

Qualifikationsnachweis smart choice

(Version 1.01 vom 12.01.2016)

1. Das Unternehmen

1.1. Leitbild

Menschen suchen Unterstützung, Rat und Begleitung von anderen Menschen, die vertrauenswürdig und kompetent sind.

Worauf beruht Vertrauen? Wem vertraut jemand? Vertrauen wird demjenigen gegenüber aufgebracht, der sich vertrauenswürdig verhält: fachliche Kompetenz, charakterliche Reife und ausgewiesene Lebenserfahrung. Die Gründungsidee von smart choice ist, dass es Firmen, Organisationen und Menschen gibt, die Unterstützung, Begleitung, Wegweisung und Professionalität suchen, um wichtige Entscheidungen zu treffen und umzusetzen. Vertrauen entsteht dabei durch Vertrautheit sowohl mit den Menschen als auch mit dem Thema, durch Transparenz und durch vertrauenswürdiges und verlässliches Verhalten.

Mein Ziel: Mit meiner Erfahrung in der Leitung von Profit- und Non-Profit-Unternehmen, mit meiner fachlichen und sozialen Kompetenz, mit einer guten Balance aus Kopf, Herz und Bauch bin ich ein gefragter Ansprechpartner in Sachen Führung von Projekten und Organisationen. Ich unterstütze meine Kunden dabei, Entscheidungen zu treffen und umzusetzen. Sie sollen diese Entscheidungen auch in 5 Jahren noch als kluge Entscheidungen werten.

„smart choice“ ist Programm und Verpflichtung.



Die Firma smart choice wurde 2009 gegründet und besteht nur aus dem Inhaber und Gründer Matthias Vering. Ein weiteres personelles Wachstum ist nicht geplant.

- Für welche Menschen bin ich da?
 - Führungskräfte in mittelständischen Betrieben und Konzernen
 - Leiter von komplexen Projekten und Change-Management Vorhaben
 - High Potentials beim nächsten Karriereschritt
 - Christen, die ihren Beruf und ihren Glauben ernst nehmen
- Meine Alleinstellungsmerkmale?
 - Vertrauenswürdig, glaubwürdig, kompetent
 - Erfahren in Konzernen und im Mittelstand
 - Erfolgreicher und anerkannter Leiter
 - Kernkompetenz in Projektmanagement und im Aufbau und in der Führung von Organisationen im internationalen Kontext
 - Den Erfolg der SAP mitgestaltet (Projektmanagement, Produkt- und Projekt-planung)
 - Erfahrung in der Leitung großer Projekte und Change-Management Vorhaben
 - Erfahrung in der Leitung internationaler Teams (Indien, USA, Deutschland)
 - Innovation ermöglicht (SAP User Interface, strategische Planungsprozesse, ...)

1.2 Fachliche Kompetenz

- Was bringe ich mit?
 - LEAD
 - Projektmanagement und Krisenmanagement
 - Erfahrungen im Change-Management: Änderungsprozesse initiieren und umsetzen
 - Fordern und fördern, Richtung weisen, Vertrauen rechtfertigen
 - Zusammenarbeit mit Menschen in allen Hierarchieebenen
 - ACT
 - Pragmatisch das Machbare finden und tun
 - Erwartungsmanagement, realistische Ziele setzen und verfolgen
 - Reden, Schreiben, Darstellen, Präsentieren
 - Inspirieren, Spielräume erhalten und nutzen
 - Innovationen erkennen und umsetzen
 - THINK
 - Strategische Konzepte entwickeln und umsetzen
 - Strukturen finden und entwickeln, Methoden klug nutzen
 - Realistische Analyse, um Handlungsspielräume zu entdecken
 - Charakterisiert durch Neugierde und Lernbereitschaft; fähig, Fehler einzugestehen
 - LISTEN
 - Zuhören und andere Einsichten gelten lassen
 - Gespür für Trends in Märkten, Organisationen und Ecosystemen
 - Menschen verstehen und achten
 - Inspirieren lassen

