



Fallbeispiel 6

Systemische Business-Aufstellung von Claudia zum Anliegen: Einen blockierenden Glaubenssatz auflösen, um für Großunternehmen als Anbieterin attraktiv zu sein.

Inhalt

Ausgangslage.....	2
Business-Aufstellung.....	3
Ist-Situation darstellen.....	3
Positiv verändern.....	5
Abschlussbild.....	10
Ergebnis.....	10
Zur Business-Aufstellung.....	11



Ausgangslage

Claudia: Ich bin seit 15 Jahren im Bereich Finanzen selbständig tätig. Für die Kunden bis 200 MA übernehme ich Aufgaben zur Gänze. Bei größeren Kunden sind es eher Prozesse, die ich z.B. drei Monate begleite. Da übernehmen die internen Mitarbeiter*innen das Tagesgeschäft. Diese Projekte freuen meinen ambitionierten Geist, weil sie immer wieder neue Herausforderungen bringen.

Kunden bis 200 Mitarbeiter*innen konnte ich mühelos akquirieren. Jedoch bei den größeren Unternehmen oder Konzernen brauchte ich stets ein bestimmtes Netzwerk, über das ich empfohlen wurde. Da stelle ich mir ein neues Netzwerk aus Kunden und Empfehler*innen vor. Mir wurde immer wieder der Satz „Groß sucht Groß und Klein sucht Klein“ gespiegelt. Diesen Glaubenssatz möchte ich auflösen.

Ich bin aktuell mäßig zufrieden, weil ich auch bei globalen Playern mehr Menschlichkeit im Bereich Finanzen verbreiten möchte. Das sehe ich als meine berufliche Aufgabe. Das Fachliche ist das eine, was mich wirklich antreibt, sind immer die Menschen dahinter. Die gute Verbindung zu meinem Gegenüber und Respekt durch alle Hierarchien.

Meine Website und die Texte habe ich stets angepasst, was bisher nicht zielführend war. Aus dem privaten Bereich kenne ich Familienaufstellungen. Es hat mich interessiert, was bei einer Business-Aufstellung herauskommt.

Mein Anliegen für die Business-Aufstellung:

- **Den blockierenden Glaubenssatz "Groß sucht Groß" auflösen. Ich will für Großunternehmen als Anbieterin attraktiv sein.**

Für die Aufstellung habe ich zu Beginn folgende Elemente ausgewählt:

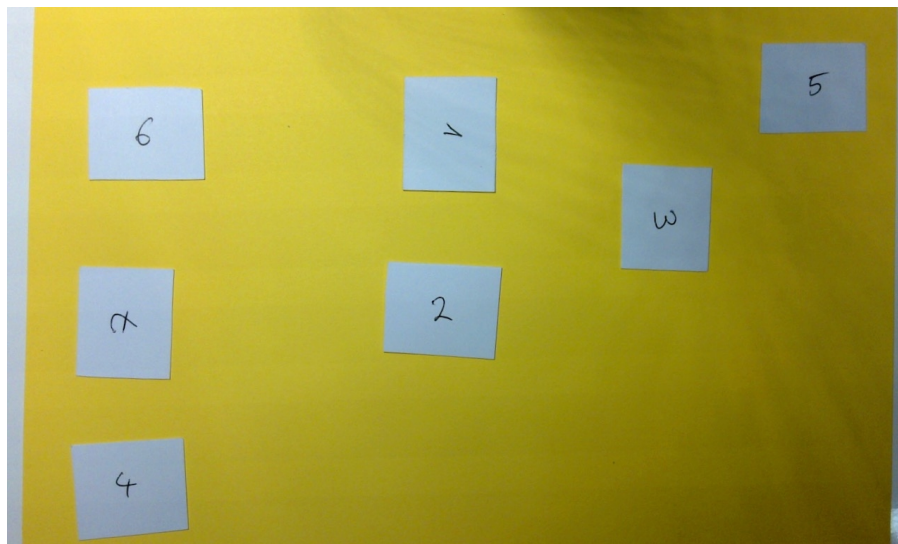
- GROSSKU BIS 200 MA (Großkunden bis 200 Mitarbeiter*innen)
- GROSSKU ÜBER 200 MA (Großkunden über 200 Mitarbeiter*innen)
- DIENSTLEISTUNG
- KOMMUNIKATION
- WERTE



Business-Aufstellung

Ist-Situation darstellen

Martina: Auf kleine Zettel habe ich CLAUDIA und die ausgewählten Elemente geschrieben. Danach habe ich sie umgedreht, gemischt und nummeriert, weil ich gerne verdeckt starte. Das heißt, ich spreche über meine intuitive Wahrnehmung, bevor ich selbst weiß, um welches Element es sich handelt. Ich lege die Zettel intuitiv auf, jetzt kommt sofort die 2, die 5 lege ich da, die 6 da, ... ich bin sehr im Tun, OK, OK das Auflegen geht zack, zack, ich habe gute Laune, bin aktiv.



