

www.geffroy.de

c301,20020220

## Wandel ist die einzige Konstante

Jeden Tag werden Firmen durch die Zukunft in die Irre geführt. Jeden Tag befinden sich Dutzende Unternehmen plötzlich in der Defensive und kämpfen darum, ihr altersschwaches Geschäftsmodell an das innovative Geschäftskonzept eines Konkurrenten anzupassen.

Aber die Zukunft überrascht nie alle Firmen. Irgendwo hat immer einer aufgepasst.

Je größer die globale Wirtschaft, desto kleiner werden deren einzelne Teile. Um heute auf dem globalen Markt erfolgreich handeln zu können, muss die Leistungserbringung sehr effizient und sehr schnell erfolgen. Die Zeit, in der neue Produkte bereits wieder als veraltet gelten, wird immer kürzer.

Als Unternehmen versucht man, der wachsenden Geschwindigkeit veränderter Kundenwünsche gerecht zu werden und flexibel zu bleiben. Oftmals entsteht dadurch blinder Aktivismus.

Entkopplung der Produktion wird erreicht durch zunehmende Vernetzung und massives Outsourcing. Durch einfachen Zugriff anstelle von Besitz behält man die nötige Flexibilität, um schnell das eine oder andere Produkt umzustellen oder gar durch ein anderes zu ersetzen. Wichtig ist dabei, nicht in eine Abhängigkeit von denen zu geraten, die dann die Produktionsmittel zur Verfügung stellen.

Was aber tun, wenn man zwar die nötige Anpassungsfähigkeit besitzt, aber nicht in der Lage ist, die Entwicklung voraus zu sehen?

Viele Manager vergessen, dass der Anpassungsprozess ein Vorausdenken und -handeln sein muss, in den auch Mitarbeiter und Kunden durch einen gesteuerten Anpassungsprozess mit eingebunden werden müssen.

Es genügt nicht, eine Ideologie zu haben. Sie müssen fähig sein, sie zu vermitteln und andere mit ihren Ideen anzustecken. Das gilt sowohl für die Mitarbeiter, denen die Angst vor dem Wandel genommen werden muss, als auch für Ihre Kunden.

Seien Sie dort, wo Ihre Kunden sind. Letztendlich bedeutet Wandlungsfähigkeit ein permanentes Anpassen an den zwingenden Nutzen für den Kunden. Der Kunde gibt das Wandlungstempo und den Wandlungsinhalt vor. Einerseits.

Andererseits gilt es für uns, den Bedarf des Kunden zu erkennen, den er selbst noch gar nicht gesehen hat. Dafür müssen wir uns permanent mit dem Kunden koppeln, damit wir seine Wünsche und Motive erkennen können.

Die Entkopplung von den Produktionsmitteln und die Kopplung an die Kunden garantieren das notwendige Trendespür und die nötige Umsetzbarkeit.

© 1991-2002 Geffroy & Partner GmbH

Sie können diesen Text oder Inhalte daraus unter Beachtung der Zitatregeln und Angabe der Quellen (Geffroy & Partner GmbH, [www.geffroy.de](http://www.geffroy.de)) für eigene Texte, Präsentationen oder Internetangebote weiterverwenden.