

ZOOFACH

DAS UMSATZMAGAZIN FÜR DEN ZOOFACHHANDEL

1.2024

Trend

VERKAUFEN

- *Der beste Weg zum Vertriebs Erfolg in 2024*
- *Bedarfsermittlung*

AKTUELL

Trends und Tendenzen im Fachhandel

HUND & KATZE WAS UNTERSTÜTZT BEIM FELLWECHSEL?

UNTERNEHMER-MINDSET

Tun Sie nicht alles, sondern das Richtige!



UNTERNEHMER- MINDSET

**Tun Sie nicht alles, sondern
das Richtige!**

Von Martin Limbeck

Haben Sie auch manchmal das Gefühl, auf der Stelle zu treten? Sie sind Zoofachhändler mit Leib und Seele – doch Sie versinken im Tagesgeschäft und finden einfach keine Zeit, neue Ideen umzusetzen, um Ihr Geschäft bekannter zu machen und neue Kunden anzuziehen? In diesem Beitrag erfahren Sie, welche Rolle dabei Ihr Unternehmer-Mindset spielt – und wie es Ihnen zukünftig gelingt, Aufgaben sinnvoll zu strukturieren.

Gefangen im Unternehmer-Hamsterrad?

Für mich persönlich ist es das Schönste am Unternehmertum, die Freiheit zu haben, meine eigenen Entscheidungen zu treffen. Die Möglichkeit, eigene Visionen und Ideen in die Tat umzusetzen. Doch genau das stellt auch nicht wenige Unternehmer vor Herausforderungen – weil sie nicht wissen, wo sie anfangen sollen. Oder weil sie sich auf Grund fehlender Strukturen gnadenlos verzetteln.

Erleben Sie auch immer wieder Tage, an denen Sie sich spät abends fragen, wozu Sie das eigentlich alles machen? Ihr Traum war es, eine Zoofachhandlung zu eröffnen, die anders ist. In der Sie mit Ihren Kunden das teilen können, was Sie antreibt – Ihre Liebe zu Haustieren. Allerdings können Sie sich kaum noch erinnern, wann Sie zuletzt mal ein paar Minuten Zeit hatten, um mit einem Ih-



rer Stammkunden zu plaudern und sich über das Wohlbefinden Ihrer Lieblinge auszutauschen.

Wieso? Weil Sie den kompletten Tag damit beschäftigt sind, in Ihrem Unternehmen zu arbeiten. Sie geben Nachbestellungen von Katzenfutter auf, überprüfen die Lagerbestände, räumen die Terrarien ein, die gerade geliefert wurden und so weiter. Spätabends sitzen Sie noch

Vertrieb. Macht. Zukunft.

LIMBECK.
GROUP

www.limbeckgroup.com

Voller Fokus auf einkommensproduzierende Aufgaben

Ich kenne das selbst. Als Gründer eines Unternehmens fühlen Sie sich für alles verantwortlich. Schließlich ist der Laden Ihr „Baby“ – kein Wunder, dass Sie es daher mit jeder Aufgabe ganz genau nehmen und sicherstellen wollen, dass alles hundertprozentig erledigt wird. Der Haken an der Sache? Sie sind weder Superman noch Wonder Woman. Und wenn Sie nicht gerade eine Möglichkeit gefunden haben, die Zeit zurückzudrehen, dann hat auch Ihr Tag nicht mehr als 24 Stunden. Auf Dauer werden Sie so zum limitierenden Faktor. Wenn alles über Ihren Tisch gehen muss und Sie am liebsten alles selbst machen wollen, bremsen Sie Prozesse irgendwann unnötig aus. Mein wichtigster Tipp daher für Sie: Lassen Sie los – und lernen Sie, sinnvoll zu delegieren.

