

THE KADEWE GROUP

EIN ERFAHRUNGSBERICHT. KCS UND DAS MANAGEMENT.

15. APRIL 2021, KCS KNOWLEDGE CAFÉ MIT KAI UND TAMARA

ALSTERHAUS

KaDeWe

OBERPOLINGER

THE KADEWE GROUP

KADEWE-CHEF: „WIR VERKAUFEN NICHTS, WAS MAN WIRKLICH DRINGEND BRAUCHT“

ANDRÉ MÄDER, GESCHÄFTSFÜHRER, 2021

ALSTERHAUS

KaDeWe

OBERPOLINGER





© Wolfgang Scholvien





ZUKUNFTSPROJEKT: KADEWE IN WIEN



ZUKUNFTSPROJEKT: CARSCHAUS IN DÜSSELDORF



Foto: David Chipperfield Architects/David Chipperfield

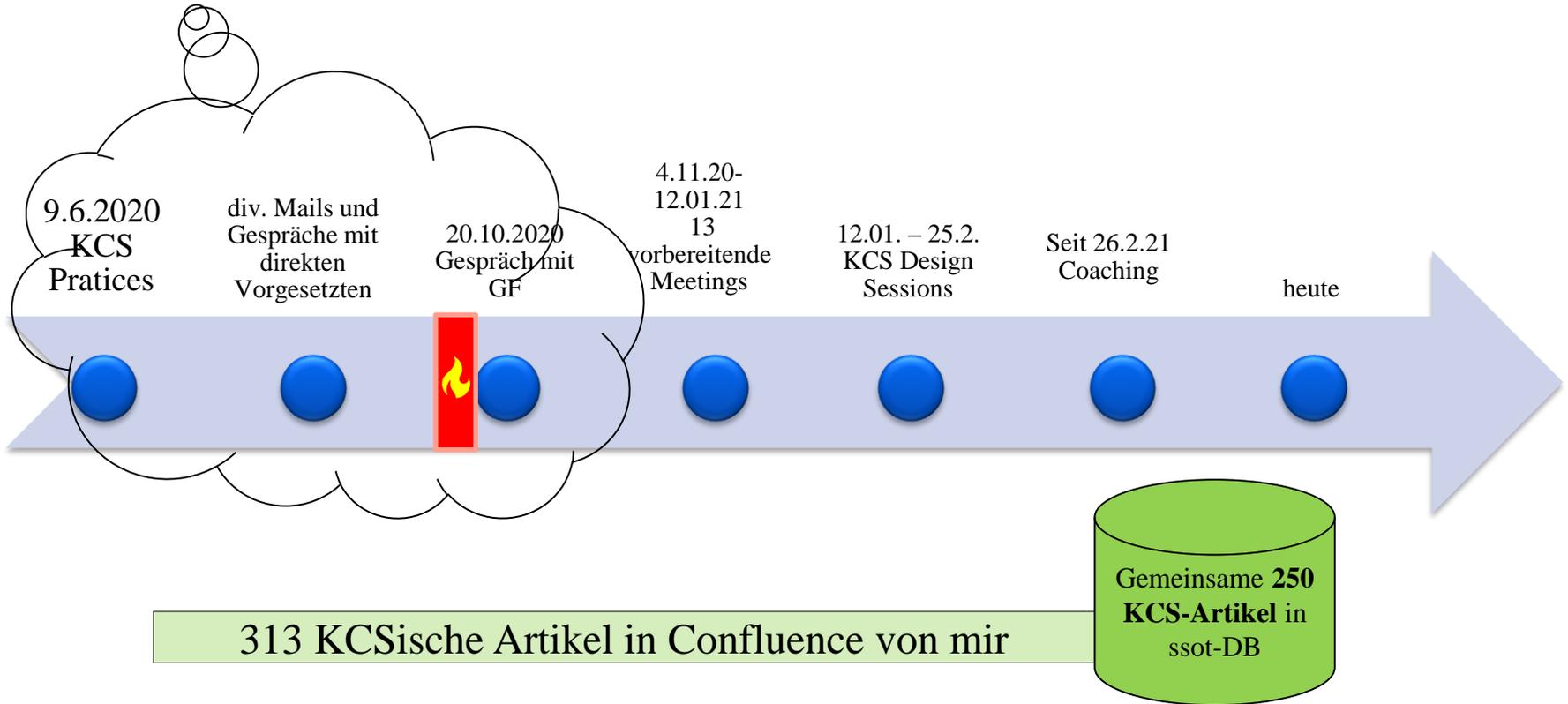
EIN PAAR ZAHLEN

OHNE GEWÄHR -

- Der Umsatz der Gruppe lag 2017 bei knapp neun Milliarden Euro, Handelsblatt
- KaDeWe Berlin
 - Die 60 000 Quadratmeter Verkaufsfläche entsprechen neun Fußballfeldern*
 - Es gibt 380 000 Artikel*
 - Täglich besuchen zwischen 40 000 und 50 000 Gästen das Kaufhaus*
