

# Neues wagen - Erfolge einheimen

Vortrag zum 2. GB Meesenburg Kundenforum  
23.02.07



**Bernd Fritz-Kolle**



**Geschäftsführer Coaching Contor  
Kolle & Partner**



**Partner der teneo Organisations-  
beratung**



**Partner von ConNeG  
Consulter Netz Göttingen e.V.**

WER VON IHNEN  
IST BEREIT  
ETWAS  
NEUES  
ZU WAGEN?



**Neues wagen – Erfolge einheimen**

Präsentation zum Kunden-Forum der GB Meesenburg oHG am 23.02.2007

*negaw seueN*

als Handwerksunternehmen –

warum eigentlich?????

## WARUM?

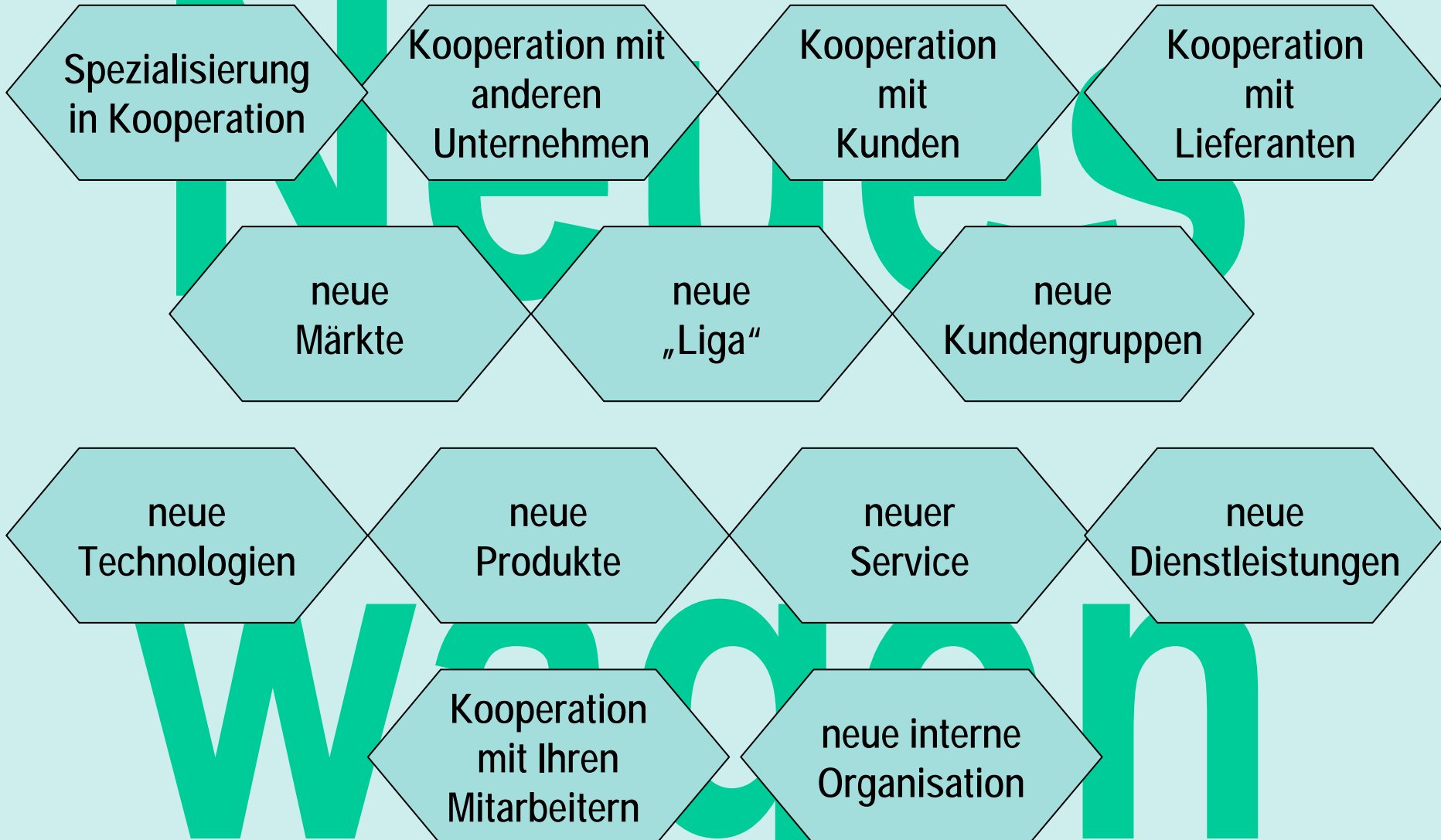
- Zeit permanenter Veränderungen
- Wettbewerb ähnlicher Anbieter
- permanent neue Produkte, Dienstleistungen, Technologie
- Kundenerwartung: Tempo, Qualität, Verlass
- Kundenerwartung: Professionelles Knowhow aus einer Hand

**Fazit:** Die Welt ist schneller und komplexer geworden als es vielen kleinen Betrieben lieb ist!

Erfolgreich sein  
heißt **anders** zu sein  
als die Anderen!

