

Ein White Paper von **Elisabeth Illius**, freie Journalistin mit Schwerpunkt Unternehmenskommunikation,
und **Wolfgang Wiebecke** von Wiebecke Consulting

Mit den CoFi Figuren schnell eine Lösung finden

Wiebecke Consulting bietet mit „Coaching mit Figuren“ ein innovatives Instrument für die Entscheidungsfindung

Entscheidungen sind im Unternehmensalltag pausenlos gefordert – insbesondere von den Führungskräften. Einige werden immer wieder hinausgezögert, andere nur intuitiv oder rein subjektiv getroffen. Das ist vor allem dann kritisch, wenn es um erfolgsrelevante Fragen geht, wie: Wer soll den traditionsreichen Familienbetrieb unter den sich immer schneller wandelnden Bedingungen erfolgreich in die Zukunft führen? Wie soll das Verkaufsteam für ein neues Produkt optimal zusammengesetzt sein?

Das Wangener Unternehmen Wiebecke Consulting hat ein innovatives Arbeitsinstrument auf den Markt gebracht, das Wege zur Entscheidungsfindung aufzeigt – „binnen weniger Stunden, mit System, garantierter Lösung und messbarem Erfolg“, sagt Urheber Wolfgang Wiebecke, langjähriger Experte für Coaching und Training, mit Verweis auf zahlreiche erfolgreiche Beispiele.

CoFi: Effizientes Tool mit Lösungsgarantie

CoFi steht für „Coaching mit Figuren“. Insgesamt 20 handgearbeitete Holzfiguren stecken in einem Lederkoffer – ebenso Post-it-Zettel, Stift und eine Bedienungsanleitung. Dass dies ein bisschen wie die Ausstattung des „Spiel des Jahres“ klingt, kommt nicht von ungefähr. Tatsächlich wird bei CoFi eine Situation oder Aufgabe des Unternehmensalltags von den jeweils Betroffenen nachgespielt. Hier werden mit Hilfe des Inhalts des CoFi Koffers unterschiedliche Personenkonstellationen und Situationen nachgestellt und Überlegungen für und wider die eine oder andere Lösung durchprobiert, bis allein oder in der Gruppe ein Ergebnis gefunden ist. Dabei werden einzelne Schritte und zentrale Überlegungen schriftlich fixiert. „Nachvollziehbarkeit, Messbarkeit, Schnelligkeit und eine garantierte Lösung charakterisieren CoFi“, sagt der Wangener Unternehmer, der sich CoFi patentieren ließ.

Aus der Praxis, für die Praxis

Wie funktioniert CoFi konkret? Wie hilft das Instrument zum Beispiel bei der Suche nach einem Nachfolger für die Leitung eines Traditionsunternehmens? Die Lösung: Die Teilnehmer der CoFi Runde – beispielsweise der Senior-Chef der Firma, seine Frau und sein Stellvertreter – stellen auf ein Blatt mehrere Figuren, stellvertretend für besonders gut geeignete Personen: den langjährigen Verkaufsleiter, den Newcomer, der sich in kurzer Zeit im Controlling hervorgetan hat, den Geschäftsführer einer Niederlassung und einen externen Manager mit viel versprechendem Lebenslauf.

Gemeinsam werden Pro- und Contra-Argumente für jeden Kandidaten gesammelt und im Umfeld der jeweiligen Figur auf Papier notiert. Wer fördert die Entwicklung des Unternehmens und wahrt gleichzeitig dessen Reputation, lauten die zentralen Überlegungen. Nach zwei bis drei Stunden zeichnet sich ein deutliches Bild in der Argumentation auf dem Papier ab. Es wird anschaulich, wer für die Nachfolge am besten geeignet ist.

Besser entscheiden mit CoFi

Für Beispiel zwei – das Team, das neue Produkte verkaufen soll – stellen die Beteiligten mit den CoFi Figuren ihre Wunschbesetzung zusammen. Entscheidend ist dabei nicht allein das Ergebnis, sondern der Weg dorthin. Er wird ebenso wie die Vor- und Nachteile in der Besetzung ausführlich erörtert und schriftlich auf der Fläche um die Figuren herum festgehalten. CoFi fordert und fördert auch bei dieser Aufgabenstellung den Blick über den „Tellerrand“ hinaus, in diesem Fall auf das reale Umfeld der Teamarbeit. Wo gibt es Schnittstellen zu anderen Teams und was ist dabei zu berücksichtigen? Nach ein bis zwei Stunden sind die CoFi Teilnehmer mit konkreten Aufgaben für die Teambildung wieder an ihre Arbeitsplätze zurückgekehrt.

Die neuen Mitglieder des Verkaufsteams lassen sich übrigens mit CoFi auch auf ihre neue Aufgabe vorbereiten. Sie können anhand der Figuren eine Argumentationskette trainieren: zu Vorteilen, Nutzen, Ersparnis, Imagepflege, Wertevermittlung und dem langfristigen Erfolg des neuen Produkts. Am Ende ist der Mitarbeiter auf das Verkaufsgespräch bestens vorbereitet.

CoFi als Wirtschaftsfaktor

CoFi gibt Verhandlungen sowie Gesprächen mit Mitarbeitern, beispielsweise über Zielvereinbarungen, eine klare Struktur. Die Methode hilft, betriebliche Abläufe effizient zu gestalten, kreative Ideen zu generieren, Prozesse zu verbessern, die Kundenorientierung zu stärken und Strategien festzulegen und einzuhalten. CoFi bringt Transparenz in komplizierte Kontexte, eröffnet neue Perspektiven und provoziert passende Lösungen. Führungskräfte kommen mit CoFi ebenfalls zum Zug: beim Ausbau und Prüfen ihrer Kompetenzen. Unterm Strich spart CoFi durch eine schnellere Entscheidungsfindung Zeit und Geld. Es ist dank der CoFi Aidcards, die den Koffer ergänzen, und vieler Tipps einfach zu lernen.

Als eine Art „Spiel ohne Grenzen“ eignet es sich auch in international agierenden Unternehmen. Spaß macht es obendrein, wenn man durch die Figuren wechselnde Perspektiven einnimmt und den Überblick über ein komplexes Problem gewinnt. Und wer trifft nicht gerne spielend eine Entscheidung!

Wer es übrigens im eigenen Unternehmen professionell weiter vermitteln möchte, kann sich bei Wiebecke Consulting als CoFi Trainer ausbilden lassen.