

Realitäten sind prüfbar – dies gilt es immer zu berücksichtigen – vor allem auch bei Problemen.

Siegfried Wüst, 45 Jahre Berufserfahrung vom Produkt Promoter zum Geschäftsführer.

Führungskräfte Schulungen, Beratung und Coaching

Basis für Erfolge sind:

- o Konzentration auf Wichtiges u. Dringliches
- o Auch das Gesamte im Blick haben
- o Ergebnisorientierung mit Chance/Risiko
- o Stärken erkennen und ausbauen
- o Positives Denken kultivieren
- o Vertrauen bilden und erhalten
- o Auch sich weiterentwickeln
- o Authentisch sein
- o Respektvoll sein

wüst
WEITERBILDUNG
WTB



Ein Problem ist die Differenz zw. dem geplanten Sollwert und dem aktuellen Istwert Können Sie dies so stehen lassen? Nein/Ja – dann sehen Sie bitte mal weiter.

Beispiel: Wenn ein Telekommunikationskunde einen 24-Stunden-Service erwartet, dann sind schon zwei Tage schlecht, oder? Der Wurzel von Ärger und Verärgerung liegt doch immer in der **Diskrepanz zwischen Erwartungshaltung und der Realität.**

Zahlreiche Unternehmen scheitern an strategischen Herausforderungen:

- Profit erwirtschaften
- Wachstum generieren
- Kosten im Griff haben und optimieren
- Prozesse optimieren und dies mit vertretbarem Aufwand
- Führungsstrukturen und Führungsverhalten optimieren
- Kundenbegeisterung sichern (ohne Kunden geht nichts)
- Marke sein (bekannt sein und im Kundenkopf verankert sein)

Eine positive Unternehmenskultur leben ...

Wieso ist es oftmals so schwierig?

Ist es unser Problem „freier zu denken“?

Erfolge Führung

Kundenperspektive
Interne Prozessperspektive
Finanzielle Perspektive
Personal
Hier ist die Möglichkeit
Lern- u. Entwicklungsperspektive

Erfolg ist selten Zufall:
(S. Wüst)

Erfolg = Wissen + Können + Wollen + Umsetzen

Wichtig sind:
Kundenbegeisterung -
sehr gute Führungskräfte.

Leitbild
Führung
Förderung
Management
Organisation
Kompetenz
Kundenfreundlichkeit

Kunden sind das Kapital -
Mitarbeiter sind das
Eigenkapital.

Sehr gute Führungskräfte
verbessern / steigern die
Erträge um 15% bis 45%.

Nicht Grenzen bilden oder sehen -

eher auch mal über die Grenzen hinaussehen.

Probleme erkennen, vermeiden und lösen ist eine **Alltagsarbeit für Führungskräfte**. Wer hier ständig Checklisten benötigt grenzt sein Urteilsvermögen ein, da er ständig nach Hilfen sucht. Es gilt sich ein **Grundhandwerkszeug**, und **Verständnis für Zusammenhänge anzueignen**.



Leider sind viele vermeintlichen Strategen nur bedingt sinnvoll oder bedienen sich der **Berater, die nur Personalabbau als Lösung sehen**. Das ist neben einer übereilten Fusionierung oft der Anfang vom Ende. Wieso entsteht immer wieder einmal ein Einbruch? Ist es eine Frage der ungezügelter Gier oder ist es auch einer schlechten Führung geschuldet? Schlechte Führung eines Unternehmens oder einer Organisation hat wie beim Start des ersten **Dominosteines eine große Folgewirkung**.

Ich sage - gute Grundsätze sind:

- Problembeschreibung (neutral und exakt)
- Ursachenklärung (neutral und exakt)
- Lösungsfindung und – abklärung des Lösungsweges
- Kosten und Nutzen klären
- Chance und Risiko klären

Umsetzung und Erfolgskontrolle, sowie ggf. Nachjustierung

Ein fragwürdiges Beispiel zeigt sich ständig, wenn etwas gebaut wird. Straßen werden aufgerissen und es wird erst Strom reingelegt und dann zugeschüttet. Nach einiger Zeit kommen TV-Kabel und Telefonkabel rein, und es wird erneut aufgerissen und zugeschüttet. Dann kommt die Fernwärme und eventuell Wasser und es wird noch einmal aufgerissen und zugeschüttet. Muss das so sein?

