

Strategie und Kultur

IMAKA unterstützt die strategische Ausrichtung analytisch wie methodisch und begleitet die Kunden anschließend bei der Umsetzung. In diesem Zusammenhang werden die bestimmenden Elemente einer Kultur evaluiert und weiterentwickelt.

Berater und Trainer der IMAKA haben nachfolgend ausgewählte Kunden unterstützt:

Atena Gesellschaft für Engineering Services mbH, BMW Group (United Kingdom), Deutsche Exide GmbH, Lear Corporation GmbH & Co.KG, Koelnmesse GmbH, Lilly Deutschland GmbH, N3 Engine Overhaul Services GmbH & Co.KG, Parker Hannifin GmbH, Postbank AG, PVS-Kunststofftechnik GmbH + Co.KG, Rolls-Royce Deutschland Ltd & Co.KG, Sparkasse Rhein-Nahe, Swisscom AG, T-Systems International GmbH

Ausgewählte Aktivitäten bei unseren Kunden:

- ◆ Entwicklung und Einführung der Balanced Scorecard als strategisches Steuerungs- und Führungsinstrument
- ◆ Strategische Geschäftsbereichsplanung
- ◆ Strategische Ausrichtung eines Profitcenters
- ◆ Konzeption und Durchführung von Führungskräfteworkshops zur Gesamtunternehmenssteuerung im Bankenbereich
- ◆ Durchführung von Workshops zur Strategie- und Visionsentwicklung
- ◆ Umsetzungsbegleitung im Visions- und Leitbildprozess
- ◆ Prozessbegleitung bei der Entwicklung von Führungsgrundsätzen, Führungs- und Mitarbeiterleitbildern
- ◆ Begleitung bei der Entwicklung eines gemeinsamen Führungsverständnisses auf allen Ebenen
- ◆ Unternehmenskulturanalyse
- ◆ Beratung und Begleitung in der Gründungs- und Aufbauphase des Unternehmens
- ◆ Begleitung und Durchführung von Kulturentwicklungsprozessen mit Beratung, Workshops, Trainings und Coaching in Deutschland und UK
- ◆ Weiterentwicklung der Führungskultur im Rahmen eines laufenden OE-Prozesses
- ◆ Trainings für Multiplikatoren im Rahmen eines angestrebten Kulturveränderungsprozesses
- ◆ Maßnahmen inkl. Qualifizierung zur Gestaltung der Unternehmenskultur und zu Change Management
- ◆ Begleitung bei Konzeption und Realisierung der Kommunikationsstrategie in einem Veränderungsprozess
- ◆ Entwicklung und Durchführung von Mitarbeiterbefragungen

Strukturen und Prozesse

Gemeinsam mit den internen Experten unserer Kunden analysieren wir konkrete Situationen und erneuern dort, wo Prozesse oder Organisationen angepasst werden müssen.

Berater und Trainer der IMAKA haben nachfolgend ausgewählte Kunden unterstützt:

Atena Gesellschaft für Engineering Services mbH, AXA Lebensversicherung AG, Robert Bosch Werk Blaichach, CeramTec AG, EADS Astrium GmbH, EnBW, Georg Fischer Automobilguss GmbH, Huyck.Wangner Germany GmbH, Hymer AG, Lear Corporation GmbH & Co.KG, Renk Test System GmbH, Rolls-Royce Deutschland Ltd & Co.KG, Sick AG, TATA Interactive Systems GmbH

Ausgewählte Aktivitäten bei unseren Kunden:

- ◆ Prozessbegleitung der OE in verschiedenen Unternehmensbereichen
- ◆ Organisationsberatung bei der Implementierung von Organisationseinheiten „small parts“ (BUs)
- ◆ Unterstützung bei der Einführung und bei der Weiterentwicklung der Gruppenarbeit: Beratung, Durchführung von Qualifizierungen/Training-near-the-job, Entwicklung eines Reifegradmodells der Gruppenarbeit
- ◆ Begleitung bei der Umsetzung von KVP-Maßnahmen
- ◆ Maßnahmen zur Optimierung im Kundendienst
- ◆ Beratung, Konzeption und Prozessbegleitung bei Maßnahmen der Bereichsentwicklung
- ◆ Analyse und Optimierung von Geschäftsprozessen
- ◆ Prozessbegleitung und Durchführung von Workshops zur Verbesserung des Verständnisses der internen Geschäftsprozesse und der internen Kunden-/Lieferanten-Beziehungen
- ◆ Maßnahmen zur Verbesserung der Zusammenarbeit
- ◆ Beratung, Prozessbegleitung, Konzeption und Durchführung von Maßnahmen zur Teamentwicklung
- ◆ Beratung bei der unternehmensspezifischen Neuausrichtung des Projektmanagements, Neufassung des PM-Handbuchs
- ◆ Einführung von Methoden des Projektmanagements
- ◆ Einführung und Weiterentwicklung standardisierter Projektabläufe
- ◆ Qualitätssicherung und Coaching von Projektleitung und Projektteams bei zentralen Entwicklungsprojekten
- ◆ Durchführung von Qualifizierungsmaßnahmen für Projektleiter und Projektteams, u.a. in den Themen Projektplanung, Projektkalkulation, Aufwandschätzung in Projekten, Führen von Projektteams, Konfliktlösung in Projektteams, Präsentationstechniken

