



Diagnose von Unternehmerpotenzial

hsp consulting

Institut für Managementdiagnostik

Hamburg, Oktober 2014



Ihr Unternehmen in den richtigen Händen

Den eigenen Erfolg in andere Hände zu legen und die Verantwortung in persönlicher wie gesellschaftlicher Hinsicht weiterzugeben, ist in den kommenden Jahren die zentrale Herausforderung für viele Familienunternehmen. Diese Entscheidung ist schwierig und schwerwiegend zugleich. Wann immer es gilt, Nachfolger in Familienunternehmen zu identifizieren und auszuwählen, ist neben Fingerspitzengefühl und fachlicher Expertise eine professionelle Eignungsdiagnostik gefordert.



Komplexe Anforderungen

Kaum eine andere berufliche Tätigkeit stellt eine solche Vielfalt teils sehr unterschiedlicher Anforderungen wie die des Unternehmers. Nur der Einsatz geeigneter moderner eignungsdiagnostischer Verfahren und Methoden ermöglicht es, alle relevanten Anforderungsmerkmale zu erfassen und so Sicherheit im Entscheidungsprozess zu gewinnen.



Individuelle Schwerpunkte

Jeder Unternehmen ist anders und die Leitung stellt ganz spezifische Anforderungen. In einem ausführlichen Vorgespräch ist es für uns deshalb unerlässlich, diese unternehmensspezifischen Besonderheiten genau zu verstehen. Dabei werden gemeinsam die individuellen Anforderungsschwerpunkte und Erfolgsvoraussetzungen herausgearbeitet und das Vorgehen im Detail abgestimmt.



Beurteilung des Unternehmerpotenzials

Die eignungsdiagnostische Beurteilung stützt sich zunächst auf die Analyse des biographischen Hintergrundes eines Nachfolgekandidaten (bisherige Erfahrungsschwerpunkte und unternehmerischer Erfolg) und darauf, ob die aktuelle Ausprägung der relevanten Kompetenzen heute bereits den spezifischen Anforderungen der konkreten Zielposition entsprechen. Schließlich wird geprüft, inwieweit diese Person über die motivationalen und kognitiven Voraussetzungen sowie die persönlichen Ressourcen verfügt, um eine unternehmerische Tätigkeit auf Dauer mit Erfolg und persönlicher Zufriedenheit auszuüben (persönliches Potenzial).



Professionelles und bewährtes Verfahren

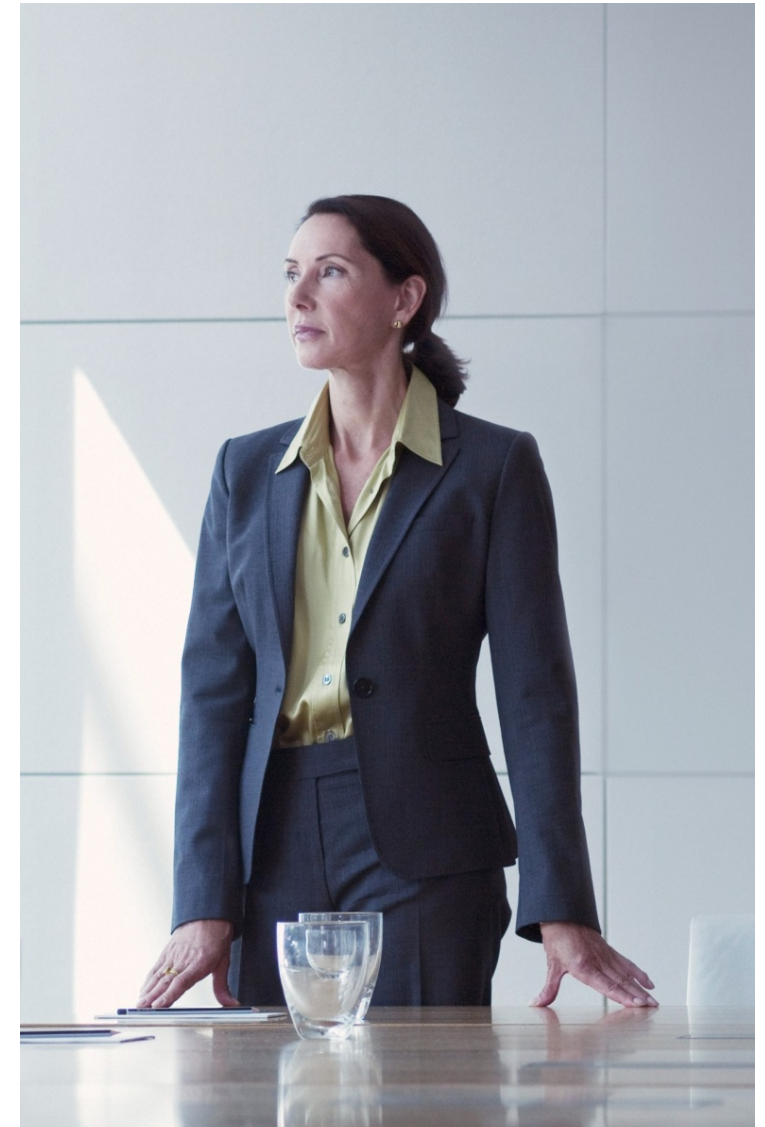
Im Rahmen einer eintägigen Potenzialanalyse werden alle relevanten überfachlichen Eignungsmerkmale gemessen und anschließend in einem übersichtlichen persönlichen Ergebnisbericht dargestellt.

