

Ehre, wem Ehre gebührt

So steht es in der Überschrift der Einladung von TOP 100 und TOP Consultant. Joachim Schuble, Geschäftsführer der compamedia GmbH schreibt im Editorial der Einladung: „Es ist Zeit, die geballte Leistungskraft zu würdigen und ausgiebig zu feiern. Seien Sie einer der ersten Gratulanten für die TOP-Innovatoren und TOP-Berater 2019“. Dies bin ich, und dies bin ich sogar sehr gern als Bürgermeister, der die Freude und Ehre hat, solch ein erfolgreiches Unternehmen in unserer Gemeinde ML zu wissen. Es erfüllt uns mit Stolz. Um dort hinzukommen, wo sich die MRA heute unternehmerisch befindet, benötigt es eine gehörige Portion Professionalität, Kompetenz und natürlich zufriedene Kunden – das sind zentralen Kriterien und mit Sicherheit das Erfolgsrezept des schmackhaften Menüs der MRA

Wenn es überhaupt ein Rezept für den Erfolg gibt, besteht es darin, sich in die Lage anderer Menschen zu versetzen. — sagte einst Arthur Schopenhauer

Arthur Schopenhauer (1788-1860) war ein deutscher Philosoph, Autor und Hochschullehrer.

Schopenhauer regt uns mit seiner Aussage zum Nachdenken an und gibt uns gleichzeitig mit auf den Weg, was viele Unternehmer bereits erfolgreich in ihren Unternehmensphilosophien integriert haben und warum sich heute die MRA auch unter den Prämierten der TOP 100 des 6. Deutschen Mittelstands-Summit befindet.

In die Lage sein, sich in anderer Menschen zu versetzen. Ist das ein Rezept für unternehmerischen Erfolg?

Aus meiner Berufs- und Lebenserfahrung weiß ich, dass viele Zutaten richtig gemixt werden müssen, um unternehmerischen Erfolg genießen zu können.

Für Arthur Schopenhauer ist die wichtigste Zutat, wenn es überhaupt ein Erfolgsrezept gibt, *„sich in andere Menschen zu versetzen“*.

Dem stimme ich als Bürgermeister und Dipl. Sozialarbeiter/Sozialpädagoge vollkommen zu!

Man muss die jeweilige Zielgruppe, den Menschen kennen lernen, sein denken und seine Probleme verstehen.

Der Fokus sollte also stets auf den Wünschen der (potentiellen) Kunden liegen und wir alle sollten daher auch dem Kundenservice eine große Aufmerksamkeit schenken.

Hier erfahren wir die Wünsche, Probleme und die Gründe für Unzufriedenheit. Wenn wir dieses Wissen für uns nutzen, uns in unsere Zielgruppe hineinzusetzen, ihr Denken und Handeln, ihre Wünsche versuchen zu verstehen, dann wird m.E. auch der unternehmerische Erfolg nicht weit entfernt bleiben.

Die MRA hat diese unternehmerische Sensibilität und diese Erkenntnis in der zurückliegenden Aufbauzeit bewiesen und mit Sicherheit ist in der Entwicklung heute da noch kein Ende in Sicht.

Dabei legt die MRA, und so habe ich sie in den letzten Jahren kennen und schätzen gelernt, nicht nur auf den Kundenservice hohen Wert, sondern auch auf die Zufriedenheit seiner Mitarbeiter am Arbeitsplatz. Sicherlich auch eine Zutat für das Erfolgsrezept MRA!

Liebe MRA, lieber Herr Seidler, schön, dass Sie bei uns im ML sind, schön, dass Sie (hier) bei uns leben.