

WHITE PAPER

AGILean Mastery Ecosystem: Vom Einzelprodukt zum sich selbst verstärkenden Ökosystem

Wie mittelständische Unternehmen mit vier strategischen Komponenten persönlichen Erfolg, operative Exzellenz und organisationales Alignment in einem System verbinden

AGILean | Mastery April 2026

Management Summary

„Wir sind zuverlässiger geworden und schneller.“ — Michael Lehr, Technischer Geschäftsführer, Gustav Hensel GmbH & Co. KG

Die Herausforderungen im DACH-Raum sind vielschichtig: Rezessionsorgen, Fachkräftemangel, geopolitische Unsicherheit und steigende Kosten zwingen Unternehmen, jeden Euro und jede Arbeitsstunde optimal einzusetzen. Gleichzeitig scheitern Transformationsprogramme nicht an fehlendem Willen, sondern daran, dass **Individuum, Team, Projekt und Organisation nicht synchronisiert sind**. Schulungen verpuffen, Tools werden nicht gelebt, strategische Pläne bleiben in PowerPoint-Dateien gefangen.

Das **AGILean Mastery Ecosystem** löst genau dieses Problem. Es ist kein einzelnes Produkt und kein lineares Programm, sondern ein **Vier-Komponenten-Ökosystem**, in dem jede Komponente eigenständig Wert liefert – und gleichzeitig die anderen verstärkt:

1. **Personal Mastery** – Der KI-Coach für persönlichen Erfolg (B2C)
2. **AGILean Mastery Plattform** – Operative Exzellenz für Projekte und Abteilungen (B2B)
3. **Organisation Mastery / Forecast Big Room Planning** – Strategisches Alignment auf Führungsebene (B2B)
4. **Zertifizierungs-Hub** – Der universelle Befähigungs-Motor für methodische Kompetenz (B2B & B2C)

Das Ergebnis bei der Gustav Hensel GmbH & Co. KG nach Einführung mehrerer Ecosystem-Komponenten:

- **Strategische Zielerreichung** von ~50 % auf über 66 % gesteigert
- **Planungsdauer** von 1,5–2 Tagen auf 6 Stunden reduziert
- **Ganze Abteilungen** (Produktmanagement, Marketing) zum Certified AGILean Master zertifiziert – gemeinsame Sprache ab Tag 1
- **Alle Führungskräfte** kennen die Top-Prioritäten und ziehen in eine Richtung

Dabei handelt es sich nicht um einen einmaligen Effekt, sondern um einen **nachhaltigen, sich selbst verstärkenden Kreislauf**: Jede Komponente öffnet die Tür zu den anderen, jeder Erfolg erzeugt den Bedarf nach dem nächsten Schritt – organisch, ohne Kaltakquise, ohne Druck.

Dieses White Paper zeigt Ihnen, warum isolierte Einzelmaßnahmen scheitern, wie das AGILean Ecosystem funktioniert, welche konkreten Ergebnisse es liefert und welcher Einstiegspfad für Ihre Organisation der richtige ist.

Am Ende finden Sie drei Reflexionsfragen und eine Einladung zum nächsten Schritt.

1. Kennen Sie das? – Die Ausgangslage im Mittelstand

Die wirtschaftliche Realität 2026

Der deutsche Mittelstand steht unter einem beispiellosen Transformationsdruck. Konjunkturelle Stagnation, Energiekostenschocks, der sich verschärfende Fachkräftemangel und geopolitische Verwerfungen erzeugen ein Umfeld, in dem Unternehmen es sich schlicht nicht mehr leisten können, Ressourcen falsch zu allokkieren, in isolierte Einzelmaßnahmen zu investieren oder darauf zu hoffen, dass sich Veränderung „irgendwie ergibt“.

Genau in diesem Umfeld werden die alten Muster zum existenziellen Risiko: Wer Schulungen bucht, die nicht in operative Praxis münden, wer Projekte optimiert, ohne das organisationale Alignment herzustellen, wer strategische Pläne schmiedet, ohne die methodische Kompetenz zur Umsetzung sicherzustellen – der verbrennt nicht nur Geld, sondern verliert möglicherweise den Anschluss.

Ergebnisse liefern, Realität schaffen – das ist der Kern des AGILean-Handlungsrahmens und der Weg aus der Krise.

Die ehrliche Bestandsaufnahme

Bevor Sie weiterlesen, kreuzen Sie an, was auf Ihre Organisation zutrifft:

- Schulungen ohne Nachhaltigkeit:** Mitarbeiter besuchen Trainings und Workshops – aber im Alltag ändert sich wenig, weil die Strukturen fehlen.
- Projekte als Inseln:** Einzelne Projekte laufen gut, aber der Erfolg lässt sich nicht auf die Organisation übertragen.
- Abteilungen im Silo:** Jede Abteilung optimiert für sich. Abteilungsübergreifende Abhängigkeiten werden bilateral gelöst – oder gar nicht.
- Strategische Zielerreichung unter 60 %:** Am Jahresende werden Ziele verschoben, umformuliert oder stillschweigend gestrichen.

