



DINE - Digitale Netzwerker/-innen Östliches Ruhrgebiet

Reflexionsworkshop „Innovative Instrumente der
Personalentwicklung im Projekt entwickeln und umsetzen“

**Impuls: Neue, mutige Wege über Prozesse die Personalentwicklung
für Mitarbeiter und Unternehmen zu optimieren!**

Andreas Franke (mpool), Marc-André Loeven (Seepex)

8. September 2020

Gefördert durch:



Zusammen. Zukunft. Gestalten.



**Fachkräfte
sichern**
wissen bilden und Gleichstellung fördern

DINE Team



Andreas Franke

Projektleiter

Unternehmensberater mit langjähriger Erfahrung im Mittelstand, Entwickler der makom-Methode zur Kompetenzbilanzierung, Digitalisierungsberater im Mittelstand.



Martin Hilbig

Teilprojektleiter

Langjährige Führungserfahrung in der Industrie. Erfolgreicher Personalentwickler. Systemischer Coach.



Dr. Marcel Beller

Teilprojektleiter

Erfahrung als Berater und Projektleiter in Wissenschaft, Wirtschaft und Verbänden in verschiedenen arbeitswissenschaftlichen und produktionspezifischen Themenfeldern.



Hans Jürgen Meier

Kooperationspartner

Langjähriger erster Bevollmächtigter der IG Metall in Dortmund Erfahrung in Beteiligungsprojekten und betrieblichen Beratungs- und Qualifizierungsaktivitäten.

Agenda & Leitfragen

- DINE-Projekt & der **Seepex-Case**
- Wo lagen die **Herausforderungen** und wo das **“Neue“**?
- Wie wurde das Projekt **umgesetzt**? Wer war beteiligt? Welche **Instrumente, Trainings und Ansätze** wurden verfolgt?
- Welche **Ergebnisse** wurden erzielt?
- Wie ist/war die Akzeptanz bei **Mitarbeiter** und **Führungskräfte** zum **DINE-Projekt** und zur neuen Geschäftsausrichtung von Seepex (**SPM/SCS**)
- DINE & Seepex: Wie geht's jetzt **weiter**?

DINE & Seepex-Case: Die Einführung digitaler Produkte stellt vorhandene und weitgehend digitalisierte Prozesse und Kompetenzen der Mitarbeiter zur Disposition

SEEPEX. ALL THINGS FLOW

ZAHLEN UND FAKTEN ZUM UNTERNEHMEN

UNTERNEHMENSGRÜNDUNG
1972

MITARBEITER
450
Stammhaus Bottrop

850
Weltweit

UMSATZ 2017
132 Mio €



- PRODUKTIONSSTANDORTE
Deutschland, USA, China, Australien, Japan
- TOCHTERUNTERNEHMEN
- WERKSBUROS
- VERTRETUNGEN

SEEPEX.

SEEPEX ist weltweit führender Spezialist im Bereich Pumpentechnologie.

Wir entwickeln, produzieren und vertreiben Exzentrerschneckenpumpen, Maceratoren und Steuerungssysteme.



- dünnflüssig bis hochviskos
- sauer bis alkalisch
- feststofffrei bis hoch feststoffhaltig
- unbedenklich bis gesundheitsschädlich und -gefährdend
- abrasiv, gashaltig, schaumbildend, klebend empfindlich, ...

