



SCIENTIFIC CONSULTING PARTNERS



HEALTH



Pressemitteilung 09-02-2009

Scientific Consulting Partners:

Die H2B-Strategie

Nachhaltige Unternehmensentwicklung durch eine ganzheitliche Sichtweise auf Unternehmen *und* Mitarbeiter

München, September 2009

Eine wertebasierte, ganzheitliche und integrierte Unternehmensentwicklung mit starker Mitarbeiterfokussierung wird sich künftig als ein entscheidender Wettbewerbsvorteil herauskristalisieren. H2B (Health2Business) wurde gemeinsam mit mittelständischen Unternehmen und Konzernen entwickelt und ermöglicht es, mit geringem Aufwand nachhaltigen Unternehmenserfolg zu gewährleisten. Die Krise hat gezeigt, dass Handlungsbedarf besteht. Wer nicht mit der Zeit geht – geht mit der Zeit.

Neben funktionierenden Strukturen, Prozessen und IT-Systemen sind Werte und die Gesundheit der Mitarbeiter und Führungskräfte ein entscheidender Motor für das wirtschaftliche Wachstum eines Unternehmens. Es ist jedoch eine traurige Tatsache, dass durch Krankheiten, Demotivation, innere Kündigung, schlechtes Betriebsklima, Mobbing etc. der Wirtschaft Milliarden Euro verloren gehen. Zum einen durch eine verminderte Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter und zum anderen durch eine Zunahme der Arbeitsunfähigkeitstage. Studien sprechen von bis zu 50% der Personalkosten, die durch diese Symptome „brach“ liegen. Hier kann jedes Unternehmen für sich selbst rechnen, was es in Euro bedeutet, nur 10 oder 20% dieses Potentials zu heben, um neue Märkte zu erschließen, stärker zu wachsen und mehr Gewinn zu erwirtschaften.

Health2Business wird immer wichtiger, da die Rahmenbedingungen einer globalisierten Welt mit Leistungsdruck, neuen Informationsmedien, einer Veränderung der Beschäftigungsverhältnisse, einer permanenten Erreichbarkeit, einer wachsenden Flexibilisierung, einer älter werdenden Belegschaft (Stichwort demografischer Wandel und Employer Branding), wirtschaftlichen Krisen und die daraus resultierende Arbeitsplatz-Unsicherheit tragen ihren Teil dazu bei. Neben den psychischen Symptomen kommen in Kombination oft auch physische oder psychosomatische Zeichen zum Tragen: Rückenprobleme, Tinnitus, chronische Müdigkeit, falsche Ernährung und Essstörungen, Sucht am Arbeitsplatz oder das so genannte „Burn-out-Syndrom“ sind in aller Munde - und doch passiert zu wenig.

Ziel von H2B ist die Balance von Body/Körper, Mind / Geist (Verstand) und Soul / Seele im Unternehmen und bei den Mitarbeitern im Sinne einer ganzheitlichen und integrierten Unternehmensentwicklung. Ganzheitliche Unternehmensentwicklung bedeutet, Body (Physis über Bewegung, Ernährung), Mind (Wissen, Verstand) und Soul (Psyche, Motivation, Engagement) der Mitarbeiter UND des Unternehmens /



SCIENTIFIC CONSULTING PARTNERS



HEALTH



Bereichs „gesund“ zu machen. Auch ein Unternehmen hat einen Body, einen Mind und eine Soul. Integrierte Unternehmensentwicklung bedeutet, eine enge Kommunikation und Abstimmung aller Maßnahmen untereinander: von der HR- bzw. –Personalabteilung (Fort- und Weiterbildung), dem Betriebsarzt, rund um die Ernährung (Kantine, Kiosk, Seminare etc.) und Bewegung (Betriebssportverein, Zusatzangebote wie Yoga, Laufgruppen, Massagen etc.), Führungskräfteentwicklung, Teambuilding, Incentives, Motivation, Stichwort Leadership, Sinn des Handelns bis hin zum Wissensmanagement und der Organisationsentwicklung sowie die Veränderung von Strukturen, Prozesse und vor allem hin zu Werten, Unternehmenskultur und Betriebsklima.

