

Wissen – Vielfach unterschätzte Erfolgskomponente

Die Welt verändert sich stetig und wird zusehends komplexer. Gleichzeitig war es noch nie so einfach, sich Informationen und Fakten jeglicher Art zu beschaffen. Diese Tatsachen fordern von den heutigen Unternehmern und Führungskräften, aber auch von deren Mitarbeitern einiges ab. Stetiges Informieren, Weiterbilden, am Ball bleiben sind Grundvoraussetzungen für erfolgreiches Unternehmertum geworden. Ein Hauptfaktor, welcher den Unterschied vom Durchschnittsbetrieb zum herausragenden Unternehmen macht, ist das „umfassende Wissen“ und dessen gezielter und erfolgsversprechender Einsatz.

1 Was bedeutet „umfassendes Wissen“?

Es sei vorab festgehalten, dass es für langanhaltende Spitzenleistung nebst dem Wissen jede Menge Umsetzungskompetenz und weiterer Fähigkeiten benötigt. Wir möchten aber in diesem Beitrag ganz spezifisch die Erfolgskomponente des umfassenden Wissens beleuchten.

Etliche Studien belegen: „Leaders are always Readers“. Führungspersönlichkeiten und grosse Unternehmer waren schon immer und werden immer intensive Leser sein. Wer nun davon ausgeht, dass dies nur für Leute wie Bill Gates, Elon Musk, Henry Ford, usw. gilt, hat weit gefehlt. Man muss keinen Hochschulabschluss haben, um beim Studium eines KMU feststellen zu können, welchen Stellenwert die Aneignung von Wissen in diesem Betrieb hat.

Umfassendes Wissen beinhaltet somit sämtliche Fakten rund ums eigene Unternehmen und dessen Umfeld. Damit meine ich nicht nur das Wissen um die eigenen Stärken und fachspezifischen Fähigkeiten im operativen Geschäft. Ich spreche von Antworten auf Fragen wie: Weiss ich und jeder im Unternehmen, welches gemeinsame Ziel wir verfolgen? Welche technologischen, ökonomischen, sozialen und rechtlichen Trends beeinflussen mein Unternehmen und meine Tätigkeit in Zukunft? Was weiss ich eigentlich über meine Mitbewerber, Lieferanten und die zentralen Kundenbedürfnisse? Wie gelingt es uns nachhaltig, unseren Marktanteil zu halten oder gar auszudehnen? Wie steht es um die Marktkonformität des heutigen Geschäftsmodells? Ist meine Leistung auch in Zukunft noch gefragt?

2 Weshalb benötigt man umfassendes Wissen?

Es reicht heute nicht mehr, als Geschäftsführer der absolute Fachspezialist und somit sein eigener bester Mitarbeiter zu sein. Allerdings ist es heutzutage auch kaum mehr möglich, alles selbst zu wissen und sämtliche Fähigkeiten selbst zu besitzen. Ein Dilemma, welches nicht so einfach zu lösen ist.

Die Praxis zeigt, dass über sämtliche Branchen hinweg jene Unternehmen erfolgreicher sind, welche über ein breit abgestütztes, vertieftes Wissen verfügen. Wissen und Fähigkeiten sind zu Schlüsselkomponenten für den Erfolg geworden. Noch nicht überzeugt? Schauen Sie sich ein, zwei Ihrer direktesten und stärksten Mitbewerber an. Was können sie besser? Worin sind sie überlegen? Wahrscheinlich stossen Sie nun auf Punkte wie: Der Mitbewerber hat mehr finanzielle Mittel, das bessere Produkte, die besseren Fachkräfte, eine effizientere Organisation, die besseren Einkaufskonditionen, das überzeugendere Marketingkonzept, stärkere Verkäufer, mehr Innovation, etc. Aber wieso ist dem so? Aufgrund von Einschätzungen und mit gezieltem Wissen haben diese Unternehmen reagiert und entsprechend investiert. In der Defensive hat man nun zwei Möglichkeiten: Entweder stellt man sich der Situation proaktiv oder aber wartet ab. Beides ist möglich, aber auf die zweite Option zu setzen scheint mir nicht der richtige Ansatz zu sein.

