

Herzlich willkommen bei RTC-online



Thema heute, 20.01.2020:

„Turbulente Entwicklungen in der Wirtschaft – was bedeutet das für Coaches?“

Dr. Anja Henke,

Beginn: 18:00 Uhr

Ende: 19:30 Uhr

Bitte beachten:

Diese Veranstaltung wird inclusive Präsentation, Diskussion, Chat und persönlichen Beiträgen **aufgezeichnet und in das Archiv des RTC mit freiem Zugriff eingestellt.**

Mit Ihrer Teilnahme an der Veranstaltung erklären Sie sich mit diesem Vorgehen **einverstanden.**

Bitte schalten Sie während der Präsentation Ihr Mikrofon auf «Stumm**», um Nebengeräusche zu vermeiden. Sie können sich für Wortmeldungen jederzeit einschalten oder den Chat verwenden.**

Wer ist der Roundtable der Coachingverbände?



Der RTC ist die Interessensgemeinschaft der wichtigsten Coachingverbände. Er vertritt rund 90% der professionellen organisierten Coachs.

Was sind die Ziele des RTC?

Der RTC

- unterstützt die Aktivitäten zur Professionalisierung und legt Wert darauf, diese Aktivitäten zu verknüpfen
- fokussiert seine Aktivitäten auf das Thema Qualität und Professionalität
- verfolgt das Ziel, die Profession Coaching im europäischen Markt eindeutig im Sinne des vereinbarten Positionspapiers zu prägen.

RTC-online :

- monatlicher fachlicher Austausch für alle am Coaching Interessierten
- Coaching greifbar und messbar machen
- Qualitätsfragen und -Diskussionen sind erwünscht

Welche Themen bietet RTC- online an?



Themen und Termine auf:
<http://www.roundtable-coaching.eu/>

Wer sind Ihre Ansprechpartner?

[Jürgen Bache](mailto:j.bache@roundtable-coaching.eu) E-Mail: j.bache@roundtable-coaching.eu

[Sabine Preusse](mailto:s.preusse@roundtable-coaching.eu) E-Mail: s.preusse@roundtable-coaching.eu

[Markus Kämmerer](mailto:m.kaemmerer@roundtable-coaching.eu) E-Mail: m.kaemmerer@roundtable-coaching.eu

[Jürgen Andrae](mailto:j.andrae@roundtable-coaching.eu) E-Mail: j.andrae@roundtable-coaching.eu

[Lutz Salamon](mailto:l.salamon@roundtable-coaching.eu) E-Mail: l.salamon@roundtable-coaching.eu



- / Analysis
- / Strategy
- / Change



**Turbulente Entwicklungen in der Wirtschaft –
was bedeutet das für Coaches?
RTC-Online, 20. Januar 2020**

Inhalt

Was Sie erwartet

	Seite
• Worum es heute geht	2
• Vorstellung Dr. Anja Henke	3-4
• Deutsche Unternehmen	5-8
• Chancen für Wachstum	9-12
• Wachstum und Veränderung – Basis ist das Umdenken	13-16
• Der Schlüssel – getrennte Welten verbinden	17
• Beispielhafte Strategien für Coaches	18-25
• Zusammenfassung und Maßnahmen	26
• Kontakt	27

Worum es heute geht

Turbulente Entwicklungen in der Wirtschaft – was bedeutet das für Coaches?

- Unternehmen lassen **viele Chancen** liegen – für Innovation, Wachstum, Veränderung.
- Das ist eine **Verschwendung von Ressourcen**, die wir uns nicht leisten können.
- Ein Hauptgrund ist die **Dominanz der Zahlen** in der Wirtschaft. Dabei wird übersehen, dass Zahlen von Menschen gemacht werden.
- So kommt es, dass Führungskräfte **in immer engeren Bahnen** nach Verbesserungen suchen, besonders in Restrukturierungen. Das führt Unternehmen in den Niedergang.
- **Coaches können viel tun, um das zu ändern.**
- Hier sind **beispielhafte Strategien und Rollen**, die Coaches übernehmen können.
 1. Neue Standpunkte eröffnen
 2. Zugang zu inneren Ressourcen ermöglichen
 3. Entscheidende Fähigkeiten aufbauen
 4. Führung stärken
 5. Zusätzliche Prozesse fördern, gerade für die Zusammenarbeit
- Wenn Sie mögen, entwickeln Sie direkt **Maßnahmen**, um dies umzusetzen.

Vorstellung – Dr. Anja Henke

Gründerin und Geschäftsführerin der Carpe Viam GmbH



Dr. Anja Henke
Die Wachstumsexpertin

- Promotion in der Humangenetik am Klinikum der Universität Heidelberg
 - Kartierung der pseudoautosomalen Region der menschlichen Geschlechtschromosomen als Teil des „Human Genome Project“ (HUGO)
- 6 Jahre Top Management Beratung bei McKinsey
 - Interne Auszeichnung für eine Wachstumsstrategie
 - Projektleitung für Wachstumsstrategien (Chemie, Stahl), zwei Jahre in Süd-Korea, China und anderen asiatischen Ländern
 - Schwerpunkte Innovations- und Technologiemanagement
- 19 Jahre Unternehmerin – Gründerin und Geschäftsführerin von Carpe Viam
 - Die Wachstumsexpertin, gerade in gesättigten Märkten
 - Leitung zahlreicher Erfolgsprojekte für nationale & internationale Klienten im In- und Ausland
 - Erfinderin der einzigartigen Wachstumsformel „9 Schlüssel für Wachstum“
 - Zertifiziert als Coach nach den Standards der International Coach Federation (ICF)
 - Buchautorin im Springer Gabler Verlag und Autorin zahlreicher Fachartikel, u.a. in capital.de und ZDFonline
 - Key Note Speakerin



