

# Business Coaching

## Zweck und Nutzen

Unser Business Coaching dient Dir als Unternehmer dazu, Dein Unternehmen mit aufmerksamer Begleitung eines neutralen Sparringpartners selbstbestimmt, souverän und mit Aussicht auf nachhaltiges Gelingen an allen Hindernissen und Erschwernissen vorbei zu steuern. Am Ende der Begleitung ist die Strategie Deines Unternehmens überarbeitet, hast Du alle entscheidenden Geschäftsprozesse im Blick, sind Zuständigkeiten an dafür geeignete Mitarbeiter oder Externe vergeben und die ersten Gewinne werden eingefahren.

## Prozessablauf

Da alle Kunden vor unterschiedlichen Herausforderungen stehen, wird der Ablauf unseres Vorgehens immer kundenspezifisch ausfallen. In der Praxis hat sich ein 4-Phasen-Modell bewährt, das im Folgenden als Beispiel angeführt wird. Es gibt die zeitlichen Entwicklungsphasen wieder:

1. Status quo des Unternehmens
2. Festlegung der Strategie
3. Klärung der vorhandenen und benötigten Ressourcen
4. Entwicklung und Anpassung der Geschäftsprozesse

In einem ersten Standortbestimmungsgespräch erörtern wir gemeinsam, wie wir vorgehen und was wir voneinander brauchen, um effektiv und gut gelaunt miteinander zu arbeiten.

### Phase I Status quo des Unternehmens

Zuerst werden folgende Themen behandelt:

Was genau ist der aktuelle Unternehmenszweck?

Wie wurde der Unternehmenszweck bisher interpretiert und welche Ergebnisse wurden realisiert?

Wer sind die Inhaber und wer bildet die Geschäftsleitung?

Wie ist die Beziehung zwischen beiden, welche Abhängigkeiten schränken den Gestaltungsraum ein?

Wie ist die aktuelle Einstellung der Mitarbeiter zum Unternehmen und zum Unternehmenszweck?

Was zeichnet die Unternehmenskultur aus?

Was war bislang gut?

Was wird als unzureichend gesehen?

Welche Potenziale stehen zur Verfügung, welche davon werden eingesetzt?

Wie wird das Unternehmen von außen wahrgenommen? (von Kunden, Familienangehörigen der Mitarbeiter, der sozialen Umgebung)

### Phase II Festlegung der Strategie

Danach wird der Unternehmenszweck im Hinblick auf den Mehrwert für Deine Kunden und die Nutznießer Deines eigentlichen Kunden sowie seine Alleinstellungsmerkmale herausgestellt. So können wir den Unternehmenszweck auf seine Kohärenz mit Deinen und den Unternehmenswerten prüfen.

Daran schließt sich eine Klärung Deiner Motivation und Deiner weiterführenden Absichten mit diesem Unternehmen in Deinem Lebenskontext an.

Auf dieser Grundlage wird die Unternehmensstrategie ausgearbeitet und formuliert. Sie benennt die anvisierte Zielgruppe und die Angebote für sie. Sie dient für alle weiteren Überlegungen und Operationen als Maßstab.

### Phase III - Klärung der Ressourcen

Jetzt erst richten wir den Fokus auf das Können und die Ressourcen Deines Unternehmens:

- Auf welchen vorhandenen Potenzialen und (unternehmerischen) Erfahrungen baut das Unternehmen auf?
- Welche Ressourcen liegen in Deiner Unternehmerpersönlichkeit und welche bei Deinen Mitarbeitern?
- Welche Ressourcen/Fähigkeiten werden für die gewünschte Entwicklungsrichtung in welchem Umfang benötigt?

- Welches Geschäftsmodell im Hinblick auf mögliche Beteiligung von Mitarbeitern und sonstigen Dritten am Unternehmenserfolg ist angedacht?
- Wer alles ist jetzt an der Unternehmensentwicklung beteiligt?
  - Wie hoch ist der Kapitalbedarf?
  - Welche Eigenmittel stehen unter Beachtung welcher Konditionen zur Verfügung?
  - Welche fremden Finanzierungsquellen stehen zur Debatte?
  - Wer muss bei finanziellen Entscheidungen gehört und beteiligt werden?

