

Reputation Excellence – wie man Kunden und kluge Köpfe gewinnt

MQ: Warum haben Sie sich für eine SAQ-Mitgliedschaft entschieden?

Steven Loepfe: Wir streben als PR- und Kommunikationsagentur selber danach, ein exzellentes Unternehmen zu werden. Gleichzeitig wollen wir den regen Austausch mit anderen Business-Excellence-Unternehmen führen und dabei Erfahrungen und nützliche Tipps austauschen.

Was ist die unternehmerische Mission von Loepfe & Partner? Wie schlagen Sie eine Brücke zur SAQ?

Unser Leitsatz lautet: «Reputation – Gute Arbeit. Gut erzählt.» Untersuchungen belegen, dass viele Unternehmen unter ihrem Wert gehandelt werden. Wir wollen genau diese Unternehmen dabei unterstützen, dass sie den Ruf erhalten, den sie dank ihrer exzellenten Leistung täglich neu verdienen.

Welchen Einfluss hat Business Excellence auf den Ruf eines Unternehmens?

Nur wer Exzellentes leistet, schafft eine solide Grundlage für den guten Ruf. Business-Excellence-Modelle setzen die Rahmenbedingungen, die es braucht, um als Unternehmen eine gute Reputation zu erlangen, diese zu stärken und in Krisenzeiten schützen zu können. Ein guter Ruf führt auch dazu, dass kluge Köpfe und Kunden den Weg zum Unternehmen finden.

Sie sagen, der gute Ruf kommt primär von guter Leistung. Viele Unternehmen leisten Gutes und

verpflichten sich der Business Excellence – dennoch kennt man sie kaum in der Öffentlichkeit. Wieso?

Wir sehen, dass viele Unternehmen nicht konkret wissen, wie sie die Aufmerksamkeit und Anerkennung erhalten können, die sie aufgrund ihrer erbrachten Leistung verdienen. Und genau darin wollen wir unsere Kunden unterstützen – indem wir ihre exzellente Arbeit gut erzählen, nach innen und aussen kommunizieren und ihnen so zu einem besseren Ruf verhelfen.

Loepfe & Partner AG
Alpenstrasse 16
Postfach 1114
CH-6301 Zug
Tel. +41 (0)41 720 33 22
info@loepfe.ch
www.loepfe.ch

Fünf Merkmale zu «Reputation Excellence»

- 1. Verpassen Sie Ihrer Vision eine «Frischzellen-Kur»!**
 Kommunizieren Sie eine packende Vision und verständliche Ziele. Geben Sie Kunden, Mitarbeitenden und Kapitalgebern glasklare Versprechen ab. Dies erhöht Druck und Verlässlichkeit.
- 2. «Infizieren» Sie Mitarbeitende mit Ihrer Vision!**
 Ohne Sinn, kein Gewinn – Mitarbeitende wollen Relevantes leisten. Entfesseln Sie den «Visions-Virus». Suchen Sie den Dialog. Bauen Sie eine Brücke von Vision zu Mitarbeitenden. Dies gibt Schwung.
- 3. Schaffen Sie Standards!**
 Standards erhöhen Effizienz und Effektivität. Und sie sichern die Qualität von Produkt und Leistung – die Basis für den guten Ruf. Kommunizieren Sie diese Standards. Bei jeder Gelegenheit!
- 4. Leisten Sie Exzellentes!**
 Erfolg hat, wer Exzellentes leistet und seine Versprechen mehr als nur einhält. Setzen Sie deshalb alles daran, überdurchschnittliche Leistung zu erbringen. Stellen Sie sicher, dass jeder die Messlatte kennt!
- 5. Erzählen Sie von Ihrer guten Arbeit!**
 Kommunikation ist das Schmiermittel der Reputation. Reden Sie mit Stolz über das Geleistete! Lassen Sie auch begeisterte Kunden für sich sprechen. Das stärkt Ihren guten Ruf und vermittelt Anerkennung.



>> Steven Loepfe: «Wer Exzellentes leistet, verdient einen guten Ruf, Aufmerksamkeit und Anerkennung.»