

STAB PARTNER
HUMAN | RESOURCE | MANAGEMENT



DNLA JAHRES- KONGRESS 2022

EMSDETTEN | 16.09.2022



Das Unternehmen



Gründung

- 1985 in Aschaffenburg
- 2012 Übernahme von SynCom Communications
- DNLA Partner seit 2009



Standorte

- Aschaffenburg
- Großwallstadt



Inhaber

- Kai Staab
- Thilo Staab



Dienstleistungsschwerpunkte

- Fusions- und Integrationsberatung
- Markenbildung und Differenzierung
- Fluktuationsreduzierung
- Personalsuche und -auswahl
- Persönlichkeitspotenzialanalysen
- Individuell konzipierte Trainings für Auszubildende, Mitarbeitende und Führungskräfte



- Social Media: High Performance Content für Unternehmen



Das Unternehmen

Tiemeyer
Gruppe
Wir machen NRW mobil.



Gründung

- 1953 in Bochum
- 2009 mit 10 Betrieben;
zahlreiche Übernahmen



Unternehmen

- 28 Betriebe (Ruhr-
gebiet + Sauerland)
- 1.600 Mitarbeitende
- 34.000 Fahrzeuge
- 900 Mio. Umsatz



Zusammenarbeit

- Integration bei Firmenübernahmen
- Senkung der Fluktuationsquote
- Optimierung des Führungsverhaltens
- Recruiting und Personalauswahl
- Persönlichkeitspotenzialanalysen
- Individuell konzipierte Trainings für
Auszubildende, Mitarbeitende
und Führungskräfte



Nutzfahrzeuge





Beispiel 1: Schnelles Wachstum

- VW Wachstumspartner: Zahlreiche Firmenübernahmen, teils mit 100-jähriger Historie
- Sehr unterschiedliche Firmenphilosophien
- Führungspositionen häufig willkürlich besetzt: Eine Inhaber, der den halben Freundeskreis beschäftigt; ein Schwiegersohn, der den größten Standort verantwortet etc.
- Hohe Fluktuation nach Übernahmen, da Mitarbeitende Angst vor Veränderung haben



Gezielter Einsatz von DNLA



EINZELGESPRÄCHE
MIT ALLEN
MITARBEITENDEN



DNLA-ANALYSEN
MIT ALLEN
FÜHRUNGSKRÄFTEN



STRUKTURIERTE
FEEDBACK-
GESPRÄCHE



FESTLEGUNG DES
ZUKÜNFTIGEN
FÜHRUNGSTEAMS



PERSPEKTIV- UND
ENTWICKLUNGS-
VEREINBARUNGEN



Der Erfolg

- Integration eines zugekauften Unternehmens



- 2020: Drei Standorte in Oberhausen
- Inhabergeführtes Unternehmen
- 138 langjährige Mitarbeitende
- Projektplan für zwölf Monate
- Projektverantwortlicher vor Ort
- Lediglich fünf Kündigungen innerhalb der ersten sechs Monate
- Heute sehr erfolgreich integriert





Beispiel 2: Neues Geschäftsmodell

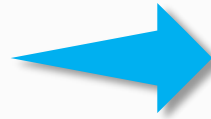
- Häufige Preisführerschaft aufgrund der Fzg.-Abnahmemengen beim Hersteller
- Kundschaft kommt aus ganz Deutschland
- Hersteller möchten am Verkauf partizipieren
- Online-Vertrieb sowie Entwicklung neuer Geschäftsmodelle für den Handel
- Umdenken im Vertrieb ist unerlässlich und wohl auch existenziell



Agenturmodell – Verkauf der Zukunft



Weg von der
reinen Stückzahlorientierung ...



