



ICT im WM-Fieber



88 Teams spielen „Pack die Tüte voll“

Die Fußball-WM steht kurz bevor, und zur Einstimmung auf dieses Ereignis spielen 88 Mannschaften aus 31 Unternehmen den ICT WM-Cup aus. Dabei geht es nicht um Tore, sondern um „Teile pro Kunde“. Der perfekte Weg zur Leistungssteigerung – denn die Teammitglieder motivieren sich gegenseitig.

Olé, olé, olé, olé – we are the champions, olé... Bei den Mitgliedern des InnovationsClubTextil (ICT) ist das WM-Fieber ausgebrochen. Seit Jahresbeginn kämpfen nun 88 Teams aus 31 mittelständischen Einzelhandelsunternehmen aus der Textilbranche um den WM-Cup. Ziel des Wettstreits ist die prozentuale Steigerung des Werts „Teile pro Kunde“, und zwar im Vergleich zu den jeweiligen Vorjahreswerten des einzelnen Teams.

Schon in der Vorrunde geht es ums Ganze

Jamaika, Brasilien, Italien – jedes der 88 Teams hat ein Land ausgewählt, unter dessen Flagge die Mannschaft antritt. Genau wie bei der

richtigen WM geht es in Gruppen los. Insgesamt sind es acht mit jeweils elf Teams: In der ersten Runde, sie läuft von Januar bis April, werden die Vorrundenspiele ausgetragen. In diesen Spielen geht es ums Ganze, denn es kommen jeweils nur die Besten jeder Gruppe weiter. Für zehn von elf Teams ist also an dieser Stelle Schluss. Das spornt die Mannschaften natürlich enorm an.

Doch anders als bei den echten Stars, bei Messi, Ronaldo oder Ballack, geht es beim ICT WM-Cup nicht darum, mit dem Ball zu glänzen und möglichst viele Tore zu schießen, sondern darum, die Tüten der Kunden prall zu füllen.

Michael Hutner ist Vorstand
der Hutner Training AG.
michael.hutner@hutner.de





Die Sieger der jeweiligen Gruppen kommen dann in die Spielrunde 2. Das Viertelfinale ist im Mai, im Juni folgt das Halbfinale. Das Ergebnis des Endspiels liefert der Monat Juli.

Die Spannung steigt zusehends, und die Motivation in den Teams ist riesig. „Wir waren vom Start weg überzeugt, in die Endrunde zu kommen“, berichtet Herta Pest, Teamleiterin in der Marius-Filiale Neusäß. Und tatsächlich stehen die Chancen ihrer Mannschaft nicht schlecht: Mit 2,44 Teilen pro Kunden liegt das Team im oberen Leistungsniveau.

Der Maßstab ist die eigene Leistung

Da es bei der Wertung jedoch nicht darum geht, mehr „Teile pro Kunde“ zu erzielen als die anderen Mannschaften in der Gruppe, sondern darum, das eigene Vorjahresergebnis möglichst weit zu übertreffen, liegt die Latte bei den starken Teams von vornherein relativ hoch. „Unsere Kennzahlen waren schon in

den Vorjahresmonaten sehr gut. Die zu übertreffen ist nicht einfach. Aber wir werden alles geben, um im Endspiel zu stehen“, resümiert die engagierte Filialeiterin.

Britta Heseding ist bei Hutner Training verantwortlich für die Organisation des ICT WM-Cups. Bei ihr laufen monatlich die Spielergebnisse zusammen. „Die Begeisterung in den einzelnen Unternehmen ist groß. Für mich ist es sehr schön, mitzuerleben, mit wie viel Spaß und Einsatz die Mannschaften bei dem Spiel dabei sind“, berichtet die Vorstandsassistentin über ihre monatliche Aufgabe, die Ergebnisse auszuwerten. „Die Leistungssteigerung in den einzelnen Teams wird schon jetzt deutlich.“

Dem InnovationsClubTextil ist es gelungen, mit der Aktion „WM 2010 – Pack die Tüte voll“ für ein halbes Jahr die Leistungsorientierung und die Leistungssteigerung der Verkaufsteams in den Mittelpunkt zu stellen – und dabei die Freude an der täglichen Arbeit auf der Fläche zu steigern und den Teamgeist in den einzelnen Mannschaften zu stärken. ■

Weitere Informationen zum InnovationsClubTextil

Was ist der ICT?

Der InnovationsClubTextil ist ein Zusammenschluss zukunftsorientierter Unternehmen, die das Ziel haben, besser zu sein als der Wettbewerb. Dazu führt Hutner Training die Fähigkeiten der Mitglieder zu einem Ideenpool für den innovativen Handel zusammen.

Welche Themen werden beim ICT behandelt?

Marketing, Mitarbeiter, neue Techniken und Organisationsformen – das Themenspektrum ist vielfältig. Trends werden analysiert und entsprechend den Anforderungen der Textilbranche adaptiert.

Wer kann beim ICT mitmachen?

Visionäre, Entdecker und Querdenker sind genauso willkommen wie Analysten und Strategen, die Neues kritisch hinterfragen und auf Umsetzbarkeit überprüfen. Der ICT ist offen für Inhaber und Führungskräfte aller Hierarchie-Ebenen.

Anne Giesel aus unserem Vertriebsteam steht Ihnen bei Fragen zum ICT gerne zur Verfügung.

Rufen Sie einfach an, oder schicken Sie eine E-Mail!



anne.giesel@hutner.de

083 94 - 92 60 80
www.hutner.de