MANDANTENBRIEF 10 / 2013

ERFOLGREICHE UNTERNEHMEN

Wer will nicht ein erfolgreiches Unternehmen führen bzw. in einem erfolgreichen Unternehmen arbeiten?

Gibt es denn Kriterien für ein erfolgreiches Unternehmen? Ja – zunächst muß der absolute Wille vorhanden sein, mit zu den Marktführern (und damit ist nicht die absolute Größe eines Unternehmens gemeint) zu zählen. Hierzu zählt auch die Einsicht, daß man ein solches Ziel nicht alleine erreichen kann, sondern nur mit (höchst-) qualifizierten Mitarbeitern, welches sich in einer geringen Fluktuation manifestiert (Innerhalb der TMC-Gruppe haben wir eine durchschnittliche Verweildauer von 6,5 Jahren pro Mitarbeiter). Aufgrund der Qualifikation der Mitarbeiter kann das Unternehmen eine Verbreiterung der Wertschöpfungskette erreichen, um Kernkompetenzen zu entwickeln und zu erhalten. Damit einher geht eine permanente Dezentralisierung, um ein individuelles Unternehmertum auf allen Managementebenen zu ermöglichen. Dies steht nicht im Gegensatz zu dem definierten Unternehmensfokus, um definierte Ziele zu erreichen. Gleich welche Größenordnung – heutzutage muß sich jedes Unternehmen den Herausforderungen der Globalisierung stellen. Deutschland ist und bleibt eben eine Exportnation, die neue, interessante Wachstumschancen bietet. Um sich in diesem globalen Markt zu behaupten, müssen Produkte und Dienstleistungen stets angepaßt werden. Mit Hilfe einer strukturierten Innovationspolitik wird der oft zitierte Satz: „das haben wir immer schon so gemacht“ zu einem Unwort. Das wichtigste Kriterium eines Unternehmenserfolges ist und bleibt die Kundennähe – nur der Kunde entscheidet, ob man als Unternehmer letztlich erfolgreich ist oder nicht. Mehr über diesen Ansatz finden Sie im Buch „HIDDEN CHAMPIONS“. Das alles hört sich logisch und einfach an – doch wie kann man die oben genanten Punkt *umsetzen*?

Im Grunde genommen muß das Top – Management bereit sein, sich von dem normalen, eingefahrenen Unternehmenstrott zu verabschieden – dies geschieht nur durch einen zukunftsträchtigen Ansatz, der durchaus autoritäre Züge haben kann. Wir glauben kaum, daß sich diese Umwälzungen in einem Unternehmen, das stark kooperative Ziele verfolgt, realisieren lassen. Vielmehr sind hohe (individuelle) Risikobereitschaft verbunden mit einem hohen Durchsetzungsvermögen auf Management-Ebene notwendig, um Bewegung in einem Unternehmen zu erzeugen.

Die deutschen Manager – so die Beobachtung der TMC – Gruppe – sind Weltmeister im Erfinden von Entschuldigungen, warum es nicht geklappt hat, warum man dies oder jenes nicht getan hat und überhaupt alles so schwierig ist…Manchmal hilft ein Wechsel in der Führungsmannschaft, die Einführung eines neuen Produktes oder einer neuen Dienstleistung, die Erschließung eines neuen Marktes, um frischen Wind durch das Unternehmen wehen zu lassen. Werden nachhaltig sinkende Branchenrenditen durch das Controlling festgestellt, ist es meist zu spät…Proaktives Handeln macht ein Unternehmen erfolgreich.

Auch der amerikanische Beratungs-Guru Tom Peters gibt in seinem Buch „THRIVING ON CHAOS“ Hinweise darauf, wie ein Unternehmen auf den Kunden ausgerichtet werden kann und muß:

Durch das Schaffen von Produktdifferenzierung ist es möglich, Nischen zu schaffen, um die von Kunden gewünschte Spitzenqualität anbieten zu können. Der jeweilige Unternehmens-Output muss durch hervorragenden Service begleitet sein, um eine Einmaligkeit zu erzielen. Dies wird unter anderem dadurch erreicht, daß leistungssteigernde Leitsätze definiert und umgesetzt werden. Selbstzufriedenheit in einem Unternehmen ist der Tod des Wandels – die kontinuierliche Verbesserung der Produkte bzw. der Dienstleistungen muß bei allen Mitarbeitern – gleich auf welcher Ebene – oberstes Gebot sein und die Hauptantriebsfeder darstellen. Jeder Prozess – selbst ein „guter Ablauf“ – läßt sich verbessern. Das Bessere ist eben der Feind des Guten. Last but not least: Man muss als Manager zuhören können – das fällt gerade in Zeiten der E-Mail, der SMS, etc. sprich der Möglichkeit einer hohen Reaktionsgeschwindigkeit schwer. Eine stringente Analyse des Sachverhaltes und die Qualität der Entscheidung schlägt die Entscheidungsgeschwindigkeit!

Die erfahrenen Berater der TMC – Gruppe stehen Ihnen für ein unverbindliches und kritisches Erstgespräch jederzeit gerne zur Verfügung.

Ihre
TMC
TRUST MANAGEMENT CONSULTANTS Gruppe