

Wie jung und dynamisch soll Ihr Unternehmen sein?



© johnburk1 – fotolia.com

Ein Unternehmen ist ein zeitloses Gebilde. Zumindest im Idealfall und auch nur dann, wenn die Dynamik erhalten bleibt und Kunden nicht nur einmal, sondern immer wieder kommen.

Ist das immer so gegeben? Jeder von uns kennt Unternehmen, die gefühlt ihren Zenit überschritten haben. Hier treffen wir bevorzugt Mitarbeiter an, die eher desinteressiert wirken oder sogar unfreundlich sind. Es funktioniert nicht mehr alles, wie es sein sollte, und nach aufgetretenen Fehlern befragt, erhalten Sie zur Antwort, dass hier wohl ein Formfehler vorlag, das Formular unzureichend ausgefüllt wurde oder die Akte in Bearbeitung sei. Wie auch immer, Kundenfreundlichkeit oder Kundenfokussierung sieht ganz anders aus.

Forever young


Es macht Spaß, mit Unternehmen zusammen zu arbeiten, die frisch und agil daher kommen. Um es an einem Beispiel fest zu machen das jeder kennt, sei hier die Firma Apple® angeführt. In einem Apple®-Store finden wir exakt das wieder, was wir uns unter einem dynamischen Unternehmen vorstellen. Sie werden von freundlichen und kompetenten Mitarbeitern bedient und erhalten bedienerfreundliche und innovative Produkte. Was will man mehr?

Aber war Apple® immer so? Die Antwort lautet klar NEIN. Auch Apple® hat seit seiner Gründung verschiedene Phasen des Auf und Abs durchlaufen und es unter der Führung eines **Steve Jobs** geschafft, sich immer wieder neu zu erfinden. Und genau dies ist die Kunst, jung zu bleiben, nämlich sich immer wieder aufs Neue zu erfinden. Doch wie gelingt dies?

Von nichts kommt bekanntlich nichts.

Es liegt auf der Hand, dass wir etwas dafür tun müssen, damit unsere Geschäftspartner uns als ein attraktives Unternehmen wahrnehmen. Manager wie Unternehmer stehen bei dieser Herausforderung nicht allein da. Niemand von uns hat Zeit und Lust, im Nebel der Angebote und Möglichkeiten zur strategischen Unternehmensausrichtung die Orientierung zu verlieren.

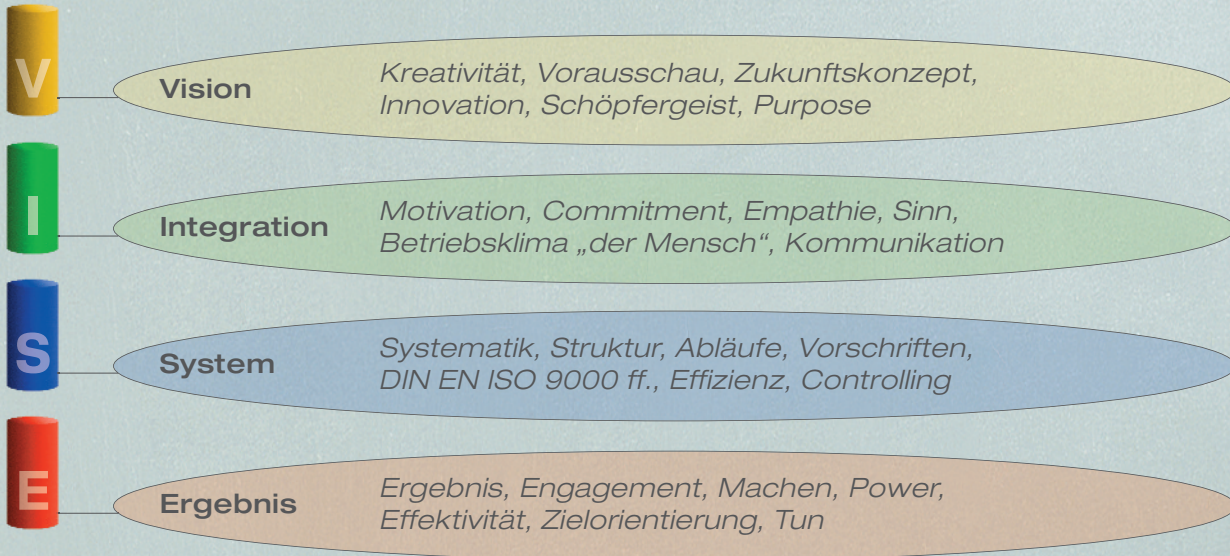
Ein sicheres und beherztes Hinlangen, dort wo der Hebel für Ergebnisse am größten ist, sollte das Ziel effektiven Handelns sein. Und was auf kluge Überlegungen und Entscheidungen folgt, sollte unsere Erwartungen erfüllen, also effizient sein.

