

	Kundenorientierung	Entrepreneurship	Lernen	Vorbild	Vielfalt	Zusammenarbeit	Leadership	Kultur
Steffens	Nah am Kunden sein, Kundenbesuche steigern. Nicht nur bei seinen "Lieblingskunden". Dem Kunden das Gefühl geben, dass er bei uns gut aufgehoben ist. Und es dann auch "leben".	Ziel: Wachstum. Stillstand ist Rückstand. Personell wie umsatztechnisch. Mut zum unternehmerischen Risiko. Wunsch: Mehr Autonomie und Vertrauen der PC. Neue Wege beschreiten und fördern.	Best Practice. Genau schauen und analysieren wo es gut läuft. Ist es der Umgang mit den Kunden oder Mitarbeitern? Was können andere "besser" und kann ich es für mein PC übernehmen. Frei machen von persönlichen Befindlichkeiten oder Sympatien.	Das eigene "Unternehmertum" den Mitarbeitern spiegeln. Den Dienstleistungsgedanken sichtbar leben.	Diversität leben. Nicht "nur" durch Gleichstellung von Geschlechtern und Nationalitäten. Auch durch "anders denkende" Mitarbeiter, die neue andere Ideen haben.	"Gemeinsam" ist auch der Schlüssel zum Erfolg. Abschaffen der Regionengrenzen im Kopf. Zusammen sind wir stark. Nicht durch Nord gegen West gegen Mitte/ Ost. Dabei nicht nur auf Zahlen schauen sondern auch auf den internen Austausch.	Den Mitarbeiter durch den Erfolg motivieren. Ihm zeigen und sagen, dass er ein wichtiger Bestandteil des Erfolges ist. Ein zufriedener Mitarbeiter ist der, der intrinsisch motiviert ist. Das geht durch Authentizität und Offenheit durch Lob und Anerkennung! Ehrlich und nicht gespielt.	Durch eine offene und transparente Kommunikation den Mitarbeitern die Unternehmenskultur mitgeben und leben lassen. Es zulassen und fördern neue Wege zu gehen. Den Kunden dabei im Fokus haben.
Weniger	Kundenwünsche erkennen und unsere Prozesse danach ausrichten.	Mut haben, eingefahrene Wege zu verlassen.	Wissensdatenbank, Erfahrungen weitergeben.	Ehrlich sein, Schwächen zugeben können.	Offen sein für Neues.	Das Ziel nicht aus den Augen verlieren im Tagesgeschäft.	Mitarbeitern Verantwortung übergeben, Delegieren können.	Ein modernes Unternehmen darf sich nicht auf der Vergangenheit/ Tradition ausruhen.
Eggert	Schnelles Handeln	ganzheitliches Denken	....aus Fehlern	....man muss sich tgl. dem stellen.	Akzeptanz	...ist das A&O "Nur gemeinsam können Ziele erreicht werden."	...dem Team "dienen".	Fair play
Kempe	Haben wir manchmal auch nicht.	Ausbaufähig	Zwingend notwendig	Muss	Muss	müssen wir dran arbeiten	Ausbaufähig	Entwicklungsprozess
.....	Kundenbesuche auch bei verlorenen unbequemem → Kunden rundum betreuen: Er ist bei uns gut aufgehoben.	Mehr Autonomie und Vertrauen in PC → Unternehmerisch Handeln mit Risiko	Best practice: von einander lernen	Das eigene Unternehmertum auf Mitarbeiter spiegeln	Diversität leben Nicht nur auf Geschlecht und Nationalität.	PC- und Clusterübergreifend arbeiten "sitzen in einem Boot"	Durch Erfolg und Transparenz motivieren → siehe Vorbild	offene und transparente Kommunikation → Kunden im Fokus
Hinz	Dienstleistungmentalität	wirtschaftliches Denken	permanentes Dazulernen	zuhören	Toleranz	Teamwork	Kreativität	open mind
Roskam	Dienstleistungmentalität Denk an den Kunden	Bereitschaft zur Veränderung	Gute Ideen kommen nicht von alleine Team	Orientierung Sicherheit	Empathie Team Kunde	Teamfähigkeit mit anderen umgehen	Softkills	Für Ziele sorgen Empathie fördern
Effenberger	Konsistente Qualität und Innovationen	Entwicklungspotential immer fördern	nie still stehen und soviel wie möglich einbringen	zielgerichtet Handeln und Veränderungen gestalten	Entfaltung und Eigenverantwortung	Miteinander reden und sich gegenseitig vertrauen	mit Zielen führen	Balance zwischen Tradition und neuen Ideen
(Friedrich)?	einfache und schnelle EDV-Prozesse um Zeit für den Kunden zu haben und wettbewerbsfähigkeit	jeder ist wichtig und leistet seinen Beitrag	es gibt entweder "Lücke" oder Verbesserungsfähige Rahmenbedingungen	Eigenmotivation erhalten und wertschätzen	es gibt immer mehrere Lösungswege	diverse Aufgaben auf mehrer Schultern verteilen	Team so entwickeln, das das Team selber zu Lösungen kommt	Vertrauen in Mitarbeiter
Gleitsmann	Dienstleistungsgedanke Alles aus einer Hand Geschwindigkeit UND Qualität	Nichts ist so beständig wie die Änderung -> alte Pfade verlassen, neue Wege ausprobieren, auch unangenehme Änderungen angehen	lebenslang aus Fehlern lernen, gute Techniken ausbauen + fördern Erfahrungen/Wissen anbieten & annehmen	Hands-on wichtige Werte vorleben Feedback-Kultur	aufnehmen, annehmen und nutzen	Gemeinsam sind wir stark, PC Standort, OBS übergreifend - alle zusammen tragen zu einem großartigen Ergebnis bei Revierkämpfe bringen keinem etwas	Mitarbeitern zuhören, Probleme aufnehmen und lösen selbst mit Vorbildfunktion voran gehen: Ziele, Erfolg, Lob	Alte und bewährte Werte mit neuer Welt vereinen und sich weiterentwickeln, Feedback-Kultur etablieren und leben
Kuß	Kundenkontakt (telefonisch, E-Mail, persönlich) auf allen Ebenen intensivieren	Unternehmerisches Handeln (wieder) mehr zulassen.	Jedes Problem, jede Kundenbeschwerde ist eine ungeplante Aufgabe, die Chancen bietet.	Nicht alle alten Muster über den Haufen werfen.	Wird vorbildlich in der TNG gelebt!	Klappt gut ist aber ausbaufähig!	• Anreize schaffen • Loben, Wertschätzung → zufriedene Mitarbeiter	Die größte Herausforderung: Traditionelles Handeln mit der aktuellen Unternehmensdynamik vereinen!
