

Etwas Strategie, bitte schön!

Es sind auch heute noch zu wenige, die sich regelmässig Zeit nehmen, sich grundsätzlich mit ihrem Geschäft zu befassen, sich selbstkritisch zu hinterfragen und sich zu überlegen, wo sie heute stehen und wo sie morgen stehen müssen, damit es sie übermorgen noch gibt.

Dabei geht es nicht um Zeithorizonte von fünf, zehn und mehr Jahren. Solche strategischen Sandkastenübungen bringen Sie nicht weiter. Wer weiss schon, wie der Detailhandel in zwei oder drei Jahren ausschauen wird?! Oder haben Sie alle letztjährigen Veränderungen in Ihrer unmittelbaren und weiteren Umgebung punktgenau vorausgesagt? Eben. Strategisch entscheidend ist darum, dass sich die heutigen Detaillisten – kleine und grosse – Jahr für Jahr so fit machen, dass sie das nächste Jahr überhaupt in Angriff nehmen und weiterexistieren können.

Zurück zu den grundsätzlichen Überlegungen, die Sie strategisch weiterbringen: Nehmen Sie dann und wann Abstand zum Alltagsgeschäft. Ich denke da nicht gleich an 14 Tage Ferien – sie sind Ihnen allerdings von Herzen gegönnt. Ein oder zwei verregnete Sonntagnachmittage reichen vollends, um Ihre Situation und Ihr Geschäft wieder einmal aus der Helikopter-Perspektive zu betrachten. Wenn Sie noch ein schönes Glas Wein dazu kredenzen, kann das Ganze durchaus höchst genussvoll sein.

Mit was für Fragen Sie sich denn befassen sollten?

Weder mit hochtrabenden noch mit illusorischen, sondern mit sehr persönlichen und überblickbaren:

- *Was sind die wichtigsten Merkmale meines Geschäftes?*
- *Was sind typische Merkmale meiner Kunden?*
- *Wie gut decken sich diese beiden strategischen Elemente?*
- *Wodurch unterscheiden wir uns ganz klar von der Konkurrenz?*
- *Was sind unsere besonderen Stärken und Schwächen?*
- *Wie gut werden diese ausgeschöpft? Wie wesentlich sind unsere Schwächen?*
- *Was muss ich tun? Welche Möglichkeiten bieten sich daraus?*
- *Was würde passieren, wenn ich weder die Stärken noch die Schwächen verändern würde?*
- ***Und was würde meinen Kunden tatsächlich fehlen, wenn es unseren Laden nicht mehr gäbe?***

Stellen Sie unbedingt auch ein paar Fragen zu Ihrer Person und zu Ihrem Team. Zum Beispiel:

- *Was sind meine besonderen Stärken, worauf bin ich besonders stolz?*
- *Was sind meine Vorlieben, meine Abneigungen?*
- *Was kann ich besonders gut, worauf bin ich stolz?*
- *Wie sieht es im Team aus? Was können wir speziell gut? Auf welche Leistungen sind wir besonders stolz?*
- *Was fällt uns schwer?*
- *Wo fühlen wir uns speziell sicher und stark?*
- *Welche Werte im Unternehmen sind uns allen wichtig?*
- *Wie gut verkörpern wir diese Werte nach aussen?*
- *Welche Werte müssen allenfalls noch deutlicher gelebt und kommuniziert werden?*
- *Welche Hürden stellen sich uns dabei in den Weg?*

In Anlehnung an einen Artikel in der Velede-Revue (Nr. 9/1999)

www.veledes.ch