

# Geschäftserfolg steigern: So gehören Sie zu den Gewinnern!

Es gibt sie, die Gewinner. Die, denen alles einfach immer irgendwie gelingt. Wer will nicht mehr Geschäftserfolg haben und die Zukunft seines Unternehmens gestalten? Viele müssen es gar unbedingt. Ich zeige, wie Sie eine echte Gewinnermentalität verinnerlichen und umsetzen können.

Wir alle kennen sie, die Menschen mit einer ausgeprägten Gewinnermentalität – und jene, die es oft schwer haben und sich geradezu durch das Geschäftsleben schleppen müssen. Was ist der grösste Unterschied zwischen diesen beiden Menschentypen?

Es ist ganz klar die Einstellung, die Denk- und Handlungsweise. Unser Mindset leitet uns mit unsichtbarer Hand durch das Leben und auch durch das Geschäftsleben. Sie eröffnet Horizonte und Möglichkeiten, die für andere unerreichbar sind. *«Ihr Mindset ist Ihr General-schlüssel zu Ihrem Erfolg!»*

## Verantwortung übernehmen und handeln

Vielerorts wird immer wieder gerne gejammert, wie schwierig doch alles sei: Der Markt sei schwierig, die Konkurrenten liessen einen nicht mal mehr die Luft zum Atmen – und viele Problemfelder mehr. Sind wirklich immer die anderen schuld oder sind Sie nicht doch selbst Ihres Glückes Schmied? Für Unternehmer und auch Geschäftsführer gilt ganz klar: *Sie allein sind letztlich für den Geschäftserfolg verantwortlich – nur Sie!*

Denn, wie Sie mit Situationen und Umständen umgehen, entscheiden Sie. Wann, wie und ob Sie überhaupt handeln, entscheiden Sie. Darum: Wenn sich etwas ändern oder verbessern soll, klagen Sie nicht, sondern ändern Sie es!

## Klare Ziele setzen und ständig einprägen

Jeder weiss, wie wichtig Ziele sind. Ebenso wichtig ist es aber, die Ziele «richtig» zu definieren, also stets «SMART» (spezifisch, messbar, akzeptiert/erreichbar, realistisch und terminiert). Gewinnerpersönlichkeiten rufen sich ihre Ziele und die Zielerreichung immer und immer wieder in Erinnerung und prägen sich diese so ständig ein. Diese sogenannte «vorweggenommene Realität» erhöht die Erfolgswahrscheinlichkeit erheblich.

## Ihre Komfortzone verlassen

Übernehmen Sie Verantwortung und wagen Sie den Sprung aus Ihrer Komfortzone. Routinen und gewohnte Abläufe sind für die meisten Menschen verlockend. Das ist nichts weiter als menschlich. Wer sich in bekanntem Um-

feld bewegt, erlebt nur selten Überraschungen. Die Komfortzone ist die Zone des Ausruhens. Somit ist die Komfortzone verlockend und gefährlich zugleich. In Zeiten des grossen und immer schneller werdenden Wandels ist Stillstand zum bedrohlichen Rückschritt geworden.

Sie fürchten, dass dies am Anfang unangenehm und beschwerlich werden könnte? Eben weil Sie das befürchten, fokussieren Sie ein, zwei wichtige Massnahmen, die Sie zum Verlassen der Komfortzone zwingen!

Verpflichten Sie sich beispielsweise gleich gegenüber Ihrem Verwaltungsrat oder Ihren Geschäftsleitungskollegen zu ein, zwei wichtigen Massnahmen, die schon längst hätten angepackt werden müssen. Verpflichten Sie sich, indem Sie diese Massnahmen jetzt aussprechen und schriftlich festhalten!

## Stolpern, lernen und verbessern

Sie und Ihr Team werden auch mal stolpern und daraus lernen und immer besser werden. Dadurch werden Sie und Ihr Unternehmen sich verbessern und Erfolgssteigerungen erzielen. Sie werden sehen, dass das, wovor Sie zunächst noch Angst hatten, weitaus weniger schlimm ist, als gedacht. *Letztlich werden Sie nur gewinnen – und wie!*

## Umsetzen und durchziehen

Gewinnerpersönlichkeiten gewichten Taten weitaus höher als Worte. Denn sie wissen, dass Strategien nutzlos sind, wenn sie nicht (richtig) umgesetzt werden. Einen optimalen Zeitpunkt zum Beginnen gibt es nicht – und dies verleitet zum Abwarten, was fatal ist. Darum ist «jetzt» immer der beste Zeitpunkt für Ihren Start.

Sollten Sie noch immer etwas zögern, fragen Sie sich ehrlich: «Was ist das Schlimmste, was mir passieren kann – und wie wahrscheinlich ist das auch wirklich?» Und viel wichtiger: «Was können ich und mein Unternehmen gewinnen, wenn ich die notwendigen Massnahmen und Veränderungen jetzt anpacke?»

Meine langjährige Erfahrung in der Unternehmensentwicklung zeigt, dass Sie mit Entschlossenheit und systematischem, konsequentem Vorgehen zum Erfolg kommen werden. Gestalten Sie die Zukunft Ihres Unternehmens, denn Veränderung ist die einzige Konstante!

## DER AUTOR



Raphael Ledergerber ist Betriebsökonom FH und hat über 18 Jahre Erfahrung in leitenden Positionen in den Bereichen Strategie, Innovation, Change-Management, Marketing, Verkauf sowie Produkt- und Preismanagement. Unter anderem war er Business-Unit-Leiter beim IT-Distributor Also und baute in dieser Funktion einen neuen Geschäftsbereich für Services auf. Heute ist er Inhaber von Ledergerber & Partner sowie Verwaltungsrat und Beirat verschiedener KMUs und Organisationen. Er unterstützt als Sparringspartner, Projektleiter oder Berater Firmen bei der Entwicklung und Umsetzung von Strategien. Zu seinen Kunden gehören unter anderem IT-Fachhändler, IT-Dienstleister, Systemintegratoren und Softwarehersteller.

[www.ledergerber-partner.ch](http://www.ledergerber-partner.ch)

Raphael Ledergerber schreibt in seiner Serie im «IT-Markt» über betriebswirtschaftliche Themen.