LEADSIMPLY

FÜHRUNG, DIE LEISTUNGSTRÄGER HÄLT

Die Guten gehen *zuerst.*

Fluktuationsberatung für Geschäftsführer mittelständischer Unternehmen.



Stefan Bründl

LeadSimply · Hamburg · tätig im DACH-Raum

DAS PROBLEM

Niemand wird abgeworben, der *zufrieden* ist.

Wer beim ersten Anruf eines Personalberaters zuhört, hat innerlich längst abgeschlossen. Meist sechs bis achtzehn Monate vorher. Der Anruf von außen ist der letzte Schritt und nicht der erste.

Es passiert leise

Kein Streit, kein Konflikt. Meist ist es ein Gespräch, das nicht stattgefunden hat. Die Person funktioniert weiter und steht auf keiner Beobachtungsliste.

Es trifft die Falschen

Wer Optionen hat, geht zuerst. Wer keine hat, bleibt. So verschiebt sich die Qualität Ihres Teams, ohne dass jemand eine Entscheidung getroffen hätte.

Es ist rechtzeitig sichtbar

Sechs bis achtzehn Monate sind kein Risiko, sondern ein Handlungsfenster. Vorausgesetzt, Sie wissen, worauf Sie schauen müssen.

DIE URSACHE

Wenn alles über den Schreibtisch des Chefs läuft, gehen zuerst die Guten.

Fluktuation ist der sichtbare Beweis. Die Ursache sitzt fast immer eine Ebene darunter: in einer Führungsstruktur, in der Entscheidungen beim Geschäftsführer auflaufen. In Führungskräften, die befördert und nie darauf vorbereitet wurden. In Gesprächen, die erst stattfinden, wenn die Kündigung schon auf dem Tisch liegt.

Deshalb arbeite ich nicht an Benefits oder Kampagnen, sondern an der Führungsebene unter Ihnen. Damit dort entschieden wird und Ihre Leistungsträger einen Grund haben zu bleiben.

FÜR WEN

Typische Anlässe für ein *erstes Gespräch*

- Ein Leistungsträger kündigt überraschend, ohne dass es vorher eine Eskalation gab.
- Zwei Kündigungen in einem Quartal, in derselben Abteilung.
- Eine beförderte Führungskraft scheitert sichtbar.
- Das Unternehmen wächst innerhalb eines Jahres von unter 50 auf über 70 Mitarbeitende.
- Sie wollen drei Wochen Urlaub machen und stellen fest, dass es nicht geht.
- Eine Stelle ist seit über vier Monaten offen, obwohl es Bewerber gab.
- Die Übergabe an die nächste Generation steht an oder ein Verkauf wird vorbereitet.

Mit wem ich arbeite

Geschäftsführer, Inhaber und Gründer mittelständischer Unternehmen, oft inhabergeführt und im Wachstum. Typisch ist der Punkt, an dem Sie nicht mehr alles selbst sehen können und die zweite Führungsebene tragen muss.

Was ich nicht mache

Motivationsworkshops, Team-Events, Employer-Branding-Kampagnen und Persönlichkeitscoaching. Ein Training ändert, was jemand weiß. Ich arbeite an dem, was danach im Alltag passiert: Entscheidungswege, Gesprächsrhythmus und klare Verantwortung.

SO ARBEITE ICH

Drei Stufen, die *aufeinander* aufbauen

I

EINSTIEG

Fluktuation-Diagnose

Eine Inventur Ihrer Belegschaft. Wo sitzen die Schlüsselfunktionen, wo die Engpässe, bei wem würde ein Abgang wirklich wehtun? Am Ende wissen Sie, an welcher Stelle Sie Ihre Leute verlieren und warum.

DAUER	TERMINE MIT MIR	ERGEBNIS
2 bis 3 Wochen	2 Termine, 60 und 90 Minuten	Schriftliche Analyse und drei priorisierte Maßnahmen

2

UMSETZUNG · ENTHÄLT DIE DIAGNOSE

90-Tage-Programm

Nach der Diagnose geht es um die Umsetzung: was zuerst kommt und in welcher Reihenfolge. Ich begleite die drei Monate und frage nach, damit die Empfehlungen nicht im Ordner liegen bleiben.

DAUER	TERMINE MIT MIR	ERGEBNIS
12 Wochen	6 Reviews à 90 Minuten, alle zwei Wochen	Etablierte Führungsroutinen und messbar gesunkene Quote

3

DAUERHAFT

Sparring-Retainer

Ein fester Gesprächspartner für Führungs- und Personalfragen, der Ihren Kontext kennt. Wir besprechen Personalentscheidungen, bevor sie getroffen sind.

