

Was macht einen Unternehmer zum TOP Unternehmer?

5 Jahre lang analysierten Wirtschaftswissenschaftler in den USA die Ergebnisse und Erfahrungen von mehr als 150 Firmen über einen Zeitraum von 10 Jahren hinweg im sogenannten "Evergreen Projekt"* um diese Frage zu beantworten.

Was ist es also, was TOP Unternehmer letztendlich deutlich erfolgreicher macht als andere?

Warum sind einige TOP Unternehmer ihrer Konkurrenz stets voraus und welche Methoden verhalfen ihnen zu deutlich mehr Erfolg?

Bei der Untersuchung wurde festgestellt, dass TOP Unternehmer sich auf vier unverzichtbare Faktoren im Unternehmen konzentrierten.

Fehlte auch nur einer der Faktoren im Fokus der Unternehmer, so war dies im Unternehmensergebnis und damit im Erfolg des betrachteten Unternehmens deutlich sichtbar.

Vier weitere Erfolgsfaktoren waren bei den TOP Unternehmern zwar auch immer wieder festzustellen, aber als Sekundärfaktoren nicht ganz so entscheidend für den Erfolg, wie die vier primären Erfolgsfaktoren.

Diese Sekundärfaktoren ergänzten die Primärfaktoren in deren positiver Wirkung auf den Unternehmenserfolg lediglich.

Es machte dabei kaum einen Unterschied, ob in Ergänzung der Primärfaktoren dazu lediglich zwei oder alle vier der Sekundärfaktoren hervorragend beherrscht werden.

Empfehlenswert ist es nach Ansicht der Autoren also, die 4 Primärfaktoren alle und konsequent zu verfolgen und aus den 4 Sekundärfaktoren zumindest zwei auszuwählen, denen man erhöhte Aufmerksamkeit schenkt.

Welche der Sekundärdisziplinen das aber sind, ist nach Aussage der Studie gleichgültig.



1. Die primären Erfolgsfaktoren

Strategie

Ob Sie mit Ihrer Strategie auf Niedrigpreise oder innovative Produkte setzen, spielt nach den Untersuchungen keine Rolle.

Solange die Strategie nur klar und eindeutig definiert, kommuniziert und von Mitarbeitern, Kunden, Partnern und Anlegern verstanden wurde, wird sie funktionieren.

- Bauen Sie eine Strategie auf einem klaren Wertversprechen für den Kunden auf.
- Entwickeln Sie die Strategie von außen nach innen, basierend auf den Aussagen und dem Verhalten Ihrer Kunden, Partner und Anleger und nicht auf Gefühl oder Instinkt.
- Stimmen Sie die Strategie kontinuierlich auf Marktveränderungen ab, zum Beispiel auf eine neue Technik, einen gesellschaftlichen Trend, ein Gesetz oder ein bahnbrechendes Produkt der Konkurrenz.
- Vermitteln Sie die Strategie klar im Unternehmen
- Vermitteln Sie die Strategie klar Ihren Kunden und allen anderen Stakeholdern
- Bleiben Sie stets fokussiert.
- Expandieren Sie im Kerngeschäft, und h
 üten Sie sich vor unbekanntem Terrain.

Prozesse

Die Frage nach der Optimierung von Prozessabläufen stellen sich TOP Unternehmer immer wieder und hinterfragen diese in regelmäßigen aber nicht zu kurzen Abständen.

Hierbei handeln Sie nach der Maßgabe, was gestern noch richtig war kann heute falsch sein.

- Etablieren Sie reibungslose betriebliche Ausführung und Abläufe, und behalten Sie diese bei.
- Sie können Ihre Kunden zwar nicht ständig erfreuen, dürfen sie aber niemals enttäuschen.
- Liefern Sie Produkte und Dienstleistungen, welche die Kundenerwartungen erfüllen.
- Geben Sie Verantwortung nach unten ab, damit Mitarbeiter rasch auf veränderte Marktbedingungen reagieren können.
- Streben Sie stets danach, jede Form von Überschuss und Verschwendung zu beseitigen.
- Steigern Sie Ihre eigene Produktivität deutlich schneller als Ihre Branche das tut.



