

BOBKAS BUSINESS – 12/2017

Inspiration Startup – wenn der Kunde zum heimlichen CEO wird

Zweifelsfrei ist die deutsche Wirtschaft entscheidend von Familienunternehmen geprägt. Der Mittelstand steht für das oft zitierte Rückgrat, die klare Orientierung an nachhaltigen Zielen und die Bereitschaft, kontrollierte Risiken mit langfristigen Ertragsaussichten einzugehen. Mit der Digitalisierung ist die Fortschrittsgeschwindigkeit immens gestiegen, gerade Traditionsunternehmen verlieren immer häufiger, auf Grund der eigenen Prozessapparate, an Wettbewerbsstärke. Schritt für Schritt sinken Marktanteile, Umsätze und Erträge. Der unmittelbar sichtbare Sturm der immer volatileren Märkte und der zugleich immer kürzeren Innovationszyklen wird in den nächsten ein bis zwei Jahren weiter dramatisch an Stärke zunehmen. Hand aufs Herz – wie gut vorbereitet sind Sie? Lassen Sie uns als Training Ihren unternehmerischen Blickwinkel bewusst in eine andere Richtung lenken: Auf die Startups. Sie befinden sich noch ganz am Beginn, in der ersten Phase des Lebenszyklus eines Unternehmens und müssen auf ihrem Weg zur erfolgreichen Positionierung am Markt viele Herausforderungen meistern. Doch die jungen Unternehmer verfügen über enorme Innovationslust, außerordentlich hohe Agilität und großes Wachstumspotenzial. Als direkte Konkurrenten werden Sie Startups bisher kaum gesehen haben. Wie schnell sich das ändern kann, zeigen Beispiele wie Airbnb oder Lyft und Uber, die die Hotel- bzw. die Taxibranche erdrutschartig verändert haben und es weiter tun. Doch was ist die passende Reaktion darauf? Öffnen Sie sich für Kooperationen: Sie profitieren gleichermaßen. Familienunternehmen und Startups scheinen also auf den ersten Blick sehr unterschiedlich zu sein. Doch es gibt zahlreiche Gemeinsamkeiten und Vieles, was Sie voneinander lernen können. Startups benötigen von Ihnen das Knowhow, die Sicherheit, den Zugriff auf Ressourcen und den Zugang zu einem bereits bestehenden Kundenkreis. Umgekehrt profitieren Sie von der Agilität, dem Wagemut und dem Erfindungsreichtum sowie der Innovationspower für Ihre Produkte. Die Startup-Kultur ist beispielsweise von einer viel konsequenteren Kundenzentrierung geprägt. Es geht darum, aus der Kundensicht zu denken. Den Kunden quasi zum heimlichen CEO zu machen. Und eben nicht eine, nach Meinung der

eigenen Ingenieure und Entwickler, perfekte Lösung auf den Markt zu werfen, um dann aufwendig in der Rückschau die Kundenzufriedenheit zu validieren. Sie orientieren sich als Startup ganz bewusst eben nicht an bisher bestehenden Produkten oder Lösungen, sondern verfolgen mit feinem Gespür Trends und Bedürfnisse. Die Verhältnisse innerhalb und außerhalb des Unternehmens gestalten Sie so, wie es das beste Ergebnis verspricht. Von Beginn an werden dafür Ihre Kunden durch agile Arbeitsmethoden und Werkzeuge (Stichworte: Business Model Canvas, Design Thinking, Kanban und Scrum) in die Produktentwicklung einbezogen und der Kundennutzen sowie die Marktakzeptanz rücken an die erste Stelle. Prototypen werden so, durch den permanenten Live-Test (sog. Rapid-Prototyping), in kürzester Zeit zur Marktreife gebracht. Einziges Ziel: Das nutzbare, minimal funktionsfähige Produkt (MVP = Minimum Viable Product) schnell auf den Markt zu bringen. Die Nutzer werden beim Anwenden beobachtet und der Dialog eröffnet Ihnen neue Chancen. In ständigen Feedbackschleifen, mit dem Ziel der Annäherung an die Lösung aus Kundensicht, wird dann getestet und verbessert. Dies ermöglicht jederzeitige wie rapide Kurskorrekturen. Hierzu bedarf es gleichfalls einer offenen Fehlerkultur, welche die Angst vor dem Scheitern nimmt, und sich auf die Chancen fokussiert mit hoher Risikobereitschaft. Kooperatives Netzwerken verdrängt das Denken in festgefahrenen Strukturen und Hierarchien. Die Rollen werden konsequent nach dem möglichen Erfolgsbeitrag der Mitarbeiter vergeben. So entsteht ein Lernumfeld, indem Mentoring, konstruktives Feedback und eine ausgeprägte Fehlerkultur gelebt werden. Was nicht markttauglich ist, wird sofort über Bord geworfen, ebenso wird alles Überflüssige sofort abgeschnitten, anstatt stur an Planungen festzuhalten. Jegliche Art von Ressourcenverschwendung ist tabu, sei es in Form von Geld, Zeit oder Mitarbeitern. Keine aufwendigen Reportings, keine unnötigen Meetings ohne klares Ziel und die Aussicht auf echten Fortschritt. Viel Freude und Erfolg mit diesem Denkanstoß in Ihrem Alltag!

Veröffentlicht in der aktuellen
Printausgabe von netzwerk Südbaden
(www.netzwerk-suedbaden.de)



TOBIAS BOBKA

Geschäftsführer, Dipl.-Betriebswirt (DH)

BOBKAS BUCH



„Was Unternehmer und Unternehmen erfolgreich macht – die Kolumnen.“
Jetzt bei uns direkt kostenlos bestellen.

WHITEPAPER DOWNLOAD



So schützen Unternehmer und Manager ihr Unternehmen vor Krisen: Praxis-Tipps, Unternehmer-Wissen, Checklisten zur Krisenprävention und essentielle Vermeidungsstrategien – für Sie zusammengestellt!
Jetzt direkt kostenlos downloaden unter www.mittelstandsberatung-freiburg.de