

Vorausschauend Fahren – auch in der Geschäftswelt

Vorausschauendes Fahren kennen wir alle aus dem Straßenverkehr. Der Trick dabei ist, die Beobachtungen in seiner Umgebung so zusammenzufassen, dass man abschätzen kann, was als nächstes passiert, um dann schnell richtig reagieren zu können. Im besten Fall sogar schon richtig reagiert hat, bevor die Situation überhaupt eintritt.

Diese Technik des Vorausschauens ist nicht nur im Straßenverkehr hilfreich, sondern auch im Berufsleben. Im Zeitalter der Digitalisierung werden Entwicklungs- und Entscheidungszyklen immer schneller und kürzer. Was sich früher in zehn Jahren komplett verändert hat, wird schon bald in drei Jahren völlig anders sein. Dies gilt ganz sicher für die Bereiche Werbung und Kommunikation, den Kernkompetenzen der grafischen Industrie.

Und? Haben Sie Ihr Geschäftsmodell schon darauf eingestellt? Häufig erleben wir bei unseren Kunden, dass Planrechnungen

immer noch ausschließlich auf Basis von Vergangenheitszahlen und -erfahrungen gemacht werden. Nach dem Motto: Der A-Kunde X hat im letzten Jahr 800.000 Euro Jahresumsatz gemacht, in den letzten zehn Jahren hatten wir bei ihm jedes Jahr einen Umsatz- und Ertragszuwachs von 10% pro Jahr, also ... So wird letztlich mit allen Kunden geplant, noch ein paar allgemeine Abschlüsse – und schon steht der Plan für das/die nächsten Jahr(e). Auf dieser Basis lässt sich dann auch noch gut Personal und Investitionen planen.

Flexibilität wird immer wichtiger

Doch wie sieht es aus, wenn im September ein Brief von diesem Kunden eingeht, in dem er mitteilt, dass seine Geschäftsleitung beschlossen hat, im kommenden Jahr nur noch in digitalen Medien zu werben und der Print-Etat ganz gestrichen wurde? Otto hat seinen Katalog mit viel Tamtam nun auch eingestellt. Was, wenn zur selben Zeit nicht nur dieser Kunde, sondern gleich mehrere auf die gleiche Idee kommen?

Stellen Sie sich vor, Sie drucken Amtsblätter und der erste Ortsvorsteher kommt auf die Idee, sein Amtsblatt ab sofort digital zu veröffentlichen? Wie lange wird es wohl dauern, bis sich alle anderen anschließen, wenn sie bemerken, dass es beim ersten funktioniert hat?



Thomas Grübner, Geschäftsführer der Elbe Leasing GmbH, Dresden.

Das kann Ihnen nicht passieren, Sie haben mit Ihren Kunden gesprochen? Glaubt man den Medien, so sind die meisten Menschen in Deutschland noch nicht wirklich im Bild, was die Digitalisierung für sie und ihre Arbeitswelt bedeutet. Wir können aber sicher davon ausgehen, dass viel mehr Flexibilität gefordert sein wird. Stellen Sie sich nur mal vor, der oben genannte Kollege (der mit dem Kundenschwund), hätte Ihnen beim letzten Stammtisch mitgeteilt, dass er seine neue Druckmaschine gerade mit seiner Hausbank über zehn Jahre Laufzeit ohne Anzahlung zu einem super Zins finanziert hat. Was denken Sie jetzt?

Als grafischer Spezialfinanzierer sind wir Ihnen gerne beim Entwickeln von Geschäftsmodellen oder flexiblen Finanzierungen behilflich. Sprechen Sie uns an.

Elbe-Leasing
www.elbe-leasing.de



Die digital geprägte Geschäftswelt wird immer komplexer, »vorausschauendes Fahren« ist notwendig!