

Fallbeispiel TW 3 / Business Constellations

Teamentwicklung / Team-Potenzialanalyse

Kunde: Mittelständischer Fleischerzeuger aus Baden-Württemberg

Ist-Situation:

- Der Kunde, ein konventioneller Fleischerzeuger aus BW, hat sich entschieden, sein Unternehmen mittelfristig auf eine 100%ige -Tierwohl-Fleischerzeugung umzustellen.
- Das Projekt: Entwicklung, Erzeugung und Vermarktung eines TW-Marken-Sortiments.
- Eine wertbasierte Wertschöpfungskette wurde hierzu mit regionalen Kooperationspartnern aus der Erzeugung/Mast, Verarbeitung und einem Großhändler mit seinem Vertriebler sowie mit einem externen Berater des Kunden aufgebaut.
- Nach Austausch von Visionen und Zielsetzungen kommen nun beim Tun Blockaden bei einem Team-Mitglied (Verarbeiter) auf, der den Prozess-Flow des Teams erschwert.

Fragestellung / Kontext der Business Constellation:

- Wie stehen die Kooperationspartner zueinander und zum TW-Marken-Projekt?

Haupterkennnisse aus der Business Constellation:

- Das Team wirkt gegenseitig unterstützend und hat eine hohe Eigenmotivation.
- Alle Mitglieder sind am Projekt sehr interessiert und sehen darin „Kraft u. Zukunft“.
- Der Kunde ist hoch motiviert, hat jedoch noch Potential das Team verstärkt zu führen.
- Der Großhändler hat den Überblick und wirkt unterstützend aus dem Hintergrund und steht bei Fragen zur Verfügung. Andere Projekte erfordern seine Aufmerksamkeit.
- Der Verarbeiter, eine Führungspersönlichkeit, sieht alle Mitglieder als gleichwertig an. Er fühlt sich jedoch noch nicht abgeholt und will das Projekt noch näher kennenlernen.
- Der Vertriebler und der Verarbeiter zeigen sich als ein ideales Team.

Reaktionen / Veränderungen nach der Aufstellung:

- Der Kunde und der Berater berichten beide, nun ein anderes Verständnis bezüglich des Verarbeiters zu haben und nahmen somit keine Veränderung im Team vor.
- Das veränderte Mindset ermöglichte ihnen einen anderen Umgang mit dem Verarbeiter, welcher wiederum wie verwandelt wirkte: offen, wertschätzend, kooperativ.
- Die Blockaden haben sich auf beiden Seiten gelöst und der Prozess-Flow kam zurück.
- Der Kunde möchte das Team zukünftig präsenter führen. Der Berater wird ihn dabei maßgeblich unterstützen, jedoch mehr in der Rolle als Berater des Kunden.
- Der Großhändler bestätigt seine Rolle als Ratgeber im Hintergrund (die sich so in der Aufstellung zeigte) ca. 2 Wochen später. Er bittet das Team, aufgrund von zeitlichen Engpässen anderer Projekte nur um eine Einbindung bei wichtigen Fragen.