3 Aneignung von Wissen trotz knapper Ressourcen?

Die Gefahr besteht, dass ich nun vereinzelt mit der Aussage konfrontiert werde: „Ist mir alles klar, nur habe ich schlicht keine Zeit, mir zusätzliches Wissen anzueignen.“ Die Gründe, die den einen oder andern zu einer solchen Aussage zwingen, sind vielschichtig. Es ist mir somit ein Bedürfnis, hier ein paar Möglichkeiten aufzuzeigen, welche es trotz knapper Ressourcen erlauben, sich zusätzliches Wissen anzueignen. Ich habe die Ideen in „unternehmensspezifisches Wissen“ und „persönliches Wissen“ unterteilt. Ersteres zielt darauf ab, sich mehr Wissen im eigenen Unternehmen und bezüglich dessen Umfeld zu verschaffen. Der zweite Punkt erläutert die Möglichkeiten, sich persönlich vertieftes Wissen anzueignen.

3.1 Unternehmensspezifisches Wissen

Eigene Mitarbeiter

Ein Unternehmen, dessen Kopf das einzig denkende Organ ist, ist äusserst schlecht aufgestellt. Somit sollte darauf geachtet werden, das Wissen auf möglichst viele Köpfe zu verteilen. Der Ausfall des Geschäftsführers darf nicht zum Stillstand der geschäftlichen Aktivitäten führen. Gleichzeitig ist ein guter Mix aus alt eingesessenen und neuen Mitarbeitern anzustreben. Die Älteren sorgen für die Stabilität und Kontinuität, während neues Personal für neue Ideen und Inputs sorgt.

ERP-System

Die Zeiten von nicht vernetzten Insellösungen im Informatikbereich sind vorbei. Die Zeiterfassung ist heute mit der Nachkalkulation für Aufträge verbunden. Die Lagerbewirtschaftung ist mit der Finanzbuchhaltung gekoppelt. Der Verkauf füttert und bedient das CRM System, in dem kundenspezifische Daten und anstehende Aufgaben festgehalten werden. Auch die Erstellung von Offerten und Rechnungen finden im gleichen System statt. Kurz: Ein einfaches ERP-System ist heute durchaus finanzierbar, spart Zeit, erhöht die Transparenz, ermöglicht exakte Auswertungen per Knopfdruck und kann ohne Zusatzaufwand gegenüber Insellösungen geführt werden.

Vernetzung (Networking)

Wenn wir hierzulande eines genug haben, sind es Möglichkeiten, sich über organisierte Anlässe und Unternehmer-Clubs zu vernetzen. Schwieriger ist das Finden der geeignetsten Plattform. Veranstaltungen und Events finden vielfach über Mittag oder am Abend statt. Der Besuch solcher Anlässe lohnt sich aber nicht nur für die Akquise. Auch für den Austausch mit Gleichgesinnten und Spezialisten bieten sich diese Veranstaltungen an.

Kooperationen und Partnerschaften

Warum immer alles alleine bewältigen. Wahrscheinlich gibt es für jede Tätigkeit einen Spezialisten. Vor allem im Hinblick auf einen tiefen Fixkostenblock sind Kooperationen und Partnerschaften in Betracht zu ziehen. So zahlt man zwar pro Arbeitsstunde etwas mehr, jedoch fallen auch nur dann Kosten an, wenn man Leistungen in Anspruch nimmt. Durch Kooperationen kauft man gezielt Wissen ein und verringert dadurch das eigene Risiko.