- Kein gemeinsamer Handlungsrahmen:** Teams sprechen unterschiedliche Sprachen – über Prioritäten, über Verantwortung, über Ergebnisse.
- Führungskräfte als Feuerwehr:** Statt strategisch zu führen, lösen Führungskräfte operative Konflikte, die Teams selbst klären könnten.
- Persönliche Entwicklung als Privatangelegenheit:** Individuelle Weiterentwicklung wird nicht mit beruflicher Performance verknüpft.

Wenn Sie drei oder mehr Punkte angekreuzt haben, beschreibt dieses White Paper Ihren Weg nach vorne.

Diese Symptome sind keine Schwäche einzelner Personen – sie sind das Ergebnis eines Ansatzes, der auf **isolierte Einzelmaßnahmen** setzt: ein Training hier, ein Tool dort, ein Workshop am Jahresende. Ein Ansatz, der in einer Welt zunehmender Komplexität und Geschwindigkeit nicht mehr funktioniert.

„Die alte Geschichte war: Jede Abteilung hat für sich genommen sich überlegt, welche Projekte aus Abteilungssicht das Unternehmen voranbringen könnte.“ — Frank, CFO, Gustav Hensel GmbH & Co. KG

„Viele kennen ja noch irgendwie Multiprojektmanagement aus der Vergangenheit – das hat dann immer so zum Ergebnis: alles wird spätfertig, dafür gleichzeitig, und alle sind maßlos überfordert.“ — Philip Meitzen, designerter CFO, Gustav Hensel GmbH & Co. KG

2. Die Kern-Idee: Vom Coach zum globalen Ecosystem-Builder

Der Gedankenwandel

Das AGILean Mastery Ecosystem basiert auf einem fundamentalen Gedankenwandel:

- **ALT:** „Ich kaufe Einzelmaßnahmen – ein Coaching-Paket, ein Training, einen Workshop – und hoffe, dass sich die Wirkung addiert.“
- **NEU:** „Ich investiere in ein sich selbst verstärkendes Ökosystem, das persönlichen Erfolg, operative Exzellenz, strategisches Alignment und methodische Befähigung in einem System verbindet.“

Sie kaufen nicht mehr nur das „Was“ (AGILean-Methoden) oder das „Wie“ (Coaching), sondern ein **komplettes „Wie-man-erfolgreich-ist“-Ökosystem** – für Individuen genauso wie für Unternehmen.

Das Designprinzip: Flexibler Einstieg & gegenseitige Verstärkung

Im Gegensatz zu einem starren, linearen Programm gibt es im AGILean Ecosystem **keinen vorgeschriebenen Pfad**. Der Kunde steigt dort ein, wo sein Bedarf am größten ist. Jede Komponente ist ein eigenständiger Werttreiber und gleichzeitig ein potenzielles Tor zum Rest des Ökosystems.

Die wahre Kraft entsteht durch die **Synergien zwischen den Komponenten**, die sich gegenseitig verstärken:

- **Projekt Mastery** kann zu **Organisation Mastery** führen, wenn der Kunde nach Projekt-Erfolg organisationales Alignment sucht.
 - **Team Mastery** kann zu **Organisation Mastery** führen, wenn abteilungsübergreifende Abhängigkeiten sichtbar werden.
 - **Organisation Mastery** kann zu **Projekt- oder Team Mastery** führen, wenn der erarbeitete Plan operative Umsetzungswerkzeuge braucht.
 - **Personal Mastery** kann zu jedem B2B-Produkt führen, wenn ein begeisterter Nutzer intern zum Evangelisten wird.
 - Der **Zertifizierungs-Hub** ist der universelle Enabler, der den Erfolg aller B2B-Produkte sichert, indem er die notwendige methodische Kompetenz schafft.
-

3. Die vier Komponenten im Detail

3.1 Säule 1: Personal Mastery – Der KI-Coach für persönlichen Erfolg

Was ist das?

Personal Mastery ist das Fundament und gleichzeitig der mächtigste Wachstumsmotor des gesamten Ökosystems. Es ist ein vollständig eigenständiges B2C-Produkt, das bewusst vom B2B-Kontext entkoppelt ist. Es wird als **Lifestyle- und Selbstoptimierungs-Tool** für jeden Menschen vermarktet – nicht als Vorstufe zu einem Unternehmens-Coaching.

Wertversprechen

„Dein persönlicher KI-Coach für ein erfolgreicherer und erfüllteres Leben – egal wer du bist und was du erreichen willst.“

Was ist inkludiert?