Entwicklung von Führungskräften und Mitarbeitern

Die gezielte und intensive Entwicklung von Führungs- und Nachwuchsführungskräften und die Förderung engagierter Mitarbeiter ist eine Kernkompetenz der IMAKA.

Berater und Trainer der IMAKA haben nachfolgend ausgewählte Kunden unterstützt:

Bizerba GmbH & Co.KG, Dachser GmbH & Co.KG, Deutsche Telekom AG, E. Breuninger GmbH & Co., F.Kirchhoff AG, Gambro Dialysatoren GmbH & Co.KG, Getrag Ford Transmissions GmbH, Liebherr-Gruppe, Mettler Toledo GmbH, Metzeler Automotive Profile Systems GmbH, Recaro GmbH & Co.KG Fahrzeugsitze, Rolls-Royce Deutschland Ltd. & Co.KG, Sick AG, Südzucker AG, TRW Automotive GmbH, toom Baumarkt GmbH, VBH Deutschland GmbH, WMF AG

Ausgewählte Aktivitäten bei unseren Kunden:

- ◆ Konzeption und Durchführung eines Führungskräfte-Entwicklungsprogramms für Führungskräfte der obersten und mittleren Führungsebene, Prozessbegleitung in der Vorbereitungs- und Einführungsphase
- ◆ Konzeption und Durchführung eines Entwicklungsprogramms für Potenzialträger des obersten Managements
- ◆ Prozessbegleitung bei der Implementierung eines Potenzialentwicklungsprogramms für Führungskräfte auf nationalen oder internationalen Positionen
- ◆ Begleitung und Qualifizierung von Führungskräften in osteuropäischen Werken
- ◆ Konzeption und Durchführung von modularen Entwicklungsprogrammen für Nachwuchsführungskräfte, Prozessbegleitung für die Einbettung in Personalentwicklung und -planung
- ◆ Konzeption und Durchführung der Meisterqualifizierung
- ◆ Qualifizierung von fachlichen Vorgesetzten, Gruppenleitern und Koordinatoren von Produktionseinheiten, Einführung der Supervision der Koordinatoren
- ◆ Konzeption und Durchführung von Entwicklungsmaßnahmen für Führungskräfte und Mitarbeiter in Marketing und Vertrieb: Verkäuferische Kompetenz, Teamentwicklung und Training internationaler Vertriebsmannschaften, Konzeption und Durchführung einer Qualifizierung für den Vertrieb „Kennzahlen im Einzelhandel“, Durchführung eines betriebswirtschaftlichen Planspiels für Vertriebsmitarbeiter
- ◆ Konzeption und Durchführung von Entwicklungsmaßnahmen für Einkäufer: Begleitung bei der Entwicklung eines Einkäuferleitbilds, Durchführung von Trainings für Einkäufer in Einkaufsoptimierung und Verhandlungsführung, Durchführung eines betriebswirtschaftlichen Planspiels für Einkäufer
- ◆ Managemententwicklungsprogramm für Marktleiter im Handel, Mitarbeiterqualifizierung im Handel
- ◆ Durchführung von Verfahren der Potenzialanalyse, Potenzial-Assessment-Center, Konzeption und Durchführung von AC zur Gewinnung von Potenzialkandidaten im Facharbeiterbereich
- ◆ Durchführung eines Verfahrens zur persönlichen Standortbestimmung (Präferenzen beruflichen Verhaltens): MBTI mit Feedback-Gesprächen
- ◆ Durchführung eines Ausbildungsaudits
- ◆ Coaching von Führungskräften
- ◆ Konzeption und Durchführung von **Führungs-Trainings** insbesondere zu folgenden Themen: Wirksam Führen: Rolle als Führungskraft/ Sich selbst führen, Grundlagen des Situativen Führens, Mitarbeitergespräche, Führen mit Zielen und Leistungsbewertung/ Performance Management, Kompetenzerfaltung, Führen in die Zukunft: Weichen stellen/ Teams mobilisieren/ Kultur entwickeln, Führungskraft als Coach, Führungskraft als Strategie, Führungskraft als Change Manager

