

„In jeder Krise stecken viele Chancen!!!“

von Horst-Sven Berger (Lizenzgeber Nachfrage-Sog-System)

Viele Unternehmer kritisieren zurzeit die „Schwarzmalerei“ der Ökonomen und Wirtschaftsforscher mit ihren pessimistischen Prognosen für 2009. Die Presse nimmt diese Aussagen natürlich gern auf und berichtet in reißerischer Weise darüber. So mancher Journalist stellt häufiger die negativen Aspekte möglicher Entwicklungen stärker in den Vordergrund als das Positive! (Bad News are good News).

Lassen wir uns – als Einzelner – doch davon nicht beeinflussen! Wir haben noch viele persönliche Gestaltungsmöglichkeiten, unsere gegenwärtigen Situationen positiv zu managen. Positives Denken und konstruktives Handeln sind erste Voraussetzungen dafür!

Winston Churchill hat einmal gesagt:

**„ Ein Pessimist sieht in jeder Chance eine Schwierigkeit,
ein Optimist in jeder Schwierigkeit eine Chance.“**

Die Kunst der Unternehmensführung besteht darin, für schlechte Zeiten vorzubauen. Das „Nachfrage-Sog-System“ (NFS) hilft seit vielen Jahren dabei, eine nachhaltige und konsequente Umsetzung zu garantieren.

In dieser äußerst schwierigen Phase geht es darum, strategisch Kurs zu halten. Nicht nur kurzfristig zu denken, sondern mittel- und langfristig mit „Weitblick“ den Erfolg anzustreben und zu erreichen.

Kurzfristiges Denken und dadurch unwirksamer Aktionismus waren schon immer eine Fehlentwicklung und in meinen Augen eine „Wertevernichtung“, nämlich der langfristigen Werte einer Zusammenarbeit mit den Kunden und Kooperationspartnern. Damit Wertschöpfung wieder ganz neu reifen kann, braucht es Jahre, in manchen Fällen sogar Jahrzehnte. Also starten wir HEUTE gemeinsam.

Wir erleben endlich ein Umdenken im Management und bei vielen Selbständigen, übrigens nicht erst in der jetzigen Krise. Die Markt-Orientierung wird längerfristig schon von neuen Ideen beflügelt.

In der Tat sind Übergangsphasen, wie wir sie jetzt erleben, eine der wichtigsten Herausforderungen unserer Zeit. Im Kern geht es darum, Zuversicht zu vermitteln und Perspektiven aufzuzeigen sowie eine Kultur des Vertrauens aufzubauen!

Dabei spielt eine offene Kommunikation, die auch unangenehme Wahrheiten klar adressiert, eine wichtige Rolle. Gleichzeitig sind aber auch die strategischen Ziele klar vorzugeben, und deren Erreichung systematisch zu überprüfen. Fokussierung auf klare Zielsetzungen und konsequente Nachverfolgungen.

**Wir leben in wirklich aufregenden und spannenden Zeiten!
Wir können die eigenen Talente identifizieren und gezielt fördern,
besonders bei der „Neu-Kunden-Gewinnung“**

Die Kommunikation mit dem Kunden (in einem immer häufigeren Kontakt) schafft Schritt für Schritt mehr Vertrauen, Sicherheit für beide Seiten und somit die Basis für eine lange und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Selbst in der Rezession muss die Karriere nicht stillstehen. Gerade jetzt ist die Zeit für neue Projekte gekommen, für neue Dienstleistungen und Fortbildungen, für den Blick über den Tellerrand hinaus.

Wir haben viele kreative Maßnahmen der Kunden-Ansprache und Kunden-Gewinnung in der Vergangenheit noch nicht richtig genutzt, so dass wir ein ganzes Bündel von neuen Chancen nutzen können. Lassen Sie uns gemeinsam anfangen „es effektiv zu tun!“

Heben Sie sich von den Menschen ab, die stundenlang über das Negative diskutieren, in dem sie die Erfolge der Vergangenheit nicht mehr für möglich halten und die heutige Situation schlecht reden.

Sokrates sagte:

**„Ein Mann, der die Welt verändern will,
muss bei sich selbst anfangen!“**

Denken und handeln Sie mit Verantwortung und vollem Einsatz, damit auch Ihr 2009 noch erfolgreicher wird! Dann werden auch Sie zum „Krisen-Gewinner!“

16. Januar 2009 Horst-Sven Berger www.promoter.de

ARNDT Unternehmens-Erfolg Fliederbusch 22, 23843 Bad Oldesloe
Tel. 04531-67175 Fax. 67279
erfolg@roland-arndt.de www.roland-arndt.de