WIEBKE ANTON

PROGRAMME 2027/28

Nicht durch Einzelne. Durch das, was sie verbindet.

Programme für Unternehmer:innen und

Entscheider:innen, die ein Unternehmen bauen wollen,

das trägt: mit Menschen, die Verantwortung übernehmen,

und Abläufen, die das zulassen.



Unternehmensentwicklung,
Mentoring und Coaching
wiebkeanton.de

Freitagnachmittag. Die Zahlen stimmen. Das Team ist komplett. Der Plan fürs nächste Jahr liegt unterschrieben im Ordner.
Und doch: Die letzte Frage des Tages landet wieder bei dir. Die vorletzte auch.

Ich glaube nicht, dass das an deinen Leuten liegt.

Im Oktober habe ich Menschen, die führen, gefragt, was sie eigentlich trägt. Die Antworten haben mich nicht überrascht und doch getroffen. Drei von vier denken fast täglich über die eigene Kraft nach. Mehr als die Hälfte sagt: Ohne mich bleibt es liegen. Und jede vierte Person sagt: Eigentlich weiß niemand, wie es mir geht.
Das ist keine Frage von mehr Disziplin. Es liegt daran, wie das Haus gebaut ist. Wer alles an sich zieht, hält es. Wer Verantwortung verteilt, baut eines, das trägt. Darum findest du in diesem Heft kein Programm, das nur Methode ist. Jedes zielt darauf, dass weniger an dir hängt und mehr zwischen euch entsteht.
Lies es nicht von vorn nach hinten. Blättere zu der Seite, bei der du nickst. Dort fangen wir an.

Ich freue mich auf dich.
Deine Wiebke

WARUM ICH DAS TUE

Wiebke Anton

Unternehmensentwicklerin, Mentorin, Coach



“Es fasziniert mich, welchen entscheidenden Einfluss die Kombination aus Führungssicherheit mit psychologischem Hintergrundwissen UND einem neuen Verständnis von Organisationsentwicklung auf allen Ebenen der Unternehmensentwicklung hat.”

Achtzehn Jahre in und mit Unternehmen. Strukturen gebaut, Prozesse aufgeräumt, Organisationen in die Selbstorganisation begleitet. Dass ich dann Paartherapeutin geworden bin, klingt nach Umweg. War keiner. Jeder Umbau stand oder fiel am selben Punkt: ob Menschen einander vertrauen und Verantwortung tragen, wenn es schwierig wird. Struktur und Beziehung, das eine trägt nicht ohne das andere. Beides zusammen nenne ich Führungsarchitektur.

Unternehmensentwicklung
Organisationsentwicklung, Lean, Selbstorganisation

Psychologische Tiefe
Imago-Paartherapeutin, Entwicklungspsychologie

Excellence
EFE Assessorin

Förderung
Autorisierte INQA-Coachin
ESF Plus

Die Welt hält sich an keinen Plan.

Abläufe kann man planen. Das ist der kleinere Teil.

Der größere Teil ist komplex: Kunden, Märkte, Menschen.

Dort hilft kein Plan. Dort helfen Menschen, die vorbereitet sind und Komplexität meistern.

Dafür braucht es eine Struktur, die Verantwortung zulässt, statt sie nach oben zu ziehen.

Und Präsenz. Nicht die eine Person, die alles hält, sondern viele, die verbunden sind. Ein Netz, das trägt.

DAS DACH

Führungsarchitektur. **Nichts im Unternehmen wirkt allein.**

Unternehmen scheitern selten an der Strategie. Sie scheitern an dem, was die Strategie tragen soll: an der Art, wie bei ihnen geführt wird. Methodenwissen bekommt heute jede:r, eine KI liefert es in Sekunden. Teuer wird, was sie nicht liefern kann. Menschen, die einander vertrauen. Menschen, die Verantwortung tragen und entscheiden, ohne nach oben zu fragen. Und Verbindungen zwischen ihnen, die halten, wenn es schwierig wird. Das baut keine Maschine. Das ist Führung.

UNTERNEHMEN *Was läuft hier nur, weil ich es halte?*

MENSCHEN *Wie bleibe ich präsent, ohne mich zu verbrauchen?*

ABLÄUFE *Warum erklären wir denselben Ablauf zum dritten Mal?*

Die Kraft geht nicht aus, weil du zu wenig hast. Sie geht aus, weil zu viel an dir hängt und weil die Anforderungen stetig steigen. Die Zahlen zeigen es: 62 Prozent der Führungskräfte in Deutschland sind erschöpft. Jede zweite Führungskraft fühlt sich am Arbeitsplatz allein, im Topmanagement drei von vier. Und nur 26 Prozent der Mittelständler:innen mit Nachfolgewunsch haben jemanden gefunden.

