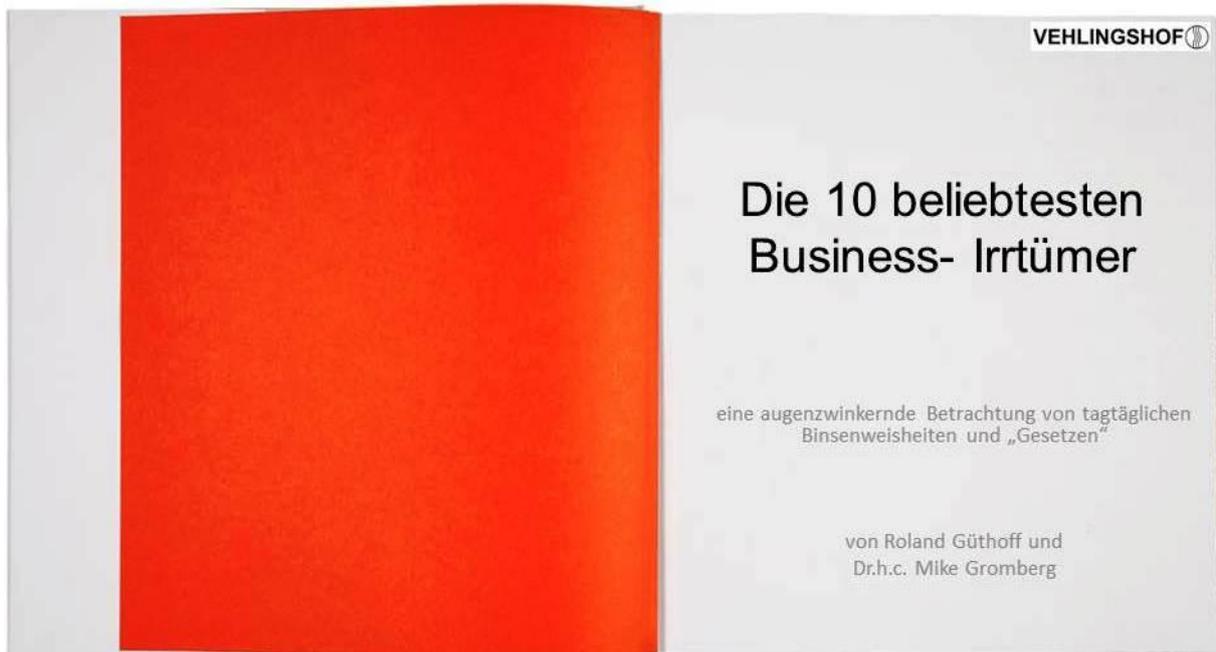


Roland Güthoff

Dr.h.c. Mike Gromberg

Die 10 beliebtesten Business- Irrtümer

E-Book Version



Copyright by VEHLINGSHOF GmbH, An der Vehlingshecke 56, 40221 Düsseldorf

Sämtliche Inhalte sind urheberrechtlich geschützt, sie dürfen ohne vorherige schriftliche Genehmigung weder ganz noch auszugsweise kopiert, verändert, vervielfältigt oder veröffentlicht werden.

www.vehlingshof.de

Vorwort

Roland Güthoff:

Auf die gut gemeinte Frage eines Freundes von mir, was ich mir denn zum neuen Jahr wünsche, bemerkte ich nach kurzem Nachdenken, daß meine ganz persönlichen Gedanken zum Jahreswechsel einen für mich neuen Schwerpunkt hatten: und dieser Schwerpunkt ließ sich tatsächlich mit einem Wort zusammenfassen: Ausgeglichenheit! Meinem Freund gegenüber äusserte sich das natürlich anders, hier sprach ich über Inhalte wie

- Bloß keine Anrufe mehr von Telefongesellschaften und „Sie-haben-gewonnen“ Spinnern
- Bitte weniger Staus im Rahmen meiner PKW Fahrleistung von über 50.000 KM im Jahr
- Mehr Verkäufer, die ihren Kunden endlich richtig zuhören und deshalb viel zügiger das richtige Produkt „aus dem Zauberhut“ ziehen
- Mehr Einkäufer, die der heutigen Qualität einer neuen Verkäufergeneration wirklich gewachsen sind und wieder auf Augenhöhe verhandeln (mit freundlichen Grüßen z.B. an die Branchen Bekleidung, Sport, Lifestyle, Heimtex)
- Mehr Menschen, die klar wissen und formulieren, was sie wollen, was in ihrem Umfeld passiert ist und passieren wird, warum etwas in ihrem Umfeld passiert ist und passieren wird
- Noch mehr Menschen als heute, die sich Respekt erarbeiten, Respekt verdienen und letztendlich Respekt bekommen

Würden alle diese Punkte im neuen Jahr eintreffen, dann wäre die Welt mit Sicherheit ausgeglichener- und noch ein wenig spannender, da neue kreative Energien freigesetzt werden könnten, die derzeit für sinnloses Ärgern wie z.B. über den dritten Stau innerhalb von 50 KM draufgehen. Nein, hier hilft auch irgendwann kein Smartphone und kein lehrreiches Hörbuch mehr, höchstens Musik von der Gruppe AC/DC... viele Kapitel dieses E-Book's sind tatsächlich im Stau entstanden, in diesem Sinne: Ende gut, alles gut!

