

NEWSLETTER

Ausgabe 3 | Juli 2025

Ziele, Strategie und Stimmung.

Liebe Kunden und Leser, liebe Freunde.

Nach einigen Jahrzehnten im Bereich Unternehmensstrategie und Marketing erlauben Sie mir eine kleine Zusammenfassung. Wenn Sie mich nach den Erfolgsfaktoren bei allen meinen Beratungen fragen, kann ich das auf drei Punkte zusammenfassen. Natürlich gibt es immer mehr Faktoren, aber das sind über alle Firmen die ich je betreut habe, die drei wichtigsten.

Ziele, Strategie und Stimmung. Wobei am meisten der Faktor „Stimmung“ unterschätzt wird. Egal ob Sie in die Wirtschaft, Politik oder zum Sport schauen. Wenn eine Firma, ein Team, ein Spitzenmanager Erfolg hat, stehen zu hundert Prozent mehrere Menschen und eine sehr gute Stimmung dahinter. Ausnahmen bestätigen diese Regel. Diese „anderen erfolgreichen“ Typen arbeiten meist mit Angst, gepaart mit Wahnsinn, und stellen in meinen Augen keine Vorbilder dar.

In der Formel 1 und in der letzten Saison bei den Skispringern konnten und können Sie diese wichtige Freude, das Zusammenhalten und viel Humor wieder erleben. Schon Gerhard Berger mit seinem Tiroler Schmääh hatte mit dem „kleinen“ Red Bull Team seinerzeit mehr Erfolg, als der schmäählose und eingebildete Christian Horner mit dem großen Team. Warum man den bis dato dort beschäftigt frage ich mich bis heute. Manchmal haben diese Menschentypen vielleicht andere Talente ...

Darüber und wie wichtig und gelebt diese 3 Erfolgs-Faktoren sind und gehören, darüber erzähle ich Ihnen heute als sonnigen Sommerstart in die Ferienzeit.

Mit sonnigen Sommergrüßen

Ihr
Walter Huber

E: w-huber@walterhuber.at

I: www.w-huber-um.com

P.S.: Der nächste Newsletter erscheint am 1. September 2025.

NEWSLETTER

April 2025.

Stimmung versus Zahlen.

Kennen Sie einen lustigen Buchhalter? Wenn ja, gratuliere, aber eher eine Ausnahme. Die berühmten Unternehmensberater, von Dr. Roland Berger bis McKinsey usw. sind kurzfristig vielleicht erfolgreich, aber langfristig nicht lustig. Die hauen generell, egal wo sie auftreten mit ihrer Zahlenweisheit jegliche Stimmung zusammen.

Der „sonnige“ Huber entstand ja vor ca. 30 Jahren. Schon damals war klar, dass die Zukunft nicht ganz lustig wird. Die Medien, die Politiker, die Wirtschaft und die gesamte Gesellschaft entwickelte sich schon in dieser Zeit in eine härtere, geldgierige und etwas aggressive Richtung. Im Handel war klar, dass die Produkte und Sortimente immer austauschbarer werden und nur mehr das Marketing und freundliche Berater in Zukunft einen Unterschied und Wettbewerbsvorteil ermöglichen werden. Im Zuge einer Mitarbeiteraktion entstand damals bei der XXXLutz Gruppe der interne Slogan „Mit Sonne im Herzen zur Nr. 1 in Österreich.“ Zur Erinnerung – damals war Lutz noch die Nr. 3 hinter Kika und Leiner ... Der damalige und noch immer tätige Marketingleiter Thomas Saliger und ich waren der Meinung, dass in Zukunft die Stimmung im Unternehmen sehr wichtig wird. Den internen Slogan gibt es bei XXXLutz noch immer und lautet inzwischen „Mit Sonne im Herzen die Nr. 1 auf der Welt.“ Davor gibt es nur IKEA und Kika und Leiner gibt es nicht mehr. Und wenn man Hr. Saliger noch heute in einem Interview erlebt und hört, strahlt er noch immer ein positives und sonniges Gemüt aus. Gleichzeitig mit dieser internen Aktion entstand dann auch der sonnige Huber. Es ist seitdem meine eigene persönliche Benchmark mich selbst und mein Umfeld in eine fröhliche und angenehme Umgebung zu versetzen. Egal was mit einem und um einen herum geschieht. Ich gebe nur zu, dass dieses Ziel in den letzten Jahren etwas schwieriger und anstrengender geworden ist.

„Der Fahrer war auch diesmal das bessere Auto“.

