



Wachstum ohne Blockaden - Praxisbeispiele für ein erfolgreiches Jahr

Liebe Leser,

wo tut es denn weh? Diese Frage bekommen wir üblicherweise gestellt, wenn wir beim Arzt sind. Leider kommt es oft vor, dass man bspw. aufgrund von Rückenschmerzen trotz intensiver Diagnose eine Massage oder eine Salbe verschrieben bekommt.

Mir erging es in der Vergangenheit ähnlich. Von einem Arzt zum anderen wurden meine jahrelang anhaltenden Nacken- und Kopfschmerzen anhand der Symptome behandelt. Irgendwann habe ich die Ursachensuche selbst in die Hand genommen. Heute weiß ich, wozu die leidvolle Odyssee gut war.

Lesen Sie in dieser Ausgabe, wie diese Erfahrung meine Karriere und mein heutiges Verständnis von Unternehmensführung positiv beeinflusst hat.

Ihr Fuat Akar



Gehe ungewöhnliche Wege, um außergewöhnliche Ergebnisse zu erzielen

Ich habe mich aus der Not heraus mit alternativen Verfahren beschäftigt. Wenn der Schmerz groß genug ist, sage ich Ihnen, ist der Mensch offen für neue Wege! Nach ausprobieren von TCM, Akupunktur, Osteopathie und vielem mehr habe ich die Lösung finalerweise in der relativ unbekanntem Brügger-Therapie gefunden. Vor der Behandlung sollte ich mit dem Rücken an die Wand stehen und versuchen mit hochgesteckten Armen mit meinen Händen die Wand hinter mir zu berühren - keine Chance! Meine Hände waren ca. 30 cm weit weg von der Wand.

Dann die Diagnose: Die Ursache für meine Nacken- und Kopfschmerzen lagen in verkürzten Waden- und Bauchmuskeln! Diese wurden gezielt behandelt und ich konnte nach nur 10 Minuten wieder aufrecht stehen und meine Hände berührten die Wand hinter mir. Nach 10 Minuten! Unglaublich! Jahrelange Irrwege auf der Suche nach einer Lösung. All die Massagen direkt am Schmerzpunkt und die Salben, die eine Blockade lösen sollten... Alles nur Symptombehandlung!

Ursachen sind wie Wurzeln und Blockaden wie Unkraut

Ich schreibe diesen Artikel nicht, um in der Apothekenrundschau veröffentlicht zu werden. Die oben beschriebene Situation habe ich im Alter von 30 Jahren erlebt. Was hat dies nun mit Ihnen und Ihrem Unternehmen zu tun, fragen Sie sich sicher?

Diese gewonnene Erkenntnis habe ich damals als Controller nahezu besessen auf die Unternehmensführung übertragen. Ich habe beobachtet, dass wir häufig erfolglos Symptome behandeln und die Ursache irgendwo ganz anders stecken muss. Das ist erst einmal nichts weltbewegendes! Aber darüber hinaus habe ich mir immer zum Ziel gesetzt nur noch Ursachen zu behandeln und keine Symptome! Immer! Generell und immer!

Wenn Sie an einer Stelle im Garten kein Unkraut haben wollen, dann werden Sie sicher die Wurzeln rausreißen und nicht wöchentlich mähen! Das ist Ursachenbekämpfung!

Behandeln Sie schon die Ursache oder noch das Leiden?

Dabei muss man aber beachten, dass nicht nur Prozesse und Abteilungen einen Engpass darstellen können. Deshalb spreche ich zunehmend von Blockaden und immer weniger von Engpässen. Eine Blockade ist wie ein Schmerz im Nacken. Hat man die Blockade erst einmal gefunden, muss es noch lange nicht gleichzeitig die Ursache sein. Wie es in meinem Fall war. Die Ursache lag woanders als vermutet.

Auch im Unternehmensumfeld erkennt man die tatsächliche Ursache nur

schwer und sucht und optimiert vergeblich an der falschen Stelle.

Willkommen in meiner Praxis!

Einmal habe ich erlebt, dass sich fehlende Entscheidungskompetenz im Management als Wachstumsblockade darstellte. Das fehlende Vertrauen des Gesellschafters in das Management war aber die eigentliche Ursache, die diese Blockade für weiteres Wachstum darstellte. Also habe ich die ungewöhnliche Zielsetzung gemeinsam mit dem Management aufgestellt: Wir erfüllen die Erwartungshaltung, wie noch nie zuvor - Ziel ist es, die Erwartung sogar zu übertreffen, um wieder Vertrauen, Freie Handlungsvollmacht und Wachstum zu gewinnen. Was uns innerhalb weniger Wochen ganz gut gelungen ist. Wir lösten diese Blockade auf und konnten folgend über nötige Investitionen in Produkt, Prozess und Vertrieb sprechen.