Mein Warum – die Vision von Carpe Viam

**Carpe Viam – für Wachstum,
Wohlstand und eine sichere
Zukunft**

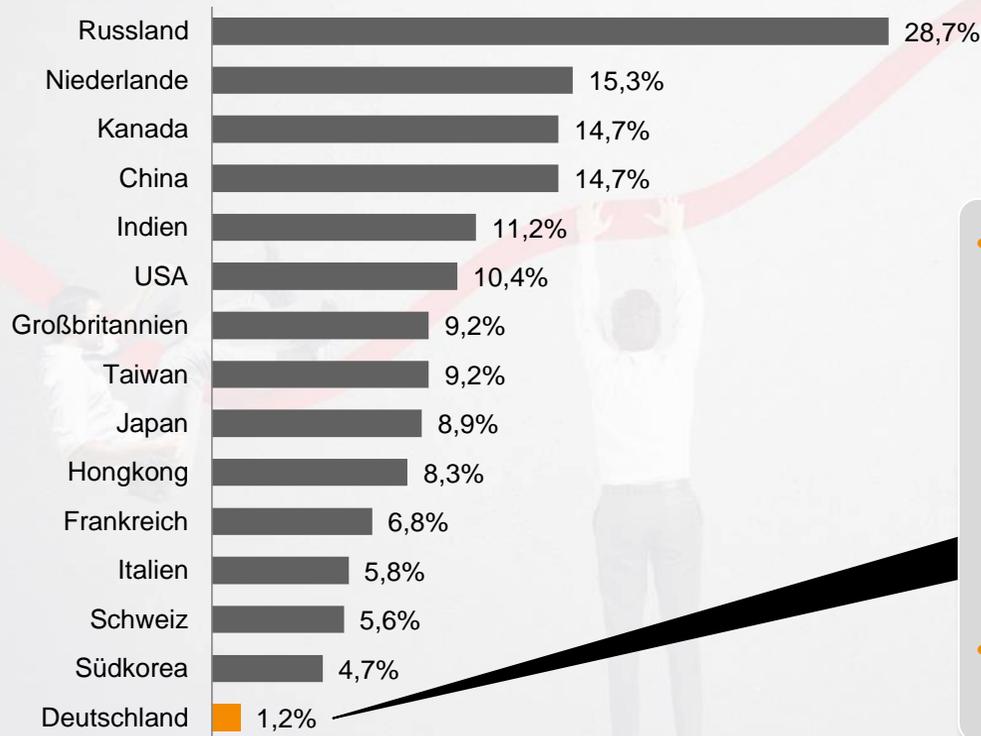
Es ist unsere Vision, Menschen und Organisationen wachsen zu sehen, balanciert und nachhaltig, basierend auf den ihnen inne wohnenden Stärken, um Wohlstand zu ermöglichen.



Damit bauen wir Brücken in eine sichere Zukunft, stabile und breite Brücken, über die viele Menschen gehen können.

Deutsche Unternehmen: Schwach in Wachstum und Profit

Umsatzentwicklung der Top 1.000 Unternehmen 2018 im Vgl. zu 2017



- Deutschland international weit abgeschlagen
 - Geringes Umsatzwachstum
 - **Gewinneinbruch um 10%**, wo alle anderen Länder deutlich wachsen
 - Sogar Länder wie Frankreich und Italien schneiden besser ab
- Das mindert die Finanzkraft und damit die künftigen Chancen auf Wachstum

Deutsche Unternehmen: Schwach in Wachstum und Profit

Banken in Deutschland sind nicht mehr relevant

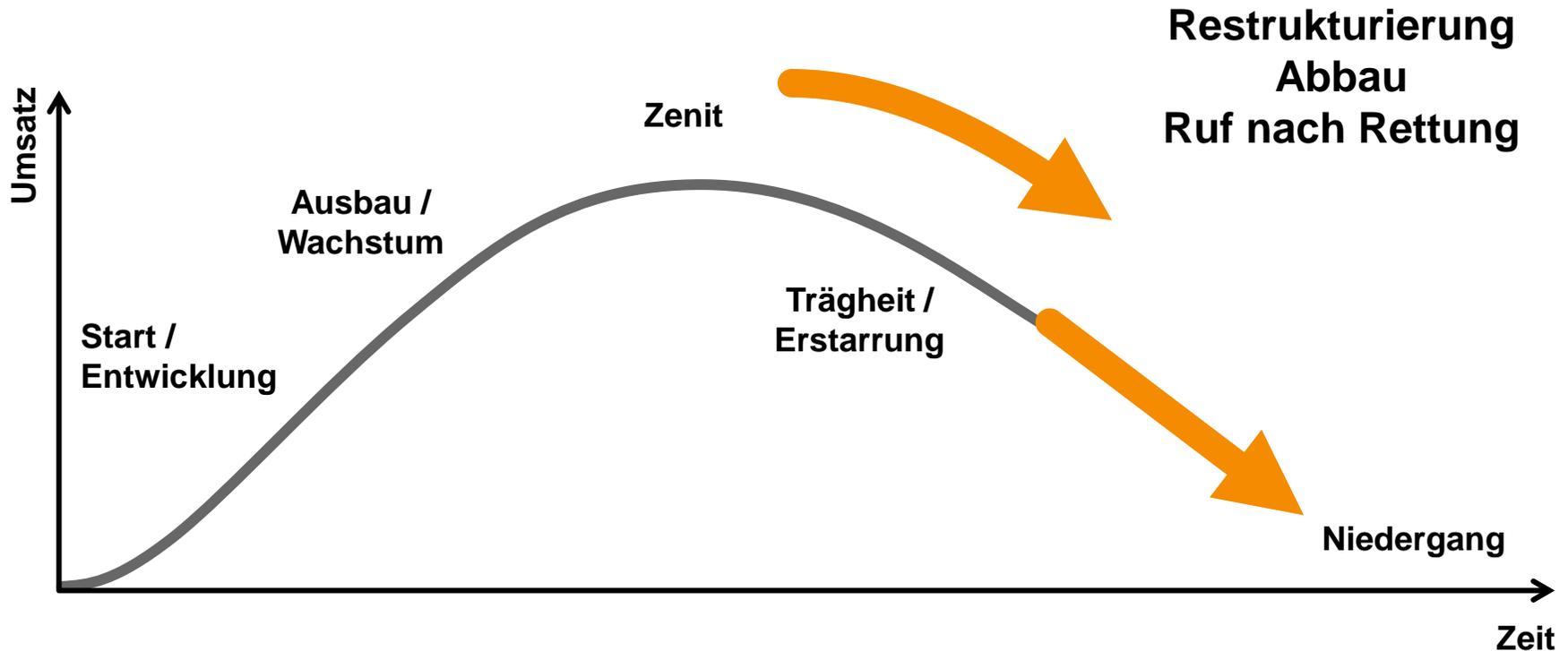
Marktkapitalisierung* der Top-10-Banken weltweit (Ende 2017) in Mrd. Euro



