

Gsponer.

Power on – Führen ist lernbar

Die Konzernleitung der Schweizerischen Post wählte die Gsponer Consulting Group als Partner für Konzeption und Durchführung ihres obligatorischen Weiterbildungsmoduls «Geschäftsführung» für die Kaderstufe 2.

Mit dem Modul «Geschäftsführung» sollten unter Einsatz moderner Management-Instrumente das unternehmerische Denken und Handeln sowie das Post-Networking gefördert und die persönliche Wirkungseffizienz der Teilnehmenden gesteigert werden. Keine einfache Aufgabe: Der Konzernleitung und der Kaderstufe 1 nachgelagert setzt sich die Kaderstufe 2 der Post aus etwa 240 Kadermitgliedern zusammen. Die Gsponer Consulting Group stand also vor der Herausforderung, ein Weiterbildungsmodul für ein äusserst heterogenes und gleichzeitig anspruchsvolles Zielpublikum zu konzipieren und umzusetzen, welches nicht in Konkurrenz zu bereits bestehenden, intern angebotenen Weiterbildungsmöglichkeiten stehen sollte.

STEP = W3 – effiziente und zeitgemässe Managementmethoden Schritt für Schritt vermitteln:

- Wissensvermittlung
- Wissensanwendung
- Wissensvernetzung

Unter dem Projektnamen **STEP** (**S**trategic – **T**rainig – **E**mpowerment – **P**erformance) definierte das Gsponer Team zunächst die Methoden und Ziele, welche innerhalb eines solchen Weiterbildungsmoduls verfolgt werden sollten:

- Wissensvermittlung: Abgleichen der unterschiedlichen
- Wissensniveaus der Teilnehmenden, bereichs- und funktionsübergreifendes Managementtraining, Input «State of the Art»
- Wissensanwendung: Spielerisches Praxistraining und Umsetzung theoretischen Wissens mit Post Cases.
- Wissensvernetzung: Laufend neue Zusammensetzung der Teilnehmergruppen, Arbeit in ständig wechselnden Gruppen

Gsponer.

Zwischen November 2002 und März 2003 absolvierten alle 240 Kadermitglieder der Post das zweieinhalbtägige Weiterbildungsseminar im posteigenen Ausbildungszentrum «Forum Post Magglingen». Die Workshops begannen unter dem Motto «Power on – Führen ist lernbar». Hier standen auch Mitglieder der Konzernleitung den Teilnehmenden während einer Stunde in einem «Management Talk» Rede und Antwort. Im weiteren Kursverlauf beschäftigten sich die Kursteilnehmer mit vier Schwerpunktthemen, die den Hauptdimensionen der Balanced Scorecard entsprechen.

- Finanzen: Finanzkennzahlen als Führungsinstrument, Wirkung von Massnahmen auf die Finanzkennzahlen, Interpretation von Bilanz und Erfolgsrechnung mit konkreten Beispielen aus der Post
- Markt/Kundschaft: Von der Markt- und Portfolioanalyse bis zur Produktion eines Werbespots; Prämierung der besten Spots am gleichen Abend)
- Prozesse: Definieren und berechnen, gestalten und optimieren von Prozessen anhand einer live erlebten Modelleisenbahn
- Mitarbeitende: Steigerung der persönlichen Wirkungseffizienz, Präsentationstechnik, Power-Orientierte Statement Technik (POST-Talk)

Der konsequent praxisorientierte Schulungsablauf mit Übungen, Fallbeispielen, Brainstormings und Modelleisenbahnen sorgte bei den Teilnehmenden für heisse Köpfe und viel Spass. Der methodische Ansatz der Gsponer Gruppe überzeugte, die Seminarteilnehmer zeigten sich voll motiviert und engagiert.