Die Wettbewerbsfähigkeit hängt maßgeblich davon ab, wie intensiv sich ein Unternehmen um das Wissen sowie das körperliche und seelische Wohlbefinden der Mitarbeiter und Führungskräfte bemüht und die internen Kräfte bündelt. Unternehmen stecken viel Zeit und Geld in stetige Verbesserungen, Reorganisationen, Fusionen und IT-Systeme. Das ist auch gut und wichtig. Aber während man sich im Industriezeitalter um Verbesserungen von Prozessen und Maschinen bemüht hatte (das haben die meisten Unternehmen auch ausreichend im Griff), tritt nun im Informationszeitalter die „Gesundheit“ der Mitarbeiter in den Vordergrund: Festzustellen sind immer wiederkehrende Prozesse der Veränderung, Wandlung und Entwicklung: Tagtäglich werden wir gefordert, unsere Situation zu erkennen, Entscheidungen zu treffen, Ziele zu setzen, Wege zu finden und durch erfolgreiches Handeln die Ziele zu erreichen.

Unternehmen profitieren von H2B, indem sie...

- ihre Visionen und Strategien im Unternehmen nachhaltig und konsequent umsetzen
- die Atmosphäre im Unternehmen angenehm und motivierend gestalten und so auch gute Mitarbeiter an sich binden
- direkte und indirekte Krankheitskosten spürbar reduzieren
- neue Strategien, Optimierungen und Reorganisationen, Akquisitionen und neue Produkt- bzw. Servicebereiche zum erwarteten Erfolg bringen
- Kunden gewinnen und begeistern und so Umsatz- und Ergebnisziele erreichen
- dem steigenden Kostendruck nachhaltig begegnen
- trotz des intensiven Wettbewerbs Ihre Konkurrenz überholen
- Investoren, Entscheidungsgremien und Vorgesetzte durch Zielerreichung bzw. Zielüberschreitung überzeugen
- die Mitarbeiter erfolgreicher machen - als Person und in ihrem Verantwortungsbereich



SCIENTIFIC CONSULTING PARTNERS



HEALTH



Nachhaltige Unternehmensentwicklung setzt bei den Mitarbeitern an, denn Menschen erschaffen Unternehmen, aber Unternehmen erschaffen keine Menschen...

SCOPAR HEALTH unterstützt Unternehmen darin, eine ganzheitliche und integrierte Unternehmensentwicklung zu implementieren, um die brach liegenden Potentiale zu nutzen und sich klare Wettbewerbsvorteile gegenüber der Konkurrenz zu verschaffen. Interessant dabei ist, dass das Aufwand-Nutzen-Verhältnis bzw. der ROI um ein Vielfaches besser ist, als bei den üblichen Optimierungsmaßnahmen, die Unternehmen permanent betreiben.

Das H2B-Vorgehensmodell sieht sechs Phasen vor: In einer Analyse werden die Ansatzpunkte identifiziert, wo das größte Potential liegt. In den weiteren Schritten wird ein individueller Maßnahmen-Katalog erarbeitet, der genau dort ansetzt, wo „es krank“, also wo der größte Nutzeneffekt zu erwarten ist. In welchem der drei Segmente unserer ganzheitlichen Sichtweise sich „Body, Mind/Verstand und Soul“ befinden oder ob die Potentiale mehr bei einer Integration der einzelnen Gesundheits- bzw. Personal-Aktivitäten des Unternehmens liegen, ist individuell unterschiedlich. Abschließend werden die sorgfältig geplanten Maßnahmen umgesetzt und evaluiert.

