



**Der Tipp des Monats Dezember 2015**

**Autor: Klaus Steinseifer**

---

## **Erfolg im Unternehmen und die 10 Regeln dafür**

Immer wieder begegnen Sie Kolleginnen und Kollegen aus Ihrer Branche, die trotz aller Wirren des Marktes sehr erfolgreich sind und überdurchschnittliche Zuwächse an Ansehen, Kundenzahlen, Umsätzen und Gewinn einstreichen. Sie fragen sich dann immer wieder, was in diesen Unternehmen so grundlegend anders gemacht wird und warum ausgerechnet Sie ein Schattendasein fristen müssen. Sie erhalten Ihr Unternehmen nur mit sehr großer Mühe und einem unververtretbaren Zeitaufwand am Leben, während Ihre erfolgreichen Kolleginnen und Kollegen aus der Branche ihren Erfolg leben.

Was also unterscheidet die einen von den anderen? Welche Eigenschaften, Umstände und Ursachen sind es, die ein Unternehmen erfolgreicher machen? Wo liegen die Fehler, die einen Betrieb sehr leicht gefährden können?

Es ist selbstverständlich, dass Ihr Leistungsprogramm genau auf die Bedürfnisse des Marktes und Ihrer Kunden zugeschnitten ist. Sie als Unternehmenskapitän oder Führungskraft, die Sie an der Spitze des Betriebes stehen, müssen tatsächlich Unternehmer sein und nicht Unterlasser. Sie müssen mit unternehmerischem Weitblick für die erfolgreiche Zukunft des Unternehmens handeln.

Natürlich fallen solche Merkmale der erfolgreichen Unternehmen im Markt nicht so einfach vom Himmel, sondern müssen erarbeitet werden.

Machen Sie sich selbst einige Gedanken zu den o. a. Thesen. Sinnvoll ist es, dass Sie das einmal schriftlich tun.

**Der Steini®**

ist urheberrechtlich geschützt  
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



**Die Steinseifer-Seminare**  
**Unternehmen Handwerk**

Seite 1 von 4

## **Die 10 Regeln für Ihren Unternehmenserfolg**

### **1. Analysieren und beschreiben Sie Ihre aktuelle Situation Ihres Unternehmens**

Erkennen Sie die aktuelle Situation Ihres Unternehmens. Schreiben Sie auf, wo sich Ihr Unternehmen gerade jetzt im Moment befindet. Finden Sie die besten Chancen in dieser Unternehmensanalyse heraus und machen Sie sich deutlich, welche Fehler in Ihrem Unternehmen gemacht werden. Diese Unternehmensanalyse ist die Basis für Ihre erfolgreiche Zukunft.

### **2. Finden Sie Ihre Ziele und planen Sie Ihre Zukunft**

Ein Unternehmenskapitän ohne Ziel gleicht einem Schiff ohne Steuermann. Jeder noch so kleine Windhauch und jede Welle bringt es vom Kurs ab. Bestimmen und formulieren Sie in Zusammenarbeit mit Ihrer Führungsmannschaft klare Unternehmensziele. Diese Ziele sind jedoch nicht in Stein gemeißelt, sondern müssen durchaus den sich ändernden Rahmenbedingungen angepasst werden.

### **3. Kleine Schritte führen zum Ziel**

So begeistert Sie auch von Ihren Unternehmenszielen jetzt sind, vermeiden Sie die Realisation dieser Ziele im Ratz-Fatz-Verfahren. Setzen Sie Prioritäten und ergänzen Sie Tag für Tag und Monat für Monat Ihr Ziel um einen kleinen Baustein.

### **4. Schaffen Sie Ordnung und sorgen Sie für Kreativität**

Unordnung in Ihrem Unternehmen schafft ständigen Ärger und ist die Ursache für fehlende Kreativität. Arbeiten Sie ruhig und konzentriert an Ihren festgelegten Plänen. Räumen Sie Ihren Arbeitsbereich auf. Die "Wanderdünen" auf Ihrem Schreibtisch müssen verschwinden. Sorgen Sie mit Ihrem Zeitplansystem dafür, dass nichts mehr vergessen wird. Alle Ihre Gedanken und Ideen gehören sofort auf Papier. Ihre Festplatte wird wieder leer und frei für noch mehr Kreativität. Arbeiten Sie alle in Ihrem Unternehmen mit den gleichen Planungsmitteln, damit die innere Kommunikation perfektioniert wird.

### **5. Geben Sie sich und allen Ihren Mitarbeitern Aufgaben**

Legen Sie für sich und für jeden Ihrer Mitarbeiter eine unmissverständliche Liste von Aufgaben an. Ab sofort gehören dann Aufgabenüberschneidungen, doppelte Arbeiten, Kompetenzgerangel und Vertretungsprobleme der Vergangenheit an. Berücksichtigen Sie bei der Aufstellung der Liste die persönlichen Interessen Ihrer Mitarbeiter. Sie werden wirkungsvoll entlastet und können sich auf die wirklich wichtigen, unternehmerischen Aufgaben in Ihrem Unternehmen konzentrieren.

