

Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER



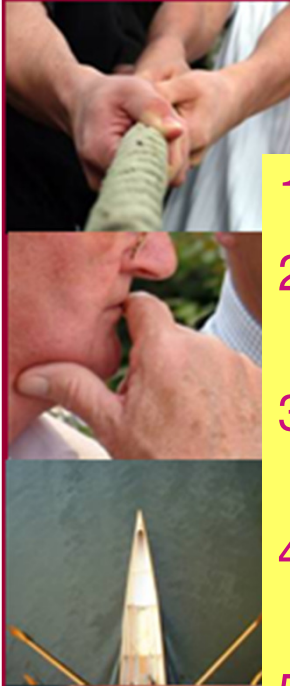
Wer sich auf den Aufschwung  
verlässt, hat schon verloren

10 Thesen für den zukünftigen  
Unternehmens-Erfolg

Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER

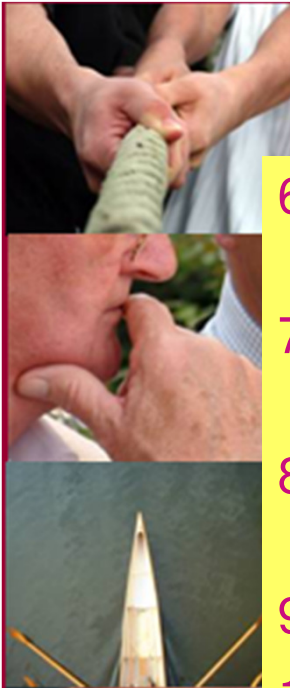


1. Die Konjunktur ist keine kalkulierbare Größe
2. Gute Unternehmen koppeln sich von der Branchenkonjunktur ab
3. Die Einstellung macht´s, denn unsere Gedanken schaffen Realitäten
4. Analysieren Sie die Zukunftsfiness Ihres Unternehmens
5. Haben Sie den Mut zu einer eindeutigen Positionierung

Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER



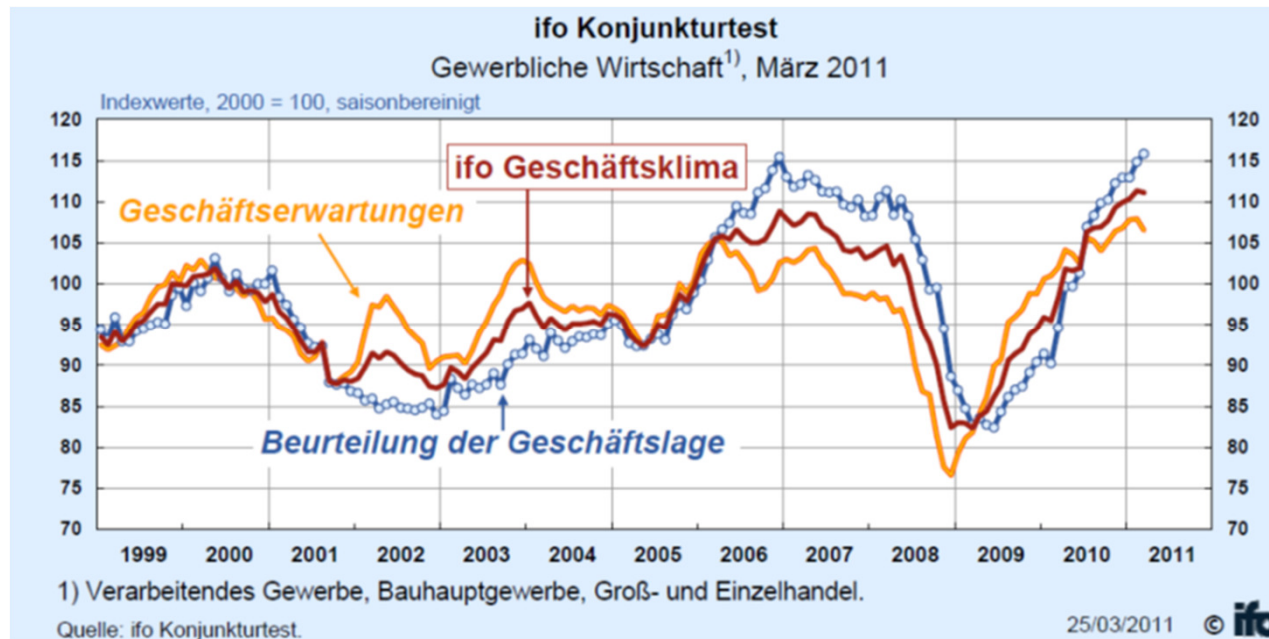
6. Entwerfen Sie ein klares Bild von der Zukunft Ihres Unternehmen
7. Innovation und Service machen den Unterschied
8. Steigen Sie in einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess ein
9. Die Produktivität bringt den Gewinn
10. Werden Sie zum Beziehungsmanager

Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

## Die Konjunktur ist nicht kalkulierbar

*causult*

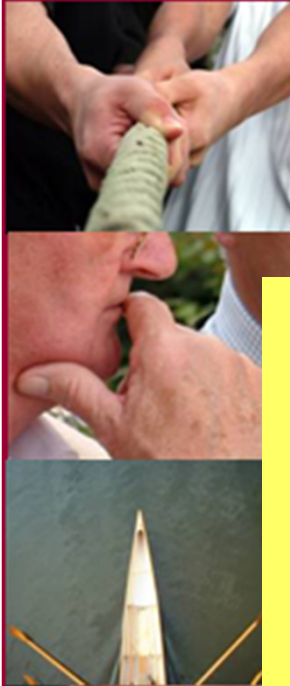
UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER



Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER

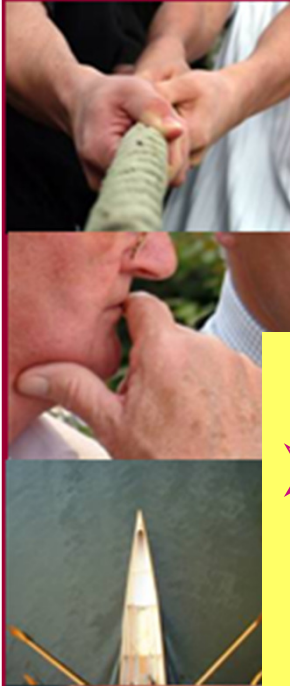


Viele Unternehmer befassen sich zu viel mit den Dingen, die sie nicht ändern können, damit sie sich nicht mit den Dingen befassen müssen, die sie ändern könnten.

Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER



➤ Gute Unternehmen koppeln sich von der Branchenkonjunktur ab

Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

## Die mentale Einstellung

*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER

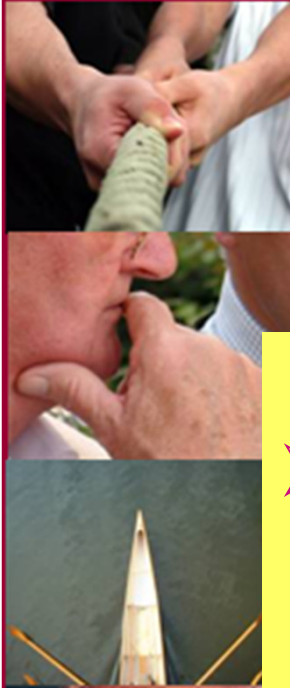
- ... kann man ja eh nichts machen
- ... bringt ja doch nichts
- ... die Kunden wollen ja eh nur billig
- ... wir bekommen keine qualifizierten Mitarbeiter
- ... gegen die Großen haben wir keine Chance
- ... am liebsten würde ich eh alles hinschmeißen



Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER



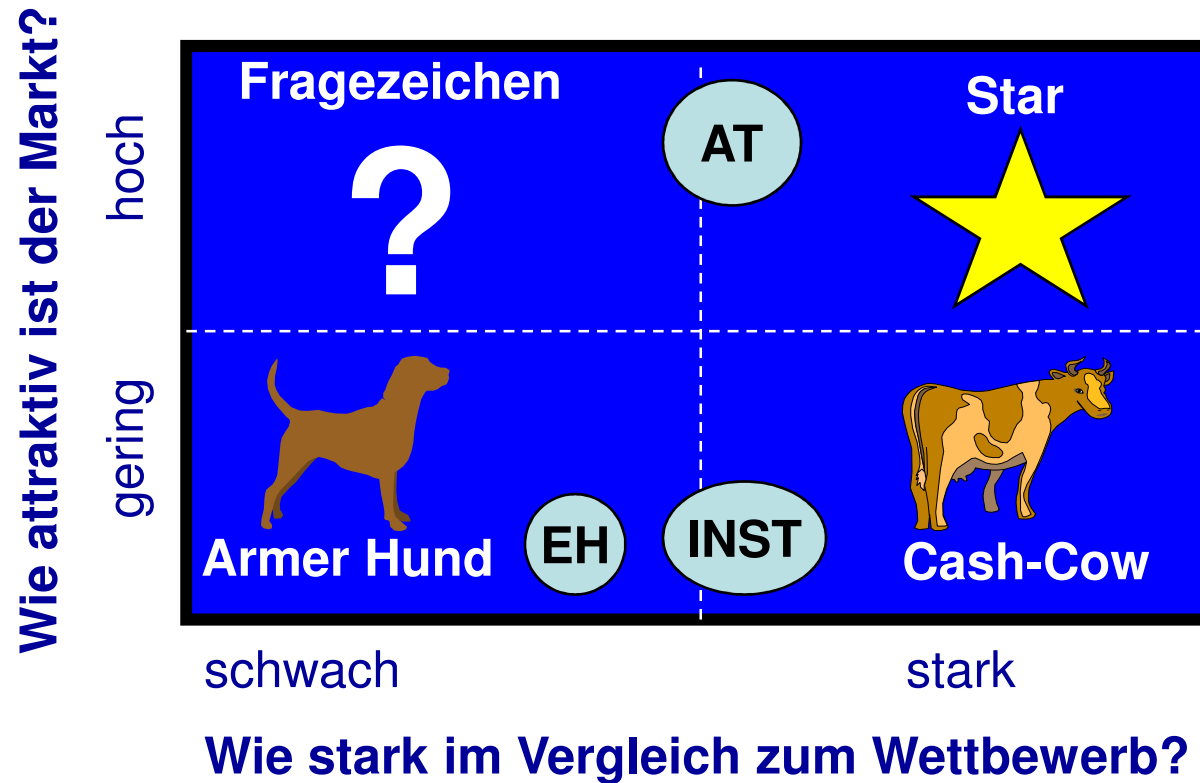
➤ Analysieren Sie die  
Zukunftsfitness Ihres  
Unternehmens

Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

## Die Zukunftsfitness

*causult*

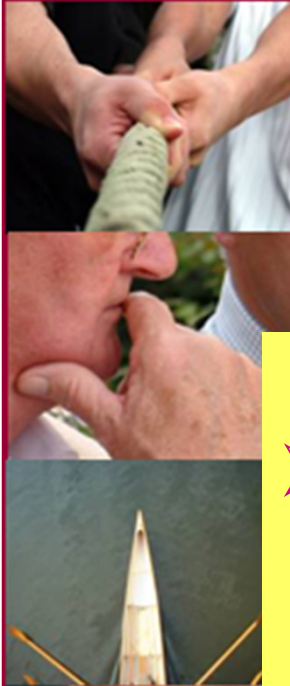
UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER



Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

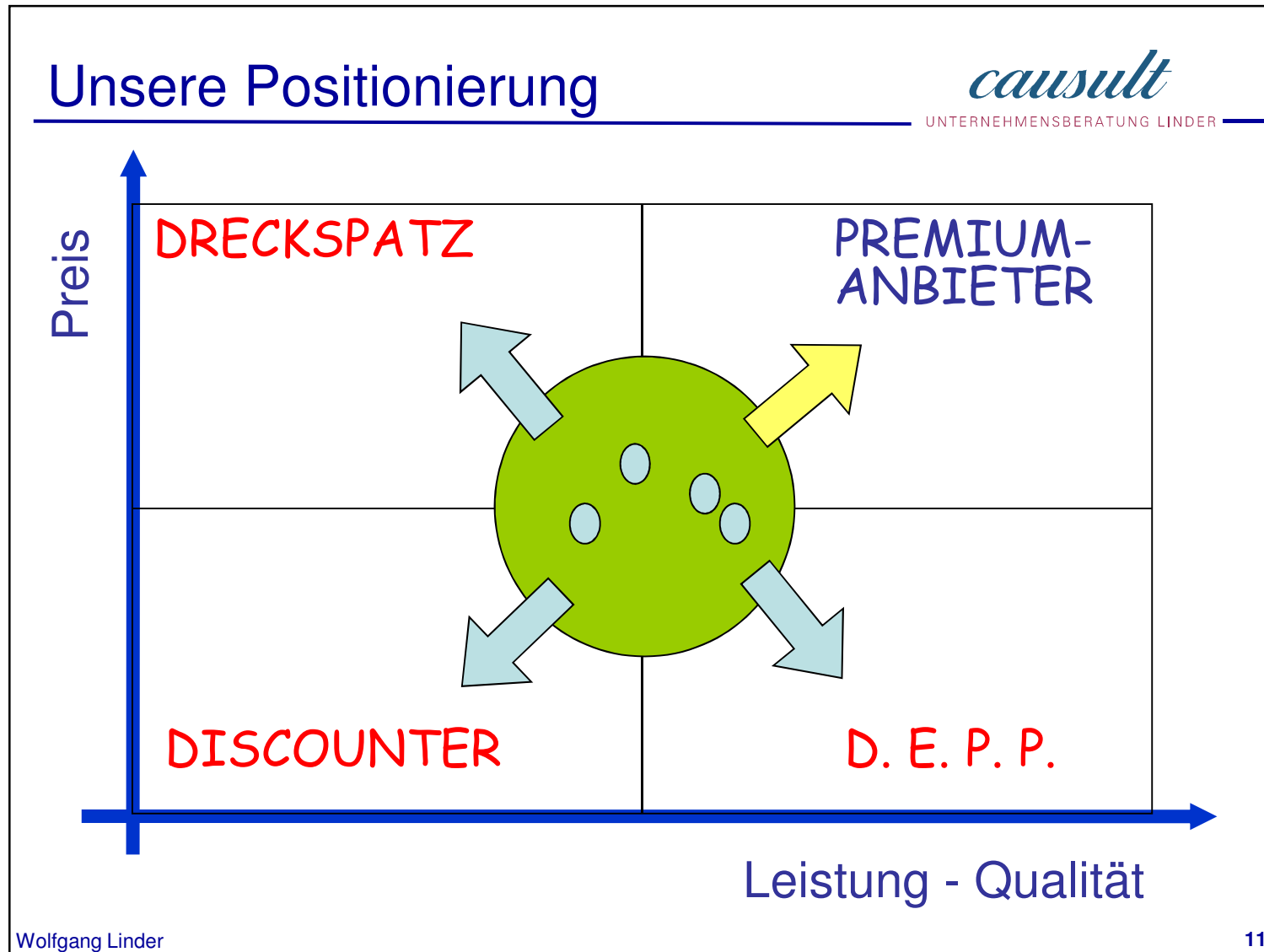
*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER



➤ Haben Sie den Mut zu einer eindeutigen Positionierung

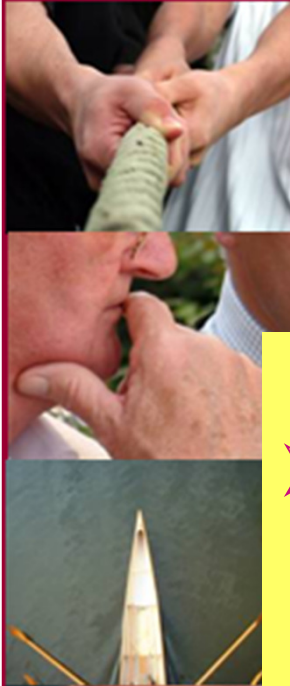
Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren



Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

*causult*

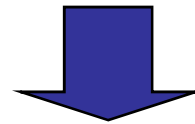
UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER



➤ Entwerfen Sie ein klares Bild von der Zukunft Ihres Unternehmens

# VISIONEN

"Wir werden, was wir uns zu denken trauen!"

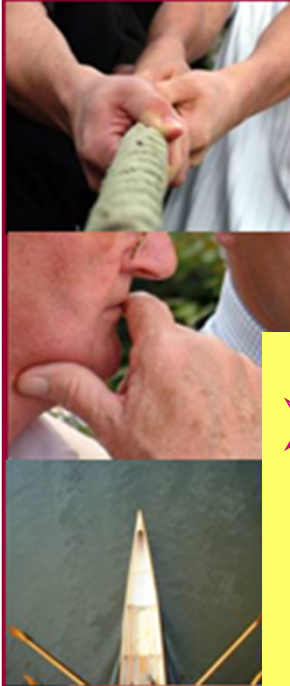


- **Energie für den Unternehmer**
- **Mitarbeiter begeistern**
- **Gemeinsame Orientierung**
- **Mitarbeiter zu Mitunternehmern**

Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER



➤ Innovationen und Service machen den Unterschied

Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

## Die Service-Pyramide

*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER

„Anders sein“ oder „Nicht sein“



## Servicequalität

*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER

- Kundennähe  
Persönliche Beziehungen
- Freundlichkeit
- Wertschätzung des Kunden
- Ein Einkaufserlebnis bieten – Individualität
- Positives Reklamationsverhalten (EMMA – Prinzip)
- Fragen Sie Ihren Kunden, welchen Service er sich wünschen würde



