BETRIEBSRISIKO



EIKE STUBBEMANN

Wie Du es schaffst, dass Dein **Betrieb unabhängig** von Dir **läuft**.

(lerne es in 15 min)

BETRIEBSRISIKO

Lieber Unternehmer, Liebe Unternehmerin,

lass mich dir eine Frage stellen: Kennst du diese eine Person in deinem Unternehmen, bei der du genau weißt, wenn sie morgen für einen Monat ausfällt, brennt die Hütte?

Vielleicht ist es ein Mitarbeiter. Vielleicht bist du das aber auch selbst.

Diese Person ist der größte Risikofaktor in deinem Unternehmen. Warum?

Weil entscheidendes Wissen nur in ihrem Kopf existiert. Und der Erfolg deines Unternehmens davon abhängt, dass genau diese Person jeden Tag funktioniert.

Solange alles läuft, fühlt sich das nicht wie ein Problem an. Doch sobald jemand wegbricht – wegen Krankheit, Burnout oder Kündigung – merkst du, wie fragil das ganze System eigentlich ist.

Arbeit bleibt liegen. Du springst ein, machst Überstunden, arbeitest abends, am Wochenende oder im Urlaub und musst dich erst mühsam in Themen einarbeiten, die vorher jemand anderes erledigt hat.

Oder du fällst selbst krank aus, kommst zurück und siehst einen Berg Arbeit vor dir. Oder du arbeitest trotz Krankheit weiter, weil es ja erledigt werden muss.

Und selbst wenn du gerade nicht arbeitest, bist du gedanklich trotzdem im Unternehmen. Du weißt, dass zu viel an einzelnen Personen hängt und dass du es eigentlich ändern müsstest. Du verlierst Zeit, Umsatz und Fokus. Und oft investierst du zusätzlich viel Zeit & Geld in die Suche von neuem Personal.

Und selbst nachdem du jemanden gefunden hast, dauert es Wochen oder Monate, bis diese Person wirklich produktiv ist. Und wenn sie dann doch wieder geht, beginnt alles von vorne.



Eike Stubbemann
Prozessberater & Optimierer

BETRIEBSRISIKO

Der eigentliche Kern des Problems ist nicht die Person. Es ist die Abhängigkeit von dieser Person.

Und genau hier setzen wir jetzt an. Auf den nächsten Seiten wirst du sehen, wo dein Unternehmen heute abhängig ist und wie du diese Abhängigkeiten systematisch auflöst.

Du brauchst dafür keine Wochen. Die meisten erkennen ihre größten Schwachstellen in weniger als 15 Minuten. Blättere jetzt um und starte mit dem ersten Schritt.



SCHLÜSSELPERSONENRISIKO

Die Abhängigkeit von einer einzelnen Person nennt sich **Schlüsselpersonenrisiko**.

Und sie ist einer der häufigsten Gründe, warum Unternehmen nicht nachhaltig wachsen (oder auch verkauft werden) können.

Auf den ersten Blick scheint alles zu funktionieren:

Du stellst neue Mitarbeiter ein, verteilst Aufgaben, wächst im Umsatz. Doch mit jedem Schritt wächst im Hintergrund etwas anderes mit: Komplexität.

- Mehr Abstimmungen.
- Mehr Rückfragen.
- Mehr Entscheidungen, die bei dir landen.

Und statt entlastet zu werden, bist du plötzlich noch stärker eingebunden als vorher.
Dein Team kommt bei jeder Unsicherheit zu dir.