 - Zwischen den acht Etagen fahren 64 Rolltreppen, 26 Aufzüge
 - Im KaDeWe Berlin arbeiten 2000 Mitarbeiter



MEIN WERDEGANG MIT KNOWLEDGE CENTERED SERVICE



THE KADEWE GROUP

KCS WIE HAB ICH DEN SUPPORT VOM MANAGEMENT BEKOMMEN?

ALSTERHAUS

KaDeWe

OBERPOLINGER

WOLLT IHR MEINE FUCK-UP STORY?

ALLES GUT, DER WEG IST DAS ZIEL



WAS HAT NICHT FUNKTIONIERT? VORWORT

Disclaimer

Wir sind alle Menschen, ich mach hier
niemandem Vorwürfe, weder meinen
Vorgesetzten, noch mir selbst!

WAS HAT NICHT FUNKTIONIERT? TEIL 1

MAILS GEHEN NICHT

- Warum hört mir keiner zu?
 - Falscher Zeitpunkt – Vorgesetzter gestresst
 - Falsches Format (Mail) – wird nicht ernst genommen
 - Falsches Format (Mitarbeitergespräch)
 - Fehlende Kompetenz (in einer Konversation Einwänden nicht begegnen können)
 - Zu wenig Vorbereitung (ich weiß nicht ganz genau, worüber ich spreche)

