

Anziehende Persönlichkeit

Klaus Schurig ist ein international erfolgreicher Innenausbauer. Was zeichnet ihn aus? Andrea Eigel über Unternehmer und Unternehmerinnen, die ihre Strategie konsequent an den eigenen Stärken und der eigenen Persönlichkeit ausrichten.

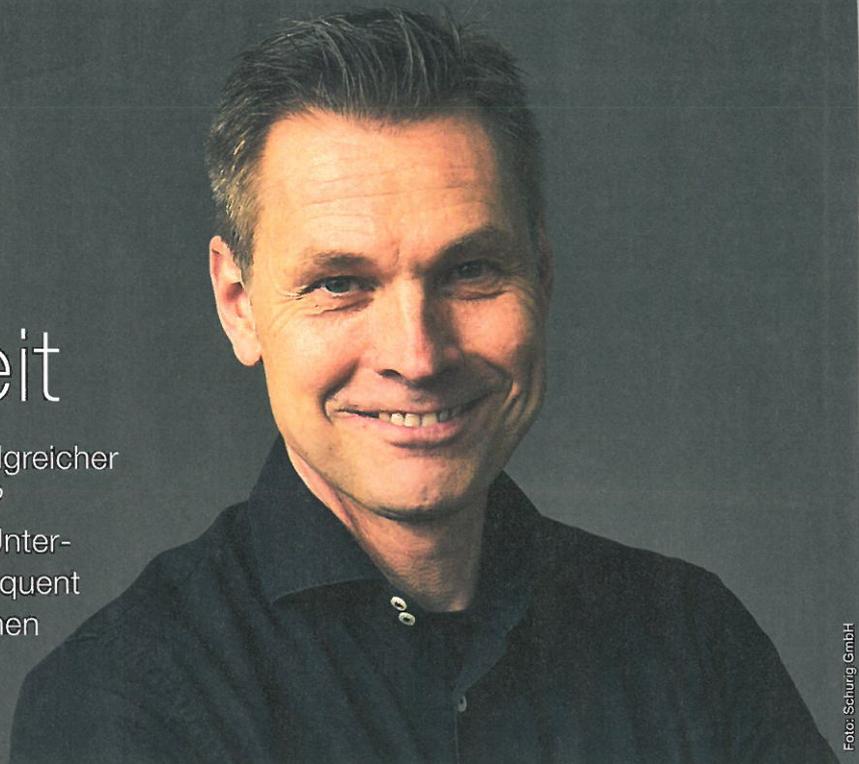


Foto: Schurig GmbH

International erfolgreich: Schreinermeister Klaus Schurig aus dem schwäbischen Bönningheim

DIE PERSÖNLICHKEIT des Chefs oder der Chefin macht's: Sie hat eine oft unterschätzte Bedeutung für den Unternehmenserfolg. Denn wer ein Unternehmen führt, ist dessen Gesicht nach außen und Identifikationsfigur für Kundinnen und Kunden. Im Betrieb prägen die Geschäftsführer die Stimmung, die Motivation der Beschäftigten und deren Identifikation mit dem Unternehmen.

Alle kennen wir Beispiele von Unternehmerinnen und Unternehmern, die ihr Business besonders gut verkörpern: den unkonventionellen Youngster, der mit seinen schrägen Entwürfen Szene-Bars zu etwas ganz Besonderem macht, die leidenschaftliche Hobby-Köchin, deren Küchenbauunternehmen ein hervorragendes Renommee genießt, oder den bodenständigen Kumpeltypen, der Hinz und Kunz kennt und dessen Fensterbaubetrieb immer dabei ist, wenn in der Region irgendwo gebaut oder umgebaut wird.

Die Wer-bin-ich-Frage beantworten

Das Erfolgsrezept: Diese Chefs und Chefinnen repräsentieren ihren Betrieb hervorragend. Sie haben eine unternehmerische Idee, die sie mit ihrer Person authentisch transportieren, haben in aller Regel eine Vorstellung davon, wie sie ihr Geschäft in Zukunft weiterentwickeln wollen, sind begeistert von ihrer Sache und reißen andere mit. Damit sprechen sie Zielgruppen an, die auf ihrer Wellenlänge liegen und ihre besondere Expertise zu schätzen wissen.

In meinen Beratungen höre ich oft: »Ich möchte künftig die oberen 10000 erreichen.« Denn dort vermuten viele

die lukrativsten Aufträge. Dabei übersehen sie, dass sie sich vielleicht mit Personen aus dieser Zielgruppe gar nicht sonderlich wohlfühlen, dass sie deren Lebensstil nicht verstehen oder Schwierigkeiten haben, deren Wünsche und Anforderungen nachzuvollziehen. Das sind keine guten Voraussetzungen für geschäftlichen Erfolg. Wer über die strategische Ausrichtung seines Unternehmens nachdenkt, sollte daher bei sich selbst ansetzen und fragen: Wer bin ich? Was kann ich besonders gut? Was macht mir Spaß und begeistert mich?

