



Strategieletter 14

Herbst 2022



In diesem Strategieletter geht es um die entscheidende Frage, wie Sie es schaffen, mehr “am” statt “im” Unternehmen zu arbeiten

Als Unternehmer und Geschäftsführer sind Sie Vorbild und verantwortlich dafür, dass die vorhandenen materiellen und personellen Ressourcen im Unternehmen wirksam eingesetzt werden.

Aber wie effektiv und effizient sind Sie selbst? Gehen Sie mit Beispiel voran?

In diesem Strategieletter erfahren Sie, wie Sie künftig mehr “am” statt “im” Unternehmen arbeiten können. Dieses Erfahrungswissen ist eine komprimierte Zusammenfassung aus einer früheren Unternehmerversammlung.

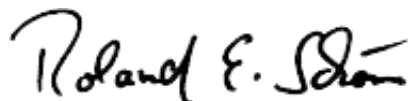
Ich freue mich, wenn Sie aus meinem Erfahrungsschatz wieder Denkanstöße für Ihre Zukunftsplanung und Strategie erhalten. **Denn bekanntlich kann ein Tag Nachdenken mehr bringen als ein Monat harte Arbeit.**

Weiterhin lade ich Sie ein, an unseren Online-Veranstaltungen teilzunehmen sowie sich die Veröffentlichung aus dem Econo-Magazin zum Frage: Stürzt die monokausale Konzentration auf CO2-Reduktion mittelständische Unternehmen in die Krise?

Ich bedanke mich wieder bei Ihnen für Ihr Vertrauen, dass Sie meinen Strategieletter weiterhin nutzen und diesen auch in Ihren Netzwerken teilen.

Beste Grüße bis zum nächsten Mal

Ihr



PS: Falls Sie diesen regelmäßig erscheinenden Strategieletter künftig nicht mehr beziehen möchten, können Sie sich mit Aktivierung des Befehls „Abmelden“ in der Fußzeile dieser E-Mail aus der Verteilerliste austragen.

Verbesserung Ihrer strategischen Effizienz:

Wie Sie es schaffen, mehr "am" statt "im" Unternehmen zu arbeiten.

Im folgenden stelle ich Ihnen die Ergebnisse einer von mir geleiteten Unternehmer- und Geschäftsführerwerkstatt vor zur Frage: "Was sind meine Erfahrungen und Praktiken, um mehr "am" statt "im" Unternehmen zu arbeiten?"

Es geht auch ohne mich...

Vorneweg muss Ihr Ziel klar sein, auch wenn Ihnen die Vorstellung schwer fällt: Ihr Unternehmen soll OHNE Sie als Unternehmer und Geschäftsführer überlebensfähig sein. Um dort hinzukommen, muss ganz oben auf Ihrer Liste die tägliche mentale Arbeit stehen: „Loslassen! - Es geht auch ohne mich.“ Eine gewisse Disziplin und eine gute persönliche Organisation sind wichtige Zutaten, damit Sie Schritt für Schritt Verantwortung abgeben können.

Tipp Nr. 1: Schaffen Sie ganz bewusst Freiräume für Ihre strategischen Überlegungen.

Und die Betonung liegt auf „abgeben“ nicht nur „delegieren“. Abgeben heißt, dass Sie die Aufgabe ganz in die Verantwortung anderer legen und sie nicht mehr zu Ihnen zurückkommt. Dazu müssen Sie Vertrauen in sich selbst aber auch in Ihre Mitarbeitenden aufbauen.

Tipp-Nr. 2: Geben Sie Aufgaben ganz in die Verantwortung des anderen,

Geben Sie so früh wie möglich Verantwortung ab bzw. delegieren Sie: „Muss ich das, was ich jetzt tue, wirklich selber machen?“ Aber Vorsicht! Es ist eine bestimmte Größe erforderlich, um von der Fachkraft zum Unternehmer zu werden. Sie müssen es auch aushalten können, dass andere Verantwortung übernehmen. Ganz wichtig sind die Mitarbeitenden. Diese müssen das Anliegen des Chefs verstehen.

