

Mandat-Telekonferenz: Wieder in die Wachstumsfalle getappt? – Guido Quelle gibt 10 Tipps, Wachstumsfallen zu umgehen

Dortmund, 10. November 2010

Wie man vermeidbare Fehler im Wachstumsprozess tatsächlich vermeidet, führte Guido Quelle am Montag auf der neunten Mandat-Telekonferenz aus. Den mehr als 160 registrierten Teilnehmern verdeutlichte Quelle, dass es hauptsächlich Zeit koste, ein Unternehmen aus einer Wachstumsfalle zu befreien. Und diese Zeit könne profitabler genutzt werden.

Zehn typische Wachstumsfallen – und wie man sie umgeht

Auf Basis seiner jahrzehntelangen Erfahrung beschrieb der Mandat-Geschäftsführer die häufigsten Wachstumsfallen für Unternehmen und die in ihnen handelnden Personen:

(1) Mehr vom Gleichen: „Einfach beim eingespielten Konzept zu bleiben, einfach mehr in der gleichen Zeit zu schaffen, das führt in die Irre. Denn es findet keine inhaltliche Erneuerung statt. Wachstum ist nur durch permanente, zielgruppen- und bedarfsgerechte Erneuerung möglich. Nicht mehr, sondern intelligenter: Darum muss es gehen.“

(2) Kommunikation: „Es wird viel kommuniziert. Jedoch häufig über die falschen Dinge und in Routinen bzw. Formen, die nichts taugen, weil sie keinen echten Meinungs-austausch erlauben. Um das Wachstum zu unterstützen, muss Kommunikation Zielgerichtetheit gewinnen und klaren Strukturen folgen: warum, worüber überhaupt, mit wem, wie oft, über welche Kanäle. Ad-hoc-Meetings und -Mails sollten Krisensituationen vorbehalten sein.“

(3) Unklare Ziele: „Ziele im Konjunktiv, illusorische Ziele, individuelle statt gemeinsame Ziele: Das ist Unternehmensalltag. Zehn Prozent Wachstum klingen immer gut, lassen sich leicht rechnen und werden selten angezweifelt. Jedoch muss ein Ziel die wahre Richtung vorgeben und Maß sein für die entsprechenden Pläne und Detailaufgaben. Selbst wenn sich die Pläne auf dem Weg zum Ziel ändern: Ohne echte Ziele ist alles nichts.“

(4) Unklare Prioritäten: „Gerade die wachsenden Unternehmen nehmen sich häufig nicht die Zeit, Prioritäten zu setzen. Erst wenn Sachzwänge, Rahmenbedingungen, Geldgeber Prioritäten fordern, werden Unternehmen aktiv. So verpassen sie häufig, frei zu bestimmen, was zuerst getan werden muss, welche Projektlanschaft die Zielerreichung fördert und was resolut gestrichen werden kann auf ihrem Weg.“

(5) Unklares Wachstumsverständnis: „Profitables Wachstum geht über den reinen Profit hinaus. Unternehmen fahren besser, wenn sie sich – neben der Orientierung auf den natürlich notwendigen wirtschaftlichen Erfolg – auf einen Sinn der Unternehmenstätigkeit konzentrieren. So kann die Führung auch die Mitarbeiter erreichen, die wiederum nah am Kunden sind, ihm nutzbringende Produkte und Leistungen verkaufen. Eine ganzheitlichere Betrachtung der Wertschöpfung bringt Sinn – und den Führungskräften die nichtdelegierbare Aufgabe, ihren Mitarbeitern am jeweiligen Arbeitsplatz diesen Sinn zu vermitteln.“

(6) Fehlendes oder unklares Wertegerüst: „Werte müssen dem Handeln standhalten. Mehr als drei, vielleicht vier Werte sollte ein Unternehmen nicht haben. Sie müssen ins tägliche Tun übersetzbar sein. Diese als Adjektive zu beschreibenden Grundüberzeugungen brauchen Messgrößen, mit denen geprüft werden kann, ob das Unternehmen auf einem guten Weg ist. Auch die Verfolgung der Werte und die Durchdringung des Unternehmens mit diesen Werten sind Führungsthemen – auf jeder Ebene.“

