



Der Tipp des Monats Juni 2011

Autor: Klaus Steinseifer

"Ich habe Ihnen doch einen guten Preis gemacht!"

Die Wertigkeiten im Geschäftsleben - Was sind SIE wert?

Wie werden Sie persönlich, Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei Ihren Geschäftspartnern, sprich Lieferanten und Dienstleistungsanbietern "gewertet"?

Sind Sie lediglich eine jährlich wiederkehrende Umsatzzahl oder spielen Sie auch als Mensch bei Ihren Geschäftspartnern eine wichtige Rolle?

Eine kleine Geschichte dazu, die sich so vor einigen Wochen ereignete:

Aus meinem Dienstleistungsanbieterkreis erhielt ich die Nachricht, dass man auf die internen Informationen aus meinem Unternehmen keinen Wert mehr legt und diese nicht mehr bekommen will. In diesen Informationen wird regelmäßig der Name genau dieses Geschäftspartners als Empfehlung von mir genannt und meine Hinweise in den verschiedensten Veröffentlichungen auf dieses "gute" Unternehmen brachte den Inhabern schon viele neue Kunden und viele schöne Zusatzgeschäfte. Persönlich, im Kontakt mit meinen Mitmenschen, empfehle ich meine "guten" Geschäftspartner immer wieder sehr gerne weiter, weil mir die Unternehmen, mit denen ich zusammenarbeite und auch die Menschen, die dahinter stehen, sehr wichtig sind.

Ich habe diesem Geschäftspartner dann die berechtigte Frage gestellt: "Was bin ich Ihnen eigentlich wert?" Seine Antwort: **"Ich habe Ihnen doch einen guten Preise für meine Leistung gemacht!"** Jetzt blieb mir doch tatsächlich die Spucke im Hals stecken! Meine Reaktion: "Ihr Preis ist das Ergebnis von Angebot und Nachfrage, mehr nicht! Sie haben mir Ihre Leistung angeboten. Dieses Leistungsangebot habe ich ohne weitere Preisverhandlung angenommen und über viele Jahre regelmäßig in Anspruch genommen! Über meine vielen Empfehlungen will ich hier gar nicht sprechen!"

Diese Aussage meines Gegenübers löste in mir eine sehr heftige Reaktion aus und ich habe mich viele Tage mit der Wertigkeit des Menschen in einer Geschäftsbeziehung beschäftigt.

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Seite 1 von 2

Denn dieser Mensch in diesem Unternehmen hatte nichts verstanden!

Heute frage ich Sie:

Was sind Sie persönlich in Ihren Geschäftsbeziehungen wert? Und, was noch viel wichtiger ist, wie viel Wertigkeit geben Sie an die Menschen in Ihrem Umfeld weiter, an Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, an Ihre Geschäftspartner und an Ihre Kunden.

Es sind die täglichen Wertschätzungen, die uns in unserem Leben entgegengebracht werden und sie sind das "Salz in der Suppe" in unserem geschäftlichen Miteinander. Ein kleines, persönlich ausgesprochenes "Dankeschön" bewirkt Wunder und es ist die angenehmste Geste, die Sie einem Menschen entgegen bringen können. Wann haben Sie zum letzten Mal "Danke" gesagt?

Vielleicht habe ich bei Ihnen auch jetzt eine kleine oder große Gedankenkette ausgelöst? Ich würde mich freuen! ☺

Autor und Herausgeber



Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum

www.steinseifer.com/impressum

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.