Tipp-Nr. 3: Fragen Sie sich: Muss ich das, was ich jetzt tue, wirklich selber machen?

Und sie müssen bereit und in der Lage sein, das „Tagesgeschäft“ komplett durchzuführen. Dazu müssen die Abläufe klar strukturiert sein. Die Rollenverteilung muss unmissverständlich und die Aufgaben müssen sauber geklärt sein. Dazu bedarf es eben „Mitarbeiter“ anstatt „Angestellter“. Mitarbeiter, die Antworten bringen; die keine Probleme dramatisieren, sondern Lösungen erarbeiten. Schaffen Sie Mechanismen, durch die sich Ihre Mitarbeiter selbst motivieren können.

Tipp-Nr. 4: Schaffen Sie Mechanismen, durch die sich Ihre Mitarbeiter selbst motivieren,

Keine Chance ohne Freiräume...

Um aber überhaupt erst dort hinzukommen, müssen Sie ganz bewusst Freiräume für Ihre strategischen Überlegungen schaffen, Auszeiten nehmen und den eigenen Horizont erweitern. Halten Sie nach Überflüssigem Ausschau, das Sie über Bord werfen können. Finden Sie einen neuen Zugang zu sich selber. Finden Sie eine neue Positionierung für sich persönlich.

Hinterfragen Sie die eigenen Prozesse. Schärfen Sie Ihre Wahrnehmung und lernen Sie, besser zuzuhören. Suchen Sie sich gleichgesinnte Gesprächspartner in ähnlicher Situation. Bauen Sie sich ein entsprechendes Netzwerk, einen entsprechenden Gesprächskreis oder einen Strategiekreis von Unternehmensführern ihrer Branche auf, die nicht miteinander im Wettbewerb stehen.

Tipp-Nr. 5: Halten Sie nach Überflüssigem Ausschau, das Sie über Bord werfen können.

Fortbildungen außerhalb des eigenen Unternehmens ermöglichen Ihnen neue Blicke und Erkenntnisse. Auch das systematische Lesen von Fachbüchern kann neue Erkenntnisse bringen und natürlich der Blick über den Tellerrand: Sammeln Sie Erfolgsbeispiele aus anderen Branchen. Lernen Sie von Kunden.

Natürlich ist es besonders schwer, physisch „im Unternehmen“ zu sein und trotzdem „am Unternehmen“ zu arbeiten. Schaffen Sie Mechanismen, um sich systematisch aus dem Tagesgeschäft herauszuziehen. Gönnen Sie sich mindestens zweimal jährlich einen persönlichen „Dreamday“. Bekanntlich kann man mit einem Tag nachdenken oft mehr erreichen, als mit einem Monat harter Arbeit. (John D. Rockefeller)

Oder fahren Sie z.B. einmal „bewusst“ ein Wochenende in ein Hotel - weg vom Tagesgeschäft. Entspannen Sie sich und sammeln Sie Ideen für Ihre neuen strategischen Ziele und Aufgaben.

Tipp-Nr. 6: Gönnen Sie sich mindestens zweimal jährlich einen persönlichen „Dreamday“.

Dann reservieren Sie sich einen Tag pro Woche fest für die „Arbeit am Unternehmen“. Nehmen Sie ggf. - z.B. einmal pro Monat - einen geeigneten Coach hinzu, mit dem Sie die neueste Entwicklung durchsprechen. Beziehen Sie Ihr gesamtes Umfeld in die

Strategie mit ein. Schaffen Sie einen „Beirat“ oder „Aufsichtsrat“, der sich Ihrem Anliegen gemeinsam mit Ihnen annimmt. Sprechen Sie wöchentlich und bedarfsorientiert im

Team über die Verbesserung der Prozesse, den Verkauf, die Unternehmenskultur, Werte, Mitarbeiter. Binden Sie Ihren Lebenspartner mit ein.

