

Es ist okay!

Machen statt grübeln



Foto: privat

„Aber entscheidend bleibt, den eigenen Weg zu finden und vor allem konsequent zu gehen!“

Rupert Fey, beyond-flora

Die Frage der langjährigen Kundin ist eine der häufigsten derzeit. „Was machen die anderen mit...?“ (Öffnungszeiten, Einkauf, Marketing, Kalkulation). Abgesehen davon, dass wir natürlich keine Interna von anderen preisgeben. Was bringt dieser ständige Blick zu den anderen? Oft nichts, und er verhindert sogar vielfach große Fortschritte.

Es gibt im Kern zwei Arten von Entscheidungen: Die einen sind elementar und bergen ein großes Risiko – wie Standortverlagerung, große Investitionen oder Wechsel im Angebot. Hier ist eine gute Analyse gefragt. Auch das Rechnen in Szenarien „Was wäre, wenn“ und das Risiko einzuschätzen sind hier wichtig. Das sind typische Fragen für Berater. Und hier steht auch wirklich buchstäblich oft alles auf dem Spiel.

Und dann gibt es die anderen Fragen, wie oben genannt: Öffnungszeiten, Sortimentsaufnahme oder die Einstellung zusätzlichen Personals. Auch alles nicht leichtfertig zu entscheiden. Aber: leichter zu korrigieren und auch finanziell gut zu beziffern. Also am Ende „kein Drama“. Hier gilt es schnell und entschieden zu agieren. Sicher gibt es immer ein Restrisiko. Es ist aber auch mit viel Planung nicht weiter zu senken. Die meisten dieser Entscheidungen gehen in die Kategorie „Versuch macht klug“. Es geht vorwärts, gegebenenfalls wird etwas nachgeschärft, und das Unternehmen entwickelt sich weiter. Und meist positiv mit jeder Entscheidung. In jedem Fall besser als die, die jede Entscheidung auf die lange Bank schieben.

Und warum bringt der Blick nach links und rechts oft nicht viel? Weil gerade die inhabergeführten Unternehmen stark durch genau diesen Inhaber geprägt werden. Da macht es keinen Sinn, sich zu vergleichen. Die Wege sind individuell und müssen einfach gegangen werden. Das Schlimmste wäre, nicht loszugehen, das Zweitschlimmste, hinter einem anderen hinterherzulaufen. Beides führt nicht zur Einzigartigkeit. Und nicht zur Nummer eins im eigenen Segment.

Natürlich kann viel von anderen gelernt und adaptiert werden. Innerhalb und außerhalb der Branche. Aber entscheidend bleibt, den eigenen Weg zu finden und vor allem konsequent zu gehen! Insofern wünsche ich vielen einfach mehr Mut und zum eigenen Weg und Konzept zu stehen. Ich habe es oft erlebt, das im Kundengespräch gesagt wird: „Sie sind der Erste, der sich mit meiner Idee wirklich auseinandersetzt und uns Mut macht.“ Warum machen wir das? Nicht um nach dem Mund zu reden. Sondern weil echter Unternehmerwille Berge versetzen kann. Und es dann auch tut mit der richtigen Unterstützung. Die allermeisten dieser Beratungen gingen voll ins Ziel. Hier und da mit Umweg, aber immer erfolgreich.

Ihre **Meinung** ist gefragt!

Wie gehen Sie mit Entscheidungen um? Sind Sie mutig, und stehen Sie zu Ihrem eigenen Konzept und Weg? Wir freuen uns über Ihre Meinung:

✉ andrea.eggert@haymarket.de

🌐 gundv.de

📘 [facebook.com/gestaltenundverkaufen](https://www.facebook.com/gestaltenundverkaufen)