

Vision

Magazin für nachhaltigen Geschäftserfolg

► NACHHALTIG WACHSEN

Checkliste zum Aufbau eines
erfolgreichen Unternehmens

ERFOLGSTRICHTER

Darauf kommt es an

POTENTIALE ERSCHLIESSEN

4 Schritte-Plan zur Prozessoptimierung







Patric Eid

O R G A N I S A T I O N S B E R A T E R

Vorstellung

Nach mehreren Jahren als Führungskraft, Projektleiter und Scrum Master habe ich mich 2013 in die Selbstständigkeit gewagt. Ich bin Vater von 2 Kindern und leidenschaftlicher Drachenboot-Paddler. Doch nicht nur im Sport kommt es auf eine gute Zusammenarbeit im Team an. Mehr dazu im Magazin.

Kernkompetenzen

- ✓ Team-Entwicklung durch Trainings und Workshops (Offline + Online)
- ✓ Entwicklung von ganzheitlichen Optimierungsstrategien
- ✓ Begleitung von Veränderungsprozessen
- ✓ 1:1 Beratung, Training und Coaching in Fragen zu Führung, Projekten und Teams

Kontakt-infos

Büro:
Am Steeg 4, 65239 Hochheim/Main
Telefon: 01520 / 61452972
E-Mail: p.eid@advitago.com
Website: www.advitago.com

Vision - mehr als nur ein Magazinname

Drachenboot ist eine Mannschaftssportart. Es kommt darauf an, dass das Team einen gleichen Takt, einen gleichen Rhythmus hat. Ob jeder einzelne im Boot perfekt ist, in dem was er macht, ist nicht wichtig. Wir sind 20 Paddler:innen im Boot. Manche haben kräftige Oberarme, andere eine herausragende Kondition. Und zumindest eine Paddlerin paddelt auch im Boot der deutschen Nationalmannschaft.

Doch letztendlich kommt es nur auf eins an: wenn beim Wettkampf der Startschuss fällt, müssen alle im Boot im gleichen Takt sein. Alle müssen sich an die von ihnen gesteckten Erwartungen und Regeln halten. Wir haben einen für uns passenden Start eintrainiert. Der Start muss sitzen.

Warum ist uns das so wichtig? Wir haben eine gemeinsame Vision. Ein gemeinsames Ziel. Das ganze Team steht hinter der Vision und ordnet sich ihr unter. Die Vision wurde nicht ausgedruckt und nur an die Wand gehängt. Nein, alle haben mitgewirkt, sie zu gestalten.

Ob im Sport oder im Büro: jedes Hochleistungsteam beginnt mit einer gemeinsamen Vision. Im Beruf ist das meine Vision: Teams Hochleistung ermöglichen.

Sportliche Grüße,


Patric Eid

- Organisationsberater -

STÄRKEN DER EIGEN- VERANTWORTUNG

Laut Wikipedia ist Eigenverantwortung die Bereitschaft und die Pflicht, für das eigene Handeln und Unterlassen Verantwortung zu übernehmen. Allgemein bedeutet das also, dass man für sein Handeln die Verantwortung übernimmt. Es bedeutet aber auch, über den Tellerrand hinaus zu schauen und sich nicht vor unangenehmen Fragen zu scheuen. Gepaart mit einer offenen Feedback- und toleranten Fehlerkultur, wird die Eigenverantwortung der Mitarbeiter:innen zum **Motor eines erfolgreichen Unternehmens**.

Neben einem ausgeprägten Teamwork und dem Austausch mit den Kollegen, ist es die Eigenverantwortung, die ein erfolgreiches Unternehmen von den Mitbewerbern unterscheidet.

Warum? Weil dadurch das ganze Potential der Mitarbeiter eingebracht werden kann.

Das sind die ersten Schritte zu mehr Eigenverantwortung:

1. Eine gelebte Vision und gemeinsame Ziele setzen.
2. Fehler akzeptieren und die Mitarbeiter auffordern, aus der Komfortzone zu kommen.
3. Die Angst bewältigen und wertschätzen.
4. Eine offene Feedback-Kultur etablieren.





AM UNTERNEHMEN ARBEITEN

Die meisten Unternehmer:innen und Selbstständige arbeiten zu stark im Unternehmen statt am Unternehmen. Man arbeitet selbst an allen Vorgängen, da man der Meinung ist, man könnte es am besten. Es herrscht kein Vertrauen zu den Mitarbeitern. Fehler werden bestraft.

