

Kooperation Peter Gerlach International & enerson

Unternehmen werden - vor allem im Energiesektor - von veränderten rechtlichen Vorgaben sowie der Digitalisierung getrieben. Insbesondere Führungskräfte und das Management sind den hieraus resultierenden internen und externen disruptiven Kräften nicht mehr gewachsen. Vor diesem Hintergrund wurde eine Kooperation zwischen Peter Gerlach und der enerson AG ins Leben gerufen.

Eine Sekunde vor Zwölf

Unternehmen werden - vor allem im Energiesektor - von veränderten rechtlichen Vorgaben sowie der Digitalisierung getrieben. Insbesondere Führungskräfte und das Management sind den hieraus resultierenden internen und externen disruptiven Kräften nicht mehr gewachsen.

Einer der Hauptgründe für Umsatzrückgänge in Unternehmen ist laut einer Studie von BusinessWire (Oktober 2019) die fehlende Anpassung an veränderte Kundenanforderungen (87 Prozent). Ein wesentlicher Trend ist hier die Individualisierung bzw. Personalisierung von Produkten und Lösungen.

Haben unsere Führungskräfte diesen Trend bereits verpasst und die Vorwehen über lange Zeit nicht wahrgenommen? Oder werden aktuelle Trends und Veränderungen bewusst ignoriert?

Das Hauptproblem liegt in der tief verankerten Angst und dem fehlenden Mut, „gegen den Strom zu schwimmen“ und bewusst andere und neue Wege gehen zu wollen. Indizien hierfür sind die unzähligen Prozesseinführungen, traditionelle Trainingsmaßnahmen, die nur bedingt funktionieren sowie ‚Copycats‘, also Führungskräfte und Vertriebler, die

jeder Modeerscheinung nachlaufen und gut funktionierende Methoden allen Unternehmen überstülpen wollen. Zahlreiche Case Studies haben gezeigt, dass diese Konzepte nur bedingt funktionieren.

Mit dem sogenannten „Commodity“ Geschäft wird schon lange kein nennenswertes Geschäft mehr generiert, ebenso wenig wie mit übermäßiger Prozessoptimierung und Digitalisierung. Um echten und nachhaltigen Erfolg zu erzielen, benötigt es ein starkes „Hier und Jetzt-Bewusstsein“, also ein Bewusstwerden und zum Teil Abschalten unseres eigenen und inneren „Autopiloten“ sowie eine tiefe, innere und große Portion Willen, um einen ständigen und nachhaltigen Mehrwert für alle Kunden und Stakeholders zu erzielen und diesen natürlich auch zu kommunizieren. Hierzu gehört auch das Verstehen der gesamten Value Chain sowie die inner- und intrapolitischen Verhältnisse der Kunden. Dass diese Produkte und Dienstleistungen gute, relevante und starke Unterscheidungsmerkmale besitzen müssen, versteht sich von selbst.

Mit unserem entwickelten Ansatz steigen Sie extrem tief in die gesamte Wertschöpfungskette Ihrer Kunden ein, stärken Vertrauen und werden als ständig mehrwertbringende Vertrauensperson von Ihren Kunden wahrgenommen, was ihre Wettbewerbsfähigkeit, Marke und Umsätze erheblich positiv und langfristig beeinflusst.

Um zu erfahren, ob und in wie weit wir diese Verhaltensweisen auch in Ihrem Unternehmen integrieren können, laden wir Sie zu einem unverbindlichen Gespräch ein.

Kontaktieren Sie uns:

Weitere Informationen über Peter Gerlach unter www.petergerlach.com, oder über die enerson AG unter www.enerson.de

Infos zu den Firmen:

Peter Gerlach, MBA

Peter Gerlach arbeitete mit über 10.000 internationalen Managern und Führungskräften in seiner 20 jährigen Laufbahn als Projekt Manager, Coach, Sparring Partner, Trainer und Interim Manager.

Er lebte 25 Jahre in London, war im Aufsichtsrat, in unterschiedlichen Führungspositionen und jahrelang im strategischen Vertrieb. Des Weiteren wurde er in die Jury der „National Sales Awards“ berufen und moderierte einige Jahre später seine eigene wöchentliche Radio Show „The Business Edge“ beim Sender „Ridge Radio“ mit mehr als 80.000 Zuhörern.

Seine immense Neugierde trieb ihn dazu herauszufinden, weshalb einige Firmen phänomenal wachsen. Er recherchierte deshalb 264 Unternehmen aus 33 Ländern und 50 Industriesektoren und entwickelte daraus seine Unternehmenskultur-Matrix für Wertschöpfung und Höchstleistung. Daraufhin folgten Artikel und Buchbeiträge, u.a. auch für das Buch „Consultancy, Organizational Development and Change“ von Dr. Julie Hodges.

enerson AG

Das Mülheimer Unternehmen hat sich auf vertikale Lösungen für die Energiewirtschaft, die Telekommunikationsbranche sowie Kommunen und kommunale Unternehmen spezialisiert. Hierzu gehören die Bereiche IT-Beratung und -Entwicklung, Umsetzung und Schulung sowie Personalberatung. Neben Kommunen zählen sowohl führende Branchenkonzerne als auch mittelständische Unternehmen zu den Kunden der AG. enerson bietet mit den Geschäftsbereichen der Gruppe ein ganzheitliches Lösungsportfolio aus einer Hand: Von der Strategieentwicklung über die Begleitung bei der Umsetzung bis hin zum Einsatz von Verantwortung. Innerhalb der enerson-Gruppe fokussiert sich enerson kommunal konsequent auf die Branche rund um Gemeinden. Gemeinsam mit den Partnern aus der Gruppe einschließlich der Personalberatung Hartmann & Company bietet enerson kommunal eine breite Produktpalette ganzheitlicher Beratungsdienstleistungen für den kommunalen Bereich an.

Das Leistungsspektrum umfasst die Strategie- und Politikberatung, kommunalspezifische Personalberatung sowie die Themen „Digitale Stadt“

und „Digitalisierung der Verwaltung“. Darüber hinaus begleitet die enerson AG ihre Kunden beim digitalen Wandel und unterstützt den mit der Durchführung der Transformation verbundenen Wertewandel und den Aufbau neuer Kompetenzen. Besonderen Wert legt enerson auf eine ganzheitliche Begleitung – im Fokus steht die Aufrechterhaltung der vollen Leistungsfähigkeit der Fach- und Führungskräfte. Hierfür bietet enerson unter anderem ein psychotherapeutisches Training zum emotionalen Selbstmanagement an, das als Blended Intervention durchgeführt wird.

Zusätzlich bietet enerson umfassende Lösungen und Services entlang aller relevanten Wertschöpfungsstufen des Ausbaus von Ladeinfrastrukturen für Elektrofahrzeuge an: Beginnend bei der Umsetzungsberatung bis hin zur Unterstützung bei der Einrichtung von stationären Ladeinfrastrukturen für Kommunen und Landkreise.

...Ende