* Marktkapitalisierung zum 31.12.2017
Quelle: Accenture Research; Capital IQ

Deutsche Unternehmen: Für viele ist die beste Zeit vorbei

Die Wachstumskurve – wo steht das Unternehmen?



Deutsche Unternehmen: Restrukturierung hilft nicht

Nur 1/3 der Restrukturierungen führt zu besseren Ergebnissen

1/3 der Fälle: gesteigerte Ergebnisse

- Produktivität steigt durch Aufbau einer Basis für nachhaltigen Erfolg (Haltung, Strategien, Kompetenzen)
- Potenziale im bestehenden Geschäft ausschöpfen

- Durch Zukunftsstrategien Momentum schaffen

1/3 der Fälle: gleichbleibende Ergebnisse



1/3 der Fälle: sinkende Ergebnisse

- Produktivität sinkt durch weniger Motivation, Vertrauen und Loyalität
- Schwächen treten zutage und resultieren in weiterem Leistungsabfall

- Unklare Zukunftsperspektiven führen in die Abwärtsspirale

Chancen für Wachstum: Die Welt ist voll davon

8 Trends ermöglichen allen Unternehmen enormes Wachstum

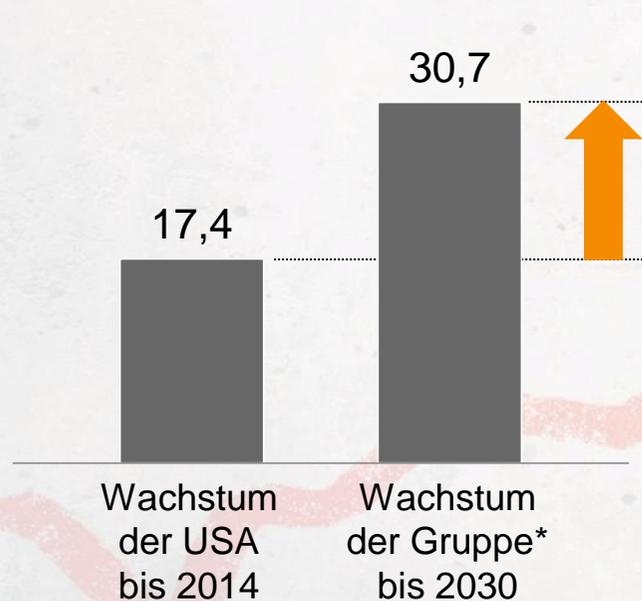


Quelle: Nach Bain & Company (Hg) – The Great Eight. Trillion-Dollar Growth Trends to 2020. (2011)

Chancen für Wachstum: Westliche Märkte sind voll davon

Die Märkte wachsen weiter

Wachstum bis 2030 in Mrd. USD



Alleine in dieser Ländergruppe werden bis 2030 knapp

2 x USA

Hinzuwachsen!

Afrika, Restasien und Lateinamerika sind nicht einmal berücksichtigt!

* USA, EU, China, Brasilien, Indien, Russland, Korea
Quelle: Prognose Simon Kucher 2018

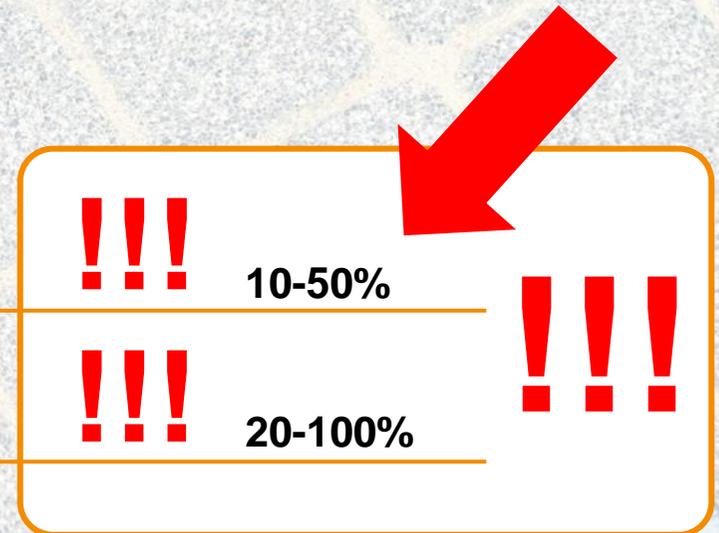
Chancen für Wachstum: Die Unternehmen sind voll davon

