

KOLUMNE

## Kontrolle ist gut, Vertrauen ist besser: Fördern Sie die Eigeninitiative Ihrer Mitarbeiter!

von Martin Limbeck



(c) gettyimages/Nora Carol Photography

**Martin Limbeck greift in seiner Sales-Leadership-Kolumne elementare Herausforderungen für Führungskräfte im Vertrieb auf. Heute: Eigenverantwortliches Handeln Ihrer Mitarbeiter.**

von Martin Limbeck

„Müller, das Angebot machen Sie mir nochmal neu! Das wäre ja ein Wunder, wenn der Kunde das kaufen würde ... Ach, ich mache es lieber direkt selbst. Strengen Sie sich beim nächsten Mal gefälligt was mehr an!“

+++ **Melden Sie sich jetzt an für unseren kostenlosen Newsletter Vertriebszene und erhalten Sie wöchentlich und kostenlos Einsichten aus der Vertriebspraxis, lukrative Jobangebote und eine Auswahl an Personalwechseln.** +++

Klingelt da etwas bei Ihnen? In dem Betrieb, in dem ich als junger Kerl meine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann angefangen hatte, lief es genauso ab. Der Chef hatte überall seinen Finger drauf. Alles ging über seinen Tisch – und wehe, es wagte mal einer, sein eigenes Ding zu machen. Das war offene Rebellion, Hochverrat! Und ich muss heute, über 30 Jahre später, feststellen: In vielen Unternehmen ist die Zeit stehen geblieben. Da wird immer noch mit eiserner Hand über die Mitarbeiter geherrscht. Eigene Ideen? Bloß nicht. Sondern lieber schön weiter nach Schema F abarbeiten. Verstehen Sie mich nicht falsch. In der Vergangenheit sind viele Firmen damit gut gefahren. Doch die Zeiten haben sich verändert. Wer heute in seinem Vertriebsteam überwiegend Verkäufer hat, die nicht in der Lage sind, eigene Entscheidungen zu treffen und selbstständig und kundenorientiert zu arbeiten, kann sich schon mal nach einem neuen Job umsehen!

### Schätzen Sie jede Idee!

Zugegeben – Mitarbeiter, die vor Ideen nur so sprudeln, können auch nerven. Ich bin als Angestellter genauso gewesen und meinen Chefs wahrscheinlich tierisch auf den Senkel gegangen. Weil ich mir ständig was Neues überlegt hatte und das auch ausprobieren wollte. Mein Tipp für Sie: Nehmen Sie sich die Zeit. Und fördern Sie die Begeisterung und den Ehrgeiz Ihrer Leute! Vielleicht entsteht daraus der nächste Bestseller Ihrer Company. Mir ist es daher wichtig, mit meinem Team eng zusammenzuarbeiten und neue Ideen auszubrüten. Bei unseren Brainstormings gibt es auch keine Hack- und Pick-Ordnung: Vorschläge vom neuen Azubi sind genauso wertvoll wie die Ideen meines langjährigen Cheftrainers. Und glauben Sie bitte nicht, dass ich mich mit fremden Federn schmücken würde: Wird aus der Idee ein neues Veranstaltungsformat, ein Training oder was auch immer, beteilige ich den kreativen Kopf auch daran. Für mich Ehrensache, für viele Chefs da draußen leider noch undenkbar. Höchste Zeit, sich mal locker zu machen und verkrustete Strukturen aufzubrechen! Um nochmal auf die eingangs beschriebene Situation zurückzukommen: Klar ist es einfach, Mitarbeitern Arbeitsanweisungen zu geben und sie zu sanktionieren, wenn das Ergebnis nicht Ihren Vorstellungen entspricht. Dann bekommen Sie jedoch bloß mehr vom gleichen. Sicherlich traut sich keiner Ihrer Leute, mal aus der Reihe zu tanzen, wenn direkt ein Rüffel von oben droht. Beziehen Sie Ihr Team stattdessen mit ein und fragen Sie explizit nach! „Was halten Sie davon ...?“, „Was würden Sie dem Kunden vorschlagen?“ Und auch wenn es zeitaufwändig ist: Geben Sie Ihren Leuten die Möglichkeit, an Misserfolgen zu wachsen. Auch wenn Sie das Angebot selbst schneller schreiben könnten – daraus lernt Ihr Mitarbeiter nicht. Geben Sie ihm ein paar Ideen mit auf den Weg und lassen Sie ihn sich nochmal reinknien. Umso größer ist das Erfolgserlebnis, wenn dann alles passt. Gute Führung bedeutet nicht, dass alle machen, was Sie sagen. Gute Führung bedeutet, andere erfolgreich zu machen.

Über den Autor:



Martin Limbeck ist Inhaber und geschäftsführender Gesellschafter der Limbeck® Group, einer der führenden Experten zum Thema Blended Learning und Entwicklung von Lernkonzepten für Unternehmen, sowie einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufsspezialisten auf internationaler Ebene. Für seine innovativen und nachhaltigen Angebote wie den LOOP-Prozess® und die Martin Limbeck® Online Academy wurde Martin Limbeck unter anderem mit dem Großen Preis des Mittelstandes der Oskar-Patzelt-Stiftung und dem Siegel „Wirtschaftsmagnet“ ausgezeichnet. Weitere Informationen auf [www.martinlimbeck.de](http://www.martinlimbeck.de)

von Martin Limbeck

## Jobs



### Sales Team Leader

Gewünschtes Eintrittsdatum: ab sofort  
 Ort: Berlin  
 Veröffentlicht am: Freitag, 17. August 2018



### Senior Sales Manager (m/w)

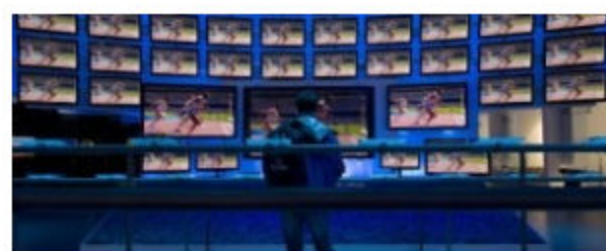
Gewünschtes Eintrittsdatum: ab sofort  
 Ort: Frankfurt am Main  
 Veröffentlicht am: Freitag, 17. August 2018

## Termine



22.08.2018 BIS 23.08.2018 | FRANKFURT AM MAIN

### Horizont - Werbewirkungsgipfel



31.08.2018 BIS 05.09.2018 | BERLIN

### IFA - Internationale Funkausstellung