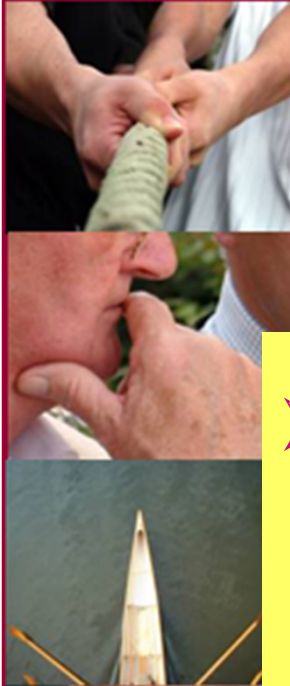
➔ **Individuelles Servicekonzept**

➔ **Motivierte Mitarbeiter**

Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER



➤ Steigen Sie in einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess ein

Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

## Der Verbesserungsprozess

*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER

Aufgabe jedes Einzelnen:  
Wie können wir uns  
laufend verbessern,  
in jedem Bereich

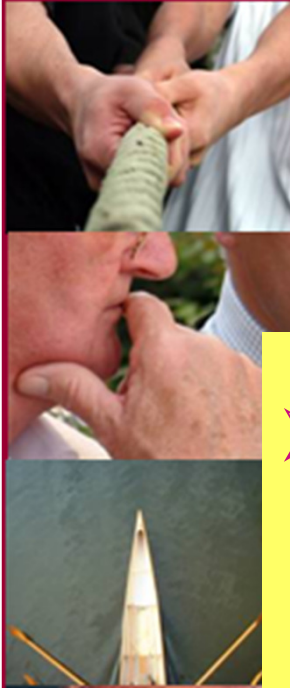
„Wer aufhört besser zu  
werden, wird schlechter“

„Nichts ist gefährlicher  
als der aktuelle Erfolg“

Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER



➤ Die Produktivität  
bringt den Gewinn

Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

## Kennzahl Produktivität

*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER

○ Letzter Jahresumsatz	2.650 T€
○ - Materialeinsatz	1.225 T€
○ - Materialaufschlag	265 T€
○ = Verkaufte Lohnleistung	1.160 T€
○ => Verkaufte Stunden (à 38 €)	30.526 Std.
○ Anzahl der prod. Mitarbeiter	25 MA
○ x Arbeitsstunden pro Jahr/MA	1.550 Std.
○ => Bezahlte prod. Stunden p.a.	38.750 Std.



## Argumente der Mitarbeiter

*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER

“ ... es war zu knapp kalkuliert,  
das schafft keiner ”

“ ... Material war nicht rechtzeitig  
auf der Baustelle ”

“ ... keiner sagt uns genau,  
was zu tun ist ”

“ ... dafür bin ich nicht zuständig”

“ ... wir wissen nicht, was wir zuerst tun sollen ”

“ ... wir wissen manchmal nicht, wie wir dran sind “

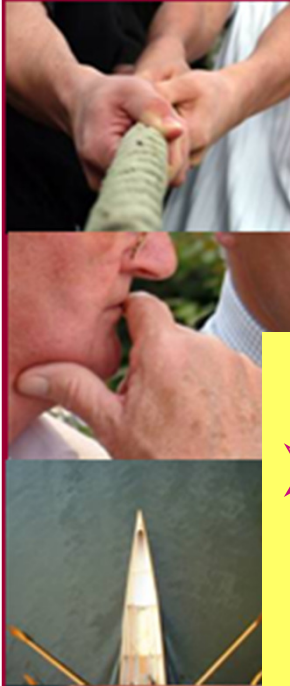
“ ... warum sollen wir uns denn anstrengen,  
wir bekommen 15 €, der Chef verrechnet 40 €“



Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER



➤ Werden Sie zum  
Beziehungsmanager

Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

## Der Beziehungsmanager

*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER



**Krisenursache Nr. 1 sind**  
Störfelder im Beziehungsumfeld  
des Unternehmers

Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

## Mitarbeiter und Organisation

*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER



**Die Beziehungsebene zwischen Chef und Mitarbeiter ist die Achillesferse der Arbeitszufriedenheit und damit das wichtigste Thema im Unternehmen**

Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER

Mitarbeitermotivation

Macht - Liebe - Geld



**Kompetenzen • Verantwortung • Souveränität • Freiheiten**

**Anerkennung • Wertschätzung • positives Umfeld • Sicherheit**

**Angemessene (leistungsgerechte) Vergütung • Einflussnahme**

Wer sich auf den Aufschwung verlässt, hat schon verloren

*causult*

UNTERNEHMENSBERATUNG LINDER



**Herzlichen Dank**