- **24/7-Zugang zum persönlichen KI-Agenten „meinGPT“:**
 - Standortbestimmung: „Was sind meine Stärken, was sind meine Ziele?“
 - 07:30 Morgen-Ritual: „Energie-Level? Dein Meisterergebnis für heute?“
 - 17:00 Abend-Reflexion: „Erfolge sammeln, Learnings dokumentieren.“
 - Sonntags- & Monats-Review: KI führt durch 90-Min-Wochenreview mit Erfolgsgrößen-Monitoring
- **Intelligente KI-Features:**
 - Muster-Erkennung: „Du schaffst dein Meisterergebnis nie freitags – Muster?“
 - Energie-Optimierung: „Deine Peak-Zeit ist 9–11 Uhr – soll ich sie blocken?“
 - PERMA-Tracking: Automatische Analyse der 5 Wohlbefinden-Dimensionen
 - Habit-Building: „21-Tage-Challenge für dein neues Morgen-Ritual?“

Investition

Paket	Preis
B2C-Abo	199 EUR Setup + 10 EUR/Monat (AGILean Lizenz) zzgl. meinGPT KI-Plattform (ab 23,20 EUR/Monat)
Premium Paket	4.800 EUR zzgl. MwSt. (12 Wochen mit persönlichem Coach, Gruppen-Sessions, Check-ins)

Die Brücke zum Ökosystem

Begeisterte Personal-Mastery-Nutzer können über den **AGILean Basics Online-Kurs** die Brücke vom persönlichen Erfolg zur beruflichen Anwendung schlagen. Der Kurs vermittelt die AGILean-Grundlagen im Projektkontext, die auch auf die Abteilung übertragbar sind, und weckt häufig das Interesse, die Methode im eigenen Unternehmen einzuführen – der organische Weg zum B2B-Kunden, ohne teure Kaltakquise.

3.2 Säule 2: AGILean Mastery Plattform – Operative Exzellenz für Projekte und Abteilungen

Was ist das?

Dies ist das **Herzstück des hochprofitablen, planbaren Geschäfts**. Der Kunde abonniert nicht Sie persönlich, sondern die AGILean-Plattform als komplettes Erfolgssystem für seine Organisation. Das Modell ist ein **flexibler Baukasten**: Der Kunde wählt den Einstiegspunkt, der seinen dringendsten Bedarf adressiert.

Die Plattform umfasst zwei Module:

Modul A: Projekt Mastery Plattform

Der Einstieg für Unternehmen, die ein konkretes, zeitkritisches Projekt zum Erfolg führen müssen. Der Fokus liegt auf schnellen, messbaren Projektergebnissen.

- **Zielgruppe:** B2B – Projektteams
- **Fokus:** Zeitkritische Projekte erfolgreich machen
- **Investition:** ab 4.050 EUR/Monat
- **Empfohlene Zertifizierung:** AGILean Master (Blended Learning) für die Kernrollen (Master, Product Owner); AGILean Basics (Online) für weitere Teammitglieder

Bei Hensel begann die Reise mit einem einzigen agilen Projekt – dem „ENYCHARGE“, einem Ladeverteiler für Wallboxen:

„ENYCHARGE als Ladeverteiler lief unter AGILean-Bedingungen super gut, lief natürlich so ein bisschen alleine unter Laborbedingungen. [...] Es gibt ja nie nur ein Projekt wirklich in einem Unternehmen. Und dann war für uns die nächste Herausforderung: Wie kriegen wir diesen Spirit auf alle Projekte übertragen?“ — Christian Klimaschka, Technischer Leiter, Gustav Hensel GmbH & Co. KG

Modul B: Team Mastery Plattform (Departmental Excellence)

Der Einstieg für Unternehmen, die eine bestehende Abteilung nachhaltig und kontinuierlich leistungsfähiger machen wollen. Der Fokus liegt auf der dauerhaften operativen Exzellenz einer Linienorganisation.

- **Zielgruppe:** B2B – Abteilungen
- **Fokus:** Dauerhafte operative Exzellenz
- **Investition:** ab 4.950 EUR/Monat
- **Empfohlene Zertifizierung:** AGILean Basics (Online) für alle Mitarbeiter; AGILean Master (Blended Learning) für Abteilungsleitung und Schlüsselrollen

Die Rolle des Zertifizierungs-Hubs für die B2B-Plattform: Die AGILean-Zertifizierungen sind der essenzielle Enabler für beide Module. Die Plattformen liefern Struktur, Dashboards und KI-Unterstützung. Die Zertifizierungen liefern die **fähigen Menschen**, die in dieser Struktur exzellent arbeiten können.

Die 5 Plattform-weiten Komponenten

Beide Module teilen sich fünf übergreifende Komponenten:

Komponente	Beschreibung
Subscription-Modell	Der Kunde abonniert die AGILean-Plattform. Coach-Interventionen sind geplante, strategische Sessions – Teil der Plattform, nicht das Produkt selbst.
Outcome-Bonus	Erfolgsabhängige Vergütung, direkt an messbare Kundenergebnisse gekoppelt
Data-Sharing (-10 % Rabatt)	Rabatt gegen anonymisierte Daten für die AGILean-Benchmark-Datenbank
Community-Zugang	Exklusive, geschlossene Community für alle Plattform-Kunden (inkludiert)
Zertifizierungen	20 % Rabatt für Subscription-Kunden auf alle Zertifizierungen

3.3 Säule 3: Organisation Mastery – Strategisches Alignment auf Führungsebene

Was ist das?

