

# Unternehmer im Lockdown: Aufgeben ist keine Option!

**Martin Limbeck** erklärt, warum es nicht nur wichtig ist, im Lockdown durchzuhalten, sondern auch ungeahnte Chancen darin zu erkennen.

**A**ls Unternehmer kann ich den aktuellen Fahrplan der Regierung definitiv nicht gutheißen. Eine weitere Verlängerung des Lockdowns, keine konkreten Ansagen, wie es für viele Unternehmen überhaupt weitergehen soll. Bitte nicht falsch verstehen: Natürlich ist es wichtig, dass wir dieses Virus in den Griff bekommen. Doch die Wirtschaft ist langsam am Ende ihrer Kräfte. In meinem Freundes- und Bekanntenkreis gibt es einige Unternehmer und Soloselbstständige, die nicht wissen, wie lange sie sich noch über Wasser halten können. Unter anderem auch deshalb, weil die versprochenen Hilfen Umsatzverluste nicht mal annähernd ausgleichen – wenn sie denn überhaupt gezahlt werden. Manche warten noch Ende Februar auf die Novemberhilfe. Das geht gar nicht! So langsam macht es den Eindruck, dass wir es gar nicht mit einer Öffnungs-, sondern vielmehr mit einer Schließungsstrategie zu tun haben. Ich bin selbst Mitglied des BVMW Bundeswirtschaftssenats – und es trifft mich als Unternehmer sehr, wenn ich sehe, wie mit uns umgegangen wird.

## **mymuesli hat ausgeknuspert**

Wir haben als Unternehmer schließlich eine Verantwortung! Es geht hier nicht um

unseren Stolz oder unser Ego. Wir haben Mitarbeiter, denen gegenüber wir verpflichtet sind. Mitarbeiter, die uns vertrauen – und die ich sicher nicht enttäuschen möchte. Aus meiner Sicht fehlt immer noch ein klarer Fahrplan für den „Lockoff“. Und es ist traurig zu sehen, was die Krise inzwischen aus einigen vielversprechenden Unternehmen gemacht hat. Vielleicht steht auf deinem Frühstückstisch morgens auch eine bunte Papprolle von mymuesli. Das einstige Start-up aus Passau hat eine tolle

## Nie gab es mehr Raum für ein freies Spiel der Ideen als jetzt!

Entwicklung hingelegt. Gegründet 2007 von drei Studenten, hat sich das Unternehmen Schritt für Schritt ein kleines Filialnetz in Deutschland, Österreich und der Schweiz aufgebaut. Auch wenn die Erfolgskurve 2018 etwas ins Straucheln geriet, war das noch lange nicht vergleichbar mit dem, was die lang anhaltenden Lockdowns ausgelöst haben. Das Unternehmen wird in den

nächsten Monaten 20 seiner 23 Ladengeschäfte in Deutschland schließen müssen. Zwar durften sie als Lebensmittelhändler offen haben. Doch wer fährt noch in die Stadt und kauft dort sein Müsli, wenn ringsherum alles zu ist? Der Umsatz ist innerhalb der letzten 12 Monate um bis zu 80 Prozent eingebrochen. Die einzig logische Schlussfolgerung – eine strategische Neuausrichtung. Voller Fokus auf E-Commerce und den Vertrieb im Einzelhandel. Und rund 130 Mitarbeiter, die gerne für ihre Kunden da sein würden, verlieren ihre Jobs.

## **„Es ist, wie es ist. Was willst du als Nächstes?“**

Keine schöne Entscheidung, die die Geschäftsleitung treffen musste. Doch genau das gehört auch zum Unternehmertum. Für das Überleben deiner Company ist es entscheidend, dass du dir nicht nur über schöne Dinge wie neue Produkte und Wachstumsstrategien Gedanken machst. Als Führungsverantwortlicher darfst

du nicht den Kopf in den Sand stecken und jammern. Du musst die jeweilige Situation akzeptieren – und von dort aus weiterdenken. Mir hat ein Mentor vor einigen Jahren etwas gesagt, was in den letzten Monaten zu einem wichtigen Mantra für mich geworden ist: „Es ist, wie es ist. Was willst du als Nächstes?“ Als Unternehmer ist es deine Pflicht, sicht- und spürbar Verantwortung

# mymuesli

DEIN  
LIEBLINGS-  
MÜSLI

FÜR DICH  
GEMIXT AUS  
BESTEN BIO-  
ZUTATEN UND  
VIEL LIEBE

VORBEREITEND  
BESCHLOSSEN  
SIEHE UNTER  
WIR SIND MIT EINER NEUEN  
KAMPAGNE AN DER SEITE  
WWW.MUESLI.CH

100%  
BIO  
SÜßIGKEITEN  
SÜßIGKEITEN  
SÜßIGKEITEN

mymuesli

Liebe Müstli

am 21.12. haben  
wir uns in den  
down verabschiedet

Wir freuen uns  
euch hoffentlich ganz  
bald wieder mit  
unserem leckerem Müsli  
versorgen zu dürfen!  
Bleibt gesund & bis bald

UNSER LADEN  
IST EIN MÜSSTI!





## Inzwischen bin ich der Überzeugung, dass die Krise auch eine gute Chance war, das eigene Geschäftsmodell auf den Prüfstand zu stellen.

zu übernehmen, neue Ideen zu entwickeln sowie deine Mitarbeiter mitzuziehen und gemeinsam ins Handeln zu kommen. Und bitte keine falsche Scheu. Keiner deiner Leute wird erwarten, dass alles sofort funktioniert. Nie gab es mehr Raum für ein freies Spiel der Ideen als jetzt!

Inzwischen bin ich der Überzeugung, dass die Krise auch eine gute Chance war, das eigene Geschäftsmodell auf den Prüfstand zu stellen. Auch bei uns sind Kunden abgesprungen oder haben Aufträge aufs nächste Jahr verschoben. Anstatt Däumchen zu drehen, haben wir neue Produkte entwickelt und unsere Online-Expertise noch weiter

ausgebaut. Wir lassen uns nicht ausbremsen. Mir war es daher wichtig, auch ein entsprechendes Motto für 2021 zu finden – Vollgas. Und das ist nicht nur so daher gesagt. Dieses Motto hängt in Form eines kleinen Schilds an der Wand im Eingangsbereich des Büros. Um mich und meine Mannschaft jeden Tag aufs Neue zu motivieren.

Wie lautet dein Motto für 2021? Lass' dich nicht runterziehen von Lockdown und Politikern, die an der unternehmerischen Realität vorbei entscheiden. Aufgeben ist keine Option! Denn nur wer alles gibt, hat sich hinterher nichts vorzuwerfen. Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass das natür-

lich nicht immer einfach ist. Vor allem dann nicht, wenn du scheinbar allein mit deinen Ideen und Zielen bist. Ich wäre nicht dort, wo ich heute bin, wenn ich keine Mentoren gehabt hätte. Daher werde ich dieses Frühjahr selbst ein einjähriges Mastermind-Netzwerk starten. Mit „Gipfelstürmer“ möchte ich Gründern, Unternehmern, CEOs und Führungskräften die Möglichkeit geben, sich zu challengen, vom gegenseitigen Know-how zu profitieren und gemeinsam zu wachsen. Ich freue mich schon sehr auf den Austausch und die inspirierenden Gespräche, aus denen sicherlich weitere großartige Ideen entstehen werden. Denn das ist es, was unsere Wirtschaft jetzt dringend braucht.

**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.

