Inklusive
Fallstudien &
Erfolgsmodell

Etabliere mit Clean Leadership:

- eine saubere Führung
- modernen Vertrieb
- effektive Kommunikation
- nachhaltigen Unternehmenserfolg

Mit Sebastian Berg
Vorstand der BUHR & TEAM AG

Leadership Report

Wie Unternehmen durch klare, wirksame und auf den Kern fokussierte Führung zu Marktführern werden – **die Chancen des Wandels nutzen**.

WHITEPAPER

BUHR-TEAM.COM

Ausblick

Im Zuge des digitalen Wandels gibt es Unternehmen, die sich erfolgreich den neuen Rahmenbedingungen angepasst haben. Einige haben in moderne Technologien investiert, um ihre Effizienz und Produktivität zu steigern. Durch die Implementierung automatisierter Prozesse haben sie ihre Produktion optimiert und innovative Vertriebskanäle erschlossen, um ihre Produkte online zugänglich zu machen.

Diese Unternehmen haben dadurch ihre Marktposition gestärkt und konnten sich erfolgreich an die Anforderungen des digitalen Zeitalters anpassen.

Allerdings gibt es auch Unternehmen, die Probleme mit dem digitalen Wandel haben. Sie haben möglicherweise Schwierigkeiten, mit den neuen Technologien Schritt zu halten oder haben es versäumt, in digitale Transformation zu investieren. Diese Unternehmen könnten mit Wettbewerbsnachteilen konfrontiert sein und müssen ihren Ansatz überdenken, um konkurrenzfähig zu bleiben!

Eine klare, wirksame und auf den Kern fokussierte, also cleane Führung bedeutet, dass Unternehmen eine klare Vision und Mission haben und diese transparent und konsistent kommunizieren. Dies schafft Orientierung und Ausrichtung für alle Mitarbeitenden und ermöglicht es ihnen, ihre individuellen Ziele mit den Unternehmenszielen in Einklang zu bringen. Eine cleane Führung zeigt Mitarbeitenden den Weg, schafft ein Gefühl der Sicherheit und Stabilität und sorgt für Klarheit besonders in unsicheren Zeiten.

Cleane Führung hilft Unternehmen dabei, den zunehmenden Wettbewerbsdruck zu meistern. Indem sie klare strategische Ziele setzt und den Mitarbeitenden die nötigen Ressourcen und Werkzeuge zur Verfügung stellt, um diese Ziele zu erreichen, können Unternehmen ihren Wettbewerbern einen Schritt voraus sein. Eine klare Führung fördert zudem eine Unternehmenskultur, die Innovation und Kreativität unterstützt, um sich erfolgreich in einem hart umkämpften Markt zu behaupten.

Führung spielt auch eine entscheidende Rolle bei der Bewältigung des Fachkräftemangels. In einer Zeit, in der qualifizierte Arbeitskräfte knapp sind, suchen potenzielle Mitarbeiter nach Unternehmen, die klare Werte und Orientierung haben. Cleane Führung zieht talentierte Fachkräfte an und hilft Unternehmen dabei, ihr Team mit den richtigen Mitarbeitenden zu verstärken. Ein weiterer Effekt von cleaner Führung ist eine verbesserte Unternehmenskultur, die zu einer höheren Mitarbeiterbindung und einer geringeren Fluktuation führt.

Neben diesen externen Herausforderungen spielt cleane Führung auch eine entscheidende Rolle bei der Bewältigung des Generationenkonflikts. Unternehmen stehen heute vor der Herausforderung, unterschiedliche Generationen von Mitarbeitern zu managen, die unterschiedliche Erwartungen, Werte und Arbeitsstile haben. Wirksame Führung hilft dabei, Brücken zwischen den Generationen zu bauen, indem sie eine offene und transparente Kommunikation fördert und sicherstellt, dass jeder Mitarbeitende gehört wird und sich respektiert fühlt.

Wirksame Führung ist der entscheidende Unterschied für Unternehmen in den heutigen Rahmenbedingungen.

Sie ermöglicht es Unternehmen, sich inmitten von Inflation, Wettbewerbsdruck, Fachkräftemangel und Generationenkonflikten erfolgreich zu behaupten. Eine klare Führung schafft Ausrichtung und Stabilität, zieht talentierte Mitarbeitende an und fördert eine positive Unternehmenskultur. Indem Unternehmen cleane Führung anstreben, können sie ihre Chancen auf Erfolg und Wachstum maximieren.

Mehr Unternehmenserfolg durch wirksame Führung — das ist BUHR & TEAM

Unser Team

2006 als go! Akademie für Führung und Vertrieb GmbH gegründet und seit 2013 als Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG weitergeführt, verfolgen wir mit Leidenschaft und Überzeugung das Ziel, Menschen und Unternehmen durch ehrliche Beratung, exzellente Trainingsqualität und maßgeschneiderte, passgenaue Programme zu mehr Erfolg im Business zu führen.

Mit unseren insgesamt 42 Team-Mitgliedern sind wir in 10 Ländern und 6 Sprachen international tätig.

Durch unsere zertifizierte Trainerausbildung garantieren wir zudem methodisch und didaktisch exzellent ausgebildete Trainingsexperten, die den komplexen Anforderungen gewachsen sind und Ihre Mitarbeitenden wirksam und nachhaltig nach vorne bringen.

Unser Team bleibt am Ball durch regelmäßige Weiterbildung im Freundeskreis der besten Trainer*innen durch Teach-Ins, Trainertreffen und Onlinetrainings.

Unser Ansatz

Buhr & Team sorgt mit seiner hybriden Trainingswelt dafür, dass Menschen und Unternehmen den Anforderungen dieser Zeit durch kontinuierliche Entwicklung und messbaren Lernerfolg gerecht werden können. Unser Ansatz verbindet die Vorteile von Präsenztrainings mit den raum- und zeitunabhängigen Möglichkeiten digitaler Lernformate, um unseren Teilnehmer*innen ein optimales Lernerlebnis zu bieten. So lernen sie kontinuierlich dazu, werden durch aktives Training besser und wirksamer. Mehr Unternehmenserfolg ist unser Ziel.

