



Eigenmotivation/Selbstmotivation

Grundvoraussetzung einer unternehmerischen Tätigkeit ist die Eigenmotivation des Unternehmers. Nur wenn der Unternehmer für sich selbst erkennt, warum er den schwierigen Weg selbständiger Tätigkeit geht und finanzielle Risiken bewusst in Kauf nimmt, kann er erfolgreich ein Unternehmen führen. Hierzu gehören u. a. folgende Aspekte der Motivation:

1. Unabhängigkeit
2. Spaß am Verkaufen
3. Bessere Marktbearbeitung in jeder Situation
4. Wir sind gut, aber wir können es besser
5. Gesellschaftliches Ansehen
6. Profitmaximierung
7. Rote Zahlen – es ist nicht immer schon zu spät

Zu 1:

Die meisten unternehmerischen Aufgaben fordern ein gewisses Maß an Unabhängigkeit, Vertrauen in sich selbst sowie die Fähigkeit zu entscheiden, welche Aktivitäten selbst erledigt oder delegiert werden müssen. Wichtig ist dabei die Selbstachtung sowie die Herrschaft über sich selbst im Sinne wahrer Unabhängigkeit.

Zu 2:

Erfolgsintelligenz und Begabung spielen kaum eine Rolle, wenn die Motivation fehlt, diese Vorteile auch zu nutzen. Motivation ist für den Erfolg mindestens ebenso wichtig, wie die intellektuellen Fähigkeiten. Die eigene Befriedigung über gute Arbeitsleistungen fördert die Eigenmotivation. Diese Motivation wird verstärkt durch Anerkennung seitens einer Gruppe sowie materielle Vergütungen.

Zu 3:

Die intensive Marktbearbeitung sollte fest in der Unternehmensphilosophie verankert sein. Als Entscheidungsgrundlage müssen regelmäßig Informationen über die derzeitigen und sich ändernden Gewohnheiten, Einstellungen und Wünsche der Kunden gesammelt und ausgewertet werden. Den Kunden muss die Vorteilhaftigkeit der vom Unternehmen angebotenen Leistungen verdeutlicht werden (Nutzenstiftung!).

Zu 4:

Das eigene Dienstleistungspaket sollte in den Augen der anzusprechenden Kunden ein attraktives Angebot darstellen. Obgleich jeder Unternehmer bei seinen Kunden gute Arbeit leisten wird, sollte versucht werden, der Routine zu entfliehen: Das Streben nach ständiger Verbesserung stellt eine gute Basis dafür dar, dass Kunden auch in Zukunft optimal bedient werden.

Zu 5:

Ein Motiv für unternehmerisches Handeln ist das gesellschaftliche Ansehen des Unternehmers bzw. des Betriebes. Das ganze Handeln sollte darauf ausgerichtet werden, damit dieses erwünschte Ansehen aufgebaut, vergrößert, aber zumindest erhalten wird.

Zu 6:

Wichtigster Antrieb für unternehmerisches Handeln ist der Erfolg. Die Profitmaximierung setzt voraus, dass durch erstklassigen Service ein echter Mehrwert für den Kunden geschaffen wird. Daneben führt dieser Service zu einer intensiven Kundenbindung, die ihrerseits wieder eine höhere Rendite verspricht.

Zu 7:

In schwierigen Situationen für das eigene Unternehmen, z.B. finanziellen Engpässen, Verluste o.Ä., ist das Jammern über den Staat, den Markt, die Banken, Lieferanten oder gar Kunden nicht zielführend. Nur die klare Analyse eigener Fehler, die Ursachenermittlung sowie die Überprüfung der eigenen Verhaltensweisen können einen Ausweg aus der schwierigen Situation zeigen. Auf der Basis eigener Defizite kann durch eine Verhaltensänderung sowie geschickte Neupositionierung ein sogenannter Turn Around, d.h. ein erforderlicher positiver Umschwung erreicht werden.