Wettbewerbsfähigkeit

Zu vermeidende Banken sind Targobank und Santander. Diese Banken wurden für Lohnerhaltende geschaffen, nicht für Selbstständige.

„Haben Sie Familie? Leute die Sie unterstützen?“

Visionen:

* Schriftlich festhalten
* Prioritäten zuordnen
* Aus Visionen Ziele formulieren
  + Kurzfristige Ziele

Bei Beratungsgespräch mit der KfW-Bank erzählen was die hören wollen, nicht unbedingt die Wahrheit.

* + Langfristige Ziele
* Ziele nicht zu hoch ansetzen, müssen erreichbar sein

Zielformulierung, schriftlich

**Brainstorming**: Kommando Pimperle für 20 Minuten und dann Brainstorming, alles aufschreiben ohne Punkt und Komma, ohne wenn und aber.

* **S** Spezifisch, Ziel konkret
* **M** Messbar, messbar
* **A** Attraktiv, positiv
* **R** Realistisch, realistisch/greifbar

Ausbildungsvertrag ist ein Erziehungsvertrag.

* **T** Terminiert, mit Zeitvorgabe

Auf Grundstücke kann man als Handwerker bei Auftragsbeginn eine Belastungshypothek beantragen bis die Rechnungen bezahlt sind.

Ziele unterscheiden sich in:

* **Monetäre Ziele**: Umsatz, Gewinn, Kapitalerhöhung & Zahlungsfähigkeit
* **Nicht-monetäre Ziele**: Imageziele, Sicherung von Arbeitsplätzen, soziales Handeln

Bei Gesellschaftsbanken ein Branchenbild Anfragen für einen Überblick über den Markt, kostenfrei.

Soziales Handeln aus nichtmonetären Zielen, z.B.:

* Schwerbehinderte Einstellen
* Mitarbeiter mit privaten Problemen freistellen

Für Firmenwagen in Deutschland nicht als „Firmenwagen“, sondern als „Einsatzfahrzeug“.

Andere Arten von Zielen:

* **Erfolgsziele**:
  + Rentabilität (Gewinnmarge, Maschinenauslastung max. 85%),
  + Auslastungssicherung (Kapazitäten kennen, Personalleistungsvermögen),
  + Umsatzsteigerung (Sortimentserweiterung, neue Absatzmarke)
* **Finanzziele**: Liquidität, Kreditwürdigkeit, Bildung von Rücklagen
* **Soziale** **Ziele**: Mitarbeitermotivation, Arbeitsplatzsicherung, Arbeitsplatzschutz, Arbeitsausbildung, allen voran: Menschlichkeit
* **Kundenziele**: Zufriedenheit

|  |  |
| --- | --- |
| **Bei Gründung eines Betriebes:**  Gründungskonzept vorlegen, Branchenkenntnisse beweisen. | **Bei Übernahme eines Betriebes:**  Wachstumskonzept vorlegen, klare Ziele auf Basis der bisherigen Unternehmensberichtzahlen BWA. |

Zielsystem: (Beispiel)

Zielbeziehungen:

* **Komplementär/ergänzend**: Das eine Ziel ist förderlich für ein anderes.
* **Konkurrierend**: Wird ein Ziel erreicht, werden andere Ziele schwierig/unmöglich
* **Indifferent/neutral**: Die Ziele haben keine Beziehung zueinander

Kundenorientierung:

* Primärbedürfnisse: „Was möchte der Kunde von uns?“
* Sekundärbedürfnisse: „Was erwartet der Kunde von uns?“ (Hier wird sich von Mitbewerbern abgehoben)
  + Beratung, Betreuung, sicheres Auftreten, Zuverlässigkeit, Termintreue, Pünktlichkeit, Sauberkeit

**Unternehmensphilosophie** setzt sich zusammen aus den Lebenserfahrungen und Grundeinstellungen des Unternehmers. Setzt Strategie, Pläne und Führungsziel

Schriftlich fixiert wird es zum **Unternehmensleitbild**.

**Unternehmenskultur** sind gewonnene Normen und Werte

**Corporate Identity:** Gesamtheit der Merkmale die ein Unternehmen kennzeichnet und unterscheidet.

* Behaviour: Verhalten, Reaktion auf Kritik, Mitarbeiterführung, Umgangston
* Communication: Kommunikation nach innen und außen, Erscheinungsbild vermitteln und Image verstärken
* Culture: Objekt- und Verhaltensebene, bildet Konkretisierung der Philosophie
* Design: Visuelle Identität, Logo, Firmensignet, Arbeitskleidung, Briefbögen, Visitenkarten, Farbgebung, Geräusche (z. B. Audi Heartbeat) oder olfaktorischer Auftritt
* Language: gezielte Sprachebene
* Philosophy: ähnl. Unternehmensphilosophie
* Soul: Unternehmen als Persönlichkeit, identitätsstiftendes Mittel zur Markenkommunikation

Planung soll:

* Sich ständig überprüfen
* Ziele vorgeben
* Kontrollmöglichkeiten schaffen
* Künftige Entwicklungen beachten