THINK
OUTSIDE
THE
BOX 

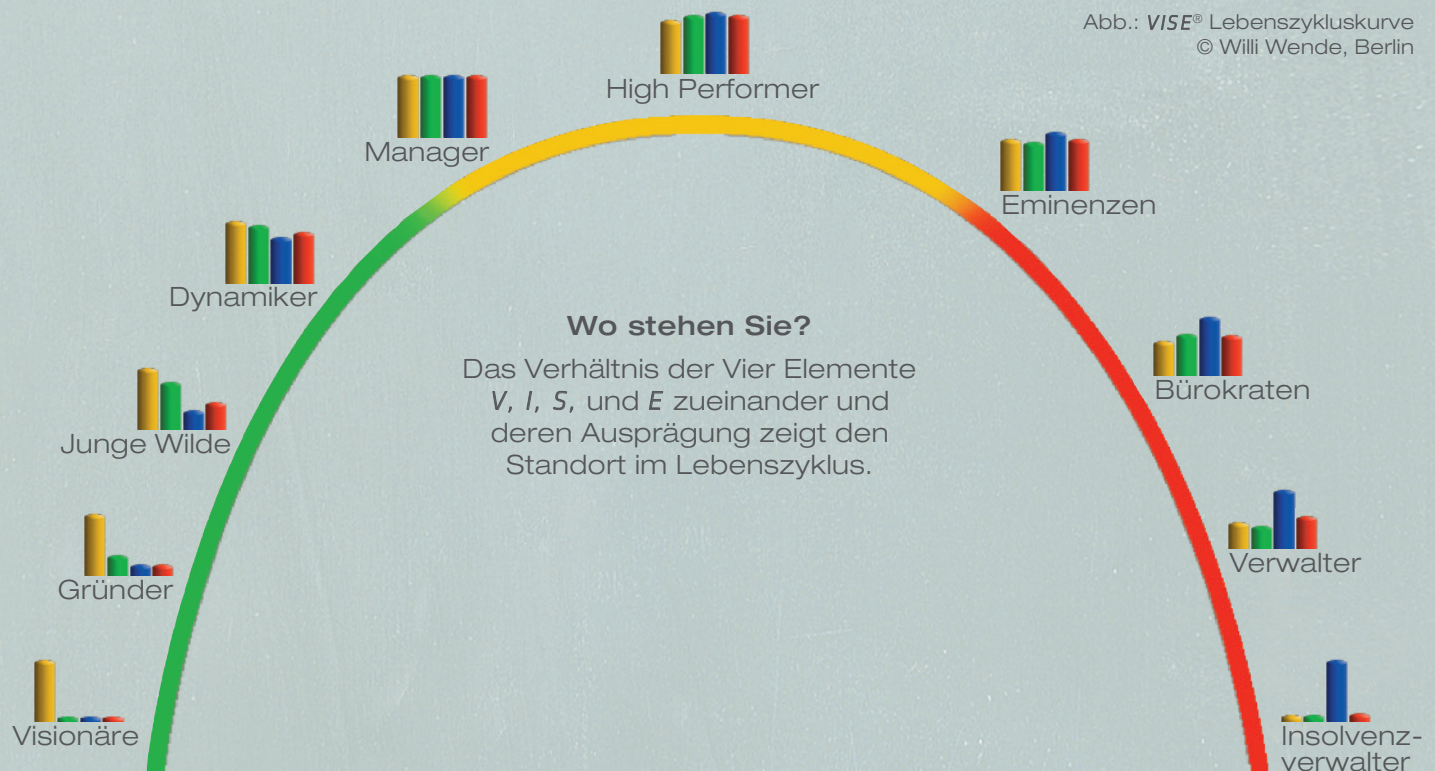
Vier Buchstaben, die Unternehmen beflügeln

Das Instrument, das Entscheider im Unternehmen zielführend unterstützt, ist so einfach wie genial und heißt *VISE®*. Die *VISE®*-Methode positioniert Unternehmen im Lebenszyklusmodell und macht damit grafisch anschaulich, inwieweit die Erfolgstreiber in Balance sind.

Dabei kommt es auf folgende vier Säulen unternehmerischen Erfolgs an¹:



Vergessen Sie hier die Unternehmensgröße und die Branche. Egal ob börsennotiert oder KMU, IT-Unternehmen, Maschinenbauer, Bauunternehmer oder Dienstleister, jedes Unternehmen muss wissen, wo und für was es steht, sich erfüllbare Ziele geben, Strukturen bilden und weiterentwickeln, Commitment bei den Mitarbeitern erzielen und interessant für Kunden sein und bleiben. Gelingt diese scheinbare *Quadratur des Kreises*, klingelt die Kasse.