Claudia: ist es relevant wie die Ziffern liegen?

Martina: das sehen wir, wenn wir die Zettel umdrehen. Jetzt fühle ich mich in die Teile ein.

- 4 - liegt in der linken unteren Ecke, schaue sofort auf den Buchstaben O von einem Wort, - es sind die **WERTE**, die wollten als erstes umgedreht werden, die sind anscheinend ganz wichtig, es könnte auch die Ziffer 0

Claudia: bei einigen meiner Werte habe ich null Toleranz

Martina:

- 3 - die greife ich ganz vorsichtig an, tippe sanft darauf - **KOMMUNIKATION**



Es interessiert mich was in der Mitte (2) liegt, ich nehme doch einen anderen.

- *5 - sie liegt in der rechten oberen Ecke, ich halte den linken Zeigefinger drauf, schaue auf die Ziffer 5, jedoch nicht direkt auf das Blatt Papier, sondern auf dem Monitor - es sind die **GROSSKU ÜBER 200 MA**, ich stütze mich mit dem Kinn auf der Hand auf, ich könnte auf den Monitor schauen, wo wir beide in der Videokonferenz das Blatt mit dem Zettel sehen, ich blicke jedoch auf meinen 2. Monitor, auf dem ich das Präsentations-Programm der extra Kamera geöffnet habe, ich schaue auf die **GROSSKU ÜBER 200 MA**, jedoch woanders*

Claudia: Die haben die größtmögliche Distanz zu meinen **WERTEN**.

Martina:

- *1 - ich will den Zettel in die Hand nehmen um 90o drehen, es darf etwas greifbarer werden, der Zettel liegt für CLAUDIA*

Claudia: Ich kann meine WERTE noch spezifischer kommunizieren und in meinen Ansichten greifbarer werden. Die Verbindung zum Menschen und transparente Finanzen herausstreichen und so formulieren, dass klar wird, was ich damit meine.

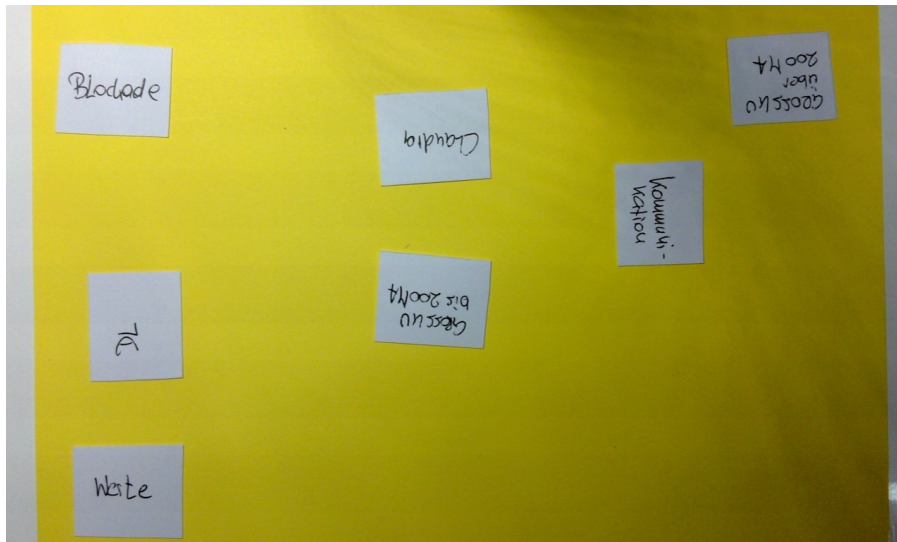
Martina: Auch bei Netzwerktreffen oder Veranstaltungen ist es möglich, direkt über den eigenen Zugang zu sprechen. Im Sinne von: Sie sind bei mir richtig, wenn ... Das wirkt wie ein Filter und ermöglicht beiden Gesprächspartner*innen schnell zu erkennen, ob es eine gemeinsame Wellenlänge gibt.