Das **Forecast Big Room Planning (BRP)** ist ein eigenständiges, kollaboratives Strategie- und Planungsprodukt. Es ist die Antwort auf eine der größten Herausforderungen von Organisationen: **fehlendes Alignment, unklare Prioritäten, mangelndes Commitment auf Führungsebene.**

- **Zielgruppe:** B2B – Führungsebene (15–40 Personen)
- **Fokus:** Strategisches Alignment & Commitment

- **Investition:** ca. 8.000 EUR/Workshoptag
- **Format:** 3-Phasen-Prozess (Vorbereitungs-Workshop → Assessment-Gespräche → BRP-Workshop)

Die Wurzeln

Das Forecast Big Room Planning wurde maßgeblich von **Jürgen Menhart** entwickelt – Kooperationspartner der AGILean GmbH, Regionalleiter Österreich/Schweiz, Keynote Speaker und Autor des Buches „*TRUST ... or nothing!*“. Mit mehr als 13 Jahren Erfahrung als Projekt- und Programmmanager und über 500 internationalen Produktentwicklungsprojekten in über 14 Ländern hat er das FBRP in zahlreiche Industrie- und Technologieunternehmen implementiert.

Menhart versteht das FBRP als ein „**modernes Lagerfeuer**“: Ein Ort, an dem sich der gesamte „Stamm“ versammelt, um sich auf ein gemeinsames Ziel auszurichten.

„Du kannst vieles planen, das gibt dir die Leitplanken. Du kannst nicht alles planen, Wandel passiert. Diesen Wandel aktiv gestalten, den Fokus setzen und den Menschen in den Mittelpunkt stellen.“ — Jürgen Menhart

Warum 12 Wochen statt 12 Monate?

Der Wechsel vom Jahreszyklus zum 12-Wochen-Rhythmus verändert fundamental, wie Menschen planen, arbeiten und Verantwortung übernehmen:

- **Kleinere, handhabbare Portionen:** Realistisches Denken statt Wunschplanung
- **Sichtbarkeit erzeugt Verbindlichkeit:** Ergebnisse nach 3 Monaten erzeugen gesunde Selbstdisziplin
- **Schnellere Feedbackschleifen:** Korrekturen nach 12 Wochen – nicht nach 12 Monaten
- **Kontinuierliche Verbesserung:** Jeder Zyklus wird durch die Erkenntnisse des vorherigen besser

„Dieser Fokus auf die 3 Monate hilft, glaub ich, wirklich am Ball zu bleiben, die Ziele transparent zu halten. Die Zielsetzung rückt einfach stärker ins Fokus des alltäglichen Arbeitens.“ — Philip Meitzen, designerer CFO, Gustav Hensel GmbH

Der 3-Phasen-Prozess

Phase 1: Vorbereitungs-Workshop (1 Tag)

- Ziel: Begeisterung wecken, das „Wozu“ klären, Spielregeln definieren
- Ergebnis: Gemeinsames Verständnis und Commitment zum Prozess

Phase 2: Assessment-Gespräche (ca. 1 Stunde pro Führungskraft)

- Ziel: Top-Initiativen jedes Bereichs strukturiert erfassen, Abhängigkeiten klären, Blocker identifizieren
- Besonderheit: Jede Führungskraft schreibt ihre Karten **selbst von Hand** – ein psychologisch wertvoller Prozess

Phase 3: Big Room Planning Forecast Workshop (1–2 Tage)

- Tag 1 – Transparenz schaffen: Unternehmensvision, Bereichspräsentationen, physische Visualisierung von Abhängigkeiten, systematische BUO-Erfassung
- Tag 2 – Problemlösung & Commitment: BUOs lösen, Ressourcen offen allokalieren, 12-Monats-Roadmap und 12-Wochen-Plan erstellen, finales Commitment jeder Führungskraft

Designprinzipien

- **100 % analog:** Flipcharts, Metaplanwände, Post-its – kein PowerPoint, kein digitales Tool. Das physische Bild erzeugt eine andere Verbindlichkeit als jede Datei.
- **Moderations-Tandem:** Zwei Moderatoren wechseln systematisch zwischen Rollen und sichern die Qualität.
- **Vier Raumzonen:** „Verlautbarung an alle“, „Dialog mit Kollegen“, „Arbeit am eigenen Beitrag“, „Feedback & Reflexion“

Der messbare Unterschied bei Hensel

Dimension	Vorher	Nachher
Planungshorizont	12 Monate, starr	12 Wochen, rollierend
Zielerreichung	~50 %	>66 % (Top-Initiativen)
Transparenz	Abteilungsbezogen, Excel	Vollständig, für alle sichtbar „an der Wand“
Priorisierung	Aus einer Perspektive	Gemeinsam, von allen mitgetragen
Planungsdauer	1,5–2 Tage	6 Stunden (nach Lernkurve)
Commitment	Individuell, unverbindlich	Gemeinsam, öffentlich, verbindlich

3.4 Säule 4: Der Zertifizierungs-Hub – Der universelle Befähigungs-Motor

Was ist das?

