

MFB News – November 2009

Handeln statt abwarten – raus aus der Schockstarre

Schlechtes Management und strategische Versäumnisse werden in Folge der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklung deutlich. Lange Zeit konnten sich die Unternehmen hinter einer positiven Umsatz- und ergebnisentwicklung verstecken, dies geht heute nicht mehr. Doch anstatt aktiv zu reagieren, sich den Herausforderungen des Marktes zu stellen, gleiten viele Unternehmen und Unternehmer in Passivität ab.

"Nichts wird im Moment länger als die Liste verpasster Chancen", erklärt Monika Frick-Becker, Geschäftsführerin der MFB Resultants GmbH. Statt zu handeln, wird abgewartet oder im besten Fall kurzatmig agiert. Gerade jetzt brauchen die Unternehmen eine starke Führung, die Chancen aufspürt und sie auch nutzt. Um auf Dauer bestehen zu können, reicht es nicht aus, sich ausschließlich um die operativen Themen wie etwa Sicherung der Liquidität zu kümmern. Genauso wichtig ist, dass Unternehmensstrategie und Marktpositionierung überprüft und gegebenenfalls neu ausgerichtet werden. Mittel- und langfristige Entscheidungen zur Verbesserung der Profitabilität und zur Anpassung von Geschäftsmodellen gehen damit einher.

Prioritäten richtig setzen - Professionalität im Vertrieb bleibt das Erfolgsrezept

Die erforderlichen Schritte in der richtigen Reihenfolge von innen zu erkennen und umzusetzen, ist nicht ganz einfach, zumal sich strategische Fehlentscheidungen erst langfristig auswirken. Aus diesem Grund hat die MFB Resultants GmbH einen Beratungsansatz entwickelt, mit dem sie Unternehmen in Krisenzeiten zur Seite steht. Gemeinsam mit dem Management werden zukünftige Marktentwicklungen diskutiert, relevante Zielsetzungen und Maßnahmen erarbeitet, die dann mit Prioritäten versehen werden. Eine solche Prioritätenliste hilft zu erkennen, welche Probleme vordringlich gelöst werden müssen, um nach der Krise schnell durchstarten und die Existenz langfristig absichern zu können. Nicht immer ist die gesamte strategische Ausrichtung zu ändern, vielfach reicht es, kleine Bausteine zu modifizieren. So viel externes Know-how wie nötig, so wenig wie möglich.

Absicherung der Wertschöpfungskette

Neben einer strategischen Planung kommt in vielen Unternehmen auch der Absicherung der Wertschöpfungskette eine große Bedeutung zu. Vor allem in arbeitsteiligen Branchen wie der Automobilindustrie sind diese, aufgrund der starken Abhängigkeit, gefährdet, wenn auch nur ein einziges Glied wegbricht. Hier ist ein entsprechendes Risikomanagement zu etablieren, das dann zum Zuge kommt, wenn es erforderlich wird. Um auch hier den Blick von außen sicherzustellen, sollte ein externer Berater in der Task-Force mitarbeiten. Dieser achtet darauf, dass die eingeleiteten Maßnahmen die

Existenz des Unternehmens auch langfristig absichern. Hierzu gehört beispielsweise die Überprüfung des Produkt- bzw. Sortimentportfolios. Das Portfolio muss zukunftsfähig gestaltet sein. Dabei kann es kurzfristig durchaus zu einer Zielkollision kommen, wenn beispielsweise das Entwicklungsbudget reduziert oder gar gestrichen werden soll. Der Berater hilft, falsche Investitionsentscheidungen zu verhindern, die zwar kurzfristig helfen, aber langfristig die Existenz gefährden.

Raus aus der Schockstarre lautet die Botschaft. Statt operativer Hektik müssen Unternehmer sich bereits heute auf die langfristige Ausrichtung konzentrieren und die richtigen Prioritäten setzen. Die internen Kompetenzen können durch externe Spezialisten flexibel ergänzt werden: So viel externes Know-how wie nötig, so wenig wie möglich.

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