

Consulting News

Issue 44
August 2024

- 01** Editorial
- 02** Führungskraft ist man nicht, Führungskraft wird man
- 03** TOP: Freundlichkeit der Mitarbeiterinnen. FLOP: Zu wenig Platz
- 04** Fünf Fragen, die sich Chief Sales Officers (CSO) stellen sollten
- 05** Erfolgsprinzip #8 Geduld
- 06** Erleben Sie das «Festivalito di Tango»



Marie von Ebner-Eschenbach

«Für das Können gibt es nur einen Beweis: *das Tun.*»

01 Editorial

Es gibt keine festen Regeln, die zum Erfolg führen. Jede Marke, jedes Unternehmen, jeder Mensch ist einzigartig – mit einer eigenen Geschichte und einer eigenen DNA. Deshalb macht es wenig Sinn, andere nachzuahmen. Aber es kann sinnvoll sein, Vorbilder zu haben, deren Erfolge uns inspirieren oder deren Misserfolge uns zeigen, wie wir es nicht machen sollten. Für mich besteht wahrer Erfolg darin, sich selbst treu zu bleiben und seinen eigenen Weg zu gehen. So kann es uns sogar gelingen, unsere eigene Marke zu werden. Möchten Sie wissen, was Teil meiner Marke geworden ist? Dann schauen Sie mal [hier](#).

Was macht Sie besonders?

Ihre Monique Fischer

02 Führungskraft ist man nicht, Führungskraft wird man

Menschen zu führen ist eine schöne Aufgabe und gleichzeitig eine grosse Herausforderung. Führungskräfte stehen an vorderster Front und tragen die Verantwortung für die Mitarbeitenden, die Unternehmensprozesse und die Erreichung der Ziele ihrer Abteilung, ihres Unternehmens. Um eine gute Führungskraft zu sein, bedarf es einer Kombination von Fähigkeiten, Erfahrungen und persönlichen Eigenschaften. Darüber hinaus ist Führung im Wesentlichen eine Frage des Mindsets.

Es gibt Fragen, die Sie sich auf dem Weg zur Führungskraft NICHT stellen sollten und Fragen, die Sie sich UNBEDINGT stellen sollten. Welche das sind und welche Impulse ich Ihnen als hilfreiche Begleiter auf dem Weg zur erfolgreichen Führungskraft mitgeben möchte, lesen Sie in meinem neuen Blogbeitrag.

[Jetzt Blogartikel lesen](#)

03 TOP: Freundlichkeit der Mitarbeiterinnen. FLOP: Zu wenig Platz

Eine Umfrage des EHI Retail Instituts gemeinsam mit KPMG zeigt, welche Faktoren Konsument:innen für den Besuch einer Handelsimmobilie motivieren. Wenig überraschend spielen der Preis (54 Prozent) und das Sortiment (46 Prozent) die grösste Rolle. Für 29 Prozent der Befragten ist die Erreichbarkeit des Geschäfts – mit oder ohne Auto –entscheidend. Hier spielt auch die Höhe der Parkgebühren eine nicht unerhebliche Rolle. Als viertwichtigste Motivation, in den Einzelhandel zu gehen, nennen allerdings 25 Prozent der Kund:innen: freundliches Personal! Dieser hohe Anteil hat mich etwas überrascht, aber auch gefreut. Bestätigt diese Aussage doch, wie wichtig der Faktor Mensch im stationären Handel ist und damit einen grossen Wettbewerbsvorteil gegenüber dem E-Commerce darstellt. Innerhalb der Geschäfte stören sich die Kunden vor allem an engen Gängen und zu wenig Platz (53 Prozent) sowie an schlechter Belüftung (44 Prozent). Denken Sie also daran, dass «Klasse statt Masse» häufig das bessere Angebot für Ihre Kund:innen ist und lüften Sie lieber einmal mehr als weniger. Weitere Informationen zur Studie finden Sie [hier](#).

04 Fünf Fragen, die sich Chief Sales Officers (CSO) stellen sollten

Im Vertrieb und im Management ist es entscheidend, die richtigen Fragen zu stellen, damit Ihr Unternehmen auf Kurs bleibt. Die dritte Frage, die sich aus meiner langjährigen Erfahrung herauskristallisiert hat, lautet: Trägt das Vertriebsteam zur Gesamtstrategie des Unternehmens bei? Wägen Sie diese Frage sachlich ab und finden Sie die Stellschrauben, an denen Sie noch etwas verändern können.

05 Erfolgsprinzip #8 Geduld

Wir können nicht jeden Tag etwas Grosses tun. Aber kleine Schritte, die wir jeden Tag machen, können Grosses bewirken. Ich habe verinnerlicht, dass ich jeden Tag Dinge verändern kann, indem ich bei mir selbst anfange. Es sind meist kleine Schritte: Eine Geste, die das Gespräch in eine andere Richtung lenkt; ein Lächeln für einen Menschen, den ich nicht auf Anhieb sympathisch finde; eine offene Haltung Ideen gegenüber, die ich eigentlich ablehne. Rückblickend stelle ich häufig fest, dass es diese bewussten Verhaltensänderungen waren, die mich zum Erfolg geführt haben.

[Meine Philosophie](#)

06 Save the date: Festivalito di Tango

Der Tango Argentino ist meine grosse Leidenschaft! Beim «Festivalito di Tango» möchte ich mit Tangofreundinnen und Tangofreunden aus der ganzen Welt meine Leidenschaft und Liebe teilen. Es wird gesagt, Cipressa, das zauberhafte Örtchen ganz im Westen des San-Lorenzo-Tals in Ligurien, sei eines der schönsten Dörfer Italiens. Hier finden Sie nicht nur italienische Kultur, wunderschöne Aussichten, Strand und Berge, sondern einen ganz besonderen Luxus: authentische Menschen, echte Begegnungen und tiefe Verbindungen. Auch wenn Sie nicht Tango tanzen, wird Sie die magische Atmosphäre bezaubern. In der Chiesa Fortezza di San Pietro in Lingueglietta, ein einzigartiges religiöses Denkmal aus dem 13. Jahrhundert, werden wir vom 04. bis 06. Oktober das Leben feiern. Ich lade Sie herzlich dazu ein.

[Anmeldung](#)

[@festivalitoditango](#)

Vertriebs News WELT!

Hugo Boss will unabhängiger werden

Deshalb wird der Modekonzern wieder mehr in Europa und Amerika produzieren lassen. Wegen der geopolitischen Spannungen wolle man bei der Beschaffung und Produktion unabhängiger werden. Ausserdem sei es nicht mehr zeitgemäss, Waren von einem Kontinent zum anderen zu verschicken.

Ivana Helsinki: «No Social Media»

Vor zwei Jahren entschied sich die Luxusmodemarke, den sozialen Netzwerken den Rücken zu kehren und stattdessen auf Kunst und reale Begegnungen zu setzen. Offenbar ohne Schaden daran zu nehmen: Laut Gründerin Paola Suhonen konnte der Umsatz in den letzten zwei Jahren verdoppelt werden.