Unternehmenskultur

"Wenn die Arbeit Spaß macht, dann ergibt sich der Rest von ganz allein".

Stimmt das wirklich?

Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass es für TOP Unternehmer weitaus wichtiger ist, hohe Anforderungen an die Leistung von Mitarbeitern zu stellen.

- Motivieren Sie alle Manager und Mitarbeiter, ihr Bestes zu geben.
- Lassen Sie Mitarbeiter und Manager unabhängig entscheiden und Wege finden, Betriebsabläufe zu verbessern.
- Belohnen Sie Erfolge mit einer leistungsorientierten Bezahlung und
- Erhöhen Sie regelmäßig die Anforderungen.
- Erkennen Sie Leistung nicht nur finanziell an, sondern auch emotional.
- Schaffen Sie eine anspruchsvolle, zufriedenstellende Arbeitsumgebung.
- Legen Sie klare Unternehmenswerte fest, und halten Sie sich selbst daran.

Struktur

Die Untersuchung ergibt, dass es für die TOP Unternehmer einer Branche wichtig ist, dass die Strukturen im Unternehmen Bürokratie verringern und die Arbeit erleichtert wird.

- Vereinfachen Sie Ihre Organisation so, dass die Arbeit in und mit Ihrer Firma leichtfällt.
- Fördern Sie Zusammenarbeit und Informationsaustausch im gesamten Unternehmen.
- Setzen Sie die Besten dort ein, wo das Geschäft gemacht wird.
- Führen Sie Systeme für den reibungslosen Wissensaustausch ein.



2. Die sekundären Erfolgsfaktoren

Talente

TOP Unternehmer binden talentierte Mitarbeiter an sich und fördern die Entwicklung des Nachwuchses.

- Besetzen Sie mittlere und höhere Positionen möglichst mit begabten internen Mitarbeitern.
- Entwickeln Sie erstklassige Fort- und Weiterbildungsprogramme.
- Schaffen Sie Stellen, die für Ihre besten Mitarbeiter einen Anreiz und eine Herausforderung darstellen.
- Beteiligen Sie die Führungsspitze aktiv an der Auswahl und Weiterentwicklung der Belegschaft.

Innovation

Ein bewegliches Unternehmen entwickelt innovative Produkte und Dienstleistungen.

Es reagiert auf eventuelle Umbrüche in der Branche, bevor es womöglich zu spät ist.

- Setzen Sie unermüdlich auf bahnbrechende Technik, um innovative neue Produkte und Services zu entwickeln.
- Zögern Sie nicht, vorhandene Produkte zu opfern.
- Setzen Sie neue Technik ein, um alle Betriebsabläufe zu optimieren, nicht nur die Prozesse zur Entwicklung neuer Produkte und Services.



Führung

Die Auswahl eines hervorragenden Firmenchefs kann das Ergebnis des Unternehmens erheblich steigern.

- Machen Sie die Bezahlung der Führungsriege stark von deren Leistung abhängig.
- Ermutigen Sie das Management, seine Beziehungen zur Belegschaft zu verbessern.
- Motivieren Sie das Management, Chancen und Probleme frühzeitig zu erkennen.
- Berufen Sie einen Aufsichtsrat, dessen Mitglieder Sie am Firmenerfolg beteiligen.

Fusionen und Partnerschaften

Intern erzeugtes Wachstum ist essentiell, doch auch Unternehmer, die Fusionen und Übernahmen erfolgreich abwickeln, können zu den TOP Unternehmern gehören.

- Kaufen Sie Firmen, mit deren Hilfe Sie vorhandene Kundenbeziehungen nutzen und Kernkompetenzen ergänzen.
- Konzentrieren Sie sich bei Partnerschaften auf Unternehmen, mit denen sich die Talente beider Seiten optimal nutzen lassen.
- Entwickeln Sie ein System, um Übernahmekandidaten zu finden, zu analysieren und um solche Geschäfte abzuwickeln.

*William Joyce, Nitrin Nohria und Bruce Roberson: "What Really Works: The 4+2 Formular for Sustained Business Success" Harper Collins