



## **PCP-Newsletter 01/2019**

### **Ohne Navi droht das „Hamsterrad“**

Viele Vermittler beschreiben ihre momentane Situation wie folgt: Wir strengen uns täglich an, arbeiten hart, strampeln und kämpfen – und am Ende treten wir doch auf der Stelle mit unserem Unternehmen. Dies nennt man „Arbeiten im Hamsterrad“. Sie hängen in Routinen fest, nichts ändert sich und selbst, wenn sie alles geben, dreht sich das Rad nur schneller, ohne dass es zu einer konkreten Entwicklung des Vermittlerbetriebes führt.

Wer im Hamsterrad festsitzt, hat nur zwei Optionen. Die eigene Lage akzeptieren und sich damit abfinden oder sich ein Herz fassen und dem Hamsterrad entkommen. Keine einfache Aufgabe, aber auch längst nicht so aussichtslos, wie manche glauben. Wenn Sie aber nur mit Kritikern und Schwarzsehern sprechen, sabotieren Sie Ihr Vorhaben und verfallen in alte Verhaltensweisen.

### **Der Ausstieg braucht eine klare Vorgehensweise**

Deshalb muss man sich die Frage stellen, wie es eigentlich dazu gekommen ist, dass man in einem Hamsterrad gefangen ist. In vielen Fällen dürfte es die ungenügende Auseinandersetzung mit den eigenen Zielen und Werten gewesen sein. Dem Ausstieg aus dem Hamsterrad geht also nicht nur das Erkennen voraus, dass Sie feststecken, sondern auch das Definieren von Zielen, Werten und Wünschen. Dafür müssen Sie sich mit den entscheidenden W-Fragen auseinandersetzen:

- **Wo stehe ich?**
- **Wo will ich hin?**
- **Was ist mir wichtig?**
- **Was will ich erreichen?**
- **Was macht mich zufrieden?**

Dazu braucht es ein klares Ordnungsprinzip, wie dies alles ablaufen soll. Den meisten Unternehmen fehlt aber ein solches System, um die Ziele erreichen zu können: es muss also erst installiert werden. Und in diesem strukturierten Gliederungsprinzip müssen dann die Prozesse neu beschrieben werden.

Wie kann man sich dies vorstellen?



## **Mit einem Navigationssystem wäre alles einfacher**

Über selbstverständliche Dinge im Alltag machen wir uns kaum Gedanken. Wir nutzen sie einfach. Zum Beispiel das Navi in unserem Auto. Wenn wir in unbekanntes Terrain wollen, geben wir einfach das Ziel und unsere Abfahrtsposition ein. Den Rest macht dann das „System“. Auch wenn wir unsere eigene Ausgangssituation nicht kennen, kein Problem. Wir geben das Ziel ein und drücken auf die Funktion „Mein Standort“, den Rest macht wiederum das „System“. Es sucht den Standort und die Variablen zu unserem Ziel, dann kann die Fahrt starten. Unterwegs werden wir über auftretende Hindernisse informiert und gegebenenfalls umgeleitet. Diese Methode müssen wir uns für die Entwicklung von Vermittlerbetrieben zu eigen machen. Die vorhandenen Aufgaben und deren Abläufe müssen detailliert erfasst und auf ihren Beitrag zur Zielerreichung hin untersucht werden.

Dann müssen wir unser Ziel (neu) festlegen. Wo genau wollen wir in drei Jahren stehen? Warum sollen genau die drei bis fünf Ziele konkret erreicht sein? Als zweites benötigen wir die Standortbestimmung. Hier wäre eine Möglichkeit, den „BVK Quick-Check“ zur unternehmerischen Standortbestimmung zu nutzen. Es gibt aber auch andere Verfahren. Dann legen wir fest, was davon in einem Jahr erreicht werden soll. Das „Wie“ bestimmen wir in der Quartalsplanung revolvierend. Von Woche zu Woche gehen wir dann die Aufgaben Stück für Stück an. Auftretende Schwierigkeiten bzw. Erkenntnisse gehen dann in unsere „Routenplanung“ ein. So nähern wir uns von Woche zu Woche unserem Quartalsziel und von Quartal zu Quartal unserem Jahresziel (usw.).

Aus dem Hamsterrad zu entkommen geht also. Sicher ist es nicht immer einfach. Die dafür notwendigen Systeme und Prozesse müssen bekannt und verinnerlicht sein. Ein Navi lässt sich aber für eine bestimmte Zeit auch „mieten“. Gehen Sie den Weg nicht allein. Denn der Weg aus dem Hamsterrad erfordert große Anstrengung. Sie müssen sich überwinden, eventuell mit Schwierigkeiten umgehen und das eine oder andere Problem lösen. Das kann allein funktionieren, größere Chancen haben Sie aber, wenn Sie von Anfang an professionelle Begleitung an Ihrer Seite haben.

Hartmut Pfaffinger  
Experte für die Entwicklung von Vermittlerbetrieben