Und du wirst Schritt für Schritt zum zentralen Knotenpunkt für alles. Das eigentliche Problem daran:

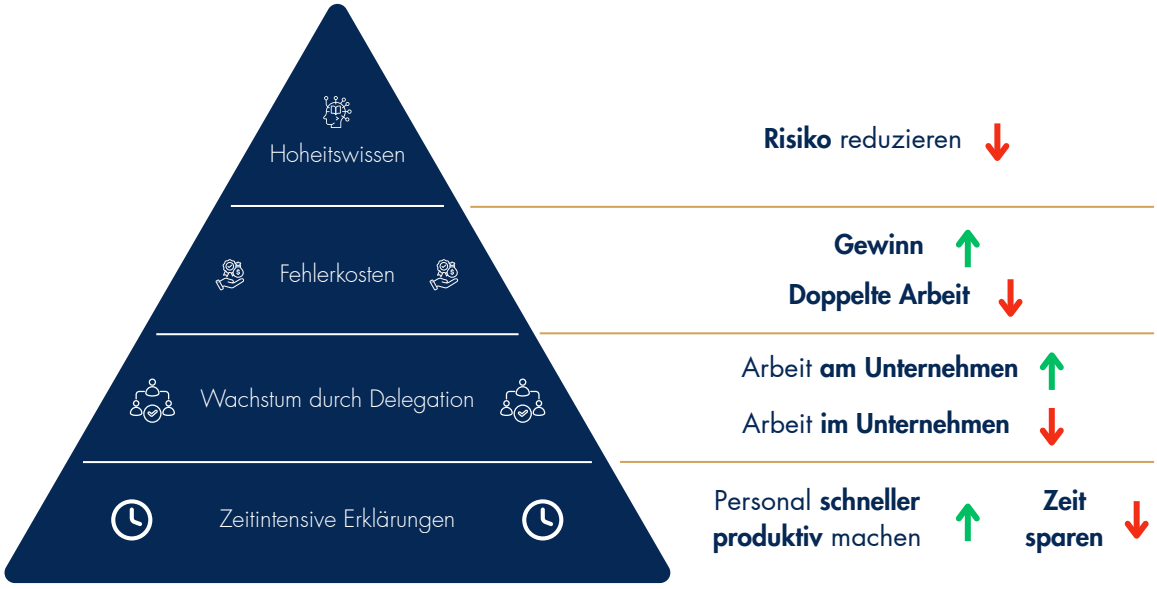
Je mehr dein Unternehmen wächst, desto mehr hängt es von dir ab. Du baust kein skalierbares System. Du baust ein komplexeres Konstrukt, das ohne dich nicht funktioniert.

Und genau deshalb fühlt sich Wachstum oft nicht wie Fortschritt an, sondern wie mehr Druck.

Und genau das ändern wir. Im nächsten Schritt schauen wir uns systematisch an, welches kritische Wissen aktuell nur in deinem oder wenigen Köpfen existiert und wie wir es so aufbauen, dass dein Unternehmen wachsen kann, ohne dass der Druck auf dich steigt und du dich auf die Weiterentwicklung deines Unternehmens konzentrieren kannst.

SYSTEMATISIERUNGS DREIECK

Damit du dieses Problem konkret lösen kannst, brauchst du ein einfaches System. Dafür arbeiten wir mit dem **Systematisierungsdreieck**. Einem System mit dem du in kürzester Zeit erkennst, wo bei dir Risiken durch Schlüsselpersonen gegeben sind (und deutlich mehr ...)



Hoheitswissen: Das ist Wissen, welches einige wenige Personen (oder nur eine) in deinem Unternehmen haben. Wenn du dieses Wissen aus den Köpfen der Schlüsselpersonen herausholst, reduzierst du das Risiko, das durch Ausfall oder Kündigung besteht.

Fehlerkosten: Hast du diesen Satz schonmal gehört: *"Ups, das ist mir durchgerutscht ..."*

Diese Durchrutscher kosten Zeit, Geld und Frust. Klassische Beispiele sind Reklamationen, die zu doppelter Arbeit führen oder die falsche Bedienung einer Maschine, was unnötige Kosten hervorruft. Wenn man hier einen standardisierten Prozess einführt und sein Team trainiert, kann man seinen Gewinn steigern sowie doppelte Arbeit und den dadurch entstandenen Frust reduzieren.