Auch fehlt meistens die Struktur. Und auch die Prozesse sind nicht ausgelegt, dass Verantwortung übergeben werden kann. Ein Rückzug aus dem Tagesgeschäft scheint unmöglich.

Dabei ist es für das Wachstum eines Unternehmens immens wichtig, die Verantwortung auf mehreren Schultern zu verteilen.

Was passiert, wenn die Person mit der alleinigen Entscheidungsgewalt auf einmal ausfällt?

Sei es durch Krankheit oder Urlaub. Läuft das Tagesgeschäft dann noch weiter, oder droht ein Kollaps?

Damit dies nicht geschieht, muss ein Unternehmen so aufgebaut sein, dass die Geschäftsführung die Abläufe nur noch überwacht und man sich auf die eigenen Stärken konzentrieren kann.

Ist die Geschäftsführung mal nicht da, kollabiert das Unternehmen nicht gleich. Wir unterstützen Sie dabei: coaching.advitago.com

CHECKLISTE FÜR NACHHALTIGEN UNTERNEHMENSERFOLG

Beim Aufbau eines erfolgreichen Unternehmens müssen viele Bedingungen erfüllt und Vorgaben berücksichtigt werden. Wir haben hier eine kurze Checkliste mit den wichtigsten Punkten zusammengestellt.

01

Bestehendes Hinterfragen

Geben Sie sich nicht mit dem Status Quo zufrieden. Arbeiten Sie an den verschiedenen Ebenen des Erfolgstrichters, um Ihr Unternehmen weiter zu entwickeln. *Mehr zum Erfolgstrichter auf Seite 10.*

02

Neue Erkenntnisse zulassen

Nur weil etwas vor 10 Jahren sehr gut funktioniert hat, muss es nicht mehr dem neuesten Stand entsprechen. Ein erfolgreiches Unternehmen bildet sich und dessen Mitarbeiter:innen weiter fort. Mut zur Lücke: Gelerntes darf auch wieder verlernt werden.

03

Aus Daten und Erkenntnissen lernen

Häufig Lessons Learned oder Retrospektiven durchführen und an den Stellschrauben drehen. Binden Sie Ihre Mitarbeiter:innen dabei ein. Sie sind die Experten der Unternehmensprozesse und wissen, wo der Schuh drückt im Tagesgeschäft.

04

Auf Marktänderungen schnell reagieren können

Der Markt kann sich schlagartig ändern, Unternehmen können das oftmals nicht. Erfolgreiche Unternehmen agieren agil und passen sich Marktverhältnisse schneller an, als es der Durchschnitt vermag.

05

Fachkräfte anlocken und behalten

Lassen Sie den Fachkräftemangel ein Problem der anderen Unternehmen sein. Und stoppen Sie die Fluktuation in Ihrem Unternehmen. Sie können das u.a. durch eine gute Außendarstellung und wertschätzendes Miteinander in die Wege leiten.

06

Diversität, Menschlichkeit und Wertschätzung

Laut einer Studie von Glassdor ist 67% der Stellensuchenden Diversität im Team wichtig. Ethnisch diverse und inklusive Unternehmen sind zudem 33% erfolgreicher.

Die Checkliste stellt einen ersten Schritt dar, um die Eigenverantwortung der Mitarbeiter:innen zu stärken.

Für einen erfolgreichen Aufbau eines Unternehmens kommen noch weitere Faktoren ins Spiel. Insbesondere zählen dazu:

- Produkte und Zielgruppe müssen zusammenpassen
- Lieferantenmanagement und Datenmanagement
- Strukturiertes Projekt- und Aufgabenmanagement
- Optimiertes Prozessmanagement



CHECKLIST



EINFACHE PROZESSE

Wir haben die Erfahrung gemacht, dass viele Unternehmen gar nicht genau wissen, welche Prozesse sie haben.

Meistens haben sie sehr viele kleine und nicht dokumentierte Prozesse und Vorgänge. Die Abläufe müssen sich mühsam angeeignet werden und die Einarbeitung von neuen Mitarbeitern ist stets eine logistische Herausforderung.

Es wurden neue Programme und Prozesse eingeführt, neue Vorgehensmodelle umgesetzt. Alte Abläufe aber nicht hinterfragt und angepasst.

