



*Auf ein Wort, Manuela Todzi.*

## Was bringt das neue Jahr?

Januar 2012 und das gesamte Jahr liegt vor mir. Ich sitze am Schreibtisch und vor mir liegt meine Jahresplanung. Nicht nur, weil es die Banken so wollen, nein, auch weil ich mein Ziel kennen will. Seit über 30 Jahren plane ich meine Geschäfte. Was im Konzern als lästige Pflichterfüllung angefangen hat, habe ich in den letzten Jahrzehnen verfeinert. Einmal im Jahr schaue ich mir jeden Kundenumsatz, jedes Produkt, meinen Markt, meine Erfolge und meine Niederlagen an. Hierbei werden Wettbewerber, Lieferanten und Märkte genau untersucht. Wo geht der Trend hin und wie positioniere ich mich mit meinem Unternehmen.

Vielleicht steckt in dieser Woche „Rückzug“ auch unserer Erfolgsgeheimnis. Langfristig sein Unternehmen zu positionieren und immer wieder Trends und Richtungsänderungen in die Planung mit einfließen zu lassen ist dabei die zentrale Aufgabe. Nicht immer sind es die großen Richtungsänderungen, häufig sind es die viele kleinen Schritte, die wir machen müssen, um ein Ziel zu erreichen.

Was mich heute an dieser Aufgabe so reizt sind die Visionen und im Rückblick auch die Erfüllung eigener Einschätzungen. Der Erfolg wird dann für mich spürbar und ich darf auch mal so richtig träumen.

### **Zuerst steht der Traum, eine Vorstellung, dann kommen die harten Daten und Fakten.**

Ich lade Sie heute ein, meinen Traum mit zu träumen: Lehnen Sie sich entspannt zurück und stellen Sie sich vor, wie Sie Ihr Geschäft in Kooperation betreiben.

Sie sitzen bei Ihrem Kunden und er erzählt Ihnen, wie schwer es doch ist, gute Mitarbeiter zu bekommen. Sie unterhalten sich mit ihm auf Augenhöhe und unterbreiten ihm Vorschläge, wie Sie ihn bei der Mitarbeitermotivation durch eine Top-Dienstleistung unterstützen können. Die Dienstleistung steht im Mittelpunkt ihres Gesprächs. Und Sie können gemeinsam mit Ihrem Kunden den Grad und die Art besprechen, der Preis ist dann nur noch das Resultat des Leistungsumfangs.

Stellen Sie sich weiter vor, Ihnen stehen alle Ressourcen für so ein Konzept zur Verfügung. Sie haben sich mit Kollegen zusammenschlossen, betreiben gemeinschaftlich Key account, kaufen gemeinsam ein, haben Word-Dateien mit den unterschiedlichsten Angeboten, echte technische Hilfe von Praktiken, kein dummes Rumgequatsche, sondern echte Hilfe unter Kollegen. Selbst finanzielle Sorgen können Sie teilen und Sie wissen, da gibt es einen Fachmann, der wird mir helfen bei mei-

nen Bankgesprächen, bei meinen schwierigen Kunden. Ja, genau das ist mein Traum, meine Vision. Ich möchte sinnvoll arbeiten und leben, gute Dienstleistung zu fairen Preisen anbieten, nicht alleine gegen Lebensmittelgroßkonzerne oder Key-Kunden mit dem Rücken an der Wand stehen. Ich glaube fest daran, dass wir kleinen Unternehmer genügend Ressourcen haben. Wenn ich das eine nicht kann, so kann es mein Kollege – und was ich gut kann, kann ich mit Leichtigkeit meinem Kollegen zur Verfügung stellen. Eine Arbeit, bei der Wohlwollen und Mehrwert im Mittelpunkt steht und nicht Macht, Wettbewerbsdruck, Neid und Missgunst.

Was uns manchmal fehlt, ist der Mut auf andere zuzugehen, Vorurteile und Bedenken einfach einmal bei Seite zu stellen und neue Wege auszuprobieren. Ab und an habe ich auch weiche Knie, wenn ich neue Weg gehe. Aber wie sagte schon mein Vater: „Angst darfst Du haben, sie macht Dich vorsichtig, jedoch lerne mit ihr umzugehen.“

In diesem Sinne wünsche ich uns ein kooperatives neues Jahr mit dem Mut, auch einfach einmal zu vertrauen.

Ihre Kollegin  
Manuela Todzi

