

Europas großes Magazin für Start-ups, Gründer und Entrepreneurre

DE 5,80€ - AT 6,70€ - CH 8,90 SFr.



Startup

04/2019

WE THINK GLOBAL

The Founder Magazine

Valley Magazine

Start-Up Hacks

Was Reiche
ihren Kindern
beibringen

Umsetzen
statt
Scheitern

Sei der CEO
deines Lebens

Kartellrechtliche
Dawn Raids

Heinrich
Prokop

Food the next Tech?

Frank
Thelen

JAVID
NIAZI-HOFFMANN

Christian Solmecke - Vom Blogger zum gefragten TV-Anwalt



Gerold Wohlfarth

Gerold Wohlfarth, CEO der bk Group, hat 1999 seine Unternehmensgruppe als „Ona-Man-Show“ gegründet und sich bis heute zum Marktführer für 360° Objektlösungen & Services in Europa entwickelt. Seine Geschäftsidee war eine Dienstleistung, die es zuvor im Markt nicht gab, und er baute diese innerhalb von acht Jahren in ganz Europa aus. Bis heute gibt es kein zweites Unternehmen im Markt.



Dr. Daniel Wagenführer

Dr. Daniel Wagenführer treibt als General Manager Business Development & New Business bei TA Triumph-Adler die Entwicklung neuer Geschäftsbereiche voran. Dabei sind disruptive Technologien, zukunftsorientierte Strategien und innovative Lösungen ein wesentlicher Bestandteil seiner Führungsexpertise.



Monika Matschnig

Monika Matschnig ist ehemalige Leistungssportlerin, Dipl.-Psychologin, Keynote-Speakerin, Bestsellerautorin und führende Expertin für Körpersprache und Wirkungskompetenz. Sie hält mehr als 100 Vorträge pro Jahr, bietet maßgeschneiderte Seminare für mehr Wirkung an und ist Gastrednerin an mehreren Universitäten. www.matschnig.com



Elmar Lesch

Elmar Lesch, Dipl.-Ing., Dipl.-Wirtschaftsingenieur (FH), ist international zertifizierter Unternehmensberater BDU/CMC sowie erfolgreicher Führungs- und Verkaufstrainer, Businesscoach, Projektmanager und Lehrbeauftragter für Projektmanagement, Inhaber der Unternehmensberatung für Vertrieb & Marketing LESCH CONSULT und Gesellschafter des UMSATZMEISTER-Methodeninstitutes für Potenzialentwicklung.



Ralf Koschinski

Ralf Koschinski, Dipl.-Kaufmann, begeistert Führungskräfte und Verkäufer als Vortragsgredner und Erfolgsstrainer. Er ist zertifizierter Management- & Business-Coach sowie Mittelstandsberater, Inhaber von VERTRIEBSMEISTER®, Institut für Unternehmensentwicklung, und Gesellschafter des UMSATZMEISTER-Methodeninstitutes für Potenzialentwicklung.



Elisa Lutz

Elisa Lutz ist Steuerberaterin und Dipl. Finanzwirtin. Sie ist seit 15 Jahren im Steuerrecht tätig und Inhaberin der Steuerkanzlei Lutz in Stuttgart. Ihre Fachgebiete sind Gestaltungsberatung, Startups und internationales Steuerrecht. Als Mentorin und Dozentin begleitet sie u.a. die Startup Autobahn.



Maria Mann

Maria Mann gründete Finncery im Herbst 2018 mit der Vision, mehr Frauen für das Thema Investment zu begeistern. Zuvor war sie in der digitalen Produktentwicklung im Finanzbereich tätig und leitete Projekte zur Digitalisierung der Kunden- und Geschäftsprozesse namhafter Banken.



Rüdiger Frankenberger

Berät heute Unternehmen zu Marketing-, Vertriebs- und Kommunikationsstrategien. Neben vier Studienabschlüssen in Marketing und General Management bringt er sein Erfahrungsspektrum aus 25 Jahren in Konzernen und Mittelstand ein und hat mehrere Lehraufträge an Hochschulen.



Anne M. Schüller

Anne M. Schüller ist Managementdenker, Keynote-Speaker, mehrfach preisgekrönter Bestsellerautorin und Businesscoach. Die Diplom-Betriebswirtin gilt als führende Expertin für das Touchpoint Management und eine kundenzentrierte Unternehmensführung. Sie zählt zu den fragtesten Rednern im deutschsprachigen Raum.



Gunnar Kessler

Gunnar Kessler ist „Der Money Mentor“ und teilt seinen Weg zu Reichtum, Freiheit und Glück. Er ist Unternehmer, Inhaber von drei Online-Marketing Firmen, Speaker, Bestseller-Autor und Podcast Host von „Show Me The Money, Honey – Der Erfolgspodcast rund um so viel mehr als nur Geld!“. gunnarkessler.com



Tobias Ain

Vortragsgredner und Verkaufstrainer. Als Verkaufsexperte wurde er bereits einem breiten Publikum, unter anderem über Prof. Sat. RTL und WDR, bekannt. Über 25.000 erfolgreiche geführte Verkaufsgespräche und 25 Jahre Verkaufserfahrung haben ihn zum Praxisprofi gemacht. www.tobiasain.de



Peter Baumgartner

Peter Baumgartner ist Dipl.-Pädagoge und Wirtschaftsingenieur, Der Vortragsgredner, fünftfache Buchautor und Wirtschaftsstrategienexperte ist als Berater, Managementcoach und Hochschuldozent tätig. Leadership, Kommunikation und Digitalisierung sind seine international gefragten Kernthemen.