(7) Größenwahn: „Wachstum um des Wachsens willen schlägt häufig fehl. Schiere Größe mag Einkaufsvorteile schaffen, missachtet aber meistens die Verkaufsseite. Wachstum muss in jedem einzelnen Unternehmensbereich durchdekliniert werden können – und darf nicht allein das persönliche Ziel der Geschäftsleitungsmitglieder sein.“

(8) Unkenntnis der eigenen Wachstumstreiber: „Im Frühjahr sprang die Konjunktur an, die Auftragsbücher füllten sich – und kaum einer wusste warum. Eine der Kernfragen der Unternehmensführung muss es aber sein, die Erfolgsfaktoren zu kennen. Schließlich sollte das Management zumindest eine Vorstellung davon haben, wie auf diese Faktoren Einfluss genommen werden kann.“

(9) Unklare Rollen und Kompetenzen: „Mitarbeiter, die Angst vor einem Kundenkontakt haben, weil sie nicht wissen, was sie sagen und tun dürfen – das ist keine Seltenheit und zugleich ein Führungsfehler. Führung gibt die Leitplanken vor, innerhalb derer die Mitarbeiter agieren. Diese Mitarbeiter sind die Botschafter des Unternehmens, extern und intern, und brauchen dafür verbindliche Rollen und Kompetenzen, vertrauensvolle Spielräume.“

(10) Demotivierte Mitarbeiter: „Der Kern des Wachstums liegt in den handelnden Personen. Deshalb ist die richtige Mannschaft so wichtig – und mit ihr deren Führung. In wachsenden Strukturen geht es zudem um Weitergeben an andere Organisationsmitglieder, um Loslassen von Zuständigkeiten und Verantwortungen. Mit falschen oder nicht gehaltenen Versprechen, zu geringer Wertschätzung und mangelnder Einbeziehung vergeudet ein Unternehmen seine wertvollsten Ressourcen. Zerstörtes Vertrauen wieder aufzubauen, kostet ein Vielfaches des Aufwandes für eine gute Mitarbeiterführung – falls es überhaupt gelingt.“

Die nächste Mandat-Telekonferenz findet am 13. Dezember 2010 statt zum Thema „Ausblick: Gute Vorsätze, oder echte Pläne?“. Mehr Informationen unter <http://www.mandat.de/de/menu/produkte/telekonferenzen/>

Abdruck/Verwendung rechtfrei unter Hinweis auf Mandat-Telekonferenzreihe. Zusätzlich Mitschnitt der 9. Mandat-Telekonferenz 2010 zur Verwendung als journalistische Quelle erhältlich (Veröffentlichung von Original-Tonmaterial nicht gestattet)

Mit der zehnteiligen Telefonkonferenz-Reihe „Dimensionen des Wachstums“ bietet die Dortmunder Mandat Managementberatung auch 2010 einen schnellen und komprimierten Zugriff auf 20 Jahre Know-how. Mandat ist Vorreiter in Deutschland mit dieser besonderen Form des fachlichen Austauschs, aktuell mit mehr als 150 registrierten Teilnehmern. Die einstündigen Impulsvorträge und Interviews am Telefon richten sich an Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer und seniorige Führungskräfte. Vortragsteile wechseln mit interaktiven Phasen.

Dr. Guido Quelle ist seit mehr als 20 Jahren Unternehmer. Als Berater, Autor, Redner und Experte für profitables Wachstum unterstützt er aktive Unternehmenslenker dabei, ihre Unternehmen auf nachhaltiges Wachstum zu trimmen. Dr. Quelle ist als erster Europäer Mitglied der Million Dollar Consultant® Hall of Fame.

Die Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, unterstützt ihre Klienten seit über 20 Jahren dabei, profitabel zu wachsen. Zu den mehr als 100 deutschen und multinationalen Klienten gehören ANZAG, Deutsche Post, DHL, Hornbach, Mercedes-Benz, Volkswagen oder die Erasmus Universität Rotterdam sowie zahlreiche mittelständische Unternehmen.

Pressekontakt:

Mandat Managementberatung GmbH
Dr. Guido Quelle
Emil-Figge-Straße 80
D-44227 Dortmund

Tel: +49 231 9742390
Fax: +49 231 9742389
guido.quelle@mandat.de
www.mandat.de