

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. Wir zeigen, wie Sie eine echte Gewinnermentalität verinnerlichen und umsetzen können.



Geschäftserfolg – nicht zuletzt eine Frage der richtigen Einstellung.

Wir alle kennen sie, diejenigen 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 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 unerreicht sind.

**«Ihr Mindset ist
Ihr Generalschlüssel
zu Ihrem Erfolg.»**

Verantwortung übernehmen und handeln

Vierorts wird immer wieder gerne gejammert, wie schwierig es nur sei: Der Markt sei schwierig, die Konkurrenten liessen einen nicht mal mehr die Luft zum Atmen – und viele Problemfelder mehr. Sind wirklich die anderen Schuld oder sind Sie nicht selbst Ihres Glückes Schmied? Für Unternehmer und auch Geschäftsführer gilt: 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.

Jeder weiss, wie wichtig Ziele sind. Ebenso wichtig ist es aber, die Ziele «richtig» zu definieren, also stets «SMART» (spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch und terminiert). Gewinnerpersönlichkeiten rufen sich ihre Ziele und die Zielerreichung immer und immer wieder in Erinnerung und prägen sich dies 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 mehr als menschlich. Wer sich in bekanntem Umfeld 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 angepackt hätten werden müssen. Verpflichten Sie sich, indem Sie diese Massnahmen jetzt aussprechen und schriftlich festhalten.

Stolpern, lernen, 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, wovon Sie vorher noch Angst hatten, weitaus weniger schlimm ist, als gedacht. Letztlich werden Sie nur gewinnen – und wie.

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 verleiht 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. ●

Raphael Ledergerber

Der Autor

Raphael Ledergerber ist Betriebsökonom FH und hat über 20 Jahre Erfahrung in den Bereichen Führung, Strategie, Innovation, Change-Management, Marketing und Verkauf. Unter anderem war er bei Hilti im Management und baute in dieser Funktion das Service-Business auf. Heute ist er Inhaber von Ledergerber & Partner und externer Verwaltungsrat verschiedener KMU und Organisationen. Er unterstützt als Sparringspartner, Coach und Berater Firmen bei der Entwicklung und Umsetzung von Strategien sowie als Führungsgoach. Zu seinen Kunden gehören unter anderen MEM-Industrieunternehmen, Ingenieurunternehmen und Architekturbüros.



► www.ledergerber-partner.ch