Ich wünsche Ihnen mit dieser Lektüre noch mehr Inspiration, Motivation, Begeisterung, Mut, Schaffenskraft, Humor, Kontakte zu Menschen, Ziele, Visionen, Selbstvertrauen, Kreativität, Wissen, Know How... und auch, wenn Sie gerade nicht vor einem offiziellen Jahreswechsel stehen sollten: wie wird Ihr „persönliches neues Jahr“ denn wohl aussehen?

Ihr

Roland Güthoff

Dr.h.c. Mike Gromberg:

Dieses kleine E-Book „Die 10 beliebtesten Business- Irrtümer“ ist eine augenzwinkernde Betrachtung von tagtäglichen Binsenweisheiten und „Gesetzen“, die Unternehmer, Führungskräfte und Berufstätige seit Ewigkeiten unerschütterlich begleiten. Ob diese auch wirklich so stimmen, das mag natürlich jeder für sich selber entscheiden.

Im Rahmen meines letzten Kabarett- Programmes „Das Geld Liegt Auf Der Straße“ habe ich vor den Veranstaltungen grundsätzlich Centmünzen unter die Sitze des Publikums gelegt. Von Flensburg bis Rosenheim war der Effekt durchweg der gleiche: erst nach meinem Hinweis während des Auftrittes, daß ein Geldstück „unter Ihrem Sitz“ liegen würde, wurden die Münzen mit einem fröhlichen Gesicht gefunden... Trefferquote dieses kleinen Gags: 95%! Satirische Erkenntnis: das Geld liegt auf der Straße, aber bücken müssen Sie sich schon selber... womit wir auch schon beim Inhalt dieses E-Books angekommen sind.

Bücken auch Sie sich ruhig einmal in einem unbeobachteten Moment: am Arbeitsplatz, daheim, im Kino, im Restaurant... und betrachten Sie aus dieser Position das nähere Umfeld. Sie werden sich schmunzelnd oder erschüttert wundern, was Ihnen aus dieser Perspektive so alles plötzlich auffällt! In dem Kinoklassiker „Der Club der toten Dichter“ gibt es eine ähnliche Szene, mein Vorschlag wird sie allerdings näher an den Menschen und seine Angewohnheiten bringen, davon bin ich überzeugt. Und wenn es eventuell nur ungeputzte Schuhe bei jemandem sind, den man eigentlich als penibel eingeschätzt hatte...

Aus genau dieser Perspektive habe auch ich beliebte Sprichwörter und Weisheiten durchleuchtet. Das Resultat macht Lust auf mehr! Erneut fühle ich mich bestätigt, daß Menschen sich gerne mit Rahmen umgeben, an denen sie sich ausrichten können- ohne sich ausreichend zu überlegen, ob sie sich diese Rahmen auch vorab von allen Seiten gründlich angesehen haben. Die „10 beliebtesten Business- Irrtümer“ sind hierfür ein Paradebeispiel, genießen Sie meine „andere Ansicht“.

Und wie immer gilt: unterschiedliche Auffassungen sind sowohl belebend als auch herzlich willkommen.

Ihr

Dr.h.c. Mike Gromberg

Die 10 beliebtesten Business- Irrtümer

1) Der Apfel fällt nicht weit vom Stamm = Weiterentwicklung verboten

Mike Gromberg:

Ein ehemaliger Vorgesetzter klopfte mir eines Tages lachend auf die Schulter. Er freute sich zu erfahren, daß ich meine Verlobung soeben bekannt gegeben hatte, und er versäumte es nicht, mir den „wichtigen“ Ratschlag mitzugeben: *„Herr Gromberg, schauen Sie sich genau Ihre zukünftige Schwiegermutter an: so wird Ihre Frau eines Tages auch aussehen, hoffentlich gefällt Ihnen das...“*

Diese „Weisheit“ kommt der vom Apfel und dem Stamm verhältnismäßig nahe, deshalb wollte ich es nicht versäumen, Ihnen diese kleine Anekdote näher zu bringen. Und direkt noch eine.

Dem großen Bill Gates gelang als junger Mann vor über 30 Jahren ein neues Geschäft, als er IBM das neue Betriebssystem MS-DOS lieferte. Seine weitere Entwicklung als Lichtgestalt des Unternehmens Microsoft muß an dieser Stelle sicherlich nicht näher beleuchtet werden. Beruf des Vaters William H. Gates Sr.: Rechtsanwalt. Beruf der Mutter Mary Maxwell Gates: Lehrerin. Beides studierte Menschen. Bill Gates hat sein Studium übrigens abgebrochen, und seine Berufung hat sicherlich so gut wie gar nichts mit der Aufgabe eines Rechtsanwaltes zu tun, auch der Vergleich seiner Arbeit mit einem Lehramt drängt sich nicht unbedingt auf. Wenn solche „Äpfel“ wie Bill Gates nicht weit vom Stamm gefallen wären, dann würden wir Menschen sicherlich heute noch auf die Erfindung des Rades warten. Ich danke in diesem Sinne ausdrücklich allen Menschen, die es mutig gewagt haben, neue Wege zu betreten und dadurch etwas zu bewegen. Und ich bedanke mich ausdrücklich bei allen Menschen, die auf neuen Wegen gestürzt und wieder aufgestanden sind. Desweiteren verbeuge ich mich vor Menschen, die auf neuen Wegen gestürzt und nicht mehr aufgestanden sind. Denn sie haben es versucht und wären ohne diesen mutigen Schritt langfristig in ein noch größeres Unglück der inneren Resignation und Zerrissenheit geraten. Mögen sie bald die Kraft besitzen, wieder aufzustehen.