Gesunde Menschen führen zu gesunden Unternehmen, das ist die Philosophie hinter H2B. Wenn der Mensch gesund ist - ganzheitlich gesund ist - profitieren nicht nur die Unternehmen davon, sondern natürlich die Mitarbeiter, deren Familien und die Gesellschaft. Das Ziel der kurz-, mittel- und langfristigen H2B-Schritte im Unternehmen ist dann erreicht, wenn gesunde und motivierte Mitarbeiter und Führungskräfte in einem anregenden Betriebsklima durch mehr Leistungsbereitschaft zu einer höheren Wettbewerbsfähigkeit und Kundenzufriedenheit bewegt wurden. Eine ganzheitliche und integrierte Gesundheitsförderung ist somit sowohl eine Führungsaufgabe, als auch eine langfristige Investition in das Humankapital mit sehr positivem ROI. H2B ist sowohl für gesamte Unternehmen, als auch in einzelnen Bereichen und Abteilungen anwendbar ist.

Außerdem trägt H2B dazu bei, hochqualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen und diese lange im Unternehmen zu halten. In Zeiten der starken Nachfrage nach qualifiziertem Personal, ebenfalls ein Wettbewerbsvorteil. Neben den Kostenvorteilen und den offensichtlichen Wettbewerbsvorteilen, die H2B ermöglicht, ist H2B auch die Antwort auf den demografischen Wandel, der insbesondere die größeren Unternehmen und Konzerne hart treffen wird. Es gilt jetzt zu handeln, um morgen noch erfolgreich zu sein.

Um zu prüfen, wie viel Potential in Ihrem Unternehmen schlummert, nutzen Sie unseren H2B-Potentialrechner unter: <http://www.health2business.de/potentialrechner>.



SCIENTIFIC CONSULTING PARTNERS



HEALTH



„Unser tägliches Handeln und alle Maßnahmen und Projekte haben ein Ziel: Nachhaltigen Erfolg für unseren Verantwortungsbereich, unser Unternehmen und natürlich für uns selbst. Durch eine ganzheitliche Sichtweise auf Unternehmen und Mitarbeiter gewährleistet H2B eine nachhaltige Unternehmensentwicklung und übertrifft den Nutzen unserer jetzigen Aktivitäten um ein Vielfaches...“

Jürgen T. Knauf - Managing Director

Über SCOPAR – Scientific Consulting Partners

Die SCOPAR Unternehmensberatung mit Sitz in München bietet ganzheitliche und wissenschaftlich fundierte Beratung, Coaching, Moderation, Gutachten sowie Strategie, Konzeption und Umsetzung aus einer Hand an - neutral, pragmatisch und nutzenorientiert. Das Team von SCOPAR setzt sich zusammen aus erfahrenen Managern, renommierten Wissenschaftlern und exzellenten Beratern. Die enge Einbindung der Wissenschaft in die Kundenprojekte führt zu einem Know-how-Vorsprung, von dem die Kunden der SCOPAR direkt profitieren.

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in München ist Spezialist für Business Process Outsourcing in Vertrieb und Marketing. Die Inline Sales GmbH übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen aus allen Kontinenten den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Services und Ressourcen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Business Development. Die Dienstleistungen der Inline Sales GmbH wurden in 2008 und 2009 als INNOVATIONSPRODUKT und in 2009 als qualifiziertes INDUSTRIEPRODUKT von der Initiative Mittelstand ausgezeichnet.

Die Inline Sales GmbH ist Bestandteil der Inline Sales International Group und verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa. Weitere Niederlassungen der Gruppe befinden sich in London, Paris und Miami. Vertriebsbüros bestehen in Hannover, Moskau, Posen, Prag, San Francisco, Sofia, Valencia, Wien und Zürich.

In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX, Samsung, EDS oder Laser 2000. Darüber hinaus wurden bereits hunderte von kleinen und mittelständischen Unternehmen erfolgreich aufgebaut.

Kontakt SCOPAR:

Presseabteilung
Maximilianstrasse 35 a
80539 München
Tel: +49-89-95898-065
Fax: +49-89-95898-066
Email: presse@scopar.de
<http://www.scopar.de>

Kontakt Inline Sales GmbH:

Presseabteilung
Hermann-Schaller-Strasse 24
81825 München
Tel.: +49-89-3090-488-32
Fax: +49-89-3090-488-42
E-Mail: presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>