SEEPEX PUMP MONITORING

- Features:**
- Pumpen-Monitoring
 - Eigendiagnose
 - Warnungen
 - Alarmer



Demonstrator, available in Q3/18

SEEPEX SERVICE POINT



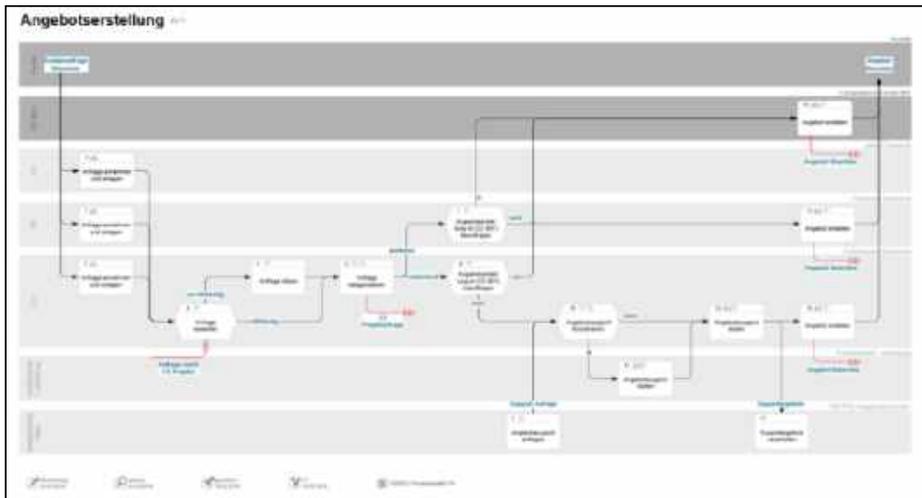
MARKTSTART: JETZT!

New Product, available!

Herausforderung & Neues : Prozessevaluierung und Kompetenzermittlung als Change Management Prozess

Von der Schwimmbahn....

...zur detaillierten Prozessbeschreibung...



SEEX- Handlungsplan: Einführung Pump Monitor V.2.1 Teilnehmer: Proszach G., Jehary G., Seeberger T., Fockenberg A., Blagojevic M. 01.08.18

Prozess: Angebotsstellung Pumpe		Einführung Pump Monitor				Ergebnisse aus Workshop vom 01.08.2018		Finale Festlegung SEEX	Voreinstufung DINE-Team	Finale Einschätzung SEEX	
Aktiv. Nr.	Aktivität	Handlungsfelder (Verbesserungspotenziale) (VP)	Was sollte umgesetzt werden?	Nutzen	Aufwand	Verantwortliche	Priorität (rot (sofort), gelb (später), grün (evtl. nie))	Priorität (rot (sofort), gelb (später), grün (evtl. nie))	Priorität (rot (sofort), gelb (später), grün (evtl. nie))	Anmerkungen	
12.3	Anfrage annehmen und anlegen	Indoor Sales (ID) in die Lage versetzen, entsprechende Anfragen in den Systemen annehmen zu können	- Aufnahme der neuen Produkte und ihrer technischen, kaufmännischen und logistischen Anforderungen im Konfigurator und CRM	- ID kann Vertrieb neuer Produkte aktiv unterstützen	- Programmierung, - Schulung					ID und OT sind dringend über die neuen Produkte und die geänderten Anforderungen zu informieren und in die Prozessumgestaltung stärker einzubinden.	
12.3	Anfrage annehmen und anlegen	Indoor Sales in die Lage versetzen, die Anfrage technisch und wirtschaftlich zu beurteilen.	- Produktwissen vermitteln - Bewertung von technischen Schwächen (übergroße Stauerungen) ermöglichen - Produktinformationen (TI, G, ...) müssen bereit stellen (Aufgabe TI)	- Beratungskompetenz erweitert - Kundenbindung vertiefen	- Schulung - Dokumentenerstellung						
12.3	Anfrage annehmen und anlegen	Indoor Sales in die Lage versetzen, den Kundenbedarf mit den Vorteilen des SPM in Einklang zu bringen.	- Vermittlung von Vorteilen der Technologie und Abbau von Vorurteilen beim Kunden. - Vermittlung von gesetzlichen Forderungen bzgl. Monitoring	- Beratungskompetenz erweitert - Kundenbindung vertiefen	- Schulung						
12.3	Anfrage annehmen und anlegen	Kunden über Empfang und Bearbeitungsstand der Anfrage informieren	- Auftragsergänzung	- Kundenfreundlichkeit	- Programmierung, - Schulung						
12.3	Anfrage annehmen und anlegen	Führung des Kunden durch die Anfrage	- Anfragemaschinen weisen auf neue Produkte und Beratungsmöglichkeit hin - Anfragemaschinen unterstützen den Mitarbeiter bei der Produktauswahl	- Information des Kunden über neue Produkte - Nutzen des Standardproduktprogramms	- Programmierung, - Schulung						

Fragen in Workshops:

- Was ist genau der Inhalt dieses Schritts?
- Was verändert sich durch die neuen digitalen Produkte?
- Was soll umgesetzt werden (Tools, Schulung)?
- Nutzen/Aufwand, Prioritäten

Umsetzung, Instrumente & Ansätze :

Prozessbezogene Kompetenzermittlung im SOLL und Befragung der Mitarbeiter (IST) in 2 Runden

...zur Kompetenzermittlung...



