

## Ein Startup soll blühen, wachsen und gedeihen.



### MANAGEMENT SUMMARY:

#### Junge Pflanzen nachhaltig entwickeln.

EVRGREEN wurde 2012 gegründet – und wächst stetig. Das Unternehmenskonzept überzeugte auch die Stiftung Entrepreneurship, die EVRGREEN im Jahr 2013 unter mehr als sechzig Bewerbern zum Gewinner des Wettbewerbs „Kopf schlägt Kapital“ wählte. Bei diesem Wettbewerb geht es um Geschäftskonzepte, die mit begrenztem Kapitaleinsatz ökonomisch nachhaltig umgesetzt werden.

TMS-Consulting berät EVRGREEN, damit die Gründer des Unternehmens sich und ihre Mitarbeiter zu einem starken Team entwickeln können.

#### HÖHERE INVESTITIONSSICHERHEIT BEI STARTUPS.

Der Startup Booster von TMS-Consulting ist ein Beratungsprodukt, mit dem Unternehmensgründer ihre Stärken – aber auch ihre blinden Flecken – kennen-

lernen. Durch das Wissen, das unsere Beratung für Gründer und Investoren generiert, verbessert sich die Effizienz der Zusammenarbeit. Zugleich ergeben sich wichtige Hinweise für die Personalstrategie.

Für den nachhaltigen Erfolg einer Gründung ist der Startup Booster von TMS-Consulting ähnlich wichtig wie die ursprüngliche Geschäftsidee.



## Blühen, wachsen und gedeihen.



### STARKE GRÜNDER-TEAMS MACHEN MEHR AUS INVESTITIONEN.

Oktober 2013: EVRGREEN ist sechs Monate am Markt. Beim Entrepreneurship-Summit 2013 gewinnen die Gründer den Wettbewerb „Kopf schlägt Kapital“. Und es beginnt sich abzuzeichnen, dass das Unternehmen seinen Erfolg ausbauen wird.

In dieser Situation holen Philip Ehlers und Jan Nieling TMS-Consulting an Bord. Der Auftrag an uns heißt: „Wir wollen aus dem Arbeitsalltag heraustreten und das große Ganze sehen. Dafür nehmen wir uns einen oder zwei Tage Zeit. Außerdem müssen wir über unsere Personalstrategie nachdenken, und wir möchten effizienter zusammenarbeiten.“

Der Startup Booster ist ein Beratungsprodukt, mit dem wir von TMS-Consulting derartige Fragestellungen angehen, die für jedes Startup typisch sind.

### PERFORMANCE.

Das Team Performance Modell von Drexler-Sibbet erklärt, welche Phasen jedes Team auf dem Weg zur Hochleistung erfolgreich durchlaufen muss. Erst in der sechsten Phase (von sieben) wird das Team zum starken Team, das seine Synergien voll ausschöpft und scheinbar mühelos Außerordentliches leistet. Manche Teams gelangen nie an diesen Punkt (und das ist häufig ein Grund dafür, dass Unternehmen stagnieren oder scheitern).

Während des Startup Boosters erarbeiteten wir mit den Gründern von EVRGREEN, mit welchen Ergebnissen einzelne Phasen durchlaufen wurden. Dabei zeigte sich, dass das Unternehmen einerseits gut funktioniert, während andererseits die Aufgabenverteilung bei der Implementierung

von Unternehmensprozessen bislang nicht hinreichend geklärt werden konnte. Im Workshop haben wir diese immer wieder notwendigen Implementierungen modellgebend entwickelt. Dazu wurden sämtliche Aufgaben für die nächsten Monate gesammelt, dokumentiert und später präferenzorientiert zugeordnet.

*„Ich wollte stets für mich selbst arbeiten. Der Gedanke begleitet mich von Anfang an, und er motiviert mich auch jetzt.“* **Philip Ehlers**

*„Schon im Gründungsprozess mache ich alles für unsere Nachfolger bereit. Das wurde mir im Workshop klar.“* **Jan Nieling**

## PRÄFERENZEN.

Team Management Profile von Margerisson-McCann bieten ein effizientes Verfahren für die Verteilung von Aufgaben innerhalb eines Teams an: Jeder macht, was er am besten kann. Durch ihre individuellen Profile erfuhren die beiden Unternehmensgründer und Melanie Nieling, ihre erste Mitarbeiterin, in welchen Tätigkeitsbereichen sie präferenzorientiert besonders stark sind.

