

Im vorigen Artikel wurde aufgezeigt, warum Management keine elitäre Kunst ist, sondern von Vielen geleistet werden muss, die mit steigendem Anteil auch an den meisten Stellen in Fahrradhandel und -industrie gebraucht wird.

Organisationen brauchen Werte, sowohl messbare Größen als auch solche in Form von Handlungsgrundsätzen. Grundsätze sind notwendig, um auch in komplexen Organisationen und bei Entscheidungen den Überblick zu behalten, vor allem aber, um Standards und Maßstäbe zu setzen, die es dem »Manager« ermöglichen, richtig von falsch, gut von schlecht oder brauchbar von unbrauchbar zu unterscheiden. Damit wird Management frei von den wechselnden Managementmoden und der damit einhergehenden Scharlatanerie.

Ein wesentlicher Grundsatz für wirksames Management ist die Ergebnisorientierung. Das heißt, das Denken und Handeln muss auf das Erzielen eines Ergebnisses ausgerichtet sein. Gemessen wird ganz konkret das Erreichen von Zielen und die Erfüllung von Aufgaben. Voraussetzung ist, dass Ziele, vor allem messbare Ziele, vorhanden sind. Dieser Grundsatz ist umso wichtiger, je schwieriger das Geschäft wird, also wenn sich die gewünschten Ergebnisse nicht mehr von alleine einstellen.

Haben Sie in Ihrem Unternehmen messbare Ziele? Kennen Ihre Mitarbeiter diese Ziele? Wissen Ihre Mitarbeiter, die teilweise auch Managementkollegen sind, welche Arbeitsergebnisse von ihnen erwartet werden? Arbeiten Sie und Ihre Mitarbeiter auf ein konkretes Ergebnis zu oder besetzen Sie nur Positionen? Die Schlüsselfrage ist: »Was tun Sie (alle) in Ihrer Firma?« Viele beschreiben dabei ihre Aufgaben, verknüpfen diese aber nicht mit einem konkreten Ziel. Ein Beispiel dafür wäre: »Ich bin verantwortlich für Wareneingang,

Ergebnisorientierung ist wichtig

Strategie Marketing Vertrieb Controlling Leistungsverbesserung Ergebnisorientierung Strukturierung Sanierung Krisenmanagement **Lakner** Unternehmensberatungs AG ...wir machen Erfolg!

Auf die Einstellung kommt es an!

Resultat-Orientierung

- Denken und Handeln aufs Ergebnis ausgerichtet
- Arbeit macht Freude ↔ Ergebnis macht Freude
- Pflichterfüllung und Pflichtbewusstsein
- Sinn der Arbeit
- Motivation aus Leistung und Ergebnis

Beitrag zum Unternehmenserfolg

- Position ↔ Beitrag zum Ganzen
- Voraussetzung für Kundenorientierung
- wesentliches Element unternehmerischen Denkens

Auszeichnung und Präsentation der Fahrräder sowie für 180.000 Euro Verkaufsumsatz, die ich auch erreichen werde.«

Nicht die Position definiert den Manager; sie ist nur die formale Voraussetzung dafür, etwas bewegen zu können. Der Werkstatteleiter ist nicht deswegen Manager, weil er »Leiter« heißt und drei Mitarbeiter unter sich hat, sondern weil er die Möglichkeiten hat (oder haben sollte), die Leistung seiner Abteilung den gesetzten Zielen entsprechend zu gestalten. Und damit seinen Beitrag zum Unternehmenserfolg zu leisten. Ähnlich dem Dirigenten, der seinen Musikern das Stück als Ganzes begreiflich macht und sie harmonisch ins Orchester integriert, so dass als Ergebnis ein unvergleichlicher Musikgenuss für

die Zuhörer entsteht. Wichtig ist das Bewusstsein, dass der Nutzen nie am eigenen Schreibtisch oder Arbeitsplatz entsteht, sondern immer außerhalb der Organisation, also am Markt. Die Orientierung am Beitrag für das Ganze ist die Grundlage jeder Kundenorientierung und Voraussetzung für die Entstehung von Kundennutzen und damit wesentliches Element unternehmerischen Denkens.]

H. P. Lakner

RM Kontakt:

Lakner Unternehmensberatung
Tel. 0 77 55/9 10 41
h.p.lakner@lakner.de

Zum Saisonstart - jetzt ordern!



DOWE-Haushalts-Flyer

- Mehr Erfolg durch individuelle Gestaltung
- Von der Gestaltung über den Druck bis zur Verteilung alles aus unserer Hand!



Aufkleber TOP-Preis

- Kleinmengen lieferbar
- Sonderformen ohne Aufpreis
- hochwertige Folie
- Öl- und Fettresistent

PVC-Spannbanner

Zelt-Ausstellung Die Hütte
Wandern - Trekking - Reisebedarf

Wir gestalten und produzieren für Sie Werbebanner, individuelle Beschriftungen u.v.m.