

# Mit der TEMP-Methode zum Firmenerfolg

**Prof. Dr. Jörg Knoblauch und sein Team haben vor einigen Jahren die TEMP-Methode entwickelt, um Unternehmern zu helfen, ihren Unternehmenserfolg mit einem ganzheitlichen System zu steigern. »Noch erfolgreicher!« war beim dreitägigen Unternehmensfitness-Seminar vom 9. bis 11. Juli 2003 im Hotel Golf & Vitalpark in Bad Waldsee mit dabei.**

Autor: **Alex S. Rusch**

Nach einer kurzen Einführung durch Prof. Dr. Jörg Knoblauch und Lars Stängle wurden die Teilnehmer gebeten, ihre Seminarerwartungen und ihre so genannten »Kittel-Brennfaktoren« auf Kärtchen zu schreiben. Anschliessend wurde jeder Teilnehmer aufgefordert, sich und seine Firma kurz vorzustellen und dann seine Kärtchen auf zwei Wandtafeln zu stecken und jeweils ein paar Worte dazu zu sagen. Ein guter Weg, das Seminar zu starten!

## 40% ungenutztes Potenzial

In den meisten Firmen werden nur 60% des Potenzials eingesetzt, die restlichen 40% werden verschwendet. Genau hier liegt der Ansatzpunkt des TEMP-Seminars. Ziel soll es sein, dass die Teilnehmer Werkzeuge in die Hand bekommen, um mehr aus dem vorhandenen Potenzial zu machen. Gleichzeitig soll eine gewisse »Gelas-

senheit« – ein Wort, das auch im Tempus-Slogan vorkommt – in den Unternehmeralltag treten.

## So entstand die TEMP-Methode

Zwischen der ISO-Zertifizierung, welche bei etwa 150 von 1000 Punkten liegt, dem »Ludwig-Erhard-Preis«, der bei rund 650 Punkten liegt, und dem »European Quality Award«, der um die 750 Punkte liegt, gibt es grosse Lücken. Nur sehr wenige Unternehmen haben die Chance, den »Ludwig-Erhard-Preis« zu gewinnen, da die Messlatte sehr hoch gelegt ist. Den »European Quality Award« hat in Deutschland bisher nur das Hotel- und Tagungszentrum Schindlerhof gewonnen. Mit der TEMP-Methode, welche bei etwa 400 Punkten liegt und von der Firma Tempus-Consulting entwickelt wurde, sollte diese Lücke geschlossen werden.

## Vier Kategorien

Bei der TEMP-Methode gibt es vier Hauptbereiche, nämlich:

1. **Teamchef**
2. **Erwartungen des Kunden**
3. **Mitarbeiter**
4. **Prozesse**

Und innerhalb dieser vier Hauptbereiche gibt es jeweils sieben Unterteilungen. Das Seminar richtete sich nach den vier Haupt- und den sieben Unterteilungen, wodurch es sehr gut strukturiert war. Auch die zwei Seminarordner waren entsprechend unterteilt mit nummerierten Registern. Es gab insgesamt vier Referenten, welche alle ihre Sache gut machten.

## Angewandtes Wissen

Was mir besonders gefiel an diesem Seminar, ist die Tatsache, dass es sich hier um »gelebtes Wissen« handelt. So bringen die Referenten, welche mit einer Ausnahme alle in der Knoblauch-Unternehmensgruppe Management-Positionen inne haben, viele Beispiele aus der eigenen Firma. Die Knoblauch-Unternehmensgruppe ist der stolze



Referent und tempus-Gründer Prof. Dr. Jörg Knoblauch.

Referent Lars Stängle, Leiter tempus-Consulting.



Referent Jürgen Frey, Vertriebs- und Marketingleiter drillbox.

Referent Dr. Massimo Manazza, KAIZEN-Trainer.

Gewinner verschiedener Preise wie des »Best Factory Award« und des »Ludwig-Erhard-Preises«, den bisher nur wenige Unternehmen gewonnen haben, weil die Anforderungen sehr hoch sind. Dr. Knoblauch ließ eine 76-seitige Dokumentation, bestehend aus voll beschriebenen Seiten mit kleiner Schrift und kleinen Grafiken, zirkulieren, welche für die Anmeldung zum »Ludwig-Erhard-Preis« erstellt werden musste. Die Arbeit hat laut Dr. Knoblauch 1 Mann-Jahr beansprucht.

