

ETL | ADHOGA
JAHRESTAGUNG
2023

Erfolg beginnt im Kopf – Misserfolg auch!

Frank Klix, ViPUR

MINDSET



Das Leben besteht aus

Beziehungen

Was heißt denn „Beziehungen können“

1. Was ist eigentlich deine Aufgabe / deine Mission als Führungskraft, sprich, was ist dein Warum?

Was heißt denn „Beziehungen können“

2. Was ist der Unterschied zwischen
Kompetenz und Fähigkeit?

Worauf sollten wir unsere Achtsamkeit legen?

Was heißt denn „Beziehungen können“

3. Wo fängt eine gute Beziehung an?

Was heißt denn „Beziehungen können“

4. Die Landkarte ist nicht die Landschaft.

Wir bestätigen uns immer wieder selbst,
wir belügen uns nicht.

Was heißt denn „Beziehungen können“

5. Wieso machen wir was und:

Jeder Mensch hat mit dem, was er tut,
für sich immer eine positive Absicht

Was heißt denn „Beziehungen können“

6. Was benötigen wir Menschen ständig?

Was heißt denn „Beziehungen können“

6. Was benötigen wir Menschen ständig?

Ursache



Wirkung

Wenn wir die Fähigkeiten und Anforderungen einer heutigen Führungskraft nicht erlernen, können wir die zukünftigen Generationen nicht mehr erreichen.

Wir leben in dieser Polarität

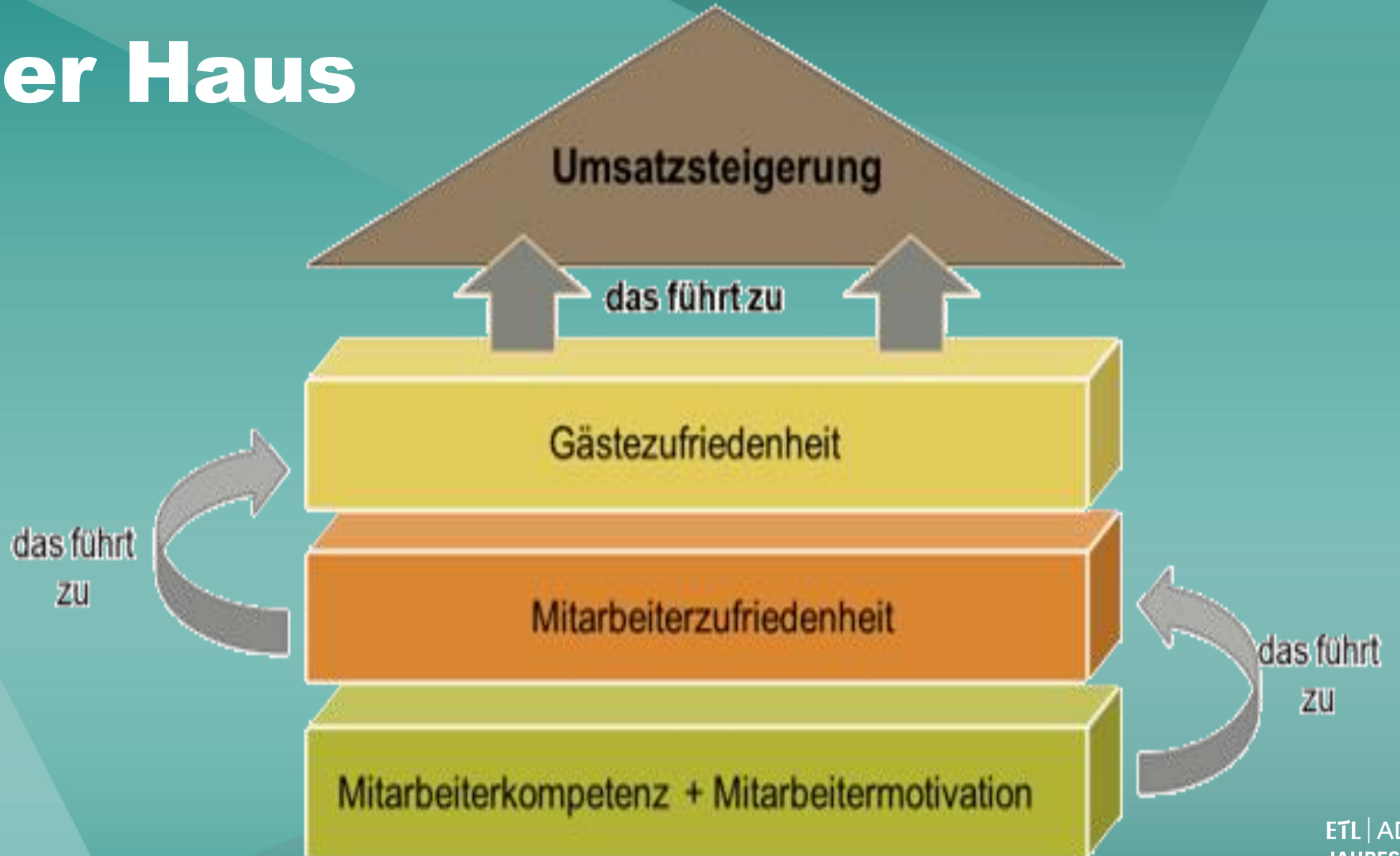


Schaffe eine hohe Mitarbeiterzufriedenheit

- denn das führt unweigerlich zu Mitarbeiter – Identität
- denn das führt unweigerlich zu Motivation.....
- und das zu einer hohen Gastzufriedenheit
- und das zu Umsatz.....



