
2028

WENN WACHSTUM
EINE VÖLLIG NEUE
BEDEUTUNG HAT

• MARKUS HOTZ •

Impressum

Markus Hotz
Zugerstrasse 70
CH-6340 Baar/Zug
mh@markushotz.ch

V.i.S.d. § 55 RStV: Urheberrecht: Die durch den Anbieter erstellten und eingestellten Inhalte und Werke auf diesen Seiten unterliegen dem Urheberrecht. Beiträge und Werke Dritter sind als solche gekennzeichnet. Die Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung und jede Art der Verwertung, soweit gesetzlich nicht zulässig, bedürfen der Zustimmung des Autors.

Inhaltsverzeichnis

Impressum	2
Einblick	4
Alles eine Frage der Zahl?	5
Keine endlichen Ressourcen	6
Mut zum Andersdenken	7
Machen Sie's wie TOMS	8
Ausblick	10
Über den Autor	11

Einblick

Wenn Sie als Unternehmer das Wort Wachstum hören, dann denken Sie höchstwahrscheinlich genau an zwei Dinge: Unternehmenswachstum und Umsatzwachstum. Ist ja auch verständlich. Schliesslich ging es jahrelang in der Wirtschaft primär genau um diese Arten von Wachstum. Sie waren und sind ein Gradmesser dafür, wie erfolgreich ein Unternehmen ist. Stimmen die Zahlen nicht, ist eine Organisation auf dem absteigenden Ast. Der Fortschritt und die Digitalisierung kennen eben kein Pardon ...

Ja, Sie können die Veränderungen der Zeit als Unternehmer nicht aufhalten. Doch ich habe gute Nachrichten für Sie: In Zukunft wird kein Mensch mehr nur auf Ihre Businesszahlen schauen. Denn im Jahr 2028 hat Wachstum eine völlige neue Bedeutung!

Wagen Sie mit mir den Sprung ins Jahr 2028 und erfahren Sie, warum es so elementar wichtig ist, dass Sie jetzt eine Veränderung anstossen. In Ihrer Organisation, in Ihrem Innern, in der Welt.

Alles eine Frage der Zahl?

Höher, schneller, weiter – diese Maxime kennen Sie nicht erst seit der Zug der Digitalisierung durch Ihr Unternehmen gerauscht ist. Schon immer ist das oberste Ziel der meisten Führungskräfte: zahlentechnisch das Meiste aus dem Unternehmen herausholen. Zahlen, Zahlen, Zahlen – im Business dreht sich alles darum. Je grösser sie sind, umso besser scheint es ...

Sie kennen das sicherlich aus eigener Erfahrung, wenn Sie einen Unternehmer fragen: „Und, wie geht's?“ Dann lautet häufig die Antwort: „Wunderbar. Wir machen dieses Jahr 10 Millionen Franken Umsatz.“ Oder: „Was machst du eigentlich beruflich?“ Antwort: „Ich führe eine Abteilung mit 50 Mitarbeitern!“ Haben Sie vielleicht nach diesen Dingen gefragt? Nein! Und trotzdem muss immer eine Zahl mitschwingen.

Im Jahr 2028 spielen Zahlen beim Thema Wachstum keine primäre Rolle mehr. Denn Führungskräfte, Mitarbeiter, ja, alle Menschen haben eine wichtige Sache verstanden: Nicht mehr der quantitative Wachstum ist von Bedeutung, sondern der qualitative. Das bedeutet, dass bei gleichbleibendem oder gar sinkendem Umsatz vermehrt auf die Qualität geschaut wird. Und das hat einen logischen Grund.

