

Case-Study

Focus on the outcome. Not the program.



 Sattler & Partner

WIR ARBEITEN MIT
PREISGEKRÖNTEN METHODEN
UND WERKZEUGEN

 **NEWS**
Navigating
In Times
Of Change

 **2Leadership**[®]



Sattler & Partner, eine international tätige Managementberatungsboutique, unterstützt seit 1983 familiengeführte mittelständische Unternehmen in allen Phasen von M&A.

Als Experten für Nachfolgeplanung weiß auch das Team um Andreas Sattler, Gründer und CEO, wie wichtig es ist den Weg für ihn in eine weniger prominenten Rolle bei der Neukundengewinnung zu ebnen.

Ihr Ziel: Stärkung des Netzwerks und der Neukundenakquise der Senior Partner, damit Andreas eine weniger aktive Rolle im Tagesgeschäft einnehmen und sich mehr auf seine Rolle als Hauptgesellschafter konzentrieren kann.

Überblick

„Manchmal erfordern Probleme keine Lösung, um sie zu lösen, sondern Reife, um über sie hinauszuwachsen.“
– Steve Maraboli

Genau das haben wir gefunden, als wir unsere Zusammenarbeit mit Sattler & Partner begonnen haben. Es stellte sich sehr schnell heraus, dass die Senior Partner **keine weiteren Vertriebskompetenzen erlernen mussten**. Was sie brauchten, war Hilfe bei der **Überwindung ihrer mentalen Barrieren** gegenüber dem „Verkaufen“.

Deshalb einigten sie sich nach einem Workshop zur Gestaltung von Verkaufsgesprächen darauf, die **Strategie zu ändern** und stattdessen in Executive Coaching zu investieren.

Dies zeigte im ersten Schritt schnell greifbare Ergebnisse, die die Tür zum zweiten Schritt der Nachfolgeregelung öffneten und **neue Perspektiven** für die Zukunft schafften.

Dazu haben wir den Prozess der **strategischen Navigation** begonnen. Dies hat es den Senior Partnern ermöglicht, nicht nur bei der Neukundengewinnung eine aktive Rolle zu übernehmen, sondern auch die zukünftige Ausrichtung des Geschäfts aktiv mitzugestalten.

Auf diese Weise hat Andreas nicht nur in die Entwicklung der nächsten Generation seines Unternehmens investiert, sondern auch in das **Engagement und den Einsatz** seines Teams, die der Schlüssel zu dieser Zukunft sind.

„Man ist oft kein guter Berater für sich selbst. Manchmal ist man nicht in der Lage, die Fakten objektiv zu beurteilen. Ganz anders als das, was man für Dritte macht.“

Andreas Sattler

Gründer und Inhaber, Sattler & Partner AG

Ansatz



Konzentration auf das Ergebnis:

Da wir uns auf das gewünschte Ergebnis und nicht auf die Lösung konzentrierten, konnten wir das Problem wirklich auf den Punkt bringen. Der erste Impulsworkshop half dabei, Licht ins Dunkel zu bringen und zu sehen, was das Team wirklich zurückhielt.

Langfristig investieren:

Das heißt für uns: Schritt für Schritt. Und genau das machen wir mit Sattler & Partner. Konkret heißt das, dass wir uns immer über den besten nächsten Schritt einig sind. Auf diese Weise können wir unsere Aktivitäten ständig anpassen, um sicherzustellen, dass wir an den richtigen Dingen arbeiten, um sie voranzubringen.

Anpassung des Ansatzes:

Unser Ziel ist es immer, für unsere Kunden greifbare Wirkung zu erzielen. Wenn wir glauben, dass ein anderer Ansatz besser wäre, um ihr Problem zu lösen, sagen wir dies. Obwohl das anfangs auf ein wenig Skepsis stieß, erwies sich diese Methode bald als effektiver als der ursprüngliche Plan.

Übernahme der Rolle der Mitgestalter:

Wir möchten, dass unsere Kunden ihren Prozess selbst führen können. Deshalb sehen wir unsere Rolle als Mitgestalter; zur Hand, wenn etwas steckenbleibt, aber niemals als „Leiter“ des Prozesses.

Ergebnis

Beide Senior Partner haben nun, nachdem sie an ihrer **Denkweise** und nicht nur an ihren Fähigkeiten gearbeitet haben, eine sehr aktive Rolle bei der Entwicklung neuer Kundenbeziehungen übernommen.

Dieser erste Durchbruch hat sie auch dazu veranlasst, **neue und innovative Ideen** in Bezug auf ihre Marketing- und Geschäftsentwicklungsaktivitäten zu entwickeln.

Die **Fortsetzung dieses Schrittes** mit dem strategischen Navigationsprozess hat Sattler & Partner ermöglicht, **Klarheit und Fokus für die Zukunft** zu gewinnen.

Mit einem klaren Bild und den konkreten Schritten dazu definiert und vereinbart, ist die **Nachfolgeplanung wieder auf Kurs**, und beide Senior Partner sind nun in der Lage, die Organisation voranzutreiben.

Über die **autonome Führung des Geschäfts** hinaus treiben beide auch ihre Renavigationsprozesse mit leichter Unterstützung von uns an wichtigen Meilensteinen voran.

Fazit



Alle Transformationsbemühungen erfordern von den Führungskräften der Organisation, die Begeisterung ihrer Mitarbeiter für die neue Richtung zu wecken.

Wenn Menschen sich engagieren und etwas zustimmen, garantiert dies nicht automatisch, dass sie sich aktiv einbringen.

Ein wesentlicher Beitrag zu einer Neuausrichtung ist nur möglich, wenn sowohl die Herzen als auch die Hände der Menschen mit vollem Einsatz und Engagement dabei sind.

Die Menschen müssen den Grund für die Transformation im Kontext der Organisation verstehen. Sie müssen in der Lage sein, sich persönlich mit diesem Grund zu verbinden. Und sie müssen verstehen können, was sie beitragen können, damit sie zustimmen und sich dafür entscheiden können.

Wenn Menschen sich entschließen, einen aktiven Beitrag zu leisten, müssen die Führungskräfte sie unterstützen, indem sie ihnen helfen, alle Hindernisse zu beseitigen, die ihnen im Weg stehen. Manchmal erfordert dies neue Fähigkeiten, manchmal neue Werkzeuge und manchmal eine neue Denkweise, um über die Dinge, die sie zurückhalten, hinauszuwachsen.

Geschrieben von:

Entdecken Sie weitere Case-Studies unter:
→ 2leadership.org/case-studies



Hi, ich bin Andreas Geh

Managing Partner

Ich baue Strukturen auf, um strategische Freiheit und schöpferische Kraft in anderen zu ermöglichen. Das ist nicht nur ein Slogan. Ich nenne es meine Richtung der wahren Größe.

Rufen Sie mich gerne an und lassen Sie uns gemeinsam herausfinden, wie wir Strukturen aufbauen können, um Ihre Transformation voranzutreiben.

So können Sie mich erreichen:

a.geh@2leadership.eu

+49 175 4372859



Erfahren Sie mehr über mich
im Video Porträt – einfach
den QR-Code scannen.



We make transformation happen. **Together.** **With you.**

Buchen Sie
Ihre kostenlose
Erstberatung



WIR ARBEITEN MIT
PREISGEKRÖNTEN METHODEN
UND WERKZEUGEN



2Leadership®