

TrimPur Mittelstandsberatung – Jost Gödde: „Mit System in die Zukunft“

Meerbusch. Für Unternehmensberater Jost Gödde aus Meerbusch ist Unternehmenserfolg kein Zufallsprodukt; auch kann man Erfolg nicht erben.

„Unternehmenserfolg ist ein Systemerfolg“ sagt Jost Gödde und das Ergebnis vieler betriebswirtschaftlicher und kaufmännischer Bausteine, die erforderlich und richtig aufeinander gesetzt, ein solides und nachhaltiges Unternehmen ergeben. Nur, reicht das alleine aus und ist damit der eigene Erfolg garantiert?

Jost Gödde umschreibt die Problematik mit dem **B A V I Code**:



Dahinter verbergen sich vier wesentliche Erfolgsparameter.

B – Bekanntheit:

Hierbei geht es im Wesentlichen um den Bekanntheitsgrad eines Unternehmens, seiner Produkte oder seiner „Unternehmensrepräsentanten“. Welches Wissen ist bei den Marktteilnehmern im unternehmerischen Umfeld vorhanden. Wer weiß was und wie viel, stimmen Inhalt und Aktualität der Informationen und werden diese verständlich kommuniziert, sind nur einige der relevanten Fragen. Die Realität zeigt, dass es dort zum Teil große Defizite gibt und Umsatzchancen „unwissentlich“ vergeben werden. Genau diese Informationslücken gilt es systematisch zu schließen. Dann funktioniert auch das B.

A – Ansehen:

Das Ansehen, ein eher weicher Erfolgsparameter, spielt sich in den Köpfen der Beteiligten ab. Das Ansehen eines Unternehmens, seiner Produkte oder der Repräsentanten, evtl. auch einer ganzen Branche können durch Einzelaktionen oder auch durch langjähriges Klischeedenken oder unglückliche Imagepflege beschädigt worden sein. Sofern sich dies für ein Unternehmen als ein Problem oder eine Art Vorleistung herausstellt, gilt es Abhilfe zu schaffen. Wer die Wichtigkeit dieses Erfolgsfaktors nicht erkennt oder nicht im Sinne des Umsatzes zu handeln weiß, dem fehlt der Systembaustein A.

V – Vertrauen:

Wie heißt es: „Das Geschäft machen am Ende immer noch die Menschen“. Hierbei geht es um Vertrauen, das neben den reinen Produkt- oder Dienstleistungseigenschaften, oder den Errungenschaften eines Unternehmens, ein außerordentlicher Erfolgsbaustein ist. Vertrauen ist auch eine Zeitfrage. Nur zu oft wird dieses wertvolle Gut leichtfertig verspielt, das zeigt die Praxis. Fehlt das Vertrauen – fehlt über kurz oder lang auch der Umsatz. Ganz nebenbei: Vertrauen hat einen nicht zu unterschätzenden Gegenwert – und zwar ganz im Sinne der Erträge.

I – Interesse:

Dieser vierte Erfolgsparameter ist ein notwendiger Ergänzungsbaustein. Wenn Bekanntheit, Ansehen und Vertrauen vorhanden sind, fangen die Marktteilnehmer an, ein Unternehmen ernst zu nehmen. Es entsteht wahres Interesse, was gleich zu setzen ist mit einer Absichtserklärung. Genau diese Botschaft gilt es zu erzeugen und zu empfangen. Die Realität zeigt auch hier teilweise große Schwächen. Fehleinschätzungen gepaart mit mangelnder Systematik sorgen schnell für Interessenverlust.

Was bedeutet der B A V I Code für ein Unternehmen?

Erst einmal unterscheidet **B A V I** nicht zwischen großen und kleinen Unternehmen. **B A V I** gilt für nahezu alle Branchen; hat dort selbstverständlich jeweils unterschiedliche Ausprägungen. **B A V I** spielt sich überwiegend in den Köpfen der Beteiligten ab. Ob Netzwerkaktivitäten, Kooperationen, Konzerngebilde im Innen- und Außenverhältnis oder klassische B to B/C Geschäfte, überall kommt **B A V I**, bewusst oder unbewusst, im Rahmen von Entscheidungen zur Anwendung.

Konsequenzen sind schnell erklärt. Ist einer der vier Erfolgsparameter nicht positiv besetzt, reichen der richtige Preis für das richtige Produkt oder die richtige Dienstleistung nicht mehr aus und die Entscheidung des Kunden fällt mit einer hohen Wahrscheinlichkeit negativ aus, was gleichzusetzen ist mit Umsatzausfall, Ablehnung oder Misserfolg.

Unternehmensberater Jost Gödde weiß wovon er spricht. Mit seinem Unternehmen werden überwiegend Klein- und Mittelständische Unternehmen beraten. Dabei kann Jost Gödde auf über 20 Jahre Berufserfahrung, einem Studium der Betriebswirtschaftslehre und bei Bedarf auf exzellente Partnerkollegen aus dem Berater“nett“zwerk.de zurückgreifen. Natürlich geht es im Beratungsalltag von Jost Gödde und seinem Team überwiegend um die eher harten oder klassischen betriebswirtschaftlichen Themen. Doch genau dort setzt der erweiterte Beratungsansatz an, ein Ansatz der aus der Praxis entstanden ist.



„Das Tagesgeschäft gibt vielen Klein und Mittelständischen Unternehmen und Unternehmern oftmals wenig Zeit und Raum, über die Inhalte des - **B A V I Codes** - systematisch nachzudenken. Dabei ist **B A V I** für sich betrachtet ein vorhandenes Unternehmenspotential“ sagt Jost Gödde. Mit einem ganz speziell hierzu entwickelten Beratungs- und Coachingtool schafft es die TrimPur Mittelstandsberatung, sogenannte „**B A V I Defizite**“ systematisch aufzuspüren und abzuschaffen. Der Erfolg ist danach eine logische Konsequenz.

Meerbusch, 10. Mai 2012

TrimPur Mittelstandsberatung

gez. Jost Gödde