## **6. Jeder erkannte Mangel ist eine Chance für Ihren zukünftigen Erfolg**

Jede Kette ist nur so stark wie ihr schwächstes Glied. Vorhandene Mängel erkennen, Probleme lösen und das Umwandeln des Mangels in eine neue Unternehmensstärke wird Ihrem Unternehmen bisher ungeahnte Chancen eröffnen. Ihre Mitarbeiter werden positive Veränderungen bei Ihnen und im gesamten Unternehmen feststellen. Man beginnt damit, Ihre neuen Gedanken zu akzeptieren und es steht Ihnen recht bald ein sehr großes und neues Potential an Kreativität zur Verfügung. Alle Ihre gemeinsamen Entscheidungen zur Umwandlung der unternehmerischen Mängel in positive Chancen ergeben sich aus Ihren Unternehmenszielplänen. So verhindern Sie, dass scheinbar guten Chancen nachgelaufen wird und Sie geben den Zeitdieben in Ihrem Unternehmen keine Chance mehr.

## **7. Sie können nur einen Erfolg ernten, wenn Sie Ihren Kunden einen Nutzen bieten**

Sie werden in Zukunft dauerhaft erfolgreich sein, wenn Ihr Unternehmen den Nutzen bietet, der tatsächlich von Ihrem Kunden gewünscht wird. Der Nutzen, den Sie Ihrem Kunden bieten, muss im ausgewogenen Verhältnis zu Ihrer Ertragsernte stehen. Betrachten Sie daher immer die Qualität Ihrer Leistungen im Verhältnis zu Ihrem Umsatz, dem Wachstum und dem Ertrag. Beachten Sie bei allen Ihren Überlegungen auch immer die mitmenschlichen Aspekte in Ihrem Unternehmen.

## **8. Ihr Team schafft perfekte Lösungen**

Bei der Suche und Einstellung von Mitarbeitern im Unternehmen achten Sie darauf, dass die Schwächen des einen durch die Stärken des anderen ausgeglichen werden können. Ein Team können Sie nicht bilden! Ein gutes Team bildet sich immer von selbst.

## **9. Ihre Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital in Ihrem Unternehmen**

Behandeln Sie Ihre Mitarbeiter so wie Sie auch behandelt werden möchten. Lob und sachliche Kritik sind ständige Prozesse in Ihrer Mitarbeiterführung. Führen Sie ein gerechtes und durchsichtiges Beurteilungssystem ein. Entlohnern Sie leistungsgerecht. Die Anerkennung für gut erbrachte Leistungen fördert die Motivation. Die sachliche Kritik ist immer mit Ihrer Hilfe zur Verbesserung für Ihre Mitarbeiter verbunden. Bieten Sie Ihren Mitarbeitern Ihre Hilfe bei Problemlösungen an. Die Selbstverwirklichung am Arbeitsplatz ist ein hohes Gut für alle Ihre Mitarbeiter. Persönliche Gespräche, in denen auch über Wünsche und Sorgen Ihrer Mitarbeiter gesprochen wird, sind durch nichts zu ersetzen. Ihre Mitarbeiterführung ist einer der wichtigsten Bausteine in Ihrem Unternehmen. Ein guter Chef hat gute Mitarbeiter, der beste Chef hat die besten Mitarbeiter.

## 10. Jetzt feiern Sie Ihre Erfolge

Feiern Sie die Erfolge Ihrer Mitarbeiter, Ihres Unternehmens gemeinsam mit allen Beteiligten. Es entsteht eine positive Stimmung in Ihrem Unternehmen und es wird die Leistung wieder ein wenig mehr gesteigert. Denn: "Die Stimmung bestimmt!"

Es sind zehn relativ einfache Regeln, die die Spreu vom Weizen im Markt trennen und über unternehmerischen Erfolg oder Misserfolg maßgeblich entscheiden. Sie haben einen wichtigen Schritt zur Sicherung Ihrer Zukunft als Unternehmer oder Führungskraft getan. Ihr persönlicher Erfolg ist damit dann zugleich auch der Erfolg Ihres Unternehmens.

### Autor und Herausgeber



#### Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter [www.steinseifer.com](http://www.steinseifer.com).

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

Mail [klaus.steinseifer@steinseifer.com](mailto:klaus.steinseifer@steinseifer.com)

### Impressum

[www.steinseifer.com/impressum](http://www.steinseifer.com/impressum)

**Der Steini**®

ist urheberrechtlich geschützt  
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



**Die Steinseifer-Seminare**  
**Unternehmen Handwerk**

Seite 4 von 4