Ich blicke immer auf die 2, es interessiert mich, aber vorher mache ich etwas anderes

- *7 will mehr ins Zentrum, bleibt noch da am Rand, würde sich gerne ins Zentrum bewegen - die **DIENSTLEISTUNG***

Schaue wieder auf die 2, aber ich mache zuerst noch etwas anderes

- *6 will noch weiter ins linke obere Eck, aus dem Bild hinaus, wenn ich die Hand darauf lege, sieht man die 6 gar nicht, verdecke auch die **DIENSTLEISTUNG** und die **WERTE** - der Zettel liegt für die **BLOCKADE** - ich muss jetzt richtig ausatmen*
- *2 - jetzt schaue ich auf die 2, ich will nicht dahin greifen, wir wissen schon, für wen der Zettel liegt, die **GROSSKU BIS 200 MA** liegen im Zentrum.*



Claudia: Bei **GROSSKU BIS 200 MA** ist ein enormer Stress, weil ich die Stellvertreter - Problematik noch nicht perfekt gelöst habe. Habe es schon 2-3 Mal versucht, jemanden für die Stellvertretung zu finden. ... Ein Klon von mir wäre am einfachsten.

Martina: *Statt eine 1:1 Vertretung für Claudia zu finden, empfehle ich, eine Prioritätenliste zu machen, was es braucht, damit bei den Kunden ihre Arbeit vertreten wird. D.h. alles wie gewohnt korrekt abläuft und eine Basis für die Zusammenarbeit gegeben ist.*

Claudia: ich werde dort ansetzen, dass die Arbeit gesetzeskonform ausgeführt wird, falls ich einmal ausfalle.

Positiv verändern

Martina: *Jetzt spüre ich mich wieder intuitiv ein, welche Elemente woanders hin wollen*

- **GROSSKU BIS 200 MA** wollen näher zur **DIENSTLEISTUNG**
- **CLAUDIA** will auch ihre Position verändern
- **KOMMUNIKATION** will zentral oben sein, dreht sich um 90°, ist gut zu lesen
- **WERTE** wollen sehr in der Nähe von **CLAUDIA** sein



- **GROSSKU ÜBER 200 MA** bewegen sich zur **KOMMUNIKATION** dann zwischen **BLOCKADE** und **KOMMUNIKATION**
- **BLOCKADE** will sich aus dem Bild bewegen
- **GROSSKU ÜBER 200 MA** bewegen sich jetzt näher zur **KOMMUNIKATION** und drehen sich einmal um 90°
- **BLOCKADE** bewegt sich auf die andere Seite, zwischen **CLAUDIA** und **KOMMUNIKATION**, jedoch von beiden etwas entfernt

*Ich frage, was Claudia machen könnte, damit aus dieser **BLOCKADE** etwas Nettes wird. Sie hat die Blockade ihren Glaubenssatz "Groß sucht Groß" genannt,*

Claudia: Positiv gesprochen, kann ich gut angegliedert an ein Großunternehmen arbeiten. Dabei kann ich als Selbständige flexibler und unabhängiger als angestellte Berater*innen in meiner Branche agieren. Vor meiner Selbständigkeit war ich in einem Großunternehmen tätig und habe Verständnis für die Probleme der Menschen auf den verschiedenen Hierarchieebenen.

Martina: *Auf der Website sind einige, auch umfangreiche Dienstleistungen angeboten. Für Claudia ist klar, welche Arbeiten sie parallel für mehrere Kunden übernehmen kann. Größere Projekte plant sie einige wenige im Jahr durchzuführen. Eine Vertreter*in eines Konzerns könnte sich fragen, ob eine einzelne das alles zeitlich realisieren kann. Wie kann sie ihre Dienstleistungen so formulieren, dass zusätzlich zur Kompetenz auch ihre Verfügbarkeit richtig eingeschätzt wird.*

Claudia: Wie weiß ein potenzieller Großkunde, der für drei Monate ein Projekt zu vergeben hat, dass ich das abwickeln kann, wenn ich so viel anderes anbiete? Das ist ein Spagat, sonst glaubt der, ich bediene eher kleinere Unternehmen. Meist wurde ich über eine Bagatelle hereingeholt, danach wurde ich für größere Projekte beauftragt.