Typische Aufträge / Referenzen

- Workshops und Beratungsaufträge zu Themen wie
 - Projektmanagement zum Wettbewerbsvorteil weiter entwickeln
 - Strategieentwicklung und Organisationsberatung
 - Wertorientierte Führung: konkret und nachhaltig
 - Führungs-Leitlinien nicht nur aufschreiben, sondern leben
- Begleitung von Geschäftsführern/Vorständen mit Fragestellungen wie
 - „Bei uns ist alles immer Ausnahmezustand. Was ist zu tun?“
 - „Hier traut keiner keinem. Wie können wir das ändern?“
 - Nach Beförderung: „Wie gestalte ich die ersten 100 Tage?“
 - Nach Firmenpleite: „Wie soll es jetzt mit mir weitergehen?“
- Durchführung von *Projektmanagement Workshops* konzernweit für erfahrene Projektmanager (USA, Korea, Indien, Ungarn, UK), anschließend Feedback an die GF über Potentiale und Risiken
- Umsetzung und Begleitung beim Prozess „*Projektmanagement als Kernkompetenz* in Entwicklung und Produktion“
 - Workshops mit Führungskräften
 - Statusbericht „PJM-Kompetenz“ an die Geschäftsführung
 - Coaching von Führungskräften in kritischen Projekten
- Coaching leitende Angestellte, z.B.
 - CEO einer börsennotierten Aktiengesellschaft – Konfliktcoaching
 - Pflegedienstleitung OP-Team in kritischer Situation
 - Unterstützung bei konkreter Umsetzung „nächster Karriereschritt“
 - nach Beförderung: die ersten 100 Tage erfolgreich gestalten
 - „Sicheren Grund in unsicheren Zeiten finden.“ - Wertecoaching
 - Rollenklärung und Umsetzung: Beruf / Familie / Ehrenamt
- 6 Monate Training und Coaching von Projektleitern der strategischen Entwicklungsprojekte eines mittelständischen Spezialherstellers von innovativen hochwertigen Plastikverpackungen für Nahrungsmittel und Gesundheitsartikel
- Coaching und langfristige Begleitung des GF-Teams eines erfolgreichen mittelständischen Unternehmens in der Medien-Branche, um Führungskompetenz der Leitung zu erweitern, anschließend Begleitung der zweiten Führungsebene

1.3 Aus- und Weiterbildung Matthias Vering

- 1985: Informatik-Diplom (TU Braunschweig)
- 1988: Nixdorf Computer: Ausbildung „Leiter Großprojekte“: 12 Monate Theorie und Praxis des Projektmanagements von Großprojekten
- 2002: SAP GLDP Teilnehmer (GLDP = „global leadership development program“: neunmonatige internationale Führungskräfteentwicklung)
- 2009: Zertifizierte Coaching-Ausbildung 18 Monate
- 2011: Lehrbeauftragter der Fachhochschule MCI (Management Center Innsbruck – die unternehmerische Hochschule®), weitere Lehraufträge für CDI (Collège des Ingénieurs) und DHBW (Duale Hochschule Baden-Württemberg)
- 2015: Zertifizierter Mediator (Klärungshelfer)

- Regelmäßiger Zugang zu Informationen
 - Harvard Business Manager (HBM)
 - Coaching Journal
 - Projektmanagement – Journal

1.4 Arbeitsmittel / Ressourcen der Firma smart choice

Matthias Vering ist zu 100% verfügbar. Er ist Teil des xPand-Netzwerks (ISO 9001 zertifiziert).

Ein Coaching-Büro in Bad Schönborn wird genutzt für Einzel- und Gruppencoachings sowie für Strategie-Workshops von kleinen Leitungsteams.

Größere Workshops in Bad Schönborn werden durchgeführt in Zusammenarbeit mit dem Hotel Villa Medici.

Seine Kunden sind überwiegend in Deutschland, z.T. werden auch Einsätze im Ausland bei Tochterorganisationen deutscher Firmen durchgeführt.

