

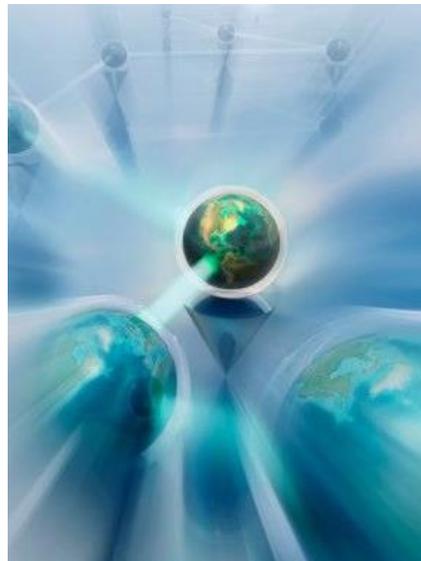
Wettbewerbe gewinnen – mit einer Firmenkultur geprägt von leidenschaftlichem Siegeswillen

5. Wetzlarer Unternehmertag

13.11.2014 Norbert Müller im der IHK, Wetzlar

**In der globalen wie auch der nationalen
oder auch lokalen „Wirtschafts-Liga“ zählt nichts
anderes als**

WETTBEWERBSFÄHIGKEIT



Der Schlüssel für die Wettbewerbsfähigkeit liegt

- in dem Kraftfeld „Unternehmenskultur“
- in der Wirksamkeit und dem Vertrauen der Führung
- in der besseren Qualifikation
- in Wissensvorsprüngen
- in der Fähigkeit, Komplexitäten praktisch besser zu handhaben
- in den disziplinierten Anstrengungen, Wissen in die besseren Lösungen umzusetzen
- im zielorientierten, leidenschaftlichen Siegeswillen
und in dem gemeinsamen Willen, all diese Attribute zu Leistungsvorsprüngen zu nutzen!



Der wirtschaftliche Wettbewerb ist immer ein Wettbewerb zwischen den Menschen.

Die Leistung ist entscheidend:

- die **Kosten** der Leistung
- die **Methoden** der Leistung
- die **Effektivität** der Leistung (das Richtige tun)
- die **Effizienz** der Leistung (das Richtige richtig, bzw. besser tun)
- das **Erlebnis** der Leistung

 Daraus resultierend schließlich der **Nutzen**
(Zusatznutzen) der Leistung



Die größten zukünftigen Herausforderungen:



- Steigerung des Wettbewerbsdrucks
- Unsicherheit / volatile Märkte
- Komplexität
- Beschleunigter technologischer Wandel in Verbindung mit kürzeren Innovationszyklen
- Demografischer Wandel

Wie steigern wir die Quote bei den Mitwirkenden?

Sorgfalt in der Organisation ermöglicht Genauigkeit in der Information und schafft die Grundlage für die Ermutigungskette der 10 I's:

1. **I**nteresse **Für eine Vision, eine Idee, ein Ziel, einen gemeinsamen Unternehmensauftrag**
2. **I**nformation **= was / wann / wo / wie / warum?**
3. **I**dentifikation **= Übereinstimmung im Ziel**
4. **I**ntegration **= sich so verhalten, wie Sie es von anderen erwarten!**
5. **I**nitiative **= Es gibt viel zu tun: Packen wir's an!**
6. **I**nspiration **= Erleuchtung, Ideen während des Denkens**
7. **I**nnovation **= Erfolgreiche Umsetzung einer Idee:
95% Transpiration und 5 % Inspiration!**
8. **I**ntensität **= Stärke, Kraft, Wirksamkeit**
9. **I**ntervention **= mitdenken, einmischen, korrigieren, Fehler nicht tolerieren**
10. **I**ntegrität **Die Klammer dieser „I-Kette“ : Verlässlichkeit,
Ehrlichkeit, Transparenz und Beständigkeit**

Integrität

steht für

- » **Verlässlichkeit**
- » **Ehrlichkeit**
- » **Echtheit**
- » **Transparenz**
- » **Beständigkeit**

Erneuerung entsteht da, wo sich ganze Unternehmenskulturen wandeln:

- Pro-aktiv –
- Kontrolliert Risiko bereit –
- Ideen und Innovationsfreudig –
- Mutig, hoffnungsvoll –
- Aufbrechend und losstürmend –

oder re-aktiv
oder grundsätzlich Risiko scheu
oder konservativ und Neuheiten feindlich
oder resignierend bis frustrierend
oder abwartend und verharrend.