Unser Haus



5 Säulen zum Erfolg einer guten Beziehung



1	Erwartungshaltung, Regeln, Bedingungen & Konsequenzen
2	Kommunikation zuhören & verstehen
3	Resilienz
4	Selbstreflektion Achtsamkeit
5	Mut

Voraussetzung um das machen zu können? KI schafft Freiraum

- Daher muss gewährleistet sein, dass wir als Unternehmer der Führungskraft diesen Freiraum schaffen, um sich ausschließlich nur um die Mitarbeiter kümmern zu können, alleine in unserer Verantwortung liegt!
- Da zudem die wichtigsten wirtschaftlichen Dinge nicht über Fachkompetenz gesichert sind (Menschen machen Fehler) benötigen wir die KI. Alles was keine Kreativität hervorruft kann man, automatisieren.....nein.....muss man automatisieren



Produktivität / PK



Ware



Mitarbeiter-
zufriedenheit/
Kompetenz



Umwelt

Jeder einzelne Faktor beeinflusst immer auch weitere 1-2 Faktoren

Diese Faktoren unterliegen permanenten Schwankungen!

Fehlende KI

Der Betriebsleiter hat keinerlei Zeit sich um die Mitarbeiter ausgiebig zu kümmern, sprich, sie zu fördern

Nur der Betriebsleiter hat die genauen Erfahrungen des Betriebes, wo er arbeitet (und jeder Betrieb, auch wenn es das gleiche Konzept ist, hat einen anderen Verlauf)

So ist und bleibt der Betriebsleiter „Gefangener“ im eigenen Betrieb (muss immer und überall gefragt werden, hat nie „frei“) und Du bist als Unternehmer Gefangener von ihm (verlässt er das Unternehmen, investiert Du wieder Geld und Zeit (mindestens 6 Monate) in die Kompetenz des neuen Betriebsleiter bis er/sie Dir die Zahlen, die Wirtschaftlichkeit liefern kann

Zudem ist es dann auch noch unbewusst gefährlich, wenn z.B das Unternehmen stark Zahlenaffin ist. Dann wird der Betriebsleiter in der Regel unterbesetzt sein, was wiederum zu einer hohen Mitarbeiterunzufriedenheit führt. Bei der KI gibt es keinerlei Schwankungen und ein verlässliches Dasein. Damit ist der Betriebsleiter „frei“

Vorhandene KI

Der ansässige Betriebsleiter kann sich um die eigentliche Führung kümmern, um das

übergeordnete Ziel..... 3M

Mitarbeiterkompetenz,
Mitarbeiterzufriedenheit und somit
Mitarbeitermotivation

Aufgabe des Unternehmers

Bereitstellung von Werkzeugen mit dem die Mitarbeiter und der Leader Ihre Ziele erreichen können.

Stetig wachsender Prozess:

- Schulungen & Trainings für den Umgang mit den Werkzeugen
- Innovationen
Permanente Optimierung der Werkzeuge (KI, Automatisierung)

Werkzeuge zur Erreichung der Rentabilität

1. Personalkosten

- -> KI (Personalmanagement bis hin zum automatischen Arbeitsplan)
- -> Klare Auswertung der PK (z,B, krank separat darstellen da man dort sehen kann – im Vergleich zu anderen eigenen Betrieben – wie die Mitarbeiterzufriedenheit ist – Krankheitsstand, Befragungen - oder aber Küche und Service vom Umsatz separat usw.
- Permanente Begleiter bis zur unbewussten Kompetenz

Werkzeuge zur Erreichung der Rentabilität

2. Wareneinsatz/Ware

- -> KI (Warenwirtschaft, Controlling-Software, Rechnung gegen Verbrauch etc.)
- -> Preiskalkulation automatisiert
- -> Preiserhöhungen automatisch erkennen
- -> automatisches einlesen von Lieferscheinen und Rechnungsabgleich

Werkzeuge zur Erreichung der Rentabilität

3. Betriebswirtschaftliche Auswertung Live

- -> Jede Rechnung sofort sehen sowie automatisch zugeordnet
- -> ständige Liquiditätsanalyse und Live BWA

Werkzeuge zur Erreichung der Rentabilität

4. Umwelt

- -> KI und Software (wie z.B. Checkbuster)

