

Mission, Strategie, Beratungsansatz

Mission

Schoch & Partner unterstützt und begleitet Unternehmen in der Umsetzung strategischer Ziele.

Strategie

Unsere Strategie ist es, mit unserem Know-how in der Strategieumsetzung unseren Kunden eine klare Differenzierung in ihrem Markt zu ermöglichen und nachhaltige Erfolgspositionen zu erreichen.

Wir entwickeln unser Know-how ständig weiter und investieren in unsere Kundenbeziehungen, um eine langfristige Zusammenarbeit zu sichern, die auf einer Gewinner/Gewinner Situation gründet. Resultat unserer Zusammenarbeit ist ein grosses Know-how Transfer, was sich auch in positiven betriebswirtschaftlichen Ergebnissen für alle widerspiegelt.

Als Kunden suchen wir "Leaders", die mit ihrem Managementteam ihre Zukunft aktiv und selbstverantwortlich gestalten wollen und uns vor allem als Katalysator und Facilitator (Prozessbegleiter und –erleichterer) nutzen.

Wir trainieren und beraten immer dort, wo es zu unseren Kernkompetenzen gehört. Zusammen mit der Personalentwicklung und wenn notwendig nutzen wir unsere Netzwerke, um unseren Kunden hochstehende und auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Trainings zu liefern.

Beratungsansatz

Reflexion:

Mitglieder einer Organisation reflektieren gemeinsam Prozesse und Verfahren der Leistungserstellung, was zu einem breiter verteilten Wissen (und dadurch zum besseren Verständnis der Betriebsabläufe und –funktionen) und zu einem flexibleren und kreativeren Umgang der Beteiligten untereinander führt.

Einbeziehung der Beteiligten:

Die Beteiligten selbst haben die Möglichkeit, betriebliche Prozesse zu gestalten und wachsen damit in neue und bisher nur vom Management wahrgenommene Rollen.

Offene Prozesse:

Veränderungs- und Entwicklungsprozesse werden grundsätzlich als nie abgeschlossen verstanden (so ist z. B. die Qualität nie gut genug). In diesen offenen Prozessen sind die Ergebnisse nicht im Voraus genau bestimmbar. Damit ist das Ideal nicht mehr der Quantensprung, sondern es sind stete kleine Schritte, die zum Fortschritt führen (Kaizen).

Keine Rezepte:

Es gibt keinen Königsweg mehr und damit nicht mehr *die* Lösung, die einfach nur übernommen werden könnte. Alle für den Prozess vorgeschlagenen Methoden, Werkzeuge, Instrumente und Verfahren zeichnen sich durch eine grosse Offenheit aus, die an die jeweilige betriebliche Realität ständig neu angepasst wird. Dabei geht es immer darum, die Organisation dort abzuholen, wo sie gerade ist.

Win/Win:

Entwicklung und Fortschritt sind dann möglich und effektiv, wenn alle Beteiligten etwas davon haben. Diese Tatsache ist für jedes Unternehmen von grundlegender Bedeutung.

Top-down:

Ohne die Einbeziehung der ersten Führungsebene geht gar nichts. Speziell in hierarchisch und/oder zentralistisch geprägten Unternehmen versanden Prozesse bald, wenn sie nicht vom Top-Management initiiert und getragen werden. Darum richten sich die Konzepte zur Entwicklung von Organisationen vor allem an das Management, da diese Aufgaben und die damit verbundene Verantwortung nicht delegierbar sind.

Roland Schoch ist geschäftsführender Gesellschafter von Schoch & Partner GmbH in Buchs (Schweiz). Er betreut Unternehmen bei der Umsetzung ihrer Unternehmensstrategien, wobei Themen wie Führung – Leadership, Kundenorientierung und Optimierung von Vertriebsleistungen für ihn im Vordergrund stehen. Roland Schoch hat eine berufliche Karriere im Handel und Dienstleistungsgeschäft, so war er z. B. Berater im Management Zentrum St. Gallen (MZSG) und Führungskraft, zuletzt Vorstand für Vertrieb, Marketing und Personal bei einem deutschen Einzelhändler.

© Copyright:



Schoch&Partner
StrategieTransfer

Schoch&Partner GmbH

Rösslimattweg 171

CH 5033 Buchs AG

Tel. +41 62 823 13 23

Mobile +41 76 391 36 30

newsletter@schoch-partner.com

www.schoch-partner.com