Lediglich einen stillen Gruß sende ich allen, die tatsächlich fest daran glauben, daß der Apfel nicht weit vom Stamm fällt, und daß die Tochter eines Tages aussehen wird wie die Mutter. Sie werden ahnen, warum...



2) GABU = ich habe Scheuklappen

Roland Güthoff:

Kennen Sie die Abkürzung GABU? Hierbei handelt es sich um ein beliebtes Ironiespiel von Trainern und Unternehmensberatern, es bedeutet schlicht und einfach: Ganz Anders Bei Uns...! Wer es nicht selber erlebt hat, der wird es vielleicht kaum glauben, wie oft einem GABU entgegengerufen wird, und daß die GABU- Trefferquote traurigerweise nur bei maximal 10% liegt. In meinem knapp 30jährigen Berufsleben traf GABU nur einmal in einem Warenhaus in Dormagen zu, mit streckenweise triumphalem Unterton muss auch ich mir bei jedem zweiten Training und mindestens jedem zweiten Projekt die vier „heiligen“ Buchstaben“ anhören.

Der Mensch ist eben ein Individuum, und deshalb ist es auch offensichtlich verlockend, sich auf die GABU Argumente zu stürzen, Individualität zu demonstrieren und die teils unbeschreiblichen Parallelen mit anderen Unternehmen zu ignorieren.

Interessant in diesem Zusammenhang: vor allem Unternehmer der durchaus schwierigen Bekleidungsbranche haben sich in den vergangen 20 Jahren zu sogenannten ERFA-Gruppen (ERFA steht für Erfahrungsaustausch) zusammengetan, nehmen an seriösen Betriebsvergleichen teil und behaupten nicht zuletzt auch aufgrund dieses spannenden Informationsvorsprunges ihren Markt. Sicherlich würde keiner dieser Branchengrößen ernsthaft behaupten, daß ausgerechnet sein Geschäft völlig konträr zu jeglichen Trends, Markenströmen und Kundenverhalten funktionieren würde... eine gute Portion Individualismus sei natürlich dennoch dringend empfohlen!



3) Erst die Arbeit, dann das Vergnügen = ich habe den falschen Beruf

Mike Gromberg:

Nein, natürlich ist Herr Gromberg NICHT von allen guten Geistern verlassen.

Wir verbringen unseren Tag in erster Linie mit: Arbeit! Sie nimmt etwa acht Stunden täglich in Anspruch, desöfteren auch deutlich mehr. Wenn also das Vergnügen erst nach der Hälfte der täglichen Wachphase beginnen kann, warum verbringe ich dann bitte so viel Zeit mit etwas, das überhaupt nicht in mein Vergnügungsschema passt?

Kennen Sie auch Menschen, die sich diese Frage gar nicht mehr stellen, weil sie glauben, sie stehe einem nicht zu? Es gibt namhafte Gesellschaftsforscher, die behaupten, daß einem diese Frage bereits im Kindheitsalter abgewöhnt wird: *„Hausaufgaben haben einen höheren Sinn und sind gut für Dich, basta.“* Arbeit wird so im Erwachsenenalter für manchen zu einem straffen „Korsett“ für das Leben, in dem man sich gar nicht mehr die Frage stellt, ob es auch anders sein könnte.

Stellen viele Menschen den gewohnten „Arbeitstrott“ auch deshalb nicht (mehr) in Frage, weil das letztendlich unbequem ist?

Dabei hat ein solches „Korsett“ auch durchaus bemerkenswerte Vorteile! Denn Arbeit ist für viele ein Gerüst, daß das eigene Leben grundsätzlich logisch strukturiert. Es gibt beispielsweise in vielen Berufsfeldern direkt am ersten Tag eine eigene Visitenkarte, auf der steht, wer man ist. Daraus ergibt sich, wer man später mal sein sollte, denn eine Vielzahl an Unternehmen gibt ja weiterhin klassische Hierarchieebenen vor. *„Dir wird gesagt, was Du zu tun hast, wann Du das an welchem Ort zu tun hast, mit welchen Menschen Du Dich dabei abzugeben hast, und dann wird das schon.“* Auch in meinem engsten Freundeskreis kenne ich haufenweise liebgewonnener und guter Menschen, die genau diese unausgesprochene Ansage tatsächlich brauchen. Ich glaube sogar zu wissen, daß viele dieser Leute in ein tiefes mentales Loch fallen könnten, wenn dieses Korsett eines Tages wegbrechen würde. Deshalb wage zumindest ich es nicht zu behaupten, daß das „klassische Arbeitsleben“ grundsätzlich für jeden schlecht ist. Auch wenn das Vergnügen bis zu einem gewissen Grad auf der Strecke bleibt. Eine solche Behauptung halte ich sogar für arrogant.

In einem Assessment Center vor 20 Jahren wurde im Rahmen der anschließenden Auswertung über mich geschrieben: *„Herr Gromberg bringt sich gerne mit 130% seiner Energie in die vorgegebenen Aufgaben ein. Ist er jedoch mit einer Aufgabe oder dem sich abzeichnenden Ergebnis nicht einverstanden, so sinkt sein Pensum auf 70%. Die üblichen 100% sind ihm fremd.“* Genau! Denn Arbeit darf in meinen eigenen Glaubenssätzen durchaus Vergnügen bereiten und Energien freisetzen. An dem Phänomen Leistungsabfall auf 70% musste ich hingegen einige Jahre hart arbeiten...

