

## 6 Tipps zur Unternehmensführung

1. Rolle des Unternehmers
2. Zweck des Unternehmens
3. Der Unternehmer als Spiegel des Unternehmens
4. Unternehmensvision
5. Strategie und Positionierung des Unternehmens
6. Das schlanke Unternehmen

### 1. Tipp:

#### Rolle des Unternehmers

Die Frage nach der unternehmerischen Kompetenz oder der Eignung als Unternehmer ist kompliziert. Das Problem ist, dass jeder, der ein eigenes Unternehmen führt, eigentlich drei Personen in einem ist. Der Unternehmer, der Manager und der Meister seines Faches.

Als Meister Ihres Faches machen Sie das, was gerade ansteht gerne selbst – am besten sofort. Schwierige fachliche Aufgaben und Probleme zu lösen, macht Sie glücklich. Und feste Regeln, die Manager vorgeben, engen Sie ein.

Als Manager dagegen lieben Sie es gerade zu mit einem System Ordnung in ihrem Betrieb zu schaffen und klare Spielregeln aufzustellen. In dieser Rolle schaffen Sie Strukturen und Standards, kontrollieren die Umsetzung und sind glücklich, wenn Ihr System funktioniert.

In der Rolle als Unternehmer sind Sie nicht nur die treibende Kraft, die hinter allen Dingen im Unternehmen steht, sondern auch derjenige, der neue Ideen entwickelt und an der Zukunft des Unternehmens arbeitet. In dieser Rolle besteht für Sie die Welt aus einer Fülle von Gelegenheiten.

**Tipp:** Prüfen Sie doch mal, wie viel von Ihrer alltäglichen Arbeitszeit, Sie in der Rolle als Fachmann, Manager oder Unternehmer unterwegs tätig sind. Erstellen Sie hierzu eine Liste mit all den Tätigkeiten, die Sie persönlich in Ihrem Betrieb ausführen. Messen Sie dann den Zeitaufwand, den Sie für die einzelnen Tätigkeiten pro Monat aufwenden. Im letzten Schritt ordnen Sie dann den einzelnen Tätigkeiten die jeweilige Rolle bzw. den Funktionsbereich zu.

**Tipp:** Ziel ist es, den Anteil der Aufgaben und Rolle als Unternehmer kontinuierlich zu steigern. Denn in dieser Rolle sind Sie gefragt, wenn es darum geht, Marktanforderungen und Bedürfnisse in einer sich verändernden Unternehmensumwelt schnell zu erkennen und geeignete Lösungsstrategien entwickeln. Arbeiten Sie mehr an als nur in ihrem Unternehmen!

## 2. Tipp:

### Zweck des Unternehmens

In der Unternehmensführung bleibt es nicht aus, dass man sich oft fragt: „Wozu mache ich das hier eigentlich alles?“ Besonders gerne kommt diese Frage auf, wenn man durch viele fremdgesteuerte Einflüsse sich mehr als 24 Stunden Tageszeit wünscht. Hinter dieser Frage steckt allerdings sehr viel Wahres und Brauchbares. Wenn Sie an Ihre Existenzgründung zurückdenken, was war Ihr Beweggrund zu dieser Entscheidung? Was wollten Sie damals erreichen? Und wo stehen Sie heute?

Die Frage nach dem Zweck des Unternehmens wird meistens mit dem reinen Profit beantwortet. Dann gibt es auch diejenigen, die eine Selbstverwirklichung darin sehen und auch soziale Aspekte, wie die Schaffung von Arbeitsplätzen werden immer wieder genannt.

Natürlich sind dies Gründe zur Motivation einer Führung eines eigenen Betriebes. Die Antwort zum Zweck eines Unternehmens finden Sie aber in dem Nutzen den Sie mit Ihrem Unternehmen bieten. Als erstes sind hier natürlich Ihre Kunden zu nennen. Diesen müssen Sie schließlich immer einen optimalen Nutzen bieten, um am Markt zu überleben.

**Tipp:** Denken Sie hier noch einen Schritt weiter. Ist es nicht der wahre Zweck eines jeden Unternehmens irgendwann einmal erfolgreich an einen Nachfolger übergeben zu werden? Dieser Nachfolger sichert schließlich nicht nur das Überleben des Unternehmens am Markt, sondern auch Ihre ganz persönliche Altersvorsorge.

