

---

**CHECK:**  
**IST IHR UNTERNEHMEN  
ZUKUNFTSSICHER?**

---

**DIE 8 MERKMALE  
ZUKUNFTSSICHERER UNTERNEHMEN**

**FMG**

---

FutureManagementGroup AG

## **WIE ZUKUNFTSSICHER IST IHR UNTERNEHMEN ODER IHR JOB?**

Millionen von Experten und Büchern sagen Ihnen, was Sie tun müssen, um erfolgreich zu werden. Doch wie genau sieht ein erfolgreiches Unternehmen aus? Woran können Sie erkennen, dass ein Unternehmen zukunftssicherer ist als andere? Darüber schweigen die Berater und Autoren erstaunlicherweise. In meinem neuesten Buch beschreibe ich die acht Eigenschaften eines zukunftssicheren Unternehmens. Solche Unternehmen bezeichne ich als ein „Bright Future Business“. Hier gebe ich Ihnen eine Zusammenfassung der acht Merkmale.

Die Zeiten sind herausfordernd. Kein Unternehmen oder Job ist mehr sicher. Viele Unternehmer, gerade im Mittelstand, blicken voller Sorge in die Zukunft. Sie müssen ihr Unternehmen jetzt zukunftssicherer machen. Nicht irgendwann in ferner Zukunft, sondern möglichst schnell. Damit sie erstens schützen, was sie erreicht haben und zweitens sicherstellen, dass ihr Unternehmen eine gute Zukunft vor sich hat.

Wenn Ihr Team entmutigt ist, wenn die Zuversicht fehlt, ist es höchste Zeit für eine motivierende und glaubwürdige Mission und Vision. Aber fast jedem Unternehmer fällt es schwer, eine neue Vision zu entwickeln. Denn das ist eine extrem komplexe Aufgabe, an der viele scheitern. Oder es kommt nur eine Vision heraus, die niemanden so richtig begeistert und überzeugt.

### **Wie wäre es, wenn Sie eine einfache Vorlage nutzen könnten, die auf den Erfolgen tausender Unternehmen aufbaut?**

Wir haben aus über dreißig Jahren Erfahrung mit tausenden von Unternehmen die acht Eigenschaften eines zukunftssicheren Unternehmens identifiziert. Wohlgemerkt: Ganz sicher ist ein Unternehmen selbstverständlich nie. Zukunftssicherheit ist ein relatives Maß. Ihr Unternehmen kann zukunftssicherer werden als bisher und es kann zukunftssicherer werden als andere Unternehmen.

### **Also, wie genau sieht ein zukunftssicheres Unternehmen aus?**

Es gibt einige Ansätze, die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen vor allem an ihren Zahlen zu messen. Beispielsweise daran, wie volatil oder stabil ihr Umsatz und Ertrag ist, also wie stark diese Zahlen über die letzten Jahre schwanken. Das ist durchaus ein guter Maßstab. Hier werden aber Ist-Zahlen gemessen, also Zahlen aus der Vergangenheit. Um wirklich Zukunftssicherheit beurteilen zu können, müssen wir wohl oder übel über die Ist-Zahlen hinausschauen und das Unternehmen im Markt der Zukunft sehen, so schwierig das auch ist.

Das Ergebnis unserer empirischen Analyse ist: Es sind genau acht Eigenschaften, acht Merkmale, an denen Sie ein zukunftssicheres Unternehmen erkennen können. Diese acht Eigenschaften zukunftssicherer Unternehmen können Sie als Masterplan nutzen, um Ihre Vision von Ihrem Unternehmen zu entwickeln und es zu einem zukunftssicheren Bright Future Business zu machen. Prüfen Sie, ob und in welchem Maße Ihr Unternehmen die acht Eigenschaft erfüllt.

## Eigenschaften eines zukunftssicheren Unternehmens

FMG



### EIGENSCHAFT 1:

#### Sie verbessern nachhaltig die Lebensqualität vieler Menschen.

Nur ein Unternehmen, das mit seinem Wirken eine bessere Zukunft, eine Bright Future schafft, kann selbst ein Bright Future Business werden. **In den jüngsten Krisen haben wir erlebt, wie wichtig es ist, dass Unternehmen der Gesellschaft erkennbar nützlich sind.** So wie der Nobelpreisträger Yunus den Ärmsten der Welt mit Mikrokrediten hilft, ein eigenes Geschäft aufzubauen.

Planted aus der Schweiz löst mit pflanzlichem Fleisch gleich mehrere Menschheitsprobleme: Klimawandel, Ernährung, Gesundheit und Tierschutz. Climeworx hat die Mission, CO2 aus der Atmosphäre abzuscheiden. Solche Unternehmen werden von ihren Kunden, Mitarbeitern und der Öffentlichkeit unterstützt. Zudem bietet sie den Mitarbeitern einen höheren Sinn an, weil sie zur Gestaltung einer besseren Zukunft beitragen.

