

## **Unternehmenscoaching: Firma Klar (Name wurde geändert)**

### **Ausgangssituation:**

Der Geschäftsführer der Firma Klar mit seinen Filialen wird seit dem 30.09.2009 von Sabine Oberhardt GmbH & Co.KG mit Quantec® im Unternehmenscoaching begleitet. Er hatte ein Stammhaus und 2 Filialen, zum damaligen Zeitpunkt einen Umsatz von 1.100.000 € und einen Gewinn von 20.000 €. Die Rentabilität lag bei 1,8%.

### **Beratungstermin am 30.09.2009:**

Der Geschäftsführer teilte mir an diesem Termin mit, dass er so ausgepowert ist, dass er sich nicht mehr auf seine Ziele und seine Strategie konzentrieren kann. Er benötigt dringend Unterstützung um sich über seine weiteren Ziele klar zu werden und sein Unternehmen strategisch professionell auszurichten.

Folgende Punkte waren ihm besonders wichtig:

- Er wollte eine klare Zieldefinition bis zur Rente haben und aus seinem „Hamsterrad“ entkommen.
- Zu erkennen wie er seine Strategie optimiert.
- Er wollte Klarheit, ob er eine Geschäftspartnerschaft noch länger aufrecht erhalten will.
- Seinen Bekanntheitsgrad und sein Image optimieren und verstärken
- Sein Alleinstellungsmerkmal klarer definieren.
- Seinen Gewinn steigern.
- Die Mitarbeiter sollten ihn mehr unterstützen und besser verkaufen.
- Seine eigene Persönlichkeit in Balance bringen, damit er mehr Zeit für sich und seine Familie hat (hier wurde parallel mit Quantec® gearbeitet).

Herr Klar hat ein extrem großes Engagement in der Umsetzung gezeigt. Er hat unsere Termine nachbereitet und kam auch sehr gut vorbereitet in die nächsten Coachings.

### **Lösungsansatz und konkreter Auftrag:**

1. Steigender Umsatz mit höheren Gewinnen
2. Mitarbeiter, die hochmotiviert und teamorientiert verkaufen
3. Kunden, die sein Geschäft weiterempfehlen und gerne kaufen
4. Mehr Verkauf über das Internet
5. Verbesserung der Migräneanfälle

### **Bemerkung von Sabine Oberhardt:**

Im Verlauf des Coachings wurden folgende Punkte erarbeitet: Ziele, Strategie, Selbstwert, Ursachen und Wirkung, Mitarbeiter, Verantwortung, Arbeitsumfeld, Mitarbeitermotivation, Selbstdisziplin, Freiheit und Lebensqualität, Umsetzung. Sabine Oberhardt machte einen Scan mit Quantec® des ursprünglichen Unternehmens und der Filialen. Alle Maßnahmen wurden durch die Besendung mit den Quantec®-Informationen unterstützt.

### Zielformulierung für den Scan mit Quantec®:

Vollkommene Harmonisierung aller Blockaden, damit das Unternehmen Klar, ein erfolgreiches, engagiertes, kundenorientiertes Unternehmen ist, hoch motivierte Mitarbeiter hat und den bestmöglichen Gewinn erzielt. So oder besser zum Wohle aller.

### Folgende Veränderungen ergaben sich bis Mitte 2010:

- Trennung vom Geschäftspartner und Auflösung einer Filiale
- Neueröffnungen
- Gewinnsteigerung um € 20.000
- Entlassung eines langjährigen Mitarbeiters, dieser hatte das Unternehmen schon jahrelang betrogen und dies kam jetzt zum Vorschein.
- Motivierte Verkäuferinnen, die engagierter, abschlussorientierter und teamorientierter arbeiten

In dieser Zeit konnte der Geschäftsführer seine Strategie optimieren und den Gewinn steigern. Dies hatte zur Folge, dass er sich von einer weniger lukrativen Filiale trennte und eine Neueröffnung an einem anderen Standort durchführte.

Seine Mitarbeiter identifizieren sich seit unserer Zusammenarbeit mehr mit dem Unternehmen und haben ihr Engagement erhöht. Er trennte sich von einem langjährigen Mitarbeiter, welcher ihn betrogen hatte.

Die Situation der Mitarbeiter erschien auch in einem persönlich erstellten HS mit den Einträgen:

<demotivierte Mitarbeiter>

Herr Klar führte daraufhin regelmäßige Mitarbeitergespräche und die Motivation der Mitarbeiter steigerte sich.

<Personalkapazität – Optimale Förderung und Entwicklung des Personals>

Personal handelt nicht im Sinne des Unternehmens - durch diesen Hinweis machte sich Herr Klar einige Gedanken und überlegte wer nicht im Sinne des Unternehmens handeln könnte.

<Das Thema Unternehmensziel: Finanzen sind nicht optimal organisiert>

gab ihm den entscheidenden Impuls die Rechnungsbelege und Quittungen nochmals zu prüfen und er erkannte, welcher Mitarbeiter ihn betrogen hatte.