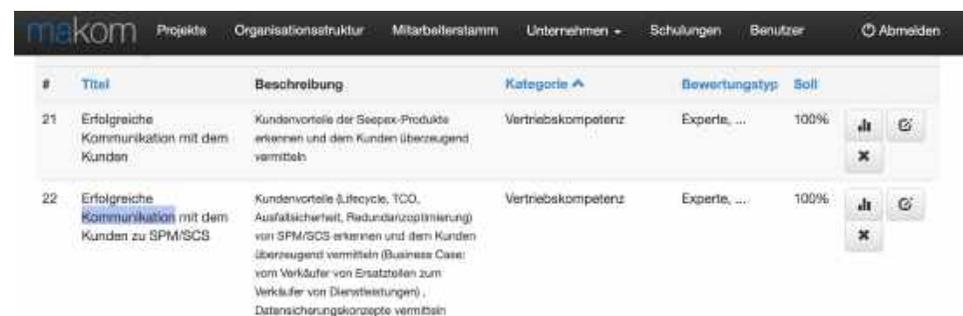
Ablauf der SK-Workshops (Moderation: DINE)

9.00– 9.30	<ol style="list-style-type: none"> 1. Begrüßung (Seepex) und Vorstellung Teilnehmer 2. Vorstellung DINE und Konzept Sollkompetenzermittlung 3. Information Ablauf Workshop 4. Einteilung der Gruppen
9.30– 10.30	Schritt 1: Kompetenzen „jetzt“ und „zukünftig“ (in Kleingruppen)
10.30– 10.45	Kaffeepause
10.45 – 11.30	Schritt 2: Vorstellung und ggf. Harmonisierung der Ergebnisse im Plenum
11.30– 12.15	Schritt 3: Sortierung der Qualifikationen nach Kompetenzkategorien
12.15– 12.30	Fazit und Ausblick

Seepex SK-Workshop 19.9.2018

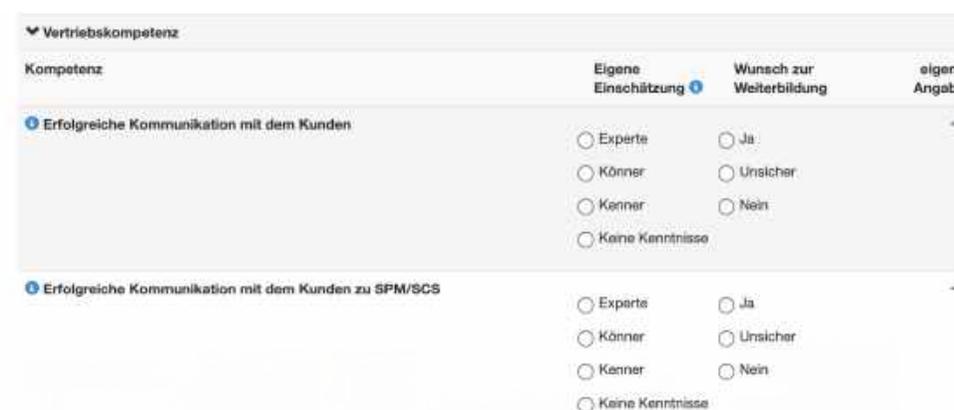
4

...zum Sollprofil...



#	Titel	Beschreibung	Kategorie	Bewertungstyp	Soll
21	Erfolgreiche Kommunikation mit dem Kunden	Kundenvorteile der Seepex-Produkte erkennen und dem Kunden überzeugend vermitteln	Vertriebskompetenz	Experte, ...	100%
22	Erfolgreiche Kommunikation mit dem Kunden zu BPM/SCS	Kundenvorteile (Lifecycle, TCO, Ausfallsicherheit, Redundanzoptimierung) von SPM/SCS erkennen und dem Kunden überzeugend vermitteln (Business Case: vom Verkäufer von Ersatzteilen zum Verkäufer von Dienstleistungen) ; Datensicherungskonzepte vermitteln	Vertriebskompetenz	Experte, ...	100%

...und zur Befragung der Mitarbeiter*innen in 2019/20...



