



**ZEITGEIST im  
Management**

**ERFOLGREICH den  
Wandel gestalten**

Praxisratgeber für Manager. Bereit sein  
für die Anforderungen von morgen

**Roman Köppel**

Roman Köppel

**Zeitgeist im Management –  
Erfolgreich den Wandel gestalten**

«Bookwire»

## **Köppel R.**

Zeitgeist im Management – Erfolgreich den Wandel gestalten /  
R. Köppel — «Bookwire»,

Innovativer Praxisratgeber für erfolgreiches Management. Das Motto: Bereit sein für die Anforderungen von morgen. Den Wandel gestalten! Im Geschäftsleben gibt es nur eine Richtung: nach vorne schauen! Wie lanciere ich erfolgreich Innovationen? Wie führe ich ein Team durch einen Turnaround? Restrukturierung – wie weiter? Neue Wege gehen. Stark bleiben. Konkrete Strategien, wie eine Business-Krise zu meistern ist. Wertvolle Tipps, wie die eigene mentale Stärke als Führungsperson entwickelt und gefestigt werden kann. Das neue Skill-Set für Manager: Fokussiertheit, Flexibilität, Agilität. Ein bislang unvergleichbares Buch. Betriebswirtschaftlicher Background, eigene Praxisbeispiele und gelebte Führungsphilosophie des Autors in authentischer Kombination. <br/> Folgen Sie Roman Köppel auf seinem Blog unter [www.zeitgeist-management.com](http://www.zeitgeist-management.com) oder auf Instagram unter [zeitgeist\\_management](https://www.instagram.com/zeitgeist_management).

# Содержание

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| Impressum                         | 6  |
| Einleitung                        | 7  |
| Leben Sie „Struktur“              | 9  |
| Die Basis für Erfolg schaffen     | 11 |
| Freiraum zur Erholung             | 13 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 15 |

## **Inhalt**

## **Impressum**

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie-.

Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://www.d-nb.de> abrufbar.

Alle Rechte der Verbreitung, auch durch Film, Funk und Fernsehen, fotomechanische Wiedergabe, Tonträger, elektronische Datenträger und auszugsweisen Nachdruck, sind vorbehalten.

© 2020 novum publishing

ISBN Printausgabe: 978-3-99107-163-1

ISBN e-book: 978-3-99107-164-8

Lektorat: Dr. Annette Debold

Umschlagfotos, Innenabbildungen: Roman Köppel

Umschlaggestaltung, Layout & Satz: novum publishing gmbh

[www.novumverlag.com](http://www.novumverlag.com)

## **Vorwort**

## **Einleitung**

### **Ich privat**

**Mit meiner Schwester durfte ich eine fröhliche und unbeschwerte Kindheit erleben. Zusammen mit der Mutter wurde viel gelacht. Mein Vater war geschäftlich oft unterwegs. Der Beitritt zu den Pfadfindern war langfristig gesehen einer der prägendsten Momente. Schon früh konnte ich selber eine Gruppe von Jugendlichen führen. Über die Jahre stieg die Verantwortung, mit knapp 20 Jahren leitete ich eine ganze Stufe. In dieser Zeit lernte ich, Events zu organisieren, vor einem großen Publikum zu sprechen, Verantwortung zu übernehmen, zuzuhören und ... zu motivieren. Alle sind freiwillig bei den Pfadfindern. Nur durch Sinnstiftung kann ich längerfristig ein Team dazu bewegen, mit mir zusammen die gleichen Ziele zu verfolgen. Pfadfinder zu sein war für mich die ideale Führungsschule, um für das Managerleben gewappnet zu sein.**

**Heute bin ich selbst Vater von drei Mädchen im Teenager-Alter. Wir sind eine sehr aktive Familie, ob Sport oder Reisen, in unserer Freizeit sind wir immer in Bewegung. Mir und meiner Frau ist es sehr wichtig, unseren Kindern viele Optionen aufzeigen zu können.**