Mohring	System dem Kunden anpassen, nicht Kunde dem System angleichen	Rahmen für Innovation schaffen und Innovation fördern	KVP - Kontinuierlicher Verbesserungsprozess. Aus Erfolg und Fehlern lernen	Ergebnisorientiert handeln. Eigene Motivation auf MA übertragen und hoch halten. Ein MA der fröhlich auf Arbeit kommt ist zu 100% Motiviert. Die Kunst ist es, die Motivation über den Tag aufrecht zu halten.	Austausch mit den MA um best möglichstes Ergebnis zu erreichen.	Teams bilden, die Eigenverantwortlich Lösung im vorgegebenen Rahmen finden.	Den MA das nötige Vertrauen schenken und max. motivieren.	Offen und Transparent kommunizieren. Kommunikation auf Augenhöhe, nicht von oben herab.
Gerling	eigene Ziele kennen - Kundenwünsche kennen - Aktion	Unternehmer im Unternehmen: wie würde ich es handhaben, wenn es meine wäre?	hört niemals auf - selbstkritisch: wovon brauch ich noch mehr, auf welches Entwicklungsfeld habe ich Lust, weiss das mein Vorgesetzter und unterstützt dies?	Jeden Tag und jeder Handschlag: unsere MA und Kollegen sehen mehr, als wir denken:-)	Wie tolerant und offen bin ich: in Bezug auf Menschen, Ideen und Themen?	Silos mag ich nicht - bewusste Entscheidung, ob ich es für mich oder die Firma tue!	Was macht mich aus, traue ich mich vorweg zu gehen, stehe ich auch zu meinen Schwächen?	Kenne und lebe ich unsere Unternehmenswerte?
FAZIT: Kuß [21.09.2020]	Wir müssen uns nicht nur strukturell kundenorientiert aufstellen, sondern auch tatsächlich kundenorientiert handeln!	Wir müssen uns eigenverantwortlich den Veränderungen stellen und mit dem Mut der Zielerreichung begleiten!	Wir müssen eine gesunde Fehlerkultur im Unternehmen zulassen und von den Best practice-Ansätzen/Erfahrungen profitieren!	"Menschen folgen Menschen", d. h. sie suchen sich ihre Vorbilder selbst aus und lassen sich diese nicht projizieren!	Toleranz und Akzeptanz ist der Nährboden für Vielfalt!	Die neu entstandene Silodenke wieder durch gemeinsame Projekte auflösen!	Die Vision der neuen OBS-Struktur den MA vorleben und mit positive Beispielen belegen!	Kultur leben heißt einen ständigen Veränderungsprozess aktiv zu begleiten!
Fazit: G	Verstehen, schnell sein, handeln	Neugier auf Neues, Ziele haben, wirtschaftlich denken, Unternehmer im Unternehmen	best practice nutzen, Fehler nutzen, Beschwerden als Chance sehen	Unser Agieren ist das Vorbild, Verantwortung übernehmen, Werte vorleben	Akzeptanz, Toleranz, Empathie	Team kreieren und nutzen, Ziele hierfür haben, in charge bringen können	???	Kommunikation, Vertrauen, alt vs neu: was genau
Fazit Eggert	Kundenwünsche; Kundenbesuche	mutig mit Vertrauen in die Zukunft gehen	Best practice	Motivation	Toleranz	Fokussierung auf das Team	Verantwortung/ Motivation	Aktivitäten in die Zukunft richten
Fazit Steffens	Kundenfocuisert handeln. Wir sind Dienstleister	Unternehmerisch handeln. Mutig sein	Best Practice. Was läuft wo gut.	Vorbild für die MA in allen Bereichen.	Toleranz und Akzeptanz	Standortübergreifende Teams bilden.	Den MA mitnehmen und durch Erfolg motivieren. Transparenz	Die MA in die Zukunft mit einbeziehen. Sie dem Markt am nächsten.
Fazit Gleitsmann	Kundenorientiertes Handeln	Innovation und Mut neues zu tun	Best practice	Werte vorleben, Verantwortung wahrnehmen	Toleranz, Akzeptanz	Standort-/Cluster-übergreifend kooperieren	Ziele setzen, durch Erfolg motivieren	Kommunikation um alte Werte in Zukunft neu zu leben