Zu den Leistungen gehören neben Training und Coaching auch die Entwicklung von Blended-Learning-Konzepten und die Erstellung von digitalen Lerninhalten.

Mit mehr als 11.000 Trainingstagen seit Unternehmensgründung und jährlich 10.000 Teilnehmer*innen in Trainings, Seminaren und Veranstaltungen verfügt das Trainerteam von Buhr & Team über einen enormen Erfahrungsschatz, wenn es um die Entwicklung und Befähigung von Menschen geht.

Alle Trainer bei Buhr & Team sind **high-level-zertifiziert**

- # Nach DVWO zertifizierte Trainerausbildung bei Buhr & Team.
- # Nachgewiesene Praxiserfahrung in Führung und Vertrieb.
- # Trimetrix, MDI INSIGHTS® Zertifizierung.
- # 9 LEVELS® Zertifizierung.
- # Motiv Struktur Analyse als Tool für Führungskräfte.
- # OutMatch ASSESS Zertifizierung.
- # Online AKADEMIE als Plattform für alle hybriden Trainingsformate.
- # 40 Bücher, Kompendien und der eigene go! Live Verlag.
- # Youtube und Podcast für laufende Veröffentlichungen.

Unser Gründer

Andreas Buhr —
Gründer von Buhr & Team
Unternehmer. Redner. Autor.

Der mit zahlreichen Auszeichnungen prämierte Trainer des Jahres war von 2013 bis 2015 Präsident der German Speakers Association (GSA), dem zweitgrößten Rednerverband der Welt, in dessen Hall of Fame er 2018 aufgenommen wurde. Andreas Buhr hat insgesamt über 30 Bücher veröffentlicht, ihm folgen auf Social Media weit über 100k Menschen und er ist Kolumnist, Podcaster und Mitglied der amerikanischen National Speakers Association (NSA) im Chapter NYC.

Unser Vorstand

Sebastian Berg —
Vorstand von Buhr & Team
Autor des Artikels

Nach erfolgreichen Stationen im Vertrieb namhafter Unternehmen, entwickelt Sebastian Berg früh eine besondere Passion zum Thema Weiterbildung von Menschen und Organisationen. Seit fast 15 Jahren berät er Unternehmen zur modernen und wirksamen Weiterbildung von Führungskräften und professionellen Vertriebsorganisationen. Gemeinsam mit dem Expertenteam von BUHR & TEAM entwickelt er Lernformate & Trainingsmethoden weiter, um die Gestalterkraft von Menschen mit den Möglichkeiten technischer Innovationen zu vereinen.

Die größten Herausforderungen in der Führung **heute**

1 — Hybride Kommunikation

Herausforderung:
Die Kommunikation zwischen Führungskräften und Mitarbeitenden kann in der heutigen Zeit eine Herausforderung darstellen. Unterschiedliche Kommunikationsstile, die Verwendung verschiedener Technologien oder auch Hierarchien können zu Missverständnissen und Informationslücken führen.

Lösung:
Eine Lösung für diese Herausforderung besteht darin, klare, regelmäßige und offene Kommunikationskanäle zu etablieren. Führungskräfte sollten sicherstellen, dass sie effektive Kommunikationsmethoden verwenden, um ihre Botschaften klar und verständlich zu vermitteln. Regelmäßige Team-Meetings, E-Mails oder auch moderne Kollaborationstools verbessern den Informationsfluss und minimieren Missverständnisse. Offene und transparente Kommunikation fördert zudem das Vertrauen der Mitarbeitenden.

2 — Purpose & Motivation

Herausforderung:
Die Motivation der Mitarbeitenden aufrechtzuerhalten und ihnen ein Gefühl der Verbundenheit und des Engagements für ihre Arbeit zu vermitteln, kann eine große Herausforderung sein. Insbesondere in Zeiten des Wandels oder bei dem Wunsch nach beruflicher Weiterentwicklung können Motivationsprobleme auftreten.

Lösung:
Um diese Herausforderung zu bewältigen, sollten Führungskräfte eine unterstützende und inspirierende Arbeitsumgebung schaffen. Mitarbeitende sollten in Entscheidungsprozesse einbezogen werden und die Möglichkeit haben, ihre Fähigkeiten weiterzuentwickeln. Eine gezielte Anerkennung von Leistungen und Erfolgen sowie die Schaffung von Entwicklungsmöglichkeiten durch Weiterbildungsangebote oder Mentoring-Programme können ebenfalls helfen, die Mitarbeitermotivation zu steigern.

3 — Work-Life-Balance

Herausforderung:
Die Balance zwischen Beruf und Privatleben ist in der heutigen Zeit eine große Herausforderung. Die Technologie ermöglicht eine ständige Erreichbarkeit und die Grenzen zwischen Arbeits- und Freizeit verschwimmen zunehmend.

Lösung:
Um diese Herausforderung anzugehen, sollten Führungskräfte ein Bewusstsein für die Bedeutung einer gesunden Work-Life-Balance schaffen. Flexibilität bei der Arbeitszeitgestaltung, die Förderung von Pausen und die Möglichkeit zur Erholung tragen dazu bei, dass Mitarbeitende ihre persönlichen Verpflichtungen besser mit ihrer Arbeit vereinbaren können. Darüber hinaus ist es wichtig, klare Kommunikationsregeln zu vereinbaren, um die ständige Erreichbarkeit einzuschränken und Auszeiten zu ermöglichen.

4 — Mitarbeiter- & Teamentwicklung

Herausforderung:
Die Weiterentwicklung der Mitarbeitenden ist ein zentraler Aspekt der Mitarbeiterführung. Es kann jedoch eine Herausforderung sein, individuelle Entwicklungsbedürfnisse zu erkennen und passende Entwicklungsmöglichkeiten anzubieten. Die Königsdisziplin ist es, aus den Einzelkönnern ein echtes Team zu formen!