Die renommierte Professorin Barbara L. Fredrickson von der University of North Carolina definierte vor wenigen Jahren:

Positive Gefühle

- **helfen bei Belastung und Stress 76%**
- **steigern die Leistungsfähigkeit 88%**

„Dreimal mehr positive Emotionen als negative“ ergab eine von ihr konzipierte interessante Formel, die einen im Leben immun macht gegen Rückschläge. Zumindest ich könnte diese Formel nicht erreichen, wenn mein halber Tag bereits für eine Arbeit draufginge, die überhaupt kein Vergnügen bereitet...

4) Mit gefährlichem Halbwissen kommt man nicht weiter = ich lasse Dich nicht an meinen Tricks teilhaben

Roland Güthoff:

Viele Menschen neigen auch im Berufsleben zu einem gewissen Grad an geistigem Futterneid. Jeder von uns hat es doch schon fertiggebracht, seinen Gesprächspartner mit einer Information zu verblüffen, die nicht alltäglich ist. Und zumindest für Einkäufer oder Verkäufer ist das gut! Wollen wir denn nicht einen Status erreichen, der uns in ein gutes Licht rückt? Wir wissen doch genau, daß man sich durch einen „Kartentrick“ durchaus- und im positiven Sinne- auf die Überholspur bringen kann (und durch zu viele Kartentricks direkt in den Bankrott...), also gönnen Sie sich doch ruhig einmal ein wenig von dem „gefährlichen Halbwissen“. Und finden Sie bitte nicht zu viel Gefallen daran, denn die eine oder andere Anekdote wird einem durchaus als nettes Halbwissen abgenommen, eine übertriebene Vielzahl entlarvt den Menschen allerdings als Schwätzer.

Für Sie einige unserer Favoriten des Halbwissens:

- Tiger haben nicht nur gestreiftes Fell, sondern auch gestreifte Haut
- Im Jahre 1913 wurde in der Zeitung „New York World“ das erste Kreuzworträtsel veröffentlicht
- Vor dem Jahr 1800 gab es weltweit keine vorgefertigten rechten und linken Schuhe
- Kein noch so großes oder dünnes Papier kann mehr als sieben mal auf die Hälfte gefaltet werden
- Kung Fu heisst: Freizeit
- Die Visitenkarte von Al Capone wies ihn als „Gebrauchtmöbelhändler“ aus
- Die ersten Lochkarten kamen im Jahr 1805 zum Einsatz: bei Webstühlen
- Die Bevölkerung der USA macht zum jetzigen Stand ca 6% der Weltbevölkerung aus- sie verbraucht allerdings fast 60% aller Ressourcen
- Das Jojo war ursprünglich eine Waffe aus den Philippinen
- Trotz der „Generation Smartphone“: 50% der gesamten Menschheit hat noch niemals einen Telefonanruf getätigt oder einen erhalten
- Das Feuerzeug wurde vor dem Streichholz erfunden

Meine augenzwinkernde Empfehlung: genießen Sie auf dieser Ebene ruhig und in Maßen den Futterneid anderer.

5) Ja, aber... = nur über meine Leiche!

Mike Gromberg:

Oft ist die Verwendung dieses Satzanfangs ja gar nicht so krass gemeint, dennoch wird er nahezu immer als Killerkriterium verstanden. Bevor Sie ihm ebenfalls verfallen: ersetzen Sie einfach das „Aber“ durch ein „Und“! Es geht tatsächlich... und es bringt einen in Diskussionen häufig zu einem Lösungsansatz, den man vorher gar nicht gesehen hatte. In unserem neuen Buch „Business ist Blödsinn“ wird übrigens kein einziges „Aber“ enthalten sein, dieses Ziel haben wir uns augenzwinkernd gesetzt.

6) Was Hänschen nicht lernt, lernt Hans nimmermehr = ich ruhe mich auf alten Taten aus

Roland Güthoff:

Zugegeben, die Welt hat rasant an Tempo zugenommen in den letzten Jahrzehnten, und ganz besonders in den letzten Jahren. „Verursacher“ hierfür ist eindeutig die beinahe virale Verbreitung der neuen Medien rund um die Themen Internet und Mobilfunk.