2. Leistungserbringung und Kundenkommunikation

2.1 Beratung



Als Berater bin ich für Organisationen, für Teams und für Einzelpersonen da. Als Berater bin ich im Gegensatz zum Coach nicht ausschließlich Prozessgestalter und Feedbackgeber, sondern meine Fachkompetenz ist vom Auftraggeber gefragt, nicht nur meine Coaching- und Moderationskompetenz. Der Leuchtturm in dem Bild von Andreas Felger steht darum für die (hoffentlich richtige) Richtung, die der Berater dem Kunden anzeigt.

Organisationen berate ich zum Thema „Strategie“, „Einführung von Projektmanagement“ und „internationale Zusammenarbeit“ sowie alle Themen zur Führung (Selbstführung, Zeitmanagement, Führungskompetenz, situatives Führen etc.). Teams können Projektteams (virtuelle Organisationen) oder funktionale Teams (Managementteams) sein. Hier sind Beratungsthemen Stakeholder-Management, internationale Zusammenarbeit, Teamentwicklung und Projektmanagement.

2.2 Training



Ähnlich wie in der Beratung sind beim Training Fachkompetenten gefragt, ähnlich wie beim Coaching auch Prozesskompetenzen. Als Fachkompetenz für meine Trainings biete ich viele Themen zur kompetenten und der Situation gerecht werdenden Führung („Wertvoll Führen Akademie“, „Umgang mit Krisen“, „Projektmanagement“ etc.), meine Prozesskompetenz für das Training liegt in der Gruppenberatung und Moderation (Workshop Stil) sowie in Didaktik und Präsentation.

Die Sonnenblume im Bild von Andreas Felger steht dafür: so, wie Sonnenblumen sich dem Licht der Sonne zuwenden, so sollen die Teilnehmer eines Trainings eine „Bewegung in Richtung Sonne“ machen, also Kompetenzen erwerben und diese Kompetenzen später im normalen Arbeitsalltag anwenden können.

2.3 Moderation



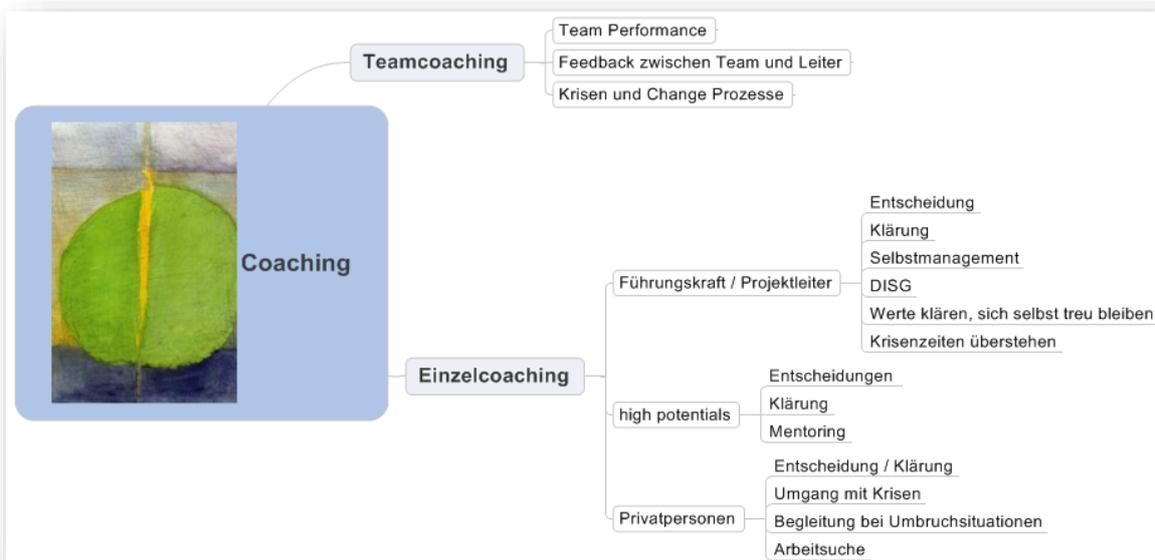
Der Moderator ist der prozesskompetente Leiter einer Sitzung. Als externer Moderator werde ich herangezogen, wenn das Meeting von großer Wichtigkeit ist, wenn es keinen „natürlichen“ Moderator (=Leiter der Gruppe) gibt, wenn es konflikträchtige Themen gibt oder wenn der Leiter