Motivieren Sie sich über kleine Erfolge. Nehmen Sie diese bewusst wahr. Versuchen Sie ganz generell effektiver zu werden, anstatt laufend die Effizienz zu optimieren.

Entwickeln Sie eine Vision von Ihrer neuen Rolle im Unternehmen. Wie ist die Situation optimalerweise gestaltet. Eine klar definierte und ausformulierte Vision, aber auch eine neue Mission schaffen Klarheit bei Ihnen und erleichtern die Kommunikation mit anderen.

Tipp-Nr. 7: Versuchen Sie ganz generell effektiver zu werden, anstatt laufend die Effizienz zu optimieren.

Dabei ist es wichtig, auch Einflüsse und Veränderungen „von außen“ wahrzunehmen und ggf. zuzulassen. Ein extrovertiertes Vorgehen ist immer besser und vor allem bedeutend kommunikativer als eine introvertierte Nabelschau. Vernachlässigen Sie ein wenig die materiellen Dinge und würdigen Sie die immateriellen Aspekte mehr als bisher. Der einzige Garant für nachhaltigen Erfolg sind die bewusste Aktivierung der immateriellen Werte des Unternehmens. Arbeiten sie an einer werteorientierten Führung.

Nicht ohne meine Mitarbeiter...

Machen Sie sich eine Sache unmissverständlich klar: „Ich kann das ganze Unterfangen nicht ohne meine Mitarbeiter durchführen. Diese sind mein wichtigstes Kapital!“ Lernen Sie daher, den Wert Ihrer Mitarbeiter zu erkennen. Akzeptieren Sie zunächst jeden Einzelnen ohne Veränderung und nehmen Sie ihn von dort aus mit auf die Reise. Finden Sie heraus, wer wo seine größten Stärken hat und platzieren sie jeden auf dem optimalen Platz.

Tipp-Nr. 8: Entwickeln Sie eine optimale Vision von Ihrer neuen Rolle im Unternehmen.

Bestätigen Sie immer gute Leistung und nehmen Sie diese nicht als selbstverständlich hin. Stellen Sie sicher, dass die Mitarbeiter die Firmenphilosophie, -vision und -strategie kennen und verstehen. Noch besser: Beziehen Sie sie bereits bei der Entwicklung mit ein. Brechen Sie die Vision in Ziele und Aufgaben herunter und holen Sie dabei die Mitarbeiter ins Boot. Die großen Aufgaben werden in Projekte überführt und ggf. auch mit externer Hilfe umgesetzt.

Schreiben Sie all diese Informationen zu Unternehmensentwicklung, Zielen, Wachstum, Visionen inkl. der Arbeitsplatzbeschreibungen und Prozesse in einem Unternehmens-Handbuch nieder. Fordern und fördern Sie Ihre Mitarbeiter, um ihnen mehr und mehr Verantwortung übertragen zu können. Richten Sie ein Controlling ein, das allen Beteiligten Sicherheit und einen „Strategischen Plan-Ist-Vergleich“ gibt, der Aufschluss über die Entwicklung der immateriellen Faktoren gibt.

Nachfolgeregelung einbeziehen...

Ganz unabhängig von all dem müssen Sie rechtzeitig einen Nachfolger bestimmen und diesen systematisch aufbauen. Die Nachfolge- und Unternehmensentwicklung „nach dem Ausstieg“ müssen Sie von Anfang an berücksichtigen und in Ihre Strategie mit einbeziehen.

