

Bissingen, im Dezember 2013



Sehr geehrte Damen und Herren,

die Adventszeit hat begonnen und damit das Warten auf Weihnachten. Zum Glück ist es gerade kalt genug, so dass man wenigstens spürt, es ist Winter.

Als Mensch erwarte ich, im Kreise meiner Familie geruhsame, erholsame und fröhliche Tage erleben zu können. Als Unternehmer sehe ich in erster Linie die Rallye zum Jahresende, die geprägt ist durch eine intensive Vertriebsarbeit mit zermürbenden Preisverhandlungen. Aber auch der selbstkritische „Blick“ nach innen ist mir wichtig!

Als Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens in der Zulieferbranche nehmen die Aufgaben aus Kundenforderungen zu. Insbesondere dem anhaltend hohen Preisdruck und dem Drang zur Verlagerung nach Osten müssen wir uns stellen, so oder so, ändern können wir da wenig, lamentieren hilft nicht. Ich sehe es als größte Herausforderung, die Kundenanforderungen an Qualität, Termin, Kosten und Standort umzusetzen. Intern ist mir dabei wichtig, dass meine Führungskräfte in die Verantwortung gehen, initiativ sind, Entscheidungen treffen, Prozesse optimieren, automatisieren und sicherstellen sowie durchsetzungsstark ihre Mitarbeiter befähigen, beste Qualität zu produzieren.

Dabei müssen sie den Druck von ihren Mitarbeitern möglichst fern halten, um Demotivation zu vermeiden und gleichzeitig ihre Mitarbeiter qualifizieren. Fordern und fördern!

Doch es sind nicht meine Mitarbeiter, die den Druck von außen erfahren und damit im Spannungsfeld zwischen einem „Müssen“ und einem „Wollen“ stehen. Das schlägt selbstverständlich zunächst bei mir auf. Und wie ich mit diesem Dilemma umgehe, prägt mein Unternehmen.

Wie viel Vertrauen lasse ich zu, ohne blauäugig zu werden? Wie viel Kontrolle mute ich meinen Führungskräften und Mitarbeitern zu?

Dieser innere Dialog führte dazu, dass ich einerseits die Zügel straffer führe und dass andererseits vielfältige Entwicklungspläne in Bezug auf Produkte, Strukturen, Prozesse und Mitarbeiter erarbeitet wurden und die Umsetzung mit den Verantwortlichen kontrolliert und diskutiert werden. Kritische Dialoge fördern dabei unser gemeinsames Ziel. Formale, emotionslose Diskussionen oder gar Lippenbekenntnisse, durchschlingeln und „in nichts reinkommen“ wollen, wie ich es zunehmend an der Kundenfront erlebe, lähmen und führen nicht zum Erfolg.

In diesem Sinne wünsche ich mir als Basis für unser Geschäft in 2014 weiterhin eine lebendige Zusammenarbeit und einen echten Dialog. Zum besten gegenseitigen Nutzen.

Ich wünsche Ihnen und uns allen eine frohe, erholsame und friedliche Weihnacht verbunden mit einer guten Perspektive für das Jahr 2014.

Jürgen Hahn

Geschäftsführer

P.S.: Vom 23.12.2013 bis zum 06.01.2014 haben wir Betriebsruhe. Ab dem 07.01.2014 sind wir dann wieder voll für Sie da, in der KW 01/14 ist jedoch ein Notdienst verfügbar.