



**In Japan verschwinden Tausende Menschen - sie haben eine Sache gemeinsam**



**Diese mysteriöse Zahl auf dem Nutella-Glas offenbart eine erschreckende Wahrheit**



**Unbekannter starrt Beyoncé an - über ihre Reaktion diskutieren Millionen Amerikaner**



## BLOG

Eine offene Plattform für kontroverse Meinungen und aktuelle Analysen aus dem HuffPost-Gastautorennetzwerk



**Martin Limbeck**

♥ Fan werden ✉

Business-Speaker und Verkaufs-Experte

## Mut zur Verrücktheit: Warum eingefahrene Strukturen gefährliche Erfolgsverhinderer sind

Veröffentlicht: 22/06/2016 15:13 CEST | Aktualisiert: Vor 5 Minuten



„Wir könnten das natürlich auch mal ganz anders machen. Was halten Sie davon, Chef, wenn wir unseren Kundinnen nicht immer bloß zum Geburtstag eine Karte schicken, sondern stattdessen mal eine Rose zum Frauentag?“

„Mensch Schulte, wie viel Zeit verplempern Sie eigentlich mit solchen Ideen? Ist viel zu teuer. Und jetzt sehen Sie zu, dass Sie wieder ans Telefon kommen!“ [Szenen wie diese spielen sich in vielen Unternehmen ab.](#) Tagtäglich.

Ich frage mich, warum die alle so engstirnig sind? Anstatt mal etwas zu riskieren und was Neues auszuprobieren, gibt es nur eine Marschrichtung: Gewohnheit. Frei nach dem Motto „Das haben wir immer schon so gemacht!“

### Du hast es selbst in der Hand!

Da kann ich nur den Kopf schütteln. [Was ist so schlimm daran, mal was anders zu machen?](#) Klar, du kannst dabei auf die Nase fallen. Und das ist auch gar nicht so unwahrscheinlich. Entscheidend ist dabei jedoch nur eine Sache: Dass du dich wieder aufrappelst und es wieder versuchst.

So lange, bis es klappt. Wenn ich auf Nummer sicher gegangen wäre im Leben, wäre ich heute sicherlich kein erfolgreicher Verkäufer, Keynote-Speaker, Trainer und Unternehmer. Ich weiß nicht mal, ob ich dann überhaupt noch Verkäufer wäre oder meine Tage bedröppelt in Unterhemd und Jogginghose vor dem Fernseher verbringen würde.

Das Leben ist weder leicht noch gerecht. Das habe ich am eigenen Leib erfahren. Doch ich bin aus meinen Niederlagen gestärkt hervorgegangen und habe es weiter probiert. Weil ich ein 'Nein' nicht akzeptiere. Weder damals noch heute.

Für mich bedeutet das nichts anderes als „Noch ein Impuls nötig“. Du kannst das jetzt Zweckoptimismus nennen und mich belächeln. Doch mal ehrlich, wieso soll ich das Leben nicht leicht nehmen? Ich habe nun mal lieber Spaß, anstatt mich über jede Kleinigkeit zu ärgern.

Auch ich habe mal einen schlechten Tag, an dem nichts klappt. Morgens die Unterhose verkehrt herum angezogen, den Auftrag beim Kunden doch nicht bekommen und auch kein Erfolg am Telefon. That's life! Du hast dann genau zwei Möglichkeiten: Dich bemitleiden und jammern - oder den Tag abhaken.

Denn sobald die Sonne wieder aufgeht, bekommst du die nächste Chance. Alles eine Frage der Einstellung. Wenn dir das Leben Zitronen gibt, mach' Limonade draus!

### Abhaken, weitermachen!

Als Verkäufer ist eine positive Einstellung lebenswichtig. Denn in keinem anderen Beruf bekommst du so viel Ablehnung zu spüren. Ich weiß noch genau, wie desillusioniert einige der Jungs, mit denen ich mein Feldtraining als Junior-Verkäufer absolvierte, nach dem ersten Tag in freier Wildbahn waren.

Einige hätten am liebsten sofort alles hingeschmissen und haben die ein oder andere Träne verdrückt. Ich sage es dir: So überstehst du in dem Job kein Jahr. Es ist entscheidend, dass du ein 'Nein' nicht persönlich nimmst.

