
Reich wird man von ganz alleine

Veröffentlicht am: 25.11.2010, 10:29

Pressemitteilung von: **Helmut König Königskonzept // Helmut König**

Von der Mär, ein erfolgreicher Geschäftsmann zu sein - Klagen auf hohem Niveau - Einfach so, das wäre schön - Nur kein Geld ausgeben - Talent ist nicht alles - Ein Plan ist ein Plan

Auch wenn wir den Glauben an die Märchen verloren haben, eines bleibt vielen als Wunschziel: Einmal richtig erfolgreich sein, einmal bewundert werden, einmal im Rampenlicht stehen. Einmal eine Gaga, ein Gates oder ein Gandhi. Im Geschäftsleben bedeutet dies ein erfolgreicher Unternehmer zu sein, dem Kunden, gute Produkte und gute Preise nur so zufliegen. In Seminaren und Vorträgen hören wir immer wieder von diesen Self-Made-Machern, leider kennen die meisten keinen oder keinen so gut, als dass wir ihn fragen könnten, wie er seinen Erfolg geschafft hat.

Klagen auf hohem Niveau

Zurück schaut man nicht, der nächste Schritt vorwärts ist der richtige. Was man erreicht hat, ist nicht mehr viel wert, man hat es ja schon, man ist daran gewöhnt. Aber nach vorne schauen, der höchste Gipfel, der größte Kunde, solche Fernziele ziehen Menschen an. Dabei wird oft genug vergessen, auf welchem Niveau wir uns bewegen, was wir also unternehmen müssen, um ein neues Ziel zu erreichen. Ziele ohne Basis haben den Nachteil, das man nichts hat, worauf man aufbaut. Wir klagen auf hohem Niveau, bezeichnenderweise sage man bei uns nicht "es geht mir gut" sondern "es geht mir nicht schlecht". Lieber also ein wenig tiefstapeln, dabei würde uns doch eine ehrliche Analyse unserer jetzigen Situation viel realistischere nächste Schritte ermöglichen.

Einfach so, das wäre schön

Wie viel Menschen träumen vom nächsten Schritt, anstatt ihn zu tun. Ein Grund für die Fernziele, die wir haben ist, dass sie fern, weit weg, unerreichbar sind. Ist das Ziel zu weit weg, fange ich erst gar nicht an, "ich schaffe es ja sowieso nicht" ist da eine bequeme Ausrede. Außerdem hat man ja auch keine Zeit und man tut ja auch schon alles mögliche für sein Vorankommen. Alles mögliche, diese Konzentration einer Aussage zu Nichts, die nicht spezifizierbare Ausrede fürs Nichtstun. Ein früherer Vorstand der Fraport berichtet dazu von einem Netzwerktreffen, auf dem sich ein Unternehmen bei ihm beschwert hat: "man könne ja auch mal für die Fraport tätig werden". Seine Entgegnung darauf war: "Was hätten Sie denn, was wir brauchen könnten". Dieses Unternehmen hat alles mögliche getan außer sich Gedanken darüber zu machen, welche Probleme von Fraport es lösen könnte.

Nur kein Geld ausgeben

Nein, nein, Geld für neue Aktivitäten ist nicht vorhanden und Arbeit soll es bitte schön auch nicht machen. Von außen müsste es passieren, warum ruft mich der Chefeinkäufer von Fraport oder Mercedes nicht an und bittet mich, sein neuer Exklusiv-Lieferant zu werden und man werde schon zusammen herausfinden, welches Produkt ich ihm zu einem guten Preis verkaufen könne. Wenn doch nur ein Wunder passieren würde, das wäre schön. Hier ist man wieder bei den Vorträgen der Self-Made-Macher angekommen, und beweist die Theorie vom selektiven Zuhören. Die Erfolge dieser Geschäftsleute hat man deutlich verstanden, bei der Arbeit, die sie damit gehabt haben, hat man eher weggehört.