SYSTEMATISIERUNGS DREIECK

Wachstum durch Delegation: Hier geht es darum, dass analysiert wird, welche Arbeiten du jeden Tag durchführst und welche davon dein Geschäft tatsächlich zum Wachsen bringen und welche nicht. Die, die dein Geschäft nicht zum Wachsen bringen, müssen dokumentiert & delegiert werden. So hast du mehr Zeit dafür, dein Unternehmen weiterzuentwickeln.

Zeitintensive Erklärungen: Wirst du ständig aus deiner Arbeit gerissen, weil dein Telefon klingelt oder du regelmäßig irgendwelche Rückfragen bekommst?

Hier schauen wir uns an, welche Rückfragen du immer wieder beantworten musst und welche Prozesse viel Zeit in der Erklärung benötigen. Wenn du diese Prozesse sauber & narrensicher dokumentierst, kannst du ständige Rückfragen drastisch reduzieren. Zusätzlich kannst du neues Personal mit klar dokumentierten Prozessen schneller einarbeiten & produktiv machen.

Auf den kommenden Seiten findest du ein paar Fragen zum Selbsttest. Diese zeigen dir genau, wo die größten Abhängigkeiten und damit verbundenen Risiken in deinem Betrieb bestehen, wo hohe Fehlerkosten entstehen, wie du deinen Gewinn steigern kannst, welche Aufgabe du an wen abgeben solltest und wie du dein Personal doppelt so schnell produktiv machen kannst.

Die Fragen sind innerhalb von 15 min beantwortet. Bitte nimm dir jetzt die Zeit:

HOHEITSWISSEN

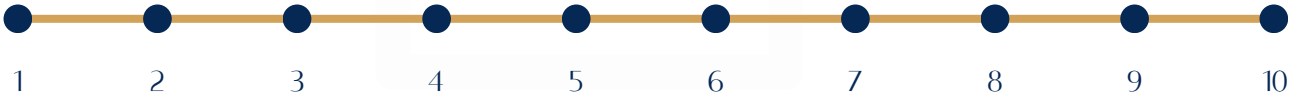
Kennst du diese eine Person in deinem Unternehmen, bei der du genau weißt, wenn sie morgen für einen Monat ausfällt, brennt die Hütte? Bitte kreuze **eine Option** an:

- A Ich selber ☐
- B Kollege/n ☐
- C Beides ☐

Welche drei Personen sind das? Es können mehr sein, wir starten mit den 1-3 Wichtigsten. Schreibe bitte die Namen in die folgenden Felder:

1 _____ 2 _____ 3 _____

Risikobewertung: Wie schlimm wäre es für deinen Betrieb, wenn diese Personen morgen nicht mehr da wären? Schreibe die Namen der Personen bitte jeweils über die passende Zahl:



Verkraftbar *Katastrophe*

Je höher die Bewertung ist, desto abhängiger ist dein Betrieb von dieser Person. Wenn der Erfolg bspw. von dir abhängt, zeigt sich das häufig darin, dass du tendenziell am Wochenende, im Urlaub oder wenn du krank bist arbeitest, mit dem Kopf auch in der freien Zeit im Unternehmen bist und bedeutend mehr als 40h / Woche arbeitest.

HOHEITSWISSEN

Welche Arbeiten bleiben bei Ausfall liegen? Bitte trage links den Namen der Person ein und rechts die Arbeit die liegen bleibt:

Name	Arbeiten, die liegen bleiben
1	
2	
3	



Damit dein Geschäft unabhängiger von der Leistung dieser Person wird, musst du das Wissen über die Arbeitsprozesse aus den Köpfen herausholen. Hier geht es nicht um Personen, die eine sehr besondere Fertigkeit haben, es geht um Prozesse, die auch andere mit einer guten Anleitung übernehmen könnten.

