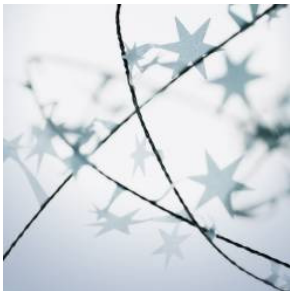


Arbeiten Sie in oder an Ihrem Unternehmen?



Wer fest ins Alltagsgeschäft eingebunden ist, kann leicht den Blick für das Wesentliche verlieren. Können Sie unterscheiden, ob Sie gerade in oder an Ihrem Unternehmen arbeiten? Wer in seinem Unternehmen arbeitet, erledigt - wie seine Mitarbeiter - die täglich anfallenden Aufgaben: Verkaufen, Verträge aushandeln, Kunden beraten, Aufträge abarbeiten, etc. Das alles ist wichtig, denn mit diesen Arbeiten erwirtschaften Sie das Einkommen, das Ihr Unternehmen am Leben hält.

Arbeitet der Chef selbst im Unternehmen mit, ist er wichtigste Mitarbeiter. Doch sein Fokus liegt auf dem operativen Geschäft, während der Blick auf den Aufbau des Unternehmens verloren gehen kann. Statt Wachstumschancen zu erkennen und am Schopfe zu packen, wird das Geschäft nur am Laufen gehalten.

Die Arbeit am Unternehmen ist die eigentliche Aufgabe des Unternehmers. Dazu gehören Planung, strategisches Denken sowie die Analyse der Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken der Branche, des Marktes und der Position des Unternehmens in einem sich verändernden Marktumfeld.

SWOT-ANALYSE

Stärken (Strengths):

Welches sind die Stärken Ihrer Branche und Ihrer Marktpositionierung?

Schwächen (Weaknesses):

Welche Schwächen birgt diese Situation mit sich? Bezüglich Personal, Lage, Wissen, Fähigkeiten, Produkte, Dienstleistungen

Chancen (Opportunities):

Neukunden, Wiederkäufer, neue Zielgruppen, neue Produkte und Dienstleistungen, neue Niederlassungen

Risiken (Threats):

Demographische Veränderungen, neue Produkte und Dienstleistungen, neue Distributionskanäle (Internet, Direktverkauf, Niederlassungen)

Strategische Planung ist die Aufgabe eines Unternehmers!

Strategische Planung kann nur der Inhaber leisten. Dabei geht es um:

- **Investitionen** in neue Produkte und Dienstleistungen, neue Niederlassungen oder Expansionspläne
- **Personalbesetzung- und einstellung** zum Unternehmensausbau
- **Personalentwicklungsstrategien**, damit das Wissen und die notwendigen Fähigkeiten in allen Bereichen garantiert sind
- die **Einkaufsstrategie** für Ausstattung und Einrichtung
- die **Marketing-Strategie**, um neue Zielgruppen und Käuferschichten zu gewinnen

Dies sind nur einige Aufgaben, die zur Arbeit am Unternehmen gehören. Diese

Tätigkeiten sichern Wachstum, Sicherheit und Erfolg in einem hektischen, sich ständig wandelnden Unternehmensumfeld.

BEITRAINING[®] unterstützt KMUs seit Jahren in der Personalentwicklung. Zu diesem Thema finden Sie ein Interview mit **BEITRAINING**[®] Geschäftsführer Andreas C. Fürsattel auf dem Mittelstandsportal www.unternehmer.de unter folgendem Link: <http://www.unternehmer.de/wissen/videos>.

Foto: www.aboutpixel.de-yarik

Zitat des Monats:

„Hebt man den Blick, so sieht man keine Grenzen.“

(aus Japan)

BEITRAINING[®] Kunde wird Unternehmer des Jahres

Ernst & Young hat die Unternehmerpersönlichkeiten des Jahres 2008 erkoren. Dazu gehört Walter Hübscher, CEO der Zaunteam AG in der Schweiz. Das Franchisesystem Zaunteam arbeitet bereits seit Jahren erfolgreich mit **BEITRAINING**[®] als lizenziertem Trainingsunternehmen zusammen.



Walter Hübscher hat an den Management-Seminaren von **BEITRAINING**[®] teilgenommen. Nun überzeugte er die Jury mit seinem umfassenden Kundenverständnis, hoher Innovationsfähigkeit sowie dem Franchisesystem seiner Firma.

„Ich habe den Preis stellvertretend für viele angenommen, die mir auf diesem Weg geholfen haben und da gehört **BEITRAINING**[®] auch dazu“, so Walter Hübscher. Den Preis habe er auch für seine Leistung bekommen, bei Null angefangen zu haben. **BEITRAINING**[®] habe gerade in seiner Anfangszeit seine Kompetenzen geschult.