Der Zertifizierungs-Hub ist die vierte strategische Komponente des AGILean Ecosystems. Er ist kein isoliertes Schulungsangebot, sondern der **zentrale Befähigungs-Motor**, der den Erfolg aller anderen Komponenten sicherstellt. Die Zertifizierungen schaffen die gemeinsame Sprache, die methodische Kompetenz und das geteilte Verständnis, ohne die weder Plattformen noch Strategie-Workshops ihr volles Potenzial entfalten können.

Beide Kern-Kurse sind allgemein gehalten und stammen inhaltlich aus dem Projekt-Mastery-Kontext – sie bilden damit die **universelle methodische Grundlage** für alle B2B-Produkte.

AGILean Basics – Der Online-Kurs

- **Format:** Reiner Online-Kurs (Selbststudium)
- **Zielgruppe:** Alle Teammitglieder, Abteilungsmitarbeiter, Führungskräfte auf Einstiegsebene, Personal-Mastery-Nutzer
- **Inhalte:** AGILean-Mindset, Ergebnisfokus, Leit- und Schutzplanken, Bedeutung von Takt, Umgang mit Unbestimmtheit

- **Investition:** 500 EUR/Person (Subscription-Kunden: 400 EUR)

AGILean Master – Der Blended-Learning-Kurs

- **Format:** Blended Learning (Online-Module + Präsenz-/Remote-Sessions mit Trainer, inkl. Simulation)
- **Zielgruppe:** Projektleiter, Abteilungsleiter, Team-Champions, Product Owner, angehende AGILean Coaches
- **Inhalte:** Vollständige Methodik inkl. Stage Result Board, Sprint Planning, Sprint Task Board, Coaching, Konfliktlösung, Simulationen
- **Investition:** 1.500 EUR/Person (Subscription-Kunden: 1.200 EUR)

Alle Zertifizierungen im Überblick

Zertifikat	Format	Preis	Mit Subscription	Primäre Zielprodukte
AGILean Basics	Online-Kurs	500 EUR	400 EUR	Team Mastery, Personal Mastery Brücke, BRP
Certified AGILean Master	Blended Learning	1.500 EUR	1.200 EUR	Projekt Mastery, Team Mastery, BRP
Certified AGILean Coach	Präsenz + Praxis	2.400 EUR	1.920 EUR	Projekt Mastery, Team Mastery
Certified AGILean Product Owner	Präsenz + Praxis	2.400 EUR	1.920 EUR	Projekt Mastery
Certified AGILean Department Lead	Präsenz + Praxis	2.000 EUR	1.600 EUR	Team Mastery

Praxis-Referenz: Hensel Electric

Bei Hensel Electric wurden im Rahmen der Organisationsentwicklung zwei komplette Teams – das **Produktmanagement-Team** und das **Marketing-Team** – erfolgreich zum Certified AGILean Master zertifiziert. Dieser Ansatz der „Abteilungs-Mastery“ – die Zertifizierung ganzer Abteilungen statt einzelner Personen – hat sich als besonders wirksam erwiesen:

- **Gemeinsame Sprache:** Alle Teammitglieder sprechen dieselbe Sprache über Arbeit, Prioritäten und Verantwortung.
- **Sofortige Wirksamkeit:** Die Methoden können ab Tag 1 gemeinsam angewendet werden – kein Warten auf „kritische Masse“.
- **Kulturwandel:** Die Zertifizierung löst einen nachhaltigen Kulturwandel aus, nicht nur individuelles Lernen.

4. Illustrative Kundenreisen im Ecosystem

Das AGILean Ecosystem kennt keinen linearen Pfad. Jeder Einstieg ist der richtige – entscheidend ist, wo der **dringendste Bedarf** liegt.

Pfad 1: Der strategische Top-Down-Ansatz

- **Startpunkt:** Eine Organisation leidet unter unklaren Prioritäten und mangelndem Alignment.
- **Einstieg:** Organisation Mastery (Forecast Big Room Planning)
- **Folgeschritte:** Die Führungsebene verlässt den Raum mit einem verbindlichen Plan. Zur Umsetzung werden Projekt- oder Team-Mastery-Plattformen gebucht. Um die Teams vorzubereiten, werden Abteilungsleiter zum AGILean Master zertifiziert und Mitarbeiter durchlaufen den AGILean Basics Online-Kurs.

„Die dritte Stufe hat noch mal einen ordentlichen Hub in die richtige Richtung gebracht: Man schafft Transparenz für andere Abteilungen, die nicht unmittelbar an diesen Projekten beteiligt sind.“ — Frank, CFO, Gustav Hensel GmbH & Co. KG

Pfad 2: Der problemgetriebene Bottom-Up-Ansatz

- **Startpunkt:** Ein strategisch wichtiges Projekt droht zu scheitern.
- **Einstieg:** Projekt Mastery Plattform + AGILean Master Zertifizierung der Kernrollen
- **Folgeschritte:** Das Projekt wird zum Erfolg. Die Führungsebene fragt: „Wie können wir diesen Erfolg auf die ganze Organisation ausweiten?“ Es folgt ein Forecast Big Room Planning und/oder die Skalierung auf Team Mastery für weitere Abteilungen.

