



Unternehmer müssen wissen wohin sie wollen und was sie dafür tun müssen. Umsetzen geht nur mit passenden Lösungen und Miteinander. Dabei zeigt sich wie hilfreich Ratschläge aus Seminaren sind. Der Fahrplan ist das Entscheidungswerkzeug und die Voraussetzung für eine hohe Umsetzungsquote.

Der Weg ist das Ziel

Peter Kübel. Wer einen unternehmerischen Fahrplan hat und zielgerichtet Seminare besucht, erreicht hohe Umsetzungsquoten. Wer hingegen nach dem Zufallsprinzip vorgeht, trudelt schnell in die Umsetzungspleite.

→ Um auf der Erfolgsspur zu bleiben, müssen sich Betriebe in vielen Bereichen weiterentwickeln. Seminare können dazu wertvolle Anshubhilfe leisten. Doch nur ein geringer Prozentsatz der Ratschläge aus Seminaren setzen die Teilnehmer im Alltag um. Peter Kübel deckt die Gründe dieser Pleite auf und erklärt, wie Unternehmer ihre Umset-

minaren lebt, möchte die Teilnehmer gut unterhalten, damit sie möglichst oft wiederkommen. Kammern, Verbände, Hersteller, Händler oder Partnergruppen wollen hingegen ihren Kunden nicht nur Events, sondern nachvollziehbaren Nutzen bieten, um die angestrebte engere Kundenbindung zu erreichen. Sämtliche Seminarveranstalter lassen am Ende ihre

den Betrieben Nutzen. Die breite Palette von Seminaren und Events reicht von A wie Allianz Arena mit Zukunftsgurus, die über Trends und Megatrends informieren, mit fetzigen Showeinlagen und tingelnden Cheerleadern bis hin zu Z wie Zeitmanagement.



Bis heute kenne ich keinen Veranstalter, der den Mut hat, den Kundennutzen bewerten zu lassen.

Peter Kübel

„80 Prozent unserer Seminare sind für Unternehmer“, stellt ein Verbandschef fest und hat für die bescheidene Umsetzungsquote gleich eine Entschuldigung parat: „Unternehmer haben ein mangelndes Problembewusstsein“. Zeigen tatsächlich nur Unternehmer ein mangelndes Problembewusstsein, indem sie ihre Verbände und Organisationen hauptsächlich in Sachen Technik und Marketing, aber viel weniger in Sachen Betriebsführung und Management fordern? Verbände und Organisationen reagieren meist als Hans Dampf in allen Gassen nur auf Wünsche und Probleme ihrer Mitglieder. Dabei geht unter, dass sie ihre Mitglieder als Fahrplanbereiter und Wegbegleiter kompetent unterstützen sollten, damit diese lernen, sich zielgerichtet aus dem Gemischtwarenladen und anderen Angeboten zu bedienen. Refe-

zungsquote erheblich verbessern können. Denn die Ziele sind nicht immer gleich. Teilnehmer wollen Erkenntnisse aus den Seminaren ziehen – Referenten wollen gut bewertet werden. Wer als sogenannter Marketing-Profi, Motivations-Guru oder Top-Referent von Se-

Referenten mit Beurteilungsbögen bewerten. Noten für die spontane Begeisterung schmeicheln ihnen, doch die Teilnehmer können erst nach einem halben Jahr anhand der Umsetzungen beurteilen, ob ihnen Seminare genutzt haben, und nur umgesetztes Wissen bringt

renten betonen immer wieder, sie gingen individuell auf die Seminarteilnehmer ein, weil jeder Betrieb anders sei – mit unterschiedlicher Ausgangslage und Zielen. Wie wahr! Das Handwerkszeug, das sie ihnen mit auf den Weg geben, das ist allerdings für jeden das gleiche. Nebenbei zu ihrem Programm, selbst bei nur 5 bis 10 Teilnehmern, haben sie nur wenige Minuten Zeit für jeden Einzelnen, um dessen Fragen individuell zu beantworten. Die Referenten ziehen sich mit dem Hinweis aus der Affäre, die Betriebe sollten sich nach ganz individuellen Gesichtspunkten aus dem angebotenen Handwerkszeug bedienen. Zum eigenen Nutzen müssen sie deshalb aus dem „Gemischtwarenladen“ die Seminare gezielt herausfischen, die sachlich und zeitlich zu ihnen passen – nach ihrem Fahrplan. Unternehmer, die wissen, wohin sie wollen und was sie dafür tun müssen, gehen zielgerichtet ihren Weg. Sie kennen ihre Prioritäten und lassen Sie sich nicht (mehr) treiben – sie sagen auch mal „Nein Danke“.