Lösung:
Um diese Herausforderung zu bewältigen, sollten Führungskräfte über eine ausgereifte Menschenkenntnis verfügen, die Dynamik von Teams und Gruppen verstehen können. Regelmäßige Mitarbeitergespräche sorgen dafür, dass individuelle Karriereziele und Entwicklungswünsche der Mitarbeitenden in den Fokus gerückt werden. Basierend auf diesen Gesprächen können gezielte Weiterbildungs- und Entwicklungsmaßnahmen angeboten werden.

5 — Diversity und Inklusion

Herausforderung:
Die Förderung von Vielfalt und Inklusion ist eine weitere Herausforderung in der Mitarbeiterführung. Unterschiedliche Hintergründe, Perspektiven und Arbeitsstile erfordern eine besondere Aufmerksamkeit, um ein integratives Arbeitsumfeld zu schaffen.

Lösung:
Führungskräfte sollten sich für Diversity und Inklusion einsetzen, indem sie eine Kultur der Offenheit und des Respekts fördern. Es sollten Maßnahmen ergriffen werden, um eine diverse Belegschaft einzustellen und zu fördern. Schulungen und Sensibilisierungsmaßnahmen können helfen, Stereotype und Vorurteile abzubauen. Regelmäßiger Austausch und das Einbeziehen der Mitarbeitenden in Entscheidungen fördern die Zusammenarbeit und schaffen ein inklusives Arbeitsumfeld.

6 — Recruiting

Herausforderung:
Qualifizierte Kandidaten für offene Stellen zu finden und zu rekrutieren ist eine Herausforderung, die alle Branchen betrifft.

Lösung:
Um diese Herausforderungen zu lösen, können Führungskräfte von Training und Weiterbildung profitieren. Durch Training können sie lernen, wie sie eine gezielte und effektive Kandidatensuche durchführen, attraktive Stellenbeschreibungen erstellen und die richtigen Kanäle zur Bewerbung nutzen. Darüber hinaus können sie lernen, wie sie die richtigen Bewerber auswählen und einen erfolgreichen Onboarding Prozess entwickeln.

Clean Leadership
— die Grundlage für erfolgreiche Unternehmen

Heute ist klare, werteorientierte und auf den Kunden fokussierte Führung von entscheidender Bedeutung.

Um diesen Ansatz zu verdeutlichen, arbeiten wir mit dem Konzept des Clean Leadership, das auf drei Bausteinen basiert.

Clean Leadership ist eine Führungsphilosophie, die auf 12 klaren Prinzipien fußt. Prinzipien, die sicherstellen, dass Unternehmen auf das Wesentliche konzentriert bleiben, den Kunden und den Mitarbeitenden in den Mittelpunkt stellen und langfristiges, gesundes Unternehmenswachstum fördern.

1 —

Der erste Baustein des **Clean Leadership** ist die klare, auf das Wesentliche fokussierte Führung. Hierbei ist es von zentraler Bedeutung, dass Führungskräfte eine klare Vision für das Unternehmen haben und die Ziele und Maßnahmen transparent kommunizieren. Indem sie den Fokus auf das Wesentliche legen, schaffen sie eine klare Richtung, die es allen Mitarbeitenden ermöglicht, in die gleiche Richtung zu arbeiten.

2 —

Clean Sales ist der zweite Baustein des Clean Leadership-Konzepts. In einer Zeit, in der sich das Kundenverhalten rapide ändert, ist es wichtig, dass Unternehmen ihre Vertriebsansätze anpassen. Der Kunde bringt Geld in das Unternehmen. Clean Sales berücksichtigt aktuelle Veränderungen auch in der Kundenreise und stellt sicher, dass der Kunde im Verkaufsprozess individuell abgeholt wird. Der Vertrieb wird Seite an Seite mit dem Marketing zum Herzstück des Unternehmens, und es wird ein Bewusstsein für den Kunden geschaffen, um eine langfristige Kundenbindung zu gewährleisten.

3 —

Der dritte Baustein, **Clean Performance**, bezieht sich auf die Fähigkeit, in der heutigen hybriden Welt effektiv und erfolgreicher zu kommunizieren. Egal, ob in persönlichen Begegnungen oder in digitalen Meetings, es ist entscheidend, dass Kunden und Mitarbeitende den klaren Nutzen und auch den Sinn der Botschaft verstehen. Clean Performance stellt sicher, dass Unternehmen zeitgemäß (offline wie online) kommunizieren und ihre Botschaften auf den Punkt bringen.

Zusammenfassend ist Clean Leadership ein Konzept, das auf klaren, werteorientierten Methoden basiert. Indem die drei Bausteine, cleane Führung, moderner Vertrieb und effektive Kommunikation, umgesetzt werden, können Unternehmen den Kunden und den Mitarbeitenden in den Mittelpunkt stellen und gesundes Unternehmenswachstum sicherstellen. Investieren Sie in Clean Leadership und bringen Sie Ihr Unternehmen auf den Erfolgskurs.

Die Führungsprinzipien der Clean Leadership

1 — Nur wer sich selbst führen kann, kann auch andere führen.

2 — Fokussiere dich auf die wesentlichen Dinge.

3 — Handle zuverlässig als beweisendes Vorbild.

4 — Verfolge die richtigen, von Werten geprägten Ziele.

5 — Trainiere dein Entscheider-Gen.

6 — Stelle den Menschen ins Zentrum des Handelns.

7 — Führe mit Werten zu mehr Leistung und besseren Ergebnissen.

8 — Setze im Management das Richtige um.

9 — Begeistere dich selbst und Andere.

10 — Betrachte Gewinn als Prämie für Sinn und Verstand.

11 — Nähre und nutze die Weisheit der vielen.

12 — Bleib Lernender, neugierig und bescheiden.

Erfahre mehr über die Clean Leadership Führungsprinzipien.

Die komplette Sammlung der wichtigsten Werke von Andreas Buhr. Jetzt im Schuber erhältlich.

Neue Lernkultur — als **Gamechanger** etablieren

In der digitalisierten Welt stehen Unternehmen vor einer Vielzahl von Herausforderungen, insbesondere im Bereich der Führung.