## Phase IV - Entwicklung und Anpassung der Geschäftsprozesse

Zu guter Letzt geht es um das Beantworten folgender Fragen:

- Welche Geschäftsprozesse werden für das erfolgreiche Betreiben des Unternehmens benötigt?
- Wer ist jeweils für ihre Fortentwicklung zuständig?
- Wie werden die Mitarbeiter in die Entwicklung einbezogen?
- Welche Zuständigkeiten gelten im Unternehmen?
- Wie wird für eine einheitliche Information aller Beteiligten und unternehmerisch Betroffenen gesorgt?
- Wie und wann wird der jeweilige Entwicklungsstand mit der Unternehmensstrategie abgeglichen?
- Was sind Ziele und Aufgaben für die nächsten 4 und 16 Monate?

## Besonderheiten

Dadurch, dass wir auf diesem Arbeitsfeld über unterschiedliche Kompetenzen verfügen, begleiten wir Dich gegebenenfalls auch zu zweit. So kannst du von unserer unterschiedlichen Expertise in vollem Umfang Deinen Nutzen ziehen.

Deine Sparringspartner unterstützen und begleiten Dich, das Führungsteam und wenn erforderlich alle Mitarbeiter mit konkreten Zielsetzungen. Im Zentrum stehen das Commitment sowie die Begeisterung aller am unternehmerischen Handeln Beteiligten. Das Arbeiten mit dem stärksten Gestaltungswerkzeug, dem wertfreien Beobachten, wird zur täglichen Praxis.

Durch den regelmäßigen Austausch zwischen Dir und Deinen Sparringspartnern bei der Festlegung zu erreichender Meilensteine erfolgen sowohl eine laufende Überprüfung der Umsetzung als auch gegebenenfalls eine Anpassung der eingeleiteten Maßnahmen.

Die eigenen Produkte oder Dienstleistungen werden auf ihre Einzigartigkeit hin analysiert und auf die Bedürfnisse der Kundenzielgruppe angepasst.

Ein weiteres Augenmerk bei der Gestaltung der Geschäftsprozesse wird auf die Mithilfe digitaler Werkzeuge in einer sich immer mehr digitalisierenden Welt gerichtet.

Dein Sparringpartner unterstützt Dich mit seinem Netzwerk, und verschafft Dir damit Zugang zu ausgewählten Experten, zu Know-how oder sonst wichtigen Geschäftskontakten.

## Gestaltung

Die Dauer der Unternehmensbegleitung wird vertraglich vereinbart. Sie kann je nach Erfordernis zeitlich angepasst werden

## Preis des Business Coachings

Der Preis kann sowohl pauschal für einen festgelegten Zeitraum als auch nach Einzelnachweis der erbrachten Stunden festgelegt werden.

## Dein Gewinn

1. Du arbeitest als Unternehmer an der Strategie, den Aufgaben und Zielen Deines Unternehmens, statt Dich von dringlichen aber unwichtigen Aufgaben ablenken zu lassen.
2. Du sorgst selbstbestimmt und souverän für deine persönlichen Ressourcen, um mit Aussicht auf



nachhaltiges Gelingen mit Leichtigkeit komplexe Herausforderungen bewältigen zu können.

3. Du folgst Deiner Berufung in der Arbeit und erlebst Freude mit Deinen Kollegen.
4. Du erhältst Zugang zu einem Netzwerk mit ausgewählten Experten, Know-how und hilfreichen Kontakten.
5. Am Ende der Begleitung hast du alle entscheidenden Geschäftsprozesse im Blick, die Zuständigkeiten an dafür geeignete Mitarbeiter oder Externe vergeben und die ersten Gewinne eingefahren.

## Angebotsklärung

Interessiert Dich dieses Angebot, bitten wir Dich, mit uns per Mail ([r.hug@ledstein.com](mailto:r.hug@ledstein.com)) einen Kontaktaufnahmetermin zu vereinbaren. Danach erst entscheiden Du und wir über eine Zusammenarbeit.

Um einen ersten Eindruck von diesem Prozess zu gewinnen, kannst Du auch das Buch ‚Floh im Ohr‘ auf Amazon <https://amzn.to/2UXQ64C> bestellen. Es ist eine Erzählung, in der sich viele tatsächliche Ereignisse unserer Arbeitspraxis wiederfinden.