

Unternehmensberater gab Tipps

„Erster Eindruck hat keine zweite Chance“

Höxter (hal). Wie können wir den Erfolg unserer Firmen auch in Zukunft sicherstellen? Zu dieser zentralen Frage gab der Unternehmensberater Carl-Dietrich Sander am Montagabend im Veranstaltungsraum der Volksbank Höxter-Beverungen die richtigen Antworten. Die Werbegemeinschaft und das Geldinstitut haften den früheren Banker und jetzigen Unternehmensberater als Referenten gewinnen können und damit einen Fachmann nach Höxter geholt, der wusste, wovon er sprach und der anhand von Beispielen aus der Praxis überzeugend darstellte, was getan werden muss, um im Handel, Handwerk und Gewerbe topfit zu sein und zu bleiben.

Etwa vierzig Damen und Herren, darunter auch einige Geschäftsführer bedeutender Höxteraner Betriebe, konnte Hans-Hermann Doninger, Vorstand der Volksbank, als Teilnehmer des Informationsabends begrüßen. Unternehmer müssten stets etwas unternehmen, aktiv sein und gemeinsam mit ihren Mitarbeitern die richtigen Entscheidungen treffen und umsetzen. Erfolg komme aber nicht von ungefähr, sei kein Zufallsprodukt, sondern müsse strategisch vorbereitet und häufig hart erarbeitet werden. „Strategie ist die Kunst, sich zu kratzen bevor es Juckte, so Sander“. Ein Unternehmer, der zufrieden ist, weil es ihm noch gut geht, hat eigentlich schon verloren, denn die Betonung liegt auf dem Wort noch. Der Erfolg für die Zukunft ist sehr fraglich. Die Vorbildfunktion des Unternehmers selbst sei dabei von zentraler Bedeutung für das Verhalten der Mitarbeiter und deren Wirkung auf die Kundschaft.

Unternehmer müssten sich heute häufiger als in früheren Jahren Gedanken über ihre Kunden machen und herausfinden, welche Kunden oder Zielgruppen den meisten Erfolg bringen und was zu tun ist, um diesen Erfolg auch für die Zukunft zu sichern und zu steigern. Unternehmer – müssten sich darüber hinaus auch fragen, mit welchen Produkten und Dienstleistungen sie die Zukunft meistern wollen, und sich letztlich auch die Frage stellen, ob sie auch mit ihrem Erscheinungsbild den Erwartungen der Kundschaft entsprechen. „Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance! Bin ich für meine Kunden noch attraktiv? Warum kaufen meine Kunden eigentlich bei - mir und nicht bei der Konkurrenz? Wie muss ich meine Angebotspalette erweitern, um den Wünschen meiner Kunden zu entsprechen? Wie erarbeite ich für meine Kunden Problemlösungen?“ Bei all diesen Überlegungen sei es unbedingt wichtig - so Sander - die Mitarbeiter aktiv mit einzubeziehen und in die Verantwortung zu nehmen.

Entsprechende Zielvereinbarungen seien dabei eine wirksame Hilfe. Sie sicherten nicht nur den Unternehmenserfolg sondern auch Arbeitsplätze. „Mitarbeiter wollen gefordert und damit ernst genommen werden.“ Wer das Instrumentarium der Führung gut beherrsche, Mitarbeiter zu Höchstleistungen befähige. ehrgeizige Ziele setze und sie in das gesamte Unternehmensgeschehen aktiv einbinde, habe die besten Voraussetzungen geschaffen, um auch in Zukunft in einem hart umkämpften Markt bestehen zu können.

(Quelle: Westfalen-Blatt, 12.04.2000)