Enorm hohe Potenziale sind ungenutzt – Geld auf der Straße

- Höhe der ungenutzten Potenziale (in %)

– Chancen für mehr interne Produktivität:

– Wachstumschancen am Markt:



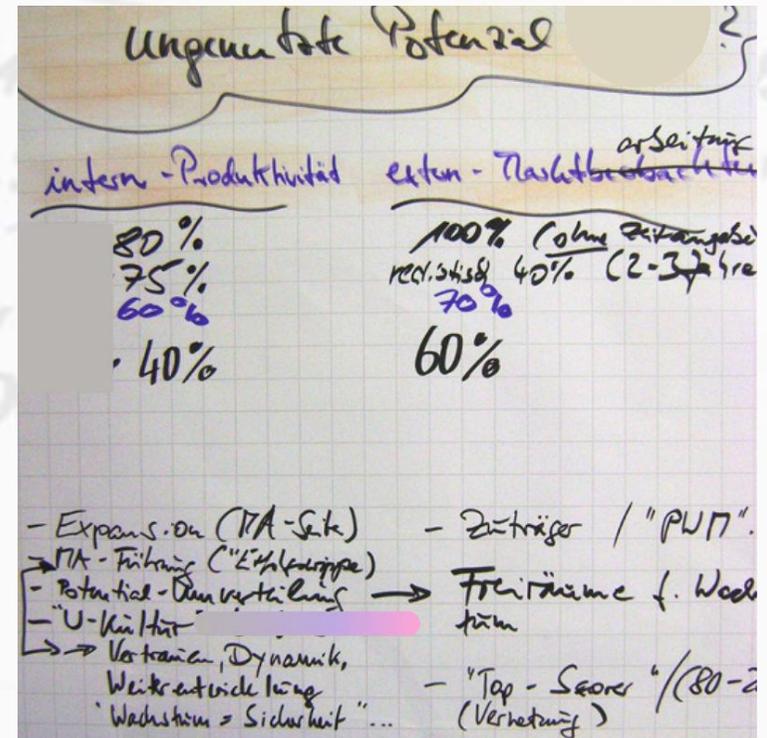
Chancen für Wachstum: Wie viel Geld auf der Straße liegt!

Beispiel: Führungsteam in einer Bank

Vierköpfiges Führungsteam einer Bankfiliale mit rund 40 Mitarbeitern

Ungenutztes Potenzial (Auszug / anonymisiert)

- Wie hoch ist das ungenutzte Potenzial?
 - Intern in der Produktivität
 - Extern in der Marktbearbeitung
- Was sind die Ansatzpunkte, um diese Potenziale zu nutzen (Auszug)



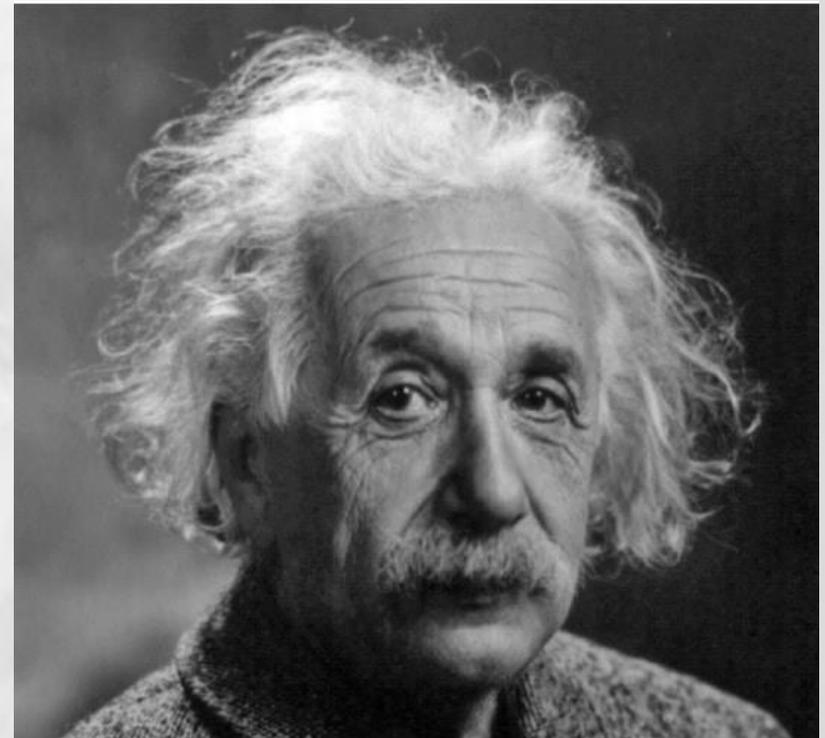
Quelle: Ergebnisse aus einem Carpe Viam Workshop (anonymisierter Auszug)

Wachstum und Veränderung: Basis ist das Umdenken

Neu denken, dann neu handeln

"Die Definition von Wahnsinn ist, immer wieder das Gleiche zu tun und andere Ergebnisse zu erwarten."