(formal oder informell) die Prozesskompetenz für die Moderation abgeben will, damit er selbst inhaltlich als Teilnehmer agieren kann.

Das Bild „Perspektiven“ von Andreas Felger deutet das an: eine abstrakte Struktur wirkt durch die zentrale und nach oben offene helle Mitte. Diese Mitte weist allen anderen Farbflächen den Raum zu, und alles ist auf diese Mitte hin ausgerichtet. Ein guter Workshop ist nicht langweilig, nach „oben offen“ („Es kann immer auch ganz anders kommen!“), um die Mitte und das Ziel strukturiert und in sich stimmig und locker geordnet.

Als Moderator helfe ich bei strategischen Meetings wie strategischen Planungen, Festlegungen von Jahreszielen, aber auch beim Kickoff oder bei der Post Mortem Analyse von Projekten.

2.4 Coaching



Als Coach bin ich ein Wegbegleiter auf Zeit. Dabei soll der Kunde Handlungsalternativen aufspüren, Entscheidungsoptionen entdecken und für sich neue Möglichkeiten und Wege herausfinden. Als Helfer zur Selbsthilfe ist es mein Ziel, mich überflüssig zu machen. Einem potentiellen Kunden gegenüber formuliere ich:

„Ich möchte Ihnen Inspiration, Herausforderung und Klärung anbieten. Es ist gut, wenn Sie sich Ihres eigenen Weges neu gewiss werden. Ermutigt können Sie dann den von Ihnen gewählten Weg fortsetzen – und ich bin gespannt darauf, wie Sie Ihren Weg gut fortsetzen.“

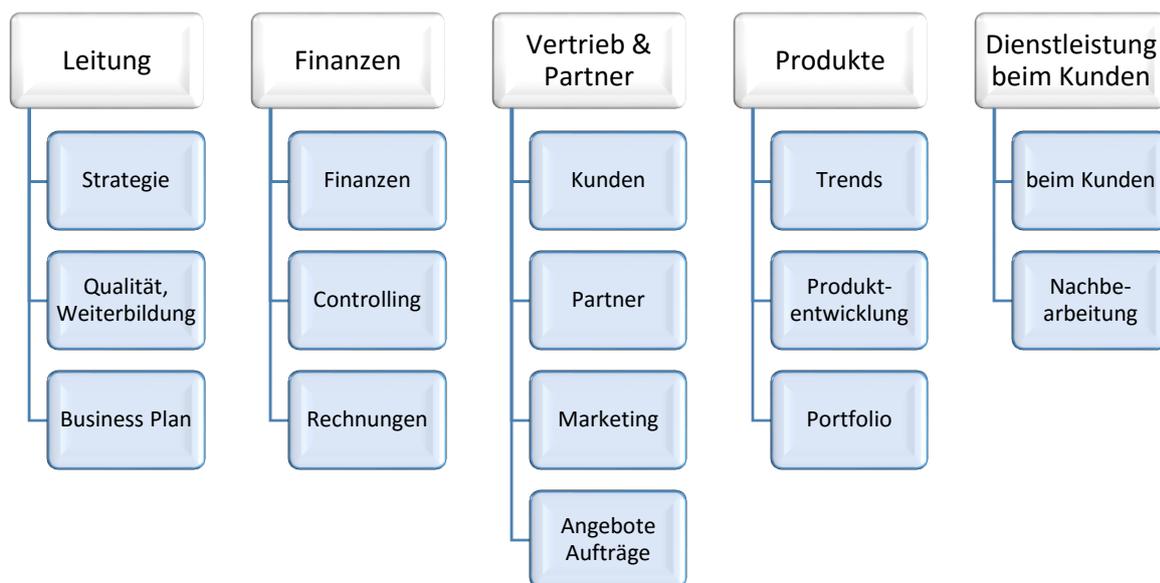
Das Bild von Andreas Felger „Aufbruch“ macht deutlich, worum es dabei geht: von innen her, vom Team, vom Projektleiter, vom Gegenüber soll etwas aufbrechen, Form und Gestalt gewinnen, was bereits vorher in ihn oder sie hineingelegt ist. Der Coach ist kein Formgeber – dann wäre er ein Manipulator. Er hilft, dass sein Gegenüber eine ihm gemäße und für ihn stimmige Form findet, die seiner eigenen Gestalt entspricht und die sich in den gegebenen Möglichkeiten als die für den Kunden am besten geeignete Wahl darstellt.