DAUER	TERMINE MIT MIR	ERGEBNIS
laufend, monatlich kündbar	2 Sessions à 60 Minuten pro Monat	Ein Sparringspartner mit Blick auf die Entwicklung

Wo Sie einsteigen, klären wir im Analyse-Call. Was eine Zusammenarbeit kostet, hängt von Größe und Ausgangslage ab. Die Konditionen nenne ich dort offen, bevor Sie sich entscheiden müssen.

Zahlen zuerst. Bauchgefühl ist ein guter Startpunkt und eine schlechte Entscheidungsgrundlage.

Führung ist der Hebel. Gehalt bindet kurzfristig. Ob jemand bleiben will, entscheidet sich an der Führung.

Wenige Maßnahmen, konsequent. Drei Dinge, die stattfinden, schlagen zwanzig auf einer Liste.

Ehrlich, auch wenn es kostet. Wenn ich nicht der Richtige bin, sage ich das im ersten Gespräch.

ÜBER MICH



Stefan Bründl

Ich habe Teams aufgebaut, Standorte übernommen und Bereiche restrukturiert. Ich habe Wachstumsphasen erlebt, in denen wir kaum hinterherkamen. Und Phasen, in denen ich Menschen sagen musste, dass ihre Stelle wegfällt.

Später stand ich als Personaldienstleister auf der anderen Seite des Marktes. Auf der Seite, die genau diese Leistungsträger anspricht. Ich habe gesehen, wie leicht jemand zu gewinnen ist, der sich in seinem Unternehmen nicht mehr gesehen fühlt.

> *Im Austrittsgespräch sagen Menschen „zu wenig Gehalt“. Im Vorstellungsgespräch beim Nächsten sagen sie die Wahrheit, und die lautet fast nie Gehalt.*

Diese doppelte Perspektive ist der Kern meiner Arbeit. Ich kenne den Hebel, mit dem man Leute gewinnt, und den, mit dem man sie hält.

FÜHRUNG
Über 20 Jahre Führungsverantwortung in Aufbau, Wachstum und Restrukturierung

AUFBAU
Standort Hamburg von null auf 45 interne Mitarbeitende aufgebaut

VERANTWORTUNG
Verantwortung für mehr als 1.300 Mitarbeitende und 135 Mio. € Jahresumsatz

ERFAHRUNG
Jahre als Personaldienstleister, zuletzt als Sales Director für mehrere Standorte

AUSBILDUNG
Diplom-Betriebswirt Universität Stuttgart · London Business School · INSEAD und TIAS Senior Executive Program

HEUTE
Seit November 2024 selbstständig mit LeadSimply · zitiert in der WirtschaftsWoche (12.10.2025)

STIMMEN AUS MEINEM NETZWERK

> *„Mein Ansprechpartner Nr.1, wenn's um Führungsthemen geht. [...] Bei ihm gibt's niemals gegoogeltes Wissen, sondern Stefan's Wissen und seine Unterstützung basieren auf seiner langen Praxiserfahrung als Führungskraft."*
>
> Marco Keenisch · Vertriebsstratege, MK-Sales

> *„Stefan Bründl ist zum Thema Führung ein absoluter Experte. [...] In unserem gemeinsamen Projekt spürt man bei seinem eigenen Umgang mit Menschen und den Tipps, die er anderen gibt, wie viel Expertise er durch seine Laufbahn und eigenen Führungserfahrung hat."*
>
> Steffen Wetzel · Geschäftsführer & Inhaber, LeadIn Sales GmbH

> *„In vielen Gesprächen und Diskussionen mit ihm lernte ich Stefans enormes Methodenwissen zu schätzen, welches er hervorragend im praktischen Kontext anzuwenden verstand."*
>
> Bernd Austermann · Geschäftsführer, B.i.G. GmbH

DER NÄCHSTE SCHRITT

Lernen wir uns kennen.

45 Minuten, in denen Sie einschätzen können, ob eine Zusammenarbeit passt. Und ich, ob ich Ihnen wirklich helfen kann. Kostenlos und ohne Verkaufsgespräch.

Analyse-Call buchen: leadsimply.de/analyse-call

Stefan Bründl · 040 64532446 · info@leadsimply.de · leadsimply.de