

# Wenn du weißt, was du tust, dann kannst du tun was du willst..." Es kommt nicht darauf an was Du tust, sondern wie Du es tust.

Das "Bild", dass du im Kopf hast, dass trifft ein. (Sinneswahrnehmung. Denken. Gefühl. Bewegung.)

Wir gestalten unseren Kunden und uns selbst eine angenehme und einladende Atmosphäre. Durch kreative und professionelle IT-Lösungen geben wir unseren Kunden Sicherheit und Freiräume.

### **FIRMENLEITBILD**

MetaComp, die erste Adresse in der Region für hochwertige IT-Systeme, IT-Infrastrukturlösungen und IT-Dienstleistungen von zufriedenen Mitarbeitern. Direkt, freundlich, engagiert und verbindlich.



Profitabel wirtschaften, um unsere Existenz zu sichern und um ein gesundes Wachstum der MetaComp zu ermöglichen.

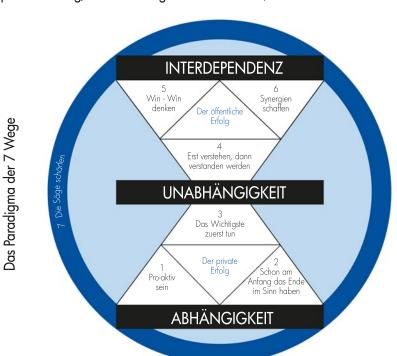
SMART-Ziele (Specific, Measureable, Achievable, Relevant, Time) Unterschied: Hierarchisches Modell zu Selbstgeführtem Modell



- Erkenntnis: Die meiste Zeit unseres Lebens verbringen wir im Geschäft, deshalb sollten wir diese Zeit bestmöglich gestalten.
- Lernprozesse: Die 4 Stufen der Kompetenz:
  Unbewusste Inkompetenz -> bewusste Kompetenz -> unterbewusste Kompetenz.
- Erweiterung der Möglichkieten: Natürlicher Weg -> Individueller Weg -> Der Weg über die Methodik.

### Folgende Prinzipien begleiten und leiten unser Denken und Handeln:

- Interdependenz-Bewusstsein (wechselseitige Abhängigkeit) für geschäftliche und zwischenmenschliche Belange und ein daraus abgeleitetes Verhalten und Handeln. Es gibt 3 Stufen: 1. Abhängigkeit, 2. Unabhängigkeit, 3. Interdependenz
- Pro-aktiv sein (zwischen Reiz und Reaktion gibt es den Freiraum, selbst zu entscheiden / Bewusstheit / Deinen Einfallsreichtum nutzen und Initiative ergreifen / nötige Ressourcen erschließen, um Dinge zu erledigen, die nötig sind mit geringem Aufwand)
- Schon am Anfang das Ende im Sinn haben (eine klare Vision davon haben, was wir mit unserer Arbeit erreichen wollen. Diese Vision ist der Motor für alles, was wir tagtäglich machen / geplantes, zielgerichtetes Vorgehen und Handeln)
- Das Wichtigste zuerst tun (wir sorgen bei den wirklich wichtigen Zielen für die bestmögliche Umsetzung und lassen uns nicht von unbedeutenderen Dingen ablenken. Einordnung der Anforderungen nach: wichtig/dringend/nicht wichtig/nicht dringend)
- Erst verstehen, dann verstanden werden (wir sind großartige Zuhörer. Anliegen und Probleme unserer Kollegen und Kunden sind uns wirklich wichtig und führen bei uns zu besseren Beziehungen)
- Win Win, oder kein Geschäft (wir wissen, wie wir erreichen können, dass alle gewinnen: Wir selbst, die Kollegen im Team, unsere Geschäftspartner/Kunden und die MetaComp)
- Synergien schaffen (wir lösen Probleme kreativ. Wir suchen nach dem neuen, besseren Weg, Aufgaben zu erledigen. Gemeinsam mit Partnern können wir um ein Vielfaches erfolgreicher sein als alleine)
- Die Säge schärfen (wir kennen unsere eigenen und die Interessen und Stärken unserer Kollegen genau, und verbessern unsere Produktionskapazität ständig, da wir diese geschickt einsetzen / sich Zeit nehmen für Erholung, Planung, Kreativität,...)





## LEITENDE GEDANKEN

"Hast Du heute schon gelebt?"



Folgende Gedanken und Werte helfen uns dabei, die richtigen Entscheidungen zu treffen und den richtigen Weg zu gehen:

- Im HIER und JETZT leben -> Bewusstheit
- 4 Komponenten für die Veränderung (des Selbstbildes): Bewegung, Gefühle, Sinneswahrnehmungen, Denken (im Einklang)

Zweck 1: Fähigkeiten erhöhen, d.h. die Grenzen dessen erweitern, was uns möglich ist. Uns das beibringen - bis wir es können - was unseren Möglichkeiten entspricht. Uns das Unmögliche möglich machen. Das Schwierige leicht. Das Leichte angenehm.

Zweck 2: Minimalistische Effizienz, d.h. lernen, bei allem was wir tun (möchten), allmählich alles Überflüssige wegzulassen, also alles, was unsere Zielerreichung erschwert, hindert, stört oder ihr zuwider läuft.

- Ganzheitlich denken
- Offen kommunizieren
- Eine Welt schaffen, von der andere Teil sein möchten
- Hinter jeder Annahme steckt eine positive Absicht
- Die Verhältnismäßigkeit muss stets stimmen
- Anspruch muss sich ableiten lassen







### Werkzeuge bei der MetaComp:

- Kunden-/Interessentenpyramide bzw. 3D-Darstellung in Form einer Kunden- & VB-Matrix
- 3D Produkte- & Dienstleistungsmatrix
- Wochenplan (um unseren selbstdefinierten Prioritäten Freiraum zu schaffen)
- 70/30-Prinzip (ähnlich Pareto)

### Wie wir mit Zielen umgehen:

- Mitarbeiter dürfen und sollen möglichst selbst Ziele vorschlagen und diese werden berücksichtigt, sofern sich diese von unserer Vision, unserem Firmenleitbild und unseren Firmenzielen ableiten lassen
- Wir vereinbaren und <u>selbstbeurteilen</u> Ziele, nach den **SMART**-Kriterien: spezifisch, messbar, erreichbar, relevant, innerhalb einer bestimmten Zeit
- Ziele, die über 2 Quartale nicht erreicht werden, werden entzogen

#### Weitere Werkzeuge (Optional für Fortgeschrittene):

Schulz von Thun: "MITEINANDER REDEN":

- Kommunikationsquadrat (Sachinhalt, Appell, Beziehung, Selbstkundgabe)
- Teufelskreis
- innere Pluralität (das Innere Team)
- Werte- und Entwicklungsquadrat
- Situationsmodell (Eingangskanal: Vorgeschichte, Oberbauch: thematische Struktur (Worum geht es?), Unterbauch: zwischenmenschliche Struktur (Wer sollte warum dabei sein?), Ausgangskanal: Ziel (Was dabei heraus kommen soll)

Wenn möglich sollten alle Führungskräfte bei der MetaComp Verantwortung delegieren, anstatt Aufgaben zu delegieren. Die Führungskräfte sollten die Fachkräfte begleiten, sie fördern und coachen, ihnen den Rücken frei halten, ihnen dienen, damit sie sich erfolgreich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Die Führungskräfte sollten Methodenkompetenz mit einbringen. Die Fachkräfte sollten Fachkompetenz mit einbringen.

Jeder einzelne von uns ist ein Teil der MetaComp aus der Synergie ergibt sich unser Erfolg.