Drei Türen, ein Haus. Welche ist deine? Auf der nächsten Seite steht es.



EIN DACH, DREI SÄULEN, EINE BRÜCKE

Führungsarchitektur. **Ein Unternehmen entwickelt sich ganz oder gar nicht.**

01

DIE BRÜCKE

Psychologischer Businesscoach und Teamcoach

IHK-zertifiziert, Signature-Programm

Wer will, dass andere Verantwortung tragen, fängt meistens hier an.

SIGNATURE · OFFEN

S. 8

VERANTWORTUNG VERTEILEN

Ein Unternehmen trägt, wenn viele es tragen.



02	**Tragwerk**	Eine Organisation, die trägt, ohne dass du sie hältst.	WOLLEN, WERDEN, SEIN UNTERNEHMEN · INHOUSE · INQA-FÖRDERFÄHIG	S. 10
03	**Change Agent**	Wachstum mit System. Organisationsdesign und EFE.	AB 2028 UNTERNEHMEN · OFFEN	S. 11
04	**Mastermind-Gruppe Advanced**	Ein Jahr mit Leuten, die dieselben Fragen kennen.	KLEINE GRUPPE UNTERNEHMEN · OFFEN	S. 12
05	**SOG. Das Sales-Mentoring**	Verkaufen durch Präsenz, nicht durch Druck. Für Vertriebsteams.	VERTRIEB, AB 2028 UNTERNEHMEN · OFFEN	S. 13

So liest du die Seiten. Hinter jedem Programm steht, wie du reinkommst. Offen heißt: fester Start, feste Gruppe. Inhouse heißt: bei dir im Haus, wann ihr wollt. Wer die Organisation umbauen will, fängt mit Tragwerk an, die Programme 03 bis 05 vertiefen einzelne Stellen. Wer Menschen führen will, fängt meistens mit dem PBC an, 06 bis 09 bauen darauf auf. Bei den Abläufen ist es genauso: erst Facilitator:in, dann Lean Forward, dann KI, wenn ihr so weit seid.

Ein Workshop hier, ein neues Tool da. Ich habe das oft genug gesehen und ich weiß, wie es ausgeht: Drei Wochen später ist alles wie vorher. Kultur, Struktur, Abläufe und Menschen hängen aneinander wie die Teile eines Mobiles. Zieh an einem und alle anderen bewegen sich. Darum hat jedes Programm hier seinen Ort. Beim Unternehmen als Ganzem. Bei den Menschen. Bei den Abläufen. Und keins kommt ohne die anderen aus.

MENSCHEN FÜHREN

Ein Team wird wirksam, wenn die Menschen darin präsent sind.

06	**PBC im Präsenztraining**	Ein Tag für PBC-Alumni. Zusehen lassen, besser werden.	PBC REFRESH MENSCHEN · OFFEN	S. 14
07	**Teamführungs-Kompetenz**	Teams führen, wie reif sie gerade sind.	PBC VERTIEFUNG MENSCHEN · OFFEN	S. 15
08	**Character Growth**	Führung aus innerer Stärke, mit eigener Sinn-Vision.	AB 2028 MENSCHEN · OFFEN	S. 16
09	**Kommunikations-expert:in im Business**	Der kompakte Einstieg in psychologische Businesskompetenz, für dein Team.	ZUM EINSTIEG MENSCHEN · OFFEN	S. 17

ABLÄUFE ORDNEN

Ein Ablauf, der einmal klar ist, muss nicht dreimal erklärt werden.

10	**Prozess Facilitator:in**	Abläufe lesen, messen, steuern. Kompakt.	ZUM EINSTIEG ABLÄUFE · OFFEN	S. 18
11	**Lean Forward**	Transformation in Monaten, nicht in Jahren.	PF VERTIEFUNG ABLÄUFE · OFFEN	S. 19
12	**KI im Unternehmen**	Schulung, Begleitung, Strategie. Bis KI Alltag ist.	ABLÄUFE · INHOUSE · INQA-FÖRDERFÄHIG	S. 20

Psychologischer Businesscoach und Teamcoach

Die Prozesse stehen. Die Zahlen stimmen. Und das Team trägt noch nicht. An der Stelle hilft kein weiteres Werkzeug mehr. Da fängt Führung innen an.