Talent ist nicht alles

Wenn alle Ausreden nicht mehr nützen, bleibt noch das Talent. "Eigentlich habe ich ja überhaupt kein Talent für so etwas, lass das mal andere machen" ist die letzte Ausflucht, die uns einfällt, damit wir unseren warmen Bau nicht verlassen müssen. Sicher ist nicht jeder ein Mozart und man kann noch so lange Musikwissenschaft studieren und komponieren üben, man wird nicht an Mozart herankommen. Aber ein berühmter Golfer hat auf die Frage eines Reporters zu einem Glücksschlag von ihm einmal geantwortet: "Sicher war das ein Glücksschlag, aber seitdem ich regelmäßig trainiere, habe ich dieses Glück häufiger". Wenn wir also eine Qualität wie Mozart erreichen wollen, ist das mit Übung schwer zu erreichen, aber ein guter Musiker wird man allemal und gute Musiker können auch gutes Geld verdienen. Kein Talent ist die liebste Ausrede, die benutzt wird, damit man nicht an seiner Zukunft arbeiten muss.

Ohne Plan kein Plan

Wenn man sein Geschäft entwickeln will, macht man das auf einer bestehenden Basis, indem man sich einen Überblick über sein Geschäft und seine Geschäftsfelder verschafft. Zu dieser Basis setzt man sich Ziele und um diese Ziele zu erreichen, macht man nicht alles mögliche sondern kontinuierlich die Dinge, die zum Ziel führen. Diese Dinge übernimmt man zum Teil vom Wettbewerb und zu einem anderen Teil versucht man neue Wege, um sich vom Wettbewerb abzuheben. Den Erfolg seiner Maßnahmen kontrolliert man regelmäßig um ggf. korrigieren zu können aber Vorsicht: neue Wege brauchen Geduld, man soll also seine Flinte nicht so schnell ins Korn werfen. Die meisten Projekte werden nicht abgebrochen, weil sie erfolglos sind sondern weil man zu früh aufgegeben hat. Natürlich kann auch hektische Betriebsamkeit, in tausend Töpfen rühren und bei jeder Fête dabei sein zum Erfolg führen, aber diese Technik ist erheblich aufwändiger und hat einen deutlich höheren Streuverlust. Von der Kontrolle der Effektivität diese Maßnahmen ganz zu schweigen.

Bilder und ein Profil des Autors finden Sie unter <http://www.koenigskonzept.de/downloads/hk-info.zip>

Helmut König - Königskonzept
35516 Münzenberg - Mittelstr. 19
Tel. 0172 9201709
E-Mail koenig@koenigskonzept.de
Homepage: www.koenigskonzept.de

Pressekontakt

Herr Helmut König
Geschäftsführer

Helmut König Königskonzept
Mittelstr. 19
35516 Münzenberg, Deutschland

Telefon: 01729201709
E-Mail: koenig@koenigskonzept.de
Website: www.koenigskonzept.de

Firmenportrait

Königskonzept ist konzentriert auf die kundenspezifische Entwicklung von Vertriebs- und Organisationskonzepten. Je nach Projekt können die Schwerpunkte dabei im Verkauf, im Marketing oder in der Organisation liegen, häufig ist eine Kombination sinnvoll.

Zu den Schwerpunkten werden zusätzlich entsprechende Seminare und Vorträge entwickelt und durchgeführt. Wir geben regelmäßig Fachartikel zu Managementthemen für B2B Zeitschriften heraus.

Königskonzept is busy in consulting, implementation and training in sales, marketing and organization. We also publish management articles in enterprise magazines

Wichtiger Hinweis:

Für diese Pressemitteilung sowie das Bild- und Tonmaterial ist allein der jeweils angegebene Herausgeber verantwortlich. In der Regel ist dieser der Urheber der Presstexte sowie der angehängten Bild und Informationsmaterialien. Das TRENDKRAFT-Presseportal ist für den Inhalt dieser Pressemitteilung nicht verantwortlich und übernimmt keine Haftung für die Korrektheit oder Vollständigkeit der dargestellten Meldung. Die Nutzung von hier archivierten Informationen zur Eigeninformation und redaktionellen Weiterverarbeitung ist in der Regel kostenfrei. Vor der Weiterverwendung sollten Sie allerdings urheberrechtliche Fragen mit dem angegebenen Herausgeber klären. Eine systematische Speicherung dieser Daten sowie die Verwendung auch von Teilen dieses Datenbankwerks sind nur mit schriftlicher Einwilligung durch das TRENDKRAFT-Presseportal gestattet.

Des Weiteren beachten Sie bitte unseren Haftungsausschluss unter: <https://trendkraft.de/haftungsausschluss>