Wenn es schlecht läuft, kommt man irgendwann in einen Zustand, an dem die alt eingefahrenen Prozesse nicht mehr geändert werden können, weil ansonsten der ganze Laden still steht.

Wenn Änderungen mal angestoßen werden, dann verlaufen sie nur sehr schleppend.

Mit Hilfe von Automatisierung und Digitalisierung ließen sich viele Arbeiten beschleunigen, für die die Mitarbeiter:innen heute viel unnötige Zeit aufwenden müssen. Doch hat dafür niemand Zeit, es fehlt die Kompetenz oder die Bereitschaft, neue Wege auszuprobieren.

Einfache Prozesse erlauben eine flexible Reaktion auf Marktänderungen. Sei es, dass Mitarbeiter aus dem HomeOffice arbeiten müssen oder gesetzliche Vorschriften eine Anpassung an bestehenden Prozessen erfordern.

Wir führen für Sie eine Prozess- und Potentialanalyse durch:
[audit.advitago.com](https://www.audit.advitago.com)





DER 4 SCHRITTE-PLAN

In 4 *Schritten* die Wirtschaftlichkeit eines Unternehmens erhöhen und für eine langfristige Stabilität sorgen.

1 Analyse der Prozesse

Aufnahme des Ist-Stands und Bottleneck-Prozesse dokumentieren.

2 Potentialformulierung

Stärken und Schwächen ermitteln und die Potentiale aufdecken.

3 Strategieentwicklung

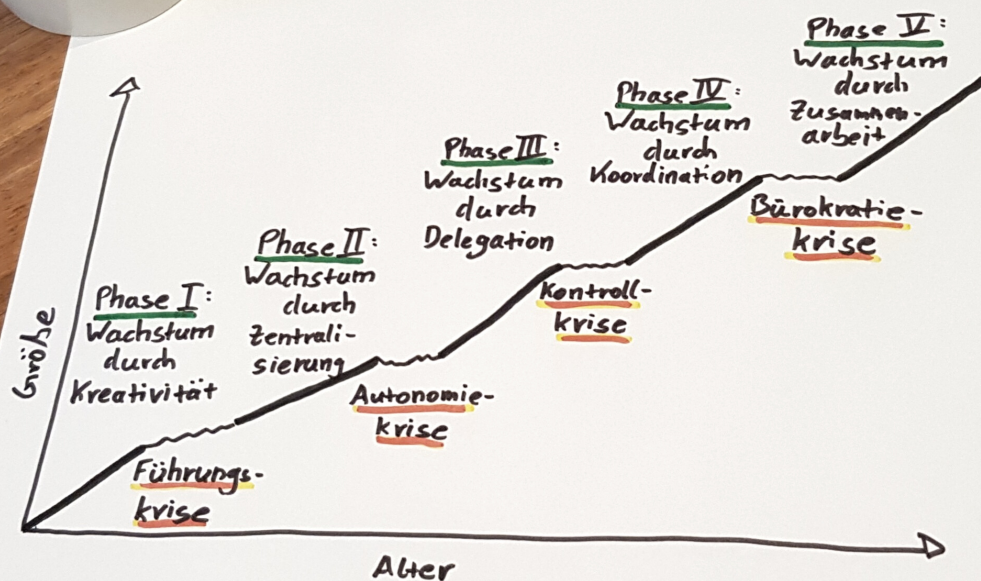
Maßnahmen zur Erschließung der Potentiale herausarbeiten.

4 Realisierung

Integration neuer Prozesse, Software und Abläufe. Dabei sollten einzelne Prozesse in Pilotphasen zunächst getestet werden.

Die Realisierung ist ein länger anhaltender Vorgang, der zu einer kontinuierlichen Optimierung führt.

advitago unterstützt diese 4 Schritte objektiv und unvoreingenommen zu beschreiten: audit.advitago.com



UNTERNEHMENSWACHSTUM

Mit Hilfe des Greiner-Modells lassen sich "Krisen" erkennen, die in den Wachstumsphasen eines Unternehmens auftreten.

Phase 1 des Modells beschreibt das Wachstum durch Kreativität. Alle können alles und alle machen alles.

Die **Phase 2** tritt bei etwa 7 Mitarbeitern:innen ein. In dieser Phase werden erste Aufgaben delegiert und Mitarbeiter haben wenig Freiräume.