Vertriebskompetenz

Kompetenz	Eigene Einschätzung	Wunsch zur Weiterbildung	eigene Angabe
Erfolgreiche Kommunikation mit dem Kunden	<input type="radio"/> Experte <input type="radio"/> Könnler <input type="radio"/> Kenner <input type="radio"/> Keine Kenntnisse	<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Unsicher <input type="radio"/> Nein	+
Erfolgreiche Kommunikation mit dem Kunden zu SPM/SCS	<input type="radio"/> Experte <input type="radio"/> Könnler <input type="radio"/> Kenner <input type="radio"/> Keine Kenntnisse	<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Unsicher <input type="radio"/> Nein	+

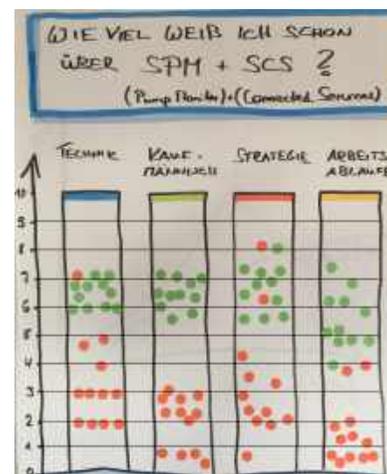
Umsetzung, Instrumente, Trainings & Ansätze: Ableitung bedarfsgerechter Trainings & Formate

...dann zur Ableitung von Trainingsbedarfen...

Kompetenz	Kenner oder K
▼ Produktkompetenz SPM/SCS	32 Mitarbeiter
▼ Erfolgreiche Kommunikation mit dem Kunden zu SPM/SCS	30 Mitarbeiter
▼ Workflow SPM/SCS	28 Mitarbeiter
▼ Tools SPM/SCS	28 Mitarbeiter
▼ Kalkulation SPM/SCS	27 Mitarbeiter
▼ Abteilungsübergreifende Kooperation SPM/SCS	26 Mitarbeiter
▼ Englische Sprachkenntnisse SPM/SCS	24 Mitarbeiter
▼ Kenntnis des Kunden SPM/SCS	24 Mitarbeiter

...und Umsetzung von umfangreichen Trainings und Schulungsformaten, wie z.B.:

- Vertriebsschulung SPM/SCS
- Produktschulung „Pump Monitor“
- Technischschulungen
- Teamworkshop (Der heiße Stuhl)



Ergebnisse der Kompetenzbefragung 2019 und 2020

Nach Ermittlung der prozessbezogenen Kompetenzen und der 1. Befragung der Mitarbeiter*innen wurden in 2019 umfangreiche Trainingsformate bei Seepex durchgeführt. Im August/September 2020 wurde eine 2. Befragungsrunde der Mitarbeiter gestartet, die mit Stand 8.9.2020 zu ca. 2/3 abgeschlossen ist.

Online-Ergebnisse

Worin lag nun die wesentliche Innovation für die Personalentwicklung in Zeiten digitaler Transformation?

*Der Ansatz **prozessbezogene** Kompetenzen **abzuleiten** ist nach unserer Einschätzung neu bzw. kaum verbreitet. Diese Vorgehensweise in Kombination mit der **digitalen Verarbeitung der Kompetenzdaten** (makom) dürfte insbesondere für „digitale Transformatoren“ vorteilhaft sein.*

*Im Fall von Seepex wurden **keine generischen sondern spezifische** Kompetenzen gewonnen, deren **Performance** nach den bisherigen Befragungsergebnissen auch deutlich gesteigert werden konnten.*

Abschlussfragen an Herrn Loeven:

- Wie ist/war die Akzeptanz bei **Mitarbeiter** und **Führungskräfte** zum **DINE-Projekt** und zur neuen Geschäftsausrichtung **SPM/SCS**?
- Wie geht's jetzt weiter bei Seepex?

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Dipl. Biol. Andreas Franke
Geschäftsführer
mpool consulting GmbH, Dortmund
a.franke@mpool-group.de



Marc-André Loeven
Manager Business Process & Project Management
SEEPEX GmbH, Bottrop
maloeven@seepex.com

..und einen herzlichen Dank an das „Ergebnis-Team“ Max Franke und Tilo Kreienbaum!