Tipp-Nr. 9: Kümmern Sie sich rechtzeitig um die Unternehmensnachfolge

Fazit: Die oben aufgeführten Erfahrungen und Tipps sind wichtige Praktiken, um Ihre Wirksamkeit als Unternehmer und Geschäftsführer signifikant zu verbessern. Aber genauso wichtig ist es meiner Erfahrung nach, dass Sie Ihr gesamtes Unternehmen und Ihr Vorhaben in eine ganzheitliche Strategie einbinden. Die Positionierung Ihres Unternehmens muss stehen. Ihre Zielgruppe muss klar definiert sein, und Sie müssen wissen, mit welchem Nutzen Sie diese erreichen und begeistern. Damit erhalten und behalten Sie eine Alleinstellung. Diese Entwicklung darf während des gesamten Prozesses nicht vernachlässigt werden - ganz im Gegenteil.

Aktuelles & Termine

1. Die neuen Strategiekreise von Roland Schön + Partner

Strategiekreis „Bio-Unternehmer“ – Konkurrenzfreier Austausch in der Biobranche – Nächster Termin am Donnerstag, 16.03.2023

Ein Dialog- und Kommunikationsangebot für Hersteller, Händler und Dienstleister

[› Mehr erfahren...](#)

Strategiekreis „Bauzuliefer-Unternehmer“ – Konkurrenzfreier Austausch in der Bauzulieferbranche – Startertermin Donnerstag, 30.03.2023

[› Mehr erfahren...](#)

2. Strategieumsetzung sicherstellen mit Rocket Routine

Kennen Sie das auch? Ihr Unternehmen ist strategisch großartig aufgestellt. Dennoch sind diese entscheidenden Elemente nicht richtig im Tagesgeschäft verankert oder geraten immer wieder in Vergessenheit... Das Problem: Die Strategie kommt nie in die Umsetzung! Mit der Software **“Rocket Routine”** meines Kooperationspartners Rocket Routine GmbH können Sie:

- Die Ergebnisse Ihrer wertvollen Strategiearbeit nachhaltig verankern
- Aktiv an Zielen und Strategie auf unterschiedlichsten Ebenen arbeiten – ob in der Geschäftsführung oder auf Teamebene
- Immer den Überblick über Ihr Unternehmen behalten mit Strategie-Canvases, Zieleerreichung oder aktuelle Kennzahlen

Die Testphase ist 14 Tage lang und kostenlos.

Hier der LINK zur Website: www.rocketroutine.com

3. Der innere und äußere Weg zum vollendeten Unternehmen

Einführung in die nachhaltige und ganzheitliche EVO-Strategiemethode

- 23.11.2022, 18.00-19.00 Uhr
- 13.12.2022, 18.00-19.00 Uhr
- 11.01.2023, 18.00-19.00 Uhr

Online-Anmeldung: [>hier](#)

Teilnahme kostenfrei mit freiwilliger Spende an die Stiftung Lebensraum. Die Zugangsdaten erhalten Sie nach Anmeldung.

4. Veranstaltungen StrategieForum

Das StrategieForum ist das einzige Netzwerk in Deutschland, das sich systematisch seit über 40 Jahren mit dem Thema "Unternehmensstrategie" auf Basis der MEWES-Methodik beschäftigt

05.12.2022 | 18:00 Uhr | **Online Think Tank: Finde jetzt effektiv Antworten auf deine strategischen Fragen und Engpässe - Kollegiale Beratung auf Augenhöhe** | [> mehr Info & Anmeldung](#)

12.12.2022 | 18:00 Uhr | **Online-Vortrag: Chancen nutzen - Herausforderungen meistern. Unternehmerisches Handeln in turbulenten Zeiten** | [>mehr Info & Anmeldung](#)

5. Klima statt Sushi - Rutschen Unternehmen in die Krise?

Co-2-Hype - Gut gemeint, schlecht gemacht: Wie der einseitige Fokus auf Co-2 dem Klima nützt aber Unternehmer in die Krise stürzt.

Ein Beitrag von Roland E. Schön im aktuellen ECONO-Wirtschaftsmagazin [> hier lesen](#) (Lesedauer ca. 4 min)