Experten / Spezialisten

Für gewisse Themen oder Projekte lohnt sich allenfalls der Beizug von Profis. Diese sind zwar nach getaner Arbeit in den meisten Fällen wieder weg, dafür darf man aber eine effiziente und effektive Abwicklung des Auftrags erwarten. Längerfristig auf Expertenwissen zuzugreifen, hat sich in unserer KMU-Landschaft ebenfalls bewährt. Dazu bieten sich Möglichkeiten an, wie die heterogene Erweiterung des Verwaltungsrates, die Gründung eines Beirates oder je nach Situation ein Interim Management oder Coaching.

3.2 Persönliches Wissen

Kurse

Solange ein Unternehmen noch auf die vollumfängliche Mithilfe des Geschäftsführers angewiesen ist, dürfte sein Besuch einer breiten und zeitintensiven Aus-/Weiterbildung im Sinne eines Studiums relativ schwierig sein. Kurse und Seminare sind eine interessante Alternative. Durch den Besuch wird man zwar nicht zwingend zum Spezialisten, dafür kann man den Stoffinhalt aber sehr gezielt wählen und sich ein Grundwissen dort aneignen, wo man es als notwendig erachtet.

Lesen

Das Angebot an guter, themenorientierter Literatur ist unerschöpflich: Bestsellers von Experten, Fachzeitschriften, Dokumentationen, etc. Lesen ist aber eine Disziplinfrage. Ich bin jedoch überzeugt, dass es jedem noch so engagierten Menschen gelingen würde, 15 Minuten pro Tag in bildende Literatur zu investieren. 365 Tage/Jahr mal 15 Minuten ergeben rund 90 Stunden lesen im Jahr. Wenn wir davon ausgehen, dass ein Leser 3 Minuten pro Seite benötigt, ergibt dies 1'800 Seiten was wiederum in etwa 10 Büchern entspricht.

Audioprogramme und CDs

Und hier noch ein kleiner Tipp, den ich persönlich ebenfalls gerne praktiziere, da ich viel mit dem Auto oder dem ÖV unterwegs bin. Die meisten Handy Abos beinhalten heute kostenlosen Zugang zum Internet, und damit z.B. zu YouTube. Das Internet ist voll von gratis Videos und Audioaufnahmen zu spezifischen Themen. Der durchschnittliche Schweizer ist pro Jahr rund 25'000km unterwegs. Gehen wir davon aus, dass er sich im Schnitt mit 50km/h bewegt und dies grösstenteils alleine, ergibt sich die Möglichkeit, bis zu 500 Stunden pro Jahr Audios zu konsumieren. Alles themenspezifisch und auf die persönlichen Bedürfnisse zugeschnitten.

4 Wie kann ich Sie unterstützen?

In meinem täglichen Arbeiten mit KMU treffe ich vor allem 2 Herausforderungen in Bezug auf Wissen an:

- Fehlendes oder minimales Wissen in spezifischen Bereichen des Unternehmens
- Das Wissen ist bei einer oder einigen wenigen Schlüsselpersonen gebündelt.

Als Sparring-Partner für Inhaber, Verwaltungsräte und Geschäftsführer gehe ich diesen Schwächen jeweils nach und Sorge dafür, dass fehlendes Wissen nachhaltig ergänzt und zentralisiertes Wissen breiter abgestützt wird. Je nach Situation kann ich zusätzlich auch auf Literatur und Audios verweisen, welche sich in der Praxis bewährt haben.

Gerne unterstütze ich auch Sie direkt in Ihrem Betrieb – in enger Zusammenarbeit mit Ihnen, Ihrer Führungscrew und Ihren Mitarbeitern.

Für ein Erstgespräch, verbunden mit einer Beurteilung Ihrer Situation und einem persönlichen Vorschlag bezüglich weiterem Vorgehen stehe ich Ihnen gerne und natürlich kostenlos zur Verfügung.

von Gunten Executive Partner AG
Böhlstrasse 17
9300 Wittenbach

www.vongunten-partner.ch
info@vongunten-partner.ch
+41 79 755 28 54