



Michael A. Heun: KonjunktURBO -Wachstum gegen den Trend-

Es soll Unternehmen geben die den „mentalen“ Rückwärtsgang noch drin haben oder die zurzeit zu mindestens im Leerlauf verweilen! Warum? Weil sie wohl keine Handlungsalternativen sehen und deshalb auf der Bremse stehen statt durch zu starten. Doch die Realität sieht richtig gut aus. Die „Boompause“ scheint laut den führenden Wirtschaftsinstituten beendet zu sein. Wir stehen vor einem neuen Jahr und es warten viele Chancen auf uns. Um diese nutzen zu können, müssen wir einen Gang höher schalten und unsere Maßnahmen beschleunigen. Wenn Sie zu den Unternehmern gehören wollen, die jetzt ihre Erfolgsgeschichte neu schreiben wollen, dann sollten Sie hier weiter lesen um drei Turbotipps für Ihre KonjunktOUR zu erhalten.

TURBO TIPP 1: Umsatzbremsen lösen

Viele Unternehmer fragen an der Stelle immer: „Ok, habe ich verstanden, was muss ich tun um erfolgreich gegen den Trend zu sein?“ Mein Antwort lautet an dieser Stelle: „Nichts - nichts tun, sondern erst mal sein lassen!“ Mir sind keine Unternehmen bekannt, die Däumchen drehend im Büro sitzen, ganz im Gegenteil, d.h. die Ressourcen sind jetzt schon Übergebührr beansprucht. Ob Tagesgeschäft, Reporting, Meeting, Datenpflege und allerlei nicht vertriebsaktive Tätigkeiten, die vom Markt, Kunden und letztendlich vom Umsatz abhalten sind zu erledigen. Die Frage ist also: „Auf was können Sie zukünftig verzichten?“ „Was hindert Sie daran, mehr Umsatz machen zu können?“ Lokalisieren Sie Ihre „überflüssigen“ Tätigkeiten und lassen sie diese weg, reduzieren, delegieren oder fassen Sie diese zusammen. Da viele Planungsmeister sind, aber Umsetzungsamateure, wird schnell das Gegenargument der Ungenauigkeit oder die Unvollständigkeit vom Plan zur Realität angebracht. Denken Sie dabei an Folgendes: „Gut ist besser, als perfekt!“ Erst handeln, dann optimieren. Also erst die Umsatzbremsen lösen und dann den Kurs korrigieren. Wer sich schneller auf den Weg macht, der kann sich auch schneller verbessern. Gute Fahrt!

TURBO TIPP 2: „Schmutzige Seite“ verlassen

Es gibt beim Motorsport auf der Start- und Zielgeraden die „schmutzige Seite“. Das ist jene Hälfte des Asphalt, die neben der Ideallinie liegt und deswegen weniger Gummi und damit weniger Grip hat - beim Start ein großer Nachteil. Verlassen sie also Ihre „schmutzige Seite“ und suchen sie den nötigen Grip mit bspw. einer Reduktion ihrer Angebotspalette, mit der Konzentration auf Ihre Erfolgszielgruppe oder den zielgerichteten Einsatz Ihrer Mitarbeiter. Verringern sie ihre Bandbreite, um besser wahrgenommen zu werden. Überlegen Sie genau welches ihre Stärken sind, notieren Sie diese auf einem großen Blatt. Dann kreisen Sie alle die an, die ihrem Kunden einen großen Nutzen stiften. Und nun vergeben Sie den Kreisen eine Priorität von 1. bis 3. nach dem Lustprinzip, d.h. welcher dieser eingekreisten Stärken macht ihnen am meisten Spaß in der Umsetzung. Fangen Sie sofort mit 1. an und setzen diese Stärke ein/um.

Um auf der Ideallinie zu bleiben denken Sie immer an Ebay. Nein, nicht die erfolgreiche Webplattform, es ist eine Abkürzung: EBAY = Erfolgs-Bringende-Aktivitäten - Yeah! Haben Sie immer im Blick, ob all Ihre Maßnahmen wirklich „erfolgsbringend“ sind! Fahren Sie keinen Zick-Zack Kurs, sondern auf der Ideallinie in Richtung Ziel.

TURBO TIPP 3: Durchbruch durch Regelbruch

Um sich erfolgreich vom Trend abzukoppeln, müssen Sie den klassischen Weg verlassen und auf die Überholspur wechseln. Viele Unternehmen sind zu sehr in Ihren Branchen- und/oder Marktgebaren verhaftet. Brechen Sie aus und machen Sie die Dinge anders. Definieren Sie einen neuen Maßstab und determinieren Sie Ihren (Teil-)Markt neu. Wenn bspw. alle in Ihrem Markt der Globalisierung hinterher hecheln, dann kümmern sie sich um den regionalen Markt (Relokalisierung). Machen Sie es konsequent und planvoll! Dazu ist es erst mal erforderlich die „Regeln“ zu kennen, um sie dann clever zu konterkarieren. Nicht immer ist das Gegenteil erfolgreich, deshalb planen Sie die Möglichkeiten gut durch. Die stromlinienförmigen und somit austauschbaren Marktbegleiter können Sie damit auf der linken Spur überholen, wenn sie quasi ihr eigenes Rennen fahren. In Ihrer Branche und bei Bestandskunden, kann die neue Ausrichtung auf Unverständnis stoßen. Ihre neue Philosophie kann sich an dieser Maxime orientieren: „Lieber ein eckiges Etwas, als ein rundes Nichts!“ Also: Fallen sie auf oder fallen sie weg!

Ein Beispiel aus der Praxis: In der Fitnessbranche ist ein klarer Trend in Richtung Wellness und Erholung auszumachen. Die Fitnesskette McFit macht genau das Gegenteil: Keine Kurse, keine Sauna, kein Beauty. Konzentration auf das Wesentliche: Fitnessgeräte für kleines Geld und das 24 Std. am Tag und 365 Tage im Jahr. Uns ist somit unangefochtener Marktführer!

Bedenken Sie noch dies: Solange der Nutzen der gegenwärtige Situation größer scheint bei Ihren Mitarbeiter, als der Nutzen aus der zu erwarteten neuen Perspektive, wird es wohl zu keinem schnellen Wechsel kommen. Es ist also notwendig einen unbeirrten Glauben zu induzieren, dass sie das beste Unternehmen, mit den besten Produkten/Dienstleistungen und den besten Mitarbeitern sind. Diese leicht überhebliche Unbesiegbarkeit, wie sie Spitzenverkäufer in ihrem Sturm- und Drangzeiten ausstrahlen, erreichen Sie durch frühzeitige Integration und Kommunikation mit Ihren Mitarbeitern und durch begleitendes Training und Coaching durch den Prozess.

Diese drei Turbo-Tipps sind Auszüge aus dem Trainingsprogramm KonjunkTURBO -Wachstum gegen den Trend- von Michael A. Heun. Hier können Sie in Workshops- und Vorträgen erfahren, wie Sie Ihre eigene KonjunkTOUR auch gegen den Trend machen können.