

Wozu das Ganze?



Vielleicht denken Sie jetzt: „Oh nein, nicht schon wieder Purpose!“ Ich kann Sie beruhigen, es geht um etwas ganz anderes. Obwohl - zu Ende gedacht geht es vielleicht sogar um dasselbe. Aber der Reihe nach.

Bei meinen Vorträgen, aber auch im Coaching und in der Beratung, stelle ich gerne die Frage: „Was ist der Zweck eines Unternehmens?“. Oder noch etwas provokanter: „Was ist der Zweck Ihres Unternehmens?“. Dabei verblüfft mich immer wieder die Klischeehaftigkeit der Antworten. Es treten fast ausschließlich folgende drei Varianten auf:

- Gewinne erwirtschaften! Diese Antwort kommt meist von selbständigen Unternehmern, Gesellschaftern, Aktionären, Bankern und Controllern. Das sind für mich gefühlt 45 Prozent der Befragten.
- Arbeitsplätze zur Verfügung stellen! So lautet die Reaktion bei Arbeitnehmern, Betriebsräten und Gewerkschaftern. In meiner Wahrnehmung ebenfalls rund 45 Prozent der von mir Befragten.
- Was ist mit den Fehlenden rund 10 Prozent? Nun, das sind leitende Angestellte und die Politiker. Die kommen mit dieser Frage in ein wirkliches Dilemma. Die Politiker wollen natürlich als ebenso kompetent in Wirtschaftsfragen wie in sozialen Angelegenheiten wahrgenommen werden. Die Manager hingegen sind sich

bewusst, dass sie, um erfolgreich zu sein, sowohl motivierte Mitarbeiter als auch das Kapital der Investoren benötigen. Somit muss die Antwort sowohl der Manager als auch der Politiker jede dieser beiden Anspruchsgruppen zufriedenstellen. Gelöst wird dieser scheinbare Widerspruch mit einer Kombination aus beiden vorgenannten Antworten, die so vielsagend-nichtssagend ist, dass man sie schon fast wieder als genial bezeichnen muss. Sie lautet: „Der Zweck eines Unternehmens ist es Gewinne zu erwirtschaften, damit es Arbeitsplätze zur Verfügung stellen kann!“

Was halten Sie von diesen Antworten? Was würden Sie auf die Frage nach dem Zweck Ihres Unternehmens oder besser noch Ihrer persönlichen unternehmerischen Tätigkeit Antworten? Ich denke es ist offensichtlich, dass es sich bei den vorgenannten drei - oder sind es nicht nur zweieinhalb - Antworten um sinnentleerte Worthülsen handelt!

Was ist nun der Zweck eines Unternehmens? Ganz einfach: „Nutzen stiften!“. Nutzen für die Kunden, die übrigen Vertragspartner - wozu auch die Mitarbeiter gehören - , die Gesellschaft und die Eigentümer, und zwar in genau dieser Reihenfolge! Ein Unternehmen, das Nutzen stiften will, wird keine unnützen Produkte herstellen und keine schlechte Qualität zu vermarkten versuchen. Damit werden seine Produkte und Dienstleistungen marktgängig sein und nachgefragt werden. Und wenn dann noch die internen Prozesse, die Kostenrechnung und die Kalkulation stimmen, wird ein solches Unternehmen immer auch Gewinn machen und Arbeitsplätze anbieten können.

Und was ist jetzt mit Purpose? Wenn alle im Unternehmen verstehen, dass es ihre gemeinsame Aufgabe ist Nutzen zu stiften, erübrigt sich die Frage nach dem Purpose! Dann genügt es, wenn eine Organisation über eine wirkliche Vision und eine echte Mission verfügt. Dazu mehr in meinem nächsten Post. Bleiben Sie dran!

Ich bin Gustav Naujoks, Umsetzungsexperte für Vertriebssysteme und Mitglied der Task Force Vertrieb Nordbayern im Bundesverband der mittelständischen Wirtschaft. Sie finden mich unter www.gustav-naujoks.de, auf Xing Coaches oder unter info@gustav-naujoks.de .