Zeitversetzt werden Sie Ihren Erfolg auch Ihren Kapitalgebern in der Finanzwelt in einer bonitätsstarken Bilanz präsentieren können. Hands-On-Manager und Unternehmer haben es verinnerlicht: erst kommt der Markt, für den sie sich im Hier und Jetzt ausrichten und dann kommt die Bilanz, denn die reagiert bekanntlich zuletzt².

Warum Kybernetik so viel spannender ist als die 08/15-Analysen

Von ganzheitlichem Vorgehen sprechen viele, aber die Dinge im Systemverständnis erfassen, Abhängigkeiten korrekt in Beziehung setzen und den Überblick behalten, ist eine Kunst und darf nicht in die Hände von eindimensionalen Spezialisten gehen. Es ist auch nicht damit getan, die Dinge im Kontext zu verstehen, ohne über das passende *Handwerkszeug* zu verfügen. Der Analyse nach kybernetischen Kriterien müssen Folgebausteine der Umsetzung folgen. Erst hier zeigt es sich, wie nachhaltig und gut die gesetzten Impulse in den Köpfen aller Mitarbeiter verankert zu leben beginnen.

Der Weg vom Baum zur Frucht

Mancher Baum braucht den gezielten Eingriff und will zurück-geschnitten werden, um neue Triebe ansetzen zu können. Doch damit nicht genug, denn jetzt setzt die Pflege ein. Die Versorgung mit Wasser und Nährstoffen muss kontinuierlich erfolgen und wenn dann noch Schädlinge ferngehalten werden, kommt eine reichliche Ernte.

Der Pflege Ihres Geschäftsmodells entspricht dem Gespräch mit Ihren Mitarbeitern. *VISE* ist der Wegbereiter für den in der Folge so wichtigen Einsatz des browserbasierten Mitarbeitergesprächs nach der *Time2talk*-Methode. Ziele des Unternehmens zu formulieren ist eine Sache, aber sie dann auch noch umgesetzt zu sehen, ist eine ganz andere und braucht zwingend das Commitment der Mitarbeiter.

Von der effektiven Analyse zur effizienten Umsetzung

VISE und *Time2talk* sind sich ergänzende Instrumente auf dem Weg zu nachhaltigem Erfolg. Meist sind es die einfachen Dinge gewesen, die uns im Nachhinein als richtig erschienen. Jetzt können Sie im Vorhinein strategisch und kybernetisch richtig handeln und im Nachhinein ernten. Was Apple® an Phasen durchlaufen hat, können Sie auch, und dies schnell, preiswert und hoch effektiv.

Sie können also nur gewinnen, wenn Sie auf die richtige Methode und starke Partner, die Kombination von *VISE* und *Time2talk*, setzen.

Recht hat, wer Erfolg hat. Machen Sie es sich so einfach, wie es geht, aber auch nicht einfacher³:
VISE & Time2talk

Quellen:

- 1: vgl. **Wende, Willi**: Unternehmens-Kybernetik, Ewige Jugend für Ihr Unternehmen, Handbuch für Coaches, Mentoren, Berater, Unternehmer und Führungskräfte, 1. Aufl., Berlin: AZ Druck u. Datentechnik, 2012
- 2: vgl. **Schätzlein, Norbert W.**: Nur ein neues Marketing kann unseren Firmenkreditkunden noch retten, in: Kredit & Rating Praxis, Zeitschrift der Finanzspezialisten, März 2012
- 3: in Anlehnung an **Albert Einstein**, Nobelpreisträger für Physik

Autoren: Norbert W. Schätzlein

SIRIS® Systeme GmbH & Co. KG,
Straße Ziegelstraße 2
Ort D-88214 Ravensburg
Telefon +49 (0) 751-79 11 0-88
Telefax +49 (0) 751-79 11 020

Mail post@siris-systeme.de
Internet http://siris-systeme.de

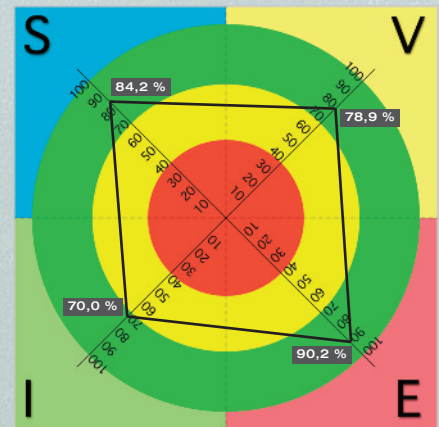


Abb.: *Time2talk*-Chart zum Mitarbeitergespräch mit vier unternehmensrelevanten Dimensionen, © by SIRIS® Systeme