In **Phase 3** (ca. 15 Mitarbeiter:innen) werden Aufgabenbereiche delegiert. Abstimmungsprobleme treten auf.

Bei ca. 50 Mitarbeitern:innen kommt ein Unternehmen in **Phase 4**. Ein großer bürokratischer Aufwand entsteht.

Die Bürokratie lässt in **Phase 5** kaum noch Spielraum für neue Ideen zu. Alle Abläufe sind geregelt.

Je nach Unternehmensgröße und Phase treten unterschiedliche Krisen auf: Führungskrise, Autonomiekrise, Kontrollkrise und Bürokratiekrise.

5 Tipps, um die Phasen erfolgreich zu meistern gibt es auf: greiner.advitago.com

ERFOLGSTRICHTER

Der Erfolgstrichter verdeutlicht, welche Ebenen ein Unternehmen durchlaufen und welche Bedingungen es erfüllen muss, um erfolgreich zu werden.

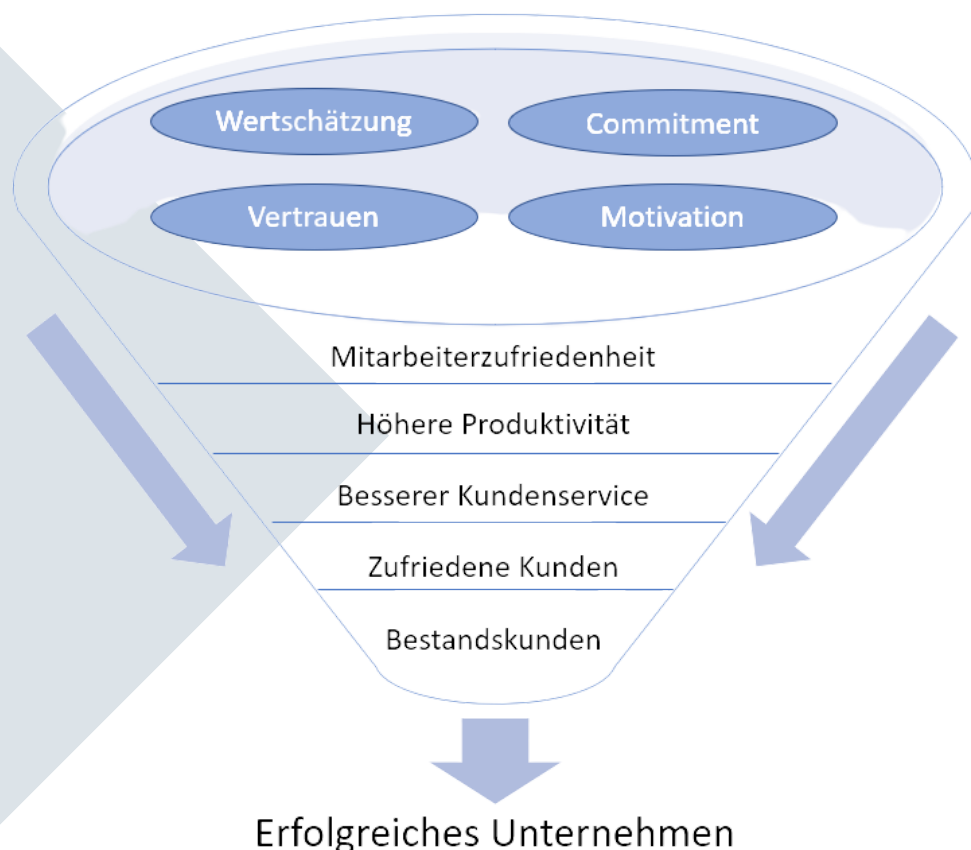
Die erste Ebene bildet die Grundlagen für alle weiteren Schritte: die Mitarbeiterzufriedenheit.

