

Fallbeispiel TW 2 / Business Constellations

Persönlichkeitsentwicklung / Leadership Potenzialanalyse

Kunde: Mittelständischer Fleischerzeuger aus Baden-Württemberg

Ist-Situation:

- Der Fleischmarkt in Deutschland setzt die Erzeuger unter existenziellen Preisdruck.
- Der Kunde des Beraters, ein langjähriger, konventioneller Fleischerzeuger aus BW, überlegt daher, seine Unternehmensgruppe (UG) auf eine wertebasierte Tierwohl-Fleischerzeugung mittelfristig vollständig zu transformieren.
- Der Berater des Kunden nimmt den Unternehmer innerlich zerrissen wahr.
- Der Unternehmer selbst berichtet über sein hohes Investment-Risiko und über seine Gedanken, ob er selbst, als Mensch und Unternehmer, das Potential mitbringt, einen solchen Transformationsprozess und darüber hinaus erfolgreich zu managen.

Fragestellung / Kontext der Business Constellation:

- Wie zeigt sich im Rahmen des Transformationsprozesses der UG und darüber hinaus das persönliche Potenzial des Unternehmers als Mensch in Bezug auf sein mentales, emotionales, physisches Wohlbefinden sowie in Bezug auf seine unternehmerische Kompetenz?
- Phase 1: aktuell / Phase 3: 2-5 Jahre / Phase 3: bestmöglicher Zustand

Haupterkenntnisse aus der Business Constellation:

- Es zeigt sich, dass das emotionale und mentale Potenzial des Unternehmers sowie seine unternehmerische Kompetenz den T-Prozess erfolgreich unterstützen kann.
- Das physische Potenzial wird derzeit nicht ausreichend gefordert.
- Sollte das physische Potenzial zukünftig nicht aktiviert werden, wird es eher keine Ressource für den T-Prozess sein können.
- Das emotionale/mentale Potenzial braucht das physische Potenzial als Ressource.

Reaktionen / Veränderungen nach der Aufstellung:

- Der Kunde berichtet im Nachhinein von Rückenschmerzen in Stresssituationen generell und dass er seit langem keinen Sport oder Spaziergänge gemacht hätte.
- Der Unternehmer fand das Ergebnis der Aufstellung sehr nachvollziehbar und möchte zukünftig wieder Volleyball spielen und es mit dem Laufen probieren.
- Aussagen des Beraters 14 Tage später: „Der Kunde wirkt mit einer ansteckenden Energie schon fast unheimlich aktiver, entschlossener. Er forciert nun den T-Prozess deutlich.“
- 17 Tage später, in einer anderen Aufstellung, zeigt sich auf beeindruckende Weise, wie die Energie des Kunden sich auffällig positiv verändert hat, was auch dem Aufstellungsleiter aufgefallen war.