

UNTERNEHMENSFÜHRUNG: DIE VORTÄNZER

– Studie über Erfolgsstrategien von 500 deutschen Weltmarktführern;
Kernthesen –

1. Scheuen Sie keine ehrgeizigen Ziele. Nehmen Sie sich vor, die Nummer 1 zu werden.
2. Definieren Sie einen engen Markt, und konzentrieren Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen.
3. Fokussieren Sie sich nicht nur auf den heimischen Markt. Orientieren Sie sich weltweit – bei der Produktion und im Vertrieb.
4. Kundennähe ist Ihr größtes Kapital: Pflegen Sie die Beziehungen – gute Preise hat die Konkurrenz auch.
5. Lassen Sie in Ihrer Innovationskraft nicht nach, und verbessern Sie nicht nur die Produkte, sondern auch die Prozesse.
6. Erfolg hat, wer die Antriebskräfte aus Markt und Technik gleichermaßen nutzt.
7. Ein einzelner Wettbewerbsvorteil ist gut, besser ist es, bei Produkt und Service Erster zu sein.
8. Beobachten Sie die Konkurrenz, aber vertrauen Sie auf Ihre eigenen Stärken.
9. Nehmen Sie sich Zeit für die Mitarbeiter, und stellen Sie nicht zu schnell zu viele Leute ein.
10. Erfolgreiche Führung ist autoritär in den Grundsätzen, partizipativ in den Details – und sie muß vorgelebt werden

Quelle: MM 2/96