Keine endlichen Ressourcen

Die Ressourcen der Erde sind endlich. Irgendwann gibt es gar nicht mehr die notwendigen Rohstoffe, um weiter und weiter wachsen zu können. Im Jahr 2018 beispielsweise war bereits im August der Erdüberlastungstag. Dieser kennzeichnet den Tag im Jahr, an dem die Ressourcen, die innerhalb eines Jahres wieder nachwachsen können, aufgebraucht sind. So früh lebte die Weltbevölkerung noch nie auf Pump der nächsten Generationen. Inzwischen wirtschaftet die Weltbevölkerung nach Angaben von Global Footprint so, als hätte sie 1,7 Erden zur Verfügung. Für unsere Zukunft katastrophal.

Deshalb ist es in meinen Augen auch allerhöchste Zeit, den Schritt – weg vom Wunsch nach quantitativem Wachstum hin zum qualitativen Wachstum – zu machen.

Dass dieser Schritt nicht einfach ist, weiss ich aus eigener Erfahrung. Ich habe vor ein paar Jahren eine Firma verkauft, die ich selbst 16 Jahre lang geführt und auch aufgebaut habe. Von meinem damaligen Lizenzgeber erhielt ich stets Wachstumsvorgaben. Kurz: Er verlangte immer mehr Kohle. Mit der Zeit entsprach das jedoch nicht mehr meinen Vorstellungen von Business und ich hielt mich nicht mehr daran. Mein Plan: die Firma mit gleichbleibendem Umsatz besser am Markt zu positionieren und die Rentabilität zu steigern. Dies bedeutet, dass ich versucht habe,

mehr aus dem Unternehmen herauszuholen – ohne zu wachsen.

Mut zum Andersdenken

Wie ich das geschafft habe? Ich habe die richtigen Personen mit den richtigen Qualitäten am richtigen Ort am richtigen Kunden eingesetzt. Nach der sogenannten engpasskonzentrierten Strategie. Dieses Modell nutze ich auch heute, wenn ich KMUs bei ihren Transformationsprozessen begleite. In meiner Firma führte das damals dazu, dass die Kunden bereit waren, durch die bessere Qualität einen höheren Preis zu zahlen. Natürlich stiess ich durch mein konsequentes Verhalten auch immer wieder auf Widerstände gegenüber dem Mutterhaus, das andere Erwartungen an mich als Unternehmer hatte. Später kaufte das Mutterhaus dann alle Partner weltweit auf und ist seitdem am konsolidieren. Die Überraschung: Die Schweiz ist für die Case Studies das Vorzeigebispiel, wie alle weltweiten Unternehmen hätten arbeiten müssen. Alle, die sich jahrelang blind der Umsatzhörigkeit hingaben, haben nun ein massives Problem.

Im Nachhinein weiss ich, dass mein Andersdenken vor allem eines vorausgesetzt hat – Mut. Mut ein anderes Mindset zu haben. Eines, das beinhaltet, dass Führungskräfte nicht mehr nur starr auf

Materielles achten, sondern auch an die Zukunft denken. Im Jahr 2028 wird dieses neue Mindset bei Führungskräften elementar sein und Unternehmen brauchen starke Führungsfiguren, die charakterformend sind. Solche, die an das Unternehmen UND die Gesellschaft denken. Diese neue Art von Führung versuche ich mit meiner Consulting Tag für Tag in den Organisationen zu integrieren. Denn eine der neuen Formen von Wachstum in der Zukunft ist die menschliche.

Machen Sie's wie TOMS

Im Jahr 2028 hat das menschliche Wachstum einen viel höheren Stellenwert in der Gesellschaft als noch zu dieser Zeit. Doch auch gegenwärtig gibt es schon grossartige Vorbilder, die die Wichtigkeit des menschlichen Wachstums begriffen haben.

TOMS ist für mich beispielsweise solch ein Vorbild. Für jedes Paar verkaufter Schuhe schickt das Unternehmen ein Paar in Länder, in denen sich die Menschen keine Schuhe leisten können. Genauso läuft das auch beim Kauf einer Brille. Aus unternehmerischer Sicht könnten Sie natürlich jetzt sagen, das ist unternehmerischer Selbstmord. Ich hingegen sehe es so: Das Unternehmen hat Wachstum anders formuliert. TOMS hat verstanden, dass die Menschen umdenken

müssen und auch eine Stimme haben sollen. Mit ihrem Vorgehen geben sie der Gesellschaft diese Möglichkeit. Das Businesskonzept beinhaltet, dass die Menschen wieder mehr auf die Menschheit achtet. Chapeau!

