

Monatsbrief August 2004, antros consulting, beat brühlhart

Informationen, Gedanken und Ideen für Führungskräfte

Gedanken zu Gedanken

Gedanken sind nicht einfach nichts. Sie haben die Tendenz, sich zu materialisieren. Egal welchen Gegenstand Sie gerade zur Hand haben: er bestand schon vor seiner „materiellen“ Entstehung als Gedanke im Geist seines Erfinders. Hokuspokus?

Nein, nur Physik. Denn Gedanken sind nichts anderes als Energie. Je mehr Gedanken Sie auf etwas richten, desto mehr Energie führen sie dieser Sache zu.

Es ist also entscheidend, wie wir über etwas denken!

Vor Jahren hatte ich in meiner Verkaufsequipe von 16 Mann einen Einzigen, welcher überdurchschnittliche Umsätze realisierte. Warum war er besser als all die andern? Weil er anders über die Dinge dachte, ihnen bessere, andere Energie zuführte. Wir hatten damals ein unwahrscheinlich hohes Budget zu erreichen. Die Zukunft hing schier von der Erreichung dieses Zieles ab. Während die meisten Mitarbeiter bei der Budgetbesprechung Gedanken äussersten wie: „Die sind wohl verrückt geworden“ – „unmöglich“ – „nicht realistisch“ – „das ist nicht so einfach“ - reagierte mein Starverkäufer völlig anders: „Da hab' ich schon andere Dinge gestemmt, mal sehen, wie ich das überschreiten kann“. Natürlich wurde er von seinen Kollegen – deren Selbstbild das eines Realisten war - als überheblich, arrogant und als Utopist geschimpft.

Während die andern das Budget meist nicht oder nur knapp erreichten, überschritt der „Spinner“ seine Vorgabe um 12.5%. Es stimmt halt schon:

„So wie Du denkst, handelst Du“.

Ich weiß nicht, mit wie vielen Mitarbeitern Sie zusammenarbeiten. Eines steht allerdings fest: Es ist entscheidend, wie und was sie denken.

Ich lade Sie ein, mal über folgende Fragen zu reflektieren:

- *Wie denken meine Mitarbeiter über ihre Arbeit?*
- *Wie denken sie über Qualität?*
- *Was denken meine Mitarbeiter von den Kunden?*
- *Wie denken meine Mitarbeiter über die Firma?*
- *Wie denken meiner (Verkaufs) Mitarbeiter über den Preis?*

So wie sie denken handeln sie!

Zu welchen Ergebnissen sind Sie gekommen sind. Vielleicht ist Ihnen deutlich geworden, dass hier Handlungsbedarf besteht?

Dann sollten Sie jetzt mit mir in Kontakt treten (info@antros.ch). Ich sage Ihnen gerne, was Sie tun können, um sehr rasch zu andern Ergebnissen zu kommen.

Reflektion über Effizienz und Effektivität

Was ist eigentlich Sinn und Zweck einer Unternehmung? Werte schaffen, natürlich. Und zwar für die Kunden, die Mitarbeiter und die Aktionäre. In dieser Reihenfolge!

Jede Führungskraft tut gut daran, sich von Zeit zu Zeit mit der Frage auseinanderzusetzen, womit sie selbst und die Mitarbeiter eigentlich den ganzen lieben Tag lang beschäftigt sind.

Ich unterscheide zwischen Wertzeit und Kostenzeit.

Wertzeit ist die Zeit, welche eingesetzt wird, um Sinn und Zweck der Unternehmung zu erfüllen und die daraus abgeleiteten Ziele zu erreichen.

Kostenzeit ist die Zeit, die eingesetzt wird, um Dinge zu tun, die nicht der direkten Zielerreichung dienen.

Ich schätze, dass das Verhältnis Wertzeit : Kostenzeit durchschnittlich im besten Fall bei 40:60.

Welch eine Verschwendung von Zeit, Energie und Geld!

Es lohnt sich also, über die Bücher zu gehen. Verursacher von Kostenzeit können sein:

- Routinen (Es wurde ja schon immer so gemacht und kein Mensch fragt, ob es heute noch Sinn macht)
- Lange, unnötige Sitzungen (Definition von Sitzung: Sieg des Hintern über den Kopf)
- Statistiken (Prinzip: soviel wie nötig, so wenig wie möglich - und die Frage: wer fängt bei uns was damit an).
- Verfahren, TQM und ISO (Sie sind notwendig, dürfen aber niemals Ziel sein, sondern, das bleiben, was sie sind: Mittel um das Ziel zu erreichen)
- Ungenügende Motivation (70% der arbeitenden Menschen gehen mit der sog. inneren Kündigung zu Arbeit – selbstverständlich nicht in Ihrer Firma, nicht wahr?)
- Mangelnde Zielklarheit (Wer nicht täglich sein Ziel vor Augen hat, läuft Gefahr, sich in Nebensächlichkeiten zu verzetteln.)

Ich bin überzeugt, auch in der bestens geführten Firma gibt es diesbezüglich noch Spielräume und somit Möglichkeiten der Kosteneinsparung – ohne Entlassungen.

Beat Brühlhart
antros consulting
ch - 3186 düdingen

+4126 493 51 52 / +4179 445 88 37

info@antros.ch
www.antros.ch <<http://www.antros.ch/>>