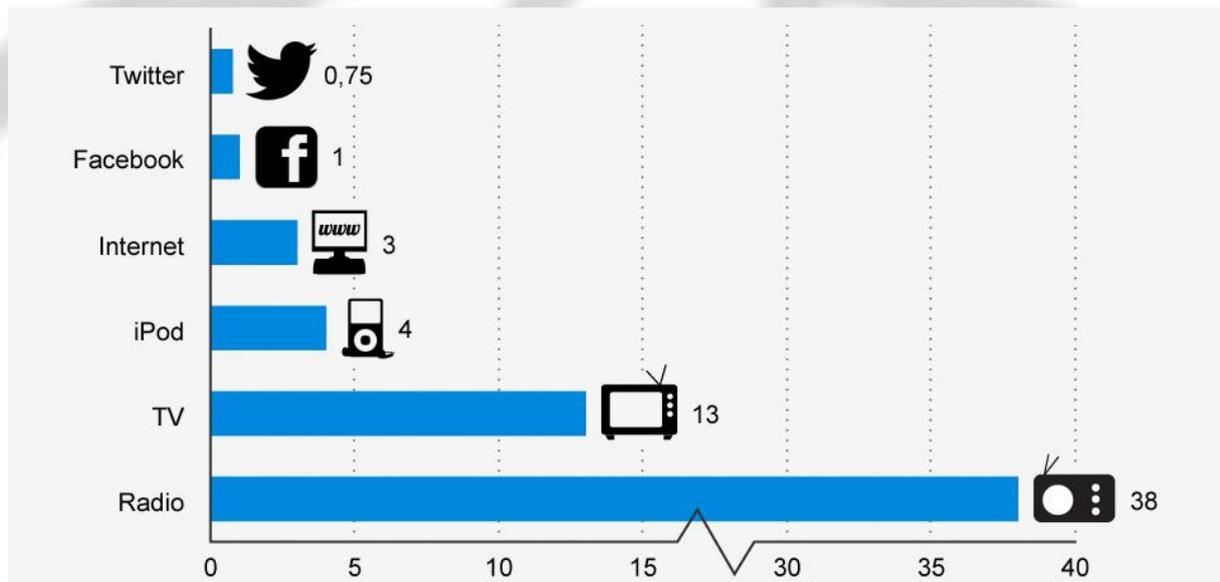
Als Jahrgang 1966 gehöre ich der Generation an, die den zarten Start in diese Welt anhand von Commodore 64 Computern, ersten Onlineverbindungen, ersten Mailadressen und riesigen Mobiltelefonen mit herausziehbaren Antennen hautnah erleben durfte. Als „Hänschen“ konnte ich diese Medien überhaupt nicht kennenlernen, denn es gab sie schlicht und ergreifend noch nicht. Ich „musste“ sie als ausgewachsener „Hans“ erlernen.

Mein heutiges Berufsbild hätte es in der praktischen Umsetzung noch vor 15 Jahren überhaupt nicht geben können, da schlicht und ergreifend die notwendigen Medien gefehlt haben. Ein Schelm, der heute noch aus dieser Sicht der Meinung ist, daß er sich nicht um brandneue Innovationen kümmern müsse.

Und es kommt noch „schlimmer“. Vor wenigen Wochen berichtete mir ein hochrangiger Manager eines traditionellen Chemiekonzernes aus dem Rheinland, daß er sich große Sorgen um seine berufliche Perspektive mache, da inzwischen durch die fortgeschrittene Globalisierung nahezu alle Managementsitzungen in englischer Sprache durchgeführt würden- und er seit seiner Schulzeit vor 27 Jahren so gut wie kein Wort mehr in einer Fremdsprache gesprochen habe. Es sei sogar bereits zu ersten Blamagen gekommen, als er auf Fragen vom amerikanischen Kollegen aufgrund von falschem Verständnis völlig falsch geantwortet habe. Noch vor fünf Jahren war das gesamte Top Management ausschließlich deutschstämmig und im Rheinland ansässig, der Gedanke an eine Firmenstruktur, wie sie heute dort tatsächlich existiert, war diesem Mann einfach fremd, also hat er sie seinerzeit auch nicht kommen sehen. Ich hoffe sehr, daß unsere intensiven Diskussionen in ihm einen Impuls freigesetzt haben: Hans MUSS weiter lernen, und zwar auch Sachen, die Hänschen noch gar nicht oder nur unzureichend kannte... In diesem Sinne halte ich es persönlich eher mit der ebenso traditionellen Weisheit: wer nicht mit der Zeit geht, der geht mit der Zeit...

Sicherlich kennen Sie diese kleine Statistik (siehe unten): 38 Jahre dauerte es, bis das Radio weltweit 50 Millionen Menschen erreichte. Das Fernsehen benötigte hierfür nur noch 13 Jahre. Im Vergleich dazu verbreitet sich das Social Web mit rasantem Tempo: Facebook schaffte es innerhalb eines einzigen Jahres, 50 Millionen Menschen von seinem Konzept zu überzeugen, Twitter brauchte dafür sogar nur noch neun Monate. Den Vogel schoß nun vorerst die „Angry Birds“ App für Smart Phones im Jahre 2012 ab: innerhalb von 35 Tagen nach der Veröffentlichung ist das heitere Spiel aus dem Hause ROVIO 50 Millionen Mal heruntergeladen worden, wie das Entwickler-Studio mitteilte. Geht es noch schneller?

Wird Hans tatsächlich nimmermehr lernen, was um ihn herum an Herausforderungen entsteht, wie er damit umgehen kann/soll/muss? Nur weil Hänschen es nicht gelernt hat?



Quelle: Mc Kinsey Global Institute

7) Je gesammelter ein Mensch im Innersten seiner Seele lebt, umso stärker ist seine Ausstrahlung = Vorsicht, auch Blender erhellen das Licht!

Roland Güthoff:

Es dürften inzwischen hunderte von Fachbüchern gewesen sein, die ich auf der Suche nach dem Thema „persönliches Auftreten im Berufsleben“ durchforstet habe. Denn es ist offensichtlich, daß manche guten Experten aufgrund eines schwachen Auftretens deutlich weniger Erfolg erleben als manche „Luftpumpen“, die sich im Gegenzug hervorragend verkaufen. In Wort und Bild.

