



PCP-Newsletter 04/2022

Mit wenigen Schritten zur unternehmerischen Kompetenz

In schwierigen Zeiten, wie den heutigen, steigen die Anforderungen an uns alle. Die Veränderungen gehen schneller, die Herausforderungen werden größer, die Themen komplexer. Wie soll man das alles nur noch bewältigen? Die Antwort ist relativ einfach: mit der Entwicklung und dem Ausbau der unternehmerischen Kompetenz. Und das geht leichter, als manche vermuten. Das nicht Wissen über den richtigen Weg ist oftmals der Grund dafür, warum mit der Entwicklung der unternehmerischen Kompetenz erst gar nicht begonnen wird. Die Einen vermuten, dies wäre eine schwierige Herausforderung. Die Anderen denken, das kann ich doch gar nicht leisten. Aber weit gefehlt. Mit einem Konzept und einer Vorgehensweise in mehreren Schritten, kann dies jeder bewältigen.

Die fünf Prinzipien unternehmerischen Denkens und Handelns

1. Auf Lösungen fokussieren

Mache wollen gleich das große Rad drehen. Ein vollkommen falscher Ansatz. Die Analyse der aktuellen Ausgangssituation ist der erste Baustein. Darauf aufbauend wird dann über erste Lösungsmöglichkeiten nachgedacht.

2. Das Prinzip der kleinen Schritte

Damit Risiken beherrschbar bleiben, wird in kleinen Schritten vorgegangen. Veränderungen müssen machbar und kalkulierbar sein.

3. Ziele den Umständen anpassen

Wer Veränderungen will, braucht auch Zeit. Nur wer sich nicht starr an sein Ziel klammert, sondern es veränderten Umständen anpassen kann, hat unternehmerisches Denken verinnerlicht.

4. Partnerschaften (Netzwerke) aufbauen

Heute und morgen geht nichts mehr ohne Netzwerke. Bauen Sie sich Partnerschaften auf, um ihr eigenes Dienstleistungsangebot zu vergrößern und weitere Kompetenz im Markt vorzuhalten.

5. Jederzeit alles im Griff

Unternehmer kennen ihre Verantwortung für die Kunden, die Mitarbeiter, die Partner usw.; deshalb denken sie langfristig, handeln vorausschauend und korrigieren ggf. schnell.



Die drei Säulen der unternehmerischen Kompetenz

Unternehmerische Kompetenz ist die Fähigkeit, Chancen zu erkennen und zu ergreifen. Entwicklungen auf dem Markt werden wahrgenommen. Die Prozesse und das Angebot werden daraufhin angepasst, um einen wirtschaftlichen Vorteil zu erzielen.

- Die **Marktorientierung** beschreibt das Vermögen, Entwicklungen in der Versicherungsbranche rechtzeitig wahrzunehmen und das eigene Handeln entsprechend anzupassen.
- Die **Kunden- und Dienstleistungsorientierung** beruht auf dem Bewusstsein, dass zwischen der eigenen Dienstleistung, den Kunden und dem Markt eine Abhängigkeit besteht und die im Sinne des Vermittlerbetriebs erfolgreich gestaltet werden muss.
- Erfolgreiches **Networking** beschreibt die Fähigkeit, ein Beziehungsnetz aufzubauen und es im Sinne des Vermittlerbetriebes zu nutzen.

Auf welcher Stufe steht mein Vermittlerbetrieb?

Wer die fünf Prinzipien unternehmerischen Denkens und Handelns, sowie die drei Säulen der unternehmerischen Kompetenz an seiner eigenen Einstellung, seinem Verhalten und seiner stringenten Umsetzung abgleicht, wird schnell feststellen, wo er in diesem Thema derzeit steht. Aber egal, ob auf der Basisstufe oder auf einer der fortgeschrittenen Stufen, nach der schon erwähnten Analyse der aktuellen Ausgangssituation, sollte immer nach den fünf Prinzipien vorgegangen werden, um ein Konzept zu entwickeln. Der Arbeitsaufwand dafür lässt sich mit ca. 2 bis 3 Arbeitstagen veranschlagen. Danach kann mit der Umsetzung begonnen werden. Den aktuellen Herausforderungen mit der Stärkung der unternehmerischen Kompetenz zu begegnen, ist ein starker Garant für überproportionales Wachstum in den nächsten Jahren.

Nur begonnen werden muss jetzt, denn: „Nicht, weil es schwer ist, wagen wir es nicht, sondern weil wir es nicht wagen, ist es schwer (Seneca).

Hartmut Pfaffinger
Experte für die Entwicklung von Vermittlerbetrieben
01520 9850 437