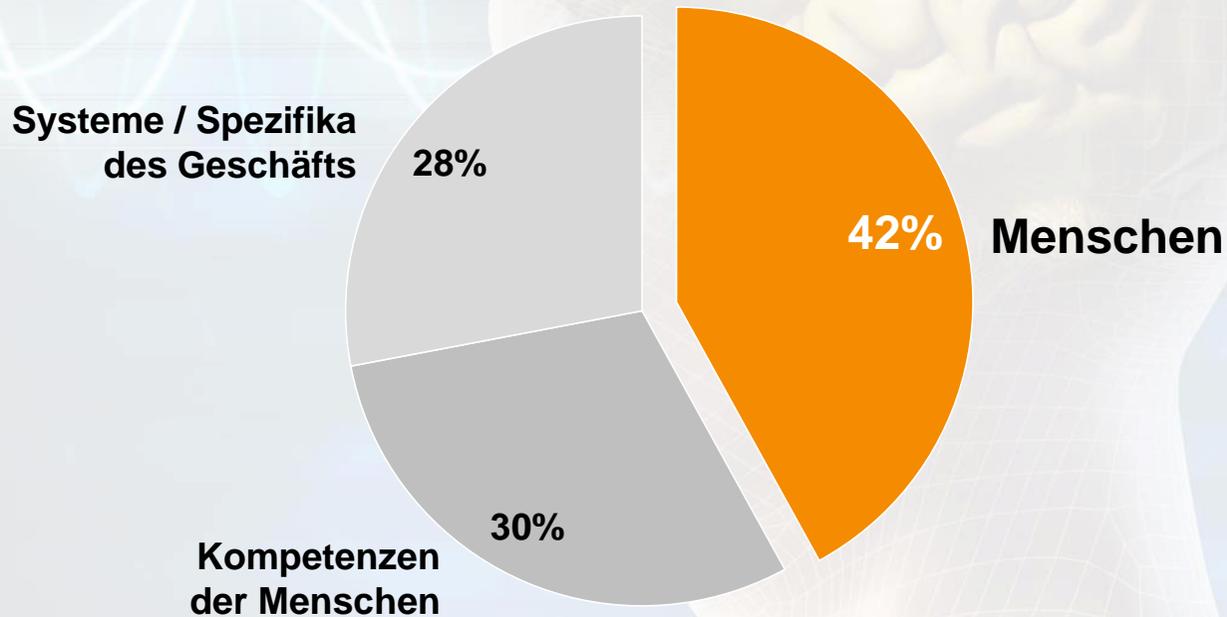
Albert Einstein



Wachstum und Veränderung: Basis ist das Umdenken

Wachstum wird von Menschen gemacht

Was das Wachstum antreibt



Wachstum und Veränderung: Basis ist das Umdenken

5 fundamentale Grundsätze für das Umdenken

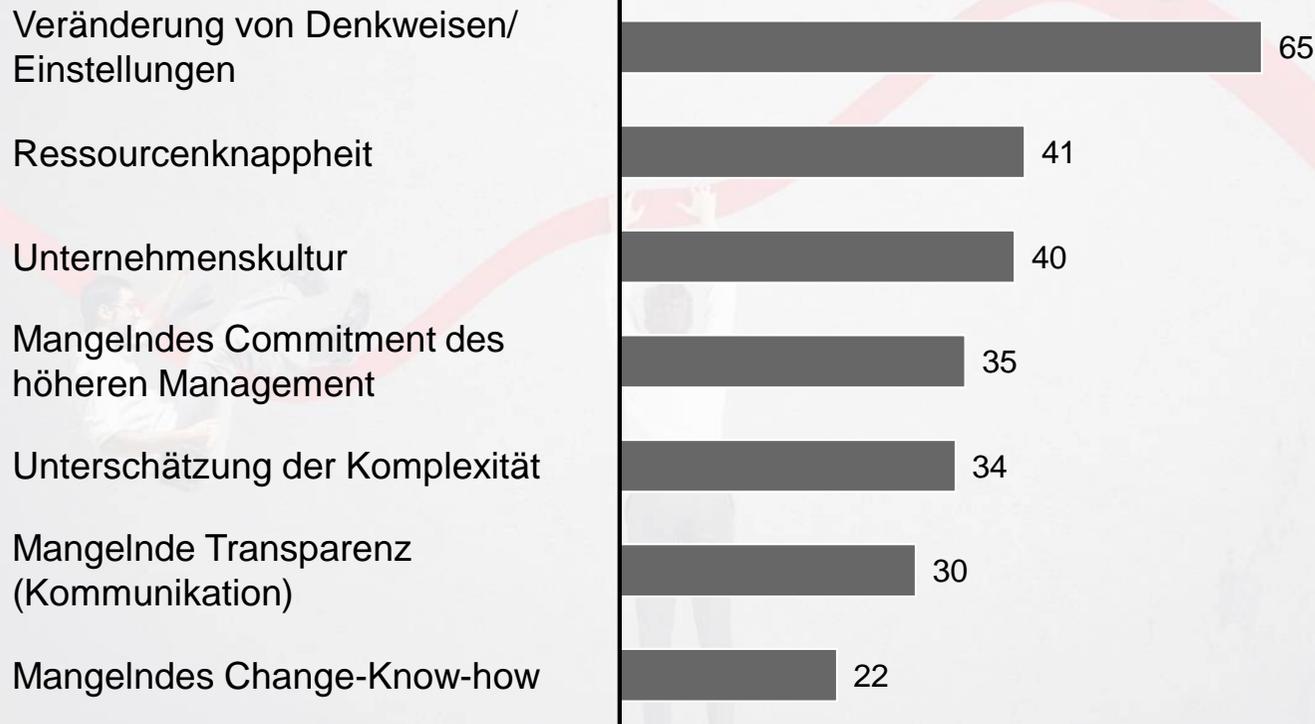
1. Stärken statt Schwächen
2. Ursachen statt Symptome
3. Fakten statt Interpretationen
4. Erneuern statt Bewahren
5. Ressourcen statt Kosten



