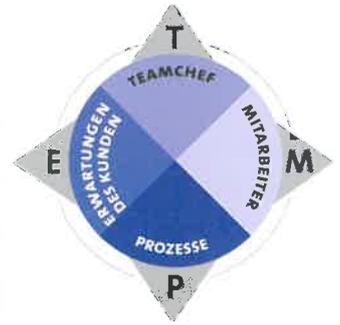


Tempus – Beratung für den Mittelstand

Die Methoden entwickelte Tempus im eigenen produzierenden Betrieb

Tempus-Consulting ist eine Unternehmensberatung für mittelständische Unternehmen. Die beiden Geschäftsführer Prof. Dr. Jörg Knoblauch und Jürgen Kurz haben drei Jahrzehnte einen Metallverarbeitungsbetrieb mit 120 Mitarbeitern geführt. Bereits in dieser Zeit haben sie das Unternehmen systematisch weiterentwickelt – daraus entstand die TEMP-Methode. Damit können Inhaber und Geschäftsführer weitestgehend selbstständig und mit einfachen Mitteln die Stärken und Schwächen ihres Unternehmens beurteilen – und zwar in vier Bereichen: Teamchef, Erwartungen des Kunden, Mitarbeiter sowie Prozesse. Von dem Buch „Die TEMP-Methode“ wurden bisher mehr als 10.000 Exemplare verkauft. Gegenwärtig arbeiten 4000 Firmen nach diesem System. Mehr als 300 Firmen haben eine Lizenz erworben und treffen sich regelmäßig zum Austausch. Interessenten finden mehr Informationen unter: www.temp-methode.de



Personal



„Mitarbeiter sind der entscheidende Erfolgsfaktor von Betrieben“, sagt Jörg Knoblauch über sein Steckenpferd „Personal“. In Anlehnung an die Gallup-Studie teilt er Angestellte in A-, B- und C-Mitarbeiter ein. A-Mitarbeiter sind hochmotiviert, kundenorientiert und fachlich kompetent, B-Mitarbeiter Durchschnitt während C-Mitarbeiter schlicht überflüssig sind und sogar das Betriebsklima verschlechtern, denn vor allem die erste Gruppe arbeitet für die C mit und das sind laut aktueller Studie immerhin 17 Prozent. Um der Dynamik und Komplexität des Arbeitsmarktes gewachsen zu sein, müssen Unternehmer sich besonders um die C-Mitarbeiter kümmern so Knoblauch und diejenigen, die wollen zu B-Mitarbeitern entwickeln und diejenigen entlassen, die sich weigern, um die motivierten Mitarbeiter und das Unternehmen zu schützen. Inhaber, die Anregungen zum Thema Personal suchen, finden Tipps unter: www.abc-strategie.de

Büro-Kaizen



„Leertischler sind produktiver als Volltischler“, weiß Jürgen Kurz aus diversen Studien. Der zweite Tempus-Geschäftsführer hat Methoden entwickelt, wie Schreibtische und Computer einzelner Mitarbeiter effizient und vor allem kontinuierlich aufgeräumt bleiben und wie Arbeitsabläufe in der Verwaltung verbessert werden können – er ist Deutschlands Spezialist für Büro-Kaizen. Immerhin 13 Prozent der Arbeitszeit gehen mit der Suche nach Unterlagen verloren. Zu dem Ergebnis kommt die größte deutsche Online-Studie zur Arbeitseffizienz von der Leipziger AKAD-Hochschule zusammen mit Tempus. Das Problem haben begeisterte Kunden von Jürgen Kurz nicht mehr: Sie schmeißen beispielsweise unnötige Akten und Zeitschriften weg, vereinbaren gemeinsame Regeln für die Ablage in Ordnern und strukturieren die Arbeit so, dass nur das aktuelle Projekt am Platz liegt und alle anderen griffbereit etwa in Hängeregistern stecken. Denn die Grundregel des Beraters lautet: Alles hat einen Platz – alles hat seinen Platz. Den Newsletter können Sie abonnieren unter:

www.fuer-immer-aufgeraeumt.de

Mein Freund, der Kunde



Hauptsache verkaufen – mit diesem Motto hinterlassen Unternehmen verbrannte Erde, sagt Tempus-Prokurist und Vertriebsprofi Jürgen Frey – vor allem wenn sich der versprochene Nutzen beim Kunden nicht einstellt. Deshalb plädiert er für werthaltiges Verkaufen. Kunden wollen gute Produkte kaufen und ein gutes Gefühl dabei haben und sie erzählen Freunden und Bekannten von ihren positiven Erfahrungen. Ehrlichkeit, Authentizität und Verlässlichkeit sind deshalb Werte, für die ein Verkäufer stehen muss. Menschliche Beziehungen zum Kunden haben auch ökonomische Vorteile. Denn: Wer seine Kunden versteht, erkennt frühzeitig sich wandelnde Ansichten und Bedürfnisse und kann schneller als die Konkurrenz darauf eingehen. Kontinuierliche Informationen erhalten Sie unter:

www.highway-to-sell.de