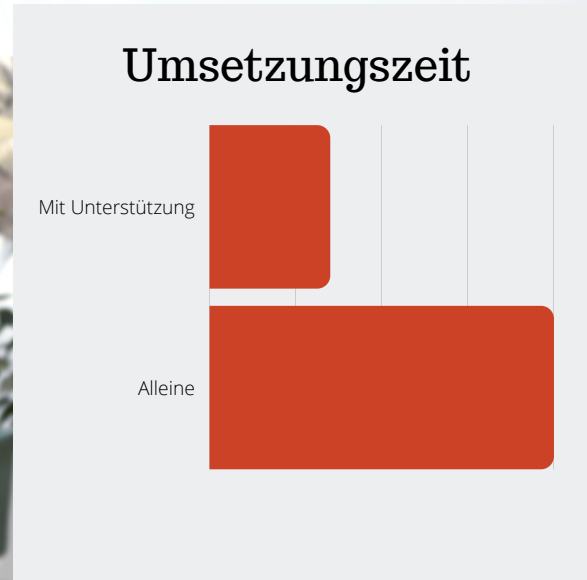
Nur dadurch kann die Produktivität gesteigert werden, was sich letztendlich auch auf einen besseren Kundenservice auswirkt.

Durch motivierte Mitarbeiter:innen und den einem Top Kundenservice, werden die Kunden zufrieden mit den Leistungen des Unternehmens sein.

Zwangsläufig führt das wiederum zu Bestandskunden. Was ermöglichen zufriedene Bestandskunden? Erfolg!

Lesen Sie digital weiter, um **6 Tipps** für einen nachhaltigen und erfolgreichen Unternehmensaufbau zu erhalten: erfolg-tipps.advitago.academy.





EXTERNE UNTERSTÜTZUNG HOLEN

Das sind die häufigsten Gründe für externe Unterstützung:

- Fehlende interne Kapazitäten.
- Fehlendes Fachwissen -> spezifisches Fachwissen muss erst intern aufgebaut werden.
- Interne Mitarbeiter:innen sind Experten auf ihrem Gebiet. Bei Veränderungsprojekten sind allerdings andere Kenntnisse und Erfahrungen gefordert.
- Bei Externen Beratern kommt kein Tagesgeschäft dazwischen. Dadurch ist eine volle Konzentration auf das Projekt möglich.

Interne Mitarbeiter:innen agieren häufig vorsichtig, da sie die eigene Karriere nicht aufs Spiel setzen möchten.

Externe Berater hingegen sind objektiv und voreingenommen. Sie sind offen für Änderungen und erfahren im Umgang mit Gegenwind. Ist man selbst Teil des Systems, fällt die Objektivität sehr schwer.

Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass Änderungen schneller gehen mit einer Unterstützung an der Seite. Denn meistens treten in der Umsetzung neue Probleme auf, die gelöst werden müssen.

Und noch ein Vorteil eines externen Partners:

Unsere Aufgabe ist es, unsere Kunden erfolgreich zu machen. Vorher geben wir nicht auf.



WIE KANN ICH SIE UNTERSTÜTZEN?

Welche Themen liegen gerade bei Ihnen an? Lassen Sie uns in einem unverbindlichen und kostenlosen Kennenlerngespräch gemeinsam herausfinden, ob und wie ich Sie unterstützen kann.

Es ist Ihre Entscheidung, ob Sie nach dem Kennenlerngespräch das On-Boarding buchen. Sie gehen durch den kostenlosen Kennenlerntermin keine Verpflichtungen ein.

Schicken Sie mir dazu einfach eine Nachricht über LinkedIn oder buchen Sie direkt Ihren Kennenlerntermin in meinem Kalender.

Ich freue mich auf Ihre Nachricht!

 <https://www.linkedin.com/in/patric-eid>

Bis bald,
Patric 
Patric Eid

 <https://advitago.com/termin>

1. Kennenlernen

Sie buchen einen Termin zum gegenseitigen Kennenlernen per Telefon oder Zoom.

Der erste Teil des Gesprächs wird ca. 15 Minuten dauern.
advitago.com/termin

2. Angebot

Im zweiten Teil des Gesprächs (30 Minuten) erarbeiten wir gemeinsam Lösungsoptionen.

Sie erhalten während des Gesprächs ein Angebot.

3. On-Boarding

Der Auftakt unserer Zusammenarbeit in Form einer digitalen Auftragsklärung.

Ihre Investition hierfür beträgt 200 Euro pro Stunde.
Mehr dazu auf: advitago.com

Vision

Jetzt das Segel setzen und mit Ihrem Team
Hochleistung anstreben!



Erfahren Sie, worauf es bei der Teamentwicklung ankommt
und wie Sie Ihr Geschäft weiter ausbauen können.

Sichern Sie sich einen Termin für ein unverbindliches
Kennenlern-Gespräch.

www.advitago.com/termin