

DIE ELF GOLDENEN REGELN FÜR UNTERNEHMENSWACHSTUM

Bei der Unternehmensführung und dem zukünftigen Wachstum kommt es im Wesentlichen auf elf Erfolgsfaktoren an:

1. Strategie

versuchen Sie keine zentrale Strategie zu verfolgen, sondern legen Sie nur ein paar klare, allgemeine Ziele als Unternehmensstrategien fest.

2. Liquidität

Achten Sie immer auf die Darstellung der wesentlichen Kennziffern und weichen Sie Realitäten niemals aus.

3. Risikobewertung

Unternehmen oder neue Geschäftsbereiche zu gründen und in die Zukunft zu führen bedeutet immer auch Risiken einzugehen. Daher mit Blick auf das Gesamtunternehmen so früh wie möglich entscheiden, was zu korrigieren, was zu fördern und was nicht weiter zu verfolgen ist.

4. Führung

Weniger Management ist besseres Management – Verantwortung abgeben und Vertrauen aufbauen.

5. Kundenpflege & Aufbau

Jedes Geschäft steht und fällt mit der Akzeptanz von Service und Leistung beim Kunden.

Auf der Suche nach dem richtigen Markt, immer darauf achten Auseinandersetzungen zu vermeiden:

Sollten Sie in einen Konkurrenzkampf verwickelt sein, müssen Sie gewinnen, sollten Sie nicht gewinnen können, müssen Sie den Rückzug antreten.

Ihre Strategie sollte also immer sein den Wettbewerb genau zu beobachten und zu analysieren, und eine klare Marktstrategie zu haben bevor Sie in den Markt eindringen.

6. Organisation

Ist Ihr Unternehmen so aufgestellt, dass alle Prozesse reibungslos laufen?

Haben Sie an alle Umfeld und Arbeitsbedingungen, die Sie brauchen um gut zu sein gedacht?

Hier empfehlen sich ein persönliches und ein berufliches Leitbild, und Sie sollten die eigene Tagesordnung ständig überprüfen und gegebenenfalls ändern.

7. Unternehmenskultur

Wichtig ist hier eine klare Vision und ein Firmenleitbild damit auch das kleinste Glied die Ziele und Anforderungen kennt.

Dann nur noch sicherstellen dass jeder im Unternehmen Zugang zu allen zur Entscheidungsfindung erforderlichen Informationen erhält und sein volles Potential ausschöpfen kann.

8. Personalentwicklung

Es genügt heute nicht mehr Personal dann zu suchen, wenn die anderen das Arbeitsaufkommen nicht mehr bewältigen können.

Heute heißt es eine Atmosphäre zu schaffen, in der die Mitarbeiter über Wachstumsressourcen, Möglichkeiten zur Aus- und Weiterbildung sowie Gelegenheit zur Erweiterung des eigenen Horizonts verfügen. Und vor allem eine Atmosphäre schaffen in der sich die Mitarbeiter frei äußern können.

9. Prozesse

Wissen alle Ihre Beschäftigten, was sie zu tun haben? Werden die Arbeiten so übergeben dass die anderen Nahtlos weiterarbeiten können?

Optimale Prozesssteuerung hilft nicht nur bei der Reduzierung von Lagerbeständen sondern im speziellen auch bei der Erhöhung der Kundenzufriedenheit.

Daher Drei Ziele verfolgen:

Schnelligkeit, Einfachheit und Selbstvertrauen

10. Beschaffung

„Im Einkauf liegt der Gewinn“. Aber nicht nur dass, im Einkauf wird auch über die Qualität der Produkte entschieden.

Deshalb ist auch hier der gesamte Prozess zu betrachten und die Lieferanten sollten rechtzeitig mit in die Verantwortung genommen werden (Liefertreue, Qualitätssicherung, Pufferlager etc.).

Nicht immer ist der beste Preis auch gleich der günstigste, er kann auch schnell der „Teuerste“ werden wenn es zu Ausfällen und Reklamationen kommt.

Heute kauft man keine Produkte mehr sondern „Lösungen“ daher ist ein gutes und zuverlässiges Kunden- Lieferantenverhältnis unbezahlbar.

11. Innovation

Es muss ja nicht gleich das iPhone sein, aber wer zukünftig am Markt erfolgreich sein will, sollte das Thema Innovation ganz weit oben ansiedeln.

Bei Entscheidungen über Veränderungen im Unternehmen keine Rücksicht auf sogenannte „Heiligtümer“ nehmen und bei der Einführung Klotzen und nicht Kleckern.



BEREIT ZU EXPANDIEREN?

EXXPAND X Stephan Christ Wachstumsexperte, Dipl. Sales Manager (FH)
Am Pfarranger 27 X 84036 Kumhausen X Germany
Phone +49 871 4043-7318 X Fax +49 871 4043-8061 X info@exxpand.de X www.exxpand.de