

Kursbuch Unternehmenserfolg

Erfolg - also das Erreichen von selbst gesetzten Zielen - hängt in viel größerem Maße von uns selbst ab, als wir es oft wahrhaben wollen. Wenn Sie für sich akzeptieren, dass es keine Wirkung ohne Ursache geben kann, dann werden Sie auch bestätigen, dass es keinen Erfolg (oder Misserfolg) ohne Ursache gibt. Die *INSight*-Autoren A. Weissman und W. Gleißner haben jetzt auch ein neues Buch zum Thema „Unternehmenserfolg“ veröffentlicht. Wir haben für Sie die 10 Tipps zur nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes in Kürze zusammengefasst.

Nutzen auch Sie das Gesetz von Ursache und Wirkung, indem Sie zum einen die Verantwortung für das, was in Ihrem Leben (und damit auch in Ihrem Unternehmen) geschieht, selbst übernehmen. Verlieren Sie also keine wertvolle Lebensenergie mit der Frage „Wer hat Recht?“ oder fast noch schlimmer „Wer ist schuld?“, sondern konzentrieren Sie sich auf die Frage: „Was kann ich tun, um den von mir erwünschten Zielzustand zu erreichen? Hier erhalten Sie dazu einige Anregungen!



Kursbuch Unternehmenserfolg – Zehn Tipps zur nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes, GABAL Verlag GmbH, Offenbach 2001

➤ **Formulieren Sie Ihre Vision und Ihr Credo - aber richtig!**

Was man sich nicht vorstellen kann, das kann man auch nicht erreichen! Das Wort Vision kommt von dem lateinischen Wort „videre“ und das bedeutet soviel wie „sehen, beabsichtigen, erwägen“. Walt Disney sagte dazu: „If you can dream it, you can do it“. Während die Vision die Vorstellung von der Zukunft beschreibt, umfasst das Credo die Überzeugungen beziehungsweise Annahmen über die „Spielregeln“ der Realität. „Der Mensch ist das, woran er glaubt“ (Anton Tschechow).

➤ **Formulieren Sie Ihre strategischen Ziele!**

Die Arbeits- und Erfolgsmethodiker haben eine klare Gemeinsamkeit: Sie alle gehen davon aus, dass eine entscheidende Grundvoraussetzung für Erfolg klare Ziele sind. Dies gilt sowohl für den unternehmerischen als auch für den persönlichen Teil unseres Lebens. Schon Seneca formulierte: „Wer den Hafen nicht kennt, in den er segeln will, für den ist kein Wind günstiger“.

➤ **Wählen Sie nur attraktive Tätigkeitsfelder für Ihr Unternehmen!**

Unternehmen sollten sich auf prinzipiell erfolgsversprechende Tätigkeitsfelder konzentrieren. Erst sollten Sie entscheiden, was Sie tun wollen, dann folgt die Entscheidung, wie es zu tun ist. Wenn Sie in einem besonders attraktiven Marktsegment tätig sind, ist immer mit einem Markteintritt neuer Wettbewerber zu rechnen, was die erzielbaren Renditen erheblich absinken lässt. Doch bei aller Beschäftigung mit den uns umgebenden relevanten Veränderungen sollten wir eines nie aus den Augen verlieren: „Es sind nicht die Umstände, die den Menschen schaffen, es sind die Menschen, die die Umstände schaffen“ (Benjamin Disraeli).

➤ **Beachten Sie die Risiken!**

Neben der Rendite muss Ihr Unternehmen genauso die mit allen Aktivitäten verbundenen Risiken betrachten, um nachhaltig den Wert zu steigern. Wenn Sie den Unternehmenswert erhöhen wollen, müssen Sie also ein aktives Risikomanagement betreiben! Risikomanagement hat jedoch nichts mit Einschränkung unternehmerischer Aktivitäten zu tun. Kreative innovative Lösungen brauchen die Absicherung durch ein prospektives Risikomanagement, da sonst die Überlebenswahrscheinlichkeit deutlich sinken wird. Immerhin erreichen von hundert neu gegründeten Unternehmen nicht einmal zwanzig das Zehnjahresjubiläum.

➤ **Differenzieren Sie sich mit zentralen Wettbewerbsvorteilen!**

Eine wichtige Zielsetzung der Unternehmensstrategie ist es, Erfolgspotenziale aufzubauen und zu erhalten. Ein Erfolgspotenzial ist die besondere Fähigkeit, mittel- und langfristige Gewinne zu erzielen und damit wesentlich zum Unternehmenserfolg beizutragen. „There is only one thing. To be the best. What else is there? (Lee Iacocca).

➤ **Konzentrieren Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen!**

Spätestens seit Anfang der 90er Jahre ist die Aussage „Konzentration auf Kernkompetenzen“ im Vokabular eines jeden Managers eine Standardformulierung. Häufig entstehen Kernkompetenzen aus der Verbindung von

DIESES BUCH BIETET UNTERNEHMEN
RICHTLINIEN FÜR DIE ERFOLGREICHE
UNTERNEHMENSFÜHRUNG.



technologisch hochwertigem, möglicherweise patentgeschütztem Wissen sowie den besonderen Fähigkeiten und Erfahrungen einer eingespielten Gruppe von MitarbeiterInnen des Unternehmens.

► **Wählen Sie die richtige Wachstumsstrategie!**

Seitdem entdeckt wurde, dass es einen positiv hochgradig signifikanten Zusammenhang zwischen Wachstum und Unternehmenswert gibt, ist der Zwang zum Wachstum überall spürbar. Diese Konstellation wirft einige Probleme auf, weil viele Märkte stagnieren und damit viele Unternehmen im Verdrängungswettbewerb stehen.

► **Schaffen Sie Überlegenheit durch konsequente Prozessoptimierung!**

In den letzten Jahren sind bei der Vielzahl an Managementmodellen zwei Schlüsselfaktoren für erfolgreiche Unternehmensentwicklung besonders herausgestellt worden: Erfolg durch schlanke Strukturen und Prozesse (Lean Management) und Erfolg durch Schnelligkeit (Time Based Competition).

Mitarbeiter fördern - Kompetenzen erarbeiten!

Der Mensch ist nicht die Summe dessen, was er hat, sondern die Gesamtheit dessen, was er noch nicht hat, dessen, was er haben könnte. (J.P. Sartre). Nach Einschätzung der Autoren wird sich der „ethische Vertrag zwischen Unternehmen und MitarbeiterInnen in den nächsten Jahren grundlegend verändern. Die zwölf Merkmale der Spitzenkräfte, also die Kompetenzen, die gute MitarbeiterInnen und Führungskräfte auszeichnen, sind: Selbstverantwortung; Energie für Längerfristiges; Status quo übertreffen; Ich bin o.k., du bist o.k.; wirksame Kommunikation, Fähigkeit, sich selbst zu belohnen; Mut und Bereitschaft, Risiken einzugehen; empfänglich für Feed-back; Mentales Training; Lust auf Leistung; wichtige Entscheidungen gut fundieren; Fachkompetenz.

Die Umsetzung entscheidet! Von der Strategie zur Balanced Scorecard

Wegen der hohen Komplexität unternehmerischer Entscheidungen ist ein kurzfristiges, situationsbezogenes Reagieren, das nicht in eine langfristige strategische Planung eingebunden ist, nicht geeignet, um die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens langfristig sicherzustellen.

INSight for you!

**Mit einem Inserat
treffen Sie die besten Kunden.
Mit einem Abo sind Sie über
Best Practice bestens informiert.**