- ◆ Konzeption und Durchführung von **Trainings für Persönlichkeitsentwicklung, Methoden- und Sozialkompetenz** für Führungskräfte und Mitarbeiter, u.a.: Umgang mit Veränderung, Wirksamkeit im Arbeitsumfeld, Effektives Kommunizieren, Konfliktmanagement, Selbst- und Zeitmanagement, Arbeitsmethodik, Präsentation, interkulturelles Training
- ◆ Durchführung von betriebswirtschaftlichen Unternehmensplanspielen
- ◆ Konzeption und Durchführung eines Train-the-Trainer-Programms für Mitarbeiter im Vertrieb

Personalmanagement

In Kooperation mit unseren Kunden erheben wir deren personalwirtschaftlichen Bedarfe, bewerten den Nutzen bestehender Instrumente, entwickeln diese weiter und gestalten gemeinsam die erforderlichen Prozesse.

Berater und Trainer der IMAKA haben nachfolgend ausgewählte Kunden unterstützt:

ABB Schweiz AG, Barclays Industrie Bank GmbH, Bosch Siemens Hausgeräte GmbH, Coca Cola Erfrischungsgetränke AG, Daimler AG Werk Wörth, Eurocopter Deutschland GmbH, Carl Zeiss Optronics GmbH, Diehl BGT Defence GmbH & Co.KG, Hegau-Bodensee-Hochrhein-Kliniken GmbH, HEAG, Huyck.Wangner Germany GmbH, Koelnmesse GmbH, Liebherr-Gruppe, Rolls-Royce Deutschland GmbH, Süd-Chemie AG, Vektor Informatik GmbH

Ausgewählte Aktivitäten bei unseren Kunden:

- ◆ Konzeption und Durchführung von Auswahlverfahren inkl. Assessment-Center zur Ermittlung von Potenzialträgern und zur Personalauswahl
- ◆ Beratung zur Positionierung der Personalentwicklung
- ◆ Beratung bei der Entwicklung einer Personalentwicklungskonzeption inkl. Bildungscontrolling
- ◆ Moderation und Coaching bei der Erstellung einer Personalentwicklungskonzeption für Jungfacharbeiter
- ◆ Umsetzung Entgeltsystematik ERA: Prozessbegleitung der Personalverantwortlichen bzgl. Informations- und Trainingsablauf, Führungskräfte- und Mitarbeitergespräch zum Mitarbeitergespräch aus Anlass der ERA-Einführung, Beratung und Durchführung von Workshops und Trainings zu Leistungsbeurteilung und Zielvereinbarung im ERA-Leistungsentgelt
- ◆ Reorganisation der Personalarbeit: Redesign bei der Zusammenarbeit im HR-Bereich zwischen Zentrale und einzelnen Business Units
- ◆ Leiter Personalentwicklung
- ◆ Outsourcing Seminarorganisation
- ◆ Einführung von Managementinstrumenten
 - ◆ *Mitarbeitergespräch*: Beratung und konzeptionelle Unterstützung bei der Einführung oder Neuausrichtung des Mitarbeitergesprächs als Führungs- und Personalinstrument, Durchführung von Trainingsmaßnahmen zu MAG bei unterschiedlichen Anlässen (Jahresgespräch mit Zielvereinbarung, Feedback und Leistungsbeurteilung, Kritikgespräch, Fehlzeitengespräch, usw.)
 - ◆ *Zielvereinbarung*: Beratung und konzeptionelle Unterstützung bei der Einführung oder Neuausrichtung der Zielvereinbarung, Konzeption und Durchführung entsprechender Führungstrainings, Entwicklung einer Selbstlernunterlage „Führen mit Zielen“
 - ◆ *Leistungsbeurteilung*: Beratung und konzeptionelle Unterstützung bei der Einführung oder Neuausrichtung der Leistungsbeurteilung, Implementierung eines systematischen „Performance Management“, Konzeption und Durchführung entsprechender Führungstrainings
 - ◆ *Aufwärtsbeurteilung*: Konzeption und Durchführung

Wenn Sie an weiteren Informationen zu unseren Projekten interessiert sind, stehen wir Ihnen als Ansprechpartner gerne zur Verfügung:

IMAKA Institut für Management GmbH
Telefon: 07152 3307-0 bzw. E-mail: info@imaka.de