Wachstum und Veränderungen: Grundlage sind Denkweisen

Gründe für das Scheitern von Veränderungsprozessen

Antworten der Befragten in %



Der Schlüssel: Sonst getrennte Welten verbinden

Menschen / Emotionen UND Business / Ratio

(Business) Coaching

Menschen

Emotionen

HR

Nice-to-have

Strategie und Change

Unternehmen

Ratio / Logik

Business

Must-have

Beispielhafte Strategien für Coaches – Überblick

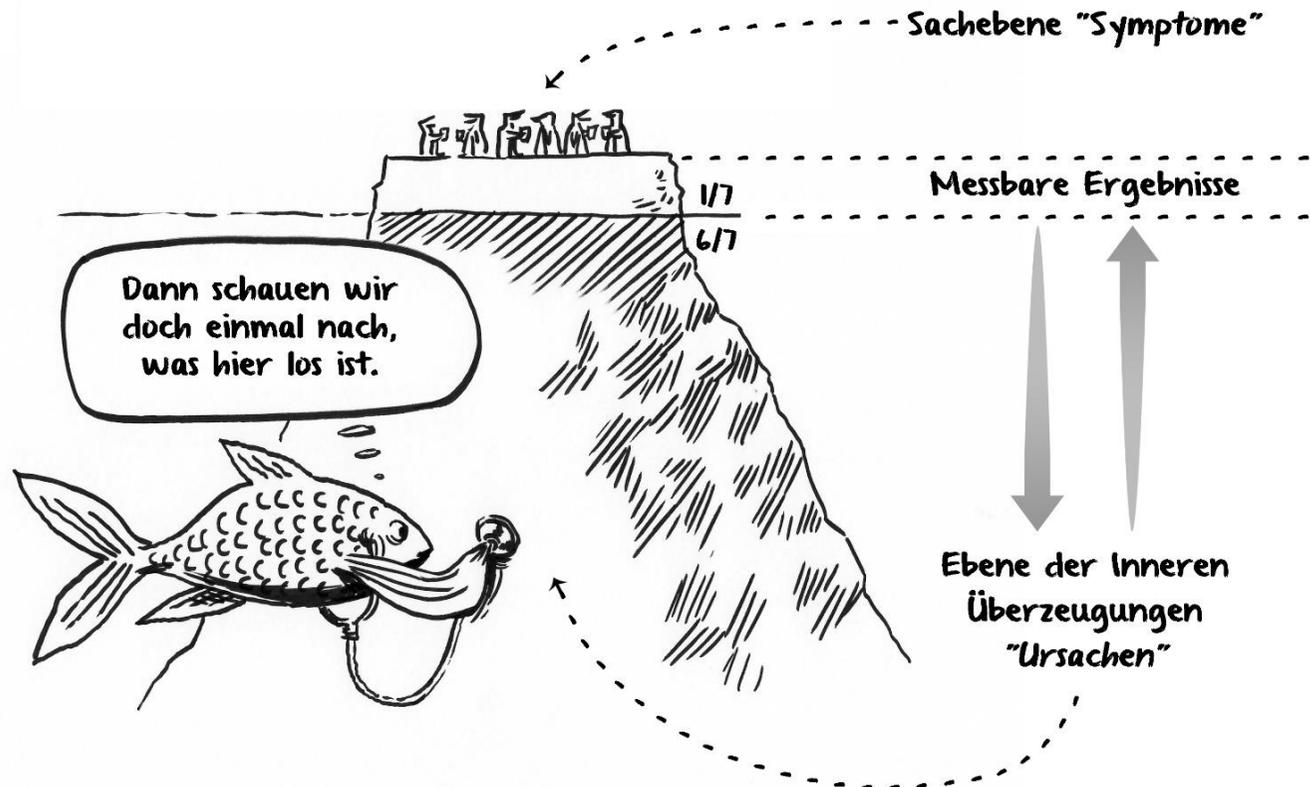
Was bedeutet das für Coaches?

Beispielhafte Strategien und Rollen

1. Neue Standpunkte eröffnen
2. Zugang zu inneren Ressourcen ermöglichen
3. Entscheidende Fähigkeiten aufbauen
4. Führung stärken
5. Zusätzliche Prozesse fördern, gerade für die Zusammenarbeit

