

BEITRAGSSERIE „WANDEL BRINGT DEN UMSATZ UND DIE RENDITE VON MORGEN“

BEITRAG 7: „IN DIE NÄCHSTE LIGA AUFSTEIGEN WOLLEN!“



In welcher Liga spielt Ihr Unternehmen? In welcher Liga spielen Sie persönlich? In welcher Liga wollen Sie spielen?

Die Fragen irritieren vielleicht. Was haben mein Unternehmen oder ich mit einer Liga zu tun?

Ligen kennen wir aus dem Mannschaftssport. Fussball, Handball, Basketball, Eishockey, Volleyball oder ähnliche Sportarten sind in Ligen organisiert. Es gibt nach Leistungsniveau unterschiedliche Spielklassen. Ganz pauschal, je höher die Liga, umso höher das Niveau, die Leistungsfähigkeit bzw. die Professionalität der Mannschaften und ihrer Spieler.

Das Spiel dauert in allen Klassen gleich lange, aber die Qualität ist je nach Liga unterschiedlich. Anders formuliert, ich kann das Gleiche machen in ganz unterschiedlichen Qualitäts- und Professionalitäts-Leveln.

Auffallend ist auch, dass je höher die Liga umso intensiver trainiert wird. Je höher die Liga, umso systematischer, zielstrebi-ger und konsequenter wird an allen Rädchen des Erfolgs im Training gearbeitet, um es im Spiel gewinnbringend umsetzen zu können.

Was haben diese Erfahrungen aus dem Sport mit Unternehmen, was hat das mit mir persönlich zu tun?

Seite 2

Aus meiner Sicht ganz viel. Daraus lässt sich ganz viel lernen und übertragen auf Unternehmen und mich als Person.

Ich kenne viele Unternehmen, Geschäftsführer, Führungskräfte und Mitarbeiter, die bewegen sich in ihrer Liga/ihrem Niveau/Kontext. Sie leben gut damit. Aber wenn sie an ihre Grenzen stoßen, fehlt ihnen das Wissen, dass es für das Gleiche noch andere und höhere Ligen gibt. Das ist in ihrem blinden Fleck. Außerhalb ihres Blickwinkels und ihrer Perspektive.

Wenn wir an Grenzen stoßen, gilt es das auf ein höheres Niveau zu bringen, um es zu überwinden. Bisherige Bordmittel reichen nicht. Deswegen gilt es ständig zu reflektieren, zu trainieren und sich verbessern zu wollen.

Wir sind gut beraten, in die nächste Liga/auf das nächste Niveau aufsteigen zu wollen.

Unternehmen wie Personen haben ihre Stärken und Schwächen. Manches auf höherem Level und manches auf niedrigerem Level. Vielen reicht es, das Vorhandene bewahren zu wollen. Meist wird das bewahrt, womit früher Erfolge erzielt wurden. Aber die Zeiten ändern sich. Das Erfolgreiche aus der Vergangenheit ist nicht mehr das Board-Werkzeug für den heutigen oder zukünftigen Erfolg.

Die Welt, die Märkte, die Arbeitswelt und mein persönliches Umfeld sind ständig im Fluss: Es ist aus meiner Sicht eigentlich ein Eigentor, sich an seinen Gewohnheiten und seinen Haltungen festzuhalten und über und durch seine Zeit tragen zu wollen. Und ich erlebe immer wieder, der Bumerang kommt zurück für zu lange festhalten.

Das Ligamodell zeigt, erst mit einer inneren Überzeugung des Aufsteigen Wollens werden Entwicklungen und Wandlungen möglich, für Unternehmen wie auch für mich als Person. Es gehört aber auch das Wissen dazu, es bedarf immer wieder Training, um evolutiv Fortschritte erzielen zu können.

Das kann, soll und darf mit Gelassenheit und Leichtigkeit gehen. Nicht verbissen oder engstirnig. Entscheidend ist auch hier meine/unsere Haltung. Mutig dranbleiben. Mit Offenheit und Konstruktivität immer wieder reflektieren und neue Wege entdecken und gehen. Als Organisation und als Person.

Seite 3

In unserer heutigen Zeit ist und wird das zunehmend existenziell. Werden Sie zu einer lernenden Organisation! Tragen Sie als Geschäftsführer diese Haltung in ihr Unternehmen! Sind Sie als Person bereit zum lebenslangen Lernen.

Aufsteigen wollen, setzt Kräfte frei und fördert die Entfaltung, Vitalität und Agilität. Alles Attribute, die mehr denn je gefordert und deswegen zu fördern sind.

Es ist sehr motivierend und bereichernd, aufsteigen und gewinnen zu wollen. Es gibt Flügel und Aufwind. Es fördert das innere Wachstum.

Bernd Pirl
GF - Consultant

P.S.: Falls Ihnen der Artikel gefällt, klicken Sie auf „Gefällt mir“ oder „Teilen“, um ihn auch anderen Interessierten aus Ihrem Netzwerk zugänglich zu machen.

Weitere Beiträge von mir finden Sie auf meiner Homepage unter:
<http://www.pirl-consulting.de/index.php/beitraege.html>

Ich freue mich über Ihre Kommentare und über den Besuch auf meiner Homepage.

Vielen Dank!

Seite 4

VITA BERND PIRL:

- >> Diplom-Kaufmann, Jahrgang 1957
- >> Berater mit Geschäftsführungserfahrung
- >> 1981 bis 2000:
Kaufmännische Laufbahn in der mittelständischen Industrie,
- >> Entwicklung vom Assistenten bis zum Kaufmännischen Geschäftsführer
- >> seit 2001:
Bernd Pirl Consulting für Unternehmensführung und -entwicklung

MEINE BERATUNGSPHILOSOPHIE

- >> Leistungsfähiger werden in Organisation, Management, Führung und Kultur des Unternehmens, um eine bessere Leistung im Unternehmen zu ermöglichen!
- >> Mit höherer Leistungsfähigkeit eine bessere Leistung ermöglichen!
- >> Wie im Sport:
Durch Training leistungsfähiger werden, um im Spiel / Wettkampf bessere Leistung bringen zu können!

MEIN BERATUNGSANSATZ

- >> Respekt, Wertschätzung und Konstruktivität
- >> Ich fühle mich gleichermaßen der Leistung und den Menschen in Unternehmen verpflichtet!
- >> Ich arbeite integrativ auf der Sachebene, an den zwischenmenschlichen Beziehungen und an den Haltungen in Unternehmen!
- >> Mein Vorgehen ist lösungs- und lernorientiert!

Pirl Consulting
Karl-Fanz-Straße 8
77815 Bühl

Telefon: +49 (0) 7223 - 97 17 98
Telefax: +49 (0) 7223 - 97 17 99
Mobil: +49 (0) 171 8000 324

info@pirl-consulting.de
www.pirl-consulting.de