

11.06.2015 Profite steigern

Warum 90 Prozent der Manager scheitern



Von Arne Gottschalck

👁️ 1.127



Aus, vorbei: Erfolg als Manager respektive Managerin lässt sich nicht immer erzwingen

Das Versprechen ist vollmundig. Der Profit eines Unternehmens soll verdoppelt werden, sagt der Coach Frank Scheelen. Und das mit ernsthafter Arbeit, nicht mit Hokusfokus. Der Pferdefuß: Das gelingt nur 10 Prozent der Manager.

Veranstaltung: Frank Scheelen exklusiv in der Manager lounge **mm:** Den Profit verdoppeln - wie vielen Chefs gelingt das?

Scheelen: In Deutschland maximal 10 Prozent, viele Führungskräfte beschäftigen sich bei der eigenen Entwicklung mit den falschen Kompetenzen. Der Unterschied zwischen einem Manager und einem echten Leader liegt vielmehr in der Kompetenz andere zu motivieren, zu inspirieren und die Mitarbeiter zu entwickeln, als im eigenen guten Fachwissen und der eigenen Ergebnisorientierung.

manager lounge Der Businessclub des manager magazins



Veranstaltungsübersicht: An 13 Standorten

Film: Das Video zum Netzwerk

Jetzt Mitglied werden: Einen Monat kostenlos testen (inkl. gratis Event)

mm: Was ist eigentlich die meistgenutzte Ausrede, wenn es nicht klappt?

Scheelen: "Ich bin operativ sehr stark beschäftigt und habe keine Zeit, meine Mitarbeiter anders zu führen", ist eine häufige Aussage. Das hängt damit zusammen, dass Führungskräfte in Deutschland oftmals als gute Fachkraft begonnen haben. Echte Führung hat diese Führungsriege mit enorm hohem Fachwissen allerdings nicht gelernt.

mm: Wie realistisch ist es, in einem börsennotierten Unternehmen solche hochgesteckten Ziele zu verkünden?

Immerhin weiß der Vorstand, dass er sich daran wird messen lassen müssen. Und möglicherweise sein Job am Erfolg hängt.

Scheelen: Hochgesteckte Ziele können nicht von einer Person erreicht werden. Es braucht vielmehr ein "extraordinary" Management-Team, um oftmals anstehende Veränderungen und hoch gesetzte Ziele realisieren zu können. Selbstverständlich ist auch die individuelle Marktsituation, das Umfeld, stets zu berücksichtigen.

mm: Wie nachhaltig lassen sich solche Profite steigern?

Scheelen: Um den Profit wirklich nachhaltig zu steigern, müssen einige einfache Beziehungen bedacht und berücksichtigt werden: Ein höheres Mitarbeiter-Engagement führt zu einer niedrigeren Fluktuation, in Folge dessen steigt auch die Kundenzufriedenheit und in letzter Instanz der Unternehmensprofit. Wir haben mit einem Partner eine Studie durchgeführt, die gezeigt hat, dass eine 5-prozentige Steigerung des Engagements zu einer 1,5-prozentigen Steigerung der Kundenzufriedenheit und einer 0,5-prozentigen Steigerung des Profits führen.

Anzeige