WAS SICH ÄNDERT

Du verstehst, warum Leute so ticken, wie sie ticken, und du führst über Fragen, nicht über Ansagen. Du merkst, wenn ein Gespräch kippt, bevor es kippt, und du weißt, was dann zu tun ist. Irgendwann fragst du nicht mehr, wann du coachst und wann du führst. Es ist dasselbe geworden.



Führung ist kein Zaun, sondern ein Rahmen: stabil genug für Sicherheit, offen genug für Entfaltung.

DER WEG IN SECHS MODULEN AN NEUN TAGEN

Module 1 bis 3: Selbstführung und Kommunikationspsychologie

Zuerst geht es um dich: innere Klarheit, emotionale Intelligenz. Dann darum, wie Kommunikation gelingt und wo sie regelmäßig scheitert. Und um das, was ein Team braucht, damit Leute sagen, was sie denken.

Module 4 und 5: Coaching in der Führung

Ein Coachinggespräch hat eine Struktur: Ziel, Ressource, Haltung. Du lernst, zu fragen statt zu erklären, zu fokussieren statt zu zerreden. Erst wird es in dir klar, dann im Gespräch.

Module 6 und 7: Teamcoaching und kollektive Entwicklung

Teams verstehen und systemisch begleiten. Vertrauen aufbauen, Rollen klären, alte Beziehungsmuster bewegen. Dazu agile Methoden für ein Wir, das hält.

Danach geht es weiter.
Das Präsenztraining für Absolvent:innen (Seite 14), Teamführungs-Kompetenz (Seite 15) und Character Growth (Seite 16) bauen auf dem PBC auf.

GEMACHT FÜR

Unternehmer:innen, Geschäftsführer:innen, Führungskräfte. Auch für (Team-)Coaches.

KURS 2027

Start 27. Jan 2027
weitere Termine des Kurses auf unserer Webseite

WEITERE KURSE

Start Sep 27
Start Jan 28
Start Sep 28
genaue Termine auf unserer Webseite

VORGEHEN

Online, berufsbegleitend. Mehr als 20 Live-Coachings per Zoom. Enge Umsetzungsbegleitung.

DAZU

Begleitmaterial im Mitgliederbereich, lebenslang zugänglich. Support jederzeit in der Gruppe. Optional IHK-Zertifikat.

INVESTITION

4.000 EUR zzgl. MwSt. und ggf. IHK-Prüfungsgebühr.

Tragwerk

Eine Organisation, die verbindet und trägt

Wie erzeugt man Selbstorganisation? Gar nicht. Man erzeugt die Bedingungen, unter denen sie entsteht. Kultur baut niemand. Kultur ist der Schatten der Struktur.

WAS SICH ÄNDERT

Entscheidungen fallen dort, wo das Wissen sitzt. Rollen statt Stellen, Netz statt Pyramide. Und wenn die Zahlen schlecht werden, hält die Struktur, statt dass die Anweisung zurückkommt.

DER WEG: WOLLEN, WERDEN, SEIN

01

Wollen

Wofür wollen wir das? Erst die Haltung, dann der Bau. Prinzipien beschließen, die für alle gelten und alle einladen. Wer noch entscheiden muss, weiß nicht, was er will.

02

Werden

Die Organisation wechselt den Modus als Ganzes. Zellen statt Abteilungen, Rollen statt Stellen. Und die alten Steuerungsinstrumente kommen raus, sonst gewinnen sie.

03

Sein

Das Halten ist die eigentliche Arbeit. Rückfall erkennen, bevor er Alltag wird. Neue abholen, bevor die Pyramide zurückkommt.

GEMACHT FÜR

Unternehmen und Bereiche, die Selbstorganisation wollen oder schon leben und sie halten müssen. Geschäftsführung und Team gemeinsam.

FORMAT UND INVESTITION

In deinem Unternehmen, auf Anfrage. Vom Klausurtag bis zur Begleitung durch den Umbau, je nachdem, wo ihr steht. Tagessatz, INQA-förderfähig: Seite 21.

Change Agent

und EFE Assessor:in. Wachstum mit System.