**Sie sollen möglichst unterschiedlichste Erfahrungen sammeln dürfen, um dann ihren Weg gehen zu können. Die Grundlage meiner Manager-Karriere legte ich an der Universität St. Gallen. Dort wurde mein abstraktes Denken geschärft. Vor allem der direkte Bezug zur Wirtschaft hat mich immer wieder innerlich bekräftigt, den richtigen Weg eingeschlagen zu haben. Nach meinem BWL-Studium mit Vertiefung Marketing und Personal-Management bin ich bei verschiedenen renommierten nationalen und internationalen Firmen eine Sales- und Marketing-Karriere durchlaufen.**

**Erfolgreich habe ich international ausgezeichnete Innovationen lanciert, Neukunden gewonnen, Organisationen fusioniert, Supply-Chain-Lösungen implementiert oder**





**Leben Sie „Struktur“**

**Was heißt Struktur?**

**Ob Arbeitgeber, Mitarbeiter, Lieferanten, Kunden oder Ihr privates Umfeld – alle haben Erwartungen an Sie. Und nicht zu vergessen, Sie haben die größten Erwartungen an sich selber. Gut strukturiertes Arbeiten ist zentral für den Erfolg und bedeutet für mich:**

**Werte leben**

**Offenheit, Transparenz, gute Ideen teilen, Kundenfokus. In all meinen verschiedenen Marketing- und Verkaufsrollen halte ich mich immer strikt an meine inneren Werte. Mit Offenheit und Transparenz schafft man Vertrauen. In einer Kundenbeziehung bildet Vertrauen das Fundament einer langfristigen und erfolgreichen Zusammenarbeit. Gegenüber den Kollegen im Management signalisiert man ganz klar die Bereitschaft, ein verlässliches Visavis zu sein. Ich spiele keine taktischen Spiele, ich falle dir nicht in den Rücken, zusammen können wir Themen vorantreiben. Gute Ideen teilen schafft Engagement beim Einzelnen und stärkt das Team als Ganzes. Zuhören und verstehen ist hier der erste Schritt. Dem Mitarbeiter die Bühne geben, seine Idee zu präsentieren, bildet den zweiten. Danach die relevanten Aspekte in die Organisation tragen und in weiteren Teilbereichen implementieren. Wissenstransfer hat für jedes Unternehmen klare ökonomische Vorteile. Für mich ist aber noch viel entscheidender, Know-how teilen ist ein Motivationsfaktor. Es signalisiert allen Teammitgliedern: Was du machst, ist wichtig, wir bauen auf dich, weiter so!**

**Der Kunde im Fokus**

**Alle Tätigkeiten einer Firma sind konsequent auf die Kundenbedürfnisse auszurichten. Jede Abteilung und jeder einzelne Mitarbeiter muss sich immer wieder die Frage stellen, wie die Kundenwünsche noch effektiver und effizienter befriedigt werden können.**

**Positives verstärken, nach vorne schauen**

**Zielgerichtet in die Zukunft zu schauen, verlangt die Probleme der Vergangenheit zu identifizieren und zu analysieren, die nötigen Maßnahmen einzuleiten und nach vorne zu**

## **Mein Ziel vor Augen sehen**

## **Die Basis für Erfolg schaffen**

**Ihr privates und geschäftliches Umfeld bilden die Grundlage für Ihren Erfolg. Schaffen Sie die Voraussetzung, dass Sie sich voll verwirklichen können. Passt Ihre Umgebung zu Ihnen? Fühlen Sie sich wohl? Haben Sie sogar die Möglichkeit, Ihren Lebensraum noch besser auf Ihre Bedürfnisse abzustimmen?**