Die Gründer beschreiben, wie sie im Workshop eine neue Struktur für ihre Zusammenarbeit gefunden haben: „Neue Projekte und die konstant anfallenden To-dos untersuchen wir nun im Hinblick auf die acht Arbeitsfunktionen des Team Management Rades. So können wir Aufgaben mit unseren eigenen Präferenzen abgleichen und dann verteilen.“

## PROFILE UND TEAMSTATUS.

Die nach wissenschaftlichen Kriterien validierten Team Management Profile bewirken regelmäßig Aha-Erlebnisse bei jedem, der sein eigenes Profil kennenlernt. Philip Ehlers: „Ich verstehe jetzt, warum ich so bin, wie ich bin.“ Und Jan Nieling ergänzt: „Jetzt weiß ich, wie wir grundsätzlich gepolt sind. Und zugleich sind wir alle dafür

„TMS-Consulting hat uns gezeigt, dass wir als Team schon recht gut aufgestellt sind. Und wie wir uns verstärken können.“ **Jan Nieling**

„Mir wurden die Augen geöffnet. Ich weiß jetzt, wie ich auf andere wirke – aber auch, wie ich mit ihnen zusammen wirken kann.“ **Philip Ehlers**

sensibilisiert worden, die Sprache des anderen genauer zu verstehen. Ich als Zielstrebigem Organisator kann mich darauf verlassen, dass das Team mich ergänzt und ausgleicht: Melanie mit ihrer starken Nebenrolle als Unterstützende Stabilisatorin und Philip als visionärer Entdeckender Promoter.“

Der Teamstatus des Gründerteams offenbarte gewisse Schwächen: Es fehlen Systematische Umsetzer und Kontrollierende Überwacher. Dass es den Gründern aufgrund ihrer anderen Präferenzen auf lange Sicht einfach zu langweilig sein wird, deren Arbeitsfunktionen zu übernehmen, ist schon jetzt absehbar. Damit ist ein zentraler Punkt für die Rekrutierung neuer Mitarbeiter





genannt. Marc Tscheuschner von TMS-Consulting sagt dazu: „Bei der Personalauswahl neigen wir dazu, uns für Menschen zu entscheiden, die uns ähnlich sind. Für EVRGREEN wird es wichtig sein, vorrangig auf der anderen Seite des Rades zu suchen. Das wird neue kommunikative Herausforderungen mit sich bringen.“

*„Im Workshop ist unser Vertrauen ineinander gewachsen. Mit TMS-Consulting haben wir unserer Zusammenarbeit eine neue Struktur gegeben. Marc Tscheuschner, unser Berater, hat uns mit dem Team Performance Modell gezeigt, an welchen Stellen wir arbeiten müssen. Wir sind jetzt produktiver.“ Jan Nieling*

*„Anfangs haben wir vieles doppelt bearbeitet. Das war interessant, aber nicht effizient. Seit ich unsere Team Management Profil kenne, frage ich mich: Warum soll ich mich um Dinge kümmern, die der andere besser kann?“ Philip Ehlers*

## WACHSEN.

EVGREEN hat die Testphase hinter sich. Der Online-Shop für Zimmerpflanzen gewinnt laufend neue Kunden. Dazu hat auch der Wettbewerb „Kopf schlägt Kapital“ beigetragen. Philip Ehlers: „Durch die Berichterstattung und die vielen Links auf unsere Seite sind wir in den Google-Rankings nach oben gerutscht.“

Die Gründer wollen das Unternehmen jetzt in die Wachstumsphase führen und damit stellen sich neue Fragen. Durch den Startup Booster haben sie festgestellt, wie eng die Entwicklung des Unternehmens und die Weiterentwicklung der Teamprozesse verzahnt sind.

## UNTERNEHMER SEIN.

Am Ende des Workshops bemerken die Gründer von EVRGREEN eine frische Aufbruchsstimmung bei sich selbst. „Wir kennen jetzt unsere Stärken: Menschen begeistern und Teamprozesse gestalten. Im nächsten Schritt können wir eine Infrastruktur für effizienten Unternehmensaufbau schaffen. Wir werden ein Team aufbauen und die richtigen Leute holen. Um unser Unternehmen für künftige Mitarbeiter attraktiv zu machen, werden wir unsere Kultur und unsere Werte klar definieren. Am Ende steht dann der Bruch mit dem Erreichten: Als Unternehmer sehen wir unsere Aufgabe darin, alles immer wieder neu zu denken, das Bestehende umzustossen und es wieder neu – und besser – aufzubauen.“

*„Wir sind stärker dafür sensibilisiert, die Sprache des anderen zu verstehen.“ Philip Ehlers*

