

Das Erfolgsgeheimnis der Wirtschaftsmagneten

So werden Unternehmen stärker als der Durchschnitt



© Johannes Wosilat / thehiddenchampion.de

Die stärksten Unternehmen strahlen Sogwirkung aus. Sie überzeugen als attraktive Arbeitgeber und erzielen mehr Aufmerksamkeit am Markt. Doch Erfolg kommt nicht von alleine. In sieben Bereichen halten sie sich fit.

In der zurückliegenden 1. Bundesliga-Saison schossen die 18 Fußballvereine 877 Tore. Das waren durchschnittlich 48 Tore pro Verein. Die Top Five trafen deutlich öfter, im Schnitt 68 Mal bei nur 36 Gegentoren. Diese fünf Vereine setzen Benchmarks und dürfen bei den europäischen Wettbewerben mitspielen.

Ähnlich harte Regeln gelten für Unternehmen: auch hier setzen die Besten die Benchmarks. Dabei sind die nackten betriebswirtschaftlichen Zahlen ein Erfolgsspiegel. Aber ist ein Unternehmen, das 5 % wächst bei einem Gesamtumsatz von 25 Millionen Euro und einem EBIT von 7 % erfolgreicher als ein Unternehmen, das 12 % bei einem Umsatz von drei Millionen Euro wächst und einen EBIT von 9 % erzielt? – Was ist Erfolg?

Erfolg ist, deutlich besser als der Durchschnitt zu sein

Intelligente Unternehmer haben sich auf den Maßstab „besser als der Durchschnitt“ verständigt. Einige davon wollen zu den Besten zählen. Zu diesen Unternehmen gehören die „Wirtschaftsmagneten“. Unternehmen, die mit dem Siegel Wirtschaftsmagnet ausgezeichnet wurden. Sie spielen ihre Extraklasse in sieben Bereichen aus.

1. Die Wertschöpfung im Blick

Die Geschäftsentwicklung der Wirtschaftsmagneten ist auf anhaltende Gleichmäßigkeit ausgerichtet. Schnelle Erfolge werden mitgenommen, aber nicht um jeden Preis. Wichtiger ist der Blick auf den freien Cash-Flow, um möglichst unabhängig von Fremdmitteln zu bleiben und wertsteigernde Investitionen schneller durchführen zu können. Dazu zählen Investitionen für neue Produkte und Betriebsmittel, aber auch Beteiligungen oder die Gründung eigener Startups.

Eine interessante Entwicklung zeichnet sich ab: Während Unternehmen mit über 1.000 Mitarbeitern seit geraumer Zeit das günstige Geld dazu verwenden, um in neue Geschäftsfelder und Beteiligungen zu investieren – durchaus mit einem einkalkulierten Verlustrisiko –, ist dieser Trend beim kleineren Mittelstand noch nicht angekommen.

2. Marke bringt Rendite

Die Wirtschaftsmagneten haben für sich erkannt, dass die „Wolf im Schafspelz-Taktik“ zwar ihre Vorteile hat, aber weder zu einem breiten Bekanntheitsgrad führt noch dazu beiträgt, das Unternehmen als bevorzugte Marke zu formen.

Sie wissen, dass sich die Arbeit an der Marke mit einer geringen Zeitverzögerung auch in der Rendite bezahlt macht. So belegen die Untersuchungen, dass DAX-Unternehmen, die einen eigenen Markenvorstand haben, 30 Prozent höhere Renditen erzielen. Grund genug für die Wirtschaftsmagneten, sich das Thema Marke, Markt und Marketing genauer vorzunehmen.

3. Der Spirit macht's

Ein familiäres Umfeld, Spaß bei der Arbeit, intelligente personalpolitische Instrumente – es klingt so einfach, und doch schaffen es nur die wenigsten, hier zu den Top Five zu gehören. Zu den Unternehmen, die richtig hart arbeiten und gleichzeitig die Feste feiern, wie sie fallen. Bei diesen Unternehmen ist die 60-Stundenwoche eine Ausnahme, die die Mitarbeiter bei Bedarf gerne leisten. Weil sie stolz auf ihr Unternehmen sind. Job oder Passion? Die Wirtschaftsmagneten tun deutlich mehr als andere dafür, dass der Job für ihre Mitarbeiter zur Passion wird.

4. Agilität bringt Tempo

Wozu braucht es so viele Führungskräfte in den Unternehmen? Zum Verteilen der Arbeit, zum Entscheiden, zum Kontrollieren? Können das die Mitarbeiter nicht selbst?

