



Profitables Wachstum.

Artikel von Rolf P. Gruber

Die meisten Führungskräfte verstehen unter Wachstum «Marktanteile steigern», «Neue Produkte im Markt lancieren» oder «Mitarbeiteranzahl erhöhen». Ist dies intelligentes Wachstum? In neun von zehn Fällen ist es dies nicht. Wieso? Schauen wir einmal hinter die Kulissen.

«Wir müssen die Marktanteile steigern» ist eine Pseudo-Wachstumsforderung, die nur in den seltensten Fällen aufgeht. Wieso? Weil Rentabilität vor Marktanteil steht. Und wer die Rentabilität steigern will, der tut gut daran, wenn er zuerst durch vereinfachte Prozesse, Personalentwicklung und durch verbesserte Leistungen Mehrwert generiert. Da gibt es immer etwas zu tun.

«Wir müssen neue Produkte im Markt lancieren» ist eine Forderung nach einer Erweiterung des Leistungs-sortiments, welches in fast allen Fällen eine Schwächung der Marke bedeutet. Die Ausweitung eines neuen Angebotes ist immer mit neuen Entwicklungen, mit zusätzlichen Produktions- und Marketingkosten verbunden und der Return on Investment ist meist ungewiss. Sind jedoch neue Leistungen angesagt, dann finden Sie immer zuerst mit Ihrem angestammten Team heraus, welche Innovationen mit dem bestehenden Know-how möglich sind – dies ist ein effektiver Weg, um Neuland zu gewinnen. Ebenfalls ist es gut, sein

Sortiment zu hinterfragen und allem adäquat zu sagen, was unrentabel angeboten wird. Starke Marken fokussieren sich. Weniger ist bei starken Marken immer mehr.

«Wir müssen die Mitarbeiteranzahl erhöhen.» Mag sein, dass dies vordergründig so scheint, doch schauen Sie immer zuerst darauf, wie Sie ihr angestammtes Team besser und kompetenter machen können. Und vor allem achten Sie auf Angestaubtes. Da gibt es immer etwas, was Sie weglassen können. Und dann fokussieren Sie sich auf das, was man schneller, besser und einfacher machen kann.

Und plötzlich hat man intelligentes Wachstum – profitables Wachstum.

Wie man sich fokussiert und an Markenkraft gewinnt?
Ganz einfach: Rufen Sie uns an.

Richards & Gold GmbH

Brand Coaching

Dörflistrasse 50, CH-8050 Zürich

Tel.: + 41 44 421 41 41

Mail: info@richards-gold.ch

Web: www.richards-gold.ch