

## Mittelstandsorientierte Personalentwicklung

### Teil 7: Fünf Schritte der Personalarbeit

Von Hartmut Hennig, Didactic Network GmbH

Wir haben Ihnen in den letzten Monaten die Antworten auf entscheidende Fragen gegeben. Die Umsetzung liegt jedoch allein bei Ihnen. Nur Sie selbst können Ihr Unternehmen auf einen anderen Weg bringen. Wenn Sie die Tipps und Anregungen konsequent in das eigene Unternehmen projizieren, werden die ersten Erfolge nicht lange auf sich warten lassen – garantiert! Hier nochmals ein kurzer Überblick und eine abschließende Zusammenfassung über die Themen der einzelnen Folgen der Serie für eine mittelstandsorientierte Personalentwicklung:

#### Teil 2:

Sie können selbst der beste Beweis sein: Erfolg ist planbar! Nehmen Sie sich daher bei der Umsetzung der Tipps genügend Zeit. Lassen Sie Ihre Mitarbeiter gerade bei schwierigen Problemen nicht außen vor. Nur wenn Sie versuchen, als Team an einem Strang zu ziehen, werden ihre Anregungen innerhalb der Firma auch akzeptiert.

Schieben Sie Entscheidungen dabei nicht auf die lange Bank. Sie können sich jederzeit dafür entscheiden, die Lösung der Probleme anzupacken. Sie haben sich entschieden, Ihren Erfolg zu planen, sich auf eine erfolgreiche Entwicklungsarbeit einzulassen. Lassen Sie sich selbst bei den Veränderungen nicht außen vor.

Veränderung ist nur dann erfolgreich, wenn die Führung selbst damit beginnt, diese mit erkennbarem Verhalten vorlebt.

#### Teil 3:

Unverzichtbar für einen planbaren Erfolg ist ein kompetentes Team, das die Schnittstelle zwischen Produkt/Dienstleistung auf der einen Seite und Kunde auf der anderen Seite bildet. Besonders wichtig ist eine klare Linie bei den Themen Kompetenz, Verantwortlichkeit und Zusammenarbeit innerhalb Ihres Unternehmens. Ziel

hen Sie daher an einem Strang!

Schauen Sie mit selbstkritischem Blick auf die letzten Monate. Das sonst meist gewinnbringende Wintergeschäft brachte in diesem Jahr für viele nicht die erwarteten Umsätze. Jedoch gerade jetzt ist es wichtig, aktiv zu werden und das eigene Unternehmen auf den richtigen Weg zu bringen, um sich von den zahlreichen Mitbewerbern erfolgreich abzuheben.

#### Teil 4:

Schauen Sie kritisch auf Ihre eigene Firmenphilosophie. Sie müssen sich immer wieder vor Augen führen, dass Zahlen und Daten ohne den Hintergrund der jeweiligen Firmenphilosophie kaum eine Aussagekraft haben. Geben Sie Ihrem Unternehmen (ein neues) Profil. Nur so kommen die Kunden zu Ihnen (zurück). Der Servicegedanke muss gelebt werden! Die Arbeit ist nur dann wirklich erfolgreich, wenn die einzelnen Zahlen und Daten zu den Prinzipien der Firma passen.

Zahlreiche Merkmale des Systems „Firma“ wirken direkt von innen nach außen. Schließlich wird damit das Gesamtbild des Unternehmens aus Sicht des Kunden entscheidend geprägt. Diese Merkmale sind die unternehmerischen Grundauffassungen, Thesen und Leitsätze!

