

## Wir können Erfolg – aber was tun bei Misserfolg?

### Erfolg und Misserfolg liegen eng beieinander.

Wer es einmal erlebt hat, vergisst es nie:

Die einmalige Stimmung in Unternehmen, die besonders erfolgreich sind.

Prima Klima, tolle Kunden, sagenhafte Leistungen, Super-Ergebnisse. Dazu die tiefe Befriedigung aus dem eigenen Handeln, alles was man anpackt gelingt. Die Zukunft scheint rosig.

Doch Fakt ist: Die meisten Fehler begehen Unternehmen in den Zeiten des Erfolgs.

Zunächst übertüncht der Erfolg noch einiges. Aber falsche oder nicht getroffene Entscheidungen zeigen ihre negativen Auswirkungen oft erst Monate oder Jahre später. Dann geht es Schlag auf Schlag. Jeder im Unternehmen spürt: Es läuft nicht mehr so rund. Irgendwas stimmt nicht.

Die Zahlen passen nicht mehr, die Erträge schrumpfen. Der Druck auf Führung und Angestellte wächst. Unzufriedenheit kommt auf. Man beginnt nach Fehlerquellen zu suchen. Und nach Schuldigen. Das Unternehmensklima leidet, die Leistungen lassen nach. Die Kunden sind unzufrieden, springen ab. Ein Teufelskreis beginnt, der sich immer schneller dreht.

Hektischer Aktionismus kommt auf. Arbeitskreise werden geründet, das Unternehmen schreitet zur ambulanten Selbsthilfe. Maßnahmen werden ergriffen. Deren Wechselwirkungen wiederum neue Probleme schaffen. Die den Mitarbeitern über den Kopf wachsen.

Spätestens jetzt ist Hilfe von außen gefragt. Berater gibt es für alles. Anleitungen zum besser machen auch. Allerdings fehlt für Seminare oder langwierige Gespräche die Zeit.

Es muss schnell gehandelt werden. Und zwar richtig.

Mit jemandem, der weiß, wo man anpacken muss.

Mit jemandem, der nicht nur schöne Theorien absondert, sondern handfest mit anpackt. Der an der Seite des Unternehmers Probleme analysiert, Lösungen entwickelt, Entscheidungsprozesse begleitet und Maßnahmen umsetzt.

Mit Hermann-J. Kreitmeir, dessen Fähigkeiten und Erfahrungen als Unternehmens-Coach sofort hilfreich sind. Er ist der Unternehmens-Problemlöser, der mit Unternehmer und Mitarbeitern für den Unternehmenserfolg arbeitet.

Was das bedeutet, beschreibt am besten die Aussage eines Kunden. Andreas Demmel, Inhaber eines Sanitärfachbetriebs in Bad Aibling sagt klipp und klar:

„Hermann-J. Kreitmeir ist kein Berater im klassischen Sinne. Ich habe eine solche Unterstützung, fachlich wie menschlich, noch nie erlebt! Seine Branchenerfahrung, sein Wissen, der unternehmerische Weitblick sowie seine starke Persönlichkeit haben mir enorm geholfen und Sicherheit gegeben.

Wer wirklich positive Veränderungen in seinem Unternehmen wünscht und umsetzen will, soll mit Hermann J. Kreitmeir zusammen arbeiten.

Aber er sollte nicht unbedingt solange damit warten, bis ihn Existenzängste dazu zwingen. Denn aus heutiger Sicht würde ich die Entscheidung für Hermann J. Kreitmeir viel früher treffen.“

## Die Methode Kreitmeir

Hermann-J. Kreitmeir kommt in Ihren Betrieb und erstellt eine detaillierte Ist-Analyse unter Beteiligung aller Mitarbeiter.

Diese Ist-Analyse erbringt ein Spiegelbild Ihres Unternehmens unter Berücksichtigung aller (nicht nur der Zahlen) dort herrschenden Gegebenheiten und gibt Ihnen Antworten u.a. auf die nachfolgenden Fragen:

- Was ist wirklich los in meinem Unternehmen?
- Wieso bin ich total überlastet?
- Woran liegt es, dass sich trotz all meiner Versuche es sich nicht wirklich in die richtige Richtung verändert hat?
- Wie mache ich das und wer kann mir auf diesem Weg in und vor allem bei der Umsetzung helfen und mir zur Seite stehen?
- Was denken die kfm. Mitarbeiter, die Monteure, die Helfer, die Azubis und die Führungskräfte (Meister, Techniker, Badstudienleiter) wirklich?  
Was finden diese Mitarbeiter gut und wo halten Sie Veränderungen für dringend erforderlich?
- Sind meine Führungskräfte wirklich Führungskräfte, die mich als Unternehmer entlasten?
- Wer sind wirklich meine Leistungsträger im Betrieb?
- Wer hat Potential für mehr oder was anderes?
- Welche Talente stecken in meinen Mitarbeitern und wie kann ich diese Talente für meinen Betrieb nutzen?
- Nicht alle Mitarbeiter gehen den Weg der Veränderung mit – wie finde ich in einem sehr angespannten Arbeitsmarkt die Mitarbeiter, die zu meinem Unternehmen passen?
- Ich bin gefangen in einem Teufelskreis – wie komme ich da wieder raus und habe auch wieder mehr Zeit für meine Familie und mein Privatleben?
- Was sind die Geschäftsfelder der Zukunft für meinen Betrieb in meiner Region unter Berücksichtigung des dort herrschenden Marktes?  
Und wie bekomme ich das hin, diese lukrativen Geschäftsfelder zu erschließen?

Diese Ist-Analyse bei Ihnen vor Ort dauert in der Regel 7-10 Tage (abhängig von der Größe Ihres Unternehmens). Danach wissen Sie als Chef ganz genau, was zu tun ist und wie Sie die Umsetzung angehen können.

Also warten Sie nicht zu lange, nehmen Sie mit Hermann-J. Kreitmeir Kontakt auf:

**Kreitmeir & Partner**

Unternehmens-Problemlöser

Hermann-Josef Kreitmeir

Diplom-Betriebswirt

Ahornweg 13

D - 84375 Kirchdorf/Inn

FON: +49 (0) 172 84 73 73 3

[www.kreitmeir-partner.de](http://www.kreitmeir-partner.de)

### Referenzen:

Sie möchten mehr über die Arbeit von Kreitmeir & Partner erfahren?

Bitte fordern Sie per Mail Referenzen an:

[hjkreitmeir@kreitmeir-partner.de](mailto:hjkreitmeir@kreitmeir-partner.de)