Unternehmen machen gerade die Erfahrung, dass es deutlich schneller geht, wenn der Ablauf hierarchiefrei gestaltet wird. Der Wunsch nach Selbstverantwortung ist allerorten spürbar. Arbeitsplatzuntersuchungen bestätigen dies. Wichtiger als Lohn und Gehalt sind Arbeitsplatzsicherheit, Verantwortung und Entfaltung. Die Selbstorganisation ist die Kehrseite dieser Medaille. Also gilt es, Strukturen zu schaffen, in denen sich Agilität entfalten kann. Übrigens: Agile Unternehmen haben in 40 Prozent der Fälle eine höhere Wachstumsgeschwindigkeit als andere Unternehmen.

5. Innovieren statt imitieren

Wirtschaftsmagneten sind durch die Bank innovativer und aufgeschlossener als andere. Dabei ist es unerheblich, ob es sich um einen Maschinenbauer oder eine Softwareschmiede handelt: Das „wir sind besser als die anderen“ liegt jedem Einzelnen von ihnen im Blut.

Dabei ziehen sich die Innovationen wie ein roter Faden durch das ganze Unternehmen - von den Produkten über die Abläufe bis hin zur Architektur. So haben viele innovative Unternehmen auch längst die agile Organisation als Möglichkeit begriffen, noch kreativer und schneller in der Umsetzung zu sein.

6. Heute an das Wachstum von morgen denken

„Wer nicht skaliert, verliert!“ – Viele Wirtschaftsmagneten machen sich heute schon Gedanken über ihr Geschäftsmodell von morgen und übermorgen. Ohne den Blick fürs Tagesgeschäft aus den Augen zu verlieren.

Vision und Strategie sind für sie ebenso selbstverständlich wie der Blick auf die eigene Marktposition. Dabei verfolgen sie nicht unbedingt einen detailgenauen Plan. Wichtig sind die durch-

schnittliche Geschwindigkeit und die konsequente Einhaltung der eingeschlagenen Richtung.

7. Etwas zurückgeben

„Wer, wenn nicht wir?“ – Wirtschaftsmagneten übernehmen gesellschaftliche Verantwortung in ihrer Region. Sie engagieren sich ehrenamtlich, fördern Umwelt, Gesundheit und Kunst und betreiben Sponsoring.

Die einen tun es leise, die anderen lauter, getreu dem Motto „Tue Gutes und rede darüber“. Dabei stiften sie einen hohen Nutzen für die Gesellschaft und pflegen gleichzeitig ihr Image: sie zeigen sich als attraktiver Arbeitgeber und kompetenter Geschäftspartner.

Wirtschaftsmagneten repräsentieren die Benchmark

Anlässlich des 2. Dialogtages der Oskar-Patzelt-Stiftung in Leipzig wurden erneut einige Unternehmen mit dem Siegel Wirtschaftsmagnet ausgezeichnet, weil sie sich in diesen sieben Bereichen deutlich von anderen Unternehmen unterscheiden. Allesamt also Unternehmen, die eine Benchmark setzen und zu den stärksten Unternehmen zählen.

Die Qualifizierung zum Wirtschaftsmagnet

Unternehmen können sich zum Wirtschaftsmagnet qualifizieren. Hierzu gibt es einen klaren Ablaufplan mit mehreren Schritten. Das Entscheidende: Neben der umfassenden Analyse erhält das Unternehmen ein ausführliches Benchmarking, wo es genau steht und in welchen Bereichen es seine Performance konkret verbessern könnte. Gemeinsam mit dem Wirtschaftsmagnet-Coach entwickelt das Unternehmen aus dem „Wo“ und „Was“ ein „Wie“ und „Wann“. So entsteht ein Maßnahmenplan, den das



Über den Autor

Christian Kalkbrenner, Dipl. Kfm. (univ.), entwirft und begleitet seit Jahren skalierende Geschäftsmodelle für seine Kunden, um deren Umsätze und Gewinne zu vervielfachen. Das Siegel „Wirtschaftsmagnet“, das er ins Leben gerufen hat, steht für ganzheitliche, erfolgreiche Unternehmensführung.

Unternehmen sofort umsetzen kann.

Denn das Siegel „Wirtschaftsmagnet“ ist sowohl eine Auszeichnung für die Leistungen der Vergangenheit als auch eine auf die Zukunft ausgerichtete Unternehmensoptimierung. Nähere Informationen finden Sie auf www.wirtschaftsmagnet.de ■

Haben Sie das Zeug zum Wirtschaftsmagnet?

Machen Sie doch den Quick-Check. Er erfolgt anonym, ohne jede Dateneingabe. 14 kurze Fragen zeigen Ihnen sofort, wo Sie stehen. www.wirtschaftsmagnet.de/quick-check

Kontakt:

Wirtschaftsmagnet GmbH
Christian Kalkbrenner
Gstäudweg 72
88131 Lindau
Tel. +49 83 82 - 409 301
E-Mail: mail@wirtschaftsmagnet.de
www.wirtschaftsmagnet.de