Gerhard Berger

Und so bemühte und bemühe ich mich bis heute bei allen Unternehmen, die ich berate ein wenig gute Stimmung in die Firmen und deren Mitarbeiter zu übertragen. Bei der Wien Energie als Marketingleiter erlebte ich in den ersten Monaten Mitarbeiter, die am Freitag um 15 Uhr mit ernster Miene und einem Billa Sackerl aus dem Unternehmen

NEWSLETTER

in das Wochenende gingen. Es waren damals Kollegen aus der Wienstrom, denn die Zusammenführung zur Wien Energie war noch nicht vollzogen. Mein Ziel wurde, dass die gleichen Menschen am Freitag etwas lächelnd mit einem Wien Energie Sackerl aus der Firma in das Wochenende gingen. Das und nichts anderes wurde dann in den Folgejahren mein Ziel. Abseits von allen Zahlen und Vorgaben und Weisheiten aus dem Umfeld. Wie man einige Jahre später erleben konnte, habe ich dieses Ziel erreicht. Und bin bis heute stolz darauf. Kommen wir also zu den drei Faktoren Ziele, Strategie und Stimmung zurück. Ohne Ziele geht einmal gar nichts. Das größte Möbelhaus der Welt werden oder fröhliche Mitarbeiter mit einem Wien Energie Sackerl. Oder Weltmeister werden, oder nach einem Unfall einfach wieder gehen können. Es ist egal, welcher Traum, welche Vision, Mission oder welcher Gedanke das Ziel ist, man muss versuchen es anzustreben. Natürlich sollte das Ziel erreichbar und realistisch sein. Um es zu erreichen, braucht es eine Strategie.

„Man liebt das, wofür man sich müht, und man müht sich für das, was man liebt“.

Erich Fromm

Es bedarf dann einer Analyse, die Zieldefinition, eine Strategie, einen Aktivitätenplan, ein Budget und einen Zeitplan, Sowie ein Team, das bereit ist, diesen Weg mitzugehen. Dazu habe ich auch mein bekanntes 10/5/3/1/ ½ System entwickelt. Eine 10 Jahres Vision, dann eine 5-Jahres Strategie, ein 3 Jahres-Konzept und danach eine erste 1-Jahres Planung. Diese dann noch auf eine Halbjahres-Planung runter gebrochen. Funktionierte von XXXLutz bis zur Wien Energie und vielen anderen Firmen. Damit kommen wir zur Stimmung, zur emotionalen und kulturellen Atmosphäre in der Firma, im Team und bei allen, die bei den Projekten mitarbeiten. Ein sonniges und optimistisches Gemüt ist dafür eine gute Basis. Denn in allen Meetings werden Sie meist hören, was alles nicht geht oder so noch nie gemacht wurde. Dazu kommen alle Machtspiele, persönliche Befindlichkeiten und Neid-Menschen. Mindestens 3 Jahre lang dann ein Konzept durchziehen ist ein enormer Kraft- und Energieaufwand. Dazu reicht ein normaler Gehalt und eine 25 Stunden work life balance nicht. Man muss schon ein bisschen wahnsinnig sein und seine Aufgabe wirklich mögen. Wie alle erfolgreichen Sportler, Künstler, Manager und Berufenen.

„Nicht nur an der Spitze braucht es Führungspersönlichkeiten, sondern überall im Unternehmen.“

Georg Bachler

NEWSLETTER

Von Georg Bachler stammt das Buch „Spitzenleistungen“. Darin ist und wird eigentlich alles gesagt, welche Erfolgsprinzipien zu einem Erfolg führen. Beim Bezwingen von einem 8000er lernen Bergsteiger diese Weisheiten. Und viele davon, von Reinhold Messner bis Georg Bachler haben das dann vielen Managern gelehrt. Auch Spitzensportler haben zu diesem Thema Bücher geschrieben oder halten entsprechende Seminare. Es gibt aber dann den Moment, wo Sie persönlich Ihre Ziele, privat und beruflich, in die Hand nehmen müssen. Dazu wünschen ich Ihnen jetzt am Sommerbeginn viel sonnigen Erfolg!

Ein Schluss-Wort.

„Zuerst ignorieren sie dich, dann lachen sie über dich, dann bekämpfen sie dich und dann gewinnst du.“

Mahatma Gandhi

Hinweis. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichwohl für beiderlei Geschlecht.

Kontakt: [Walter Huber](#) T: +43 (0)664 2410942 E: w-huber@walterhuber.at I: www.w-huber-um.com