Dieser Ergebnisbericht dient zunächst zur Qualifizierung der Besetzungsentscheidung, beschreibt deshalb klar die Kompetenzschwerpunkte und macht auf dieser Basis dann konkrete Aussagen, wie weit die Übernahme der Unternehmensführung Erfolg verspricht. Zudem enthält der Bericht Empfehlungen, wo ggf. noch eine weitere Vorbereitung bzw. Unterstützung sinnvoll ist sowie zur persönlichen Weiterentwicklung des betreffenden Kandidaten.

Die Methodik

Im Rahmen der Diagnose des Unternehmerpotenzials kommen nur Verfahren zum Einsatz, die sowohl wissenschaftlich fundiert wie auch umfangreich in der Praxis bewährt sind. Das Vorgehen wird dabei jeweils den spezifischen Besonderheiten und konkreten Anforderungen des Unternehmens angepasst.

Generell werden nur solche Merkmale erfasst, die für den Erfolg in unternehmerischen Aufgabe bedeutsam sind. Transparenz des Vorgehens sowie eine hohe Akzeptanz bei den Kandidaten sind uns ein zentrales Anliegen.





Beispiel Ablauf der Potenzialdiagnose

- › Begrüßung & Einführung in den Tag
- › strukturiertes multimodales Interview
- › Analyse einer Unternehmenssituation
- › Präsentation der Analyseergebnisse
- › simuliertes Führungsgespräch
- › Fallstudien Führungs- & Managementsituationen
- › ggf. ergänzend Kunden- bzw. Verhandlungsgespräch

Vorbereitend:

- › Fragebogen zum beruflichen Erfahrungshintergrund
- › spezifische Tests zu Unternehmerkompetenzen



Entscheidungshilfe

Eine erfolgreiche Besetzung setzt mehr voraus als nur die objektive Eignung bzw. Qualifikation für die Aufgabe. Kandidaten müssen in das Unternehmen bzw. dessen Kultur passen und mit dem Führungsteam sowie den Eigentümern in der Zusammenarbeit harmonisieren. Wir werten mit Ihnen gemeinsam die Ergebnisse der Potenzialanalyse aus und beraten Sie bzgl. der persönlichen Passung der Kandidaten.



Ort der Durchführung

Die Durchführung der Diagnose des Unternehmerpotenzial sollte an einem Ort durchgeführt werden, der für die Kandidaten Diskretion sowie ein störungsfreies Arbeiten (ohne die Aufmerksamkeit mitfühlender Kollegen oder Anfragen aus dem Tagesgeschäft) sicherstellt.

Hierzu stehen Ihnen die Räumlichkeiten von hsp consulting in Hamburg zur Verfügung. Alternativ kann die Unternehmerdiagnose auch in geeigneten Räumlichkeiten des Unternehmens oder auch in externen Räumlichkeiten, wie z. B. einem Hotel, durchgeführt werden.

hsp consulting

Dr. Hasselmann GmbH
Am Sandtorkai 56
20457 Hamburg
T 49 (40) 36 98 53 -0
info@hsp-consulting.de
www.hsp-consulting.de

Geschäftsführer:

Dr. Dieter Hasselmann

© 2014 hsp consulting