Auch die Teilnahme an Ausbildungsprogrammen, Kongressen und Veranstaltungen der Topliga deutscher Trainer, Speaker und Führungsmanager hat zumindest mich nicht zum Ziel geführt. Denn letztendlich stellt sich bis zum heutigen Tage immer wieder heraus, daß der Mensch grundsätzlich einen eindeutigen „genetischen Fingerabdruck“ besitzt, den er durchaus verbessern und auch verschlechtern kann. Der Fingerabdruck an sich bleibt dennoch klar erkennbar. So erlebte ich Verkaufstrainings in der Finanzdienstleistungsbranche und der Bekleidungsindustrie, die nach einer beachtlichen Penetranz in der Erarbeitung von für alle Menschen geltenden „Gesetze des Vertriebs“ verblüffende Erfolge mit sich brachten- um nach einer längeren Laufzeit dann doch einen persönlichen Rückschlag für viele Verkäufer zu produzieren. Warum passiert das denn?

Zum Beispiel erlebte ich ein sehr spannendes Vertriebsprogramm bei einer amerikanischen Modemarke, die bis heute in Deutschland hohe Zuwachsraten hat und sich bereits früh mit einem bestens geschulten Verkäuferteam darauf einstellen wollte, auch in der weiteren Zukunft deutlich zu expandieren. Die ersten Schulungen liefen nahezu perfekt, die wissbegierigen jungen Vertriebsmitarbeiter nahmen dankbar und energisch eine Vielzahl an Tips und Finessen im Verkaufsgespräch auf, erarbeiteten sich ein tolles Know How im Verhalten bei Kaltakquise, konnten schnell die jeweiligen Einkäufertypen erkennen und sich darauf einstellen, den „Rapport“ schaffen.

Nun begegnete ich im Rahmen einer eigenen Betriebsfeier in Düsseldorf einer Gruppe von diesen Verkäufern wieder, die sich im gleichen Restaurant für ein privates Treffen verabredet

hatten. Wir kamen nach einem erfreuten Wiedersehens- „Hallo“ schnell in's Gespräch, und jenseits von Vorgesetzten, Trainingsunterlagen, Umsatzvorgaben und selbst gesteckten Zielen erzählte mir jeder einzelne unisono von der gleichen Erkenntnis. Auf Dauer entstand in der Verkaufstätigkeit bei allen ein inneres „Unwohlsein“, wohl begründet durch zwei Hauptfaktoren:

1. Verlust von Authentizität. Das Ziel, einen optimalen Rapport mit den jeweiligen Einkäufern zu erzielen bedeutet im Gegenzug, daß man einen gehörigen Teil seines eigenen Stiles vorübergehend beiseite schieben muss. Im Fall der Bekleidungsbranche ist es beispielsweise durchaus üblich, daß man in Stoßzeiten bis zu 15 intensive Termine an einem Tag absolviert und über 1.000 eingehende Verkaufsgespräche im Jahr führt- 15 mal am Tag muss der Verkäufer also laut Verkäufertraining einen Teil seines jahrelang entwickelten persönlichen Stiles beiseite legen und sich 15 anderen Menschen angleichen, um eine erfolgversprechende Verkaufssituation zu erschaffen. Es gibt Menschen, die das in der Tat spielend beherrschen, vor allem in der Branche für Finanzdienstleistungen begegnen mir wahre Meister dieses Faches. Das bedeutet jedoch nicht, daß dieser Stil 1:1 auf andere Typen und vor allem andere Branchen übertragbar ist! Denn Bekleidung ist beispielsweise ausgesprochen individuell. Genau das wird an Marken, Designern, Modehäusern und Messen hoch geschätzt. Auch am Verkäufer... Uniformismus im Verkaufsstil ist hier keine wirkliche Stärke eines Unternehmens, sondern widerspricht sogar dem Herz der Branche.
2. Verlust von Glaubwürdigkeit: viele Vertriebstermine in der Bekleidungsbranche werden im Team durchgeführt, das heißt: nicht ein Einkäufer, sondern mindestens zwei sind beim Verkaufsgespräch dabei. Bei 99% aller Fälle sind beide Einkäufer natürlich unterschiedliche Typen, so daß der Verkäufer entweder einen „Eiertanz“ vor sich hat, weil er je nach gerade angesteuertem Gesprächspartner in hoher Geschwindigkeit den Rapport ändern muss... oder aber er konzentriert sich von Beginn an nur auf den „Leader“ des Teams und erzielt bei ihm den möglichst perfekten Rapport. Nun muss man wissen, daß die Personalbewegung im Einkauf der Bekleidungsbranche verhältnismäßig hoch ist- selten geht jemand verloren, da die Branche homogen ist, nur die Betriebszugehörigkeit gegenüber einer einzigen Firma ist eher niedrig, so daß ein Verkäufer durchaus gut beraten ist, sich im Verkaufsgespräch nicht nur auf den „Leader“ zu konzentrieren-, denn allzu oft sitzt er in der nächsten Saison dem neuen Einkäufer/Leader gegenüber, den er in der letzten Runde noch vernachlässigt hatte... um ja bloß den optimalen Rapport mit dem damaligen Leader zu erreichen. Dieses Kunststück gelingt selten mehr als zweimal. Wehe dem, der im letzten Jahr den kernigen Einkäufer „gespiegelt“ und im neuen Jahr nun den „sanften“ Substituten als neuen Entscheider vor sich hat...

