

Verbindliche Zielsetzung als Erfolgsfaktor des Mittelstands

05.10.2006, 16:17 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Kadmos Mittelstandsförderungsgesellschaft mbH*
Presseagentur: *PINNOW & Partner GmbH*



Erfolgsfaktor \"Mensch\"

KMU benötigen in Personalfragen dringend externe Unterstützung

Berlin, 05.10.2006. Etablierte familiengeführte KMU haben zwar zumeist Spezialisten sowohl für technologische als auch kaufmännische Fragen, es fehlt ihnen aber am grundlegenden Verständnis, wie die Belegschaft gerade durch schwierige Zeiten gelotet werden und zur Freisetzung ihrer Potenziale animiert werden kann.

Eva-Maria Groth, Geschäftsführerin der PMC International Berlin, kennt mehrere bis vor wenigen Jahren noch sehr gut gehende Unternehmen, die aber aufgrund des bisherigen Erfolgs sich eher einen passiven Vertrieb leisteten und nun angesichts einer schwierigen Marktlage massive Probleme bekämen.

Bei der Lösungssuche fokussiere man dann zunächst auf rein technische Lösungen z.B. den Erwerb neuer Fertigungseinrichtungen mit dem betriebswirtschaftlichen Ziel, neue Kundenkreise mit sehr hochwertigen Produkten zu erschließen. "Im Zuge einer damit einhergehenden Standortoptimierung passt man dann auch die Mitarbeiterzahl an die neuen Abläufe an," weiß Frau Groth zu berichten. "Auch folgt man unserer Anregung, zur Stärkung der Vertriebsaktivitäten einen erfahrenen Vertriebsleiter zu engagieren. Dann aber müssten weitere Führungsaufgaben unbedingt wahrgenommen werden:

1. Das KMU benötigt eine modifizierte Firmen-Philosophie mit klar definierten Visionen und fassbaren Zielen für den Betriebsalltag.
2. Das betriebliche Selbstverständnis und die von den Entscheidern gesetzten Ziele müssen der Belegschaft überzeugend vermittelt werden, um sie zur Mitwirkung gerade auch in kritischen Zeiten zu gewinnen."

Nur so ließe sich die erforderliche Energie freisetzen und bündeln, um den Vertrieb aktiv voranzutreiben und eine Produktionsverbesserung zu erzielen. Die bisher in vielen Jahren chaotisch gewachsenen Strukturen seien im Zuge einer Neuordnung der Aufbau- und Ablauforganisation in allen Bereichen hinsichtlich Effizienz und Effektivität anzupassen. Dazu seien auch immer neue Stellenbeschreibungen erforderlich. Frau Groth kennt viele tragische Fälle, in denen die Entscheider es bei der Neuanschaffung von Technik und dem Abbau von Arbeitsplätzen beließen, dem neu eingestellten Vertriebsleiter keine Entscheidungskompetenzen gaben und sich schließlich aufgrund des ausbleibenden Erfolgs wieder von diesem trennten, weil sie ihn für das Versagen verantwortlich machten. "Natürlich scheitert dann auch der nächste Kandidat. Die Firma dümpelt vor sich hin, alle sind hektisch und demotiviert, es passieren viele Fehler bei der Abwicklung der Aufträge für die doch durch den Vertriebsleiter gewonnenen neuen Kunden, die dann wieder abspringen."

Externe Personalberatung gehe über die Suche und Auswahl von neuen Mitarbeitern weit hinaus. Aus gutem Grunde biete man auch den Geschäftsführern Coaching etwa in Form von Workshops an, um mit dem wertvollsten Gut ihres Hauses, den Menschen, erfolgsorientiert umzugehen und aus dem Teufelskreis des ziellosen Lavierens und der hohen Fluktuation auszubrechen.

Portrait

Eva-Maria Groth, Geschäftsführerin der PMC International Berlin (http://www.pmc.at/index_ger.htm), widmet sich der bundesweiten Betreuung mittelständischer Unternehmen in Fragen des Erfolgsfaktors "Mensch". Als Vizepräsidentin der Gesellschaft für Transfer immateriellen Vermögens e.V. (www.GTIV.de) engagiert sie sich für den Erhalt unternehmerischen Wissens und handwerklichen Könnens am Standort Deutschland; als Angehörige des Expertenkollegiums der Kadmos Mittelstandsförderungsgesellschaft mbH (www.kadmos.de) setzt sie ihr umfassendes Beratungs-Know-how hinsichtlich der geeigneten Personalauswahl und -führung zur Stärkung der mittelständischen Wertschöpfung ein.

News-ID: 102723 • Views: 1895 (Stand: 17.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/102723/Verbindliche-Zielsetzung-als-Erfolgsfaktor-des-Mittelstands.html>