Mit einem durchdachten Fahrplan können sie ihre Mitarbeiter davon überzeugen, welche Schritte sie als nächste gehen müssen. Dadurch können alle erkennen, welche Seminare für sie zu welchem Zeitpunkt angebracht sind, damit sie ihnen bei der Umsetzung von Verbesserungsideen wirklich Nutzen bringen. Diese Betriebe erzielen eine hohe Umsetzungsquote. Sie können ihre Mitarbeiter motivieren und mit ihnen zusammen solvente Kunden gewinnen und halten. Wer sich aber

VORTEILE DES FAHRPLANS

ist schriftlich und zielorientiert

- das pauschale und unentschlossene Umsetzen „Wir sollten mal“ ist mit Fahrplan Vergangenheit
- kein gebetsmühlenartiges Wiederholen von Problemen und Ideen

Ideen reifen, Entscheidungen treffen

- hilft für Verbesserungsideen offen zu sein, ohne den Ideen-Säuen hinterher zurennen
- gute Ideen gehen nicht unter
- seinen eigenen Weg gehen
- was setzen wir selbst um und wo brauchen wir Umsetzungshilfe

berücksichtigt Abhängigkeiten

- nicht den 2. Schritt vor dem 1. tun
- verhindert Hau-Ruck und kein heute hü und morgen hott
- verhindert zu viel und zu wenig anpacken
- hilft die Kräfte auf das zu konzentrieren, was jetzt zu tun ist

zielorientiertes Informieren und Führen

- Mitarbeiter gestalten den weiteren Weg mit und verstehen ihn
- so gehen wir weiter

miteinander umsetzen

- der innere Schweinehund wird überwunden
- was angepackt wird, wird durchgezogen

ohne unternehmerischen Fahrplan ziellos treiben lässt, tut sich dabei umso schwerer, trüdelnd meist in die Umsetzungspleite und befindet sich in der Spirale nach unten.

Die große Bedeutung des Fahrplans ist am Beispiel von Hausfrauen leicht zu erklären. Wenn sie vor dem Einkauf nicht genau überlegen, was sie kochen werden und welche Zutaten sie dafür brauchen, ist die Gefahr groß, dass sie sich von Sonderangeboten zu Spontankäufen verleiten lassen. Die bittere Konsequenz davon: Lebensmittel werden nicht rechtzeitig verbraucht und verderben.

Die erschreckend niedrige Umsetzungsquote beweist, dass es vielen Handwerksbetrieben mit den Ratschlägen und Ideen aus Seminaren nicht anders geht als Hausfrauen beim planlosen Einkaufen. Durch hundertfach wiederholte und rhetorisch brillante Auftritte erscheinen Referenten aller Couleur den Teilnehmern wie Wissensriesen.

Einige seifen ihr Publikum sogar im Ausland bei Urlaubsflair eine Woche lang ein. Landauf landab mahnen sie zur schnellen Umsetzung ihrer Ratschläge und warnen: „Ideen, die nicht innerhalb 24 bis 72 Stunden umgesetzt sind, verpuffen.“ Das ist reiner Unsinn. Denn dieses pauschale Antreiben der Teilnehmer führt zum chaotischen Hau-Ruck, zum heute hü und morgen hott. Einige Referenten schenken reinen Wein ein: „Gehen Sie Ihren Weg. Legen Sie dazu Ihren Fahrplan fest. Definieren Sie Ihre Ziele und welche Schritte Sie in welcher Reihenfolge dafür tun müssen.“

„Halten Sie meine Verbesserungsideen in Ihrem Fahrplan fest. Denn Ideen müssen reifen und in der Reihenfolge umgesetzt werden, wie sie zu Ihnen passen. Besuchen Sie weiterhin Seminare zielgerichtet für jene Schritte, die Sie zeitnah umsetzen werden. Dann erhalten Sie brauchbare Ratschläge zur rechten Zeit – passend zur eigenen Situation.“

Wenige Wochen nach Seminaren fühlen sich viele Teilnehmer oft als Umsetzungszwerge. Sie haben nur noch eine blasse Erinnerung und suchen die Schuld mit schlechtem Gewissen bei sich selbst: „Wir hätten die guten Hinweise ja nur umsetzen müssen.“

Trotz Umsetzungspleite Win-Win-Situation? Ab und zu steigen Referenten von ihrer Bühne zu den Betrieben herab und versuchen, ihnen beim Umsetzen zu helfen. Top-Referenten hingegen verlassen (bewusst) ihr sicher beherrschtes Terrain nicht. Sie gaukeln aber den Teilnehmern die Umsetzungspleite als eine Win-Win-Situation vor: „Wer 5 Prozent umsetzt, gehört zu den Erfolgreichen.“ Genauso könnten Ärzte im schlimmsten Fall behaupten: „Operation gelungen, Patient tot.“ ←

www.kuebeln-statt-gruebeln.de

Energiecontrolling-System

- + erkennen
- + analysieren
- + sparen

Logline[®]
ENERGY

- ▶ Verbrauchskontrolle
 - + im Gebäudemanagement
 - + in industriellen Prozessen
 - + bei verteilten Standorten
- ▶ auslesen von bis zu 80 Strom-, Wasser-, Wärme-, Öl- und Gaszählern über M-Bus-Schnittstelle
- ▶ Datenfernabfrage über Ethernet oder ISDN
- ▶ komfortable Auswerte- und Visualisierungssoftware (optional)
- ▶ für Einbau in Gebäude-Installationsverteiler

light+building
6.-11. April 2008, Frankfurt
Halle 9.1, Stand B11

HANNOVER
Halle 11
Stand E 60



BTR NETCOM

... and your net works

BTR NETCOM GmbH • Im TM 2 • D-78176 Münsingen
Tel. +49 7762 933-6 • Fax +49 7762 933-433
www.btr-netcom.com