Ich würde mir wünschen, dass mehr Führungskräfte, Vorstände und Unternehmer sich solche Vorreiter als Beispiel nehmen. Auch bei künftigen Innovationen. Diese sind nämlich nach wie vor vom Konsum getrieben. Ich frage mich immer: Brauchen wir im mitteleuropäischen Raum wirklich noch mehr Luxusartikel? Wahrscheinlich nicht.

Im Jahr 2028 haben solche Luxusartikel noch viel weniger Bedeutung. Wenn ich für Sie eine Prognose für die Zukunft stellen darf, dann kann ich Ihnen sagen: Ich bin optimistisch. Wenn wir jetzt beginnen, den Ernst der Lage zu erkennen, dann kann viel Unheil noch abgewandt werden. Die Menschen werden in zehn Jahren vermehrt mit sich im Reinen sein, sie haben mehr Zeit, ihrer Passion zu folgen, weil sie nicht mehr blind irgendwelchen Zahlen hinterherhechten. Die Umwelt erholt sich und es gibt ein völlig neues Bewusstsein von Reisen, Führung und vielem mehr.

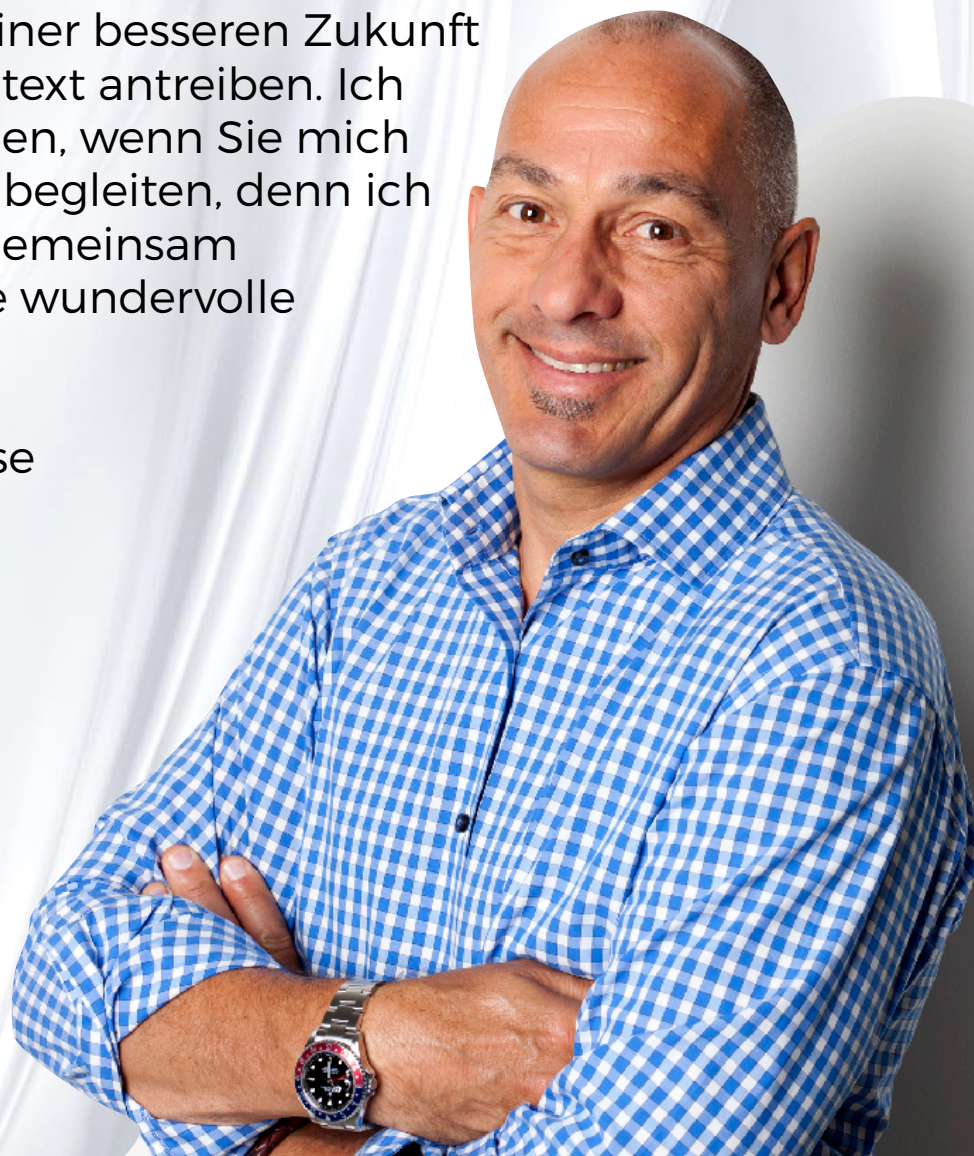
Das bedeutet für mich wirkliche Innovation. Das bedeutet für mich Fortschritt. Und das bedeutet für mich Wachstum.

