

Kolumne Nachhaltig erfolgreich mit Strategie

6-2016

Wiebke Brüssel

bruessel@strategiebuero-nord.de

August 2016

Download:

Diesen Beitrag können Sie auf unserer Homepage im Bereich „Strategie-Impulse“ als PDF-Datei herunterladen.

Der Beitrag erschien im August 2016 auf den Exxtra Seiten Bremen (www.exxtraseiten.de).

Wer seine Stärken (er)kennt und nutzt, hat strategische Vorteile

Immer wieder können Sie in Medien wie der WirtschaftsWoche Inspirationen für erfolgreiche Strategien finden. Hier ist eine solche Erfolgsgeschichte.

Nakul Sharma, Londoner indischer Abstammung, arbeitete nach dem Studium für eine Hotelkette. Als Mitarbeiter im Strategieteam bekam er den Auftrag, zu untersuchen, wie die Hotels auf Wettbewerber wie Airbnb reagieren könnten. Sein Vorschlag war, selbst in das Geschäft einzusteigen. Immerhin verfügen Hotels über alle notwendigen Kenntnisse, um Leistungen rund um die Unterbringung von Gästen zu erbringen. Das Management der Hotelkette lehnte ab. Es gab viele vermeintliche Gründe, warum diese Idee nicht umsetzbar wäre.

Sharma beschloss daraufhin, sich mit der Idee selbständig zu machen. Der Rest ist Erfolgsgeschichte. Inzwischen liefert sein Unternehmen „Hostmaker“ alle Dienstleistungen für die Anbieter auf Airbnb. Hostmaker bereitet Wohnungen auf die Fremdvermietung vor, sorgt auf Wunsch für einen Begrüßungsservice der Gäste und liefert alle Dienstleistungen, damit sich die Besucher in der Wohnung wohl fühlen. Auf Wunsch berät das Unternehmen die Vermieter sogar bei der Einrichtung ihrer Wohnung.

Was lässt sich aus diesem Beispiel ableiten? Nakul Sharma's Erfolg zeigt, wie wichtig eine gute Strategie ist.

Erstens: Er hat die Umfeldfaktoren analysiert. Eine davon – bezogen auf seine Branche – ist Airbnb. Obwohl die Kernleistung – Wohnraum für Gäste anzubieten – der eines Hotels entspricht, geht Airbnb dennoch ganz anders an diese Aufgabe heran. Damit ist Airbnb ein disruptiver Wettbewerber für das Hotelgewerbe.

Zweitens: Er hat in dieser Situation nicht nur eine Bedrohung, sondern auch eine Chance gesehen.

Drittens: Er hat seine eigenen strategischen Kompetenzen eingebracht. Durch seine Erfahrungen im Hotelgewerbe kannte er die Anforderungen an einen guten Gastgeber. Er hat erkannt, dass

Airbnb zwar die Vermittlung von Gästewohnungen übernimmt, nicht aber die wichtigen Zusatzleistungen, die einen Aufenthalt fern von Zuhause angenehm machen.

Viertens und besonders wichtig: Er hat seine Strategie umgesetzt und ist drangeblieben. Viele gute Pläne werden nicht zu Ende gedacht und enden dann in einer Schublade. Hier war es anders.

Mehr kann eine gute Strategie nicht leisten.

Redaktionelle Hinweise

Über die Autorin

Wiebke Brüssel ist Diplom-Betriebswirtin und Geschäftsführende Gesellschafterin des Strategiebüro Nord.

Das Strategiebüro Nord arbeitet für Unternehmen und Organisationen im privaten, sozialen und öffentlichen Bereich, für Gründer und für Firmen am Anfang ihrer Entwicklung.

Dabei geht es um individuelle Fragestellungen, die sich oft aus den Trends unserer Zeit ergeben. Hierfür entwickeln wir lösungsoffen und teamorientiert strategische Konzepte, die langfristig den Erfolg sichern.

Hinweis zur verwendeten Sprache

In unseren Beiträgen verwenden wir alle Begriffe in einem gesellschaftlich neutralen Kontext. Auch ohne Satz- und Worterweiterungen sind immer alle Geschlechter angesprochen.

Lobbyregister

Das Strategiebüro Nord ist unter der Kontonummer K4126147 im Lobbyregister des Deutschen Bundestages eingetragen.

Nutzungsrechte

Alle Rechte für unsere Beiträge und die verwendeten Bilder liegen, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, beim Strategiebüro Nord.

Wir freuen uns, wenn Sie Beiträge und Bilder für Ihre persönliche Information nutzen, sie zitieren oder verlinken. Wenn Sie unsere Beiträge oder die Bilder jedoch (ganz oder teilweise) für gewerbliche oder hoheitliche Zwecke verwenden, in elektronische Medien einstellen oder weitergeben wollen, bitten wir Sie, hierfür unsere schriftliche Genehmigung einzuholen.