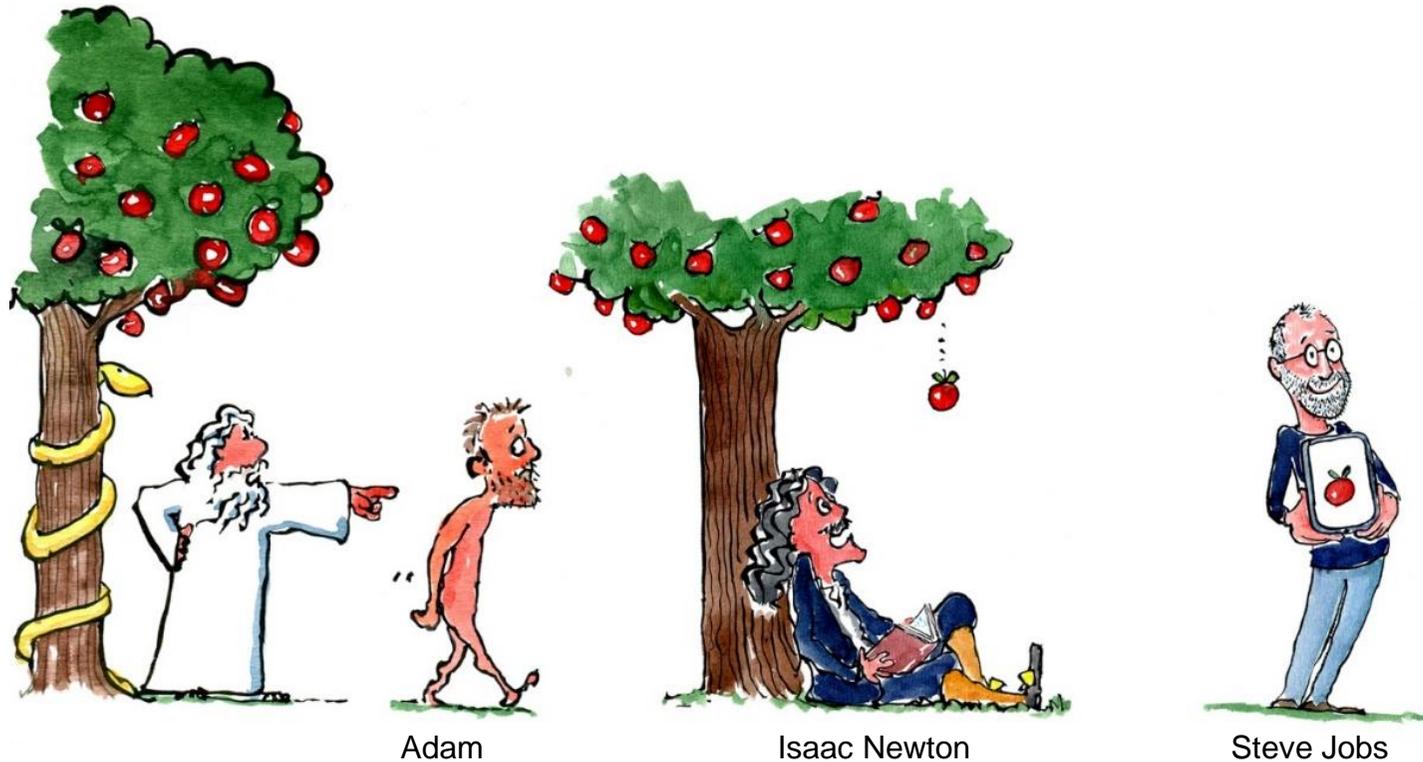
Strategien für Coaches 1: Neue Standpunkte eröffnen (1)

Neu denken, dann neu handeln



Strategien für Coaches 1: Neue Standpunkte eröffnen (2)

Interpretationen von einem Apfel ...



Quelle: Frits Ahlefeldt

Strategien für Coaches 2: Zugang zu inneren Ressourcen schaffen

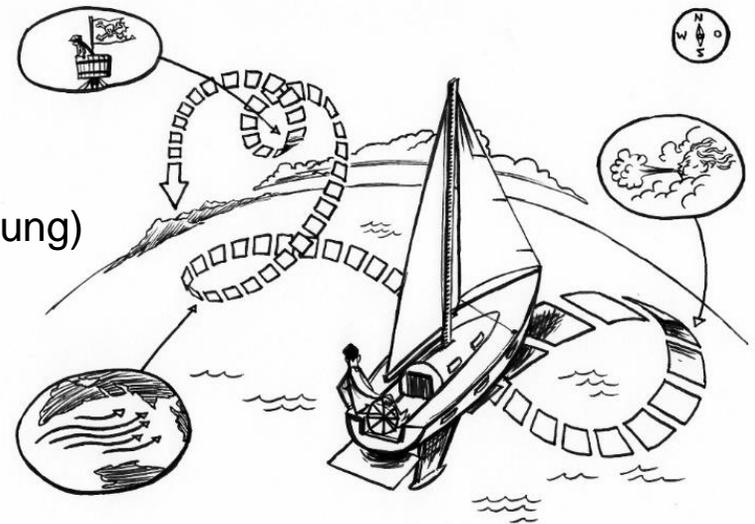
Beispiel: Erfolgsfaktoren für die Umsetzung agiler Arbeitsweisen

1. **Vertrauen**
2. **Eigeninitiative**
3. **Fähigkeit zu teilen**
4. **Selbstreflektion**
5. **Sich auf ein gemeinsames Ziel verständigen**
6. **Kommunikation**
7. **Bereit zur Veränderung**
8. **Konzentration auf das Wesentliche**
9. **Verständnis für Kundenbedürfnisse**

Strategien für Coaches 3: Entscheidende Fähigkeiten aufbauen (1)

