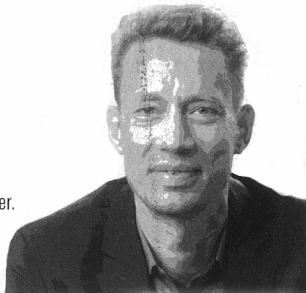


KOLUMNE

Marcus Renziehausen

ist Betriebswirt und Unternehmer, Autor und Speaker. Seit 2002 ist er als Vorstandsvorsitzender bei der The Engineers of Finance AG tätig.



So formen Sie ein Höchstleistungsteam

Wenn die Welt verrücktspielt und alle auf Krisenmodus schalten, zeigt sich oft, worauf es im Business wirklich ankommt. Ist das eigene Geschäftsmodell stabil und gleichzeitig flexibel genug? Bin ich auf Aus- und Notfälle vorbereitet? Und natürlich auch: Bin ich ein guter Teampayer und Chef? Kann ich mich auf meine Mannschaft verlassen? Auch wenn der Löwenanteil der Finanzberater als Ein-Mann-Betrieb unterwegs ist, arbeiten diese scheinbaren Einzelkämpfer trotzdem in einem breiten Netzwerk – aus Dienstleistern, Kollegen, Kooperationspartnern, aber natürlich auch aus Kunden, Ex-Kunden und potenziellen Neuzugängen. Spätestens aber auf dem Weg zum 1-Million-Jahresumsatz brauchen Finanzprofis direkte Mitkämpfer, sprich ein eigenes Team. Sie möchten Ihren Erfolg schließlich auch genießen – und nicht nur 24/7 arbeiten. Das geht nur mit einer Höchstleistungsscrew, auf die Sie sich verlassen können – nicht nur in Krisenzeiten. Wer als Berater auf folgende fünf Aspekte achtet, formt aus seiner Mannschaft eine Spitzentruppe.

1. Vertrauen

Die Grundlage jeder gut funktionierenden Beziehung ist Vertrauen. Das gilt für Lebenspartner, Kundenkontakte und ebenso für die Chemie zwischen Chef und Mitarbeiter. Vertrauen entsteht, wenn Sie als Berater eine offene Fehlerkultur vorleben. Fehlritte dürfen kein Tabu, sondern sollten vielmehr erwünscht sein. Wenn Sie im Alltag Irrtümer zulassen, wird das ganze Team aus jedem Fauxpas lernen und daran wachsen. So muss auch keiner ein zweites Mal in diesen Fettnapf treten. Wachstum ohne Irrtum ist gar nicht möglich. Außerhalb der Komfortzone – und nur dort entsteht Innovation – sind Fehler garantiert. Menschen sind nicht perfekt. Jeder hat neben seinen Stärken auch Defizite. Lassen Sie im Team bewusst Schwächen zu. Das pusht die Vertrauenskultur und schafft die Grundlage für außerordentliche Ergebnisse.

2. Konfliktfähigkeit

Fehlt das Vertrauen, breitet sich schnell trügerische Harmonie aus. Mitarbeiter und Dienstleister sagen nicht mehr offen, was sie denken. Das ist der Anfang vom Ende. Bleibt der produktive Diskurs aus und landen Konflikte und Fehler unterm Teppich, trudelt die Zusammenarbeit abwärts. Umgeben von Ja-Sagern bauen Berater ihr Unternehmen auf Sand. Was haben Sie davon, wenn der Azubi sich nicht traut, Ihnen zu sagen, dass Ihr Social-Media-Marketing out und peinlich ist? Was haben Sie davon, wenn Sie nicht auf den Steuer-Profi hören? Alleine Reibung und Austausch bringen Wachstum. Nur wenn Sie als Kopf der Truppe selbst verstehen und auch Ihren Mitarbeitern klarmachen, dass Konflikte etwas Positives sind, nutzen Sie das volle Potenzial Ihres Teams. Ein wenig Wachstumsschmerz gehört zum Erfolg dazu. Neue

Ideen ziehen fast immer Kontroversen nach sich. Ziel ist es, die Erfahrung jedes Einzelnen zu hören und einzubeziehen. Nur so entstehen kraftvolle Entscheidungen, die Ihr Unternehmen einen großen Schritt in Richtung Ihres Gipfels bringen.

3. Engagement

Der zweite große Vorteil, wenn Mitarbeiter offen ihre Meinung sagen (dürfen): Sie engagieren sich auch viel mehr für die gemeinsamen Ziele. Denn nur wer am Entscheidungsprozess teilgenommen hat, stürzt sich auch voller Elan in die Umsetzung. In einem Höchstleistungsteam verstehen es zudem alle Beteiligten, ihre eigenen Interessen hinter die gemeinsamen Interessen des Business zu stellen. Das gelingt am besten, wenn die Core Values übereinstimmen. Core Values beschreiben die Maximen, Einstellungen und Überzeugungen einer Person oder eines Unternehmens. Sie sind frei von ethischen oder moralischen Ansprüchen und geben Auskunft darüber: „Wie ticke ich als Mensch oder Unternehmen?“ Wer prüfen will, ob der Mitarbeiter mit Ihnen matcht, kann das am besten schon im Bewerbungsgespräch abklopfen. Denn je besser ein Teammitglied zu den Core Values passt, desto besser kann es eigenständig gute Entscheidungen treffen. Besonders im Finanzsektor ist diese Eigenständigkeit und reibungslose Zusammenarbeit das A und O für den Unternehmenserfolg. Aber: Der Kandidat ist kein schlechterer Mensch, nur weil er Ihre Core Values nicht teilt. Er passt dann einfach nur nicht zum Unternehmen.

4. Verantwortungsbewusstsein

Mitarbeiter, die sich mit dem Team identifizieren, werden auch gegenseitig Verantwortung einfordern. Niemand arbeitet nur so vor sich hin, sondern achtet auf seine Kollegen. Dabei geht es nicht ums Einmischen. Ein gut funktionierendes Team verfolgt zu jeder Zeit das Ziel, das Unternehmen nach vorne zu bringen. Und jeder weiß, dass für diese Weiterentwicklung die Leistung eines jeden Mitarbeiters nötig ist. In einem Höchstleistungsteam werden sich daher die Mitglieder gegenseitig in die Verantwortung nehmen und einzelnen Kollegen wird in Schwächephase unter die Arme gegriffen.

5. Ergebnisorientierung

Klare Ziele zu verfolgen, ist das A und O für ein erfolgreiches Geschäft in der Finanzszene. Wo soll die Reise in ein paar Jahren hingehen? Erst Zielbilder schaffen eine gemeinsame Richtung für das gesamte Team. Wenn sich Mitarbeiter jedoch nicht gegenseitig in die Verantwortung nehmen, spielen die Ziele und deren Erreichung eine untergeordnete Rolle. Das verhindert Wachstum und Erfolg. Sorgen Sie daher dafür, dass Ihre Ziele definiert sind, klar kommuniziert werden und sich alle Mitarbeiter abgeholt fühlen.

Zutaten mischen

Zuletzt die gute und zugleich schlechte Nachricht: All diese Punkte stützen und stürzen sich gegenseitig. Wenn sich alle im Team vertrauen, hat keiner Angst vor Konflikten. Wenn alle gemeinsam entscheiden, hat jeder Lust an der Umsetzung. Und wer das gemeinsame Ziel vor Augen hat, wird es verantwortungsvoll vorantreiben. Ist bei einem Aspekt der Wurm drin, kann das fatale Folgen für Ihr Geschäft haben. Alle Zutaten für ein Spitzenteam stehen in engem Zusammenhang und erzeugen Wechselwirkungen. Überprüfen Sie daher regelmäßig, wie es um diese Punkte bestellt ist. Und ob Sie an der einen oder anderen Stelle nachjustieren müssen. Dann, verspreche ich Ihnen, haben Sie das beste Team zusammen für die erste gemeinsame Million.