Um diese Probleme erfolgreich anzugehen und langfristige Erfolge zu erzielen, ist eine starke Lernkultur ein entscheidender Gamechanger. Die in diesem Sinn gelebte Lernkultur fördert nicht nur kontinuierliches Wachstum und Innovation, sondern bietet den Mitarbeitenden auch die Möglichkeit, ihre Fähigkeiten zu erweitern und sich persönlich weiterzuentwickeln!

Was ist eine Lernkultur?

Eine Lernkultur kann als Umfeld definiert werden, in dem kontinuierliches Lernen und Austausch von Wissen gefördert werden. Es ist eine Atmosphäre, in der Fehler als wertvolle Lernchancen angesehen werden und Mitarbeitende ermutigt werden, sich kontinuierlich weiterzubilden. Eine solche Kultur fördert nicht nur die individuelle Entwicklung, sondern auch den Wissensaustausch und die Zusammenarbeit im gesamten Unternehmen.

Führungsprobleme und ihre Auswirkungen

Führungsprobleme können in Unternehmen erhebliche Auswirkungen haben. Ineffektive Führung kann zu Missverständnissen, mangelnder Motivation, Konflikten und letztendlich zu einem Rückgang der Produktivität führen. Diese Probleme können sich negativ auf das Arbeitsklima, die Mitarbeiterbindung und letztendlich auf den Erfolg des Unternehmens auswirken.

Die Rolle einer Lernkultur bei der Bewältigung von Führungsproblemen

Eine Lernkultur bietet eine Lösung, um Führungsprobleme anzugehen und zu überwinden. Indem Mitarbeitende befähigt werden, kontinuierlich zu lernen und sich weiterzuentwickeln, werden sie in die Lage versetzt, ihre Führungsqualitäten stetig zu verbessern. Durch den Austausch von Wissen und Erfahrungen wird das Verständnis für die unterschiedlichen Perspektiven und Herangehensweisen gestärkt. Das führt zu einer besseren Zusammenarbeit.

Eine gelebte Lernkultur kann nicht von heute auf morgen entstehen, sondern erfordert einen bewussten Ansatz und langfristiges Engagement. Hier sind einige Schritte, um eine Lernkultur im Unternehmen zu etablieren:

1 — **Das Engagement der Führungsebene**
Die Führungskräfte sollten das Beispiel geben und selbst eine lebenslange Lernhaltung zeigen.

2 — **Ressourcen bereitstellen**
Es ist wichtig, den Mitarbeitenden die notwendigen Ressourcen wie Trainings, Workshops und Zugang zu relevantem Wissen zur Verfügung zu stellen.

3 — **Klare Kommunikation**
Die Erwartungen an eine Lernkultur sollten transparent kommuniziert und regelmäßig überprüft werden.

4 — **Fehlerkultur etablieren**
Fehler sollten als Lerngelegenheiten angesehen und nicht bestraft werden. Dies ermutigt die Mitarbeitenden, neue Ansätze auszuprobieren und ihre Führungsqualitäten zu verbessern.

5 — **Wissensaustausch fördern**
Plattformen und Mechanismen sollten geschaffen werden, um den Austausch von Wissen und Erfahrungen zu erleichtern, z.B. durch Mentorenprogramme oder interne Trainings.

Führungskräfte für eine Lernkultur gewinnen

Fest steht: Veränderung bedeutet Führung. Wenn es gelingt, sowohl das Commitment, als auch die aktive Unterstützung der Führungskräfte zu gewinnen, gewinnt man gleichzeitig auch die wichtigsten Multiplikatoren und Beschleuniger des Wandels. Das ist der erste entscheidende Hebel, denn Führungskräfte agieren durch ihr alltägliches Handeln als Vorbilder und leben Verhaltensweisen nicht nur vor, sondern verstärken sie auch.

Doch wie gewinnt man das Führungsteam für ein solches Vorhaben? Eine Möglichkeit besteht darin, die Führungsebene von Anfang an in die Gestaltung der Veränderung einzubeziehen. Das erhöht das Verständnis dafür, warum wachstumsorientiertes Denken und ein Führungsstil, der Lernen und Experimentieren unterstützt, für die Organisation wichtig sind. Außerdem wird deutlich, welche Ziele verfolgt werden und welche Schritte dafür notwendig sind.

Wenn Führungskräfte die erforderlichen Verhaltensweisen aktiv vorleben und in der gesamten Organisation verbreiten, wird dies zu einem nachhaltigen Wandel führen. Denn Lernen, Neugier und Experimentierfreude lernt man nicht über traditionelle Webinare oder Schulungen, sondern durch Ausprobieren und Scheitern, gegenseitiges konstruktives Feedback und vor allem **in einem Umfeld des Vertrauens und der Sicherheit**.

Trainingskonzept BUHR & TEAM

Schritt für Schritt zu mehr Erfolg im Business. Motivierende Impulse, interaktive Präsenztrainings, kombiniert durch digitale Lerneinheiten. Individuell und wirksam – das ist unser Prinzip für nachhaltige Kompetenzentwicklung in der digitalisierten Welt.

Je unterschiedlicher das Lernverhalten der verschiedenen Generationen ist, desto teilnehmergerechter müssen wirksame Trainings heute aufgebaut sein. Wir erreichen das durch ein hybrides, passgenaues Trainingsdesign:

Auf ein zweitägiges, intensives Trainingsmodul unserer Clean Leadership- oder Clean Sales-Trainings in kleinen Gruppen folgt eine mehrwöchige Transferphase in Ihrem Unternehmen. Die Trainingsfortschritte werden mit Live-Online-Trainings in der Transferphase evaluiert und vertieft.

Die **OnlineAKADEMIE** verbindet Micro Learnings – kleine Lerneinheiten, die schnell konsumiert werden können – und Online Trainings – involvierende, interaktive Geschichten, um die Lernenden in ein Thema einzuführen – in gesamte Themenwelten – Clean Leadership und Clean Sales.

Wir legen bei der Aufbereitung der Inhalte und der Zusammenstellung der Lerneinheiten großen Wert auf eine nachhaltige Learning Experience.