FEHLERKOSTEN

Wo ist in letzter Zeit etwas durchgerutscht? Wo rutscht regelmäßig etwas durch? Schreibe links den Fehler / Durchrutscher hin und rechts, wie schwerwiegend dieser ist:

Fehler	**Schwere des Fehlers auf einer Skala von 1-10** (1 = nicht schwerwiegend, 10 = sehr teuer / sehr gefährlich)

WACHSTUM DURCH DELEGATION

Wenn du dein Unternehmen zum Wachsen bringen willst, ist dieses die wichtigste Seite aus dem Arbeitsbuch. Bevor ich dir den Prozess vorstelle, lass mich dir eine Frage stellen:

Wenn du die Hälfte deiner Zeit zurück hättest, könntest du dein Geschäft verdoppeln?

Wenn ja, dann ist deine fehlende Zeit der Grund, dass dein Unternehmen nicht wachsen kann. Und diese Zeit holst du dir wie folgt zurück:

Du machst zuerst eine Zeitstudie. Das bedeutet, du findest eine Woche lang heraus, welche Aufgaben du täglich in deinem Unternehmen übernimmst. Dafür stellst du dir alle 15 min einen Wecker und schreibst kurz in Stichpunkten auf, was du gemacht hast.

Nach der Woche sortierst du die Aufgaben in Aufgaben ***im Unternehmen*** und ***am Unternehmen***.

Die Aufgaben, die dein Unternehmen nicht zum Wachsen bringen (***Aufgaben im Unternehmen***), musst du **dokumentieren** und solltest sie so schnell wie möglich **delegieren**. Entweder an bestehendes Personal oder du stellst eine Assistenz für dich ein. Diese nimmt dir dann einfache, wiederkehrende Aufgaben ab / arbeitet dir zu.

So hast du mehr Zeit am Unternehmen zu arbeiten und es weiterzuentwickeln. Oder auch, um das eine oder andere Wochenende mehr frei zu haben.