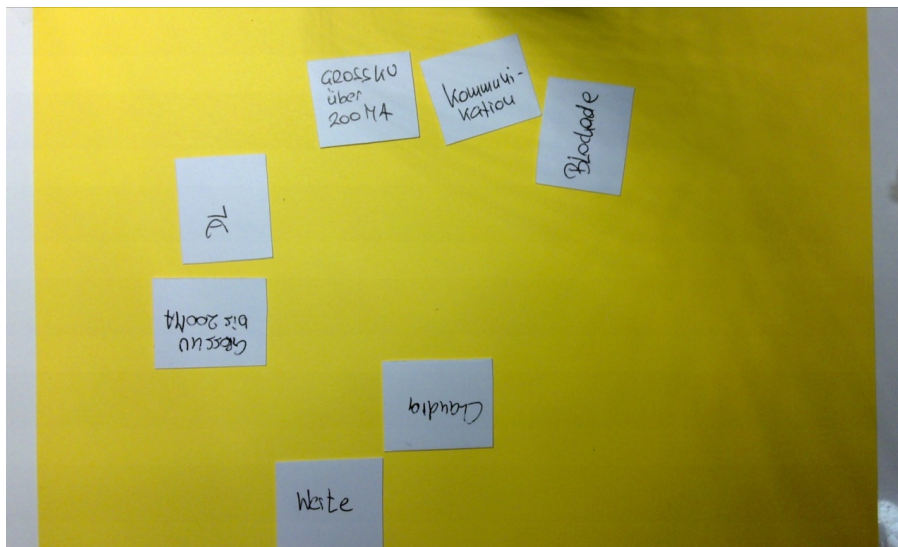
Martina: *So eine "kleine" Dienstleistung könnte Claudia bewusst anbieten, bei dem die Kunden Ihre Arbeit schätzen lernen können. Der Umfang so überschaubar, dass stimmig ist, dass sie das auch für verschiedene Großkunden durchführen kann.*

Claudia: Ich werde mir konkret ein Kleinprojekt für Großunternehmen überlegen.



Martina:

- **DIENSTLEISTUNG** bewegt sich jetzt in die Nähe **GROSSKU ÜBER 200 MA** und liegt zwischen beiden Zielgruppen.
- **BLOCKADE** gehört irgendwie zur **KOMMUNIKATION**, löst sich auf, wenn Claudia ein passendes Angebot schnürt, dass sie selbstbewusst kommunizieren kann.



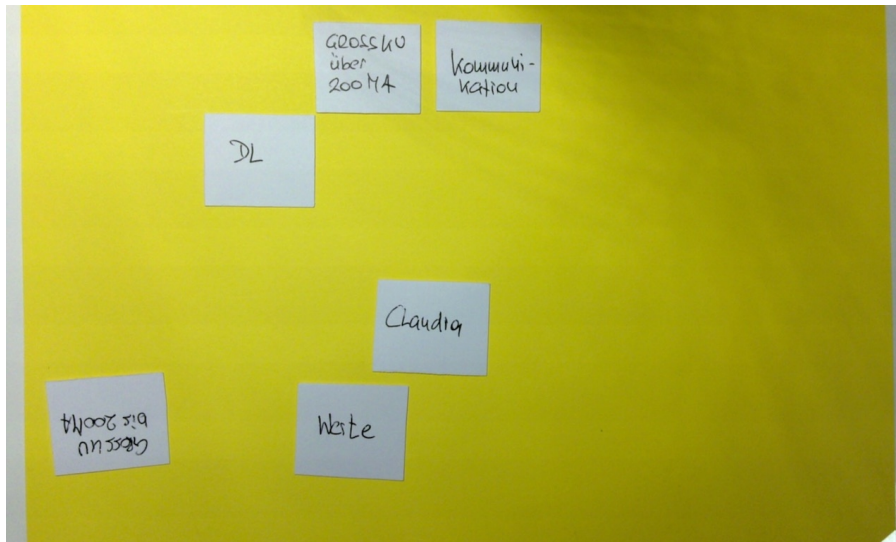
Claudia: Ich biete ein Einstiegsangebot an, dass ich auch für mehrere Großunternehmen durchführen kann. Im Gespräch zeigt sich, was die vielleicht sonst noch brauchen.

