

Weg vom Mittelmaß

von Fabian Vollberg

Kurzübersicht

- o Das größte Wachstum ist jenseits des Mittelmaßes zu finden.
- o Anders zu sein und jenseits des Mittelmaßes zu wachsen, bedingt einen eigenen Weg.
- o Den eigenen Wachstumsweg zu entdecken ist anspruchsvoll, spannend und lohnend.



Der Zusammenhang zwischen herausragendem Wachstum und Mittelmaß ist schnell erklärt: Sie korrelieren nicht positiv miteinander. Bewege ich mich in meinen Kernkompetenzen und Kernleistungen im Mittelmaß, werden meine Wachstumsergebnisse auch höchstens mittelmäßig sein. Liegt der eigene Anspruch darüber und teilt man mit dem typischen Mandat-Klienten, wirklich wachstumsaffin zu sein und damit auch noch Erfolg zu haben, so gilt es weg vom Mittelmaß zu kommen und zu bleiben.

Wie gelingt es im Vertrieb weg vom Mittelmaß zu gelangen? Hierfür gibt es nicht das eine Patentrezept. Das macht die Aufgabe so anspruchsvoll, aber auch spannend und lohnend. Bestimmte Muster gibt es jedoch schon, die uns in vielen Wachstumsprojekten und auch bei Mandat selber begegnen.

Im Vertrieb muss jedes Unternehmen, jeder Geschäftsbereich, jede Führungskraft, und insbesondere jeder Mitarbeiter und jede Mitarbeiterin seinen/ihren eigenen Weg finden, um herausragende Wachstumserfolge zu erzielen. Das soll nicht heißen, dass jeder nach dem Grad seines eigenen Talents und seiner Präferenzen einen unabhängigen Weg von null an entwickeln kann und soll. Vielmehr ist es durchaus empfehlenswert, einen gemeinsamen Grundkonsens zu den Leitplanken des Weges, zu gemeinsamen Werten und zu den Zielen des Vertriebes zu schaffen. Doch auf dieser Grundlage beginnt die Verantwortung jedes Einzelnen seinen individuellen Wachstumsweg zu finden, zu gestalten und zu beschreiben.

Es gibt nicht den einen, objektiv richtigen Weg, den es im Vertrieb zu beschreiten gilt. Drei Qualitätskriterien für den eigenen Weg, die jedoch mit „Ja“ beantwortet werden sollten:

Fühlt er sich subjektiv richtig an?

Ist er erfolgreich?

Ist er ausreichend kompatibel mit dem eigenen Unternehmen und Umfeld?

Gleich an welcher Stelle einer Vertriebskarriere man sich befindet – die folgenden drei Bausteine des eigenen Weges lassen sich immer verwenden, um dem eigenen Pfad noch mehr Kontur und Richtung zu verleihen:

- o Vorbilder suchen und neue Sichtweisen integrieren. Es ist eine Fehlannahme, dass man bei seinem eigenen Weg alles neu und unabhängig entwickeln müsse. Vielmehr ist es sehr wahrscheinlich, dass andere die Herausforderungen vor denen man aktuell steht schon sehr erfolgreich gelöst haben. Hat man eigene Vorbilder benannt, sollte man nun nicht einfach deren Verfahren „abschreiben“ und versuchen sie 1:1 zu kopieren, sondern zu verstehen, welche Sichtweisen, welches Denken hinter ihren Lösungen stehen. Darauf aufbauend kann man Verfahren anwenden, modifizieren und so lange weiterentwickeln, bis es für den eigenen Weg funktioniert. Auch ein Coach, der Vorbildcharakter hat, ist hier gut geeignet.
- o Die eigenen Stärken und Präferenzen entdecken. Was treibt mich an? Was kann ich gut? Was würde ich gerne weiterentwickeln? Eine spannende Entdeckungsreise und elementar für den eigenen Weg, denn ein Wachstumsweg ist stets entlang der eigenen Stärken und Präferenzen gebaut.
- o Erfolgsmuster entdecken und nutzen. Was bringt mir musterhaft Erfolg, Energie und/oder Glück? Durch was erleiden mein Erfolg, meine Energie und/oder mein Glück Einbußen? Diese Fragen begleiten viele erfolgreiche Vertriebskarrieren, denn sie zeigen, was es zu verstärken/zu teilen und auch was es zu vermeiden gilt.

Das größte Wachstum ist jenseits des Mittelmaßes zu finden und wir erreichen es nur auf unserem eigenen Weg. Viel Freude beim Entdecken.