**Inwieweit verbessert Ihr Unternehmen nachhaltig die Lebensqualität vieler Menschen?**

---

**EIGENSCHAFT 2:**

**Sie arbeiten an großen realisierbaren Zukunftschancen.**

Ihr Unternehmen braucht große Chancen am Horizont, erstens, um auch in Zukunft noch erfolgreich zu sein, und zweitens, um Mitarbeitern spannende faszinierende Perspektiven zu bieten.

Unser Klient Marcapo baut eine vollautomatische künstlich intelligente Plattform für lokales Marketing. Und stärkt so die lokale Wirtschaft gegen die übermächtigen Internet-Konkurrenten. Synchron und Neuralink arbeiten daran, die negativen Folgen neuronaler Erkrankungen mit Gehirn-Chips zu überwinden. Tesla will zuerst so viele Autos verkaufen wie Volkswagen und Toyota zusammen, dann eine Robotaxi-Flotte betreiben, weil individuelle Autos langfristig nicht die Zukunft sind. Dann will Tesla die Energieinfrastruktur der Erde durch massiven Ausbau von stationären Großakkus regenerativ machen helfen. Das ist mal Ambition, oder? Und schließlich will Tesla das ultimative Produkt auf den Markt bringen. Humanoide Roboter, die schwere und gefährliche körperliche Arbeit überflüssig machen.

Wer sind die beliebtesten Arbeitgeber, die ohne Mühe vielfach mehr Bewerbungen bekommen als sie Mitarbeiter einstellen können? Wer sind die Unternehmen, bei denen sich die Investoren darum streiten, investieren zu dürfen? Es sind die Unternehmen, die angetreten sind, gemeinsam etwas Großartiges zu schaffen.

**Inwieweit arbeitet Ihr Unternehmen an großen realisierbaren Zukunftschancen?**

---

**EIGENSCHAFT 3:**

**Viele Kunden kaufen gerne, viel und zu rentablen Preisen.**

Es ist offensichtlich: Je höher heute schon und auch in der Zukunft Ihre Anziehungskraft auf Kunden ist, desto zukunftssicherer ist Ihr Unternehmen. Beim Superbowl in den USA Anfang 2022 haben mehrere Autohersteller wie General Motors und BMW enorm teure Werbespots geschaltet. BMW hat sogar Arnold Schwarzenegger engagiert. Wer hat am nächsten Tag die meisten Elektroautos verkauft? Tesla. Obwohl sie gar keine Werbung geschaltet haben. Obwohl sie noch nie auch nur einen einzigen Dollar für klassische Werbung ausgegeben haben. Man muss sich das klarmachen. Die Konkurrenten schalten Werbung, die den Umsatz von Tesla steigert. Wer verdient rund 75% aller Gewinne mit Smartphones? Ein einziges Unternehmen. Apple. Unser Klient Town & Country hat ein ausgeklügeltes System an Garantien für Häuslebauer aufgebaut und hat damit eine enorme Anziehungskraft auf finanziell schwache Kunden, die trotzdem mit gutem Gewissen ein Eigenheim bauen können.

---

**EIGENSCHAFT 4:**

**Exzellente Mitarbeiter kommen,  
bleiben und engagieren sich gerne.**

Wenn Ihre bestehenden und auch die potenziellen Mitarbeiter Ihrem Unternehmen eine glänzende Zukunft zutrauen, dann bewerben sie sich mehr, bleiben länger und arbeiten motivierter und wirksamer. SpaceX ist in den USA der beliebteste Arbeitgeber für Ingenieure. Sie können sich die absolut besten aussuchen. Warum? Weil sie an einer historischen und weltverändernden Mission arbeiten: Die Menschheit multiplanetar zu machen. Unser Klient Johannes Winklhofer mit iwis hat über 3.000 Mitarbeiter und bietet ihnen ein Zukunftsbild für die nächsten hundert Jahre an. Damit zeigt er, dass auch in einem vermeintlich traditionellen Geschäftsfeld wie Ketten große Ambitionen verwirklicht werden können. Ganz gleich in welchem Geschäft Sie tätig sind, jeder Unternehmer kann eine faszinierende, glaubwürdige und deshalb anziehende Zukunft seines Unternehmens zeichnen und zum Magnet für die besten Mitarbeiter werden. **Ohne ein überzeugendes Zukunftsbild können Sie nicht führen.**

Wie stark ist Ihre Anziehungskraft auf die exzellentesten Mitarbeiter?