In einem anderen Fall, stellte die Liquidität und die Kreditlinie bei der Hausbank die Blockade dar. Die eigentliche Ursache war aber nicht das fehlende Kapital, sondern die fehlende Überzeugung des Bankers. Somit haben wir mit einem professionellen Businessplan die Hausbank von unseren Visionen, Strategien und Plänen und einer aussichtsreichen Zukunft überzeugt. Blockade aufgelöst und weiter!

Eines meiner Lieblingsprojekte war ursprünglich ein zu lösendes Prozessproblem. Die Blockade war tatsächlich im Prozess verankert. Im Kick-Off-Workshop stellte sich aber die Stimmung im Management als Ursache heraus. Keine Motivation, Dauerlast, Erschöpfung, keine Hoffnung auf Besserung. Und nun kommt noch so ein externer Vogel, der uns zu exponentiellen Wachstum verhelfen möchte - nicht mit mir! Wie löst man nun so eine Blockadehaltung? Es bringt nichts, die Prozesse und Abläufe zu optimieren, da die Ursache in den Köpfen steckt. Man muss ein Ziel formulieren, das es wert ist dafür zu kämpfen. Dafür zu brennen! Seine Prioritäten dafür umzuschmeißen! Ein gemeinsames Ziel, welches zu 100% von allen Beteiligten getragen und symbolisch auch unterzeichnet wird. Den gemeinsamen Nenner zu finden und das Ziel entsprechend zu formulieren, braucht seine Zeit - keine Frage. Aber es lohnt sich! Die Dynamik, die daraufhin aufkam, war unvergleichlich mit der Stimmung vorher. Was aber noch wichtiger ist: Die Dynamik hält mittlerweile über ein Jahr an und hat in der Zwischenzeit eine erfolgreiche Maßnahme nach der anderen zum Ergebnis gehabt. Und das versprochene exponentielle Wachstum konnte man anhand der Gewinnentwicklung auch erleben.

Ich habe damals aus gesundheitlichen Gründen die Erfahrung gemacht, jahrelang nicht ursachenbezogen therapiert zu werden. Bis jemand wirklich die Ursache gefunden hat und mir innerhalb von 10 Minuten Abhilfe geleistet hat. Diese Vorgehensweise verhilft auch Unternehmen innerhalb weniger Wochen zu gesundem Wachstum, anstatt unnötige Zeit mit langwierige Therapien in Form von Beratungstagen, Powerpoint-Präsentationen und Team-Workshops zu investieren. Auch Sie können dies in Ihrer Praxis umsetzen. Legen Sie los!

Ich wünsche Ihnen persönlich und geschäftlich ein gesundes neues Jahr!

P.S. Schreiben Sie mir ein Kommentar, ein Feedback oder leiten Sie diesen Newsletter an jemanden weiter, der davon profitieren könnte - natürlich nur, wenn Sie mögen. Vielen Dank!

Kontakt | Empfehlung | Veranstaltungen



Sie wollen mehr über echte Produktivität und exponentielles Wachstum erfahren?

[Sehen Sie hierzu das Video zu meiner Impulsrede auf dem "Management Innovation Camp 2016" in Essen.](#)

Sie planen eine Führungskräfteveranstaltung und möchten neue Wege zum Erfolg kennen lernen? Als Experte für exponentielles Wachstum halte ich gerne einen inspirierenden Impulsvortrag auf Ihrem Event und veranschauliche den Teilnehmern, wie durch gezielte Maßnahmen garantiert schon innerhalb weniger Wochen Ihr Gewinn signifikant gesteigert werden kann.

Referenzen zu solchen Ergebnissen, erhalten Sie gerne auf Anfrage.

Wenn Ihnen dieser Newsletter gefallen hat, dann leiten Sie diesen doch einfach weiter.

Ihre Geschäftspartner können sich über folgenden Link als Empfänger eintragen. Dafür bedanke ich mich schon mal recht herzlich!

Im Archiv finden Sie auch weitere Ausgaben, die Sie interessieren könnten.

[Newsletter-Anmeldung](#)

Impressum

PROZESSREICH GmbH
UNTERNEHMENSGESTALTUNG

Ulmer Straße 9 • 71732 Tamm

Fon: +49 7141 13396-31 • Mobil: +49 171 557 1912

Fax: +49 7141 13396-32

mail@prozessreich.de •

www.prozessreich.de

Amtsgericht Stuttgart • HRB 757504
Sitz: Tamm • Geschäftsführer: Fuat Akar

Verantwortlich für den Inhalt:

Fuat Akar

Ulmer Str. 9

71732 Tamm

Umsatzsteuer-ID: DE307089997

DISCLAIMER: Es wird keinerlei Haftung für Übermittlungsfehler, Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben übernommen.

Die Nennung von Produkten anderer Hersteller oder Anbieter dient ausschließlich zur Information und stellt keinen Warenzeichenmissbrauch dar. Hinsichtlich der Auswahl, Leistung oder Anwendung dieser Produkte oder Dienstleistungen wird keinerlei Gewähr übernommen.

Wenn Sie den Newsletter nicht mehr erhalten möchten, können Sie sich [hier](#) abmelden.