Unser Trainingsprogramm- Buch für Verhandlungstechniken endet mit diesem letzten Sheet:



Bevor Sie von Ihrem Gegenüber als Blender mißtrauisch abgestempelt werden, bewahren Sie doch lieber Ihren persönlichen Stil. Dieser ist ausdrücklich Ihr „genetischer Fingerabdruck“, diesen gilt es stetig zu verbessern, jedoch nicht zu verbiegen, einverstanden?

8) Übung macht den Meister = Zwei linke Hände machen noch kein Ikea Regal

Mike Gromberg:

Im Rahmen von Einkäufer- und Vertriebschulungen erwähnen wir gerne die „*Vellus lactes Porca*“. Besonders im Rheinland ist dieses beschauliche Tierchen bekannt als die „*eierlegende Wollmilchsau*“. Gemeint ist damit natürlich das Allroundgenie, das schlicht und ergreifend alles kann. Und was es noch nicht beherrscht, das übt es eben so lange, bis es eben doch klappt.

Fakt ist, daß zumindest ich in meinem gesamten Leben noch keine einzige eierlegende Wollmilchsau erleben durfte, weder im privaten noch im Berufsleben. Sicherlich liegt das an der intelligenten Typenlehre von C.G. Jung, die streng genommen auch darstellt, daß der Mensch einfach nicht alles beherrschen KANN.

In diesem Sinne halte ich ausdrücklich fest, daß Übung eben nicht unbedingt den Meister macht. Sie können mir beispielsweise ein ganzes Dutzend Ikea Möbel mit dem berühmten (und verdammten) Imbusschlüssel, der im Lieferumfang enthalten ist, zur Montage überreichen, ich werde diese Arbeit einfach nicht zufriedenstellend schaffen. Unabhängig davon, daß ich ein gewisses gestörtes Verhältnis zu Schraubenziehern, Bohrern und ähnlichen Geräten habe, ist mir bereits als Kind bewusst geworden, daß mir der liebe Gott auf dieser Ebene einfach kein Talent hat zukommen lassen. Das darf ich akzeptieren.

Und niemand soll jemals behaupten, daß ich es nie versucht hätte!



Vellus lactes Porca

Quelle: stupipedia

9) Was Du heute kannst besorgen, das verschiebe nicht auf morgen = ich habe ein unprofessionelles Zeitmanagement

Mike Gromberg:

Mit Freude habe ich vor geraumer Zeit wieder einmal ein sehr motivierendes Buch des weltberühmten Beraters und Autoren Brian Tracy gelesen: Eat That Frog. Seine Kernaussage ist schlicht und ergreifend: als erstes schluckst Du die eklige Kröte, danach kann der Tag nur noch besser werden, denn das Schlimmste hast Du ja hinter Dir.

Da ist sehr viel dran!

Dennoch ist mir auch schon das Gegenteil mit dem gleichen Recht auf Richtigkeit und Wertigkeit begegnet, zum Beispiel bei der Bundeswehr. Ich erzähle Ihnen diese Anekdote aus dem einfachen Grund, weil ich bis heute, unter anderem in der Führung von Mitarbeitern, dieses nun folgende Prinzip erfolgreich umsetze.

Wir befinden uns im Jahre 1989, ich leistete seinerzeit meinen Wehrdienst im beschaulichen Goslar. Unabhängig von der Frage, wie man persönlich zum Thema Bundeswehr und Soldatentum steht: in der damaligen Struktur kam es durchaus oft vor, daß vorgesetzte Würdenträger den anstehenden Anforderungen rein intellektuell nicht gänzlich gewachsen waren, gleichzeitig in der Menge von Wehrpflichtigen provokante Schlaumeier dafür Sorge trugen, daß es immer wieder zu verbalen Eskalationen und Zielverfehlungen kam. Im Anschluss an den dreimonatigen Grundwehrdienst hatte ich davon erstmalig die Nase voll. Im Rahmen einer Übung verrichteten wir einen völlig unsinnigen Dienst im freien Gelände, der überforderte Stabsunteroffizier hatte uns falsche Instruktionen gegeben, und ein halbes Dutzend süffisant lästernder Gefreite machte sich einen höllischen Spass aus dem sich abzeichnenden miserablen Ergebnis der wirr umherlaufenden Truppe.

Mit einem Stubenkameraden ging ich im Anschluss an die Übung wutentbrannt zum obersten leitenden Dienstinhaber, einem Major, um mich sowohl über den restlos blamierten Stabsunteroffizier als auch über die „Kameradenschweine“ zu beschweren, die durchaus „ganze Arbeit“ auf dem Rücken ihrer ganzen Gruppe geleistet hatten.

Ich schaffte es bis zu dem Satz „Ich möchte mich beschweren über...“, als der Major mich direkt unterbrach und fragte: „wann ist diese Situation passiert, über die Sie sich bei mir beschweren möchten?“ Tatsächlich schickte mich der Mann tatenlos weg und ordnete an, daß ich mich in frühestens 24 Stunden wieder zu melden hatte, um die Beschwerde vorzutragen.

