

Was sind die Erfolgsfaktoren der Unternehmensführung heute?

Stärken des Mittelstandes verstärken

Eines kann man mit Sicherheit vorab sagen: Es gibt kein Patentrezept über alle Größen und Branchen und auch Sonderstellungen von Unternehmen in der heutigen, schnelllebigen Zeit. Jedes Unternehmen, und jeder einzelne, muss, um das Unternehmen für die Zukunft auszurichten, ein auf seine speziellen Anforderungen herausgearbeitetes Konzept der neuzeitlichen Unternehmensführung entwickeln. Dieses dann auch umzusetzen stellt i.d.R. eine große Herausforderung dar. Ein starker Willen, Mut, Vertrauen, Flexibilität und ein gewisses Maß an Zeit sind dabei gefordert.

Doch wie sieht die Realität aus? Viele haben nicht die Zeit, sich intensiv mit Publikationen auseinander zu setzen, die sich mit ?Unternehmens-Erfolg? auseinander setzen oder um für sie speziell zugeschnittene Literatur herauszufinden. In kleinen mittelständischen Betrieben sind doch Unternehmerinnen und Unternehmer selbst vielumfassend eingebunden. Sie sind stets komplex an der Front Ihres Geschäftes, sie steuern in eigener Regie das Einkaufs-, Angebots- und Abrechnungswesen, haben das Finanz-, Organisations- und Liquiditätsmanagement zu meistern und sind trotz allem stets gefragter Ansprechpartner für ihre Kunden und Mitarbeiter. Elf bis zwölf Stunden Arbeit am Tag sind für viele Unternehmer Alltag geworden. Die Vielzahl der Aufgaben ist oftmals sehr belastend und führt nicht selten zu inneren Konflikten. Im persönlichen Bereich wird oftmals Unzulängliches erkannt, aber die Praxis zeigt, dass durch das persönliche Engagement firmenseitig Privates zurückstehen muss. Was oftmals gänzlich auf der Strecke bleibt, ist die Zeit, über sich selbst und das Unternehmen in Ruhe zu reflektieren und sich über die Mitarbeiter und die zeitgemäße Ausrichtung des Unternehmens Gedanken zu machen. Trotz alledem muss von Zeit zu Zeit effizient darüber nachgedacht werden, was denn der Kunde heute, was denn der Mitarbeiter von einem Unternehmen heute erwarten. Die Essenz der Kundenorientierung ist der Weg von der Kostenrechnung zu einer Aktualisierung des Angebotes mit dem Herausstellen von Schwerpunkten. Es gilt vermehrt, sich gedanklich in die Kunden hinein zu versetzen, um tatsächlich wahrzunehmen, was der heute, so globalisierte Markt fordert. Auf der Mitarbeiterseite liegt heute die größte Herausforderung darin, aus einer Gruppe sehr unterschiedlicher Persönlichkeiten mit verschiedenen Aufgabenbereichen, Tätigkeitsschwerpunkten und Wissensgebieten, ein Team zu bilden, das die gebündelten Kräfte aller, die Fähigkeiten und Fertigkeiten jedes einzelnen Mitgliedes zum Erreichen eines gemeinsamen Zieles einsetzt wird.

Als Unternehmensverstärker bietet Erwin Heber, Oberessendorf, eine umfassende Beratung für kleine mittelständische Unternehmen an. Inhaltlich auf die Säulen ?Mitarbeiter-Betriebswirtschaft-Unternehmen? aufgebaut, erfolgt eine umfassende Analyse und daraus resultierend Optimierungsvorschläge sowohl in betriebswirtschaftlicher, organisatorischer und personeller Hinsicht. Das breite Spektrum, wie beispielsweise die Definition unternehmerischer Ziele, die strategierorientierte Ausrichtung von Aufbau- und Ablauforganisation, die Anpassung bestehender Prozesse und deren Kontrollsystematiken, der Ausbau oder die Einführung eines wirksamen und stets aktuellem Informations- und Kommunikationssystems über alle betrieblichen Prozesse und die Unternehmensausrichtung durch gemeinsam gelebte und getragene Unternehmenskultur sind nur ein Auszug seiner erfolgreichen Tätigkeit. Das Ziel, die Entwicklung und Ertragsstärke der Unternehmen für die Zukunft zu sichern bzw. auszurichten ist oberstes Gebot, damit am gemeinsamen Tun Erfolg, Freude, Spaß und Begeisterung für die täglichen Aufgaben stattfinden kann.

www.erwin-heber.de

Pressekontakt

Firmenkontakt

Unternehmensverstärker

Herr Erwin Heber
Brunnengasse 4
88436 Eberhardzell

erwin-heber.de
info@erwin-heber.de

Auf der Basis langjähriger Führungserfahrung ?Begleitung von Unternehmen und Menschen für die heutige Arbeitswelt?