Fallstudien
BUHR & TEAM

1 — Santander Consumer Bank

Einführung:
Die Santander Consumer Bank ist ein renommierter Finanzdienstleister mit einer langen Erfolgsgeschichte in der Branche. Das Unternehmen erkannte, dass sich das Kundenverhalten aufgrund der Digitalisierung stark verändert hatte und dass eine Anpassung der Vertriebsstrategie und der Führungskompetenzen erforderlich war, um mit den heutigen Anforderungen Schritt zu halten. Das Unternehmen beschloss, Clean Leadership einzuführen, um seine über 200 Außendienstmitarbeitende in Deutschland sowie 40 Führungskräfte effektiv zu trainieren und auf das veränderte Kundenverhalten vorzubereiten.

Herausforderungen:
1 — Verändertes Kundenverhalten: Das zunehmend digitale Kundenverhalten erforderte eine Anpassung der Vertriebsstrategie. Die Mitarbeitenden mussten lernen, digitale Kanäle effektiv zu nutzen und Kundeninteraktionen sowohl online als auch offline erfolgreich zu gestalten.

2 — Technologisches Verständnis: Die Mitarbeitenden mussten ihr Verständnis für digitale Technologien und Tools verbessern, um effizienter arbeiten und den Kunden ein nahtloses Online-Erlebnis bieten zu können. Es war wichtig, sie in die Lage zu versetzen, Kunden über verschiedene digitale Kanäle zu betreuen und ihnen bei der Nutzung von Online-Plattformen und -Diensten zu helfen.

3 — Führungskompetenzen: Um den Wandel erfolgreich zu navigieren, war es notwendig, die Führungskompetenzen der Führungskräfte zu stärken. Sie mussten lernen, agile Teams zu führen, Innovationsfähigkeit zu fördern und Veränderungen im Unternehmen erfolgreich zu managen. Das Erkennen von Chancen im digitalen Zeitalter und die Förderung einer offenen, lernbereiten Unternehmenskultur waren ebenfalls wichtige Aspekte.

Durchführung:
Um diese Herausforderungen anzugehen, implementierte die Santander Consumer Bank ein Clean Leadership Programm, das verschiedene Lernmethoden kombinierte. Dabei wurden sowohl Präsenztrainings als auch interaktive Live-Online-Seminare sowie Module der BUHR & TEAM OnlineAKADEMIE eingesetzt. Die Trainings wurden auf die spezifischen Bedürfnisse der Mitarbeitenden und Führungskräfte zugeschnitten und deckten Themen wie digitales Kundenverhalten, digitale Vertriebsstrategien, Technologien und Tools sowie Führungskompetenzen ab.

Ergebnisse:
Durch die Einführung von Clean Leadership hat die Santander Consumer Bank beeindruckende Ergebnisse erzielt. Die Mitarbeitenden konnten ihre Kompetenzen im Umgang mit dem veränderten Kundenverhalten signifikant verbessern und dadurch effektivere Vertriebsstrategien erfolgreich umsetzen. Durch die erhöhte Nutzung digitaler Kanäle sowie die gesteigerte Kenntnis von digitalen Tools, konnte die Kundenbetreuung maßgeblich verbessert werden. Darüber hinaus konnten die Führungskräfte ihre Kompetenzen in der agilen Führung weiterentwickeln und die Unternehmenstransformation erfolgreich gestalten.

Schlussfolgerung:
Die Santander Consumer Bank hat durch die Implementierung des Clean Leadership erfolgreich ihren gesamten Händlervertrieb auf das veränderte Kundenverhalten in der digitalisierten Welt vorbereitet. Die Trainings haben entscheidend dazu beigetragen, dass die Mitarbeitenden besser auf die Anforderungen des Marktes reagieren können, während die Führungskräfte ihr Unternehmen erfolgreich transformieren können. Das Unternehmen ist nun gut gerüstet, um weiterhin erfolgreich zu skalieren und den Herausforderungen der digitalen Welt souverän zu begegnen.

Jetzt kostenlose Beratung anfragen

2 — ProMinent GmbH

Einführung:
Die ProMinent GmbH ist eine weltweit operierende deutsche Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Heidelberg. Sie stellt Komponenten und Systeme für das Dosieren von flüssigen Stoffen, die hierzu erforderliche Mess- und Regelungstechnik sowie Wasseraufbereitungsanlagen her. Das Unternehmen hatte in der Vergangenheit mit einigen Herausforderungen zu kämpfen, darunter stark angestiegener Preis- und Wettbewerbsdruck, hoher Innovationsdruck sowie die immer schneller voranschreitende Digitalisierung in der Branche. Um diese Probleme anzugehen, beschloss die Geschäftsführung, mit BUHR & TEAM zu arbeiten.

Herausforderungen:
1 — Kommunikationsmangel: Aufgrund der räumlichen Verteilung der Mitarbeitenden und der begrenzten Kommunikationskanäle gab es einen Mangel an klarer und effektiver Kommunikation zwischen Führungskräften und Mitarbeitenden. Dies führte zu Missverständnissen und Demotivation.

2 — Ineffiziente Vertriebswege und zu hohe Preisnachlässe: In Verkaufsgesprächen und Verhandlungssituationen ließen die Vertriebler*innen von ProMinent häufig zu hohe Preisnachlässe, um Bestandskunden zu halten. Die Neukundengewinnung stagnierte außerdem erheblich.

3 — Unzureichende Weiterbildungsmöglichkeiten: Das Unternehmen bot begrenzte Möglichkeiten zur Weiterbildung und Entwicklung der Mitarbeitenden an. Dies führte zu einem stagnierenden Wissensstand und mangelnder Kompetenzentwicklung.

Lösungsansatz:
Die Geschäftsführung entschied sich, Clean Leadership einzuführen, um diese Probleme anzugehen. Das Trainingskonzept kombinierte interaktive Präsenztrainings mit Online-Lerninhalten und ermöglichte den Mitarbeitenden eine flexible und individuelle Weiterbildung in den Bereichen Führung, Vertrieb und Kommunikation.

