

## Warum ein „Bauchladen“ Erfolg verhindern kann



### Zur Person:

Tobias Zahn, Selbst. Leiter Veranstaltungen & Gesamtvertrieb

### Zum Unternehmen:

Circle of Dreams, eine Marke der com-a-tec GmbH

[www.circle-of-dreams.de](http://www.circle-of-dreams.de)

Branche: Veranstaltungs- und Kommunikationsdienstleistung

Mitarbeiter: 30

Bei Unternehmensberatung denken viele an größere Betriebe. Meine berufliche Biografie hat mich gelehrt, dass die [TEMP-Methode](#)® auch für kleine Einheiten extrem wirkungsvoll ist. Schon als Banklehrling hatte ich im Jahr 2001 die Gelegenheit, bei einem Firmenbesuch das Unternehmen tempus in Giengen kennenzulernen. Zur Verabschiedung schenkte mit Jürgen Kurz das Buch „Unternehmens-Fitness, der Weg an die Spitze“. Inspiriert durch den Besuch und das Gelesene habe ich mich mit 22 Jahren, unmittelbar nach Abschluss meiner Banklehre, selbstständig gemacht. Meine Idee: Vermittlung von Künstler für Veranstaltungen aller Art.

Heute ist die von mir geführte Marke „Circle of Dreams“ Experte für Firmenjubiläen und für das Finden kreativer Lösungen bei Veranstaltungen rund um Mitarbeiter, Produkte und Messen. Aus einer Hand erhalten unsere Kunden alle Leistungen. Gemeinsam mit unserem Partner recherchieren wir die Unternehmensgeschichte, setzen Bücher, Medien, Multimedia, Ausstellungen, Internetseiten, Veranstaltungen und Marketingaktionen um. Mit dieser ganzheitlichen Herangehensweise sind wir auf dem deutschsprachigen Markt konkurrenzlos.

Bis dahin war es aber kein gerader Weg. Meine Agentur war schnell auf neun Mitarbeiter gewachsen, doch ich merkte, dass sich das Ganze verzettelte. Nach meiner Lizenzierung in der [TEMP-Methode](#)® wurden mir schlagartig drei Punkte klar, die es zu verändern galt:

### 1. Spezialisier dich, werde zum Experten und lege Deinen Bauchladen ab!

Das führte dazu, dass ich Anfragen ablehnte, die von meiner Expertise zu weit entfernt waren.

### 2. Schaffe Strukturen, die langfristig Erfolg garantieren!

Das bedeutete für mich, viel mehr Dinge an Menschen zu delegieren, die ein Thema besser bearbeiten können als ich.

### 3. Optimierte Deine Prozesse in der Theorie und setze es „endlich“ in der Praxis um!

Mir fiel auf, dass ich bei vielen Abläufen zwar Verbesserungspotenzial sah oder darüber sprach, aber die Umsetzung nicht konsequent anpackte. Durch konkrete Vorschläge und Delegieren (teilweise durch externe Begleitung) habe ich aber auch die Prozesse weiter vorantreiben können.

Auch dass ich Mitte 2012 meine Agentur an die technische Werbeagentur com-a-tec GmbH übergeben habe und seitdem innerhalb der Gruppe die Marke Circle of Dreams führe, war mit eine Folge der TEMP-Methode®. Durch die größere Struktur, mit mehr als 30 Kolleginnen und Kollegen, kann ich nun vollständig in den Bereichen arbeiten, für die mein Herz schlägt und die mich begeistern.

