

MFB News – Mai 2009

Kompetenz zählt – besonders in der Krise

Die dynamische Entwicklung der Märkte führt zu rasanten Veränderungen, die auch vor den Werten der Gesellschaft nicht halt macht. Was heute wichtig ist, ist morgen schon überholt. Tradition und Verlässlichkeit - Eigenschaften zahlreicher Unternehmenslenker der Vergangenheit haben neuen Begriffen Platz gemacht. Flexibilität, Schnelligkeit und Renditeerwartungen haben Einzug gehalten in den Führungsetagen des Mittelstandes. Richtig gelebt, sind sie jedoch ein guter Ersatz.

Führen durch Kompetenz zur Erhaltung der Flexibilität

Verbindliche Ziele und eine klare Kommunikation sind die Säulen eines klaren Führungsstils. Nur wenn klar ist, wer wie zum Erreichen der Ziele beiträgt, wo es Schwächen und Probleme gibt, sind die Voraussetzungen geschaffen, gemeinsam nach vorne zu gehen. Eine starke Führung setzt darauf, den Einzelnen Chancen für die Entfaltung ihrer Möglichkeiten und Potentiale zu geben. Angemessenes Lob, konstruktive Kritik und erforderlicher Rückhalt sind hierbei wichtige Wegbegleiter. Je stärker eine Führung ist, desto besser ermöglicht sie der Organisation, flexibel auf Veränderungen zu reagieren. Starke, kompetente Führer geben die Zügel in großen Teilen aus der Hand, ohne die Kontrolle zu verlieren

Schnelligkeit – verstärkt Suche nach starken Marken

In Zeiten der Verunsicherung steigt der Stellenwert starker Marken mit hoher Glaubwürdigkeit. Kunden suchen nach einer klaren Orientierung, nach Produkten, die sie kennen, denen sie vertrauen können. Preisaktionen, Verwässerungen von Marken durch Schaffung zahlloser Ableger sind hier ganz klar Schritte in die falsche Richtung, d.h. typische Kennzeichen von Schnelligkeit. Im Gegensatz dazu sollten Unternehmen gerade in konjunkturell unsicheren Zeiten die Werte sowie den Nutzen ihrer bewährten Produkte in den Vordergrund stellen. Sie sollten alles vermeiden, was die Austauschbarkeit und das "immer wieder anders" fördert. Hierzu gehört auch, auf Nachahmerkampagnen zu verzichten, sich an den eigenen Zielen und nicht an denen von Mitbewerbern zu orientieren. Dazu sind Sachverstand und ein profundes Verständnis des Marketings gefragt. Je stärker eine Marke ist, desto geringer ist die Gefahr der Austauschbarkeit.

Falsche Renditeerwartungen bremsen die Motivation

Aufgrund der dynamischen Entwicklungen sehen sich die Unternehmen einer zunehmenden Komplexität auf den Kapitalmärkten gegenüber. Für jeden Verantwortlichen ist es deshalb mehr als ein Spagat, zwischen der Inanspruchnahme von mehr aufgenommenem Kapital und der Unabhängigkeit zur konsequenten Verfolgung seiner eigenen Strategien zu entscheiden. Dies gilt für alle, aber insbesondere für börsennotierte Unternehmen. Oftmals wird an der Börse

Prognosequalität belohnt, nicht die Zielqualität. Planzahlen und Prognosen vermitteln jedoch eine Scheinsicherheit. In der Folge dessen werden Ziele oft niedrig angesetzt, Ungewissheiten in den Vordergrund gestellt, um die Erwartungen gering zu halten. Dies ist jedoch gefährlich. Niedrige Ziele motivieren nicht. Richtige, mit Sachverstand formulierte Ziele haben einen großen Anteil am Wachstum in unserer Gesellschaft. Ohne ambitionierte Ziele, fehlt ein großes Stück Motivation.

Gerade in Krisenzeiten zeigt sich, wie wichtig ein kompetentes Management ist. Kompetenz und Sachverstand bilden die Basis erfolgreichen unternehmerischen Handelns. Mithilfe eines qualifizierten Beraters lassen sich Wege finden, im Unternehmen vorhandene Potentiale zu erkennen und diese weiter zu entwickeln.

Sprechen Sie mit uns. Frau Monika Frick-Becker berät Sie gerne in einem unverbindlichen Gespräch. Ihre Telefonnummer lautet: 0611 / 3411712.

MFB Resultants – Wir schaffen Resultate.

Kontaktadresse:

MFB Resultants GmbH
Luisenplatz 1
65185 Wiesbaden

Telefon 0611 / 34 11 70

Fax 06 11/ 34 117 22

kontakt@mfresultants.com

www.mfresultants.com