Identifikation von Wachstumpotenzialen i.H.v. 130 Mio. USD

Herausforderung

Wipfli LLP (Wipfli) gehört zu den Top 20 der Wirtschaftsprüfungs- und Consultingunternehmen in den USA und genießt einen soliden Ruf als Branchenexperte und als vertrauenswürdige Unternehmensberatung für mehr als 44.000 Klienten in einer Vielzahl von Branchen. Da der Wirtschaftsprüfungsbereich von Wipfli jedoch zunehmend zur Massenware wurde, setzte das Unternehmen eine wichtige strategische Initiative: die Einführung eines integrierten Geschäftsmodells, das traditionelle Services für Wirtschaftsprüfung mit Beratungs- und anderen Dienstleistungen mit hohem Mehrwert kombiniert.

Um diese Vision zu verwirklichen, war jedoch eine grundlegende Mindset-Veränderung innerhalb des Unternehmens erforderlich – weg von der Selbstgefälligkeit einer engen Dienstleistungserbringung hin zu einer energischen Aufmerksamkeit für Wachstum und funktionsübergreifenden Verkauf. Wipfli beauftragte Arbinger damit, diese Transformation in den Reihen der Partner und in der gesamten Kanzlei zu fördern – einen Shift hin zu dem, was sie eine „hartnäckige Wachstumskultur“ nannten. Zusätzlich zu einem Mindset-Wandel im gesamten Unternehmen bedurfte es einer Umstrukturierung, um das von der Führung angestrebte Wachstum voranzutreiben.

Lösung

Ein erfolgreicher Versuch, das Mindset und die Kultur eines gesamten Dienstleistungsunternehmens zu verändern, erfordert die Zustimmung und das Engagement der wichtigsten Führungskräfte. Arbinger begann daher die Arbeit mit Wipfli mit einem dreitägigen Workshop und der Beratung der dreißig wichtigsten Führungskräfte des Unternehmens. Am Ende dieser intensiven Trainingseinheit war die gesamte Unternehmensführung fest entschlossen, mit Hilfe der Ideen und Methoden von Arbinger eine hartnäckige Wachstumskultur zu schaffen.

In Absprache mit der Wipfli-Führung entwickelte Arbinger ein individuelles Trainingsprogramm für das gesamte Unternehmen mit dem Titel „Leading and Working the Wipfli Way“. Die Partner der Kanzlei wurden dann in diesem Material geschult. Dieses Training löste eine funktionsübergreifende und regionale Zusammenarbeit in einem sehr kurzen Zeitrahmen und in einem Ausmaß aus, das in dieser Phase des Wachstums des Unternehmens beispiellos war.

Ergebnisse

Im Verlauf des ersten Workshops identifizierte eine Gruppe von Führungskräften 85 Millionen Dollar an Umsatzmöglichkeiten für das kommende Jahr. Die nächsten beiden Ebenen des Unternehmens identifizierten weitere 44 Millionen Dollar an Potenzial. Die Resonanz auf das Training und den Prozess war so erfolgreich, dass Wipfli daraufhin zwanzig seiner wichtigsten Führungskräfte den Train-The-Trainer-Workshop von Arbinger absolvieren ließ und das Programm als strategische Schlüsselinitiative auf das gesamte Unternehmen ausweitete. Da die Teams bei der Anwendung dieser neuen Arbeitsweise Erfolg hatten, hielt Arbinger diese Geschichten in individuellen Online-Videoclips fest und konnte so dazu beitragen, die Dynamik und nachhaltige Anwendung im gesamten Unternehmen zu

fördern. Darüber hinaus nutzte Wipfli die Methoden von Arbinger, um die Führungsstruktur des Unternehmens erfolgreich zu reorganisieren und jede der Führungsrollen neu zu definieren. Wipfli sieht diese Veränderungen als wichtige strategische Unterscheidungsmerkmale auf dem Markt.

> *Arbinger hat uns geholfen, in unserem Unternehmen ein Outward Mindset zu verankern. Ich bin überzeugt, dass dies unser Alleinstellungsmerkmal auf dem Markt für die Zukunft sein wird.*
>
> *Rick Dreher – Managing Partner | Wipfli*