

Unternehmenserfolg auch in schwierigen Zeiten sichern

H. Möbus, Groß Düben

Der Erfolg hat viele Väter – und der Misserfolg oft nicht nur eine Ursache. Zu dieser Feststellung gelangt man unweigerlich, wenn man Erfolge und Misserfolge kleiner und großer Firmen vorurteilslos analysiert. In Zeiten schwächelnder Konjunktur macht sich zuweilen Ratlosigkeit breit. Schuldzuweisungen auf politischer Ebene und praxisfremde Empfehlungen selbsternannter Marketing-Gurus helfen dem Handwerker wenig. Was aber kann der Einzelne in wirtschaftlich schweren Zeiten tun? Im Folgenden werden hierzu einige Denkanstöße gegeben.

Zum Überleben gibt es keine erstrebenswerte Alternative

Mehr denn je ist der Einzelne herausgefordert, das Überleben seiner Firma in den Mittelpunkt aller Überlegungen zu stellen. Die Erkenntnis, dass es zum Erfolg, wie groß oder wie klein er auch sein mag, keine Alternative gibt, darf aber nicht in einer Untätigkeit des Schreckens münden, sondern sollte den Willen und die Kreativität des Einzelnen herausfordern. Er muss SEINEN Weg zur Lösung dieser Probleme finden. Denn einen Weg für alle wird es sicher nicht geben. Diese an sich außerordentlich schmerzhafteste Erkenntnis ist nötig und muss in ihrer weitreichenden Konsequenz vom Einzelnen verstanden werden, will man für sich und nur für sich tragfähige Lösungsansätze daraus ableiten. Hat man diesen ersten Schritt der Erkenntnis getan, muss man darauf aufbauend Ursachen für Erfolge und Misserfolge suchen.

Erfolge täglich organisieren

Was unterscheidet nun erfolgreiche Firmen von weniger erfolgreichen? Eigentlich beginnt es schon bei der Person des Firmenchefs.

Erfolge stellen sich dort und nur dort ein, wo permanent mit unbeugsamen Willen ergebnisorientiert gearbeitet wird. Die Grundhaltung, dass der Arbeitstag dann zu Ende ist, wenn das arbeitstägliche Ziel, das man sich selbst gestellt hat, erreicht wurde, ist der nächste und ein tagtäglich nachprüfbarer Schritt zum Erfolg für jeden Firmenchef und für jeden Mitarbeiter. Denn der Erfolg des einzelnen Tages ist Voraussetzung für den Erfolg der Woche, des Monats und letztlich des Jahres.

Autor

Dr.-Ing. Horst Möbus ist tätig als EDV- und Unternehmensberater in Groß Düben.

Eigenes Zahlenwerk vorausschauend interpretieren

Das Instrumentarium der Kosten- und Leistungsrechnung kann dabei ein hilfreiches Werkzeug sein. Sich aber allein auf die Zahlen zu verlassen, kann zu völlig falschen Schlussfolgerungen führen. Abgesehen davon, dass (vor allem finanzielle) Erfolge und Misserfolge wegen des zeitlichen Abstandes zwischen der Akquisition

eines Auftrages, dessen Realisierung und dem Fließen des Rechnungsbetrages nicht zum Entstehungszeitpunkt, sondern erst meist sehr lange danach sichtbar werden, können insbesondere einzelne aus dem Zusammenhang herausgerissene Zahlen zu völlig falschen Schlüssen verleiten.

Viel wichtiger als die Zahlen an sich, sind die Fülle der unstrukturierten Informationen, die sich um diese Zahlen gruppieren lassen, sowie die Schlussfolgerungen, die sich aus dem Kontext der Zahlen zueinander (etwa Gewinn und Auftragsvorlauf) ableiten lassen.

Dabei ist es nicht nur wichtig, Zahlen zeitpunktorientiert zu analysieren, sondern es ist viel wichtiger, Zeitreihen und damit Entwicklungen im Auge zu haben, um aus abgelaufenen Perioden Erkenntnisse zur Entwicklung in künftige Perioden zu gewinnen.

Existenz in verschiedenen Zeiträumen sichern

Wenn man also feststellt, dass sich bei nahezu konstantem Gewinn der Auftragsvorlauf deutlich verschlechtert hat, kann es

GEBÄUDEMANAGEMENT

Wandel bei Investitionen in Immobilien

Eine von der Arbeitsgemeinschaft Technische Generalunternehmer im ZVEI vorgelegte Studie diagnostiziert einen Wandel bei der Entscheidungsfindung von Immobilieninvestitionen. Die Betriebskosten und damit die Nachhaltigkeit von Baumaßnahmen rücken stärker in den Vordergrund.

Befragt man Unternehmer, die in Immobilien investieren und/oder diese selbst nutzen, danach, welche Kriterien sie für zukünftige Investmententscheidungen als bedeutsam ansehen, so sind sich 60 Prozent der Befragten einig: Die Lebenszykluskosten eines Gebäudes werden ebenso wie das energiesparende Bauen die Entscheidungen bei Immobilien-Investitionen stark beeinflussen.

Daneben erlangt der Einsatz von innovativer Technik wie der Informations- und Kommunikationstechnologie eine wichtige Bedeutung. Noch rangieren diese Themen bei denselben Unternehmern eher im Mittelfeld des Interesses.

Um diese und andere Trends bei Investment-Entscheidungen zu ermitteln, ließ die Arbeitsgemeinschaft Technische Generalunternehmer (tgu) im Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V. (ZVEI), Frankfurt am Main, von einem unabhängigen Marktforschungsinstitut eine bundesweite Umfrage durchführen. Demnach wird auch die Nutzungsflexibilität eines Gebäudes ein wichtiges Zukunftsthema

sein. Bei einem zunehmenden Trend zu häufigeren Nutzerwechseln müssen nach Einschätzung der Befragten die erhöhten Anforderungen an die Gebäude bereits in der frühen Phase der Investitionsentscheidung Berücksichtigung finden. Da diese Themen schon zu Beginn der Planungsphase von Immobilien-Entscheidungen diskutiert werden müssen und sehr beratungsintensiv sind, sehen sich die Technischen Generalunternehmer gefordert: Mit ihrem speziellen Know-how und ihrer Beratungskompetenz können sie einen entscheidenden Beitrag zur Steigerung der Rentabilität von Immobilien leisten.

In der Arbeitsgemeinschaft Technische Generalunternehmer (tgu) im ZVEI haben sich die marktführenden Unternehmen der technischen Gebäudeausrüstung zusammengeschlossen.

Dazu zählen folgende Unternehmen: ABB Gebäudetechnik AG, GAH Anlagentechnik AG, Krantz-TKT GmbH, TESSAG Rheinelektra Technik GmbH, ROM Rud. Otto Meyer GmbH & Co. KG und Siemens Gebäudetechnik GmbH & Co. oHG.