

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 15

LEISTUNGS-
GLÜCK

+ Wissen
HYBRIDE
ZUKUNFT

André May

**DER
KEYNOTE
SPEAKER**



**JUDITH
WILLIAMS**

Erfolg ist
weiblich!

**VON LAST
ZU LUST**





HYBRIDE ZUKUNFT:

Martin Limbeck erklärt,
warum Unternehmer
jetzt mehr denn je
gefordert sind

Was vor wenigen Wochen noch völlig banal war, ist jetzt für mich ein absoluter Grund zur Freude: ein Präsenztermin beim Kunden. Live. So wie „früher“. Oder besser gesagt fast wie früher. Denn als es jetzt das erste Mal soweit war, war es schon seltsam. Eine herzliche Begrüßung ist nicht möglich, stattdessen sind alle mehr oder weniger umeinander herumgeschlichen. Im Besprechungsraum dann einzelne Tische, alle mit einem großzügig bemessenen Abstand zueinander. Mundschutz war natürlich Pflicht, manche trugen auch ein Schutzvisier. Ich fühlte mich ein bisschen so als wäre ich aus Versehen in eine Folge Emergency Room hineingeraten.

Warum ich Ihnen das erzähle? Weil ich überzeugt davon bin, dass unser Alltag noch eine ganze Weile so aussehen wird. Die Zeit „vor Corona“ sollten wir erst mal ad acta legen. Es wird nichts mehr so sein wie es war. Und genau deshalb ist es für Unternehmer jetzt höchste Zeit, endlich aufzuwachen! Viele sind wahlweise immer noch in Schockstarre oder im Dornröschenschlaf. Frei nach dem Motto: Abwarten, das wird schon wieder. Klar können Sie das so machen. Dann dürfen Sie sich jedoch nicht beschweren, wenn der Wettbewerb an Ihnen vorbeizieht und die roten Zahlen immer größer werden. Ihre Kunden sind nach wie vor da draußen – und brauchen jetzt mehr denn je klare Zeichen. Wer nichts tut oder

sich als leidendes Opfer der Krise darstellt, wird mit Boykott bestraft – Adidas hat es vorgemacht. Jetzt hilft nur noch eins: Ärmel hochkrepeln und ranklotzen! Was können Sie jetzt tun, wie können Sie Ihr Business umstrukturieren, um für Ihre Kunden ein starker Partner zu sein? Dazu gehört, das eigene Geschäftsmodell auch kritisch auf den Prüfstand zu stellen. Was funktioniert noch – was nicht mehr? Hat die Krise

bei Ihrer Zielgruppe möglicherweise zu einem Bedarf geführt, den es vorher nicht gab – und den Sie in der Lage wären, zu bedienen? Dann nichts wie ran!

Vom Unternehmer zum Wegbereiter

Für mich steht fest: Unsere Zukunft wird hybrid sein. Nicht wegen Corona. Doch der Virus hat dafür gesorgt, dass wir jetzt gezwungen sind, direkt mehrere Schritte auf einmal zu gehen. Wer sein Unternehmen erfolgreich durch die Krise führen will, muss sich jetzt damit auseinandersetzen, wie sich Kundenkontakt und Arbeitsalltag unter den gegebenen Bedingungen realisieren lassen. Vielerorts werden jetzt Schutzkonzepte erstellt und diskutiert, um persönliche Termine wieder möglich zu machen. Das ist ein wichtiger Schritt. Was allerdings mindestens genauso wichtig ist: Sie brauchen auch ein Konzept für hybride Führung!

»Entscheidend ist, dass Sie als Unternehmer jetzt Stärke und Menschlichkeit zeigen. Ihre Kunden wünschen sich jetzt einen Partner, auf den sie sich verlassen können.«

Einige Firmen haben bereits entschieden, dass ihre Mitarbeiter dieses Jahr nicht mehr ins Büro zurückkehren werden. Es ist nicht damit getan, alle mit Aufgaben zu versorgen und die Arbeitsergebnisse zu überwachen.

Denn der Großteil der Mitarbeiter hat vorher meist nur sporadisch im Homeoffice gearbeitet. Die Folge: Nach drei Monaten sind viele Mitarbeiter demotiviert, vermissen den gewohnten Arbeitsablauf und vor allem

die persönlichen Kontakte. Hier sind Sie gefragt, eine Lösung zu finden! Denkbar wären zum Beispiel Schichtmodelle, damit immer ein paar Mitarbeiter gemeinsam im Büro arbeiten können.

Entscheidend ist, dass Sie als Unternehmer jetzt Stärke und Menschlichkeit zeigen. Ihre Kunden wünschen sich jetzt einen Partner, auf den sie sich verlassen können. Der auch in Krisenzeiten signalisiert: Wir sind für Sie da und lösen Ihre Herausforderungen. Und auch Ihre Mitarbeiter brauchen jetzt ein Vorbild. Auch

wenn es in Ihnen vielleicht nicht gerade ruhig aussieht, Sie angespannt sind und sich Sorgen machen: Tragen Sie es nicht nach außen. Sie müssen für Ihre Mitarbeiter jetzt mehr denn je der Fels in der Brandung sein. Zeigen Sie sich flexibel und verständnisvoll, gehen Sie auf Ihre Leute ein. Sprechen Sie nicht nur über Aufgaben, Deadlines und Kennzahlen, sondern gehen Sie auch auf den jeweiligen Menschen ein. Wie geht es ihm, gibt es bestehende Herausforderungen, wie können diese gelöst werden?

Für die aktuelle Situation gibt es keine Blaupause. Sie müssen jetzt herausfinden, was für Ihr Unternehmen, Ihre Mitarbeiter und Ihre Kunden am besten funktioniert. Sie haben den Hut auf und sind gefordert, mit Zuversicht und Entschlossenheit voranzugehen. Ich wünsche Ihnen dabei viel Erfolg und Glück auf!

Martin Limbeck, Inhaber der Limbeck® Group, ist einer der führenden Experten für Sales und Sales Leadership in Europa. Zusammen mit seinem Team hilft der vierfache Bestseller-Autor Unternehmen dabei, ihren Vertrieb auf den Punkt zu bringen – denn Vertrieb. Macht. Zukunft.