Dein Unternehmen ist gewachsen. Mit Einsatz, guten Leuten und einer Portion Glück. Für den nächsten Schritt reicht das nicht mehr. Jetzt braucht es Strukturen, die Veränderung tragen, statt vom Zufall abzuhängen.

WAS SICH ÄNDERT

Du arbeitest am Unternehmen, nicht nur darin. Du erkennst, was Zufall war und was Ursache. Du legst die Basis dafür, dass Teams sich selbst organisieren können. Und du steuerst mit Kennzahlen, die wirklich etwas über Wertschöpfung sagen.

DER WEG IN FÜNF MODULEN

MODUL 1

Team Relation Management

Teambeziehungen stabilisieren. Das Wer kommt vor dem Wie.

MODULE 2 UND 3

Arbeit am Unternehmen

Ausrichtung, Struktur, Rollen und Funktionen. Organisationsdesign als Voraussetzung für Entwicklung und Transformation.

MODULE 4 UND 5

EFE Assessor:in

Business Excellence Framework Europe: systematische Unternehmensentwicklung in Theorie und Praxis. Mit EFE-Assessor-Prüfung.

Selbstzufriedenheit ist der größte Feind von Innovation und Qualität.

Hans-Olaf Henkel

Dazu: Begleitmaterial im Mitgliederbereich, lebenslang zugänglich. Support jederzeit in der Gruppe. EFE-Assessor-Prüfung integriert, optional IHK-Zertifikat.

GEMACHT FÜR	START	VORGEHEN	INVESTITION
Unternehmer:innen, Führungskräfte und (Fach-)Coaches.	Ab 2028 genaue Termine auf unserer Webseite	Online, flexibel, ortsunabhängig. Mehr als 20 Live-Coachings.	4.000 EUR zzgl. MwSt. und ggf. IHK-Prüfungsgebühr

Mastermind-Gruppe Advanced

Der Raum, den es sonst nirgends gibt.

Die eine Frage, die dich seit Wochen beschäftigt, steht in keinem Kalender. Dem Team erzählst du sie nicht, zu Hause auch nicht. Also denkst du sie allein durch. Wieder.

WAS SICH ÄNDERT

Du sitzt mit Leuten am Tisch, die dieselbe Last kennen und nicht in deinem Unternehmen arbeiten. Du sagst, was du sonst nicht sagst, und die Gruppe löst es mit dir, statt dir nur zuzuhören. Ein Jahr lang geht ihr gemeinsam voran und jede:r kommt weiter als allein. Am Ende hast du Nummern, die du anrufen kannst.

SO ARBEITET DIE GRUPPE

01

Ein sicherer Rahmen

Zwölf Monate, eine feste Gruppe, keine Konkurrenz am Tisch. Was hier gesagt wird, bleibt hier. Getroffen wird sich an wechselnden Orten: in euren Betrieben und an Orten, die etwas auslösen.

02

Perspektivwechsel

Du bringst einen Fall, die Gruppe löst ihn mit dir. Dann ist jemand anderes dran und du merkst, wie klar du siehst, wenn es nicht deins ist.

03

Dranbleiben

Vor Leuten ausgesprochen, hält ein Ziel anders. Dazu Peer-Review und EFE-Blick auf dein Unternehmen.

Die Einsamkeit da oben ist keine Charakterfrage. Sie ist eine Strukturfrage.

GEMACHT FÜR

Unternehmer:innen und Entscheider:innen, die Verantwortung tragen und einmal nicht die Antwort haben müssen.

START

Online-Kick-off Januar 2027 & Jan 2028. Präsenztreffen 2027: 28. Feb bis 2. März, Juni/Juli und Dez 2027. Termine 2028 auf unserer Webseite

VORGEHEN

Drei Präsenztreffen zu je drei Tagen, übers Jahr verteilt, an wechselnden Orten. Dazwischen jeden Monat ein Online-Live-Coaching.

INVESTITION

3.500 EUR zzgl. MwSt. Aufnahme über Gespräch oder Bewerbung.

SOG. Das Sales-Mentoring

Verkaufen durch Präsenz. Nicht durch Druck.

Jahrelang kamen die Kunden von allein. Das Telefon klingelte, der Auftrag lag auf dem Tisch. Jetzt klingelt es seltener. Und niemand im Team hat je gelernt, selbst anzurufen.

WAS SICH ÄNDERT

Dein Team gewinnt Kunden, statt auf sie zu warten. Es verkauft, weil es an das glaubt, was es verkauft und weil es gelernt hat, das auch zu zeigen. Technik hilft dabei. Sie ersetzt nichts. Am Ende kann jede:r im Team den ganzen Weg allein gehen, von der Akquise bis zur Unterschrift und kennt die eigenen Zahlen.

