

10 Tipps, um AN Ihrem Unternehmen zu arbeiten und nicht IN Ihrem Unternehmen zu arbeiten

Unternehmer haben, besonders in der Anfangszeit, die verschiedensten Aufgaben zu bewältigen. Sie mögen zwar der CEO und Gründer sein, müssen aber oft auch weniger glamouröse Aufgaben übernehmen. In der Anfangsphase Ihres Startups haben Sie viele Jobs zu erledigen und Sie verbringen viel Zeit damit, « im » Unternehmen zu arbeiten, um es am Laufen zu halten. Auf kurzfristige Sicht ist das in Ordnung, aber wenn Sie wachsen wollen, müssen Sie dazu übergehen, « an » Ihrem Unternehmen zu arbeiten und sich übergeordneten strategischen Aufgaben wie der Geschäftsentwicklung und strategischen Planung widmen. Schauen wir uns die **10 Tipps an, um AN Ihrem Unternehmen zu arbeiten, nicht IN Ihrem Unternehmen.**

1. Teilen Sie sich Ihre Zeit gut ein

Verbringen Sie ein Drittel Ihrer Zeit mit dem Tagesgeschäft, ein Drittel mit dem Aufbau des Startups (Marketing, Kunden, Kommunikation) und das letzte Drittel mit der Führung und dem Management Ihrer Mitarbeiter. Die Disziplin besteht darin, sich an diese Einteilung zu halten und nicht durch Dringlichkeiten im Marketing oder Management ablenken zu lassen. Das Dringende kann das Wichtige nicht ersetzen.

2. Strategisches Denken

Sie müssen diszipliniert sein, um strategisch über Ihr Geschäft nachzudenken. Strategie ist eine Priorität, denn wo kämen Sie ohne sie hin? Sie müssen also in Ihrem Kalender 2-3 Tage pro Woche markieren, um über die Strategie nachzudenken. In der Zwischenzeit können Sie evaluieren, wie Sie die Anforderungen Ihres Unternehmens am besten erfüllen können. Seien Sie proaktiv: Gönnen Sie sich ungestörte Zeit, um strategisch zu denken. Andernfalls verbringen Sie vielleicht die meiste Zeit damit, auf die Bedürfnisse anderer einzugehen.

3. Sie sind Ihr bester Kunde

Stellen Sie sich vor, dass Sie einen wichtigen Kunden in Ihrem Büro empfangen. Während des Treffens schenken Sie ihm Ihre volle Aufmerksamkeit. Sie gehen nicht ans Telefon und senden keine E-Mails. Machen Sie nun die Übung, Ihr Startup als Ihren besten Kunden zu betrachten, was es natürlich auch ist. Sie können mit einem Nachmittag pro Woche beginnen und Ihr Team einbeziehen. Ihre Mitarbeiter müssen wissen und verstehen, warum diese Zeit wichtig ist.

4. Gehen Sie einen Schritt zurück

Wenn Sie nicht in der Lage sind oder nicht die Fähigkeit haben, strategisch über Ihr Geschäft nachzudenken, dann treten Sie einen Schritt zurück. Entziehen Sie sich der Situation für eine kurze Zeit, um durchzuatmen und eine neue Perspektive zu gewinnen. Diese kleine Übung kostet nicht viel Mühe und ist sehr hilfreich. Wiederholen Sie das so oft wie nötig.

5. Strategieplanung

Wie wir gesehen haben, raubt einem der Alltag oft die Zeit, um strategisch über das Geschäft nachzudenken. Aber um erfolgreich zu sein, müssen Sie eine strategische Dynamik entwickeln, die jährliche, vierteljährliche und monatliche strategische Updates beinhaltet. Diese Treffen müssen im Voraus geplant und genau definiert werden. Beschränken Sie die Agenda auf vier Punkte: Kunden, strategische Differenzierung, Ausführung und Finanzplanung.

6. Bauen Sie ein gutes Team auf

Die Einstellung der richtigen Mitarbeiter ist bereits mittelfristig eine Investition für Ihr Unternehmen. Es ist wichtig, sich auf vertrauenswürdige Mitarbeiter verlassen zu können, ohne sie ständig überwachen oder kontrollieren zu müssen. Bieten Sie Ihren Mitarbeitern immer wieder Trainings und Schulungen an, so werden sie sich neues Wissen und Fähigkeiten aneignen, was Sie wiederum davon befreit, sich zu sehr « auf » Ihr Geschäft zu konzentrieren. Diese Zeit können Sie dann damit verbringen, « an » Ihrem Geschäft zu arbeiten.

7. Bauen Sie ein effektives System auf

Die meisten erfolgreichen Unternehmen arbeiten mit Systemen. Ein System ist « eine Reihe von Prinzipien oder Verfahren, nach denen etwas gemacht wird ». Sobald Sie Systeme eingerichtet haben, die von anderen gemanagt werden können, können Sie sich auf das konzentrieren, was für die Zukunft des Unternehmens wirklich wichtig ist, z. B. Wachstum und Gewinn. Zögern Sie nicht, einen Experten wie z.B. einen Berater hinzuzuziehen.

8. Delegieren, delegieren, delegieren

Unternehmer wie Sie müssen lernen, zu delegieren und Ihre Mitarbeiter zu befähigen, damit Sie sich selbst mehr dem Wachstum des Unternehmens widmen können. Je mehr Verantwortung Sie Ihren Mitarbeitern übertragen und Ihnen das Tagesgeschäft überlassen, desto mehr können Sie sich auf die strategische Expansion des Unternehmens konzentrieren.

9. Jedem das Seine

Manchmal ist es einfacher, die Arbeit eines Mitarbeiters zu übernehmen, als Ihre eigene zu machen, nämlich die strategische Entwicklung Ihres Startups. Das ist jedoch keine gute Entscheidung. Sie verbringen nicht nur Ihre Zeit damit, « in » Ihrem Unternehmen zu arbeiten, sondern Sie erledigen die Arbeit von jemandem, für den Sie bezahlen und der für die entsprechende Aufgabe qualifiziert ist. Kehren Sie diesen Trend um - jedem das Seine. Dann hat das Unternehmen die richtigen Mitarbeiter am richtigen Platz.

10. Zusammenarbeit mit einem Management Coach

Die Arbeit « am » Geschäft ist entscheidend für langfristiges Wachstum und Erfolg. Jeder Unternehmer, der möchte, dass sein Startup erfolgreich ist, muss sich dessen bewusst sein. Beginnen Sie mit der Planung dieses Vorhabens, es ist wichtig. Und bleiben Sie dran. Vielleicht ist es an der Zeit, sich an einen Management Coach zu wenden. Wenn es Ihnen schwerfällt, an Ihrem Unternehmen zu arbeiten, dann lohnt sich vielleicht eine solche Investition. [Hier](#) finden Sie ein entsprechendes Angebot.