**Tipp:** Setzen Sie sich kontinuierlich mit dem Nutzen auseinander, den Ihr Unternehmen bietet. Denken Sie, wie Sie Ihren Kunden mit Ihren Produkten und Dienstleistungen immer einen optimalen Nutzen bieten. Denn wenn sie viel Nutzen bieten, dann werden Sie auch viel Nutzen ernten können, was Ihnen viele Kunden bringen wird, die dann automatisch für Profit, Selbstverwirklichung und Schaffung von Arbeitsplätzen sorgen. Ein effektiver Unternehmer ist also ein Unternehmer, der den Nutzen seines Unternehmens für seinen Nachfolger steigert.

### 3. Tipp:

#### Der Unternehmer als Spiegel des Unternehmens

Besonders bei großen Unternehmenserfolgen wird immer auch die Persönlichkeit des verantwortlichen Unternehmens hervorgehoben. Zur Recht, denn es ist doch der Unternehmer, der die Energie hinter allen Dingen im Unternehmen ist. Wenn man die Unternehmen betrachtet, die in eine Krise geraten sind, gilt dieser Vergleich aber genauso. Was in den meisten Statistiken nicht auftaucht, weil es oft auch gar nicht abgefragt wird, ist die Tatsache, dass die meisten Unternehmen an der Unternehmerpersönlichkeit selbst scheitern.

Die vielleicht zentralste Aufgabe eines jeden Unternehmers ist die Wahrnehmung seiner Vorbildfunktion. Das was vom Unternehmer strategisch, visionär oder auch arbeitsalltäglich von den Mitarbeitern verlangt wird, ist von ihm selber jeden Tag deutlich vorzuleben. Das bedeutet auch, dass alles, was man selber nicht vorleben kann, auch von den Mitarbeitern nicht verlangt werden kann.

**Tipp:** Da Ihr Unternehmen letztlich der Spiegel Ihrer Unternehmerpersönlichkeit ist, entwickeln sie sich gemeinsam kontinuierlich weiter. Prüfen Sie anhand Ihrer Unternehmensvision und -strategie, ob Ihre persönlichen unternehmerischen Kompetenzen dazu passen und ermitteln Sie Ihren ganz persönlichen Weiterbildungsbedarf. Im nächsten Schritt machen Sie dann Ihren persönlichen Entwicklungsplan und setzen diesen um.

**Tipp:** Vergessen Sie niemals Ihre Kontrollfunktion. Wie stellen Sie sicher, dass alle Mitarbeiter nach den Unternehmenswerten und der Unternehmensstrategie handeln? Ihre Aufgabe ist es, die Umsetzung Ihrer Unternehmensziele fokussiert zu planen und zu kontrollieren. Aus einem Mangel an Kontrolle folgt, dass die Ziele nicht umgesetzt werden. Und ohne Umsetzung gibt es keine Verwirklichung des Unternehmenszwecks.

## 4. Tipp:

### Unternehmensvision

In einem groß angelegten Unternehmensvergleich begab man sich auf die Suche nach dem Geheimnis für Unternehmenserfolg. Die Schwierigkeit bestand darin, dass die verschiedenen Branchen, Produkte und Dienstleistungen nur schwer zu vergleichen sind. Also nahm man die erfolgreichsten Unternehmen und suchte nach dem, was sie von den anderen nicht so erfolgreichen Unternehmen unterscheidet. Und genau hier ist man fündig geworden und konnte den Schatz des Unternehmenserfolgs bergen. Die Erfolgreichen hatten in der Tat alle eine Gemeinsamkeit und zwar eine schriftlich fixierte Unternehmensvision.

Für die erfolgreiche Unternehmensführung sind der Entwurf eines Zukunftsszenarios und das Aufstellen einer klaren Unternehmensvision von zentraler Bedeutung. Denn, für den, der nicht weiß, welchen Hafen er ansteuern soll, ist jeder Wind der falsche“.

**Tipp:** Vor der Aufstellung einer Unternehmensvision müssen Sie Ihren Blick weit in die Zukunft richten und ein Zukunftsszenario entwerfen. Wie wird die Welt in (mindestens) 30 Jahren aussehen? Was machen die Menschen? Was arbeiten sie? Wie leben die Menschen? Welche Probleme, Wünsche und Bedürfnisse haben sie in 30 Jahren? Wenn Sie dieses Zukunftsbild haben, setzen Sie sich intensiv mit der Fragestellung auseinander: „Warum es für die Welt in (mindestens) 30 Jahren einen Unterschied machen, dass Ihr Unternehmen existiert? Aus diesen Antworten können Sie dann Ihre Unternehmensvision ableiten.

**Tipp:** Wählen Sie durchaus eine knackige Formulierung Ihrer Unternehmensvision. Eine gute Vision reißt mit und zieht Kunden, Mitarbeiter, Geldgeber und potentielle Nachfolger an. Je anziehender eine Vision für Ihre Mitarbeiter ist, desto mehr Initiative zeigen sie und desto weniger müssen Sie sich mit Details und Kontrolle beschäftigen.