Drei Haltungen: Präsenz vor Technik · Überzeugung vor Überredung · Souveränität vor Abschlussquote

DER WEG: MENTORING STATT TRAINING, NEUN MONATE, DREI ETAPPEN

01 · Monate 1 bis 3

Standort, Fundament, Präsenz

Erst mal erzählen, nicht bewerten. Was glaubst du eigentlich übers Verkaufen? Dann das Herzstück: Wirkung kommt aus der Haltung, der Zustand kommt vor dem Verhalten.

02 · Monate 4 bis 7

Akquise, Beziehung, Abschluss

Kanal-Landkarte, Zielkunden, der Anruf ohne Skript. Ab hier ein fester Akquise-Tag pro Woche. Fragen stellen, Einwände als Signal lesen, zum Preis stehen, verbindlich bleiben. Ohne Druck.

03 · Monate 8 bis 9

Kennzahlen und Meisterschaft

Umsatz ist ein Spätindikator. Der eigene Funnel aus echten Daten, das Sales-Cockpit, und ein Meisterstück von der Akquise bis zum Abschluss.

Vertrieb baut die Bühne. Sales ist der Auftritt.

GEMACHT FÜR

Teams, deren Kunden bisher von allein kamen und die jetzt selbst gewinnen müssen. Praktiker:innen mit Kundenkontakt, ohne Sales-Ausbildung. Mitarbeitende und Vertriebsführung, in zwei Spuren.

VORGEHEN

Neun Monate, acht Module. Dazwischen Mentoring online, Tandems, Kennzahlen-Reviews und ab Monat 4 der wöchentliche Akquise-Tag.

FORMAT UND INVESTITION

Offen ab 2028.
Das Cockpit entsteht in eurem CRM, HubSpot inklusive.
Preis & Termine auf unserer Webseite

PBC im Präsenztraining

Durch Erfahrung und Feedback wachsen

Coaching lernt man im Programm. Gut wird man im Tun. Und am schnellsten, wenn jemand zusieht und dir hinterher ehrlich sagt, was er gesehen hat.

WAS SICH ÄNDERT

Ein Tag in Göttingen, an dem du coachst, während die anderen zuschauen. Das ist unbequem und genau darum wirkt es. Du vertiefst die PBC-Methoden, die du im Alltag am meisten brauchst, im Eins-zu-eins. Und du gehst mit einer Sicherheit nach Hause, die kein Online-Modul geben kann.

01

Technik auffrischen

Weitere Methoden dazu, ausgewählte PBC-Methoden vertiefen.

02

Präsenz-Coachings

Echte Gespräche vor der Gruppe, Feedback direkt danach.

03

Selbstreflexion

Wie du als Coach wirkst, und wie du wirken willst.

GEMACHT FÜR
Alle, die den PBC abgeschlossen haben.

START
Genaue Termine auf der Webseite

WO
Im Büro in Göttingen, Obere Karspüle 47

INVESTITION
290 EUR zzgl. MwSt.

Teamführungs-Kompetenz

Next Level Teamcoach

Dein Team ist gut. Und doch zieht es nicht an einem Strang. Das liegt selten an den Leuten. Es liegt daran, wie reif das Team gerade ist und ob du das lesen kannst.

WAS SICH ÄNDERT

Du siehst, wo dein Team steht, nicht wo es stehen sollte, und du greifst so ein, wie es gerade passt. Du gehst in den Konflikt, statt ihn auszusitzen, notfalls bis zur Krisenintervention. Und wenn du etwas abgibst, kommt es auch an.

DER WEG IN ZWEI SCHWERPUNKTEN

01

Team- und Beziehungskompetenz

Du lernst, ein Team zu diagnostizieren: Woran arbeitet es gerade, wie reif ist es, welche Dynamik läuft unter der Oberfläche? Dazu Mitarbeiter:innengespräche, die etwas bewegen, der Umgang mit Widerstand und das, was psychologische Sicherheit im Alltag heißt.

02

Teams souverän führen

Teamziele erarbeiten und mit Zahlen führen, ohne dass die Zahlen das Team führen. Delegieren und abgleichen. Transparenz schaffen, Entscheidungen fällen lassen. Ein Methodenkoffer, den du am Montag aufmachen kannst.

