



Ein Gratis Service von WIETASCH & Partner – Impulse für Führungskräfte – News-Letter Nr. 6/2008



Haben Sie schon das richtige Weihnachtsgeschenk für Sie selbst und andere?

Hier unser Literaturtipp für die besinnliche Zeit: „**Mach endlich was Du willst!**“ von **Walter Zimmermann** – erschienen im Campus-Verlag - damit Sie auch für das neue Jahr anderen aus der „Opferrolle“ helfen und vielleicht auch ein bisschen sich selbst.

„Krise als Chance – Möglichkeit oder Scharlatanerie?“

Sehr geehrte Damen und Herren,

von vielen politischen und wirtschaftlichen Meinungsbildnern hören wir – fast wie aus einem Beziehungsratgeber „**Krise ist eine Chance**“. Was heißt das nun für Sie in Ihrer Führungsverantwortung? Welche Instrumente und Methoden gibt es, mit denen man die **Chancen in der Krise birgt und meistert?**

Viele **Marktführer sehen den Auslöser ihres nachhaltigen Erfolgs in der EKS®** (der Engpass-konzentrierten Strategie), z.B. Kärcher, Logitech, Kieser Training und Würth. Ähnlich wie die Akupunktur setzt diese Methode bei wenigen aber entscheidenden Punkten an: wirksam Defizite abbauen, Stärken verstärken – konsequente Orientierung am Kundennutzen.

Wie wir wissen, kommen die meisten Ideen und Verbesserungsvorschläge nicht aus der Fülle oder aus der Komfort-Zone heraus, sondern aus der Krise, aus dem Engpass. Schon der Volksmund sagt: **Not macht erfinderisch!**

Krisen zu meistern und die damit verbundenen Chancen zu nutzen, ist eines der Merkmale von Menschen, die von anderen als Leader angesehen werden (im Norddeutschen unterscheiden wir zwischen **Schön- und Schlechtwettermatrosen – d.h. Ruhe bewahren im Sturm**). Das kann jedoch nur, **wer sich darauf vorbereitet hat**, oder wer schon einmal aus einem „Sturm“ gelernt hat.

Wo andere nur noch Schwierigkeiten sehen, vermögen echte Leader jedoch die günstigen Möglichkeiten wahrzunehmen. Sie haben sich selbst und ihre Unternehmen darauf vorbereitet, die Chancen zu nutzen, die Krise im positiven Sinne zu meistern.

Mentale Vorbereitung

In vielen Planspielen oder auch in Strategie-Meetings geben wir Raum für „**Worst Case-Szenarien**“, im Sport nennt man diese Methode „vorwegnehmende Bewegungsvorstellung“. Diese immer und immer wiederholte Methode gibt den Personen, die sie anwenden, die innere Ruhe, wenn sie Hochleistung unter Stress erbringen müssen und wenn es auf konkrete Leistung ankommt.

Gegenteilige Denkansätze

Die meisten Menschen schließen sich der Mehrheit an. Für Unternehmer und Führungskräfte ist das gefährlich. Meist ist die Meinung der Mehrheit nicht richtig. Historisch waren es einzelne, die die Fehler in den Mehrheitsmeinungen entdeckten. Auch erfolgreiche Unternehmer müssen gegen den Strom schwimmen. **Top-Manager müssen die Kraft haben, sich vom Mainstream zu lösen**, diese Position von einem anderen Blickwinkel aus kritisch zu prüfen und unter Umständen dagegen zu handeln.

Reaktionen ändern und flexibel reagieren

Keine Krise verläuft wie eine andere. Konjunkturelle Rezessionen, wachsende Wirtschaft mit moderater Inflation, Abstürze der New Economy, all dies haben Führungskräfte von heute schon erlebt. Die jetzige Krise –eine schrumpfende Wirtschaft mit sinkenden Preisen hat sich weltweit in den 30ziger Jahren des letzten Jahrhunderts abgespielt. Viele aktive Manager – oder besser gesagt wir alle -haben dies bisher noch nicht erlebt.