## 5. Tipp:

### Strategie und Positionierung des Unternehmens

Wenn Sie eine klare Vorstellung von der Zukunftsausrichtung Ihres Unternehmens haben und Ihnen eine schriftlich fixierte Unternehmensvision vorliegt, können Sie Ihre strategischen Ziele und Positionierungen für Ihr Unternehmen festlegen. Ihre Unternehmensstrategie ist eine sehr genaue Angabe darüber, was Sie tun müssen, damit Sie Ihre Vision und Ihre Unternehmensziele erreichen. Entscheidend wird es sein, ob es Ihnen gelingt, Ihre Mitarbeiter ins Boot zu holen und Sie an der Umsetzung Ihrer Vision und den dazugehörigen strategischen Schritten zu beteiligen. Denken Sie daran, dass Menschen nicht einer Idee an sich folgen, sondern den Menschen, die hinter dieser Idee stehen. In Ihnen muss also brennen, was sie bei anderen entzünden wollen. Der Weg dorthin führt über eine starke und verantwortungsvolle Beteiligung der Mitarbeiter.

**Tipp:** Bei der strategischen Ausrichtung Ihres Unternehmens ist es ratsam, sich auf die eigenen Stärken zu konzentrieren, als permanent zu versuchen, die Schwachstellen zu beseitigen. Ermitteln Sie genau, welche Stärken Ihr Unternehmen hat. Was können Sie in Ihrem Unternehmen am besten, wo liegt Ihr erfolgsversprechendstes Spezialgebiet? Richten Sie dann Ihren Blick darauf, was Ihr Unternehmen denn anders macht, als andere Unternehmen.

**Tipp:** Vergessen Sie niemals Ihre Kunden. Denn bei der Strategie und Positionierung Ihres Unternehmens sollte es vor allem um Ihre Kunden gehen. Welche Zielgruppe sprechen Sie wie an? Wer benötigt Ihre Leistungen am dringendsten und bei welcher Zielgruppe haben Sie die größten Erfolgchancen? Wie reagiert Ihr Unternehmen auf die gegebenen Marktanforderungen? Als Prinzip gilt hierbei: Wie können Sie mit dem geringsten Kräfteinsatz den Kunden einen optimalen Nutzen bieten?

## 6. Tipp:

### Das schlanke Unternehmen

Wenn Sie mal ein Unternehmen mit einem Organismus vergleichen, dann braucht es Nährstoffe um zu wachsen. Die Nährstoffe des Unternehmens sind zum Beispiel begeisterte Kunden, neue Mitarbeiter, frisches Kapital, ein gutes Image in der Öffentlichkeit usw. Im Laufe der Zeit sammelt aber jedes Unternehmen alle möglichen Prozesse an, die nichts mehr zum Zweck des Unternehmens beitragen und in diesem Sinne als Müll bezeichnet werden können. Im erneuten Vergleich zum Organismus sammelt sich demnach überflüssiges Fett an, was Sie viel Energie kostet.

Jeder Obsthändler weiß, dass nur ein fauler Apfel in der Obstauslage sofort entfernt werden muss, da er ansonsten die anderen Äpfel anstecken würde. So ergeht es auch mit Ihren unternehmerischen Ablaufprozessen. Wenn Sie ein schlankes Unternehmen haben möchten, brauchen Sie also einen Prozess zum systematischen Abbau Ihrer überflüssigen Fettpolster. Sie brauchen einen Prozess zur systematischen Müllentsorgung

**Tipp:** In jedem Unternehmen gibt es Aufgaben, die man eben so macht, weil man sie immer schon so gemacht hat. Prüfen Sie alle Ihre unternehmerischen Ablaufprozesse und identifizieren Sie dabei die Aufgaben, die dem Kunden nichts bringen? Welche Abläufe haben sich rein historisch entwickelt und sind mittlerweile überflüssig geworden? Erstellen Sie dann einen Entsorgungsplan für diese identifizierten betrieblichen Abläufe.

**Tipp:** Zur Verschlankung Ihrer Unternehmensprozesse empfiehlt es sich Ihre Mitarbeiter intensiv an diesem Prozess zu beteiligen. Meist sind es gerade die Mitarbeiter, die sehr schnell und treffgenau die überflüssigen Prozesse identifizieren können. Diesen gemeinsamen Müllentsorgungs-Prozess können Sie gut in einem gemeinsamen Mitarbeiter-Workshop bearbeiten und damit betriebliche Freiräume schaffen.