## Aktionspläne erstellen

Die Teilnehmer wurden am Ende jedes der vier Hauptteile des Seminars aufgefordert, »Aktionspläne« auf vorgegedruckten Formularen zu erstellen, da in der folgenden Woche im Büro wohl zu viel Arbeit zum Erledigen auf dem Schreibtisch liegen und dann die Zeit für das Durcharbeiten der beiden Ordner fehlen würde. Daher ist es natürlich ein grosser Vorteil, wenn man mit fertigen Aktionsplänen zurück ins Büro kommt.

## 50 Punkte Verbesserung pro Jahr

Im Seminar wie auch im Buch und Hörbuch »Unternehmensfitness« wurde klar darauf hingewiesen, dass man die Firma nicht innerhalb von ein paar Wochen in Spitzenform bringen kann. Dies ist ein Prozess von mehreren Jahren. Dr. Knoblauch meint, man könne sich um rund 50 Punkte pro Jahr verbessern. Die ganze Firma muss laufend am Ball bleiben, ständig Dinge verbessern und optimieren. Deshalb ist es gut, wenn man sofort startet.

## Was ist alles messbar?

Um eine Firma »olympiareif« zu machen, wie dies die Firma Tempus-Consulting nennt, muss man sehr systematisch vorgehen. Möglichst viele Dinge müssen schriftlich erfolgen. Es müssen Checklisten erstellt werden, Ablaufpläne, Konzepte usw. Besonders wichtig ist die Frage: »Was ist alles messbar?« Hier sollten möglichst viele Dinge festgehalten werden, sodass man die Fortschritte messbar machen kann.

## Man braucht die »richtigen« Mitarbeiter

Man kann noch so gute Prozesse und Instrumente zum Einsatz bringen – wenn jedoch die Firma beinahe ausschliesslich aus so genannten C-Mitarbeitern besteht, dann wird der Erfolg gebremst. »Aus einem C-Mitarbeiter kann man keinen A-Mitarbeiter machen«, meint Dr. Knoblauch. Man kann zwar aus einem B-Mitarbeiter mit viel Aufwand einen A-Mitarbeiter machen, aber bei einem C-Mitarbeiter ist dies nicht möglich. Daher empfiehlt es sich, Mitarbeiter sehr sorgfältig mit klar definierten Prozeduren auszusuchen und wenn irgend möglich nur A-Mitarbeiter einzustellen. Sollte sich während der Probezeit herausstellen, dass ein vermeintlicher A-Mitarbeiter eben doch kein A-Mitarbeiter ist, so rät Dr. Knoblauch, sich von diesem sofort wieder zu trennen. Ziel soll es sein, so viele A-Mitarbeiter wie möglich in der Firma zu haben.

## Verschiedene Geschenke

Auf dem Tisch fand jeder Seminarteilnehmer einen Tempus-Schreibblock,

auf den man gerne seine Notizen schrieb, da die Farbwahl des Schreibblocks optimal war: nämlich ein feiner grauer Hintergrund und weisse Linien. Zudem wurden die Teilnehmer während des ganzen Seminars mit kleinen Geschenken und Überraschungen erfreut. So bekam man unter anderem ein Tempus-Zeitplanbuch, eine Hörkassette, das Unternehmensfitness-Buch und viele andere kleine Dinge als Geschenk.

## Take-home value

Das Seminar gab jedem Teilnehmer viele wertvolle Anregungen, Denkanstösse, Inputs und Ideen. Nachher lag es an den Teilnehmern, ob sie sich nur durch das Seminar berieseln und unterhalten liessen oder ob sie im folgenden Monat auch wirklich gewisse Dinge in Angriff nehmen würden.

## Die Inhalte kamen an

Während des Seminars vereinbarten verschiedene Seminarteilnehmer mit der Firma Tempus-Consulting gleich Termine, um sich von einem Consultant vor Ort bei der Umsetzung helfen zu lassen. Dies zeigt, dass die Teilnehmer nicht nur mit dem Seminar zufrieden waren, sondern auch den Willen haben, das Wissen sofort in die Praxis umzusetzen. ■

Infos:

tempus-Consulting  
Tel. +49 (0) 73 22/95 490  
www.temp-methode.de