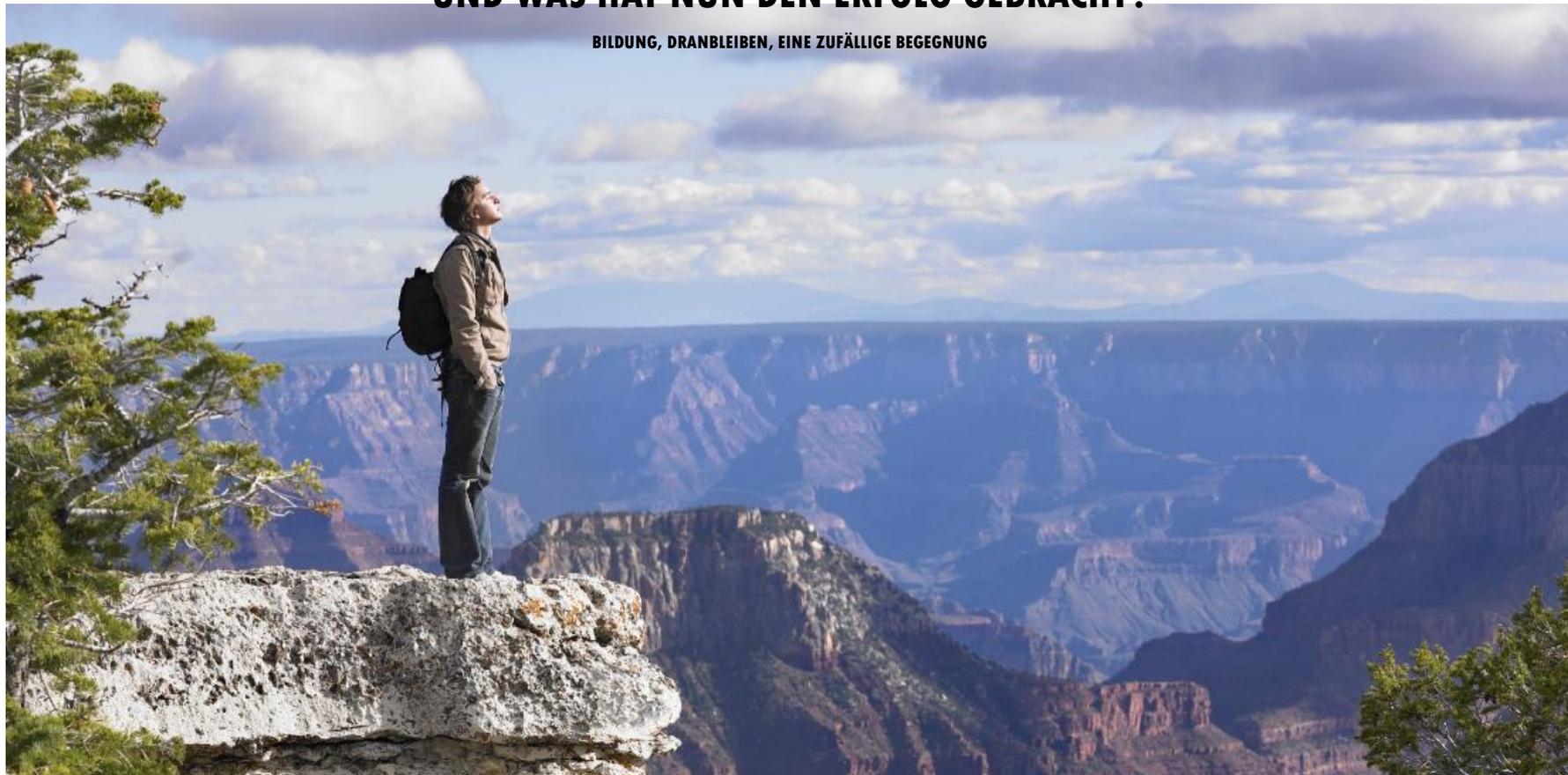
WAS HAT NICHT FUNKTIONIERT? TEIL 2

KEINEN PLAN HABEN, GEHT AUCH NICHT

- Warum hört mir keiner zu?
 - Keine konkrete Handlungsaufforderung
 - Kein Zeitplan
 - Zu wenig Selbstbewusstsein
 - Sich vertrösten lassen
 - Sich abwimmeln lassen
 - Nicht auf einem Termin bestehen

UND WAS HAT NUN DEN ERFOLG GEBRACHT?

BILDUNG, DRANBLEIBEN, EINE ZUFÄLLIGE BEGEGNUNG



WAS HAT FUNKTIONIERT? TEIL 1 / 4

DIE GELEGENHEIT BEIM SCHOPFE PACKEN

- Wer hat mir zugehört?
 - Weder das untere noch das mittlere Management (Perspektive: operatives Geschäft)
 - Ich schiebe es hauptsächlich auf Stress dort
 - Und ein bisschen auf mich 😊
 - Der CEO hat mir zugehört
 - Seine Perspektive ist eine strategische
 - Wir hatten eine persönliche Ebene (ungewöhnlicher Kleidungsstil)
 - Er hat eine Offenheit und Freundlichkeit ausgestrahlt

WAS HAT FUNKTIONIERT? TEIL 2 / 4

KEIN ZWISCHEN-TÜR-UND-ANGEL-GESPRÄCH

- Wie habe ich sein Interesse geweckt?
 - Ich konnte ihm klar machen, dass ich mir ein Gespräch wünsche, weil ich eine Herzensangelegenheit habe, die auch Geld kostet.
 - Das hat ihn neugierig gemacht – ich hab einen Termin bekommen
 - Ich habe ihm nicht mal eine Andeutung über den Inhalt gemacht – Es war mir zu wichtig, um zwischen Tür und Angel besprochen zu werden