Martina:

- Die **BLOCKADE** bewegt sich, möchte weg und kann jetzt auch hinaus
- **GROSSKU ÜBER 200 MA** drehen sich um weitere 90°, sind jetzt gut lesbar
- **KOMMUNIKATION** geht auf gleiche Ebene, sie bekommen etwas angeboten, das sie brauchen und wollen, kombiniert mit der individuellen Art von Claudia
- **CLAUDIA** dreht sich auch um, auf lesbar und ist mehr ins Zentrum gerückt
- **DIENSTLEISTUNG** dreht sich auf lesbar, dockt an **GROSSKU ÜBER 200 MA** an
- **GROSSKU BIS 200 MA** bewegen sich auf und ab, sind unschlüssig, wo sie



hingehören



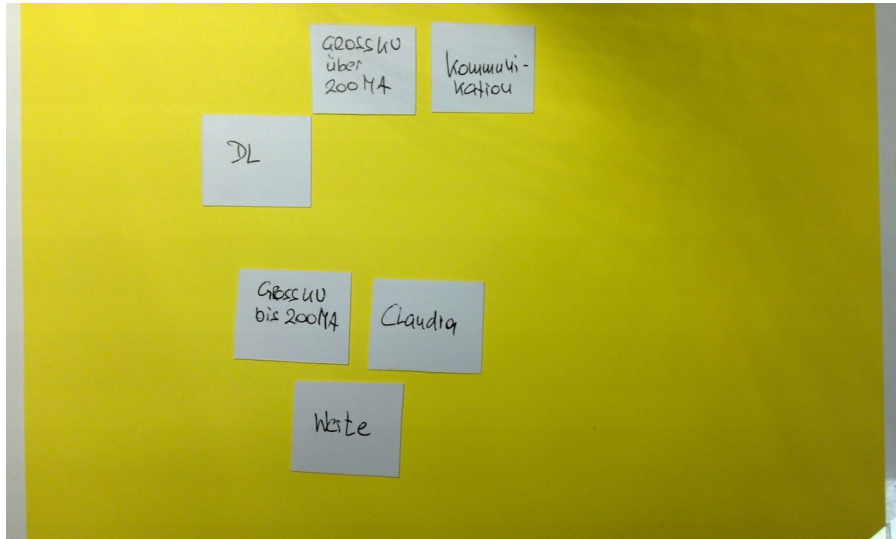
Claudia: Mir fällt ein Kunde ein, bei dem ich noch nicht weiß, ob ich weitermachen möchte. Es gab einen Wechsel im Management und die Rahmenbedingungen haben sich geändert.

Martina: *Im Sinne von Claudia's Null Toleranz, empfehle ich sich vor dem nächsten Gespräch, Muss-Kriterien für die Rahmenbedingungen überlegen, die auf jeden Fall erfüllt sein müssen. Zusätzlich noch Kann-Kriterien, die schön sind, wenn sie erfüllt werden.*

Claudia: Ja, weil bei manchen Themen gibt es bei mir wirklich keine Diskussionen.

Martina:

- **GROSSKU BIS 200 MA** drehen sich jetzt um, sie wollen schon in **CLAUDIA'S** Nähe sein, da ist ein JA



Claudia: das fühlt sich schon gut an, die **GROSSKU BIS 200 MA** sind in meiner Nähe, an die **GROSSKU ÜBER 200 MA** komme ich nur über die **DIENSTLEISTUNG**, sonst ist die Spanne zu groß zwischen mir und ihnen.

