



**Erfahrungsbericht  
des Ricoh-Fachhandelspartners  
Office Partner Business Solutions**



## HR-Services begeistern

In der heutigen Zeit ist für Fachhändler kompetentes und gut ausgebildetes Personal immer wichtiger, um erfolgreich am Markt bestehen zu können. Durch die aktuelle wirtschaftliche Lage und Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt wird es immer schwieriger, qualifizierte Mitarbeiter zeitnah zu rekrutieren. Hinzu kommt, dass Ihre eigenen internen Ressourcen sich immer stärker auf Ihre Kernprozesse konzentrieren.

Die HR-Services von Ricoh Deutschland unterstützen Sie als Fachhandelspartner von Ricoh in allen Personalangelegenheiten – von der Rekrutierung über Potenzialanalysen, Vertragsgestaltung, Mitarbeiterbeurteilung, Fortbildung bis hin zur Beratung hinsichtlich Abmahnungen und Zeugnissen.

Manchmal muss man neue Wege gehen, wenn man erfolgreich sein will. In dieser Broschüre präsentieren wir Ihnen den Erfahrungsbericht eines Ricoh-Fachhandelspartners, der zusammen mit den HR-Services die gewohnten Pfade seiner bisherigen Personalarbeit verlassen hat und von dem Ergebnis mehr als überzeugt ist.

Für Rückfragen steht Ihnen Ursula Korn (Telefon 06105/730-368, E-Mail [ursula.korn@ricoh.de](mailto:ursula.korn@ricoh.de)) zur Verfügung. Mehr Informationen zu den HR-Services finden Sie auch in der Ricoh Business Lounge.



## Office Partner Business Solutions

Office Partner Business Solutions (OPBS) bietet seinen Kunden seit 1999 Beratungs- und Servicedienstleistungen rund um die digitale Bürokommunikation. Insgesamt arbeiten 30 Mitarbeiter an sechs Standorten in Deutschland und Frankreich für den Fachhändler. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich im baden-württembergischen Herbolzheim. Als Nashuatec-Fachhändler ist OPBS zertifizierter 1=1 PAY PER PAGE®-Partner von Ricoh Deutschland.

# office partner

## BUSINESS SOLUTIONS

Mark D. Swenson, Gründer und Geschäftsführer von OPBS, hat sich viele Jahre selbst um alle Personalfragen in seinem Unternehmen gekümmert. Selbstverständlich „nebenher“, parallel zum laufenden Tagesgeschäft.

Bereits Anfang 2008 ist er auf das Angebot der HR-Services aufmerksam geworden und hat sich nach einer ausführlichen Beratung dazu entschieden, mit seiner gesamten französischen Vertriebsmannschaft eine DNLA®-Potenzialanalyse zu machen. Durchgeführt und ausgewertet wurde die Analyse im September 2008 von den HR-Services von Ricoh.

Lassen Sie sich von dem Erfahrungsbericht von Mark D. Swenson überzeugen.



## Erfahrungsbericht – Einsatz von DNLA® in meinem Unternehmen

Kennen Sie auch das YESI-Gefühl, welches sich nach einer erfolgreichen Erstpräsentation von 1=1 PAY PER PAGE® in Ihnen verbreitet? Ich meine das Gefühl, dass Sie mit einer systematischen und fast spielerischen Vorgehensweise viel mehr über die Bedürfnisse und Potenziale Ihres Kunden erfahren haben. Die Sicherheit, dass Sie jetzt wissen, wo Sie ansetzen müssen.



Mark D. Swenson,  
Geschäftsführer OPBS

Im Grunde genommen kann Ihnen DNLA® dieses YESI-Gefühl auch in der Personalführung herbeiführen. DNLA® ist ein System, welches Ihnen einen Messwert liefert, eine hervorragende Möglichkeit der Mitarbeitergesprächsgestaltung und zudem versteckte Potenziale bei Ihren Mitarbeitern aufzeigen kann. Der Aufbau von DNLA® ist so einfach wie die Erstpräsentation von 1=1 PAY PER PAGE® und doch erfahren wir viel mehr als wir in bisherigen Gesprächen vermutet hätten.

Ich möchte nachfolgend meine Erfahrungen mit DNLA® mit Ihnen teilen. Aufgrund meiner vielen Aktivitäten im Projektgeschäft rund um 1=1 PAY PER PAGE® bleibt einfach wenig Zeit sich intensiv und professionell mit dem Thema Personalbeschaffung auseinanderzusetzen, aus diesem Grund habe ich mich entschlossen, an HR-Services von Ricoh einen entsprechenden Rekrutierungsauftrag zu vergeben.

Speziell im Zusammenhang mit der Rekrutierung von Vertriebsrepräsentanten habe ich DISG® und DNLA® näher kennengelernt. Nachdem sich die Bewerber in ihrem DNLA®-Profil wiedergefunden haben, und ich grundsätzlich auch ein besseres

Verständnis von DNLA® erlangen wollte, wurde ich neugierig und habe mich ebenfalls in meiner Funktion als General Manager dem DNLA®-Potenzialanalyseverfahren ESK (emotionale und soziale Kompetenz) gestellt. Und siehe da, auch ich habe mich weitgehend in dem Profil wiedergefunden. Da ich auch selbst im Vertrieb aktiv bin, war ich neugierig darauf, ob das Profil eines Account Managers von dem des General Manager abweicht, was es natürlich tat.

