

[Subscribe](#)[Past Issues](#)[Translate](#)

HIRT&amp;FRIENDS EXECUTIVE BRIEFING No. 27

[View this email in your browser](#)

# HIRT&FRIENDS EXECUTIVE BRIEFING



## Warum Business-Plane Blödsinn sind

Was Unternehmen wirklich benötigen, um zu wachsen.

### Das Wichtigste in Kürze

Es geht nicht darum, auf naiven, linear-extrapolierten Wachstumsannahmen beruhende Businesspläne, nach Punkt und Komma bürokratisch abzuarbeiten, sondern mit einer möglichst agilen und atmenden Organisation, gut vorbereitet, Marktchancen erfolgreich wahrzunehmen.

### Die Punkte im einzelnen:

In den Zeiten in denen wir jetzt leben, die von Diskontinuitäten und Disruption geprägt sind, sind Businesspläne altmodischer Mist, oder freundlicher formuliert, ein Anachronismus.

Die ganze Sache kommt mir bisschen so vor, wie wenn wir uns auf die Eroberung des Weltalls begeben und dabei die Karten verwenden, die Christoph Kolumbus für seine Entdeckungsreisen verwendet hat. Nette, farbenfrohe Karten, die aber heute vollkommen nutzlos sind.

Was zählt, um sich in dynamischen Märkten erfolgreich weiterzuentwickeln, ist kein Businessplan, sondern ein **ausgezeichneter Marketing- und Vertriebsplan**, der wirklich

auf einem tiefen Verständnis des Marktes, der Kunden und der Ressourcen, die man benötigt, um ihn umzusetzen, beruht und der ermöglicht das Maximum aus den Marktchancen herauszuholen.

Dann braucht man eine **Break-Even-Rechnung**, damit man weiß wie viel Umsatz man machen muss, um seine Kosten zu decken, also zumindest zu überleben.

Drittens benötigt man eine **möglichst agile Aufstellung der Organisation**, um sich an die, sich schnell ändernden Anforderungen des Marktes anpassen zu können und auch kostenseitig mit den Marktveränderungen „mitatmen“ zu können.

Es geht also darum, dass die Produktion und Organisation schnell ausgebaut werden kann, wenn es notwendig ist, weil es vom Markt gefordert wird und daher schnell zusätzliche Ressourcen und Expertise gebraucht werden. Andererseits muss es möglich sein, die Produktion und Organisation schnell wieder abzubauen, bzw. ihren Umfang zu reduzieren, wenn die Marktsituation sich ändert.

Die Organisation funktioniert dann so ähnlich eine Lunge und verändert ihr Volumen mit dem ein- und ausatmen. Das erreicht man zum Beispiel durch den verstärkten Zukauf von externen Dienstleistungen und den Einsatz von Free-Lancern und Zeitarbeitern, weil sonst mangels Agilität und Flexibilität, das Risiko des Scheiterns für die gesamte Organisation einfach zu hoch wird.

Es ist derzeit noch schwierig, solche atmenden Organisationen aufzubauen, weil insbesondere unser Arbeitsrecht und auch die Logik vieler Arbeitnehmersvertreter auf den Rahmenbedingungen der sechziger und Siebzigerjahre beruhen, in denen das Beschäftigungsmodell der industriellen Vollbeschäftigung zum Dogma erhoben wurde.

Die Zeiten haben sich aber geändert und um wettbewerbsfähig zu sein, müssen sich auch die Unternehmen und die Arbeitnehmer verändern, sonst werden sie einfach wie die Dinosaurier von diesem Planeten verschwinden.

Ein Beispiel, wo es gelungen ist, alle Beteiligten davon zu überzeugen, dass es in Ihrem eigenen Interesse ist, an einer Flexibilisierung mitzuwirken, ist Doka, ein weltweit führender Hersteller von Schaltungstechnik für den Betonbau, eine Division der österreichischen Umdasch-Gruppe unter der Führung von Andreas Ludwig.

Ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Umsetzung.

Ihr

## Dr. Michael Hirt

---

Ein **kostenloser, monatlicher Newsletter, der Managern praxisnahe und schnell umsetzbare Maßnahmen** zur Leistungs- und Ergebnissteigerung, auf der Grundlage der Beratungsansätze, Bücher und Seminare von Dr. Michael Hirt, bringt. Unter [www.hirtandfriends.at](http://www.hirtandfriends.at) haben Sie Zugriff auf das Newsletterarchiv und zahlreiche weitere kostenlose Ressourcen. Ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Umsetzung!



**Dr. Michael Hirt**



Forward



Share



+1



Share



Tweet

© 2017 HIRT&FRIENDS GmbH. Wir erteilen die Erlaubnis zur Weiterleitung und zur Verwendung der Inhalte unter Angabe der Quelle.

*Copyright © 2015 HIRT&FRIENDS GMBH, All rights reserved.*

[unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)