VORBEREITUNG SIND 80 %

3 INTENSIVE WOCHEN MIT VIELEN PRIVATEN GESPRÄCHEN UND VIELEN STUNDEN KREATIVER BESCHÄFTIGUNG



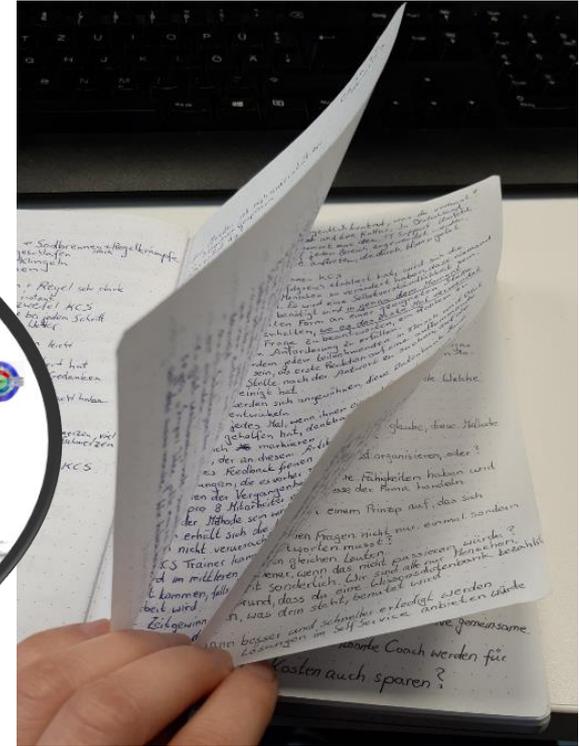
KCS v6 Practices Präsenztraining

Offizielles KCS Academy Training inklusive der v6 Practices Zertifizierungsprüfung



KCS v6 Practices
Workshop

Das dreitägige Präsenztraining (wahlweise mit oder ohne Doppelstunden) ist ein intensives Training, das den Doppelschleifenprozess von KCS und was notwendig ist, um KCS in der Praxis zu implementieren, durch Fallbeispiele und systemische Interventionen ergänzt wird. Workshops stehen z.B. KCS-Inhalte, deren Integration in bestehende Strukturen, die Integration von KCS in die Leistungsbeurteilung und die Anforderungen an das Personal vor.



WAS HAT FUNKTIONIERT?

KOMPETENZ UND GESPRÄCHE

- Wie habe ich das Thema präsentiert?
 - Auf meine eigene Weise
 - Termin: 30 Minuten
 - Vorbereitung: intensive 3 Wochen
 - Einfache Sprache

Offene Türen einzurennen macht auch irgendwie Spaß.

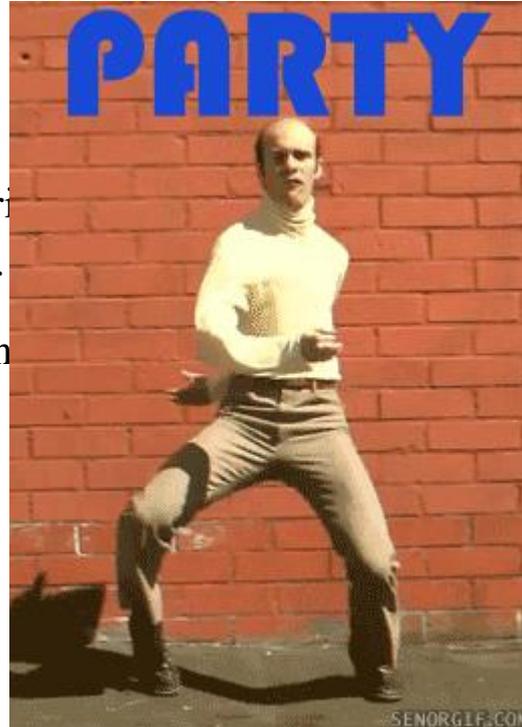
WAS HAT MIR PERSÖNLICH GEHOLFEN?

KOMPETENZ UND GESPRÄCHE

- Ich hatte ein 2 ½ Tage KCS Practices Seminar von Kai und Tamara genutzt, um mir das Grundlagenwissen zu verschaffen
- Ich bin extrovertiert
- Ich versuche mutig und selbstbewusst zu handeln und zu reden
- Ich nutze mehr oder weniger Erfolgreich Methoden der Meditation und versuche, an das Gute im Menschen zu glauben
- Mein Mann hat mir gut zugeredet
- Die Präsentation habe ich in der Familie mehrfach geübt

FAZIT

SEI DU SELBST, ABER DIE BESSERE VERSION DAVON



- Es gibt kein Patentrezept
- Sei du selbst
- Mit Vorgesetzten kann es schwierig sein
- Es hört nicht auf – ich hab immer noch Ideen
- Feier jeden Erfolg, denn auf jeden Fall

Management
erungen

THE KADEWE



ALSTERHAUS

KaDeWe

OBERPOLLINGER

THE KADEWE GROUP · Katharina-Heinroth-Ufer 1 · 10787 Berlin · T + 49 30 701 722 100 · F +49 30 701 722 300
alsterhaus.de · kadewe.de · oberpollinger.de