Wahrscheinlich fragen Sie sich jetzt: »Woran soll ich denn erkennen, was ich machen soll? Alles ist wichtig!« Ich verrate es Ihnen: Fokussieren Sie sich auf EPAs, kurz für einkommensproduzierende Aufgaben. Welche das sind, erkennen Sie am besten, wenn Sie sich jeden Tag mit Blick auf Ihre To-do-Liste die folgenden vier Fragen stellen:

- Muss ich das selbst machen? Beispielsweise planen, wann wieder neues Heu für Hasen und Meerschweinchen nachbestellt werden muss. Oder Rechnungen an Großhändler schreiben und verschicken. Spoiler: Nein! Als ich mich selbstständig gemacht habe, gab mir ein Mentor den wertvollen Tipp, direkt in eine Teilzeit-Assistenz zu investieren, die Dinge wie Reiseplanung, Buchhaltung und Rechnungsstellung für mich übernimmt. Und das war wahrscheinlich der beste Tipp, den ich je bekommen habe. Denn so

am PC, um sich um die Buchhaltung zu kümmern oder neue Produkte zu recherchieren, die Sie ins Sortiment aufnehmen möchten. Alle diese Aufgaben sind wichtig und müssen erledigt werden, dem stimme ich zu. Doch eine Frage sollten Sie sich selbst unbedingt stellen: Sind es wirklich Sie als Inhaber und Chef, der diese To-dos übernehmen muss?

hatte ich mehr Zeit, mich um den Aufbau meines Unternehmens zu kümmern.

- Lässt sich das automatisieren? Informieren Sie sich über digitale Tools, die Ihnen Arbeitsabläufe erleichtern. Digitale Tools zur Angebotserstellung, automatisierte Rechnungserstellung und so weiter, es gibt so viele Möglichkeiten.
- Kann ich diese Sache delegieren? Seien Sie konsequent darin, wenn jemand aus Ihrem Team diese Aufgabe schneller und besser als Sie erledigen kann. Der monatliche Newsletter an Ihre Kunden zum Beispiel oder Dinge wie Ihre Steuererklärung oder die Umsatzsteuervoranmeldung.
- Muss ich akut handeln? Oder kann das erst mal von selbst laufen oder warten? Sprich ist es wichtig, dringend oder nichts von beidem?

Ich habe mir angewöhnt, das bereits am Vorabend jedes Arbeitstages zu erledigen – und zwar mit Hilfe eines Journals, in das ich händisch meine Termine und To-dos eintrage. Das hilft mir enorm dabei, mich zu fokussieren und Entscheidungen hinsichtlich der Bearbeitung von Aufgaben zu treffen.



AdobeStock/Julia Amaral, hedgehog94, LIGHTFIELD STUDIOS

Mein Tipp für Sie von Unternehmer zu Unternehmer: Schauen Sie genau hin. Sind Sie Unternehmer – oder Ihr bester Mitarbeiter? Stellen Sie Strukturen und Arbeitsabläufe in Ihrer Company auf den Prüfstand. Schaffen Sie sich die Zeit, die Sie brauchen, um endlich anstatt weiter nur in Ihrem Unternehmen zu arbeiten.

Als Unternehmer sind Sie immer der erste Verkäufer

Am Unternehmen zu arbeiten, bedeutet konkret, dass Sie dafür sor-

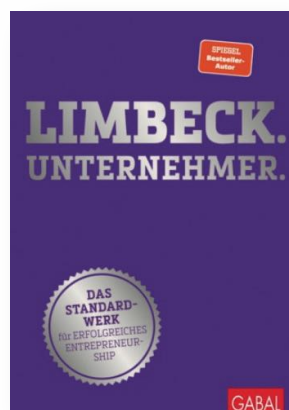


Martin Limbeck

Martin Limbeck ist Gründer der Limbeck® Group, Mehrfachunternehmer, Investor, Wirtschaftssektor (EWS), Mitglied des BVMW Bundeswirtschaftssenats und einer der führenden Experten für Sales und Sales Leadership in Europa. Neben seiner Unternehmertätigkeit hält Martin Limbeck Vorträge und engagiert sich als Botschafter von Kinderlachen e.V. für kranke und hilfsbedürftige Kindern in Deutschland. Sein Wissen aus 30 Jahren Unternehmertum gibt er in seiner Mastermind-Gruppe „Gipfelstürmer“ (<https://gipfelstuermer-mastermind.de>) weiter. Mehr auf <https://martinlimbeck.de>

