

NEW BUSINESS

Heureka!

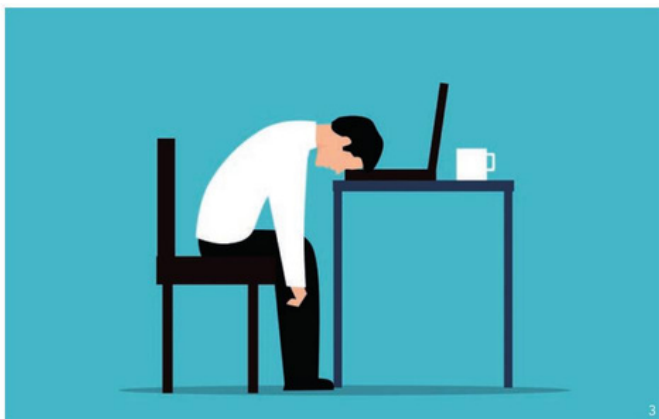
In der österreichischen Innovationsszene geht's rund! Wieso die Patentanmeldungen dennoch zurückgehen, obwohl viel geforscht und erfunden wird



NR. 5/22, MAI 2022, 2,90 EURO
 Foto: iStockphoto.com / J. Schmitt

Top-Thema Data Science for the C-Level: Warum im Top-Management nichts mehr ohne Daten-Know-how geht **Innovative Industrie** Elektrifizierte Flotte, stürmische Stromerzeugung, Gas aus Rübe u. v. m. **Wien** Die Stärken des Wirtschaftsstandortes

Um erfolgreich führen zu können, muss man automatisieren und delegieren lernen.
Gegen die Überlastung.



„Ich komme zu meiner eigentlichen Arbeit als Geschäftsführer nicht. Die permanente persönliche Überlastung, das Gefühl, für alles und jedes herhalten zu müssen, schwankende Ergebnisse trotz höchstem Einsatz – das alles ist absolut unbefriedigend. Obendrein ist auch meine Gesundheit schon ein Thema, daran hat mein Arzt keine Zweifel gelassen!“ ... so begann das Gespräch zwischen Josef T., Unternehmer im Baunebengewerbe, und Karl-Heinz Sieghart, zertifizierter Unternehmensberater und Businesscoach, vor zwei Jahren. „Diese sogenannte Überlastungsfall, die persönliche Überlastung, ist für Unternehmer und Geschäftsführer die häufigste Entwicklungsbremse. Diesen Zeit-Engpass gilt es zu lösen“, weiß der Experte. Und 50 Prozent unserer Handlungen passieren unbewusst und völlig automatisiert. Wenn Handlungen Resultate ergeben sollen, müsste man folgerichtig bei den täglichen Handlungen ansetzen. Andere Ergebnisse kann man nur erzielen, wenn man andere Handlungen setzt,

neue Wege geht. „Das braucht aber Zeit – genau die Zeit, die der überlastete Unternehmer nicht hat“, erklärt Sieghart. Sich Unterstützung bei Profis zu suchen, liegt daher nahe.

Automatisieren und delegieren

Bei Karl-Heinz Sieghart steht am Beginn immer die „Chefaufgaben-Analyse“: Was genau kann nur ich als Chef tun? Was zählt zu meinen Kernaufgaben und was nicht? Zusätzlich kostet jeder regelmäßige, aber nicht automatisierte Handgriff wertvolle Zeit und Geld. Und auch delegieren will gelernt sein. Dazu müssen Fragen beantwortet werden, wie: Was kann ich sofort an Mitarbeiter abgeben und wofür muss Know-how bei ihnen aufgebaut werden? Was kann ich wohin auslagern? Im zitierten Beispiel von Josef T. bedeutete das 80 Wochenstunden Zeiteinsatz, wovon allerdings nur 25 Wochenstunden „echte“ Chefaufgaben waren. Josef T.s Zeitgewinn betrug also 55 Wochenstunden – ca. 70 Prozent seiner Arbeitszeit. „Führung muss man



Zweiter Bildungsweg: Führung lernen

»Führung muss man erlernen. Genau das bringt einem aber keine Berufsausbildung bei. Zur Führung von Unternehmen und Mitarbeitern muss man sich eigens ausbilden und coachen lassen.«

Karl-Heinz Sieghart, Zertifizierter Unternehmensberater und Businesscoach

erlernen. Genau das bringt einem aber keine Berufsausbildung bei. Zur Führung von Unternehmen und Mitarbeitern muss man sich eigens ausbilden und coachen lassen“, rät der Profi-Coach.

Die Lösung: Fokus auf die Kernaufgaben

Josef T. leitete früher alle Baustellen selbst und arbeitete zusätzlich häufig sogar noch mit – trotz eines Teams von sechs Mitarbeitern. Mittlerweile führen drei Teamleiter die Baustellen; Josef T. selbst konzentriert sich auf Planung und Vertrieb. Dieses „Change Management“ brachte motivierte Mitarbeiter hervor,

die gerne Verantwortung übernehmen. Josef T. kann heute seine Kernaufgaben, nämlich Geschäftsführer-Tätigkeiten, wahrnehmen. Das Resultat sind deutlich mehr Wunschkunden, 40 Prozent Umsatz- und 90 Prozent Gewinnsteigerung sowie gewonnene Zeit für sich, seine Hobbys und seine Familie.

Die Strategie der kleinen Schritte

„Viele kleine Schritte bringen uns zu den Stufen, die nach oben führen – immer näher an unsere Ziele heran“, ist Karl-Heinz Sieghart sicher. Wie bei einem Fitnessprogramm läge der Schlüssel zum Erfolg eben in den täglichen kleinen Schritten, die am Ende des Tages große und langfristige Resultate hervorbringen. **BS**