Unsicherheiten im Problemlösungszyklus sind:

- Eine eingeschränkte Rationalität (emotionale Störfaktoren)
- Informationen sind nicht ausreichend
- Gegensätzliche Ziele sind noch nicht ausgeschlossen
- Wirkungsmöglichkeiten sind unbekannt
- Organisatorische Unsicherheiten

Ein Beispiel, wie schnell ein Geschäftsmodell verschwinden kann, ist der Sektor früher oftmals noch kostenpflichtigen SMS. Durch eine App wird dies nun kostenfrei angeboten, und somit wird das ursprüngliche Geschäftsmodell aufgehoben. Eine Einnahmequelle geht verloren.

Man kann auch feststellen, im Aufschwung der Wirtschaft überwiegt das Miteinander und im Abschwung das Gegeneinander, wie soll das zu einer Kontinuität gereichen? Wir starten mit Homeoffice-Möglichkeiten und wundern uns über eine mangelnde Abstimmung.

Auf der Suche nach Spitzenleistungen und einem Spitzenplatz sind unterschiedliche Wege sinnvoll und möglich!

Ein kurzfristig besseres Ranking kann da kein gutes Ziel sein. Die alten Lehrbuchweisheiten reichen auch nicht mehr. Erfahrung und Können unter Einsatz moderner Technik und Gehirnschmalz sind wichtig.

Wer hätte vor zehn Jahren an ein E-Book (bezeichnet Bücher in digitaler Form) gedacht? Wer hätte vor 30 Jahren an den Siegeszug des digitalen Telefons (oder Mobiltelefon) gedacht? Wer hätte vor 30 Jahren mal ein so fragwürdiges Image bei Banken für möglich gehalten?

Realitäten sind prüfbar – dies gilt es immer zu berücksichtigen – auch bei Problemen.

- Was ist passiert? (Situationsanalyse),
- Wie konnte es dazu kommen? (Ursachen),
- Welche Handlungsmöglichkeiten haben wir jetzt? (Optionen),
- Was muss jetzt unbedingt getan werden? (die beste Lösung für die Beteiligten),
- Wer macht was bis wann? (Verantwortung),
- Wer bezahlt oder wer leistet was? (Erledigung),

Wie wird dies künftig verbessert?

- I. **Wachstum hat Grenzen** ♦ Nur **4 von 10 Führungskräften** führen gut.
- II. Nur **3 von 10 Veränderungsprozessen** erreichen erwartete Ziele.
- III. Der **Unterschied sind die Menschen**, deren **Einstellung**, das **Betriebsklima**, **Kompetenzen** und die **Umsetzung**. Innovation ist ein Brückenschlag in Zukunft.

<p>Erfolg ist selten Zufall.</p> <p><i>„Herr Wüst ist durch seine Berufs- und Lebenserfahrung ein wirklicher Helfer um Realitäten zu erkennen und daraus die richtigen, neuen Wege anzugehen.“</i></p>		<p>Entwicklung und Qualität – hier werden bereits 70%... Produktion – Ablauf, Prozesse, Organisation und ...</p> <p>Vertrieb – Kundenbetreuung, Kundengewinnung, Marke ... Einkauf – gute Auswahl der Lieferanten, gute Disposition.</p> <p>Controlling – reale und wichtige Kennzahlen erstellen ... Buchhaltung – gute Liquiditätskontrolle.</p> <p>Personal – Qualifizierung, Auswahl, Umgang, Weiterentwicklung.</p>
<p>Neuausrichtung, sehr gute Führungskräfte,...</p>		<p>Gute Führungskräfte verbessern zu 15% bis 45%</p>