In der Summe:

Entweder Chancen orientiert –

oder Problem orientiert!

**Nach meiner Beobachtung entwickelt sich
wirkungsvolle Führung aus einer
Kombination von persönlichen
Kompetenzen und gelebten Vorbild-
Eigenschaften:**

A) Die Kompetenzen

- Führungs-Kompetenz (Vertrauen, Verlässlichkeit, Kontinuität)
- Orientierungs-Kompetenz (Ziele, Vision)
- Kenntnis-Kompetenz (informiert sich, hat Ahnung, gräbt tiefer)
- Verständnis-Kompetenz (Aktiver Zuhörer)
- Empathie-Kompetenz (kann sich in die Situation hineinversetzen bzw. –fühlen)
- Kommunikations-Kompetenz (kann psychologisch günstig aber klar und verständlich informieren und argumentieren)
- Organisations-Kompetenz (hat realistische Vorstellungen davon, was, wann, von wem, warum, wie und wo getan werden sollte)
- Motivations-Kompetenz (Mutmacher, ansteckende Begeisterung / Leidenschaft)

B) Vorbildeigenschaften

Vorbild

- in der Bereitschaft zum Dienen (Demut)
- in der Bereitschaft zur Verantwortung
- in der Vertrauenswürdigkeit
- im Mut zu klaren Entscheidungen (ehrlich, anständig, offen)
- im Einsatz und Engagement – fleißig und initiativ
- in der Zielorientierung auf das Wesentliche (verzettelt sich nicht)
- in der Selbstbeherrschung/Selbstdisziplin
(in Krisen ruhig und überlegt, in Anfeindungen unbeirrt)

Der Schlüssel zu aufbauenden Mitarbeiterbeziehungen ist

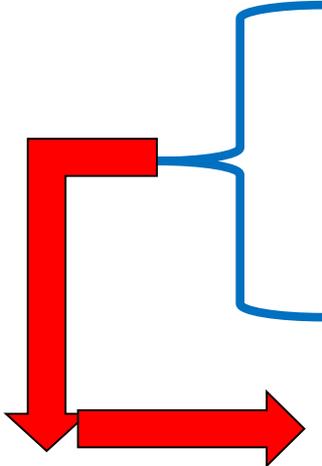
VERTRAUEN

Vertrauen bekommt man nicht geschenkt.
Vertrauen muss man sich erwerben.

Wichtiger als das, was du sagst, ist was du tust!

Mit den „5 V“-Komponenten

wirksam und überzeugend führen:

- 
1. Verantwortung übernehmen
 2. Vorbild sein
 3. Verlässlich sein
 4. Verbindlich sein
 - 5. VERTRAUEN erwerben**

Das Besondere von gestern
ist das Normale von heute
und das Überholte von morgen!

Brechen Sie aus, aus dem Mittelmaß

➡ Entdecken Sie die Erfolgchancen jenseits vom Mittelmaß!

➡ Lassen Sie sich von den 4 starken Antriebsfaktoren motivieren:

- * Sehnsucht

- * Neugierde

- * Begeisterung

- * Leidenschaft

Begeisterung und Leidenschaft - Kernpunkte

Begeisterungsfähige Mitarbeiter werden nicht nur durch ihr Ratio gesteuert, sondern vor allem durch die Leidenschaft.

Sie haben ein größeres Potential, Kreativität und Dynamik zu entfalten, zu inspirieren und zu beeindrucken.



Sieger im Wettbewerb sind durch 3 entscheidende Gefühle geprägt:

1. Dem Gefühl der Kompetenz

Sie wissen, dass sie Profis sind.

2. Dem Gefühl der Identifikation

Sie stehen hinter Ihre Produkten, hinter Ihrem Angebot und uneingeschränkt hinter dem Unternehmen, das sie repräsentieren.

3. Dem Gefühl der Überzeugung

Sie sind überzeugt von ihren Stärken, von ihren Produkten, von dem Kundennutzen.

Kurz: von den überlegenen Vorteilen!

Die Mentalität des Gewinners

The Winner - is always part of the answer;

The Loser - is always part of the problem;

The Winner - always has a program;

The Loser - always has an excuse;

The Winner - says "Let me do it for you"

The Loser - says "That's not my Job";

The Winner - sees an answer for every problem;

The Loser - sees a problem for every answer;

The Winner - sees a green near every sand trap;

The Loser - sees two or three sand traps near every green;

The Winner - says, "It may be difficult, but it's possible";

The Loser - says, "It may be possible but it's too difficult"