

Wie Sie als Unternehmer in der aktuellen Wirtschaftslage bestehen können.

# Überlebensstrategien für die Geschäftswelt



Heinz Fritz

Was waren das noch für Zeiten, als einem die Aufträge entgegen flogen und man Gelder wie Rahm von der Milch abschöpfen konnte. Derzeit scheint es so, als hätten viele Branchen ihre goldenen Zeiten hinter sich gelassen. Das Wirtschaftswachstum stagniert. Der Wettbewerb hat sich verschärft.

Neben inländischen Mitbewerbern bekommt man es zusätzlich noch mit multinationalen Konzernen und Global Playern zu tun. Der immer vorhandene Verdrängungswettbewerb hat immense Ausmaße angenommen und wütet in der deutschen Wirtschaft. Die Japaner wissen es schon seit Jahrzehnten. „Wirtschaft ist Krieg“ sagen sie. Und in den letzten Jahren scheint dies immer mehr auch für deutsche Unternehmer und Führungskräfte zuzutreffen. Die Zeiten haben sich geändert. Fairplay scheint bald nur noch ein Fremdwort zu sein.

Das Überleben hängt davon ab, ob man schneller, härter und besser organisiert ist, als seine Gegenspieler. Doch was genau ist wirklich nötig, um in der heutigen Geschäftswelt zu überleben?

## *Faktor eins: Die erfolgreiche Strategie*

Nachdem man das Ziel eines Unternehmens definiert hat, stellt sich die Frage, wie man es erreicht. Je komplexer und schwieriger sich die Marktlage darstellt, desto intelligenter muss man vorgehen. Dazu bedient man sich einer umfassenden Strategie.

Laut Duden ist eine Strategie ein „genauer Plan des eigenen Vorgehens, der dazu dient, ein militärisches, politisches, wirtschaftliches oder ähnliches Ziel zu erreichen, und in dem man diejenigen Faktoren, die in die eigene Aktion hinein spielen könnten, von vornherein einzukalkulieren versucht.“

Wird auf dem Markt mit harten Bandagen gekämpft, sind spezielle Strategie nötig, um zu bestehen: Überlebensstrategien.

Wer im heutigen Wettbewerb nicht gewappnet ist und nicht über Überlebens-Strategien verfügt, hat langfristig keine Chance zu bestehen.

Es erfordert einiges an Know-how und Überlegung, eine erfolgreiche Überlebens-Strategien zu konzipieren. Wenn Sie aber erst einmal ausgearbeitet ist, verfügt man über einen Ariadnefaden, der einem aus dem Labyrinth der Kampfhandlungen herausbringt und alle Aktionen auf effiziente Weise koordiniert.

Dabei ist eine Strategie keine kurzfristige Angelegenheit, die sich etwa nur auf eine „Schlacht“ bezieht. Eine verlorene Schlacht ist noch kein verlorener Krieg. Manchmal

## Managementwerkzeuge

### • **Effizienztraining**

Sie haben den Kopf wieder frei für das Wesentliche.

### • **Miteinander statt Gegeneinander**

Grundlagen des wirklichen Verstehens für den Umgang mit menschlichen Emotionen und Reaktionen.

### • **Programm Workshop**

Erarbeitung von Lösungen für aktuelle Probleme, die einer Expansion im Wege stehen.

### • **Unternehmensplanung**

Von der Unternehmensvision bis zur erfolgreichen Umsetzung.

### • **Organisation**

Transparenz aller Aufgaben und motivierte Mitarbeiter.

### • **Management und Statistiken**

Die Vorgänge im Betrieb rechtzeitig erkennen und korrigieren.

*Steht Ihr Einsatz in Relation zum Ergebnis?  
Haben Sie heute Zeit, an morgen zu denken?  
Ist das Überleben Ihrer Firma langfristig gesichert?*

## Einladung zum Workshop

*„Überlebens-Strategien für die Geschäftswelt“*

Im Rahmen eines Workshops lernen Sie praktische Management-Werkzeuge kennen, die es Ihnen ermöglichen, auch in der heutigen Wirtschaftslage erfolgreicher zu sein.