1 — (Führungs-) Kommunikation verbessern: Durch die Nutzung von virtuellen Kommunikationstools wie Videokonferenzen und Online-Chats wurde die interne Kommunikation verbessert. Führungskräfte konnten regelmäßig mit ihren Mitarbeitenden in Kontakt treten und klare Anweisungen sowie Feedback zum Umgang mit den Kunden geben. Zudem konnten sie ihr Wissen in kniffligen Verhandlungen so effektiver ihren Mitarbeitenden vermitteln.

2 — Moderne Vertriebstrainings und eine klare Verhandlungsstrategie: In hybriden Trainingseinheiten in den einzelnen Regionen haben wir zu zunächst in Einzelgesprächen und Feldbegleitungen den Vertriebsprozess und die Arbeitsweise der einzelnen Vertriebsprofis analysiert. Basierend auf den Erkenntnissen wurde Trainings in den Bereichen Akquise (Online/Offline), Argumentation & Abschluss, sowie Verhandeln umgesetzt. Mitarbeitenden vermitteln.

3 — Blended Learning-Programme einführen: Das Unternehmen entwickelte eine Reihe von Online-Lernmodulen und interaktiven Trainings. Die Mitarbeitenden hatten Zugriff über eine Lernplattform, die es ihnen ermöglichte, zeit- und ortsunabhängig zu lernen. Zusätzlich wurden auch Präsenztrainings angeboten, um den Austausch und die Zusammenarbeit innerhalb des Teams zu fördern.

Ergebnisse:
Durch die Einführung von Clean Leadership konnte die ProMinent GmbH ihre Herausforderungen erfolgreich lösen. Die Kommunikation zwischen Führungskräften und Mitarbeitenden verbesserte sich signifikant, was zu einem reibungsloseren Arbeitsablauf und einer geringeren Fehlerquote führte. Das Mitarbeiterengagement und die Motivation stiegen, was wiederum zu einer höheren Produktivität und einer deutlich stabileren Gewinnentwicklung führte. Die Mitarbeitenden profitierten von den BUHR & TEAM Learner Journey, da sie ihre Fähigkeiten und Kompetenzen kontinuierlich verbessern konnten.

Schlussfolgerung:
Die Erfolgsgeschichte der ProMinent GmbH zeigt, wie Clean Leadership dabei helfen kann, harten Preiskampf und gestiegenen Wettbewerbsdruck in mittelständischen Unternehmen anzugehen und zu lösen. Durch die Verbesserung der Kommunikation, die Stärkung des Mitarbeiterengagements und die Einführung von flexiblen Weiterbildungsmöglichkeiten konnte das Unternehmen seine Produktivität steigern und seine Wettbewerbsfähigkeit am Markt verbessern. Die BUHR & TEAM Learner Journey stellt ein effektives Instrument dar, um Mitarbeitende zu fördern und ihre Fähigkeiten kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Jetzt kostenlose Beratung anfragen

3 — Lovoo GmbH

Einführung:
Lovoo (Eigenschreibweise: LOVOO) ist eine Dating-Plattform, die über die Nutzung einer App das Kennenlernen von Menschen aus der Umgebung ermöglicht. Lovoo basiert auf standortbezogenen Daten und wird vom gleichnamigen Unternehmen Lovoo GmbH betrieben. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Dresden, Lovoo beschäftigt rund 100 Mitarbeiter.

Seit September 2020 ist Lovoo Teil der ParshipMeet Group, in der das deutsche Medienunternehmen ProSiebenSat.1 Media ihre Dating-Aktivitäten bündelt

Das Start-up stand jedoch vor der Herausforderung, seine internen Strukturen und Führungskompetenzen so zu entwickeln, dass das Unternehmen erfolgreich skalieren und seine Wachstumsziele nachhaltig erreichen konnte. Um diese Probleme anzugehen, entschied sich die Geschäftsführung, Clean Leadership einzuführen.

Herausforderungen:
1 — Mangelnde Führungskompetenzen: Das Start-up hatte talentierte Mitarbeitende, die in ihren Fachgebieten exzellente Arbeit leisteten. Allerdings fehlte es vielen von ihnen an den notwendigen Führungskompetenzen, um Teams zu leiten und den Erfolg des Unternehmens voranzutreiben. Dies führte zu einer unklaren Vision und ineffektiven Entscheidungsprozessen.

2 — Unklare Führungsstrukturen: Mit dem schnellen Wachstum des Unternehmens entstanden informelle Führungsstrukturen und Entscheidungswege. Dies führte zu einer mangelnden Transparenz und Koordination zwischen den Teams und verhinderte eine klare Ausrichtung auf die Unternehmensziele.

3 — Widerstand gegen Veränderungen: Das Start-up hatte ein dynamisches Umfeld, in dem sich Anforderungen und Prozesse schnell änderten. Einige Mitarbeitende hatten Schwierigkeiten, mit diesen Veränderungen Schritt zu halten und sich anzupassen, was die Skalierung des Unternehmens behinderte.

Lösungsansatz & Durchführung

Die Geschäftsführung der Lovoo GmbH entschied sich, Clean Leadership einzuführen, um die Entwicklung von Führungsstrukturen und Führungskompetenzen zu unterstützen und die Skalierung des Unternehmens voranzutreiben.

1 — Entwicklung von Führungskompetenzen: Durch die Integration von Online-Lernplattformen und virtuellen Trainings konnten die Mitarbeitenden gezielt in den Bereichen Personalmanagement, Kommunikation, Konfliktlösung und strategische Planung trainiert werden. Diese Trainings wurden mit praktischen Übungen, Fallstudien und persönlichem Coaching kombiniert, um die Anwendung der erlernten Fähigkeiten im realen Arbeitsumfeld zu fördern.

2 — Implementierung klarer Führungsstrukturen: Das Clean Leadership Programm beinhaltete auch Trainings zur Entwicklung organisatorischer Strukturen und Prozesse, um sicherzustellen, dass klare Rollen, Verantwortlichkeiten und Entscheidungswege definiert wurden. Die Mitarbeitenden wurden hierbei aktiv eingebunden, um die Akzeptanz und eine erfolgreiche Umsetzung sicherzustellen.

