

Protokoll

Gland/Glattbrugg, 27. September 2018

CCV Exchange Roundtable Leader and Follower

Die Rollen von Leader und Follower sind weniger eindeutig als man gemeinhin denkt. Unternehmer gehen voraus und treiben ihre Ideen und Projekte voran. Unterstützt wollen die Leader von intelligenten und smarten Followern sein, die ihr Ding gut machen wollen. Erfolgreiches Unternehmertum ist ein Rollenmix, waren sich Experten am CCV Exchange Roundtable 2018 einig. Sie unterhielten sich zum Thema Leader and Follower. Dabei ist Speed weniger ein Erfolgsfaktor wie angenommen. Vielmehr sind heute hervorragende Leistungen gefragt, erbracht von einem gut eingespielten agilen Team.

Wie wichtig Teamwork wirklich ist

Der Leader unterscheidet sich in seinem Denken und Handeln. Man kann sich nicht vornehmen, ein Leader sein zu wollen. Man ist es oder eben nicht. Als Unternehmer hat man immer das Ziel vor Augen, wie gelange ich dorthin. Bei der Bewertung von Unternehmen betrachtet man neben dem Leader das Team, das er um sich schart, wie dieses als Ganzes funktioniert. Erfolgreiches Unternehmertum ist heute ein Mix aus starkem Leadership und nachhaltigem Teamwork.

Gerade in sogenannten Traditions-Branchen, wie beispielsweise das klassische Druckgewerbe, hat sich gezeigt, ob unternehmerische Fähigkeiten vorhanden sind. Am Beispiel der in 4. Generation geführten und stets erfolgreichen Druckerei Vögeli AG im Emmental wurde eindrücklich bewiesen, dass die digitale Transformation möglich ist. Ihre Geschäftsführer haben das Team beauftragt, die Zukunft mitzudenken. Gemeinsam hat der Innovationsprozess stattgefunden, alle waren daran beteiligt. Heute ist die Druckerei die nachhaltigste der Welt und in der Schweiz führend als digitale Druckerei - mit einer neuen Abteilung, die 10 Informatiker beschäftigt.

Rollenwechseln ist wichtig für den Erfolg

Als Unternehmer muss man Leader und Follower zugleich sein, das heisst, situativ ist man sein eigener Follower. So ist es erst möglich, seine Firma aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten. Will man das Unternehmen eines Tages weitergeben, sprich es verkaufen und verlassen, ist diese Sichtweise notwendig. Wenn man als Leader alles an sich reisst, ist der erfolgreiche Verkauf eines Unternehmens schwierig.

Die Transformation von Marketing und IT haben die grösste Revolution durchgemacht, was die Digitalisierung betrifft. Das hatte für Michaela Schäfer von Fit for Profit GmbH zur Folge, dass in ihrer ersten Firma einfach nie die richtigen Mitarbeitenden wirkten. Ein Kickoff für ein neues Unternehmen war die Folge, statt 50 sind es heute 20 Mitarbeitende. Als Leader müsse sie loslassen können, denn gewisse Kompetenzen des Unternehmens beherrschen die Mitarbeitenden besser. Die Follower der Generation Y wünschen sich eine andere Art von Führung, sie wollen integriert und verstanden sein. Trifft das ein, dann rennen sie viel mehr für die Sache und schliesslich für das Unternehmen. Dabei handelt es sich um gut ausgebildete, ehrgeizige Menschen, die Leaderfunktionen übernehmen, ohne die Position des Leaders zu untergraben.

Die junge Follower-Generation in traditionelle Führungsstrukturen, wie zum Beispiel von Banken, zu integrieren, kann schwierig sein. Der Leader wirkt dann eher wie ein Coach. Eine wichtige Rolle spielen auch Auszeiten, welche die Mitarbeitenden bewusst weg von digitalen Tools führen. Der Gegentrend "Back to basics", zurück zur Natur, Abenteuer-Camps, welche die jungen Leute aus ihrer Komfortzone herausholen, sind wichtige Erlebnisse, um sie in neue Situationen zu bringen, die sie auf andere Art stimulieren und fordern.

Der Unternehmer sei kontinuierlich am Rennen, dies vor allem auch gedanklich. Wie anstrengend das ist, können Follower selten abschätzen. Die Abende und die Freizeit sind ebenso betroffen, man müsse auch die kritische Seite der Leadership sehen.

Als Konklusion betonte der Vertreter von CCV die Notwendigkeit der steten Weiterentwicklung in einem sehr kompetitiven Umfeld. Dafür sind Leader-Typen gefragt, die sich selber immer wieder challengen. Das bedeutet auch, sich schwierigen Situationen zu stellen, sich nicht zu verstecken und mit seinem Team Lösungen zu erarbeiten.

Am Gespräch waren ausschliesslich Alphanime beteiligt. Auf die Frage, was es braucht, um eine *leading Company* zu sein, waren sich die Teilnehmenden einig. Man muss sich trauen, einen neuen, seinen eigenen Weg einzuschlagen. Dabei ist der Anstoss oft Druck von aussen, der einem zur Veränderung zwingt.

CCV Exchange Roundtable Teilnehmer

Beck	Dimitri	CCV Belgium
Betz	Jan Niklas	Vögeli AG
Bueschlen	Roger	Exclusive Adventure AG
Gadoni	Nives	Salesmaster
Krüsi	Sascha	customweb GmbH
Schäfer	Michaela	Fit for Profit GmbH
Schuler	Roland	Arosa Tourismus
Schümperli	Alexander	Sandpiper Digital Payments AG
Stahel	Philipp	UBS Switzerland AG
Tunesi	Marco	VZ VermögensZentrum
Lachenmeier	Bernhard	CCV Schweiz

CCV – der zukunftssichere Lösungsanbieter von elektronischen Zahlungsinfrastrukturen für KMU

CCV bietet Unternehmen, vom Detailhandel bis zur internationalen Hotelkette, elektronische Bezahlösungen. Die Entwicklung und Wartung von unterschiedlichen Bezahl-Infrastrukturen bilden das Herzstück der Organisation: Sowohl für den stationären als auch den mobilen Handel, für E- und M-Commerce und den Self-Checkout-Bereich. Zusammen mit unseren Partnern, Terminal- und Kassenherstellern, wie auch Banken, arbeitet CCV an den neuesten Technologien und reduziert stetig deren Komplexität. Mit ganzheitlichem Blick auf die Belange der Kunden und ihrer Kunden ermöglicht CCV so das optimale Einkaufserlebnis.

CCV Group koordiniert die nationalen Tochtergesellschaften in Holland, Deutschland, Belgien und der Schweiz mit rund 1100 Mitarbeitern an 11 Standorten.
