



Aufstieg oder Pleite: Die fünf Faktoren für langfristigen Unternehmenserfolg

Keynote Speaker Hanno Goffin zu empirisch belegten Erfolgsfaktoren für Unternehmen

Es gibt Unternehmen, für die waren Krisen noch nie ein Thema. Souverän und zielsicher meistern sie jede Herausforderung und wachsen sogar noch daran. "Wachstum: Was erfolgreiche Unternehmen besser machen" ist auch das Thema der von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young GmbH veröffentlichten Studie. Dazu wurden weltweit 1.500 Manager, Führungskräfte und Unternehmenslenker zu den ultimativen Wachstumsfaktoren befragt. Die Experten kamen zu einem übereinstimmenden Ergebnis. Demnach gelten ein agiles Geschäftsmodell, Controlling, erfolgreiche Kundenbeziehungen und Vertrauen in interne und externe Stakeholder als die wichtigsten Faktoren für langfristigen Unternehmenserfolg.

1. Ein agiles Geschäftsmodell

Wachstumsstarke Unternehmen besitzen ein Geschäftsmodell, mit dem sie auf Marktveränderungen jederzeit flexibel reagieren können.

Moderne Informations- und Kommunikationstechnologien haben nicht nur unsere Einstellungen und Verhaltensweisen verändert, sie stellen auch traditionelle Managementmodelle in Frage. So zielen überwiegend planungsorientierte Praktiken in dynamischen Märkten an der Realität vorbei. Die konsequente Ausrichtung auf Kundenbedürfnisse und der Einsatz von Markttests, die als Untersuchungsquelle für Akzeptanz und ökonomische Tragfähigkeit von Angeboten dienen, gewinnen an Bedeutung. Permanente Marktanpassung und ggf. eine komplette Richtungsänderung gelten heute als normaler Entwicklungsprozess.

2. Einsatz von Controlling

Erfolgreiche Unternehmen wissen genau, was den Wert ihrer Produkte und Dienstleistungen ausmacht und wie ihre Kosten entstehen.

Der Anspruch an das Controlling wächst weiter. Unternehmensziele müssen in Zahlen sichtbar sein, damit Fehler frühzeitig erkannt und sofort reagiert werden kann. Die Hauptaufgaben im Controlling sind deshalb nicht nur das Erfassen und Auswerten der Daten des Rechnungswesens, sondern die Zusammenführung von operativen und strategischen Daten aus allen Bereichen. Das Controlling liefert dem Management so wichtige Grundlagen zur Steuerung von Unternehmensprozessen und zur Mitarbeiterführung.

3. Erfolgreiche Kundenbeziehungen

Erfolgreiche Unternehmen investieren in alle Kontaktpunkte ihrer Kundenbeziehungen.

Angebote auf die Bedürfnisse der Kunden auszurichten, um deren Zufriedenheit zu erhöhen und sie weiter an das Unternehmen zu binden, ist eine Strategie erfolgreicher Unternehmensführung. Dazu gehören nicht nur marktgerechte Produkte, Qualitäts- und Reklamationsmanagement, sondern auch die vielfältigen Möglichkeiten, mit Kunden in Kontakt zu bleiben. "Das richtige Management dieser Kontaktpunkte verbunden mit einem angemessenen Aufwand stellen für viele Unternehmen eine große Herausforderung dar", weiß Hanno Goffin. "Andererseits belegen auch viele Studien, dass es sich für Unternehmen nicht lohnt, Kundenerwartungen zu übertreffen."

4. Vertrauen der internen und externen Stakeholder

Das Vertrauen interner und externer Stakeholder ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Wachstumsstarke Unternehmen binden Investoren, Analysten, die Finanzmärkte und eine breite Öffentlichkeit in ihre Aktivitäten ein. Darüber hinaus fördern und fordern sie ihre Mitarbeiter, beispielsweise mit einer leistungsgerechten Bezahlung und Angeboten für individuelle Weiterbildungen.

"Ergebnisse zeigen, dass Unternehmen gerade über die ?nicht finanziellen Motivationsfaktoren? noch erhebliches Entwicklungspotenzial haben", so Goffin. "Faszinieren Sie Ihre Mitarbeiter, damit die Ihre Kunden faszinieren, die wiederum das Unternehmen mit herausragenden Ergebnissen begeistern", rät der Keynote Speaker.

5. Vorträge von Hanno Goffin bringen Fachwissen auf den Punkt

Wachstum und Erfolg sind das Resultat von Flexibilität, Entschlossenheit, Fachwissen und den darauf beruhenden richtigen Entscheidungen. Dabei sind Strategie, Innovation, Marketing und Vertrieb, Kompetenz und Mitarbeiterbegeisterung Faktoren, die den Wettbewerb entscheiden, jedoch kaum in Bilanzen auftreten. Hanno Goffin ist Experte für genau diese Werte. Der Redner hat es sich zur Mission gemacht, das vielfältige Wissen erfolgreicher Unternehmensführung in konzentrierter Form in Vorträgen bei Unternehmen und Verbänden zur Verfügung zu stellen.

"Es ist dramatisch: Das Wissen der empirisch belegten, erfolgreichen Unternehmensführung oder Projektleitung ist vorhanden, nur kaum einer kennt es oder weiß es zu finden", so Goffin. "Die Nutzung konzentrierten Wissens und der Ergebnisse hunderter Untersuchungen ist eine herausragende Chance für Volkswirtschaft, Unternehmen, Mitarbeiter und Arbeitsplätze."

Mehr Informationen auf den Webseiten:

<http://www.hannogoffin.com/Blog/>

<http://www.hannogoffin.com>

Pressekontakt

I love Presse & PR

Frau Sylke Zegenhagen
c/o Gruenderplan24.de .
97080 Würzburg

gruenderplan24.de
info@gruenderplan24.de

Firmenkontakt

Hanno Goffin

Herr Hanno Goffin
Hoffmannstraße 36
40885 Ratingen

hannogoffin.com
Goffin@hannogoffin.com

Hanno Goffin ist Unternehmensberater und zusätzlich als Keynote Speaker zum Thema "Was machen die besten Unternehmen besser als die Guten" tätig. In seiner Arbeit verbindet er die Erfahrungen, die er in über 20-jähriger Tätigkeit in fünf verschiedenen Ländern in Führungspositionen bzw. in eigenen Beratungsprojekten sammeln konnte, mit den Ergebnissen tausender Studien erfolgreicher Unternehmen. Die Verfügbarkeit umfangreichen Management- und Expertenwissens eröffnet Unternehmen neue Chancen der Effizienz und zielorientierten Unternehmenssteuerung. Mit den lebendigen, inspirierenden und spannenden Vorträgen sowie persönlicher Beratung von Hanno Goffin können Unternehmen genau das erlangen.

Anlage: Bild