Teamcoaching biete ich an für Teams, die sich gemeinsam auf einen schwierigen Weg machen (Change-Management) oder die ihre Zusammenarbeit und Leistungsfähigkeit verbessern möchten. Insbesondere bei Konflikten zwischen Teamleitung und Team ist eine Kombination aus Einzelcoaching (für den Teamleiter) und Team-Coaching (für das Team mit und ohne Leiter) eine effektive Form, um Arbeitsfähigkeit zu steigern.

Im Einzelcoaching sehe ich als Zielgruppe Führungskräfte (Projekte oder Organisationen), high potentials und Christen im Beruf.

2.5 Organisation und Prozesse

Die folgende Abbildung zeigt die Rollen / Organisation, die bei der Firma smart choice gelebt werden.



Als Werbeplattform werden die eigene Homepage (www.smart-choice.com) sowie xing und xing coaching genutzt. „Die besten Vertriebsmitarbeiter sind zufriedenen Kunden.“ Arbeitsproben durch Vorträge auf Kundenveranstaltungen und Kongressen sowie Veröffentlichungen in Fachzeitschriften erhöhen die Bekanntheit.

MATTHIAS VERING
 smart choice

Home Sie suchen Referenzen Matthias Vering Blog Kontakt Impressum

Was ist eine kluge Entscheidung - eine smart choice?

Wir alle treffen immer wieder Entscheidungen - aber ob sie klug sind? Woran erkennt man eine kluge Entscheidung?

Eine Entscheidung ist dann klug, wenn wir sie auch fünf Jahre später noch für klug halten. Dann ist es vermutlich eine "smart choice".

Zwischen Beruf, Familie und den eigenen Wünschen entsteht häufig ein Spannungsfeld. Kennen Sie auch die Frage: "Wohin soll die Reise gehen?"

