

WEGE INS ERFOLG-REICH

Erfolg im Möbelhaus

Eine Serie für Ihren Erfolg. Experten-Tipps von Mag. Gabriel Schandl, CSP, CMC

Der Erfolg eines Möbelhauses hängt in hohem Maße von der Führung und den unternehmerischen Entscheidungen der Inhaber und Geschäftsführer ab. Dabei spielen verschiedene persönliche Eigenschaften und Führungsprinzipien eine zentrale Rolle.

Vor kurzem habe ich eine Grafik entdeckt, die als Titel „5 Traits of Highly Successful Entrepreneurs“ hatte, was übersetzt ungefähr bedeutet: „Die 5 Eigenschaften von hoch erfolgreichen Unternehmern“. Sie gibt wertvolle Impulse, die speziell auch für die Möbelbranche von großer Bedeutung sind. Im Folgenden werde ich Ihnen, lieber Leser, die fünf Merkmale erläutern und Ihnen konkrete Handlungsempfehlungen an die Hand geben, wie Sie diese in Ihrem Alltag umsetzen können, um Ihr Möbelhaus noch erfolgreicher zu führen.

UMGEBEN SIE SICH MIT MENSCHEN, DIE KLÜGER SIND ALS SIE

Eine der Schlüsselaufgaben in der Führung eines Unternehmens ist es, ein starkes und kompetentes Team aufzubauen. Für Geschäftsführer und Inhaber von Möbelhäusern bedeutet dies, sich mit Mitarbeitern zu umgeben, die in spezifischen Bereichen Expertise haben, die möglicherweise Ihre eigenen Kompetenzen übersteigt. Dies könnte zum Beispiel die Einkaufsabteilung, das Marketing oder die Logistik betreffen. Oder Social Media, heute wichtiger denn je zuvor (ich habe eine 20-jährige Mitarbeiterin, die sich darum kümmert). Vertrauen Sie darauf, dass Ihre Experten in ihren jeweiligen Gebieten die besten Entscheidungen treffen, und fördern Sie aktiv den Wissensaustausch. Besonders in einer Branche, die so stark von Trends und sich wandelnden Kundenbedürfnissen abhängt, ist es von unschätzbarem Wert, ein Team an Bord zu haben, das nicht nur die aktuellen Entwicklungen kennt, sondern auch innovative Ideen einbringt. Klar ist es herausfordernd, diese Leute zu finden. Immer mehr Unternehmen zahlen deshalb den bestehen-



„Unternehmerischer Erfolg kommt nicht von allein – es erfordert kontinuierliche Anstrengungen und den unbedingten Willen, die gesetzten Ziele zu erreichen.“

Gabriel Schandl,
Seminarleiter, Speaker & Coach

den Mitarbeitern Prämien, wenn sie neue Mitarbeiter anwerben, mitbringen und diese die Probezeit von 3 Monaten überstehen.

BESITZEN SIE EINEN BRENNENDEN ERFOLGSWILLEN

Der Möbelmarkt ist hart umkämpft, und nur die Führungskräfte, die eine klare Vision und einen starken inneren Antrieb haben, werden langfristig erfolgreich sein. Ein brennender Erfolgswille bedeutet, sich nicht mit Mittelmäßigkeit zufrieden zu geben, sondern stets nach vorne zu blicken und den Erfolg aktiv zu suchen. Dies beinhaltet das Setzen ambitionierter Ziele, sowohl für das Unternehmen als auch für sich selbst als Führungspersönlichkeit. Fragen Sie sich regelmäßig: Wo möchte ich mein Möbelhaus in fünf oder zehn Jahren sehen? Oder auch im nächsten Jahr? (Ziele werden immer kurzfristiger) Was

kann ich heute tun, um diesem Ziel näher zu kommen? Unternehmerischer Erfolg kommt nicht von allein – es erfordert kontinuierliche Anstrengungen und den unbedingten Willen, die gesetzten Ziele zu erreichen. Wichtig: Kommunizieren Sie diese Vision und auch die Ziele an Ihr Team. Holen Sie dazu alle ins Boot und machen Sie somit aus Beteiligten Betroffene. Das wird in der Praxis zu oft vergessen.

PERSISTENZ – BLEIBEN SIE HARTNÄCKIGER ALS ANDERE

Die Möbelbranche ist zyklisch und kann von äußeren Faktoren wie Konjunktur, Modetrends oder Kundenverhalten beeinflusst werden. Es ist daher entscheidend, auch in schwierigen Zeiten Durchhaltevermögen zu zeigen. Diese Hartnäckigkeit zeigt sich auf vielen Ebenen: im Umgang mit Kunden,

wenn es darum geht, langfristige Beziehungen aufzubauen, in der ständigen Optimierung interner Prozesse und in der Fähigkeit, Rückschläge zu überwinden und daraus gestärkt hervorzugehen. Wer als Inhaber oder Geschäftsführer eines Möbelhauses langfristig erfolgreich sein möchte, muss bereit sein, mehr zu investieren – sei es in Zeit, Energie oder auch in kreative Lösungen – als die Konkurrenz. Wann haben Sie sich z.B. mal selbst weitergebildet? Nicht nur Ihre Mitarbeiter brauchen ständig Schulung, auch Sie als Führungskraft. Sogar ich als Trainer, Coach und Speaker gehe nach über 25 Jahren in der Branche immer noch als Teilnehmer in Kurse, Weiterbildungen oder Fortbildungen, weil ich nicht stehenbleiben und mich weiterentwickeln will.