Erfahrungsgemäß ist es für viele herausfordernd, diese Fragen zu beantworten. In meinen Beratungen nutze ich oft sogenannte Persönlichkeitsmodelle, die es Menschen erleichtern, sich selbst einzuschätzen, die eigenen Stärken besser zu erkennen, sie herauszuarbeiten und auf dieser Grundlage Marktsegmente zu finden und zu erschließen, die zu ihnen passen. Das Resultat: Meine Kunden erhalten Klarheit. Sie wissen, wofür sie stehen und verkörpern das glaubwürdig. Eine solche Haltung wirkt zwangsläufig anziehend auf andere Menschen und ist ein regelrechter Erfolgsmotor. Es ist jedoch durchaus Anstrengung nötig, um diese Klarheit zu gewinnen und sie sich durch alle Veränderungen hindurch immer wieder neu zu erarbeiten. Externe Unterstützung ist daher oft sinnvoll.

Klaus Schurig zeigt, wie's geht

Klaus Schurig macht vor, was das praktisch heißt: 2012 stieg der Innenausbauexperte als Teilhaber bei der Schreinerei Altmann in Bönningheim bei Stuttgart ein. Der Fokus des Unternehmens liegt auf dem Messe- und Ladenbau. »Durch mein Know-how und die Fähigkeiten, die ich mitbrachte, konnten wir un-

STECKBRIEF

Schurig GmbH
74357 Bönningheim
25 Mitarbeitende

Tätigkeitsfeld: Hochwertige
Schreinerarbeiten für Showrooms,
Büros, Messe/Events und Privat
im In- und Ausland.

www.schurig-int.de



Foto: Anke Müller-Klein

Unten die Fertigung, oben die Büros: Die Schurig GmbH hat vor Kurzem neu gebaut

sere Qualität auf ein anderes Level heben«, berichtet Klaus Schurig. Denn dem smarten Unternehmer kommt es auf präzises Arbeiten an. Gute Strukturen sind ihm wichtig. Mit diesem Mindset und seinen breiten Fachkenntnissen in Theorie und Praxis erweist er sich als idealer Gesprächspartner für Architekten. »Wir begegnen uns auf Augenhöhe und es gelingt mir meist schnell, eine vertrauensvolle Zusammenarbeit zu etablieren«, sagt er. »Inzwischen bekommen wir die Mehrzahl unserer Aufträge durch mein gutes Netzwerk in diesem Bereich. Und: Wer einmal mit uns zusammengearbeitet hat, kommt in der Regel wieder oder empfiehlt uns weiter.«

Erfolgsfaktor Kommunikation

Als Schurig das Unternehmen 2015 komplett übernimmt, ist der Bereich Messebau daher nur noch von untergeordneter Bedeutung. Der Ausbau besonderer Privat-, Büro- oder Gewerberäume sowie die Gestaltung ausgefallener Läden und hochwertiger Showrooms bilden das Kerngeschäft des Unternehmens, das der Inhaber 2019 in Schurig GmbH umbenennt. Denn er hat den Betrieb, der 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt, zwischenzeitlich auch intern neu aufgestellt. »Wir arbeiten heute partnerschaftlich und mit flachen Hierarchien zusammen. Ich habe viel Verantwortung delegiert«, sagt Klaus Schurig. »Unser gemeinsames Ziel: Exzellenz.«

Ein wichtiger Erfolgsfaktor dafür ist eine gute Kommunikation. Intern tragen dazu wöchentliche Teamsitzungen sowie ein Shop-Floor-Ma-

nagementsystem bei, das einen transparenten Informationsfluss in der Produktion sicherstellt und zu einer kontinuierlichen Verbesserung der Prozesse beiträgt. »Bei uns reicht die digitale Unterstützung durchgängig von der Planung bis zum fertigen Produkt«, sagt Klaus Schurig.

2020 erreichen Klaus Schurig und sein Team den nächsten Meilenstein. Sie ziehen in ihre moderne, neu erbaute Halle in Bönningheim. Der repräsentative Unternehmenssitz transportiert nach außen, wofür die Schurig GmbH steht: hochwertige Innenraumgestaltung mit Präzision. Dem Geschäftsführer ist es wichtig, dass nicht nur er als Person, sondern alles, was das Unternehmen nach außen darstellt, glaubhaft die Botschaft transportiert: »Die können das!« Die Message ist bereits angekommen. Das zeigt der Erfolg: Die Schurig GmbH ist mittlerweile international gefragt und gestaltet hochwertige Läden und Showrooms unter anderem in den USA, China und Dubai. »Denn die Qualität und Präzision, die wir liefern, finden unsere Auftraggeber in Amerika und Asien kaum«, sagt Klaus Schurig.

Das Beispiel zeigt: Es lohnt sich für Chefs und Chefinnen, die eigene Persönlichkeit zum Ausgangspunkt für eine systematische Unternehmensentwicklung zu nehmen. Auf diese Weise gewinnen sie Klarheit und eine Authentizität, die überzeugt.



Andrea Eigel hat sich als Beraterin, Rednerin und Seminarleiterin auf die Themen Positionierung, Kommunikation, Mitarbeiterführung und Verkauf im Handwerk spezialisiert. www.andraeeigel.de

Teamplayer: Das CAD Zeichen- programm



VECTORWORKS

interiorcad



Vectorworks® ist ein Produkt von Vectorworks, Inc.

Die Branchen- software für Tischler und Schreiner.

profacto®



Jetzt E-Learning starten:

„Aller Anfang ist leicht“
Buch + Videokurse



extragroup GmbH
Vectorworks Partner
Pottkamp 19 · D-48149 Münster
Tel.: +49 (0)251/390 89-0
info@extragroup.de