



Pressemitteilung

## Das unsichtbare Team - Netzwerkanalyse im Rahmen der Teamentwicklung

Wie optimiere ich die Zusammenarbeit meiner Mitarbeiter?

Wie verbinde ich Kompetenzen im Team und/oder der Abteilung?

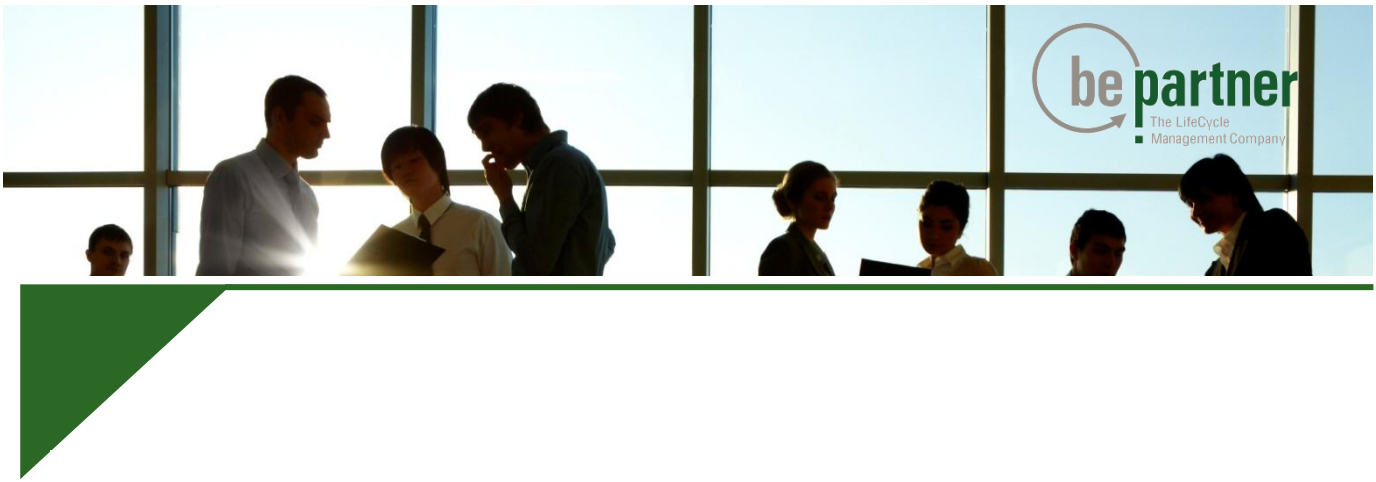
Wer arbeitet eigentlich regelmäßig mit wem zusammen?

Fragen, die in der Regel schwer zu quantifizieren sind, deren Antworten jedoch in vielen betrieblichen Situationen sehr relevant sind: bspw. im Rahmen einer Projektteam-Gestaltung, im Laufe von Veränderungsprozessen, zur Verbesserung der Kommunikation oder auch in augenscheinlich undurchsichtigen Konfliktsituationen.

Ein sinnvolles Instrument ist hier die Visualisierung verschiedener Netzwerke zwischen den Mitarbeitern, unter Verwendung ausgewählter Ansätze und Methoden aus dem Kontext der Sozialen Netzwerkanalyse. Verschiedene Beziehungen zwischen den Beteiligten werden hierfür identifiziert und erhoben, um anschließend in verschiedenen Diagrammen, den sogenannten Soziographen, visualisiert zu werden.

Die Beteiligten werden dabei durch Knoten symbolisiert, eine bestehende Beziehung/ein vorhandener Austausch zwischen zwei Beteiligten wird als Linie zwischen den beiden Knoten dargestellt. Eine Verbindung zwischen 2 Beteiligten kann somit bedeuten, dass sie in regelmäßigem Kontakt stehen oder einander um Rat fragen.

Dieses Vorgehen wandte die be partner GmbH im Umfeld einer Abteilung eines Schweizer IT-Beratungsunternehmens im Rahmen eines Teamentwicklungstages an. Die interne Abteilungskonstellation wurde anhand dreier verschiedener Arten von Beziehungen betrachtet. So wurde untersucht, welche Mitarbeiter untereinander regelmäßig in beruflichen Kontakt stehen, bei welchen Kollegen sich die Mitarbeiter fachlichen Rat einholen, aber auch, wer regelmäßig privaten Kontakt miteinander unterhält (Kino, Sport, ...).



Jedes dieser Netzwerke wurde nach verschiedenen Kriterien wie Alter, Karrierestufe, Dauer der Firmenzugehörigkeit, Standort, etc. untersucht.

Etwa 20 Darstellungen und Schnitte sorgten für eine angeregte Diskussion und zeigten so-wohl bekannte als auch überraschende Erkenntnisse für alle Beteiligte. Unter Anderem konnte gezeigt werden, dass die Abteilungsmitarbeiter nicht unbedingt Rat bei den Kollegen mit der meisten Erfahrung einholen, sondern denen, die am besten/schnellsten erreichbar waren (Standortnähe). Kundenseitig wurden die Erkenntnisse vor Ort und mit allen Beteiligten diskutiert und bei Bedarf und Wunsch Maßnahmen abgeleitet und fixiert.

Das Vorgehen war eingebettet in einen interaktiven Vortrag über die Anwendung von Erkenntnissen über Unternehmenskultur, Kommunikationsgewohnheiten und Strukturen innerhalb des Arbeitsalltags im Allgemeinen und der Beratung im Speziellen, was dem oben beschriebenen Vorgehen und den Methoden einerseits ein theoretisches Fundament bereitete und andererseits den Teilnehmern die Hintergründe und Zusammenhänge direkt erlebbar machte.

Die be partner GmbH ist ein Beratungsunternehmen, das seine Kunden mit hochqualifizierter Leistung entlang des gesamten Produktentstehungs- und Produktlebenszyklus unterstützt. Unsere Branchenschwerpunkte sind die Automobil- und Automobilzulieferindustrie sowie der Maschinen- und Anlagenbau.