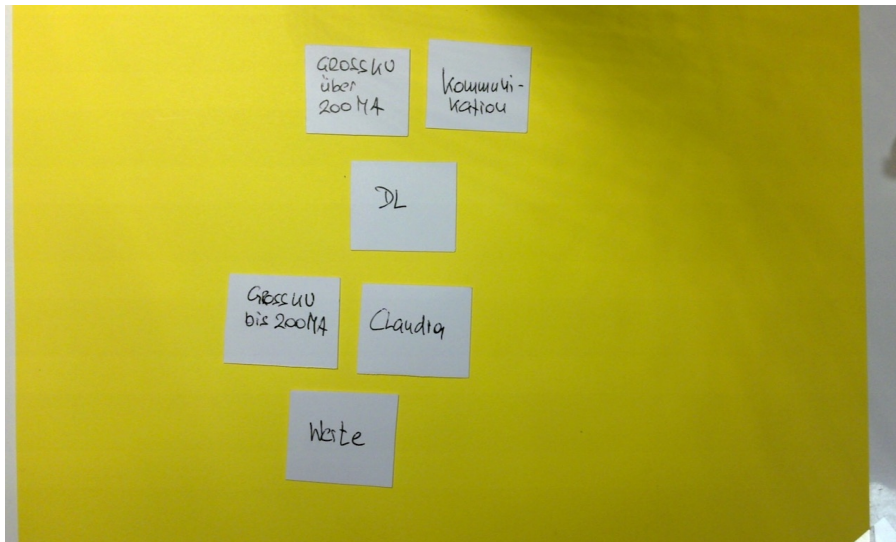
***Martina:** Es kann sich zufällig ergeben, dass in drei Tagen ein Großkunde etwas buchen möchte. Inzwischen kann Claudia aktiv etwas machen, um die Chancen zu vergrößern. Das Angebot schnüren, dieses auf der Website und bei Treffen kommunizieren, um das Angebot herum über das Thema informieren.*

- **DIENSTLEISTUNG** ist bereit sich mehr in die Mitte zu Bewegung

Claudia: Das ist ein guter Abschluss für heute.



Abschlussbild



Claudia: Aus dem Abschlussbild habe ich für meine weiteren Schritte mitgenommen, dass die Dienstleistungen die Verbindung zwischen Ausgangslage und Wunschkunden bilden. Weitere Schritte sind konkrete Nischen-Dienstleistungen für Großkunden zu definieren, die ich für mehrere Großkunden erledigen kann (Kapazitätsgrenze beachten), damit ich den Einstieg finde. So kann ich auch losgelöst von meinem Netzwerk meine Dienstleistungen anbieten. Kommunikationskanal definieren und bespielen.

Die Anordnung hat sich sehr positiv angefühlt, das Abschlussbild ist für mich harmonisch, alle Elemente stehen aufrecht und aufbauend.

Ergebnis

Claudia: Das Bild der Ist-Situation war für mich kein harmonisches Bild, einzig meine Werte und die Blockade (Glaubenssatz) standen aufrecht. Meine Wunschkunden waren in maximaler Distanz entfernt. Ebenso standen meine Werte in der Ecke anstatt unterstützend bei mir.

Im Lauf der systemischen Aufstellung wurde die Blockade aufgelöst. KUNDEN BIS 200



MA und WERTE stehen nahe bei mir. Das ist mein Fundament und da fühle ich mich sicher. Um meine ZielKUNDEN ÜBER 200 MA zu erreichen, brauche ich KOMMUNIKATION und gezielte DIENSTLEISTUNGS-Angebote.

Zur Business-Aufstellung

Claudia: Aufgrund der Bemerkungen bezüglich wie sich die Elemente „anfühlen“, z.B. ob diese zugänglich sind, habe ich gemerkt, dass mich die Business-Aufstellung weiterbringt. Da ich die Methode kannte, weiß ich, wie sich das anfühlt, wenn man sich in das System von jemanden einfühlt. Mir haben die Informationen sehr geholfen, als Martina ihre Wahrnehmungen verbalisiert hat.

Auch gemeinsame Finden von mögliche Lösungen war hilfreich. Dass ich selbst etwas tun kann, um die Blockade aufzulösen, habe ich vorher so nicht gesehen. Durch die Sichtweise von Martina auf meine Website-Texte, habe ich erkannt, dass z.B. Inhalte, die für mich so sonnenklar, transparent und klar beschrieben sind, ich offenbar nicht so transportieren konnte. Es kommt nicht so eindeutig an.

Auch der Hinweis bezüglich „wie soll sich meine Kundschaft fühlen“. Durch mein breites Dienstleistungs-Angebot könnten mögliche Großkunden abgeschreckt sein, weil mein Tag auch nur 24 Stunden hat. Ich sehe auf jeden Fall, wo ich als Nächstes weitermachen kann.

Martina hört gut zu, ist einfühlsam und knüpft an der passenden Stelle an. Sie hat manchmal überlegt, wie sie die Worte sucht, damit es bei mir richtig ankommt.

Vielen Dank für das Vertrauen und das Fallbeispiel

Martina