Dein Produkt oder deine Dienstleistung passt vielleicht gerade nicht in das Leben des Kunden - doch das hat nichts mit dir als Person zu tun. Neuer Termin, neues Glück! Ob du als Verkäufer zum Bodensatz oder zu den Top-Sellern gehörst, liegt einzig und allein an deiner inneren Einstellung.

Kommen wir nochmal auf das Thema Mut zu sprechen. Auch das ist wichtig, denn Mut zum Risiko haben die wenigsten. Was wir als Einzelpersonen mit unserem Leben machen, muss und sollte jeder für sich entscheiden.

Besonders schlimm finde ich es jedoch, wenn in Unternehmen kein Platz für den Mut und den Veränderungswillen des Einzelnen ist. Mancherorts sind die Strukturen so vertrocknet, dass alles nur noch nach Richtlinien und streng nach Hierarchie möglich ist.

In solchen Unternehmen habe ich auch schon Aufträge ausgeschlagen. Weil mir schon bei den Vorgesprächen klar wurde, dass das nichts bringen würde. Ich könnte den jungen Verkäufern noch so viel Mut und Selbstvertrauen eintrichtern - das alles ist sofort wieder dahin, wenn ihnen nicht erlaubt wird, den Abschluss zu machen.

Dafür war nämlich ausschließlich der Vertriebsleiter zuständig. Da kann ich mir nur an den Kopf packen! Wenn einer meiner Azubis eine gute Idee hat, freue ich mich darüber und wir diskutieren das ernsthaft im Team. Und wenn die Idee hinterher sogar umgesetzt wird, schmücke ich mich auch nicht mit fremden Federn, sondern belohne ihn oder sie für den Einsatz.

### Offen sein für verrückte Ideen

Sagt dir der Name Torsten Toeller etwas? Ich freue mich riesig, dass ich ihm vor kurzem bei den *SalesLeaders* einen Preis überreichen durfte. Er ist der Gründer von *Fressnapf*, der größten Fachhandelskette für Tiernahrung und -zubehör in Europa. Ein toller Kerl! Warum ich das erzähle? Weil er genau so eine Erfahrung selbst gemacht hat.

Er beschrieb in seiner Dankesrede eine Szene, die zum Schlüsselmoment seiner Karriere wurde: Der gelernte Einzelhandelskaufmann sollte im Auftrag seines Chefs in die USA fliegen, um neue Trends und Impulse für das Unternehmen zu sammeln. Zurück kam er mit einer grandiosen Idee: Ein Markt nur mit Produkten für Haustiere.

Sein Chef wollte davon allerdings nichts hören. Er wollte keine Einzelhandelsidee für Tiere, sondern für die bewährte Zielgruppe - Menschen. In so einer Situation gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder, du gibst klein bei und fügst dich dem System. Oder du brichst aus.

Torsten Toeller entschied sich für Letzteres. Er kündigte und eröffnete mit gerade mal 24 Jahren seinen ersten Fachmarkt für Tiernahrung und Zubehör. Der Rest ist Geschichte, der Name *Fressnapf* ist heute sogar den Leuten geläufig, die überhaupt keine Haustiere haben.

Wie geil ist das bitte? Und ich muss sagen: Der Erfolg ist mehr als berechtigt. Seit Königspudel Ego mein Leben aufmischt, war ich auch schon öfter da und bin ebenfalls zum Fan geworden.

„Mach glücklich, was dich glücklich macht.“ So lautet der Slogan von *Fressnapf*. Hammer! Und mal ehrlich - den sollten wir uns eigentlich alle hinter die Ohren schreiben. Unternehmer wie Verkäufer.

An erster Stelle kommen immer die Kunden, daher sollten wir schauen, womit wir sie überraschen und begeistern können. Es ist dabei völlig egal, von wem die Idee kommt. Und sie darf ruhig verrückt sein. Denn immer die gleiche Nummer ist irgendwann ausgelutscht. Also leg los und trau dich!

[Martin Limbeck](#) ist Autor des Buchs *Warum keiner will, dass du nach oben kommst ...* Sein neuer Titel *Limbeck Laws - Das Gesetzbuch des Erfolgs in Vertrieb und Verkauf* erscheint am 19.09.2016.

