

Drei Stellhebel für Ihre erfolgreiche Business-Transformation

Alle reden über Business-Transformation, aber (zu) viele auch irreführend. Denn die tatsächlich erfolgreichen Geschäftstransformationen zeigen, dass man dabei eben nicht, wie so oft behauptet, dafür primär die neuen digitalen Möglichkeiten erschliessen muss. Ich zeige die drei tatsächlichen Stellhebel zur erfolgreichen Geschäftstransformation von KMU.



Wie halten Sie es mit der Geschäftstransformation Ihres Unternehmens? Wo stehen Sie mit dem Veränderungsprozess? Wie veränderungsfähig schätzen Sie Ihr Unternehmen ein? Aber Achtung bei Selbsteinschätzungen: Viele Führungskräfte überschätzen die Veränderungsfähigkeit enorm.

Kurz-Check: Analyse Ihrer Business-Transformation

Überprüfen Sie anhand der drei Ebenen, wie es um die Geschäftstransformation Ihres Unternehmens steht:

Neue Wachstumfelder: Wie erfolgreich haben Sie in den letzten drei Jahren neue Produkte und Services am Markt lanciert, neue Märkte erschlossen und neue Geschäftsmodelle entwickelt? Wie viel Prozent Ihres Umsatzes und Gewinns erwirtschaften Sie mit diesen neuen Bereichen?

Anpassung des Kerngeschäfts: Wie haben Sie Ihr traditionelles Kerngeschäft den neuen, veränderten Marktgegebenheiten effektiv angepasst? Haben Sie dabei das Kerngeschäft Ihres Unternehmens in den Köpfen und Herzen Ihrer Wunschkunden auch tatsächlich repositioniert?

Profitabilitätssteigerung: Wie entwickelte sich der Gewinn Ihres Unterneh-

mens? Haben Sie die Profitabilität in den vergangenen drei Jahren signifikant steigern können?

Klar, dass es alles andere als einfach ist, zwischen Ihrem Tagesgeschäft und Ihrer strategischen Unternehmensentwicklung zu balancieren. Erfolgreiche KMU, die dies schaffen, haben stets drei Gemeinsamkeiten:

1. Sie brauchen eine sinnstiftende Mission und eine inspirierende Vision

Warum gibt es Ihr Unternehmen – was ist der Zweck? Wohin wollen Sie in den nächsten Jahren? Haben Sie diese Kernfragen Ihrer unternehmerischen Existenzberechtigung systematisch erarbeitet und sinnstiftend und inspirierend ausformuliert? Erst der Fokus Ihres gesamten Unternehmens auf eine richtig gute Mission und Vision legt den Grundstein für Ihren unternehmerischen Erfolg von morgen.

2. Sie brauchen eine weiterentwickelte Unternehmenskultur

Wie sehr wird bei Ihnen eine Unternehmenskultur gelebt, in der immer wieder Teile der Vergangenheit bewusst hinter

sich gelassen werden? Es braucht den Mut, Neues anzupacken, und um dies erst möglich machen zu können, sich von geliebttem Bestehendem zu trennen. Diese Werte müssen von Ihnen und Ihrem Führungsteam vorgelebt und von allen Mitarbeitenden aktiv eingefordert werden.

3. Sie müssen Ihre Kernkompetenzen ausbauen, um neue Wachstumfelder zu erschliessen

Was sind die Kernkompetenzen Ihres Unternehmens: Know-how, Fähigkeiten und Ressourcen, die erstens einen hohen Kundenwert und echte Wettbewerbsvorteile bringen sowie zweitens nicht ohne Weiteres imitierbar sind? Wie erschliessen Sie damit systematisch und konsequent neue Wachstumfelder?

Täglich sehe ich, wie wichtig es gerade für Industrie-KMU und Ingenieurunternehmen ist, sich den neuen, veränderten Gegebenheiten anzupassen. Wo stehen Sie mit Ihrer Business-Transformation? Was hat bereits funktioniert, was noch nicht? Welche Herausforderungen im Veränderungsprozess müssen Sie noch bewältigen? ■

Der Autor

Raphael Ledergerber ist Betriebsökonom FH und hat über 20 Jahre Erfahrung in den Bereichen Führung, Strategie, Innovation, Change-Management, Marketing und Verkauf. Unter anderem war er bei Hilti im Management und baute in dieser Funktion das Service-Business auf. Heute ist er Inhaber von Ledergerber & Partner und externer Verwaltungsrat verschiedener KMU und Organisationen. Er unterstützt als Sparringspartner, Coach und Berater Firmen bei der Entwicklung und Umsetzung von Strategien sowie als Führungcoach. Zu seinen Kunden gehören unter anderen MEM-Industrieunternehmen, Ingenieurunternehmen und Architekturbüros.



► www.ledergerber-partner.ch