



## ERFOLG IST ERGEBNIS: BUSINESS TIPPS FÜR 2017

Mehr Umsatz generieren, neue Märkte erschließen, in neue Maschinen investieren. Das neue Jahr ist jung und in den Unternehmen ist neue Tatkraft ausgebrochen. Nutzen Sie diese Dynamik und schaffen Sie die Voraussetzungen für ein erfolgreiches Wirtschaften in 2017:

### **Aus Fehlern lernen**

Nutzen Sie Ihre Erkenntnisse für Ihre Planung. Wo waren Sie erfolgreich und was müssen Sie verbessern? Wo müssen Sie Ressourcen abziehen und wo dürfen Sie sich nicht mehr engagieren? Lernen Sie aus Fehlern und punkten Sie mit flexiblen Unternehmensstrukturen.

### **Analysieren Sie Ihren Markt und Ihre Konkurrenz**

Neue Technologien revolutionieren Märkte und Unternehmen. Wer sich ausruht hat verloren. Seien Sie innovativ, erkennen Sie Trends und suchen Sie nach Chancen, die sich durch die Veränderungen auftun. Schaffen Sie Raum für Experimente und nutzen Sie das Innovationspotential Ihrer Mitarbeiter um Ihren Marktvorsprung zu sichern.

### **Sorgen Sie für effiziente Strukturen**

Etablieren Sie effiziente Prozesse und klare Anforderungsprofile – egal ob es sich um ein Projektmanagement, neue Software oder die Kommunikation mit Ihren Kunden oder Mitarbeitern handelt. So gewinnen Sie Zeit und Mittel für neue Herausforderungen.

### **Fokussieren Sie sich**

Konzentrieren Sie sich auf Ihre Stärken. Fokussieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft und bewegen Sie sich in den Märkten, die mit Ihren Unternehmenszielen übereinstimmen. Werden Sie die Nummer eins in den Köpfen Ihrer Kunden.

### **Seien Sie anders**

Was macht Ihr Unternehmen einzigartig? Worin sind Sie besser als der Wettbewerb? Zeigen Sie Profil und schaffen Sie Produkte und Dienstleistungen, die sowohl Ihre Kunden als auch Ihre Mitarbeiter begeistern.

### **Verstehen Sie Ihre Kunden**

Richten Sie Ihre Angebote auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden aus. Lernen Sie Ihre Kunden zu verstehen. Nutzen Sie Befragungen und die vielfältigen Möglichkeiten des Internets um mit Kunden in Kontakt zu treten. Richten Sie alles Tun und Handeln im Unternehmen auf den Kunden aus und nutzen Sie seine Anregungen für Ihre Performancessteigerung.

### **Halten Sie Ihre Finanzen im Blick**

Auch im neuen Jahr warten Überraschungen und besondere Herausforderung. Stellen Sie sicher, dass Ihre Zahlen realistisch sind und Ihr Unternehmen über ein effektives Controlling verfügt. Gute Planung, angemessene Reserven und eine schlanke, flexible Organisation helfen auch in stürmischen Zeiten.

### **Befähigen Sie Ihre Mitarbeiter**

Ohne Mitarbeiter geht es nicht. Die Mitarbeiterorientierung ist genauso wichtig wie die Kundenorientierung. Schaffen Sie ein Umfeld, in dem die Mitarbeiter Akzeptanz finden und ihre eigenen Stärken entfalten können. Das gelingt nur mit einer Kultur des kontinuierlichen Lernens und transparenten Strukturen.

### **Messen Sie Fortschritte**

Zahlen lügen nicht. Definieren Sie realistische Unternehmensziele und messen Sie regelmäßig Ihre Fortschritte. Nur mit klaren Zielen vor Augen können Sie Kräfte sinnvoll bündeln und prüfen, welche Fortschritte Ihr Unternehmen macht und auch, ob Korrekturen notwendig sind.

Das neue Jahr wird für Unternehmen große Herausforderungen, aber auch große Chancen bereithalten. Wir bei MFB Resultants arbeiten gerne mit Ihnen daran, geschäftliche Chancen wahrzunehmen, Entwicklungen mitzubestimmen und Wachstumsziele zu erreichen. Dabei bringen wir unser Wissen und professionelle Kapazitäten ein und unterstützen Sie mit engagierten Kollegen aus erfahrenen, interdisziplinären Teams.

**MFB Resultants – Wir liefern Resultate.**