„ENYCHARGE lief unter AGILean-Bedingungen super gut. [...] Und dann war für uns die nächste Herausforderung: Wie kriegen wir diesen Spirit auf alle Projekte übertragen?“ — Christian Klimaschka, Gustav Hensel GmbH & Co. KG

Pfad 3: Die Abteilungs-Transformation

- **Startpunkt:** Eine Abteilung arbeitet aneinander vorbei – nicht aus bösem Willen, sondern mangels gemeinsamer Orientierung.
- **Einstieg:** Team Mastery Plattform + Abteilungs-Mastery (Basics für alle, Master für Schlüsselrollen)
- **Folgeschritte:** Die Abteilung erreicht operative Exzellenz. Der Erfolg macht abteilungsübergreifende Abhängigkeiten sichtbar. Es folgt ein Forecast Big Room Planning, um organisationales Alignment herzustellen, oder die Skalierung auf weitere Abteilungen.

Pfad 4: Die organische B2C-zu-B2B-Brücke

- **Startpunkt:** Eine Abteilungsleiterin nutzt privat Personal Mastery und ist begeistert.
 - **Einstieg:** Personal Mastery → AGILean Basics Online-Kurs (Brücke)
 - **Folgeschritte:** Sie erkennt die Muster von unklarer Verantwortung auch in ihrer Abteilung und wird zur internen Evangelistin. Sie empfiehlt der Geschäftsführung ein Forecast BRP oder den direkten Einstieg über die Team Mastery Plattform – ohne dass teure Kaltakquise nötig war.
-

5. Praxisbericht: Gustav Hensel GmbH & Co. KG

Das Unternehmen

Die Gustav Hensel GmbH & Co. KG aus Lennestadt ist ein führender Hersteller von elektrotechnischen Produkten – von Kabelabzweiggkisten über Kleinverteiler bis hin zu kompletten Energieverteilungsanlagen. Mit rund **650 Mitarbeitern** ist Hensel ein klassisches mittelständisches Familienunternehmen mit hoher technischer Kompetenz.

Die Reise: Vom Einzelprojekt zum Ecosystem

Hensel hat mehrere Stufen der Transformation durchlaufen – und illustriert damit exemplarisch, wie die Ecosystem-Komponenten in der Praxis zusammenwirken:

Stufe 1 – Abteilungssilos: Jede Abteilung plante für sich. Abstimmungen fanden bilateral statt – oder gar nicht. Zielerreichungsquote: ~50 %.

Stufe 2 – Einzelprojekt unter AGILean: Das ENYCHARGE-Projekt lief unter AGILean-Bedingungen erfolgreich – aber wie ein „Laborversuch“.

Stufe 3 – Abteilungs-Zertifizierung: Zwei komplette Teams (Produktmanagement, Marketing) wurden zum Certified AGILean Master zertifiziert – gemeinsame Sprache und sofortige Wirksamkeit ab Tag 1.

Stufe 4 – Organisation Mastery: Einführung des Forecast Big Room Planning als Steuerungsinstrument auf Unternehmensebene. Inklusiv Skalierung: Ein eigenes Produktions-BRP wurde dem Unternehmens-BRP vorgeschaltet.

Stimmen aus dem Unternehmen

Michael Lehr – Technischer Geschäftsführer

„Ich hatte sehr große Bedenken, weil ich mein Leben lang mit Wasserfallmethoden gearbeitet hab. [...] Aber die Angst habe ich nach sehr kurzer Zeit verloren, weil die Ergebnisse viel schneller kamen und viel besser waren.“

„Wir haben mehr Klarheit, mehr Transparenz, wir sind schneller geworden und wir treffen die Ziele besser als vorher. Ich würde es auf jeden Fall weiterempfehlen und auch wieder einführen, wenn ich es nochmal zu entscheiden hätte.“

Frank – CFO

„Für mich steht der Teamgedanke im Vordergrund. Wenn man ein Projekt mit hoher Priorität gemeinsam startet, dann ist das nicht nur Sache einer Abteilung. Alle, die mit diesem Thema zu tun haben, fühlen sich committed.“

Christian Klimaschka – Technischer Leiter & Entwicklungsleiter

„Mikro Planning ist für mich: Alle wissen klar, wo es hingehet. Diese Klarheit, dieser Fokus – das ist das Besondere dabei.“

„Die grundsätzliche Anwendung und Technik des Big Room Plannings ist branchenübergreifend anwendbar. Es spielt keine Rolle, ob ich Kabelabzweigkästen produziere oder Wurst herstelle.“

Philip Meitzen – Designer CFO-Nachfolger

„Einmal im Quartal 2 Tage – das ist nicht komplett übertrieben, wenn man sich mal durchrechnet, wie oft man in irgendwelchen Boards und Abstimmungen sitzt. Ich würde sogar fast schätzen, dass der zeitliche Aufwand sogar runter geht.“