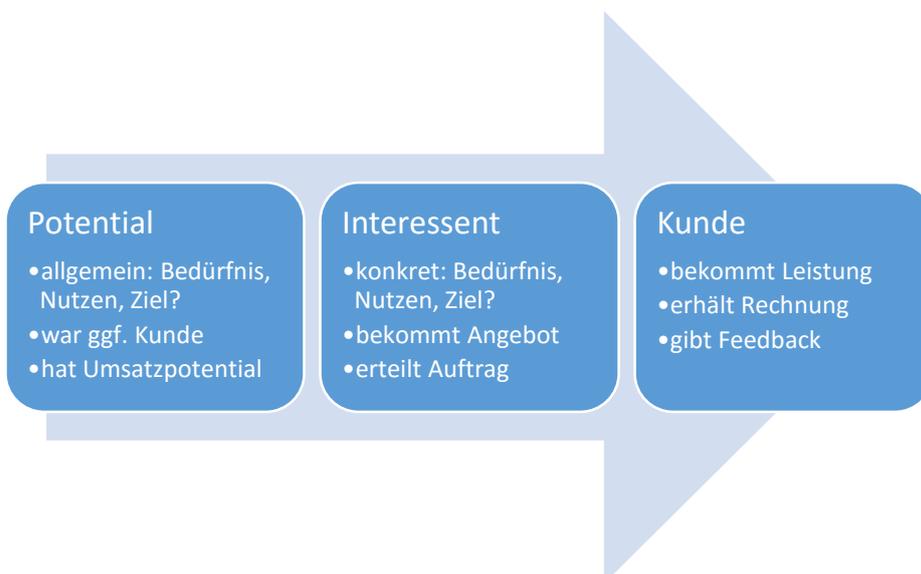
Stehen Sie

- ...vor dem Beginn eines neuen beruflichen Abschnitts?
- ...vor der Notwendigkeit, eine weitreichende Entscheidung zu treffen und umzusetzen?
- ...vor der Vorbereitung auf eine angemessene Reaktion in einer schwierigen Situation?
- ...vor dem angemessenen Umgang mit einer persönlichen Krise?

Wenn Sie eine persönliche Beratung in Anspruch nehmen möchten, um wichtige Weichen Ihres Lebensweges richtig zu stellen, dann bin ich gerne Ihr Begleiter dabei. Als "Weg-Begleiter auf Zeit" helfe ich die Situationen zu deuten, Handlungsalternativen zu entdecken und den Mut zu finden, das Richtige auch tatsächlich zu tun. Ermutigt können Sie nun den von Ihnen gewählten Weg fortsetzen. Ich höre Ihnen zu, gebe Feedback und unterstütze Sie gerne, Altes zu klären und Neues zu denken.

Werde ich Sie ein Stück auf Ihrem Weg begleiten? Dann lassen Sie uns auf Entdeckungsreise gehen ...

Die folgende Abbildung zeigt schematisch den Auftragsabwicklungsprozess:



Dazu werden drei Listen geführt

- Potential
 - Alle aktuellen Vertriebskontakte
 - Alle Kunden, mit denen ein Auftrag erfolgreich abgewickelt wurde
 - Alle für eine Akquise in den nächsten 12 Monaten vorgesehenen Firmen
 - Mit dem Eintritt in konkrete Vertriebsverhandlungen wird er Interessent

- Interessent
 - Kunden und Interessenten in konkreten Vertragsverhandlungen
 - Kunden, die ein Angebot bekommen haben
 - Mit Auftragserteilung wird ein Interessent zum Kunden.
 - Bei Coaching: die Auftragserteilung erfolgt nach dem ersten Coaching: erfolgt ein Auftrag, wird das erste Coaching mit berechnet, kommt es zu keinem Auftrag, wird die erste Stunde nicht berechnet.

- Aktuelle Kunden
 - Kunden, mit denen ein Vertragsverhältnis besteht bzw. die ein Angebot angenommen haben
 - Kunden, mit denen Dienstleistungen abgewickelt werden
 - Kunden, die noch Rechnungen zu erwarten haben