Die kleinste Einheit von Leistung ist das Team.

GEMACHT FÜR
Führungskräfte mit Teamverantwortung. Als Fortsetzung nach dem PBC.

START
28. Jan 2027, weitere Termine auf der Webseite

VORGEHEN
Dreimal zwei Tage online, berufsbegleitend. Begleitmaterial im Mitgliederbereich

INVESTITION
3.000 EUR zzgl. MwSt.

Character Growth

Führung aus innerer Stärke

Du kommst von einer Veränderung zur nächsten. Methoden helfen, aber sie reichen nicht mehr. Wer nur noch auf das reagiert, was von außen kommt, verliert irgendwann sich selbst.

WAS SICH ÄNDERT

Du bleibst bei dir, auch wenn es laut wird. Du merkst, wann dich jemand triggert und was das über dich sagt, nicht über ihn. Und du weißt, wofür du das alles machst. Das trägt, wenn sonst gerade nichts trägt.

DER WEG IN DREI SCHWERPUNKTEN

01	02	03
Muster integrieren	**Menschsein in Führung übersetzen**	**Verbindung und Wirkung**
Die eigenen Charakterdynamiken verstehen. Mentale Stärke und emotionale Balance, Ruhe in Situationen, die keine Ruhe hergeben.	Trigger und Spiegelungen im Business-Alltag nutzen statt wegdrücken. Beziehungsmuster bewusst verändern. Lieber echt als perfekt.	Die eigene Sinn-Vision als Kompass. Psychologische Sicherheit in dir selbst. Führung, die innen hält und außen ankommt.

Transformation heißt nicht, anders zu werden, sondern mehr das zu leben, was in uns steckt.

GEMACHT FÜR	START	VORGEHEN	INVESTITION
Entscheider:innen und Unternehmer:innen, die den PBC kennen oder vergleichbare Tiefe mitbringen.	Ab 2028, genaue Termine auf der Webseite	3x2 Tage über 6 Monate, berufsbegleitend. Live-Coachings dazwischen.	3.500 EUR zzgl. MwSt.

Kommunikationsexpert:in im Business

Das Handwerk hinter einem Team, das miteinander redet

Zwei Kolleginnen sitzen im selben Meeting und gehen mit zwei verschiedenen Beschlüssen raus. Keine hat gelogen. Beide haben gehört, was sie erwartet hatten.

WAS SICH ÄNDERT

Du merkst, wo ein Gespräch reißt, bevor daraus ein Konflikt wird. Du kannst eine andere Meinung stehen lassen, ohne deine aufzugeben. Du hörst auf, Lösungen zu liefern, weil du weißt, dass die Beteiligten sie meistens schon haben. Man muss sie nur fragen.

DER WEG IN DREI SCHRITTEN

01
Verstehen
Was Kommunikation ist, wie sie gelingt und woran sie scheitert. Die Grundlagen psychologischer Businesskompetenz.

02
Üben
Konflikte als Signal lesen. Probleme auf der Ebene bearbeiten, auf der sie liegen. Die Perspektive wechseln, eine Haltung entwickeln.

03
Verankern
Vom Ich zum Wir. Methoden, die im Alltag halten, und drei Einzelcoachings zur eigenen Rolle.

Wer jemanden aus dem Team schickt, sagt damit: Wie wir miteinander reden, ist hier keine Nebensache.

GEMACHT FÜR
Mitarbeitende und Fachkräfte, die Verantwortung für das Miteinander im Team tragen. Auch für Fachcoaches.

START
Ab April 2027
genaue Termine auf der Webseite

VORGEHEN
Vier Monate. Vier Live-Online-Trainings, acht Live-Coachings, drei Einzelcoachings. Berufsbegleitend.

INVESTITION
2.500 EUR zzgl. MwSt.

Prozess Facilitator:in

Stabile Performance steuern

Jeder Ablauf, den jemand zum zweiten Mal erklären muss, kostet. Zeit, Geld und irgendwann die Geduld. Prozessarbeit ist die Arbeit an genau diesen Stellen.

WAS SICH ÄNDERT

Du siehst die Kernprozesse deines Unternehmens als das, was sie sind: eine Kette, die Wert schafft, mit Stellen, an denen sie reißt. Du misst die Kennzahlen, auf die es ankommt und kannst sie auch lesen. Du baust ein Prozesscontrolling, das den Alltag überlebt.

