

“GROW SMARTER” MIT DEM 3+2 PRINZIP

Unternehmenserfolg „angeln“ mit Prinzipien und Erfahrungen
aus Aufbau, Transformation und Turnaround

Autor:

HORST BRAND



Jeder Unternehmer besitzt sein zukunftsicheres Wachstumssystem,
welches reichlich Freiraum für ein faszinierendes Leben schafft.

“Grow Smarter” mit dem 3+2 Prinzip

Wege zum Erfolg als Unternehmer:

- Ein Weg ist: aus Fehlern und Krisen Anderer zu lernen.
- Ein anderer Weg ist: die wichtigsten Erfolgsfaktoren wirklich zu verstehen.
- Ein weiterer Weg ist: Blaupausen zu kennen – aber individuell nutzen.

Keiner dieser Wege funktioniert für sich allein exzellent.

Das 3+2 Prinzip schon. Denn es ist aus der Erfahrung von Aufbau, Transformation und herausfordernden Turnarounds entstanden. Und aus der Erfahrung, wie starre strategische und operative Blaupausen sogar ernsthaften Schaden zufügen können.

Wie „erzeuge“ ich also Unternehmenserfolg?

Unternehmenserfolg entsteht, wenn Sinn für Unternehmenssubstanz und Verständnis für die Zusammenhänge zwischen Geschäftsfundamenten existiert. Wir bauen kein Haus ohne Fundament. Wir versuchen nicht, Fische zu fangen ohne Angel und Köder. Wir greifen keinen schweren Gegenstand mit dem kleinen Finger, sondern mit allen fünf Fingern.

Die häufigsten Ursachen für ein Scheitern liegen tatsächlich im Vernachlässigen einzelner Erfolgsfaktoren, dem Ignorieren von Zusammenhängen: Weniger erfolgreiche Unternehmer wollen „einfach“ mehr Umsatz und Kunden, haben einen überoptimistischen Blick auf ihr Portfolio und Geschäftsmodell, sehen im schlimmsten Fall das Team nur als Wirtschaftsfaktor. Sie verstehen nicht, wie Kultur und ihr eigenes Führungsverhalten die Mitarbeiter und Kunden frustrieren, eine marktorientierte Weiterentwicklung hemmen oder gar das Unternehmen gefährden.

Diese Unternehmer wollen - anstatt zu geben. Sie denken vom Umsatz her, nicht in Kunden- und Marktwert. Sie wollen den Fisch essen, beschäftigen sich aber nicht mit Angel und Köder.

Starke Unternehmer dagegen maximieren den Wert für Kunden und Markt, etablieren starkes Portfolio und Geschäftsmodell – und begeistern Top Teams für „mehr“.

Dahinter steht „+2“: ein Denken, das Wachstums-Mindset und eine agile Kultur der Neugierde fördert + mit einer authentischen und fähigen Führung, die Potenziale freisetzt.

„Das ist doch klar“.

Wirklich?

Ist dir auch klar, dass die Unternehmer-Reise zu Umsatz, Profit, Marktanteilen und hochwertigen Kunden in genau umgekehrter Richtung verläuft als gedacht?



A-Unternehmer

„Das klare Ziel ist Skalieren in Umsatz, Profit und Marktanteilen! Alles andere ist weniger wichtig.“

Wie entsteht „Traktion“ für diese Ergebnisse im Unternehmen?

Es fällt schwer, gerade als Machertyp, also als typischer Unternehmer, zu überlegen, was eine zukunftsfähige Wirkungskette ist – und, dass nicht alles mal eben mit mehr Druck zu machen ist. Wir unterschätzen dabei, was wir selbst als Anker bewegen – oder beschädigen.

Was allerdings sehr gut funktioniert, gar nicht so viel Vorbereitung kostet und sich danach jeden einzelnen Tag auszahlt, weil wir Pull-Effekte erhalten – auch wenn es dir als gestandener „Hardcore- Unternehmer“ am schwersten fällt:

- Gehe kurz „Zurück auf Los“. Stelle dich infrage.
- Verstehe Menschen - dich selbst und Andere – über Persönlichkeitstypen. Das erleichtert Kommunikation, Vertrauen, Mitarbeiterauswahl und sogar Kundenverhandlungen.
- Definiere eine Vision und Mission, die den Markt gestaltet und Menschen begeistert.
- Sei Vorbild – lebe Werte, Respekt, Bescheidenheit, Authentizität, Begeisterung.

A-Mindset

„Das hat sich gut bewährt und wir brauchen nichts anderes.“

Wie bleibt ein Unternehmen zukunftsfähig – wenn die richtigen Erfolgsrezepte der Vergangenheit der Grund für zukünftiges Scheitern sein können?

Alle Menschen haben ein Grundbedürfnis nach Sicherheit, Kontinuität aus der Vergangenheit und haben eine große Herausforderung, wenn es um Veränderung geht. Siehe auch Charlie Munger (Partner von Warren Buffet) zu „Psychology of Human Misjudgement“.