Nach zwei Stunden der wütenden Fassungslosigkeit setzte ich mich in die Stube, nahm mir ein grosses Blatt Papier und notierte mir alle Beschwerdepunkte, die mir einfielen. Und das waren viele. Viel mehr, als ich spontan gedacht hatte. Gleichzeitig wurden Stubenkameraden auf meine Aktivität aufmerksam, fragten mich, was ich da machen würde, ergänzten weitere Beschwerdepunkte, wir diskutierten andere Themen und strichen sie anschliessend wieder. Fakt ist, daß ich mit einer sehr passgenauen und qualifizierten Beschwerde am folgenden Tag vor dem Major stand und ihm ganz gezielt berichten konnte, was zu verbessern wäre. Schnell verstand ich, daß noch nicht einmal 50% meiner ursprünglich angedachten Beschwerde den gleichen Effekt am Vortage erzielt hätten. Ausserdem waren inzwischen die Emotionen wieder auf einem ruhigeren Niveau, auf dem der Austausch von Kritikpunkten

nicht zu wütenden oder gar unbedachten Antworten führen konnte- auch das wäre am Vortage sicherlich anders gewesen.

Seit 1989 führe ich nun in allen Unternehmen gerne die „24 Stunden Regel“ ein, denn sie hat sich im Berufsleben als eine sehr effektive Methode erwiesen, um Stimmungen innerhalb eines Teams in die richtige Bahn zu lenken, und um letztendlich Ergebnisse zu erreichen, die vorher im wahrsten Sinne des Wortes nicht „denkbar“ gewesen wären. Auch im Privatleben ist es durchaus empfehlenswert, nicht immer und unmittelbar Dampf abzulassen, manch einer wäre mit der „24 Stunden Regel“ sicherlich gut bedient.

Und deshalb gilt durchaus der Glaubenssatz: was Du heute kannst besorgen, kann Dir morgen deutlich besser gelingen! Schluck die Kröte im richtigen Moment.

Aber Vorsicht: verstecken Sie sich bitte nicht hinter diesem Glaubenssatz, um heute einen ruhigen Tag zu genießen: denn heute müssen Sie ja an den Dingen arbeiten, die Sie gestern bewusst verschoben haben, einverstanden?



10) Ich habe heute viele gute Gespräche geführt = Ich hatte heute keinen Erfolg

Roland Güthoff:

Zugegeben, diese Behauptung ist hart, streckenweise bitter, und sie stimmt nicht gänzlich. Daher ist dieser Business- Irrtum auch am Ende dieses Buches platziert. Gerne berichte ich ja selber von einer phantastischen Erfahrung, die ich vor knapp 10 Jahren gemacht habe. Geschlagene 24 Monate verfolgte ich ein innovatives Objektgeschäft, bin weltweit hartnäckig wieder und wieder zu verschiedenen Managementstationen eines führenden Sportartikelherstellers geflogen... sicherlich wäre mir von meinem damaligen Geschäftsführer nicht diese Geduld entgegengebracht worden, wenn er nicht selber an die Erfolgschance und meine vertriebliche Hartnäckigkeit geglaubt hätte. Und tatsächlich: endlich hielten wir eines schönen Tages einen der grössten Aufträge der Unternehmensgeschichte in Händen, die Reisen durch die Welt hatten sich doch gelohnt!

Dennoch: nie darf vergessen werden, daß ein Unternehmen eben nicht nur von zukünftigen Erfolgsaussichten leben kann, es benötigt JETZT Umsatz und Ertrag, es benötigt mittelfristig ein klar umrissenes Einkommen, und dann erst darf es sich langfristige Projekte überhaupt leisten. Dieser Glaubenssatz ist ein entscheidendes Gebot in der vertrieblichen Arbeit eines jeden Verkäufers.



Zu guter Letzt...

VEHLINGSHOF GmbH Düsseldorf

Wir können ALLE noch besser werden. Einverstanden?

Es geht um Ihren Mehrwert! Wir sind gerne für Sie da:- wenn Sie Ihr Unternehmen im Einkauf und Verkauf verbessern oder verändern möchten- wenn Sie aus den Branchen Bekleidung, Lifestyle, Luxusgüter, Funktionstextilien, Sport, Wohnkultur oder Heimtex kommen und die neuesten Einkaufs- und Vertriebsstechniken kennenlernen möchten- wenn Sie sich als Führungskraft verbessern oder verändern möchten- wenn Sie einfach "nur" wissensdurstig sind - wenn Sie externen Support für Projekte und Herausforderungen suchenDie VEHLINGSHOF GmbH vereint Experten für die Bereiche Einkauf und Vertrieb- und auch für die gerne vernachlässigte Schnittstelle dieser beiden Themen. Seit 2009 werden mit Unternehmern, Entscheidern, Akademien, Einkäufern, Verkäufern und allen relevanten Meinungsbildnern neue Konzepte erstellt, bestehende Strategien durchleuchtet, umfassende Recherchen betrieben, Manager, Mitarbeiter und Menschen mit dem Wunsch nach Verbesserung trainiert/gecoacht. Wir lernen täglich dazu und teilen gerne unser Wissen. In den Segmenten Bekleidung, Lifestyle, Luxusgüter, Funktionstextilien, Sport, Wohnkultur und Heimtex sind wir ausgewiesene Experten. Wir wollen bewusst nicht alles können: in den Themen Rechnungswesen, EDV, Controlling und erweitertes Marketing empfehlen wir Ihnen gerne sehr gute Partner aus unserem aktiven Netzwerk.



Vehlingshof GmbH

An der Vehlingshecke 56

40221 Düsseldorf

Hotline +49 171 149 7481

Mail to info@vehlingshof.de

www.vehlingshof.de

Besuchen Sie uns auch im Social Network:

