

Wertebasierte Innovation

Stärken von Familienunternehmern nutzen

Familienunternehmer sind unter anderem deshalb erfolgreich, weil Werte Fundament und Richtschnur ihres Handelns sind. Diese persönlichen Werte könnten bei der Entwicklung neuer zukunftsfähiger Geschäftsmodelle eine entscheidende Rolle spielen.



Werte sind die Richtschnur, der rote Faden, der uns leitet und zu unternehmerischem Erfolg führt.

Viele Familienunternehmer tun sich schwer mit der digitalen Geschäftsmodell-Innovation. Den meisten ist zwar klar, dass sie an der Digitalisierung nicht vorbeikommen, doch das Wie bereitet Kopfzerbrechen. „Woher soll das digitale Geschäftsmodell kommen? Fällt die Idee dazu vom Himmel?“ fragen sich viele. Es ist schwierig, einen Anfang zu finden und so versucht man es zunächst mit der Digitalisierung des alten Geschäftsmodells oder verlängert

es durch eine digitale Komponente. Doch das sei nur in den seltensten Fällen erfolgreich, so die Expertenmeinung. Es sei besser, gänzlich unbelastet, sozusagen auf der grünen Wiese zu beginnen und am besten außerhalb des bestehenden Unternehmens. Doch für Familienunternehmer ist das aus verschiedenen Gründen oft keine Option, zum Beispiel weil sie nicht über die nötigen finanziellen Ressourcen verfügen oder ihnen die Risiken zu hoch erscheinen.

Anker für die Zukunft

Familienunternehmer-Coach Meike Schneider und Start-up-Experte Johannes Ellenberg haben mit der „WBI – Wertebasierte Innovation“ eine Methode entwickelt, die den Besonderheiten von Familienunternehmen Rechnung trägt und die Grundlage für zukunftsfähige Geschäftsmodelle und Innovationen in der Persönlichkeit des Unternehmers sieht. Nur der Unternehmer selbst könne für Klarheit und Orientierung sorgen, ganz besonders im digitalen Zeitalter mit seinen schnellen, permanenten Veränderungen. Doch dafür brauche er zunächst einmal Klarheit über sich selbst und seine Lebensziele. „Die WBI-Methode unterstützt Unternehmer dabei, die Brücke zwischen Tradition und Innovation zu schlagen. Unsere Methode setzt auf den ursprünglichsten Ressourcen des Unternehmens auf, den persönlichen Werten des Unternehmers“, sagt Schneider. „Auf dieser Basis werden Suchfelder für neue digitale Geschäftsmodelle definiert und im nächsten Schritt konkrete Produkte und Dienstleistungen entwickelt.“ Ellenberg hebt hervor: „Die Besonderheit der Methode ist, dass sie beim Unternehmer selbst ansetzt und nicht beim Unternehmen. Denn der Unternehmer ist gerade in den unsicheren Zeiten des digitalen Wandels die einzige Konstante. Aus diesem Grund ist es nur folgerichtig, die Zukunft an ihm und seinen Werten zu verankern.“ Darüber hinaus erfahre auch die eigene Motivation einen gehörigen Schub, sobald klar sei, was den Unternehmer im tiefsten Inneren antreibe. „Nur so kann er sein volles Potenzial entfalten und sein Geschäft voranbringen“, sagt Schneider.

Werte wirken immer

Schneider und Ellenberg, beide ausgewiesene Kenner von Familienunternehmen, stellen klar, dass ihre Methode nicht davor bewahrt, sich mit der Zukunft auseinanderzusetzen, tatsächlich nach einem neuen Geschäftsmodell zu suchen, es umzusetzen,

die Organisation zu verändern und neue Arbeitsweisen zu nutzen, aber: „Das Neue muss nicht vom Himmel fallen, sondern ich nähere mich ihm über meine Basis, mein Fundament, als Mensch und als Unternehmer“, so Schneider. „Werte wirken

ser in Richtung Innovation, aber auch in Richtung persönliche und unternehmerische Erfüllung.“ Die persönlichen Werte des Unternehmers dienten dazu, zu definieren, mit welchen Menschen/Unternehmern – mit gleichen Werten – er zusammenarbeiten wolle und welche Probleme er für sie lösen könne. „Der Abgleich mit den eigenen Ressourcen und Fähigkeiten erfolgt

erst später, nämlich dann, wenn ich sicher sein kann, dass ich genau an dem Thema arbeite, das mich als Unternehmer antreibt“, sagt Ellenberg.

Zurück zu den Wurzeln

Die WBI-Methode sei nichts revolutionär Neues, so ihre Erfinder, sondern eher die Rückkehr zu den Wurzeln der ursprünglichen unternehmerischen Aufgabe, an den eigenen Werten und der damit verbundenen Vision zu arbeiten, wenn auch mit einer neuen Vorgehensweise. Dabei bedienen sich die beiden Experten auch moderner Start-up-Methoden.

„Grundlage unserer Methode ist jedoch, sich an den Ursprung der unternehmerischen Energie zu erinnern und sich darauf aufbauend mit der Zukunft zu befassen. Unternehmer haben nicht die Aufgabe aufzupassen, dass die Produktion läuft oder der Urlaubsplan rechtzeitig vorliegt. Ihre Aufgabe ist es, ein klares Bild der Zukunft vorzugeben und die Mitarbeiter zu inspirieren“, sagt Ellenberg. „Unternehmer müssen wieder Unternehmer werden und sich aus ihrer Manager-Rolle befreien, die sie daran hindert, ihr Geschäft weiterzuentwickeln.“ ■

Meike Schneider begleitet und coacht seit mehr als sechs Jahren Familienunternehmer. Die Kommunikationswissenschaftlerin stammt selbst aus einem Familienunternehmen. Sie ist zertifizierter Business-Coach und schärft vor allem bei Nachfolgern das eigene Werte-Bewusstsein, um die Werte als Wegweiser zu unternehmerischem Erfolg und persönlicher Erfüllung zu nutzen. Im Sommer erscheint ihr erstes Buch mit dem Titel „ROI - Return on Ich“.

► www.meike-schneider.de



Johannes Ellenberg ist Start-up-Experte, Unternehmer-Coach und ein gefragter Redner. Mit seinem Buch „Der Startup Code“ führt er den Mittelstand durch die Welt der Digitalisierung und der Start-ups und zeigt ihnen, was sie von den jungen Gründern lernen und für die Entwicklung ihrer Unternehmen mitnehmen können. Auf dem News-Portal finden Leser eine Rezension: <https://bit.ly/2Hek9Qy>

► www.johannesellenberg.de

so oder so – aber wir machen sie strategisch nutzbar. Wir holen sie ins Bewusstsein und entwickeln ein neues Wert-Schöpfungsmodell auf dieser Basis. Kompetenzen können wir uns aneignen oder kaufen, doch Werte machen einen Menschen aus und in schöner Weise unverwechselbar. Sie sind Wegwei-

rechtzeitig vorliegt. Ihre Aufgabe ist es, ein klares Bild der Zukunft vorzugeben und die Mitarbeiter zu inspirieren“, sagt Ellenberg. „Unternehmer müssen wieder Unternehmer werden und sich aus ihrer Manager-Rolle befreien, die sie daran hindert, ihr Geschäft weiterzuentwickeln.“ ■