### Eröffnung der neuen Filiale und Trennung vom bisherigen Geschäftspartner:

Hinweis aus einem persönlichen HS:

- Investitionen sind sinnvoll zum Wohle des Ganzen eingesetzt
- Bilanz ziehen
- Durchsetzungsfähigkeit steigern

Die neue Filiale bzw. die Verschiebung der Filiale ist mir eher zugeflogen – er fuhr eines Morgens an dem Ladenlokal vorbei und da sprang ihn die Idee an. Die Trennung von der alten Filiale hatte ihn sehr erleichtert, es wurde ihm bewusst, dass er das schon lange hätte machen sollen. Bei der neuen Filiale ging er mit Leichtigkeit und Freude an die Aufgabe diese aufzubauen. Die Gewinnentwicklung lag bis zum Mitte Mai genau im Plan. Die **Gewinnentwicklung** ist bei einem **Plus von 60%** wie bei den anderen Filialen.

### **Lebensqualität:**

Hinweis in einem persönlichen HS von Herr Klar:

- Datenbank Geomantie: Symbol
- Arbeitsplatz: keine saubere Aktivzone

Nachdem wir über die Symbole in seinem Umfeld gesprochen hatten, wurde durch einen kinesiologischen Test die Leuchte über Hr. Klar als Symbol definiert. Er ersetzte diese. Auch sein Flur wurde neu gestrichen.

### **Aufbau der neuen Filiale und Gewinnentwicklung**

#### **Auswahl der Datenbanken:**

Sabine Oberhardt wählte für den Generatorlauf insgesamt 38 Datenbanken durch einen kinesiologischen Test aus, der nach 99 Durchläufen insgesamt 58 Einträge lieferte.

#### **Besendungsintervalle:**

Sabine Oberhardt arbeitet seit 2007 sehr intensiv mit Quantec® im Unternehmenscoaching und in der Persönlichkeitsentwicklung. Die Besendungsintervalle werden von Sabine Oberhardt kinesiologisch getestet.

Intervall: 3 Stunden

Sendedauer: 12 Sekunden

#### **Interpretationshilfen:**

Nach dem Generatorlauf stellte Sabine Oberhardt verschiedene Interpretationshilfen zusammen, damit in dem Auswertungsgespräch die Analyse sehr genau und effizient besprochen werden konnte. Hier erkannte der Geschäftsführer konkrete und absolut nachvollziehbare Maßnahmen. Er war über die konkreten Aussagen sehr positiv überrascht und bestätigte diese.

#### **Zusätzliche Aktivitäten von Sabine Oberhardt:**

Durch die Analyse der **Persönlichkeit über Insights®** wurden ihm die Zielformulierung und seine Wirkung auf seine Mitarbeiter bewusst. Er erlernte Strategien die Mitarbeiter typgerecht zu motivieren und die Kommunikation zu verbessern.

Sabine Oberhardt entwickelte mit einem Professor für die unterschiedlichen Persönlichkeitstypen entsprechende Düfte und Tees, die den jeweiligen Persönlichkeitstyp in Verbindungen mit den Ritualen unterstützen. Durch die individuelle Mischung wird zusätzlich das Unterbewusstsein aktiviert und der Kunde kann aktiv für eine bessere und gesündere Lebensqualität sorgen.

Auch durch die **physiognomischen Analysen** bestimmter Mitarbeiter wurden Verkaufstechniken trainiert, damit die Mitarbeiter ihre Abschlusstechnik optimieren.

Die Migräne wurde von Sabine Oberhardt über CQM (chinesische Quantenmethode) korrigiert und zusätzlich bewellt. Es wurden einige Gegenstände (Beleuchtung) verändert oder ersetzt.

## Ergebnis nach der Beratung/ Besendung innerhalb von 9 Monaten

1. Herr H. Klar konnte den **Gewinn** um **60 % gegenüber dem Vorjahr** steigern.
2. Ein Mitarbeiter wurde gekündigt, dafür eine sehr engagierte Verkäuferin eingestellt, die Herrn Klar bei den neuesten Trends aktiv und zielorientiert unterstützt und ergänzt.
3. Die Verkaufsflächen wurden kundenorientierter und übersichtlicher gestaltet.
4. Die Angestellten identifizieren sich mit dem Unternehmen.
5. Die Motivation und die Teamorientierung wurden erhöht.
6. Mehr Zeit für die strategische Ausrichtungen und die Ziele.
7. Die Migräne hat sich reduziert und seine Lebensqualität erhöht.

Sabine Oberhardt betreut das Unternehmen in regelmäßigen Abständen. Diese waren zu Beginn der Zusammenarbeit intensiver. Coachings fanden jeden Monat statt. Mittlerweile finden die Coachings in einem Abstand von 6 Wochen bis drei Monaten statt, die Bewellung und die Arbeit mit Quantec® läuft auf ausdrücklichen Kundenwunsch weiter.