

# Viele Herausforderungen, viel Einsatz und lebenslanges Lernen



**KR Viktor Wagner**  
Präsident des Wirtschaftsforums der  
Führungskräfte der Landesgruppe  
Wien

„Mit Engagement und  
Freude Geld verdienen.“

**U**nternehmerisches Denken zeichnet sich dadurch aus, dass es mittel- bis langfristig wirkt. Das Gegenteil davon ist eine quartalsabhängige Jagd nach einem jeweiligen persönlichen Ergebnis, welches nur kurzfristig und bonusorientiert agiert. So eine Strategie ist oft nicht zielführend und bringt keinen nachhaltigen Erfolg für das Unternehmen.

Eine der wichtigsten Aufgaben der Führungskräfte ist eine stetige Förderung der Mitarbeiter. Dabei sollte man das Augenmerk auf nachfolgende Leader im Unternehmen richten. Die Kontinuität in der Unternehmensführung wirkt sich meist positiv aus und schafft großes Kundenvertrauen. Dabei ist auch auf den richtigen Altersmix in den Führungsebenen zu achten. Erfahrene Führungskräfte, die durch bereits begangene Fehler wertvolle Erfahrungen sammeln konnten (bekanntlich ist Erfahrung gleich die Summe der gemachten Fehler), können in Zusammenarbeit mit jüngeren Führungskräften, welche in bestimmten Bereichen besonders kreativ veranlagt sind, Meinungen sowie Erfahrungen austauschen und somit zu verantwortungsvollen und doch innovativen Ergebnissen gelangen.

## **Die drei unerlässlichen Eigenschaften und die Aufgaben**

Drei wesentliche Eigenschaften sind

unabdingbar für den Erfolg einer Führungskraft notwendig:

- 1. Charakter
- 2. Wissen und Können
- 3. Fleiß

Wenn nur eine dieser Eigenschaften zu gering repräsentiert ist, wird der Erfolg unzweifelhaft gefährdet. Was nützt der beste Charakter wenn der Betreffende nicht über ausreichend Wissen und Können verfügt oder nicht fleißig ist? Was nützt der Klügste der sehr viel kann aber keinen ordentlichen Charakter hat und nicht fleißig ist? Was nützt der Fleißigste wenn er einen schlechten Charakter hat und nichts weiß und kann?

Führungskräfte haben noch eine besonders wichtige Aufgabe - sie müssen Vorbilder sein! Vorbilder in jeder Beziehung, sowohl was die Seriosität als auch den Fleiß, die Einsatzfreude und natürlich auch das Können beziehungsweise Know-How betrifft. Nur dann kann man von einem Mitarbeiter entsprechendes Engagement verlangen, wenn man es als Chef vorlebt.

## **Ausbildung, Weiterbildung und ein gutes Netzwerk**

Natürlich ist eine Ausbildung an einer Wirtschaftsuniversität oder anderen akademischen Instituten von Vorteil, wobei Handelsakademieabschlüsse oder eine andere praxisnahe Ausbildung davor, besonders günstig ist. Leider wird an den Uni-

versitäten meist zu wenig Wert auf Rhetorik und Verhandlungstaktik gelegt, doch gerade diese Faktoren sind im Verkauf und auch in der Mitarbeiterführung von unerlässlicher Notwendigkeit. Überhaupt ist der Verkauf ein ganz wesentlicher Faktor des Erfolgs für ein Unternehmen, da selbst das beste Produkt nichts nützt, wenn das Verkaufsteam nicht in der Lage ist, es den Kunden entsprechend schmackhaft zu machen.

Ein Netzwerk, welches man auch durch Mitgliedschaften in verschiedenen Clubs und Vereinen erweitern kann, ist äußerst wichtig. Denn viele Kontakte sind nach wie vor eines der ausschlaggebenden Kriterien für positive wirtschaftliche Ergebnisse.

## **Internationalität – der Schlüssel zum Erfolg**

Ein weiterer wichtiger Faktor ist der internationale Erfahrungsaustausch, da nicht nur in der Produktion, sondern auch in der Dienstleistung ein internationales Netzwerk von immer größerer Bedeutung wird. Dabei sei nicht unerwähnt, dass internationale Sprachen von großem Vorteil sind, deren Kenntnis man sich bereits in jungen Jahren aneignen sollte. Auch Auslandsaufenthalte in jungen Jahren vergrößern den Horizont nicht unwesentlich und können schon in der Schul- und Studienzeit ein viel besseres Weltbild und ein erweitertes Verständnis für die Chancen einer Vielfaltigkeit innerhalb Unternehmen schaffen.

KR VIKTOR WAGNER