



Ist Ihnen das als Schüler auch passiert? Sie haben eine Menge Gründe gefunden, warum Sie die Hausaufgaben *nicht* machten. Eine ähnliche Situation findet heute häufig in den Firmen statt ...

So beliebt wie Hausaufgaben

Romy plant eine Küchen-Erneuerung: eine neue Arbeitsfläche, neue Geräte und chice neue Pfannen. Also recherchiert sie im Internet, plaudert mit Freunden, guckt Koch-Shows und liest Blogs. Auch auf Inserate achtet sie bewusster – das ist typisch – und alles in allem bildet sie sich so ihre Meinung.

Schliesslich fragt sie sich, wo sie sich beraten lassen wird. Das erste Fachgeschäft liegt auf ihrem Arbeitsweg, das zweite gilt als top spezialisiert und beim dritten hat eine Kollegin gekauft. Sie geht hin, schildert ihre Wünsche, erhält ein schriftliches Angebot und danach – nie mehr einen Anruf.

Haben Sie sich schon einmal gefragt, was es alles braucht, oft auch etwas Glück, bis eine Kundin oder ein Kunde eine Offerte anfragt? Sich nachher nicht mehr zu melden, halte ich für sehr fahrlässig.

Unerklärlich ist es jedenfalls nicht. Denn Nachfass-Anrufe zählen in vielen Teams nicht gerade zu den Lieblingsaufgaben. Ihnen geht es wie früher den Hausaufgaben: Zeit hätte man schon gehabt, aber irgendwie gab es immer anderes zu tun. Am Abend waren Bücher sortiert und selbst Schubladen aufgeräumt: nur die Hausaufgaben lagen noch da ...

Deshalb lautet meine klare Empfehlung an Führungskräfte:

- Befähigen Sie Ihre Teammitglieder für diese Aufgabe.
- Kontrollieren Sie das Nachfassen systematisch.
- Thematisieren Sie die Nachfass-Resultate regelmässig.

Viel Erfolg und starke Herbst-Umsätze,



joerg@nzp.ch