Woody Allen

# Was können Sie Neues wagen?



Neues wagen = Erfolg im Heimischen

wenn Sie...

- Ihre Chancen gezielt suchen
- Risiken bewusst eingehen
- mit alten Regeln brechen
- Trends selbst setzen



# Wie verhindern Sie Veränderungen in Ihrem Unternehmen?

(ohne es zu wollen)



## Wie können Sie *Neues wagen*?

- Die Zukunft gehört den Unternehme(r)n, die **anders** denken!
- Jede **Veränderung** beginnt in Ihrem Kopf als Chef!
- Werden Sie wieder zum **Vordenker** und bleiben Sie nicht Ihr bester Mitarbeiter!

## Wie können Sie *Neues wagen*?

- Sie **entscheiden**, ob Sie etwas *wagen* oder nicht!
- Sie tragen die **Verantwortung** für alles, was Sie tun, aber auch, was Sie unterlassen!
- Nur wenn Sie Veränderungen als **Chance** begreifen und sich öffnen, werden Sie in der Zukunft bestehen!

## Wie können Sie *Neues wagen*?

- *Neues Wagen* beginnt mit **Querdenken**.
- **Hinterfragen** Sie „Heilige Kühe“!
- Gewohnte Abläufe und Strukturen gehören auf den **Prüfstand**
- Gehen Sie immer wieder auf die **Suche** nach **neuen Ideen**.
- Gehen Sie **über** den **Tellerrand** Ihres Unternehmens hinaus!
- **Heben** Sie die **Schätze** in Ihrem Unternehmen!

## Wie können Sie *Neues wagen*?

- **Fragen** Sie Ihren Kunden – und Ihre Mitarbeiter!
- **Fördern** und **Fordern** Sie neue Ideen von Mitarbeitern!
- **Erfinden** Sie Ihr Unternehmen von Zeit zu Zeit **neu**!
- **Verknüpfen** Sie Neues mit **Vertrautem**!
- **Finden** Sie Ihre Nische im **Markt**!
- **Wachsen** Sie – mit Anderen **zusammen**!

# Wie läuft *Neues wagen* ab?

## Wie heimsen Sie Erfolg ein?



1. Abwehr:	Früher war alles besser!
2. Bewusstsein:	Wie kann ich etwas positiv verbessern?
3. Vorbereiten:	Was muss ich dafür tun? (mein Maßnahmenplan)
4. Handeln:	Wie setze ich das um?
5. Dranbleiben:	Was tue ich, wenn das alles nicht klappt? (Rückfälle managen)
6. Stabilisieren:	Wie kann ich meinen Erfolg feiern?

### Wie gewinnen Sie Ihre Mitarbeiter für *Neues*?

- TRANSPARENZ T
- OFFENHEIT O
- BETEILIGUNG B
- AKTIONEN A
- KONSEQUENZ K

Wer weiß, wohin die Reise geht, segelt lieber mit!



## Chancen von Kooperationen

- Angebot geballter Fachkompetenz aus einer Hand
- Gewinnen verlorener/stabilisieren bedrohter Märkte
- Erschließen neuer Märkte/Marktsegmente
- Gewinnen neuer Kundengruppen durch Zusammenführen
- Erhöhen der Wettbewerbsfähigkeit

## Chancen von Kooperationen

- Vernetzen Ihrer Kompetenzen → Konzentrieren auf Stärken, ausgleichen von Schwächen
- Verbessern der Auslastung
- Verbessern des Service-Angebots
- Kosten- und Effizienzvorteile durch eingespielte Teams
- Verbessern Ihrer Innovationskraft durch kollegialen Austausch

1. Schenken Sie Ihren Partnern von Beginn an bewusst Ihr Vertrauen.
2. Suchen Sie gezielt nach Partnern, die wirklich zu Ihnen passen, so dass Sie wechselseitig geben und nehmen können.
3. Die Unternehmensleitungen müssen die Kooperation ernsthaft wollen und betreiben.
4. Arbeiten Sie bewusst auf deutlich erkennbaren Nutzen für alle Partner hin.

5. Lernen Sie Ihre Partner in gemeinsamen Projekten durch Erfahrung kennen.
6. Reibung und Missverständnisse gehören dazu. Klären und lösen Sie Probleme frühzeitig und offen.
7. Öffnen Sie sich und Ihr Unternehmen für Ihre Partner schrittweise und weitgehend.
8. Planen Sie gemeinsame Zukunftsprojekte und schaffen Sie eine gemeinsame Perspektive.

---

**Wie** können –sie nun wirklich  
*Neues wagen* und Erfolge einheimen?

**Antwort: Just do it!**

---

Vielen Dank für Ihre  
tiekmaskremfuA