

## **Mandat Wachstumsmanifest – Thesen und Handlungs-Empfehlungen**

### **1 Wir müssen wachsen**

Überlassen Sie Wachstum nicht dem Zufall. Planen Sie Wachstum voraus. Welche Ziele wollen Sie erreichen? Was genau sind Ihre Wachstumsinitiativen im kommenden Geschäftsjahr? Wo liegen Ihre Prioritäten und sind diese der Mannschaft bekannt?

### **2 Intelligentes Wachstum kennt keine Grenzen**

Nehmen Sie in den Blick, wohin sich der Markt und die Bedürfnisse Ihrer Kunden entwickeln. Leiten Sie für intelligentes Wachstum frühzeitig Innovationen ein und addieren Sie nicht bloß Produkt- oder Leistungsvariationen.

### **3 Wachstum kommt von innen**

Identifizieren Sie unternehmensinterne Wachstumsbremsen und bauen Sie eine Kultur des Wachstums auf, indem Sie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Überlegungen und Entscheidungen einbeziehen. Fokussieren Sie sich auf die Dinge, die Sie in Ihrem Unternehmen beeinflussen können und beschweren Sie sich nicht über Ihr Umfeld.

### **4 Wachstum beginnt oben**

Die Unternehmensführung muss für Wachstum den ersten Impuls setzen und in den Köpfen von Führungskräften sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein Bewusstsein fördern, dass der Umsatz für das Wachstum entscheidend ist. Wachstum beginnt oben lebt aus einem Dreiklang: Oben in der Gewinn- und Verlustrechnung, oben in der Unternehmensführung und oben in unserem „Oberstübchen“.

### **5 Wachstum und Weglassen hängen zusammen**

Identifizieren Sie die Umsatz-Bringer in Ihrem Unternehmen, nehmen Sie die entscheidenden Zukunftsfelder in den Blick. Schneiden Sie Produkte, Dienstleistungen, unpassende Kundenbeziehungen oder Aktivitäten ab, die das Unternehmen nicht oder nicht hinreichend weiterbringen, um Freiraum für Neues zu schaffen.

### **6 Wachstumspausen sind unangebracht**

Ruhen Sie sich nicht auf Erfolg aus, sondern planen Sie in guten Phasen den Erfolg von Morgen. Es geht um eine innere Haltung, die keinen Stillstand akzeptiert, den ein Fortsetzen des Erfolgs ist nicht selbstverständlich und setzt nicht von selbst ein.

## **7 Wachstum benötigt die richtigen Inhalte**

Überzeugen Sie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch Themen und konkrete Zukunfts-Projekte, klammern Sie sich nicht an Zahlen fest. Jede betriebswirtschaftliche Betrachtung ist Historie und Resultat.

## **8 Nur gesundes profitables Wachstum zählt**

Behalten Sie den Profit im Auge: Pricing sollte Produkte nicht verramschen, sondern über eine Nutzen-Argumentation wertorientierte Preise untermauern. Zugleich gilt es, Prozesse effizient und schlank zu halten, um Wachstum zu ermöglichen.

## **9 Kein unternehmerisches Wachstum ohne persönliches Wachstum**

Sie sind für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein Vorbild: Wenn Sie selber die Bereitschaft zeigen, sich weiterzuentwickeln und zu lernen, wenn Sie Mitarbeiter mitnehmen auf diesem Weg und individuell fördern, dann etablieren Sie im Unternehmen eine Wachstumskultur, die überzeugt und mitreißt.

## **10 Wachstum benötigt Vision und Strategie**

Entwickeln Sie ein möglichst konkretes Bild, wie eine möglichst attraktive, erstrebenswerte Zukunft des Unternehmens aussehen soll (Vision), und wie das Unternehmen diese Zukunft erreicht (Strategie). Stellen Sie dabei Kundenbedürfnisse in den Vordergrund und leiten Sie daraus die richtigen Wachstumsprojekte, Produkte, Dienstleistungen und Entwicklungen ab, die Sie in Richtung Ihrer Vision einen Schritt weiterbringen.

## **11 Wachstum entsteht bei Knappheit**

Halten Sie Ressourcen knapp: Produktionsmittel, Budgets, Personal. Natürlich muss die Arbeit zu bewältigen sein – aber erst die Verknappung setzt Kreativität in Gang, um neue Wege zu gehen, Bewährtes in Frage zu stellen und den angesetzten Speck wieder loszuwerden.

## **12 Wachstum benötigt Sog, keinen Druck**

Was motiviert Kunden, Ihr Produkt zu kaufen? Was spornt Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu Höchstleistungen an? Auch wenn es kurzfristig schwieriger erscheint: Arbeiten Sie nicht mit Druck (Werbedruck, Leistungsdruck etc.), sondern steigern Sie die Attraktivität, die Begehrlichkeit und schaffen Sie den richtigen Rahmen, um die Motivation im Team aufrechtzuerhalten und zu befeuern.

## **13 Wachstum muss wieder in der Gesellschaft ankommen**

Konzentrieren Sie sich auf das, was aus Sicht des Unternehmens vernünftig und verantwortungsvoll ist. Politische Gedankenspiele werden Ihnen dabei nicht weiterhelfen.