Ausblick

Liebe Leser, wenn Sie mich schon eine Weile kennen oder meine Beiträge in den Social Media oder auf meinem Blog verfolgen, dann wissen Sie, dass ich ganz sicher nicht der Typ bin, der seine Meinung aufzudrängen versucht. „Typisch Schweizer!“ Denken Sie nun vielleicht. Doch dieses Thema liegt mir sehr am Herzen. Beim Wachstum der Zukunft geht es um nichts geringeres als ums Überleben. Wenn wir jetzt nicht unsere Lebensart ändern, wird es zu spät sein. Zu spät für unsere Kinder, deren Kinder und deren Kinder.

Möchten Sie dafür verantwortlich sein? Ich nicht. Und genau deshalb werde ich weiter meinen Teil zu einer besseren Zukunft im Business-Kontext antreiben. Ich würde mich freuen, wenn Sie mich auf diesem Weg begleiten, denn ich bin überzeugt: Gemeinsam schaffen wir eine wundervolle Zukunft.

Engagierte Grüße
Markus Hotz



Über den Autor

„Nicht irgendwann, sondern jetzt!“ Dieses Lebensmotto beschreibt Markus Hotz am besten. Denn er hat erkannt, was unserer Gesellschaft und vielen Unternehmen in einer Welt des Wandels fehlt: Bewusstsein und der Wille zur Veränderung und Entwicklung. Schliesslich ist nichts schlimmer, als unerwartet von einer Welle des Umbruchs überrollt zu werden.

Deshalb gab es für ihn nur eine Option: Er verkaufte erfolgreich eines seiner bisherigen Unternehmen, um sich voll und ganz auf seine [Markus Hotz Consulting](#) zu konzentrieren. Denn in seinen Augen liegt die Zukunft in der People- und Businesstransformation und die möchte er tatkräftig voranbringen.

Als langjähriger Spitzensportler kennt Hotz das Leben am Stresslimit. Im Winter auf der Skipiste, im Sommer mit dem Windsurfbrett auf den sieben Weltmeeren – so schaffte er es bis in die Windsurf-Nationalmannschaft der Schweiz. Und auch heute noch ist Sport sein Lebenselixier. Egal, ob er sich mit seiner Frau und seinen Kids im Freizeitdomizil im Engadin erholt oder auf der Trauminsel Hawaii die Seele baumeln lässt – Sport darf dabei nicht fehlen.

Mehr über Markus Hotz und sein Angebot erfahren Sie auf seiner Homepage: www.markushotz.ch



• MARKUS HOTZ •