Umsetzen statt Scheitern

Text: Elmar Lesch und Ralf Koschinski



Wir sind überlastet.
Wir verharren in dem,
was wir immer schon
gemacht haben.

Was führt zur Umsetzung? Was verhindert Scheitern? Was bewegt Menschen dazu, Veränderungen mitzutragen – ja sich selbst zu verändern, wenn es der Wandel fordert? Sich selbst zu reflektieren ist sicherlich eine ebenso gute Voraussetzung wie die Fähigkeit, je nach Bedarf zu folgen oder zu führen, in jedem Fall aber beteiligt und damit zumindest ein Stück weit verantwortlich zu sein.

Klingt alles logisch. Aber das Tagesgeschäft lässt ebendies oftmals nicht zu. Wir sind überlastet. Wir verharren in dem, was wir immer schon gemacht haben. Aber fehlt das Mindset für eine erfolgreiche Umsetzung. Wir wollen zwar (anders) handeln, kommen aber letztendlich oftmals gar nicht ins Tun. Wir haben zwar Ziele aber mindestens ebenso viele Ausreden, warum wir sie nicht erreichen. Der sowieso schon hohe Druck- und Stresslevel nimmt dadurch weiterhin zu. Uns fehlt die Zeit, uns mit uns selbst zu beschäftigen, geschweige denn als Führungskraft auch noch die Menschen um uns herum mitzunehmen. Die Bedingungen der VUCA-Welt (Volatility / Unbeständigkeit, Uncertainty / Unsicherheit, Complexity / Komplexität und Ambiguity / Mehrdeutigkeit) haben nicht nur Auswirkungen auf die Unternehmen, sondern vor allem auf die Menschen. Mit zunehmender Geschwindigkeit nehmen sowohl Mitarbeiter- als auch Arbeitgeberloyalität ab. Unternehmensausgliederungen, Arbeitsplatzveränderungen, Leiharbeit – all dies zeigt deutlich, dass ein Lösungsansatz fehlt, mit dem Unternehmen und Menschen die Veränderungen wirklich nachhaltig bewältigen können. Die Vielzahl an Werkzeugen und Methoden verwirrt mehr, als dass sie hilft. Es gibt keine Instrumente, die im kontinuierlichen Change-Prozess wirklich den Menschen, egal ob Mitarbeiter oder Führungskraft, in den Mittelpunkt stellen.

Die 8A-Umsetzungsmethode

Klar ist: Wir brauchen Ziele. Wie sonst sollte man wissen, in welche Richtung man sich bewegen soll. Um diese Ziele zu erreichen ist allerdings nicht das System oder die Strategie entscheidend, sondern der Mensch. Er alleine sorgt im Unternehmen für die Umsetzung und greift steuernd ein, damit sich der Erfolg am Ende auch zeigt. Ein Problem dürfen wir dabei jedoch nicht übersehen oder vernachlässigen: Wir sind „Gewohnheitstiere“ und leisten Widerstand, wenn etwas neu oder anders gemacht werden soll. Ohne eine gewisse Anpassung an Neuerungen allerdings ist es nicht möglich, sich – geschweige denn andere – zu steuern, sprich sich selbst und andere im Prozess der Erneuerung zu unterstützen. Leichter gelingt dies mit nachfolgenden acht Erfolgshebeln zur Umsetzung:

1A = Erfolgt kein klarer, transparenter und messbarer **Auftrag** ist die Gefahr groß, auf den falschen Kurs zu kommen und so kein optimales Ergebnis zu erreichen. **2A =** Die **Analyse** hat eine entscheidende Bedeutung hinsichtlich der Auswahl und Führung des Ergebnisteams für die Umsetzung. **3A =** Erst mit der **Adresse** werden Betroffene zu Beteiligten gemacht – auch wenn viele Führungskräfte glauben, sie müssten Infos einfach in die Runde geben und es werde sich schon jeder das herausgreifen, was für ihn wichtig ist. **4A =** **Aktivität** ist die Erarbeitung des Ablauf- und Terminplans zur effektiven und effizienten Umsetzung. Am Ende steht die gemeinsam entwickelte



konkrete Aktivitätenbeschreibung zur Selbststeuerung mit einer freiwilligen Zustimmung der Umsetzungsverantwortlichen. **5A** = Projekte und neue Aufgaben benötigen **Antrieb**. Die Aktivierung der individuellen Treiber aller beteiligten Mitarbeiter gibt die nötige Startmotivation. **6A** = Bei **Ausführung** wird mit dem Mitarbeiter gemeinsam priorisiert und entschieden, inwieweit Kompetenzen vorhanden sind, entwickelt oder delegiert werden können. **7A** = **Ausrichtung** bedeutet, erfolgreich zu navigieren – durch die Bündelung der Kräfte aller

Beteiligter, Ressourcen und Aktivitäten auf das gemeinsam vereinbarte und angestrebte Ziel hin. Entscheidend ist die laufende Kalibrierung, das zeitnahe Anpassen an Sollwerte sowie die Regulierung in Bezug auf den Menschen im Prozess oder Projekt hinsichtlich der Zielerreichung. **8A** = **Automatisierung** ist ein vom Mitarbeiter/Ergebnisteam selbstständig geregelter Umsetzungsprozess der vorherigen Phasen, d. h. die Verantwortung zur Selbststeuerung wird gelebt und so eine dauerhafte Umsetzung sichergestellt.

Wir brauchen Ziele. Wie sonst sollte man wissen, in welche Richtung man sich bewegen soll.