*„In Verhandlungen können wir jetzt unsere Rollen besser einnehmen.“ Jan Nieling*

## EVGREEN: Gegründet mit Komponenten.



### DIE GRÜNDER.

Hinter EVGREEN stehen die beiden Unternehmer Philip Ehlers und Jan Nieling. Mit dem Satz „EVGREEN – der grüne Daumen für alle!“ beschreiben sie die Idee hinter ihrem Startups: Zimmerpflanzen, die nicht mehr eingehen. Dass es dafür einen Markt geben muss, war den Gründern klar, als sie sich bewusst machten, warum es auch in ihren eigenen Blumentöpfen immer wieder Trauerspiele gab: „Die meisten Pflanzen sterben, weil ihre Wurzeln faulen. Das passiert, wenn Pflanzen zuviel gegossen werden. Wenig gießen ist keine Alternative, denn dann verlieren die Pflanzen recht bald ihre Blätter. Und allzu oft nutzt die beste Pflege wenig, weil die Pflanzen in schlechter, nährstoffarmer Erde stehen.“

### THE DUDE UND DIE ROTE ZORA.

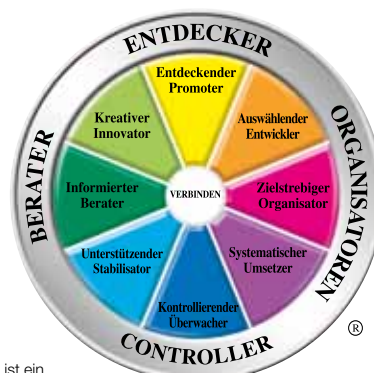
Damit die Emotionen zwischen Kunden und Zimmerpflanze stimmen, werden merkfähige Namen und eine Story erfunden – beispielsweise wird aus einer Anthurie eine Rote Zora, und The Dude ist ein Ginseng-Bonsai, der über sich selbst sagt: „Auch wenn man es mir nicht ansieht und ich mich echt gut integriert habe, bin ich eigentlich Asiate. Meine Freunde lachen immer, wenn ich das erzähle, aber ohne Scheiß, ist so!“

### DAS PRODUKTERLEBNIS.

EVGREEN konzentriert sich darauf, ein stimmiges Produkterlebnis herzustellen. Die ausschließlich online angebotenen Zimmerpflanzen sind Teil des von EVGREEN geschaffenen Gesamtprodukts, das aus den Bausteinen Pflanze, Topf, Wasserstandsanzeiger, Dünger, Erste-Hilfe-Set, Information und rechtzeitig eintreffenden Mails mit individuellen Pflege-Erinnerungen besteht.

Sämtliche Bausteine des Gesamtprodukts werden am Markt eingekauft, selbst die Pflanzen. Dabei werden die Lieferanten genau ausgewählt, und wegen der Qualität setzt EVGREEN auf langfristige Partnerschaften.

Das Team Management Rad von Margerison-McCann





## WEITERE INFORMATIONEN.

[www.evrgreen.de](http://www.evrgreen.de)  
[www.tms-zentrum.de](http://www.tms-zentrum.de)

Startup Booster ►►►



## INFORMATIONEN ÜBER DAS TEAM MANAGEMENT PROFIL.

Das TMS-Zentrum ist Ihr Ansprechpartner für alle Fragen zum Team Management System und seinen Profilen. Sie erreichen uns unter [info@tms-zentrum.de](mailto:info@tms-zentrum.de) und telefonisch unter **+49 (0)761 45 98 59 75**.

[www.tms-zentrum.de](http://www.tms-zentrum.de)

## BÜCHER ZUM TEAM MANAGEMENT PROFIL.



Marc Tscheuschner/Hartmut Wagner  
**30 Minuten TMS – Team Management System**

Ein kompaktes Kompendium für alle, die sich einen schnellen Überblick verschaffen wollen. Die Methoden des Team Management Systems werden an praktischen Beispielen dargestellt.

3. Aufl., Offenbach 2012  
94 Seiten im praktischen Taschenformat  
EUR 8,90

Marc Tscheuschner/Hartmut Wagner  
**TMS – Der Weg zum Hochleistungsteam**

Das erste umfassende Buch zum Team Management System in deutscher Sprache. Die Modelle des Team Management Systems werden umfassend dargestellt und mit vielen Praxistipps und Fallstudien erläutert.

2. Aufl., Offenbach 2011  
402 Seiten, gebunden, mit einem Vorwort von Charles Margerison und Dick McCann  
EUR 39,90