... hin zur
Kundenorientierung | -bindung



DNLA und der Veränderungsprozess



Profilvorgabe

- ↑ Kontaktfähigkeit ↑
- ↑ Auftreten ↑
- ↑ Einfühlungsvermögen ↑
- ↓ Statusmotivation ↓
- ↓ Flexibilität ↓



AC

Konzeption und Durchführung spezifischer AssessmentCenter, basierend auf den DNLA-Analyseergebnissen der jeweiligen Teilnehmenden

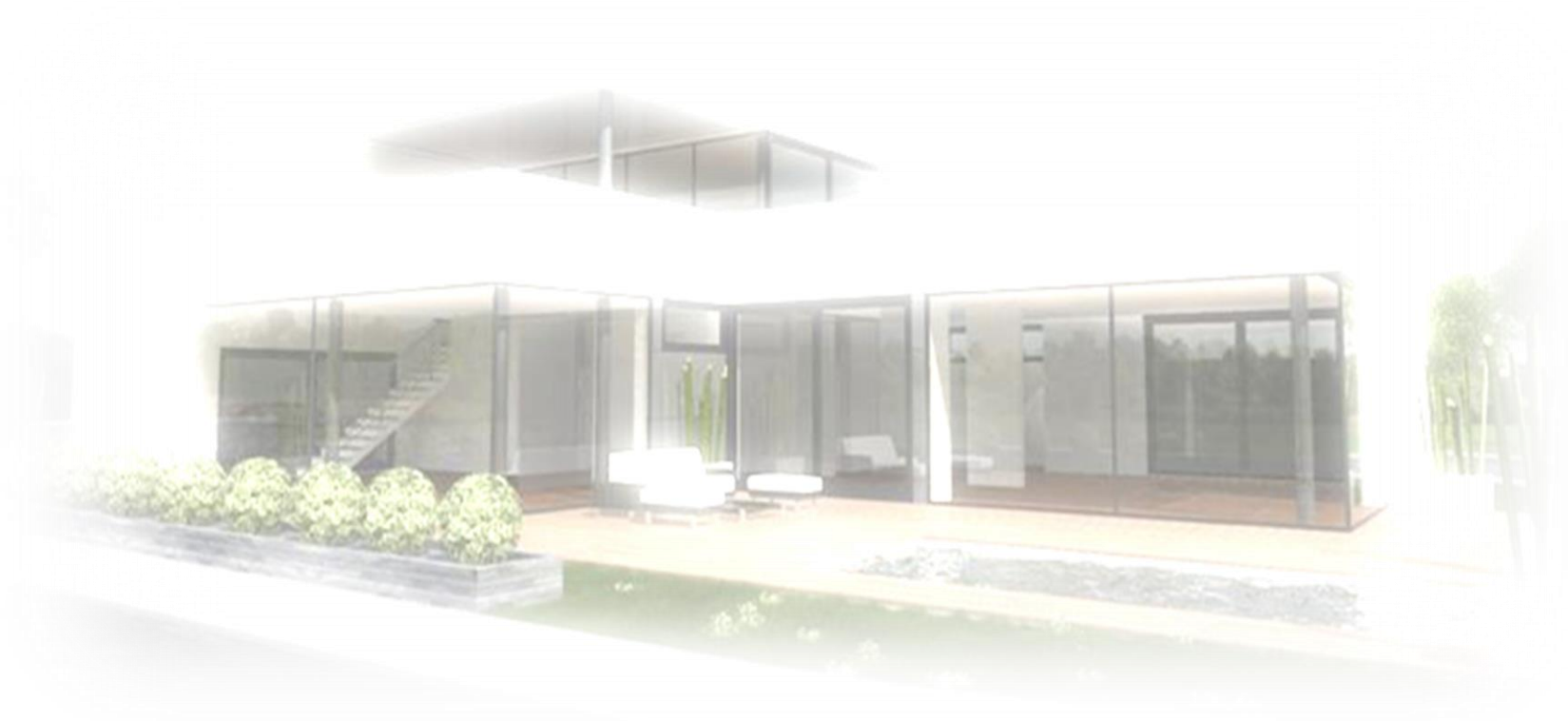


Vorteile

Optimale Vorbereitung auf ein grundlegend neues Vertriebsmodell, während Wettbewerber versuchen, die 'drohende' Veränderung zu verhindern



Vielen Dank!



Kontaktadresse bei Fragen

STAAB + PARTNER Unternehmens-
und Personalberatungsgesellschaft
Training | Coaching | Organisation
Seeblick 6
D-63868 Großwallstadt

Kai Staab
Gründer + Inhaber
T: +49 (0) 6022 | 2086086
M: +49 (0) 160 | 5535679
E: kai.staab@staab-partner.de

