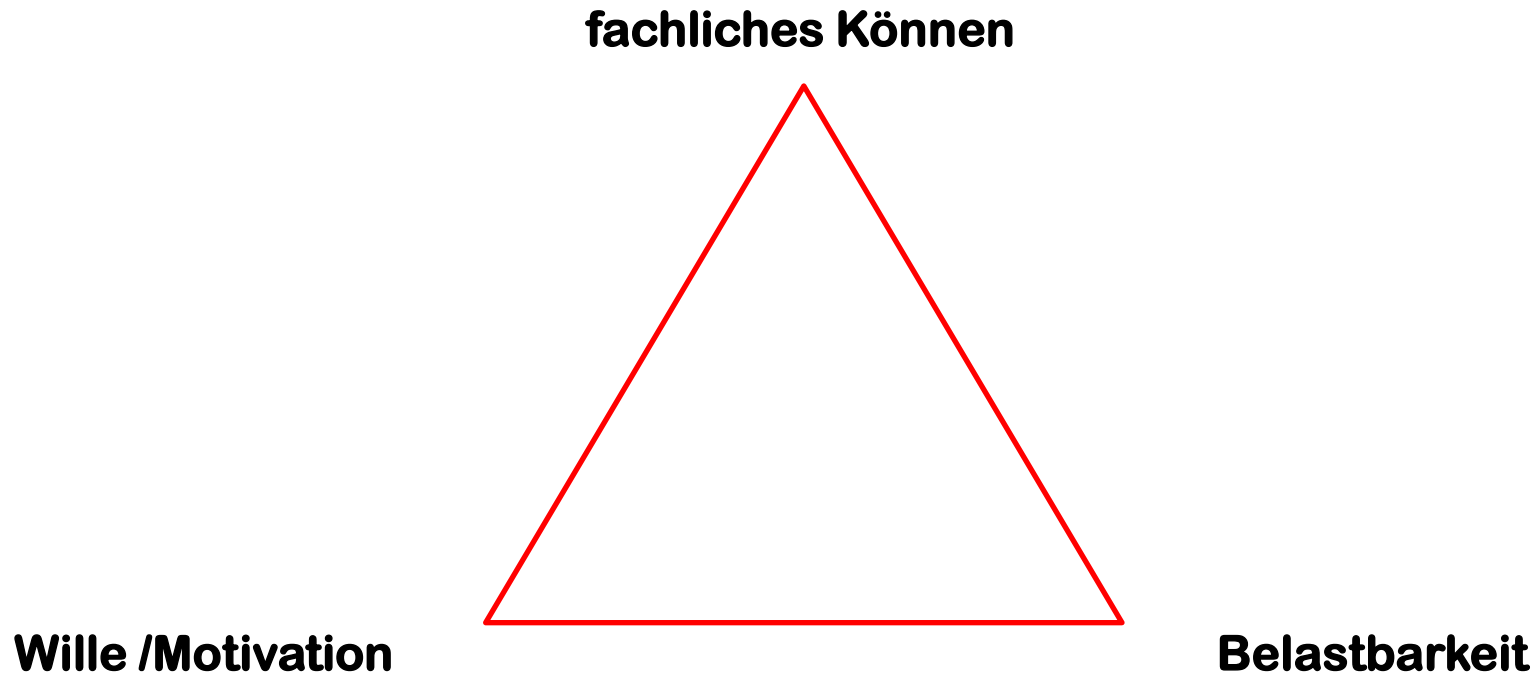
**Kunden glücklich
machen**



**gut ausgebildete
und hochmotivierte
Mitarbeiter**

**Erfolg des
Unternehmens**

Magisches Dreieck für die Mitarbeiter



Motivation

Die Treppe wird von oben nach unten gefegt
Der Vorgesetzte als Motivator

Was ist er?

Spielführer, Torjäger, Vereinspräsident, Spielgestalter („10“)

Voraussetzung um Tagesgeschäft und Change Management zu bewältigen:

Im Normalgeschäft einzahlen um bei Notwendigkeit abheben können

- Siehe Krisenkommunikation
- Beispiel TUI Schweiz: „ist ja auch für Sie wichtig“

Was braucht der Mitarbeiter

Befriedigung in der Arbeit

Lob und Tadel als Hilfe

Qualitätszirkel der Mitarbeiter (kann man auch auf Change Management übertragen)

Das Zusammenspiel

Einbindung der Mitarbeiter in Entscheidungen

Hören ja, aber keine Mehrheitsentscheidung am Ende
Offen sein + schnell sein

Das Dilemma in der Info der Mitarbeiter: zu früh oder zu spät?

Spürbares gemeinsames Ziel

Wir wollen unsere Kunden glücklich machen

Wir wollen tagesaktuell sein –
nicht zu weit voraus
und schon gar nicht hinterher

Die grundsätzlich andere Sichtweise, wenn der Kunde im Mittelpunkt stehen soll

Traditionelle DL



Kunde



Wir machen unsere Arbeit richtig.
Dann sind wir auch zufrieden.



**Erledigung der Arbeit steht im
Vordergrund.**

Konsequente DL



Kunde



Wenn der Kunde zufrieden ist,
sind wir auch zufrieden.



**Zufriedenheit des Kunden
steht im Vordergrund.**

Mentale Voraussetzungen

- **hohe Motivation erfolgreich sein zu wollen** (gepaart mit sportlichem Ehrgeiz)
- **zeitliche und intellektuelle Flexibilität**
- **Die Veränderung als Herausforderung sehen** (nicht Schicksalsschlag, sondern als Teil des Geschäfts.
- **auch unter Druck entspannt bleiben**
- **hohe Innovationsfähigkeit** (außerordentliche Probleme brauchen zumeist außerordentliche Lösungen)
- **ausgeprägte und schnelle Entscheidungsfähigkeit**
- **Fähigkeit auch unter Druck handwerklich sauber zu arbeiten**
- **Bereitschaft, Denken anderer Experten bei Bedarf hinzuzuziehen**
- **das Vertrauen der Unternehmensleitung spüren**

Unser Wissen vom Kopf in das Handeln übertragen – und das immer und „ohne Wenn und Aber“

Ausblick

Die Zeit eilt!

**Die Konkurrenz
schläft nicht**





Hoffentlich geht die Uhr nicht nach.

GÉTUP-Kongress

Gesundheit. Ernährung. Entspannung. Training
Unternehmensmanagement im Präventionsmarkt



Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!



www.karl-born.de