SCHAFFEN SIE MASSIVEN WERT FÜR ANDERE

Ein Möbelhaus ist nicht nur ein Ort, an dem Waren verkauft werden. Es ist ein Ort, an dem Kunden Lösungen für ihre Wohnbedürfnisse suchen. Und an dem Träume erfüllt werden – Wohnträume. Als Führungskraft sollten Sie stets den Fokus darauf legen, wie Sie den größtmöglichen Wert für Ihre Kunden schaffen können. Das bedeutet, dass Sie nicht nur hochwertige Produkte anbieten, sondern auch exzellenten Service, kompetente Beratung und ein Einkaufserlebnis, das die Erwartungen Ihrer Kunden übertrifft. Fragen Sie sich: Was können wir besser machen als andere? Wie können wir das Leben unserer Kunden verbessern? Indem Sie den Nutzen und die Bedürfnisse Ihrer Kunden in den Mittelpunkt stellen, schaffen Sie Loyalität und bauen ein starkes Fundament für langfristigen Erfolg auf. Auch an der Stelle können und sollten Sie Ihr Team ins Boot holen. Viele (erfolgreiche) Unternehmen betreiben ein Vorschlagswesen, in dem Mitarbeiter eingeladen sind, Ideen einzubringen für Verbesserungen. Bei Umsatzanstieg oder Einsparungen erhalten sie dann einen Teil davon, was weiter zum Mitdenken motiviert.

HANDELN SIE! – SEIEN SIE UMSETZUNGSORIENTIERT

Eine gute Idee oder ein durchdachter Plan bringt nichts, wenn er nicht in die Tat umgesetzt wird. Handlungsorientierung ist eine der wichtigsten Eigenschaften erfolg-

reicher Unternehmer. Als Inhaber oder Geschäftsführer eines Möbelhauses müssen Sie die Fähigkeit besitzen, schnell und entschlossen zu handeln. Das betrifft sowohl alltägliche Entscheidungen als auch langfristige strategische Maßnahmen. Doch Handlungsorientierung bedeutet nicht, unüberlegt zu agieren, sondern gut durchdachte Entscheidungen zügig in die Tat umzusetzen. Ein starkes unternehmerisches Gespür, kombiniert mit der Bereitschaft, Risiken einzugehen, sorgt dafür, dass Sie stets einen Schritt voraus sind. In der Möbelbranche, in der Trends und Kundenwünsche sich schnell ändern können, ist es entscheidend, flexibel zu bleiben und schnell auf Veränderungen zu reagieren. Auch da kommt wieder die gedankliche Flexibilität ins Spiel, die Sie auch mit Aus- und Weiterbildung trainieren können. Wann haben Sie das letzte Mal in einen online-Kurs investiert, der Sie weiterbringt? Diesen können Sie zeit- und ortsunabhängig anschauen und sich neue Inspiration zum gezielten Handeln holen. Wir haben dazu auch ein besonderes Angebot entwickelt. Mehr dazu im Kasten bei diesem Artikel.

FAZIT

Als Führungskraft eines Möbelhauses haben Sie es in der Hand, den Erfolg Ihres Unternehmens zu gestalten. Die fünf Merkmale erfolgreicher Unternehmer, über die ich heute geschrieben habe, bieten Ihnen dabei eine wertvolle Orientierung. Umgeben Sie sich mit Experten, seien Sie von Ihrem Erfolg überzeugt, bleiben Sie hartnäckig in der Verfolgung Ihrer Ziele, schaffen Sie echten Mehrwert für Ihre Kunden und handeln Sie entschlossen. Indem Sie diese Prinzipien verinnerlichen und in Ihrem Führungsalltag umsetzen, werden Sie nicht nur Ihr Möbelhaus erfolgreich führen, sondern auch eine inspirierende Führungspersönlichkeit sein, die ihr Team zu Höchstleistungen motiviert. Übrigens gelten diese 5 Erfolgssäulen nicht nur für Führungskräfte, Inhaber oder Unternehmer. Auch Verkäufer können und sollen dieses Mindset verinnerlichen und umsetzen. Reden Sie mit Ihrem Team. Und wenn Sie dazu gerne weitere Impulse von außen hätten, bin ich für Sie da! Schreiben Sie mir, ich würde mich freuen!

Herzlich, Ihr Gabriel Schandl

NEUER
ONLINE-
KURS!

Wir unterstützen Sie als Führungskraft und auch Ihre Verkäufer mit einem neu entwickelten Online-Kurs:

„VOM LEISTUNGSDRUCK ZUM LEISTUNGSGLÜCK“ – mit über 80 Videos, Workbooks und einer Community für den Austausch der Lernwilligen.

Schnuppern Sie rein!

Alle Infos und Mustervideos finden Sie auf: gabrielschandl.com/weiterbildung/online-kurs/

Fragen Sie uns auch nach den aktuell gültigen und günstigen Einführungspreisen!

Nur kurze Zeit gültig! Einfach eine Mail an hello@gabrielschandl.com und wir melden uns mit einem interessanten Angebot!



Gabriel Schandl ist Wirtschaftswissenschaftler (Linz, Siena) und Leistungsforscher. Als leidenschaftlicher Keynote-Speaker und engagierter Coach unterstützt er Menschen, Unternehmen und Teams, ihr Bestes zu geben. Der Constantinus Kategorie Sieger ist Buchautor und wurde von der National Speakers Association mit dem CSP geehrt, dem „Certified Speaking Professional“, der höchsten Auszeichnung in der Redner-Branche. Das Magazin „Erfolg“ zählt ihn zu den Top 100 Erfolgstrainern im deutschsprachigen Raum. Von ihm stammt der Begriff und das Konzept des „Leistungsglücks“, welches er in seinen Vorträgen weltweit eindrucksvoll darstellt.

KONTAKT:

Speaker GmbH | Mag. Gabriel Schandl
Fürstenallee 16f, A-5020 Salzburg
hello@gabrielschandl.com
www.gabrielschandl.com