### **Privatsphäre**

**Mein Kraftort, mein Rückzugsort, meine Basis für freie Gedanken, mein Anker. Ich bin für mich selber, meine oberste Priorität. Ich achte auf ein gesundes Körperbewusstsein und investiere meine Energie in ein intaktes Umfeld. Wenn ich mit mir selber im Reinen bin, kann ich klar denken, stehe in meiner Mitte und bin bereit, mein Ding zielstrebig durchzuziehen. Ich bin von meinem Tun absolut überzeugt und lasse mich von nichts von meinem Weg abbringen. Damit bin ich perfekt vorbereitet, jeden Tag aufs Neue im Job Vollgas geben und durchstarten zu können.**

**Schaffen Sie sich deshalb genügend Freiraum, Ihr Privatleben zu hegen und zu pflegen. Investieren Sie Zeit und Engagement in sich selber. So können Sie sich persönlich entfalten und behalten die Bodenhaftigkeit. Sie selber sind für Ihr Wohlbefinden und Ihre Work-Life-Balance verantwortlich.**

### **Geschäftliches Umfeld**

**Klare Strukturen sind das Fundament für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Zufriedenheit basiert auf dem Fakt, dass Erwartungen erfüllt oder übertroffen werden. Ob in Sachen Qualität, Timing oder Preis, jeder möchte eine positive Vorwärtsbewegung sehen. Der Fortschritt seiner Arbeit ist sauber zu dokumentieren und mit Fakten zu untermauern.**

**Es beginnt mit regelmäßigen Meetings, die seriös mit einer Agenda vorbereitet sind, Gespräche, die mit Action- Minutes dokumentiert werden. Offene Themen sind Punkt für Punkt abzuarbeiten. Der Erfolg basiert maßgeblich**



## **Freiraum zur Erholung**

**„Ich bin es mir wert!“ Aus meiner Sicht einer der besten Werbeslogans. Die Frage ist nur: Bin ich es mir wirklich immer wert? Täglich sind wir den unterschiedlichsten Einflussfaktoren ausgesetzt, alle mit direktem oder indirektem Effekt auf unser Wohlergehen. Vielleicht haben Sie einen Teil Ihres Vermögens in Aktien angelegt, das tägliche Verfolgen des Aktienkurses kann in volatilen Zeiten ein extremer Stressfaktor sein. Ebenso der Baustellenlärm am Wohnort oder der Dichtestress im Großraumbüro, der Leistungsdruck im Job, die permanente Erreichbarkeit via Mobile oder der unterschwellige Druck, jederzeit Geschäfts-E-Mails umgehend beantworten zu müssen.**

**Lassen Sie einmal Ihren ganzen Tag vor Ihrem geistigen Auge durchlaufen. Wie viele Male pro Tag hören Sie Ihre innere Stimme, die Ihnen sagt: „Ich muss noch ..., mach das noch ..., ich sollte noch ...“?**

**Warum machen Sie sich den Druck? Oft zwingen wir uns selber in ein Korsett von Verpflichtungen, die gar nicht nötig wären und auch nicht von unserem Umfeld verlangt, geschweige denn geschätzt werden.**

**Ich habe in mehreren Unternehmen Kollegen erlebt, die sich komplett für die Firma verausgabt haben. Der**

**Job stand über allem, Familie und Freunde waren zweitrangig. Bei einigen war ein zerrüttetes Familienleben das erste Resultat. Als Konsequenz steigerten sich diese Mitarbeiter noch stärker in ihre Arbeit. Die Firma und das Arbeitsumfeld gewöhnen sich sehr schnell an diesen Arbeitseifer. Es wird zur Normalität, dass der Kollege auch in der Freizeit am Projekt oder an der Präsentation arbeitet und Vollgas gibt. Das erste und zweite Mal wird dieser Effort noch geschätzt, danach wird es zur puren Normalität. Man erwartet es einfach, was wiederum bedeutet, es wird nicht mehr geschätzt oder honoriert. Oft ist sogar das Gegenteil zu beobachten, das Umfeld**

## **Fröhlich durchs Leben gehen**

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.