

Anschreiben „Ethik-Pakete“

Stand 02.11.2016 / DHu

Sehr geehrter Herr xyz,

vielleicht kennen Sie mich noch als Gründer, Inhaber und Geschäftsführer der Firma basycs GmbH.

Die alte basycs GmbH

14 Jahre habe ich die basycs als „Technische Unternehmens- und Managementberatung“ erfolgreich geführt. Von drei Personen sind wir auf 60 Mitarbeiter bei 10 Mio Jahresumsatz gewachsen.

Doch dann ist die basycs in 2015 kaputt gegangen. Eigentlich schon 2 Jahre vorher, doch ich wollte es nicht sehen und nicht wahr haben.

Ich war am Boden zerstört, ich bin sehr krank geworden und ich war lange Zeit ohne Perspektiven. Doch heute, ein Jahr später und nachdem ich mich sehr lange und intensiv mit den Themen „Scheitern“ und „Veränderungen“ beschäftigt habe, meine ich wohl zu wissen, was die Gründe waren und welche Schlüsse man daraus ziehen soll.

Die neue ibasycs GmbH

So habe ich im März 2016 eine neue Firma gegründet, die ibasycs GmbH (i = innovativ). Die ibasycs beschäftigt sich wieder mit drei Themenbereichen

1. SAP Technologieberatung
2. Projekt- und Unternehmensmanagement
3. Ethik in Unternehmen

Zu den Punkten 1. und 2. habe ich Ihnen im Sommer ein (ausführliches) Mail geschrieben, dazu gibt es auch einen umfassenden Flyer, siehe auch unsere Webseite <http://www.ibasycs.com>. Heute wende ich mich wegen dem Punkt 3 „Ethik in Unternehmen“ an Sie.

Der Mensch im Unternehmen / Ethik in Unternehmen

Bei all unseren IT-Projekten, bei unseren Services und unseren Produkten, bei Industrie 4.0, bei unseren Optimierungs-, Innovations-, Erweiterungs- und Maximierungsbemühungen vergessen wir oft eines – und doch ist das das Wichtigste: Den Menschen!

Projekte scheitern nicht wegen der Software (SAP kann nahezu alles!), nicht an der Infrastruktur (die Technik und die Cloud liefern fast alles!), nicht am Wissen (globale Informationen und Kompetenzen sind jederzeit verfügbar) und auch nicht am Budget (der umfassende Wettbewerb produziert fast überall Niedrigkosten und Niedriglöhne).

Projekte scheitern zunehmend an den Menschen, an deren Unvermögen, intern und extern im engeren und weiteren Team miteinander zu kommunizieren, miteinander klar zu kommen und sich sinnvoll, effektiv und effizient zu gemeinsamen Zielen zusammen zu finden und zusammen zu arbeiten. Die „Soft Facts“ nicht die „Hard Facts“ sind die Schlüsselemente für den Erfolg. Seltensamerweise wissen das alle erfahrenen Projektleiter, auch alle Firmenchefs und Entscheider. Doch sie tun viel zu wenig gegen diesen Mißstand und um sich besser den Herausforderungen zu stellen.

Der Mensch als „Produktionsfaktor“

Mit dem Thema „Ethik in Unternehmen“ möchte ich mich dem „Produktionsfaktor“ Mensch gezielt widmen. Durch konkrete Informations- und Wissensvermittlung, durch Business Case Studien, durch Servicepakete, Einzel- und Teamcoaching, durch Kommunikations- und Verhaltenstraining möchten wir den Menschen in Führungs- und in Mitarbeiterposition, als Einzelkämpfer oder im Team, ob in vorderer oder zurückgezogener Position, als Experte oder Unterstützer mehr in den Mittelpunkt stellen. Wir wollen ihn besser machen, seine Fähigkeiten, die garantiert da sind, wecken, sie zum Vorschein und zur Wirkung bringen. Wir wollen das Individuum und das Miteinander besser machen und so die Wirkung des einzelnen und des Teams verstärken.

Das anständige Unternehmen

Immer verfolgen wir bei unserem Tun ethisch anspruchsvolle Ziele. Dabei gehen wir davon aus, dass Ethik ein strategischer Erfolgsfaktor im Unternehmen ist. Ethik und wirtschaftlicher Erfolg sind nicht nur zusammen zu bringen, sie ergänzen sich. Wir möchten ein „anständiges Unternehmen“ erreichen, das nicht trotzdem, sondern gerade deswegen erfolgreich und nachhaltig wirksam ist.

Unser Team

Um all diese Themen selber erfolgreich zu besetzen habe ich mich mit anderen erfahrenen, kompetenten und vor allem sehr integren Menschen zusammengetan. Das sind erfahrene Coaches und Teamentwickler vorwiegend, doch nicht nur im IT-Bereich, Kommunikationsberater, Konfliktmanager, Mediatoren, Unternehmensanalysten und mehr.