---

**EIGENSCHAFT 5:**

**Ihre Produktivität ist an der Spitze der Branche.**

Produktivität ist ein entscheidender Faktor für niedrige Kosten und damit für Ihre Ertragskraft. **Aber gerade der Mittelstand fällt in der Produktivität immer weiter hinter die großen Unternehmen zurück.** Unser Klient Drees & Sommer, ein führendes Unternehmen für Bauprojektmanagement plant nicht nur alles digital, sondern kontrolliert per KI auch schnell und häufig den Ist-Zustand der Baustelle, was die Produktivität drastisch steigert. Alle Innovation an künstlicher Intelligenz und Robotik sind vor allem Produktivitätsbooster. Auch neue Arbeitsformen können die Produktivität drastisch erhöhen. Agilität ist einer der Wege. Aber wirklich agiles Arbeiten braucht ein gemeinsames Zukunftsbild. Sonst führt es zu Chaos und dann sogar zu weniger Produktivität. Sie brauchen eine Kultur der Produktivität und eine Organisation für Produktivität. Dann erst können Zukunftstechnologien einen riesigen Schub an Produktivität schaffen.

Ist Ihre Produktivität an der Spitze Ihrer Branche?

---

**EIGENSCHAFT 6:**

**Ihre Wettbewerber haben es schwer, Sie zu kopieren.**

Unser Klient Dr. Frank Schifferdecker-Hoch mit FPZ hat ein System für Muskeltraining und hat mit uns die Vision entwickelt, den Menschen 500.000 zusätzliche gesunde Lebensjahre zu geben. 200 Lizenznehmer hat er für sein System gewonnen. Sein Geschäft ist praktisch nicht mehr kopierbar. Unser Klient Tomra hat einen solchen Vorsprung in Lösungen für die Kreislaufwirtschaft aufgebaut, so dass ihr Geschäftsmodell für Wettbewerber kaum knackbar ist. Bauen Sie Ihr Geschäftsmodell so auf, dass es aus intelligent arrangierten und sich gegenseitig unterstützenden Elementen besteht. Das macht es für Wettbewerber sehr komplex und sehr schwer nachzumachen.

Wie leicht oder wie schwer kann man Ihr Geschäftsmodell kopieren?

---

**EIGENSCHAFT 7:**

**Sie sind gegen technisch-strategische Disruptionen abgesichert.**

Disruptionen passieren, wenn ein meistens neuer Konkurrent Ihren Kunden die gleiche Wirkung liefert, nur eben schneller, einfacher, angenehmer oder billiger. Solche Gefahren kann man frühzeitig erkennen und verhindern. Rügenwalder hat sich vom rohen Fleisch-Image zum größten Anbieter für vegetarische Fleischalternativen entwickelt. Unser Klient Europa-Park, mit dem wir vor rund zehn Jahren an Virtual Reality als Bedrohung und Chance zugleich gearbeitet haben, hat sich durch virtual reality multiplizierbar gemacht und hat damit die größte Bedrohung aktiv als Chance genutzt. Jeder Unternehmer wünscht sich mehr Sicherheit. Und so kann man sie erreichen.

Wie sicher ist Ihr Geschäft vor Disruption?

---

**EIGENSCHAFT 8:**

**Ihr Unternehmen ist eine Freude für die Anteilseigner.**

Die Freude kommt natürlich durch einen hohen Ertrag, weil Sie großen Nutzen stiften, und durch eine niedrige Verschuldung. Und auch durch ein gutes Gefühl von Zukunftssicherheit. Und schlicht auch Stolz auf das Unternehmen. Zu dieser Eigenschaft gehört auch, dass der Betrieb Ihres Unternehmens nicht einen übermäßigen Einsatz der Lebenszeit und der Gesundheit des Unternehmers erfordert und Sie nicht kaputtmacht. Wenn Sie Ihr Unternehmen einem Nachfolger übergeben oder verkaufen sollte es ihm oder ihr wirklich Freude machen. Und nicht nur viel Arbeit.

Wie sehr ist Ihr Unternehmen eine Freude für die Anteilseigner?

Sie wissen ja: Ich halte es für Ihre wichtigste und einzige nicht delegierbare Aufgabe als Führungskraft, dass Sie mit Ihrem Team Ihr Zukunftsbild entwickeln und es im Tagesgeschäft wirksam machen.

Nutzen Sie die acht Eigenschaften zukunftssicherer Unternehmen, einzelne oder gleich alle, um Ihre Mission und Vision, Ihr Zukunftsbild Ihres Unternehmens zu entwickeln. Formulieren Sie die Eigenschaften spezifisch für Ihr Geschäft. So können Sie Ihr Team mit Erfolg, Sicherheit und Freude in eine gute Zukunft zu führen.

Auf diesem Kanal werde ich wie bisher auch weitere Interviews mit unseren Klienten führen und sie anhand der acht Eigenschaften fragen, wie sie ihre Unternehmen zukunftssicherer gemacht haben.

Mit unseren Programmen können Sie Ihr Unternehmen mit fundierter Methodik und unzähligen Fallbeispielen zu einem Bright Future Business machen. Mehr dazu finden Sie in der Beschreibung.

**Mögen Sie eine glänzende Zukunft haben, Have a bright future!**