3 — Change-Management-Trainings: Um den Widerstand gegen Veränderungen zu überwinden und eine Kultur des Wandels zu etablieren, wurden den Mitarbeitenden gezielte Change-Management-Module angeboten. Hierbei wurden sie im Umgang mit Veränderungen trainiert und ermutigt, neue Ideen zu entwickeln und Innovationen voranzutreiben. Zusätzlich wurden regelmäßige Kommunikationskanäle geschaffen, um die Mitarbeitenden über die Fortschritte des Unternehmens und die bevorstehenden Veränderungen auf dem Laufenden zu halten.

Schlussfolgerung:
Durch die Einführung des Clean Leadership konnte die Lovoo GmbH ihre größten Probleme bei der Skalierung erfolgreich angehen und überwinden. Die Entwicklung von Führungsstrukturen und Führungskompetenzen führte zu einer klareren Vision, einer besseren Koordination zwischen den Teams und einer effizienteren Entscheidungsfindung. Die Mitarbeitenden konnten Veränderungen besser akzeptieren und trugen aktiv zur Innovationskultur des Unternehmens bei. Dadurch konnte das Unternehmen seine Wachstumsziele erreichen und sich erfolgreich zu einem mittelständischen Scale-up entwickeln mit mittlerweile mehr als 200 Mitarbeitenden und knapp 300,00 Mio € jährlichen Umsatz.

Jetzt kostenlose Beratung anfragen

Überzeugte Kunden von BUHR & TEAM

Allianz
AMERICAN EXPRESS
AOK
ATTIKON FINANZ AG
BERLIN-CHEMIE MENARINI
BRENNTAG
breuninger
Der Mittelstand. BVMW
COMMERZBANK
Deutsche Bank
DEWALT
Deutsche Vermögensberatung
ebay
ECOVIS
ENGEL & VÖLKERS
e·on
ERGO
FESTO
GRENKE
Hako
HDI
HYUNDAI FINANCE
JUNG
JUST SPICES
KIND HÖRGERÄTE
KPMG
Lehmann & Voss & Co.
L'ORÉAL
LOVOO
Lufthansa
MEDIA-SATURN
Microsoft
OQEMA
ProMinent
Santander
SIEMENS
STADTWERKE BOCHUM
stepstone
TECHNOALPIN
VOLKSWAGEN AKTIENGESELLSCHAFT

Wall of Fame

Auszeichnungen

TOP COACH 2016 FOCUS

TOP 100 ERFOLGSTRAINER DEUTSCHLAND/ÖSTERREICH ERFOLG

HUMAN RESOURCES EXCELLENCE AWARDS 2018 WINNER

Great Place To Work. Certified NOV 2020 - OKT 2021 DE

TOP ARBEITGEBER MITTELSTAND 2021 FOCUS

Trainer des Jahres

NSA CSP

CONGA AWARD

GSA | Mitglied GSA Hall of Fame

Mitgliedschaften & Kooperationen

GSA GERMAN SPEAKERS ASSOCIATION

Club 55 Business Experts for Marketing and Sales

NSA NATIONAL SPEAKERS ASSOCIATION PROFESSIONAL MEMBER

GSF Global Speakers Federation

REDNER/EXPERTE DEUTSCHES REDNERLEXIKON VI 2012

GSA | Initiator One Million Dollar Table

DVNLP

DVWO Dachverband der Weiterbildungsorganisationen e.V.

Der Mittelstand. BVMW e.V. Bundessenator

ESB BUSINESS SCHOOL

ETH zürich

RUHR UNIVERSITÄT BOCHUM RUB

uni.lu UNIVERSITÄT LUXEMBURG

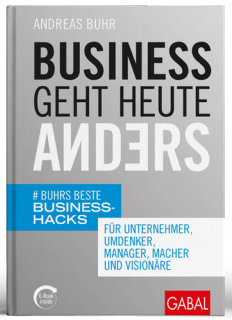
iST STUDIENINSTITUT Bildung, die bewegt

ZfU International Business Excellence

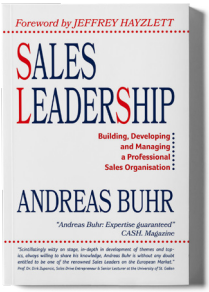
Universität St.Gallen

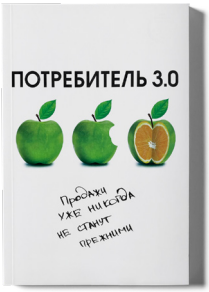
Veröffentlichungen (Auszug)

National



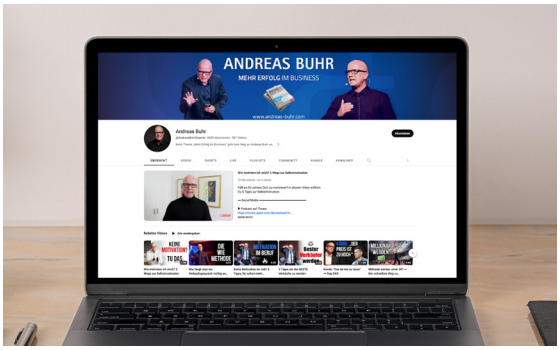
International





Mehr Erfolg im Business

Mehr Erfolg im Business zum Sehen



YouTube-Channel

Anschauen:

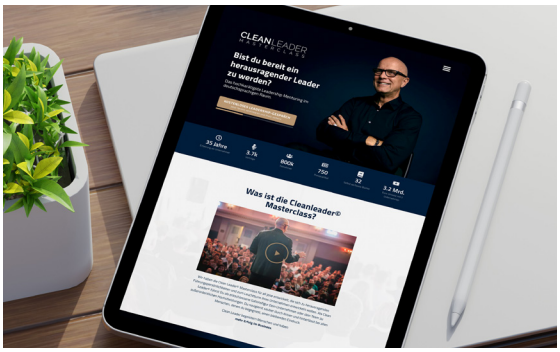
- Trailer (0:56)
- Wie motiviere ich mich? (7:57)
- Creator Rednernacht (17:56)

Mehr Erfolg im Business zum Hören

Podcast

Ein Podcast für Führungskräfte, Verkäufer, Unternehmer und alle, die sich in ihrem beruflichen Handeln verbessern wollen. Erhalten Sie wertvolle Tips von Andreas und seinen prominenten Gästen, wie Bundespräsident aD Christian Wulff, Uli Hoeneß, Bülent Ceyan, Wigald Boning, Hugo Egon Balder, Laura Malina Seiler, Regine Sixt, Martina Voss Tecklenburg, und viele weitere!

