



WACHSEN IN SCHWIERIGEN ZEITEN: DAS ERFOLGSREZEPT DER MARKTFÜHRER

Das wirtschaftliche Umfeld bringt für Unternehmen schnelle, grundlegende und oft schwierige Veränderungen mit sich. Alleine an der Kostenschraube zu drehen, ist keine zielführende Option. Es gibt Gründe, warum gerade manche Mittelständler in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten reüssieren, während gleichzeitig andere den Anschluss an den Wettbewerb verlieren. Externe Faktoren wie die Marktgröße, der Wettbewerb und die Nachfrage spielen eine Rolle. Entscheidend für den nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens sind jedoch interne Faktoren, die die betriebliche Organisation und die Führungsqualitäten des Managements betreffen:

1. Disziplin und Flexibilität

Erfolgreiche Unternehmen verfügen über ein langfristiges, strategisches Unternehmenskonzept und gleichzeitig über flexible, anpassungsfähige Strukturen. Flexibilität und schnelles Agieren sind genau die Eigenschaften, die sie jeden Tag auf's Neue unter Beweis stellen. Dabei betreiben sie eine konservative Finanzierungs- und Ausgabenpolitik und verfügen über ein leistungsfähiges Controlling.

2. Investieren Sie in Wachstum und fördern Sie Innovationen

Investieren Sie in Wachstum, insbesondere dann, wenn es darum geht, rasch neue Geschäftsfelder zu erschließen oder Geschäftsmodelle zu transformieren. Innovation ist der Schlüssel zu mehr Wachstum und Profitabilität. Wem es gelingt, neue Produkte oder Dienstleistungen anzubieten, anstatt immer an den vorhandenen Produkten herumzufeilen, dem eröffnen sich neue Märkte und nachhaltige Einnahmequellen.

3. Stärken Sie Ihre Vertriebsstrukturen

Wenn Sie keine Geschäfte tätigen, könnte es an dem wirtschaftlichen Umfeld liegen. Meistens liegt es jedoch an den Fähigkeiten und dem Einsatz Ihrer Vertriebsmannschaft. Die Stärke Ihres Vertriebs basiert auf der Akquisitionsfähigkeit und dem Verkaufstalent Ihrer Mitarbeiter und deren zielgerichteter Führung. Eine wirksame Kundenansprache lässt sich systematisch fördern. Ein starkes Vertriebsteam gibt Ihnen alle Chancen zur Marktführerschaft. Investieren Sie daher in den Vertrieb und die Professionalität Ihrer Mitarbeiter.

4. Engagierte Mitarbeiter

Mitarbeiterengagement wird zunehmend als entscheidender Faktor für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit erkannt. Ohne gute Mitarbeiter kein Unternehmenserfolg. Wenn diese motiviert sind, verbessert sich deren Leistung, die Loyalität und die Mitarbeiterzufriedenheit. Zufriedene Mitarbeiter sorgen dafür, dass auch die Kunden zufriedener sind. Um das Mitarbeiterengagement zu fördern, sollten die Maßnahmen langfristig angelegt werden und die Ziele und Aufgaben des Einzelnen an die Unternehmensstrategie angepasst sein.

5. Nachhaltige Kundenorientierung

Machen Sie Ihre Kunden glücklich. Märkte und Kundenwünsche sind in ständiger Bewegung. Kundenanforderungen ändern sich mitunter abrupt. Ihre Produkte/Dienstleistungen und Ihre Vertriebsorganisation müssen daher in der Lage sein, Kundenwünsche flexibel zu bedienen. Helfen Sie Ihren bestehenden Kunden und lukrativen Neukunden vorausschauend bei der Lösung ihrer Probleme. Sie werden es Ihnen mit profitablen Umsätzen danken.

6. Marketing

Unternehmen, die über eine ausgearbeitete Strategie und einen eigenen Bereich für Marketing und Employer Branding verfügen, werden von Kunden, Mitarbeitern und potentiellen Bewerbern besonders häufig als attraktiv wahrgenommen. Wie eine Firma nach außen (und innen) wahrgenommen wird, ist entscheidend für ihren Erfolg. Unabhängige externe Berater können hier für wichtigen Input sorgen.

7. Führungsqualitäten und Unternehmenskultur

Es sind die Führungskräfte, die für die Umsetzung der Unternehmensvision sorgen, die Mitarbeiter motivieren und Veränderungsprozesse realisieren, um so die Leistungs- und Innovationsfähigkeit ihres Unternehmens zu erhalten. Sie sind verantwortlich für eine positive Unternehmenskultur. Dabei entscheiden ihre fachlichen, persönlichen, sozialen und methodischen Kompetenzen über Erfolg und Misserfolg. Fachlicher Rat von außen hilft Ihnen, die Stärken und Schwächen Ihres Managements zu erkennen und gezielte Fördermaßnahmen zu implementieren.

In jedem wirtschaftlichen Umfeld gibt es Unternehmen, die wachsen und zu Marktführern werden, während andere stagnieren oder von der Konkurrenz verdrängt werden. Die Berater von MFB Resultants unterstützen Sie gerne bei der Erarbeitung und Implementierung einer erfolgreichen Unternehmensstrategie. Das hilft Ihnen, knappe Ressourcen auch in schwierigem Umfeld optimal einzusetzen.

Sind Sie an weiterführenden Informationen interessiert? Wir freuen uns über Ihre [Anfrage per E-Mail](#) oder telefonisch unter +49 611 34 11 78 50.