Die sinkenden Preise, gestartet im Immobilien-Sektor und damit teilweise die Zahlungsunfähigkeit der Hypotheken-Schuldner, hat nun auch die Preise der Edelmetalle (mit Ausnahme von Gold) erreicht. Problem sind nicht die sinkenden Preise, sondern die nicht zurückzahlbaren Schulden. Im Unternehmenskontext heißt dies: **Ihr Unternehmen ist solange erfolgreich, solange die Kosten schneller sinken als die Preise**. Dieses zu garantieren, ist Aufgabe der Leader in einer Krise. Sich selbst und die Organisation darauf vorzubereiten, ist die große Aufgabe und Herausforderung an die Manager und Leader.

Anstatt etwas vorherzusagen sollten die Verantwortlichen **Hypothesen aufstellen**: was wäre wenn – wie sind wir ausgestattet wenn ein „Wetterumschwung“ kommt. Meistens hält die Wettervorhersage, wenn ich aber konträr denke bin ich vorbereitet, wenn das Gewitter kommt. D.h. wenn ich mir etwas zu viel Gedanken gemacht habe, gehöre ich zu den Wenigen, die „gewappnet“ sind. Diese Methode ist völlig risikofrei.

Positives, klares Denken statt Panik und Pessimismus.

Mit positiv Denken meinen wir nicht Scharlatanerie. Ob in Krisen generell auch Chancen stecken kann man nicht wissen. Falls aber Chancen bestehen, kann nur der sie finden, **der auch nach ihnen sucht, weil er aufgeschlossen ist und positiv denkt**.

Um diese Chancen in der Krise zu entdecken, muss man die Krise vorher analysiert und sich mental darauf vorbereitet haben. Niemals kann man so günstig kaufen, wie am Tiefpunkt der Deflation, wenn alle nur noch verkaufen wollen.

Die richtige Unternehmens-Politik

Richtige Unternehmenspolitik begründet Führerschaft in **zweifacher Weise**. Erstens als Führerschaft des Unternehmens im Sinne von **Markt-, Qualitäts- und Kosten-Führerschaft**. Aber auch Leadership von Personen hat ihren Ursprung in richtiger Politik. Nicht weil jemand ein Leader ist, verfolgt er die richtige Politik, sondern umgekehrt, weil er eine **richtige Politik verfolgt, wird er als Leader wahrgenommen**.

(Fredmund Malik, 2008)

Mit diesen Zeilen möchten wir Ihnen einen kleinen **Denkanstoß** in Zeiten wie diesen geben.

Unsere Buch-Empfehlung „Mach endlich, was Du willst“ von **Walter Zimmermann** versetzt Sie sicherlich in eine „aufgerüttelte“ Stimmung und hilft Ihnen, **beherzt die Ziele für 2009 anzugehen**.

Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie, Mitarbeitern und Teams einen erfüllenden Jahresrückblick, schöne, geruhsame Weihnachtstage und einen glücklichen Start in das Jahr 2009

Viel Glück, Gesundheit und Erfolg!.

**Barbara Wietasch und das
WIETASCH & Partner-Team**
www.kundenerfolg.net

PS: Schenken macht Spaß und ist einer der wichtigsten Motivatoren. Wie wäre es, wenn Sie diesen News-Letter einem Freund oder einem Mitarbeiter bzw. Kollegen weiterempfehlen würden? Wir und bestimmt auch Sie oder er würden sich freuen. Schreiben Sie einfach eine e-mail an barbara.wietasch@aon.at mit den Adressen, die Sie überraschen möchten.

Falls Sie diesen News-Letter nicht mehr abonnieren möchten, schreiben Sie uns bitte auch diesbezüglich eine e-mail, wir werden dann unsere Datenbank entsprechend ändern.

Wenn Sie **Anregungen, Kritik oder Lob** haben, schreiben Sie uns dies bitte auch. Wir freuen uns über jede Nachricht.