Clean Leader werden



CLEANLEADER© MASTERCLASS buchen

Mehr Infos:

- **Trailer ansehen**
- www.andreas-buhr.com
- www.buhr-team.com

7 gute Gründe für unser Konzept

Ganzheitlicher Kundenfokus in Führung & Vertrieb durch aktuelle, wissenschaftliche Validierung und echtes Praxiswissen.

1 — Die Mitarbeitenden und Kunden sind das Zentrum jeder Unternehmensaktivität. Durch permanent wissenschaftlich validiertes Wissen zum Thema Führung und Vertrieb in der digitalisierten Welt sind Ihre Mitarbeitenden garantiert auf der Höhe der Zeit.

2 — Zudem fließt die geballte Erfahrung aus 35 Jahren Unternehmertum und Entwicklung von professionellen Vertriebsorganisationen des Gründers Andreas Buhr in unsere Arbeit ein.

3 — Training auf der Höhe der Zeit – Online-und Offline. Die bedarfsgerechte Abstimmung durch Praxisanalyse und der passgenauen Kombination aus Online- und Offlinetraining garantieren kurzweiliges, interaktives und auf Ihr Business abgestimmtes Training mit Wirkung.

4 — Beratungskompetenz bei der Transformation von Führung und Vertrieb. Durch unsere erfolgreiche Arbeit zum veränderten Kundenverhalten im digitalen Zeitalter und den veränderten Werten der nachwachsenden Generationen verfügen wir seit vielen Jahren über nachgewiesenes Know-How bei der Transformation von Unternehmen und Vertriebsorganisationen.

5 — Inspiration durch Konzepte, die Wissensvermittlung und Motivation verbinden. Durch unseren Ansatz, vor jedem Projektstart die Philosophie und Herausforderung der Menschen genau verstehen zu wollen, schaffen wir Lösungen, die Menschen begeistern und Unternehmen voranbringen.

6 — Zertifizierte Trainingsexperten mit echter Praxiserfahrung. Unsere eigene, zertifizierte Trainerausbildung garantiert methodisch, didaktisch exzellent ausgebildete Trainer*innen, die den komplexen Herausforderungen der digitalisierten Welt gewachsen sind. Außerdem verfügen unsere Expert*innen über nachgewiesene Praxiserfahrung in Führung und Vertrieb.

7 — Kontinuierliche Entwicklung und Befähigung. Durch unser Trainingskonzept und unsere zertifizierte Trainerausbildung entwickeln wir Ihre Mitarbeitenden nicht nur kontinuierlich weiter, wir geben Ihren Leistungsträgern auch die Tools und Methoden an die Hand, die unser Wissen nachhaltig und unabhängig in Ihrem Unternehmen verankern.

Sie wollen mit uns arbeiten — wie geht es jetzt weiter?

Buhr & Team – für mehr Unternehmenserfolg hat den Anspruch individuelle und bestmöglich auf Ihre Situation zugeschnittene Konzepte anzubieten.

Während eines persönlichen Beratungsgesprächs werden wir gemeinsam daran arbeiten, ein passgenaues Angebot zu entwickeln, mit dem Ihnen noch besser gelingt, Ihre Herausforderungen mit einem nachhaltigen Konzept und den für Sie passenden Expert*in aus unserem Team zu meistern.

Die Termine für unsere Beratungsgespräche sind sehr begehrt. Um die Möglichkeit zu erhalten, mit uns persönlich darüber zu sprechen, wie Sie Ihren Business Erfolg und damit Ihr Unternehmen auf das nächste Level bringen können, benötigen wir eine genaue Ist-Analyse Ihrer Situation.

Anforderungen

Ob ein persönliches Beratungsgespräch für Sie in Frage kommt, wissen Sie, wenn Sie folgende Anforderungen erfüllen:

- Sie sind Unternehmer*in, Führungskraft oder HR-Expert*in mit Umsatzverantwortung und Entscheidungskompetenz.
- Sie sind offen dafür, ein Umfeld zu ermöglichen, das nachhaltiges Wachstum bietet.
- Sie glauben an die Wirkung von Trainings und lebenslangem Lernen.
- Sie sind bereit, den Preis für bessere Ergebnisse und mehr Unternehmenserfolg zu zahlen.

Wenn Sie sich darin wiedererkennen, dann vereinbaren Sie jetzt ein persönliches Beratungsgespräch mit unseren Expert*innen.

Jetzt kostenlose Beratung anfragen

Dieser Artikel wurde verfasst von:

Sebastian Berg —

Vorstand von Buhr & Team
Autor des Artikels

Nach erfolgreichen Stationen im Vertrieb namhafter Unternehmen, entwickelt Sebastian Berg früh eine besondere Passion zum Thema Weiterbildung von Menschen und Organisationen. Seit fast 15 Jahren berät er Unternehmen zur modernen und wirksamen Weiterbildung von Führungskräften und professionellen Vertriebsorganisationen. Gemeinsam mit dem Expertenteam von BUHR & TEAM entwickelt er Lernformate & Trainingsmethoden weiter, um die Gestalterkraft von Menschen mit den Möglichkeiten technischer Innovationen zu vereinen.

BUHR & TEAM
FÜR MEHR UNTERNEHMENSERFOLG

Kontakt

Telefon +49 (0) 211 9 66 66 45
E-Mail info@buhr-team.com

▶ **BUHR-TEAM.COM**

Online

Dieser Code führt Sie zu unserer Website

▶