Benedikt Kersting – Leiter Projektsteuerung

„Statt der eingeplanten 1,5 bis 2 Tage wurde das Planning in nur 6 Stunden abgeschlossen. Das Team konnte wirklich fokussiert auf die Inhalte arbeiten.“

„Bei den Top-Initiativen wurde eine Zielerreichung von 66 % erreicht. Das Gesamtergebnis über alle Initiativen hinweg war noch etwas darüber.“

6. Erfolgsfaktoren & typische Stolpersteine

Was den Erfolg ausmacht

Aus eineinhalb Jahren Praxiserfahrung lassen sich **fünf zentrale Erfolgsfaktoren** destillieren:

1. Bereitschaft zur Veränderung Kein Format der Welt hilft, wenn die Einsicht fehlt.

„Dem muss klar sein, dass diese Einsicht zum Problem zuerst da sein muss. Motto: OK, ich krieg es irgendwie nicht hin – und ich möchte das ändern.“ — Philip Meitzen

2. Externe Moderation – zumindest am Anfang

„Ohne externe Moderation Big Room Planning zu leiten, am Kaltstart, glaub ich nicht. Du brauchst externen Support.“ — Philip Meitzen

3. Konsequentes Dranbleiben

„Man wusste zwar, wie es geht, hat aber dann versucht, die alte Welt in die neue Welt zu integrieren und wieder zum Alten zurückzugehen.“ — Christian Klimaschka

4. Aufgaben realistisch schneiden Initiativen müssen in kleinere, erreichbare Pakete zerlegt werden. Jede Initiative muss in 12 Wochen ein vorzeigbares Ergebnis liefern.

5. Von der Beobachterrolle zum aktiven Gestalter

„Aus der Beobachterrolle rauszugehen und in die Rolle des aktiven Gestalters zu gehen – das ist sicherlich ein ganz wichtiger Schritt.“ — Philip Meitzen

Typische Stolpersteine – und wie man sie überwindet

Stolperstein	Gegenmittel
„Wir haben dafür keine Zeit“	1–2 Tage/Quartal ersetzen dutzende verteilte Abstimmungsrunden – der Nettoaufwand sinkt
„Unsere Führungskräfte lassen sich nicht 2 Tage aus dem Tagesgeschäft ziehen“	Genau das ist das Problem: Wenn das Tagesgeschäft wichtiger ist als die Strategie, bleibt die Strategie auf der Strecke
Schulungen ohne Umsetzung	Zertifizierungen immer an Plattform-Nutzung koppeln – Kompetenz + Struktur = Wirkung
Rückfall in alte Muster	Konsequentes Dranbleiben, Retrospektive nach jedem Planning, konkrete Maßnahmen ableiten
Zu große Aufgabenpakete	Regel: Jede Initiative muss in 12 Wochen ein vorzeigbares Ergebnis liefern
Einzelne Personen statt ganze Teams zertifizieren	Abteilungs-Mastery: Die Zertifizierung ganzer Teams erzeugt gemeinsame Sprache ab Tag 1

7. Der Blick nach vorne: KI-Augmentation

Das AGILean Ecosystem bleibt im Kern ein **menschlicher Prozess**. Aber KI-Agenten können ihn im Hintergrund verstärken – als „unsichtbare Qualitäts-Coaches“, die den Prozess schützen, ohne ihn zu stören.

KI in der Personal Mastery

Der persönliche KI-Agent „meinGPT“ ist bereits integriert: Morgen-Rituale, Abend-Reflexionen, Muster-Erkennung, PERMA-Tracking – 24/7, skalierbar, individuell.

KI in der Organisation Mastery

Drei Rollen des KI-Agenten im Forecast Big Room Planning:

Rolle 1: Sparringspartner für die Inhalte (Vorbereitung) Der KI-Agent analysiert Assessment-Transkripte und erstellt vertrauliche Coaching-Impulse – keine fertigen Antworten, sondern intelligente Fragen, die die Qualität der Gedanken schärfen.

Rolle 2: Unsichtbarer Muster-Erkenner (Während des Workshops) Der Workshop läuft 100 % analog. An Schlüsselpunkten fotografieren die Moderatoren die Boards. Der KI-Agent analysiert im Hintergrund und sendet diskrete Impulse – ausschließlich an die Moderatoren:

- „Hinweis: Die Karte 'X' hat als einzige keine Abhängigkeit. Wurde etwas übersehen?“
- „Muster erkannt: Die Bereiche A und B schätzen durchweg mit 'XL', Bereich C nur mit 'S'. Unterschiedliche Schätzkultur?“

Rolle 3: Fleißiger Chronist (Nachbereitung) Fotos der Boards werden in digitale Protokolle transformiert, Aufgabenlisten erstellt, in Tracking-Tools exportiert und die Roadmap für die Kommunikation aufbereitet.

Stellen Sie sich vor: Sie verlassen den Workshop am Freitagabend. Am Montagmorgen liegt ein vollständig digitalisiertes Protokoll in Ihrem Posteingang – mit Ergebnislisten, Verantwortlichkeiten, Deadlines und einer visuellen Roadmap. Bereit zur Kommunikation an die gesamte Organisation. Ohne dass jemand am Wochenende tippen musste.