Unsere Business-Pakete

Wir bieten Ihnen konkrete „Business-Pakete“ erst mal für folgende drei Themenbereich an:

1. „Erfolgreich führen“ - für Führungsthemen auf allen Ebenen
2. „Einzelkämpfer entwickeln sich zum Team“ - für effiziente Teamentwicklungen
3. „Was tun, wenn der Karren im Dreck steckt“ - für Konfliktlösungen aller Art

Hierzu haben wir jeweils ein konkretes Curriculum mit speziellen Inhalten und Vorgehensweisen entwickelt, das wir Ihnen vorstellen wollen. Auf dem Beiblatt finden Sie einige „Ethik Business Cases“, die Ihnen weitere Themenbereiche und konkrete Success-Stories anderer Unternehmen zeigen. Gerne greifen wir auch diese Punkte auf.

Unser Angebot

Um Ihnen ein konkretes Angebot machen zu können, müssen wir Ihre individuelle Situation hören und bewerten. Wir kommen gerne kostenlos zu Ihnen und sprechen die Situation mit Ihnen durch. Daraus leiten wir dann unser Angebot ab, wie wir planen vorzugehen, was und welche Methoden wir einsetzen wollen, was das für einen Aufwand haben und was das alles kosten wird.

Den Erfolg können wir nicht garantieren, doch wir können zusagen, dass Sie nach einem solchen Seminar, Workshop oder auch nach einer entsprechenden Coachingphase die Themen viel umfassender und klarer sehen. Der Erfolg rückt näher.

Bitte treten Sie mit uns per Mail oder per Telefon in Kontakt (mailto: dieter.huber@ibasycs.com, fon: +49 151 1165 4131) oder kreuzen Sie in dem beiliegenden Rückschein die Sie interessierenden Themen an und wann wir Sie besuchen dürfen.

Ihr Dieter Huber

Praxisbeispiele „Ethik Business-Cases“

(Stand: 02.11.2016)

1. Die ersten 100 Tage in einer neuen Position
2. Die Kunst der Vision
3. Einzelkämpfer entwickeln sich zum Team
4. Erfolgreiche Strategien bei aggressivem Bossing/Mobbing
5. Gemeinsames Führungsverständnis entwickeln
6. Generationswechsel – Vertrauensvoll in Gute Hände
7. Ich bin der neue Chef – und keiner hat es gemerkt!
8. Im Veränderungsprozess Orientierung finden
9. Integration von Innovation und Wachstum
10. Karriereknick – Was nun?
11. Konflikte in kreative Teamprozesse verwandeln
12. Konflikte und Aggressionen in Teams durch NLP auflösen
13. Konfliktgespräche konstruktiv, auch wenn der Stresspegel steigt
14. Nachhaltige Quotenerfüllung im Verkauf
15. Optimierung der Kundenkommunikation – Steigerung des Vertriebs Erfolges
16. Selbstmanagement im Kundenkontakt – mit NLP-Strategien
17. Simply the Best!
18. NLP (Neuro-Linguistisches Programmieren) im Business
19. Steigerung der Neukundenabschlüsse auf 70%
20. Streiten verbindet! Teamkonflikte kreativ in gemeinsame Ziele wandeln.
21. Umgang mit Stress und Entscheidungsdruck im Projektmanagement verbessern!
22. Zeit für strategische Aufgaben durch verbesserte Zusammenarbeit
23. „Sandwich“ zwischen Führungskraft und Kollegen
24. Neustart – von einer Gruppe zum Team
25. Neu in der Rolle des Projektleiters – was nun?
26. Unstimmigkeiten und Spannungen im Team nicht zum Show-down kommen lassen
27. Wie führe ich schwierige Gespräche
28. Projektleiter zwischen den Stühlen / im Spannungsfeld zwischen den Stakeholdern
29. Wo steht das Projektteam? Eine Bestandsaufnahme, um die nächsten Schritte anzugehen
30. Wer ist richtig für die Position?

...

Antwortschein

Bitte per

Mail an: dieter.huber@ibasycs.com
Fax an: +49 7251 61808-20
Post an: ibasycs GmbH, Dieter Huber, Hochstr. 8, 76703 Kraichtal

Ja, ich interessiere mich für das Thema „Ethik in Unternehmen“.

- Bitte nehmen Sie Kontakt zu einer Terminabsprache mit mir auf
- Bitte besuchen Sie mich

am: _____ (Datum) um: _____ (Uhr)

Ort: _____ Straße/Geb.: _____

Mich interessieren vor allem folgende Themen:

- „Erfolgreich führen“ - für Führungsthemen auf allen Ebenen
- „Einzelkämpfer entwickeln sich zum Team“ - für effiziente Teamentwicklungen
- „Was tun, wenn der Karren im Dreck steckt“ - für Konfliktlösungen aller Art

Sonstige Themen (z.B. auch aus dem Business Cases) und Anmerkungen

Firma: _____

Anschrift: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Vor-, Nachname: _____

Ort/Datum: _____
Unterschrift _____ (Unterschrift)

P.S.: Zu einem Vorort-Termin bringe wir Ihnen den Spiegel-Besteller „Das anständige Unternehmen“ von Dr. Reinhard K. Springer mit (siehe unten). Eine sehr seriöse und total lohnenswerte Literatur, die Ihnen garantiert neue Aspekte im Führungsmanagement geben wird!