MANDANTENBRIEF 05 / 2017

TRAUMBERUF: GESCHÄFTSFÜHRER

Bei den Interviews mit Kandidaten tritt immer zutage, daß die Interviewten als Berufsziel den des „Geschäftsführers“ anstreben. Doch ist der Beruf des Geschäftsführers tatsächlich ein Traumberuf?

Die **Tätigkeiten** eines Geschäftsführers sind vielfältig und generalistisch, wie der Begriff „General Manager“ treffend charakterisiert:

- Meist fangen die Stelleninhaber mit der Budgetdefinition an: Welches Umsatzziel hält er für das neue Geschäftsjahr für realistisch, wie kann das gestiegene Umsatzziel erreicht werden? Welche Investitionen, welche neuen Kosten sind damit verbunden? Täglich, wöchentlich, monatlich hat sich der Geschäftsführer mit Budgetabweichungen und -korrekturen „umherzuschlagen“
- Der Geschäftsführer kümmert sich um die angebotenen Produkte/ Systeme/ Dienstleistungen, inwieweit diese marktgerecht sind, wo ein Kosteneinsparungspotenzial bestehen kann, ob die Produktionsfaktoren des Unternehmens optimal eingesetzt und ausgerichtet sind. Hier sind Gespräche mit den aktuellen bzw. potenziellen Kunden eine wichtige (wenn nicht die wichtigste) Informationsquelle
- Der Geschäftsführer führt eine permanente Marktbeobachtung durch, er analysiert den direkten Wettbewerb, wie dieser sich aufstellt, was er gerade umsetzt. Man muss nicht immer der Marktführende bei neuen Entwicklungen sein, jedoch ein schneller Marktfolger. Der Manager beobachtet neue Tendenzen, denkt über die digitale Transformation, über Plattformen, etc. nach
- Der General Manager analysiert den eigenen Marktauftriff (die Marke), den aktuellen USP und passt ihn an künftige Marktentwicklung an, definiert die Strategie (das Ziel) und den Weg dorthin – und zwar dies mit Hilfe aller Mitarbeiter, d.h. er sorgt sich um die Unternehmenskultur
- Letztlich ist es notwendig die Frage nach der adäquaten Organisationsform zu stellen: Der digitale Einfluss auf die neuen Kommunikationswege (sowohl intern als auch extern) bedingen neue Organisationsstrukturen
- Der Stelleninhaber muss sich um sein Netzwerk kümmern, wer kann ihm weiterhelfen, wem kann er vertrauen, wem kann er sich öffnen? Schnell wird der Geschäftsführer feststellen, daß er vor / bei den meisten Entscheidungen alleine ist

Somit umfasst der Tätigkeitsbereich eines Geschäftsführers sowohl harte, als auch softe Faktoren, wobei diese die gegenwärtige und die künftige Zeitachse umfassen. Bei all diesen Entscheidungen kann sich ein Geschäftsführer dann glücklich schätzen, wenn er in seiner direkten Berichtslinie solche kompetenten Manager hat, mit denen er sich strategisch-taktisch abstimmen kann. Problematisch wird es dann, wenn der Geschäftsführer ein Change-Projekt initiieren muss, er aber unternehmensintern kaum Geschäftspartner hat, mit denen er sich adäquat austauschen kann.

Welches sind die **Anforderungen** an einen Geschäftsführer?

- Auf jeden Fall denkt der General Manager transfunktional: Er deckt die umsatz- und kostenrelevanten Funktionen, wie den Verkauf, gleichzeitig die Produktion und den Einkauf ab. Darüber hinaus ist er zahlensicher, d.h. er denkt in variablen und fixen Kosten. Ferner kann er in harten und soften Faktoren denken und handeln
- Der ideale Stelleninhaber ist in der Lage, in mehreren zeitlichen Dimensionen zu reflektieren und zu agieren: Er beobachtet die Vergangenheit, die Gegenwart und die Zukunft seines Unternehmens
- Er ist in der Lage, sowohl in „Fragezeichen“ als auch in „Ausrufezeichen“ zu denken und zu handeln
- Der Top Manager agiert sowohl gesamtheitlich (Helicopter-View) als auch mikromanagementmäßig und geht den Problemen auf den Grund

Letztlich gelangt der Geschäftsführer zu der **Einsicht**, daß er die Verantwortung für sein Unternehmen trägt, dies ist weder delegierbar noch teilbar. Er gelangt zu der Erkenntnis, daß man „alleine nichts ist“, sondern man sich **intern** auf die Kollegen, auf die Mitarbeiter und auf die Vorgesetzten verlassen können muss. Und **extern** muss man sich darüber hinaus auf die Kunden, auf die Lieferanten, auf Banken, auf Steuerberater, auf Wirtschaftsprüfer ebenso verlassen können. Also ist es wichtig, mehr Zeit in den Faktor HR zu investieren: Nur mit Hilfe geeigneter Manager und Mitarbeiter kann der Geschäftsführer seine Ziele umsetzen und erreichen.

* * *

Zur Diskussion der einen oder anderen Fragestellung stehen Ihnen die erfahrenen Berater der TMC - Gruppe jederzeit gerne zur Verfügung.

Ihre TMC TRUST MANAGEMENT CONSULTANTS – Gruppe