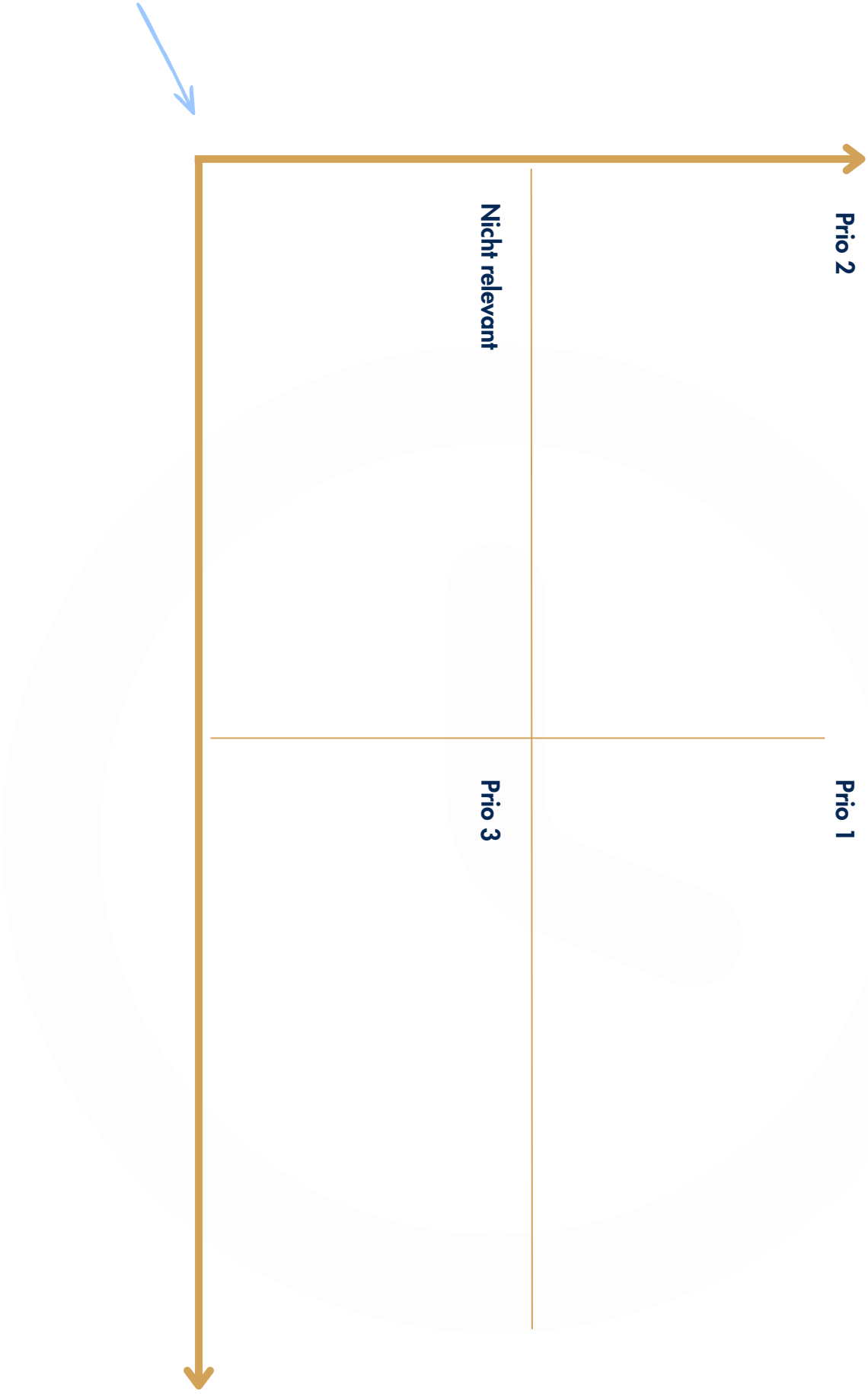
ZEITINTENSIVE ERKLÄRUNGEN

Im letzten Schritt schauen wir uns an, welche Prozesse & Arbeitsabläufe dich **viel Zeit in der Einarbeitung** von neuem Personal kosten und wo du viele **Rückfragen** bekommst. Wenn du Anleitungen schreibst, die Tätigkeiten erklären oder die häufigsten Rückfragen beantworten, kannst du Personal doppelt so schnell einarbeiten & produktiv machen und bekommst weniger Rückfragen.



Schreibe auf, was du häufig erklären musst und ordne es in das Diagramm auf der nächsten Seite ein. Dann weißt du, welche Erklärungen du mit schriftlichen Anleitungen zuerst abdecken solltest. Bitte fülle jetzt das Diagramm auf der folgenden Seite aus:

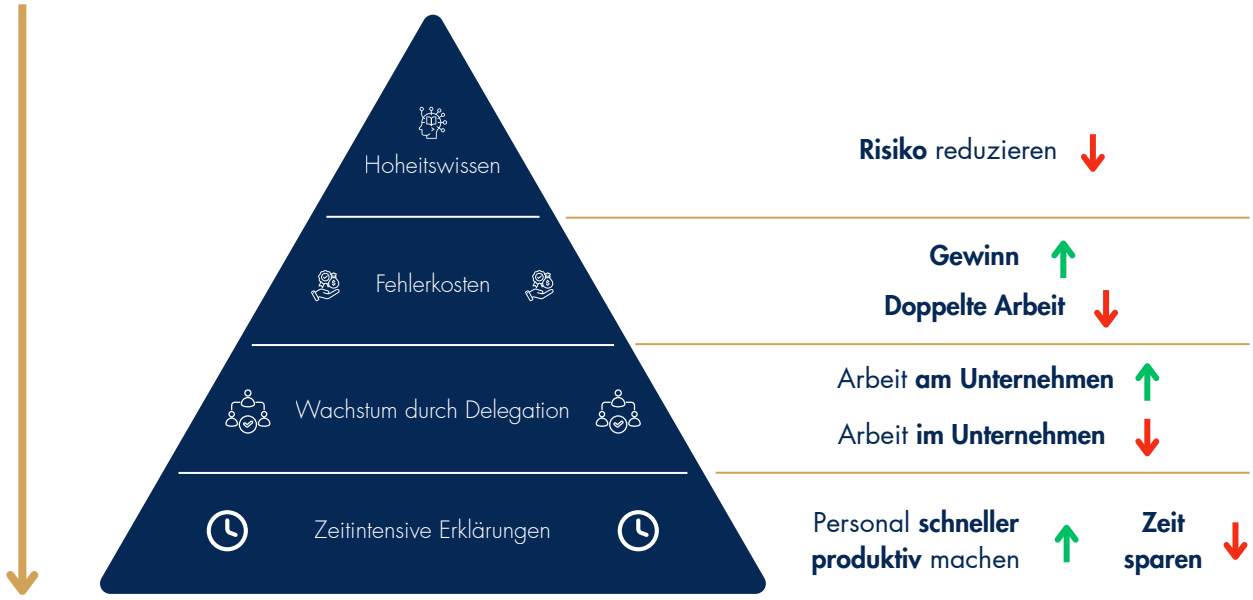
Bitte ausfüllen:



ZUSAMMENFASSUNG

Du hast mit dem Systematisierungsdreieck nun konkret herausgefunden, wo dein Geschäft von Schlüsselpersonen abhängig ist, wo du Fehlerkosten senken kannst, wie du wachsen kannst und wie neue Mitarbeiter schneller produktiv gemacht werden. Jetzt geht es daran, das Wissen aus den Köpfen Einzelner herauszuholen und in einfach verständliche **Prozessabläufe** und **Schritt-für Schritt Anleitungen** zu überführen. Doch wo startest du?

Meine Empfehlung ist es, oben anzufangen und dich nach unten zu arbeiten:



Zuerst reduzierst du das Risiko, dann die Fehlerkosten, dann kannst du dein Unternehmen auf Wachstumskurs bringen und final neue Teammitglieder schneller produktiv machen. Das ist mein allgemeiner Ratschlag.

Hier ist ein weiterer Ratschlag: Du kennst deinen Betrieb besser als ich. Daher die Frage an dich:

In welcher dieser Kategorien siehst DU aktuell das größte Potenzial?

Fang am Besten dort an.

DER NÄCHSTE SCHRITT ...

Wenn du bis hierhin gekommen bist, siehst du, dass in deinem Unternehmen momentan mehr an einzelnen Personen hängt, als dir lieb ist. Das ist nicht ungewöhnlich. Die meisten Betriebe mit denen ich spreche stehen genau an diesem Punkt.

Wichtig ist, dass du dich jetzt darum kümmerst, diese Abhängigkeiten aufzulösen, damit dein Unternehmen unabhängiger von dir funktioniert.

Der nächste Schritt: Hol das Wissen aus deinem Kopf und den Köpfen deiner Mitarbeiter heraus und mache es für dein Unternehmen in einfach verständlichen Arbeitsanweisungen & Anleitungen anwendbar.

Fange dort an, wo der Schuh jetzt am stärksten drückt. So siehst du am schnellsten Resultate.

Das Problem, weshalb die meisten nicht direkt starten und diese Aufgabe aufschieben ist, dass sie genau wissen, wie viel Aufwand es ist. Aufwand, der zur eigentlichen Arbeit (mit der man ohnehin schon stark ausgelastet ist) dazukommt.

Wenn du das Wissen schnell & ohne viel Aufwand aus den Köpfen holen willst, unterstütze ich dich gerne dabei.

Wir schauen uns an, wo in deinem Betrieb die größten Abhängigkeiten bestehen und holen Wissen aus den Köpfen heraus. Und das, ohne dass du oder deine Kollegen Tage, Wochen oder bei komplexen Vorgängen manchmal Monate an der Erstellung von Anleitungen sitzen.

Scanne dafür den QR Code (oder besuche den Link) und buche dir ein persönliches Kennenlerngespräch. Ich freue mich schon, von dir zu hören!

Eike Stubbemann

ONBOARDER

Scanne mich

https://www.eikestubbemann.de/termin-buchen


ONBOARDER