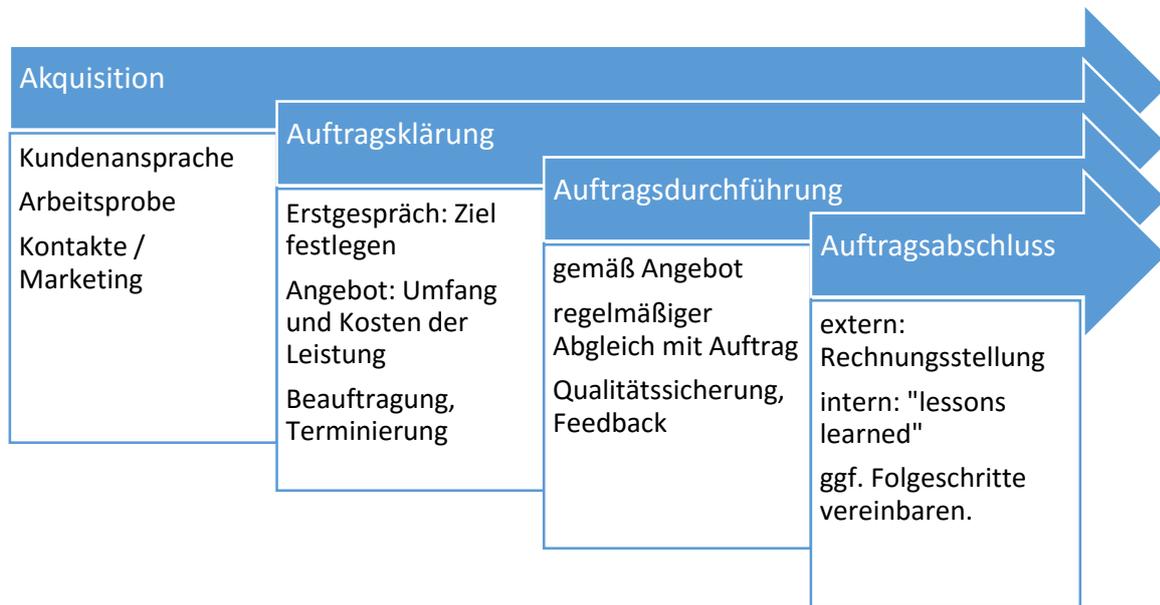
Was passiert, wenn eine Firma „Kunde“ wird?

- Kundenordner mit Deckblatt wird angelegt
- Erste Rechnung wird eröffnet und dort Leistung dokumentiert
- Eintrag in „Einnahmen / Ausgaben“ mit Umsatz gemäß Angebot

Was passiert, wenn eine Leistung erbracht wurde?

- Leistung wird in der offenen Rechnung dokumentiert
- Falls Leistung vollständig erbracht ist: Rechnung verschicken und Rechnungsdaten in „Einnahmen / Ausgaben“ dokumentieren

Der Ablauf ist dabei wie folgt:



Es gelten folgende generelle Regeln:

- Mit dem Kunden wird Vertraulichkeit vereinbart. Alle Kundenunterlagen sind für mich „geheim“ und werden nach Beendigung des Auftrags zurückgegeben, vernichtet oder gelöscht.
- Auftragsdurchführung nur mit Auftrag: Umfang, Kosten sind klar
- Pro Bono – Aufträge werden getrennt von bezahlten Aufträgen verwaltet, aber sie werden nach denselben Regeln abgewickelt, allerdings ohne Rechnungserfassung / Rechnungsstellung
- Mahnungen zwei Wochen nach Versreichen des Zahlungsziels
- Es gilt die „Geld zurück“-Garantie – auch bei Aufträgen über Partner-Netzwerk: ich möchte kein Geld von Kunden, die nicht mit mir zufrieden sind.
- Schwierige / säumige Kunden werden gelistet und die Geschäftsbeziehung wird freundlich beendet.

3. Qualitätskontrolle

3.1 Soll/Ist-Abgleich

Jeder Auftrag wird beendet mit einer Feedback-Frage. Bei xpanD-Seminaren erhalte ich die Auswertung der Feedback-Bögen. Ein Mandat wird schriftlich an den Mandatsgeber zurückgegeben.

Mit den Partnern von xpanD gibt es ein regelmäßiges Treffen mindestens einmal jährlich, um den aktuellen Stand der Partnerschaft zu besprechen und offenen Fragen zu klären.

Der Auftrag (mit dem dazu gehörenden Angebot) ist verbindlich. Änderungen müssen schriftlich festgelegt sein.

3.2 Umsetzungsplanung

Feedbacks werden ausgewertet und sich daraus ergebende Maßnahmen werden dokumentiert und umgesetzt („lessons learned“), z.B.:

- Feedback an den Auftraggeber über geänderte oder anders wahrgenommene Kontexte
- Korrekturen an Unterlagen
- Änderungen an Prozessen / Moderationsmethoden

Aus den Feedbacks wird auch festgehalten, was sich bewährt hat und was gut war.

Die Dokumentation erfolgt im One-Note Notizbuch „smart choice shared“