**Kostenbeitrag: 30,- pro Person**

**Datum, Uhrzeit und Veranstaltungsort erfahren Sie unter Telefon: 0211/7 33 72-31**

ist es strategisch angemessen, in einem Bereich zu verlieren und seine Kräfte an einem anderen Punkt zu konzentrieren und dort zu gewinnen. Frei nach Napoleon, der einmal sagte: „Die Kunst, einen Krieg mit einer zahlenmäßig schwächeren Armee zu führen, besteht darin, an dem Punkt, der angegriffen oder verteidigt werden soll, mehr Soldaten zur Verfügung zu haben, als der Feind.“

### *Faktor zwei: Erfolg in allen Lebensbereichen*

Aber wie genau muss eine erfolgreiche Überlebens-Strategie konzipiert sein? Erfahrungsgemäß reicht es nicht, sie nur auf einen selbst bzw. die Unternehmensleitung oder die eigene Firma zu konzentrieren. Wir leben nicht nur für uns selbst. In unserer modernen Gesellschaft bestehen vielfältige Verbindungen zwischen den verschiedenen Individuen und Gruppen.

Doch ist dies in der Praxis nicht immer leicht zu realisieren. Verschärft sich die wirtschaftliche Situation, so schwindet nach und nach jede Idee von Uneigennützigkeit. Man gönnt sich nicht mehr den Luxus, tolerant zu sein und Lösungen umzusetzen, die für alle Lebensbereiche vorteilhaft sind. Es ist fast so, als würden all die positiven menschlichen Eigenschaften nach und nach deaktiviert werden. Aus legal wird egal und schließlich illegal. Was kümmert einen die Umwelt, wenn es um das eigene Überleben geht? Im Krieg – der den extremsten Fall wirtschaftlichen und politischen Drucks darstellt – kümmert einen irgendwann nicht einmal mehr das Leben anderer Menschen.

Um es nicht so weit kommen zu lassen, sind Werkzeuge nötig, mit deren Hilfe wir früh genug einlenken und unsere Überlebens-Strategien umsetzen können: Management-Werkzeuge!

### *Faktor drei: Management-Werkzeuge*

Genau wie ein Handwerker, verfügt auch ein Manager über Werkzeuge. Statt Hammer und Zange sind es auf seiner Ebene Dinge wie Statistiken, Kommunikationstechnologien und viele mehr, die er einsetzt, um sein Unterneh-

men voranzubringen..

Mit ihrer Hilfe kann man eine Strategie, die bei der Ist-Situation ansetzt und auf eine ideale Situation ausgerichtet ist, umsetzen. Und so kann man wirklich etwas erreichen und auch in der heutigen Zeit gewinnen.

Überlebens-Strategien und Management-Werkzeuge zusammen vermitteln Ihnen die Führungskompetenz, die nötig ist, um in der heutigen Geschäftswelt langfristig zu überleben.

## COACH FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

**Heinz Fritz hat sein Handwerk von der Pike auf gelernt. Er hat zuletzt einen Vertrieb für ein englisch-amerikanisches Unternehmen in der professionellen Lichttechnik aufgebaut, und dieses Unternehmen in 17 Jahren als Geschäftsführer zur Spitzenposition in der Branche geführt. Dabei legte er besonderen Wert auf Teambildung und Motivation.**

**Seine umfangreiche Erfahrung macht ihn unabhängig von kurzlebigen Trends. Seit 1993 stellt er die Essenz der Managementwerkzeuge Unternehmen als Coach und Trainer zur Verfügung. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt in der Effizienzsteigerung.**

**Er begleitet den Unternehmer oder das Management von der Erarbeitung motivierender und organisatorischer Maßnahmen bis zu deren ergebnissteigernder Umsetzung im Unternehmen.**

**Heinz Fritz  
Management- und Effizienztraining  
Mettmanner Straße 22, 40233 Düsseldorf  
Telefon: 0211/7 33 72-31  
Fax: 0211/7 33 72-41  
E-Mail: [heinz.fritz@hf-management.info](mailto:heinz.fritz@hf-management.info)  
Internet: [www.hf-management.info](http://www.hf-management.info)**