### Schritte zum planbaren Erfolg

Sie sind im Ziel – in den letzten Monaten konnten Sie durch die NEUE REIFENZEITUNG-Serie für eine mittelstandsorientierte Personalentwicklung Ihr Unternehmen auf einen neuen, erfolgreichen Weg bringen. Wenn Sie die Tipps von Branchenexperte Hartmut Hennig mit seiner Unternehmensberatung Didactic Network GmbH richtig umgesetzt haben, werden sich in den nächsten Wochen und Monaten bereits Veränderungen zeigen. Behalten Sie die „neuen“ Ansätze im Auge, selbst wenn Ihre Erwartungen nicht in den ersten Wochen vollständig erfüllt werden. Kleine Fortschritte sind auch hier große Fortschritte. Bleiben Sie daher am Ball! Bringen Sie Ihre Mitarbeiter ebenfalls dazu, den anfänglichen Enthusiasmus nicht nach ein paar Tagen wieder zu vergessen. So können Sie schon bald der beste Beweis dafür sein: Erfolg ist planbar! Und obwohl die Konkurrenz nicht schläft, haben Sie letztlich die Nase vorn. Ihr mittelständisches Unternehmen wird sich so gegenüber den Mitbewerbern abheben. Kunden und Mitarbeiter werden es Ihnen danken – der Mitbewerber sicher nicht. So soll es sein.



Hartmut Hennig

dv

#### Teil 5:

Von innen nach außen! Nicht nur das Innere des Systems ist wichtig. Wie wird Ihr Unternehmen beim Kunden wahrgenommen? Jeder Kunde macht sich aus seinen Beobachtungen und Eindrücken sein eigenes Bild zum Unternehmen. Schätzen Sie dazu Ihre Konkurrenten ein. Erstellen Sie eine Stärken- und Schwächenanalyse der Konkurrenz.

Der Erfolg aller Unternehmen ergibt sich nicht allein aus Fähigkeiten und Produktangeboten. Vielmehr geht es um eine klare Grundeinstellung, die Unternehmensvision. Wenn in einem Unternehmen nicht deutlich ist, warum es überhaupt am Marktgeschehen teilnimmt und wohin es sich entwickeln will, wird es sich langfristig nicht mehr an diesem Markt beteiligen – es wird überflüssig! Bedenken Sie die einfache Formel:  $3 \times A = \text{Erfolg!}$  Eine deutlich erfolgreichere Unternehmensdynamik wird entstehen, wenn Sie Ihre eigene Vision entwickeln.

#### Teil 6:

„Tue Gutes und rede darüber.“ Sie haben durch die Serie in der NEUE REIFENZEITUNG viel geschafft. Wichtig ist, die Arbeit der letzten Wochen in der eigenen Firma publik zu machen. Nutzen Sie die Ergebnisse der Arbeit aus den ersten fünf Teilen effektiv und befassen Sie sich mit der Umsetzung Ihrer Unternehmensvision. Sensibilisieren Sie Ihr Personal immer wieder. Das geht nur dann, wenn die Mitarbeiter im Unternehmen gleichfalls klare Verantwortungsbereiche haben.

Überprüfen Sie Ihre Ausarbeitungen und Planungen zum Thema mittelstandsorientierte Personalentwicklung immer wieder. Testen Sie, ob die Inhalte und Ansätze noch aufeinander abgestimmt und stimmig sind. Zu jedem Konzept gehört außer den Inhalten und der Investitionsplanung auch ein Zeit- und Maßnahmenplan. So manches Konzept scheidet daran, dass man am liebsten alles auf einmal umsetzen möchte.

#### Tipp:

Veränderung hört niemals auf – auch nicht in Ihrem Unternehmen. Haben Sie weitere Fragen oder benötigen Sie Anregungen zu der NEUE REIFENZEITUNG-Serie für eine mittelstandsorientierte Personalentwicklung? Auch weiterhin steht Ihnen der bereits bekannte Internet-Service zur Verfügung: Unter [didanet@aol.com](mailto:didanet@aol.com) oder [www.didanet-network.com](http://www.didanet-network.com) können Sie neutrale Arbeitsblätter anfordern, uns Fragen stellen und mit uns individuell an Ihrer Unternehmensplanung arbeiten.

Hartmut Hennig