

Dranbleiben: Der einzige Garant für Wachstum

von Fabian Vollberg

Kurzübersicht

- o Dranbleiben in seiner reinsten Form, bedeutet passioniert und kontinuierlich zu verändern, bis die gewünschten Ergebnisse erzielt sind.
- o Dranbleiben ist einer der Faktoren, die in jedem einzelnen Praxis-Fall über gesundes, profitables Wachstum entscheiden.
- o Dranbleiben ist weder esoterisch, noch theoretisch und erst recht nicht leidvoll. Es ist sehr konkret, erlebbar, gestaltbar und (oft genug) freudvoll.



Es gibt nur ein Element, das immer funktioniert und stets Wachstum garantiert: Dranbleiben. Dranbleiben, bis der Erfolg sich einstellt. Damit meine ich nicht stumpfes repetieren von Maßnahmen, mit dem immer gleichen Ergebnis. Ich meine damit einen intelligent geführten, iterativen Prozess, bei der die Distanz zwischen der heutigen Situation und dem angestrebten Ziel überbrückt wird.

Wenn Sie spontan zum Schluss kommen, dies sei Ihnen bekannt, ist das gut und sicher richtig. Und wenn Sie „Dranbleiben“ bereits täglich praktizieren und es Teil Ihrer Natur geworden ist, ist dieser Artikel höchstens eine Bestätigung. Aber wenn Sie in der ehrlichen Selbstbetrachtung sagen, dass Disziplin und Dranbleiben bei Ihnen und/oder in Ihrer Organisation nicht durchgängig gelebt werden, dann freue ich mich, wenn dieser Artikel ein Reminder für Sie ist. Georg Wilhelm Friedrich Hegel hat es wunderbar formuliert: „Die Tat ist der entscheidende Schritt des Wissens.“

Im letzten Monats ging es darum, durchzustarten. Die drei beschriebenen Schritte („Standortbestimmung“, „Szenarioentwicklung“, „Frage nach dem Warum beantworten“) empfehlen sich als Einstieg uneingeschränkt. Dranbleiben heißt gesetzte Ziele mit Passion und kontinuierlich zu verfolgen. Entsprechend wichtig ist die genaue Zieldefinition. „Welche Ziele erreichen wir im betrachteten Zeitraum?“ Hier empfiehlt sich eine Kombination aus quantitativen und qualitativen Zielen. Dranbleiben bedeutet auch, dass ein Plan zur Zielerreichung verfolgt und abgearbeitet wird. Einen solchen gilt es also zu Beginn zu entwickeln. Ziele ohne Planung sind Garanten für Frustration oder Zeitverschwendung oder beides.

Ein Beispiel aus einem Klientenprojekt für die Muster des Dranbleibens: Gesellschafter, Geschäftsführung und sechsköpfiges Vertriebsteam waren hochgradig frustriert, weil der Markterfolg deutlich hinter den (eigentlich konservativen) Annahmen zurückblieb. Alle genannten Faktoren (Szenario, starke Gründe, gemeinsamer Startpunkt, Zielsetzung, Maßnahmenplanung) seien vorhanden, nahm

man im ersten Briefing an. Und es stimmte. Alles davon gab es. Unvollständig und in acht Variationen. Wir haben also zu Beginn die Themen inhaltlich ergänzt und zwischen den Beteiligten synchronisiert. Allein das brachte quantitativen Fortschritt. Aber nicht genug. Also durchleuchteten wir gemeinsam jede Facette der Vertriebsstrategie und des Vertriebsprozesses und drehten so lange an den zur Verfügung stehenden Stellschrauben, bis der gewünschte Erfolg erzielt wurde. Wir sind gemeinsam drangeblieben. Am Ende war es (technisch) eine Kombination aus angepasstem Bild des idealen Kunden, direkter Ansprache des Entscheiders, postalischem Erstkontakt sowie geänderter Wertkommunikation und Gesprächsführung, die den Erfolg brachten. Prozessual brachte den Erfolg das Dranbleiben, bis der gewünschte Erfolg erzielt war.

Überlegen Sie an welchen Stellen Sie und/oder Ihre Organisation nicht genug dranbleiben. Vielleicht ist bei den beschriebenen Hebeln oder den nachstehenden Hinweisen einer dabei, der Ihnen hilft das Niveau zu steigern:

- o Routinen etablieren, die auf die Umsetzung einzahlen: Verhaltensänderungen sind anspruchsvoll. Routinen helfen.
- o Entwicklungen messen/Wirksamkeit der Maßnahmen feststellen.
- o Entwicklungen regelhaft transparent machen und Maßnahmen ableiten. Nur wenn man die Ergebnisse auch würdigt und Maßnahmen ableitet, kann sich etwas ändern.
- o Team einbeziehen. Wachstum ist ein Mannschaftssport. Gemeinsame Arbeit erhöht die Verbindlichkeit, den Lerneffekt und meistens auch den Freude-Faktor.
- o Erfolge feiern. Neben aller Freude an der Arbeit an sich und der rationalen Einsicht, dass die Ziele wichtig sind, ist der emotionale Treibstoff wichtig, um Dranzubleiben.