DER WEG IN DREI SCHRITTEN

01

Die blaue Welt erkennen

Duale Wertschöpfung verstehen. Prozesse und Prozessziele und wofür sie überhaupt da sind.

02

Die blaue Welt richtig nutzen

Prozesse an die Strategie binden. Die richtigen Kennzahlen von den wichtigen unterscheiden, messen, deuten.

03

Mit der blauen Welt arbeiten

Schnittstellen bearbeiten. Die Leute einbeziehen, die im Prozess stehen. Ein Controlling aufbauen und umsetzen.

GEMACHT FÜR

Prozessverantwortliche, Prozessmanager:innen, Fachcoaches.

START

Genaue Termine auf der Webseite

VORGEHEN

Viermal zwei Vormittage online. Material drei Jahre zugänglich.

INVESTITION

2.500 EUR zzgl. MwSt.

Lean Forward

Transformation in Monaten, nicht in Jahren

Die meisten Veränderungsprojekte scheitern nicht am Konzept. Sie scheitern daran, dass sie zu lange dauern. Irgendwann glaubt keiner mehr daran. Lean Forward ist auf Monate gebaut, nicht auf Jahre.

WAS SICH ÄNDERT

Nach zwölf Monaten liegt weniger herum, im Lager und in den Köpfen. Das Team hat Verantwortung übernommen und du hast aufgehört, alles anzuschieben. Es gibt deutlich weniger Papier und deutlich mehr, das ankommt.

DER WEG IN DREI SCHRITTEN

01

Diagnose in Echtzeit

Wertströme sichtbar machen. Die Organisation als lebendiges System verstehen. Die Hebel finden, die sofort etwas bewegen.

02

Quick Wins und Lean Sprints

An zwei bis drei Hebeln arbeiten, mit Ergebnis in Wochen. Engpässe lösen. Verantwortung im Team verankern.

03

Verankern und skalieren

Erfolge festhalten. Teams befähigen, selbst weiterzumachen. Strategie und Steuerung zusammenbringen.

GEMACHT FÜR	START	VORGEHEN	INVESTITION
Unternehmer:innen und Führungskräfte, die am Unternehmen arbeiten wollen.	3. Feb 2027 *weitere Termine auf der Webseite*	Online, dreimal zwei Tage in zwölf Monaten. Begleitmaterial und Umsetzungsbegleitung.	3.000 EUR zzgl. MwSt.

KI im Unternehmen

Vom ersten Prompt bis zur KI-Strategie.

Ein Tool-Zugang allein verändert keinen Arbeitsalltag. Die erste Schulung begeistert alle, drei Monate später nutzen es noch zwei. Darum ist das hier kein Schulungstag, sondern ein halbes Jahr, in dem KI im Betrieb ankommt.

WAS SICH ÄNDERT

Gearbeitet wird vom ersten Tag an am Original: ein Angebot, ein voller Posteingang, ein Protokoll aus deinem Betrieb. Nach zwei Tagen hat jede:r fertige Vorlagen in der Hand. Nach sechs Monaten kennt die KI deinen Betrieb wie eine Kollegin, die mitdenkt und nichts vergisst. Entscheiden tun weiterhin deine Leute.

DER WEG: DREI EBENEN, SECHS MONATE

01

Ich

Jede:r lernt am eigenen Arbeitsplatz, an den eigenen Zeitfressern. Zwei Workshoptage, danach wöchentliche Sprechstunde.

02

Wir

Aus Einzelergebnissen werden Abläufe: geteilte Vorlagen, angebundene Systeme wie Outlook, klare Übergaben. Dazu Spielregeln für Datenschutz und Freigaben.

03

Betrieb

Agenten, die ganze Abläufe erledigen. Und eine KI-Strategie aus echter Erfahrung statt aus Prospekten: Prioritäten, Roadmap, Investitionen. Mit der Geschäftsführung.

GEMACHT FÜR

Betriebe mit 10 bis 250 Mitarbeitenden. Eine Kerngruppe von 6 bis 12 Leuten, die Routine abgeben wollen, damit Zeit bleibt für das, was komplex ist. Die Führung macht selbst mit.

FORMAT UND INVESTITION

Inhouse. Workshops vor Ort, Begleitung remote. Zwölf Beratungstage in sechs Monaten, INQA-förderfähig bis 80 Prozent: Seite 21.