Ich lege viel Wert auf Erfahrung, Praxiswissen und gute bewährte Lösungen. Aus eigener Erfahrung weiß ich aber auch, dass nur der Wandel Zukunftssicherheit bringt. Gerade in Geschäften mit langen Zyklen ist ein Eingreifen nötig, bevor die Zahlen eine Krise ankündigen.

Dafür braucht es ein bestimmtes „Denken“ bzw. Kultur: Growth Mindset. Das hat sehr viel mit Ambition, Neugierde, Hinterfragen und Lust auf neue Perspektiven zu tun. Denn wir glauben an das Gestalten, haben Spaß an Agilität und Mut, neue Wege frühzeitig zu gehen.

Ein guter erster Schritt ist:

- Beobachte Diskussionen, Gedanken und Planungen: stehen sie für Growth Mindset?
- Warum könnte euer Unternehmen in zwei oder drei Jahren kaum noch am Markt sein?
- Wie würdet ihr euer Unternehmen gestalten, wenn ihr bei null anfangen würdet?

A-Team

„Die sollen jetzt einfach mal leisten, wofür sie bezahlt werden! Ich brauche keine People Culture.“

Wie kriege ich top Teams und was zeichnet sie aus?

Ok. Man kann die nicht einfach bestellen. Aber wir können sie „erzeugen“. Vorausgesetzt, unsere ersten beiden Schritte (Unternehmer, Mindset) sind erfolgreich. Abkürzungen schlagen fehl.

Top Teams zeichnen sich unter anderem aus durch: Fähigkeiten, Potenzial der Mitarbeiter, gemeinsame Vision und Werte, Kooperation auch in Krisenzeiten, Ergebnisorientierung und Growth Mindset.

Worauf Du achten kannst:

- People Culture heißt nicht Billardtisch, Firmenfahrrad oder andere Dinge. Sondern eine Kultur des echten Interessierens für Menschen und was Menschen treibt.
- Performance Culture kann inspirierend wirken, wenn ich Menschen aufbaue, mitnehme und für das „Next Level“ begeistere.
- Wähle Mitarbeiter nach Fähigkeiten, aber auch nach Potenzialen, Werten und Persönlichkeitstypen aus.
- Fördere nicht nur wenige ausgewählte Leute, sondern nimm die Mehrheit deiner Leute mit nach vorne. Befähige und biete eine begeisternde und marktwirksame Vision.

A-Portfolio

„Wir haben investiert. Großartiges Produkt. Aber die Kunden verstehen den Wert nicht.“

Was macht ein super schlagkräftiges Portfolio aus?

Typische Denkmuster: Handwerker stellen gute Handarbeit heraus. Produzierende Unternehmen Qualität. Tech-Firmen das Neue, am besten ein USP. Nicht falsch. Nur leider „inside-out“.

Ein schlagkräftiges Portfolio bedeutet mehr: attraktiv im Markt, erzeugt Pull, gute Preise, ermöglicht Wachstum von Umsatz, Profit, Marktanteilen. Das ist der „outside-in“ Blick.

Wie erzeuge ich diese Effekte?

Diese Überlegungen helfen:

- Hinterfrage, was der Kunde als Wert wahrnimmt und was er wirklich braucht.
- Ist dein Portfolio, dein Angebot tatsächlich so unwiderstehlich?
- Ist es eine Art Gewebe aus Werten, das andere nicht leicht replizieren können?
- Kann und will dein Team das „liefern“?

A- Kunden

„Jedes Unternehmen bekommt die Kunden, die es verdient.“

Wie gewinne und behalte ich top hochwertige Kunden? Was mache ich mit B und C Kunden?

Der Zusammenhang zwischen Vertrauen, Kundenwert und Kundenaufträgen:

- Kunden-Vertrauen entsteht aus „A-Unternehmer“, „A-Mindset“ und „A-Team“.
- Kunden-Wert entsteht aus „A-Team“ und „A-Portfolio“.
- Kunden-Aufträge entstehen aus Kunden-Vertrauen und Kunden-Wert.

Diese Fundamente für Denken und Vorgehen können dir helfen:

- Tue alles für Kunden-Wert und verdiene dabei
- Reflektiere den Langzeitwert deiner Kunden, um den Wert für den Kunden und deinen eigenen Umsatz und Profit zu optimieren
- Sei fokussiert auf A-Kunden und unterstütze sie optimal, weil du „durch ihre Augen“ schaust. Setze B-Kunden auf schlanke Betreuung. Gib C-Kunden ab.

Deine Zukunft und dein Next Level

“Neugier treibt, Ambition erreicht Ergebnisse, Begeisterung bewegt Welten.“

... Diese Überzeugung und das „3+2“ Prinzip reichen, um Unternehmenserfolg zu denken und mit allen Fingern zu greifen! Zeit, die Angel auszuwerfen ...