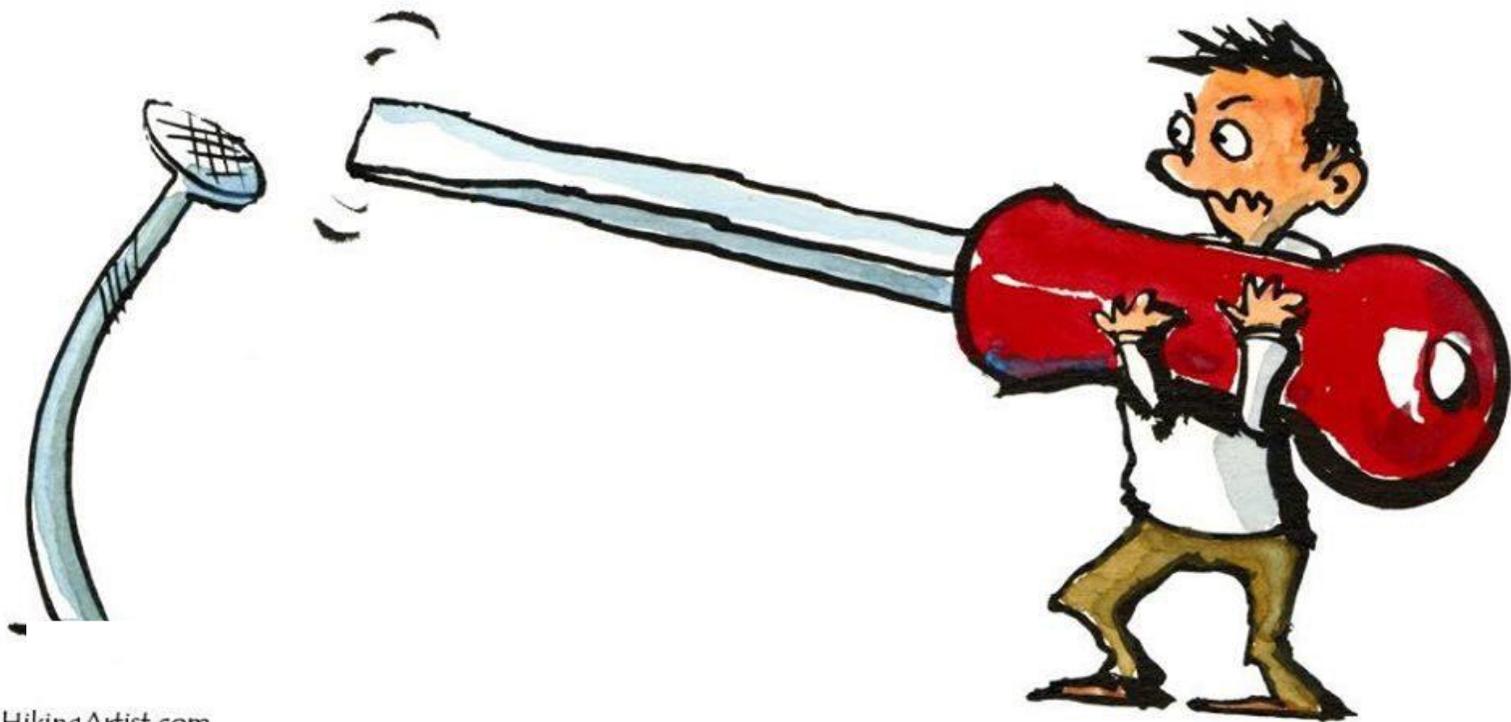
Fähigkeiten für die Zukunft

- Lösung komplexer Probleme
- Kritisches Denken
- Emotionale Intelligenz
- Beurteilung und Entscheidungsfindung
- Kognitive Flexibilität (Flexibilität in der Wahrnehmung)
- Service- und Kundenorientierung
- Kreativität
- Mitarbeiterführung
- Abstimmung mit anderen
- Verhandlungsführung



Strategien für Coachs 3: Entscheidende Fähigkeiten aufbauen (2)

Haben Sie die richtigen Methoden und Kompetenzen?



HikingArtist.com

Quelle: Frits Ahlefeldt

Strategien für Coaches 4: Führung stärken, Menschen entwickeln

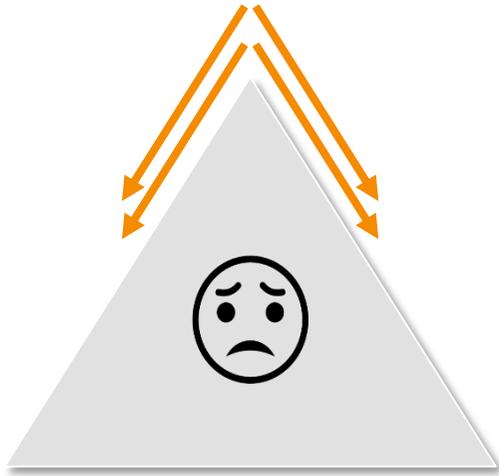


Strategien für Coaches 5: Zusätzliche Prozesse fördern

Top-Down und Bottom-up – etwa um Potenziale für Wachstum zu finden

**Klassisch:
Top-Down & sachlich-rational**

Neue Prozesse, Ergebnis-Controlling, ...



**Carpe Viam: Top-Down & Bottom-Up,
sachlich-rational & mit den Dynamiken**

Einbindung,
Befähigung,
Engpass-
beseitigung



Klare Ziele,
Führung,
Kontinuität

Ihr Maßnahmenplan

Turbulente Entwicklungen in der Wirtschaft – was bedeutet das für Coaches?

- Welche Fragen sind offen?
- Was sind Ihre wesentlichen Erkenntnisse?
- Welche Maßnahmen / Strategien wollen Sie für sich nutzen?





Dr. Anja Henke
Die Wachstumsexpertin

So erreichen Sie uns

Carpe Viam GmbH

Wege zu Wachstum
Analysis Strategy Change

Königsallee 61
D-40215 Düsseldorf
Geschäftsführung Dr. Anja Henke

Phone +49(0) 2 11 301 22 202
Fax +49(0) 2 11 301 22 222
E-Mail contact@carpeviam.com

www.carpeviam.com

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Wir freuen uns immer über Feedback und Anregungen an online@roundtable-coaching.eu

Die nächsten Themen und Termine finden Sie auf: <http://www.roundtable-coaching.eu/>

Vielleicht sehen wir uns demnächst live!

Ihr RTC-online-Team