GEFÖRDERT EINSTEIGEN

INQA-Coaching

Der geförderte Weg für kleine und mittlere Unternehmen

Die meisten Betriebe wissen, dass sie an ihrer Organisation arbeiten müssten. Was fehlt, ist selten die Einsicht. Es fehlt der Rahmen, der es bezahlbar macht.

INQA-Coaching ist ein Programm des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales, finanziert aus dem Europäischen Sozialfonds Plus. Gefördert werden Beratungsprozesse, in denen ein Unternehmen seine Arbeit zukunftsfähig macht: Führung, Zusammenarbeit, Digitalisierung. Ich bin autorisierte INQA-Coachin und begleite den Prozess von der Standortbestimmung bis zur Umsetzung.

01

Erstberatung

Eine INQA-Erstberatungsstelle prüft die Voraussetzungen und stellt den Förderscheck aus.

02

Coaching-Prozess

Bis zu 12 Coachingtage in bis zu 8 Monaten. Standortbestimmung, Entwicklung, Umsetzung mit dem Team.

03

Abschluss

Ergebnisgespräch, Dokumentation und was danach ohne Förderung weitergeht.

Passt zu: Tragwerk (Seite 10), KI im Unternehmen (Seite 20), Klausuren und OE-Begleitung auf Anfrage.

GEMACHT FÜR

Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten

FÖRDERUNG

Bis zu 80 Prozent der Beratungskosten

EIGENANTEIL

Mindestens 20 Prozent, zuzüglich Umsatzsteuer

NÄCHSTER SCHRITT

Gespräch mit mir, dann Erstberatungsstelle. Seite 23.

Das kleinste Führungssystem sitzt oft abends am Küchentisch.

Führung hört nach Feierabend nicht auf. Die Rolle von tagsüber kommt mit nach Hause und keiner hat sie eingeladen. Manchmal führen beide, manchmal einer und der andere lebt damit. Paare reden selten darüber.
Wir tun es. Mit Paaren, die beides wollen: Führung im Business. Und zu Hause eine Beziehung, die Kraft gibt, statt Kraft zu kosten. Kein zweiter Kampfplatz, sondern Frieden und eine Verbindung, die hält.
Die Zahlen zeigen, wie viel davon abhängt: 64 Prozent haben erlebt, dass Arbeitsstress ihre Beziehung belastet hat, bei jedem fünften endete so eine Beziehung. Paare warten im Schnitt sechs Jahre, bevor sie sich Hilfe holen. Was in dieser Zeit verloren geht, ist belegt: Paare, die zusammenbleiben, gehen auf die kleinen Kontaktversuche des anderen in 86 Prozent der Fälle ein. Paare, die sich trennen, in 33 Prozent. Der sichere Hafen entsteht nicht im Großen. Er entsteht aus Zuwendung im Kleinen und dafür braucht es Zeit, die nur dem Paar gehört.

Darum nehmen wir uns, was im Alltag selten dran ist: Zeit am Stück, nur ihr zwei und wenige andere Paare, an einem Ort, an dem kein Telefon klingelt.
Das Paar-Retreat, ab Frühjahr 2027.

anton-be.de

NÄCHSTER SCHRITT

Ein Gespräch.

Wenn du bis hier gelesen hast, weißt du vermutlich, welche Tür deine ist. Vielleicht auch, welche nicht. Im Strategiegespräch schauen wir 45 Minuten lang gemeinsam auf deine Organisation: wo sie steht, was sie trägt, was nicht. Kostenfrei und danach bist du niemandem etwas schuldig.

Strategiegespräch vereinbaren

kontakt@wiebke-anton.de

Impulse ins Postfach

Der Newsletter. Gedanken zu Führung, die nicht auf LinkedIn stehen. Anmeldung unter www.wiebkeanton.de

Webinar: Die Architektur komplexer Führung

Live, der Einstieg in die Programme, mit Zeit für deine Fragen.

Vormerken für 2028. Character Growth und **Change Agent mit EFE Assessor:in** pausieren 2027 und kommen 2028 zurück. Eine Mail an kontakt@wiebke-anton.de genügt. Wer vorgemerkt ist, erfährt Termine und Investition zuerst.

WIEBKE ANTON

PROGRAMME 2027/28

Here's to clarity.

Führungsarchitektur. Nichts im Unternehmen wirkt allein.

Wiebke Anton GmbH
Obere Karspüle 47
37073 Göttingen

kontakt@wiebke-anton.de
wiebkeanton.de