8. Die Rechnung: Customer Lifetime Value > 290.000 EUR

Das Ecosystem-Modell erzeugt einen **Customer Lifetime Value**, der isolierte Einzelmaßnahmen bei weitem übertrifft:

Umsatzquelle	Beitrag
Plattform-Subscriptions (Projekt & Team Mastery)	Planbarer monatlicher Umsatz ab 4.050–4.950 EUR/Monat
Organisation Mastery (BRP)	ca. 8.000 EUR/Workshoptag, rollierend alle 12 Wochen
Abteilungs-Mastery-Pakete	10.000 EUR pro Abteilung (z. B. 10× Basics + 5× Master mit Subscription-Rabatt)
Skalierungseffekt	Jede weitere Abteilung bringt ein eigenes Zertifizierungs- Paket mit – bei 3 Abteilungen: 30.000 EUR zusätzlich
Personal Mastery (B2C)	Skalierbar, organische Lead-Generierung für B2B

Konservativer CLV: > 290.000 EUR (inkl. Zertifizierung von 3 Abteilungen)

Der wahre Wert liegt jedoch nicht nur im Umsatz, sondern in der **Selbstverstärkung**: Jede Komponente erzeugt den Bedarf nach der nächsten. Der Kunde wächst organisch durch das Ökosystem – getrieben von eigenen Erfolgen, nicht von Vertriebsdruck.

9. Drei Reflexionsfragen für Sie

Bevor Sie dieses White Paper schließen, nehmen Sie sich 60 Sekunden Zeit für drei Fragen:

Frage 1: *Arbeiten Ihre Teams mit einer gemeinsamen Sprache und einem geteilten Handlungsrahmen – oder definiert jede Abteilung selbst, was „Ergebnis“, „Priorität“ und „Verantwortung“ bedeuten?*

Frage 2: Wenn morgen ein einzelnes Projekt brillant läuft – haben Sie einen Mechanismus, diesen Erfolg systematisch auf andere Projekte, Abteilungen und die gesamte Organisation zu übertragen?

Frage 3: Verstärken sich Ihre Maßnahmen gegenseitig – oder laufen Schulungen, Tools, Coaching und Strategieprozesse nebeneinander her, ohne sich zu verbinden?

Wenn Sie bei einer dieser Fragen gezögert haben, ist das kein Problem – es ist der Anfang einer Lösung.

10. Ihr nächster Schritt

Der 60-Minuten-Readiness-Check

In einem vertraulichen Gespräch klären wir gemeinsam:

- **Wo steht Ihre Organisation heute** in Sachen Alignment, Transparenz, methodische Kompetenz und operative Exzellenz?
- **Welche der vier AGILean-Ecosystem-Komponenten** adressiert Ihren dringendsten Bedarf?
- **Was wäre ein realistischer erster Einstiegspfad** – und was würde er kosten?

Kein Verkaufsgespräch. Keine Verpflichtung. Nur Klarheit.

Kontakt

AGILean | Mastery

Heinz Erretkamps, Ihr Ansprechpartner für das AGILean Ecosystem.

„Heinz ist der Mann mit Herz.“ — Michael Lehr, Technischer Geschäftsführer, Gustav Hensel GmbH & Co. KG

„Endlose Energie, ganz klarer Fokus und immer Herz und Hirn zusammen.“ — Christian Klimaschka, Technischer Leiter, Gustav Hensel GmbH & Co. KG

Glossar

Begriff	Bedeutung
AGILean Ecosystem	Das Vier-Komponenten-Ökosystem: Personal Mastery, AGILean Mastery Plattform, Organisation Mastery, Zertifizierungs-Hub

Begriff	Bedeutung
Personal Mastery	B2C-Produkt mit KI-Coach für persönlichen Erfolg und Selbstoptimierung
AGILean Mastery Plattform	B2B-Plattform mit zwei Modulen: Projekt Mastery und Team Mastery
Organisation Mastery	AGILean-Produkt für strategisches Alignment auf Führungsebene, basierend auf dem Forecast Big Room Planning
Zertifizierungs-Hub	Vierte strategische Komponente – universeller Befähigungs-Motor für methodische Kompetenz
BRP	Big Room Planning – das 1–2-tägige Workshop-Format im Kern der Organisation Mastery
BUO	Blocker, Unklarheiten, Offenheiten – systematisch erfasste Hindernisse
12-Wochen-Zyklus	Rollierender Planungsrhythmus: alle 12 Wochen wird neu geplant und committed
Abteilungs-Mastery Assessment	Ansatz, ganze Abteilungen statt einzelner Personen zu zertifizieren Vorbereitende Einzelgespräche mit Führungskräften vor dem BRP-Workshop
Moderations-Tandem	Zwei Moderatoren, die systematisch Rollen wechseln
PERMA-Tracking	Automatische Analyse der 5 Wohlbefinden-Dimensionen in der Personal Mastery