

# Gefährdete IT-Unternehmen – die fünf Frühwarnzeichen

Wir erleben gerade den grössten Wandel, den die Menschheit je erlebt hat. Nie war es für Unternehmer und Führungskräfte wichtiger, die Zeichen der Zeit (richtig) zu erkennen und entsprechend beherzt zu handeln. Ich zeige fünf Frühwarnzeichen, die aufdecken, dass Ihr Unternehmen gefährdet ist und handeln muss.

8 von 10 KMUs\* sagen, dass sie den Wettbewerbsdruck heute stärker spüren als in den vergangenen Jahren. 9 von 10 KMUs\* glauben, dass ihr bestehendes Geschäftsmodell in den nächsten Jahren nicht mehr funktionieren werde. Es ist jetzt angezeigt, zu handeln. Diese fünf Frühwarnzeichen sollten bei Ihnen Alarmglocken klingeln lassen.

## 1. (Zu) Lange keine grösseren Veränderungen

Die meisten bilden sich ein, veränderungsfähig zu sein. Die Veränderungsfähigkeit des eigenen Unternehmens wird fast immer massiv überschätzt. Unternehmen, die seit Längerem keine grösseren, wirklich namhaften Veränderungen umgesetzt haben, sind fast immer nur sehr schwer wandlungsfähig. Mehr dazu lesen Sie in der IT-Markt-Ausgabe 09/2017. Denn Veränderungsfähigkeit muss und kann trainiert werden. Beginnen Sie dies mit dem systematischen Entwickeln der Kernthemen Vision, Mission, Werte und Führungsgrundsätze. Bauen Sie diesen so wichtigen Erfolgsfaktor konsequent auf.

## 2. Schwierige Mitarbeiterrekrutierung

«Wie schwerwiegend uns der Fachkräftemangel doch trifft!» höre ich fast täglich von IT-Resellern, IT-Dienstleistern und Systemintegratoren. Dabei ist der Fachkräftemangel schlicht ein Märchen! Denn Unternehmen, die nur schwer richtig gute neue Mitarbeitende finden, haben ein Attraktivitätsmangel. Solche Unternehmen haben eine unklare oder zu wenig attraktive Positionierung, um sehr gute Fachkräfte zu finden. Mehr dazu lesen Sie in der IT-Markt-Ausgabe 11/2017. Sie brauchen eine inspirierende, anziehende Vision, basierend auf einer sinnstiftenden, klaren Mission. Positionieren Sie Ihr Unternehmen messerscharf und klar. Von da an werden Sie neue Mitarbeitende geradezu anziehen – und neue Kunden ebenso.

## 3. Noch immer als Reseller unterwegs

Bisher war Ihr Unternehmen möglicherweise für Ihre Kunden beinahe unverzichtbar. Unterschätzen Sie aber keinesfalls den immensen Einfluss der immer schneller voranschreitenden Digitalisierung und Internationalisierung. Für Endkunden wird es immer einfacher, mit den Herstellern in Verbindung zu treten und direkt(er) zu be-

schaffen. Je mehr ein Unternehmen in der Handelskette als Reseller agiert, desto schwieriger wird es. Wenn Sie handeln und das Geschäftsmodell Ihres Unternehmens entsprechend weiterentwickeln, werden Sie auch zu den künftigen Gewinnern gehören. Zielen Sie darauf ab, einen unersetzbaren Mehrwert zu bieten, für den man Ihr Unternehmen auch in fünf Jahren noch brauchen wird.

## 4. Lange Entscheidungswege

Bei vielen Unternehmen hören wir zu Beginn unserer Zusammenarbeit: «Wenn wir etwas umsetzen, dann machen wir es richtig gut.» Dem könnte man nichts entgegen, wenn da nicht der Faktor Zeit wäre. Wer perfekte Lösungen anstrebt, verliert viel wertvolle Zeit. Ihre Mitarbeitenden erkennen schnell, wenn eine Umsetzung (zu) lange dauern wird. Darum halten Sie das Momentum hoch. Und laufen Entscheidungen durch zu viele Hände, werden sie immer zu verwässerten Kompromissen. Nur damit werden Sie mit Ihrem Unternehmen keine (wirklich) neuen Wege gehen und sich nicht ausreichend für die Zukunft wappnen.

## 5. Auf dem Erfolg ausruhen

Viele Unternehmen haben sich mit ihren Lieferanten eingesperrt und wechselten diese nur selten. Das ging auch bisher oft gut, über Jahre und Jahrzehnte hinweg. Seitdem der Wandel in unserer Wirtschaft innert weniger Jahre enorm stark zunahm und immens beschleunigte, ändert sich vieles, das bislang stets unverändert blieb. Ganz neue Wettbewerber drängen in die Märkte. Zudem verschwinden die bisherigen Hürden für einen Wechsel immer mehr. Darum richten Sie das Geschäftsmodell Ihres Unternehmens ja nicht nur auf der Sicherung Ihres Geschäftserfolges mittels «alles immer noch etwas besser machen» aus. Mehr dazu in der IT-Markt-Ausgabe 06/2017.

*«Der Erfolg der Vergangenheit ist der grösste Feind der strategischen Unternehmensführung – und damit der grösste Feind einer erfolgreichen Zukunft.»*

Darum starten Sie besser heute als morgen!

\*Quellen: KMU-Studien von Switzerland Global Enterprise, 2017; Swissmem, 2016

## DER AUTOR



Raphael Ledergerber ist Betriebsökonom FH und hat über 18 Jahre Erfahrung in leitenden Positionen in den Bereichen Strategie, Innovation, Change-Management, Marketing, Verkauf sowie Produkt- und Preismanagement. Unter anderem war er Business-Unit-Leiter beim IT-Distributor Also und baute in dieser Funktion einen neuen Geschäftsbereich für Services auf. Heute ist er Inhaber von Ledergerber & Partner sowie Verwaltungsrat und Beirat verschiedener KMUs und Organisationen. Er unterstützt als Sparringspartner, Projektleiter oder Berater Firmen bei der Entwicklung und Umsetzung von Strategien. Zu seinen Kunden gehören unter anderem IT-Fachhändler, IT-Dienstleister, Systemintegratoren und Softwarehersteller.

[www.ledergerber-partner.ch](http://www.ledergerber-partner.ch)

Raphael Ledergerber schreibt in seiner Serie im «IT-Markt» über betriebswirtschaftliche Themen.