Überzeugt hat mich die „Trefferquote“ und die Tatsache, dass man, ohne zusätzliche Kosten, verschiedene Profile hinterlegen und sich so ein Bild verschaffen kann, für welche Position ein Mitarbeiter am besten qualifiziert ist. Natürlich gibt ein „tolles Profil“ nur Auskunft über das Potenzial, das ein Bewerber oder ein bestehender Mitarbeiter mitbringt. Um daraus einen Nutzen für das Unternehmen zu erzielen, muss der Bewerber bzw. Mitarbeiter entsprechend geführt, eingesetzt und gefördert werden.

Nachdem ich von DNLA® absolut überzeugt war und HR-Services mir das DNLA®-Potenzialanalyseverfahren auch noch in französischer Sprache zur Verfügung stellen konnte, habe ich mich entschlossen, meine komplette Vertriebsmannschaft in Frankreich dem DNLA®-Verfahren zu unterziehen. Die Ergebnisse konnten mir tagesaktuell von HR-Services zur Vorabinformation zur Verfügung gestellt werden. Natürlich waren wir uns einig darüber, dass ich diese absolut vertraulich behandle, denn DNLA® lebt von dem Feedbackgespräch mit den Mitarbeitern. Hierzu kamen Ursula Korn und Thorsten Baumann von den HR-Services von Ricoh zwei Tage nach Frankreich und wir haben pro Mitarbeiter zwei Stunden für das Feedbackgespräch investiert. Es waren zwei anstrengende Tage mit unterschiedlichsten Reaktionen der Mitarbeiter. Das Spektrum reichte von offener, positiver Mitarbeit bis hin zu Skepsis.

Zusammenfassend kann ich sagen, die Investition in DNLA® hat sich gelohnt. Ich war überrascht über die Offenheit der Mehrzahl meiner Mitarbeiter in den Feedbackgesprächen, zumal fremde Personen anwesend waren und auch sehr persönliche Themen zur Sprache kamen. Obwohl ich meine Mitarbeiter kenne und mir natürlich eine Meinung über sie gebildet habe, war ich überrascht über die zumeist privaten Sorgen und Nöte, die zur Sprache kamen und die Einfluss auf das Verhalten und die Leistungsfähigkeit meiner Mitarbeiter haben. Da ich aber jetzt das YESI-Gefühl habe, weiß ich, wie ich meine Mitarbeiter besser unterstützen kann und wir besser unsere Unternehmensziele erreichen können.

Von HR-Services von Ricoh habe ich im Anschluss noch eine schriftliche Zusammenfassung erhalten, die sowohl allgemeinen als auch individuellen Handlungsbedarf aufzeigte. Einige der vorgeschlagenen Maßnahmen habe ich inzwischen aufgegriffen, wobei Verhaltensänderungen langfristig zu sehen sind und ich in regelmäßigen Abständen die Ergebnisse verfolgen werde.

Ich kann nur aus eigener Erfahrung sagen:

- Ja, die komplette Vertriebsmannschaft mithilfe des DNLA®-Potenzialanalyseverfahrens zu durchleuchten, kostet Geld. Aber die Investition lohnt sich, wenn man bereit ist, das Ergebnis ernst zu nehmen und Veränderungen herbeizuführen.
- Ich werde grundsätzlich vor jeder Einstellung oder Beförderung das DNLA®-Potenzialanalyseverfahren zusammen mit HR-Services durchführen.

Sie möchten mehr wissen? Gern stehe ich für Rückfragen bzw. weitere Details zur Verfügung. Am Besten erreichen Sie mich unter meiner Mobil-Nummer 0033/660504410 oder per E-Mail: mark.swenson@opbs.de

## Ihre Ansprechpartner bei Ricoh

Die HR-Services von Ricoh Deutschland unterstützen die Fachhandelspartner von Ricoh in allen Personalangelegenheiten – von der Rekrutierung über Potenzialanalysen, Vertragsgestaltung, Mitarbeiterbeurteilung, Fortbildung bis hin zur Beratung hinsichtlich Abmahnungen und Zeugnissen.

### Ursula Korn

Chief Manager HR-Services Indirect Business

Kontaktdaten: **RICOH DEUTSCHLAND GmbH**

Farmstraße 118

64546 Mörfelden-Walldorf

Tel.: 0 61 05 / 7 30 - 368

Fax: 0 61 05 / 7 30 - 5 55

Mobil-Telefon: 01 72 / 6 92 11 03

E-Mail: ursula.korn@ricoh.de

### Thorsten Baumann

Human Resources Manager HR-Services Indirect Business

Kontaktdaten: **RICOH DEUTSCHLAND GmbH**

Farmstraße 118

64546 Mörfelden-Walldorf

Tel.: 0 61 05 / 7 30 - 369

Fax: 0 61 05 / 7 30 - 5 55

Mobil-Telefon: 01 60 / 7 03 45 61

E-Mail: thorsten.baumann@ricoh.de