Buchtipp

Martin Limbeck
Limbeck. Unternehmer.
ISBN 978-3-96739-153-4
€ 49,00 (D)
GABAL Verlag 2023



gen, dass der Verkauf läuft. Indem Sie selbst im Laden auf Kunden zugehen – und natürlich auf Messen Kontakte knüpfen zu vielversprechenden neuen Lieferanten, Herstellern und möglichen Kooperationspartnern wie Tierärzten, Hundefriseuren, Tierpensionen und so weiter.

Doch genau an dieser Stelle höre ich von Inhabern oft Dinge wie »Ich bin eher so der Denker, verkaufen liegt mir nicht so ...« oder »Ich halte mich lieber im Hintergrund, als Chef sollte ich nicht so einen auf Verkäufer machen, das sieht doch komisch aus ...«. Und gleichzeitig stellen sie mir dann die Frage, warum die Umsätze sich nicht so entwickeln wie erhofft. Wissen Sie, was ich darauf am liebsten antworten würde? Als Unternehmer sind Sie immer der erste Verkäufer. Wenn es Ihnen nicht gelingt, die Vorzüge der neuen Katzenfuttermarke an den Kunden zu bringen – wie sollen es Ihre Mitarbeiter dann schaffen?

In diesem Zusammenhang möchte ich Ihnen auch kurz von einem spannenden Erlebnis erzählen, das ich im Januar 2023 gemacht habe. Ich war eingeladen zum Neujahrsempfang der Familienunternehmer in



*»Wenn alles über Ihren Tisch gehen muss und Sie am liebsten **alles selbst machen wollen**, bremsen Sie Prozesse irgendwann **unnötig aus**. **Mein wichtigster Tipp daher für Sie: Lassen Sie los – und lernen Sie, sinnvoll zu delegieren.**«*

Essen. Als Redner war Dr. Reinhard Zinkann angekündigt, geschäftsführender Gesellschafter der Miele-Gruppe. Und ich verrate Ihnen etwas: Sein Vortrag war großartig. Nicht nur wegen dem, was er erzählt hat. Sondern vor allem auf Grund seiner Reaktion auf eine Frage aus dem Publikum.

Ein Mann, selbst Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens, stand auf und sagte: „Herr Dr. Zinkann, meine Frau hat gesagt, dass ich heute nicht nach Hause kommen darf, ohne Sie gefragt zu haben, welches Modell die beste Miele Spülmaschine ist. Wir haben uns in der Pandemie verkauft und sind absolut nicht zufrieden.“ Und was tut Dr. Zinkann? Er lächelte, holte einen Stift aus der Tasche seines Sakkos und sagte: „Ich kann Ihnen auch direkt eine verkaufen!“

Nach dem Vortrag sah ich ihn noch am Tisch des Mannes stehen. Er notierte sich alle Daten und versprach, sich am nächsten Montag direkt zu kümmern. Und ich bin mir sicher, dass er Wort gehalten hat, auch wenn er noch jede Menge andere To-dos vor sich hatte. Für mich ein echtes Unternehmer-Vorbild, weil er nicht vergessen hat, worauf der Erfolg eines Unternehmens fußt – auf erfolgreichem Verkauf.

Mehr zum Thema Unternehmer-Mindset und weitere konkrete Tipps, wie Sie mehr schaffen ohne geschafft zu sein, finden Sie auch in meinem neuen Buch „Limbeck. Unternehmer.“.