

# DER AUGENOPTIKER

# STAR WARS

— EYEWEAR —



**konradin**  
mediengruppe

Disney

LUCASFILM  
Ltd

© & ™ Lucasfilm Ltd.

# IVKO

[www.IVKO.de](http://www.IVKO.de)



Ulrike Stahl denkt Kooperation nicht nur neu, sie lebt und lehrt sie auch. Mit ihrer in London lebenden Schwester hat sie über die Ländergrenzen hinweg ein gemeinsames Unternehmen aufgebaut. Über 2000 Unternehmer unterstützte sie bereits bei der Vernetzung und dem Geschäftsaufbau.

Entwicklungsturbo Erfolgspartner

## Kämpfst du noch alleine oder kooperierst du schon?

Es gibt einen guten Grund, warum wir uns zum Sport verabreden: Es ist einfach zu verführerisch, ihn ausfallen zu lassen oder weniger zu machen, wenn die einzige Person, vor der wir das begründen müssen, wir selbst sind. Dann drehen wir uns Sonntagmorgen um 8:00 Uhr bei strömendem Regen lieber noch einmal um und ziehen uns die Decke über den Kopf. Warten allerdings ein oder sogar mehrere Laufpartner auf uns, wollen wir uns nicht die Blöße geben und sind hinterher umso stolzer, dass wir unsere Runde sogar bei Regen absolviert haben. Gleiches gilt im Geschäftsleben: Haben wir als Augenoptiker jemanden, mit dem wir uns unternehmerisch austauschen können, mit dem wir kooperieren, gelingt vieles leichter, schneller und besser. Es lohnt sich also in jedem Fall, über eine Erfolgspartnerschaft nicht nur nachzudenken, sondern den Entwicklungsturbo sofort zu starten.

Was beim Sport noch gut denkbar ist, wird für den Beruf oft nicht in Erwägung gezogen. Jürgen ist selbstständiger Augenoptiker mit zwei Filialen: „Natürlich wäre es toll, jemanden zu haben, mit dem ich mich austauschen kann, der mich auch mal anspricht oder an das erinnert, was ich mir vorgenommen habe. Aber ich bin nun mal Einzelkämpfer. Andere Kollegen kenne ich nicht so gut. Außerdem möchte ich mich da nicht so öffnen, es sind schließlich Mitbewerber!“ So äußern sich viele Selbstständige. Sie gehen da-

von aus, dass sie mit der Selbstständigkeit automatisch das Einzelkämpferdasein gewählt haben. Geschäftliche und persönliche Weiterentwicklung stehen bei vielen Augenoptikern meist hinten an, weil das Tagesgeschäft alle Aufmerksamkeit fordert und einen ansonsten auch keiner daran erinnert. Ein Erfolgspartner wirkt hier als echter Entwicklungsturbo. Eine Untersuchung der American Society of Training & Development belegt, wie man die Wahrscheinlichkeit steigern kann, gesetzte Ziele zu erreichen. Danach ist die Wahr-

scheinlichkeit ein Ziel zu erreichen:

- 10 %, wenn man eine Idee hat oder hört,
- 20 %, wenn man bewusst entscheidet, sie anzunehmen,
- 40 %, wenn man entscheidet, sie umzusetzen,
- 50 %, wenn man konkret plant, wie man sie umsetzen wird,
- 65 %, wenn man sich gegenüber jemand anderem verpflichtet, sie umzusetzen,
- 95 %, wenn man dieser Person eine „Überprüfungsvollmacht“ gibt.

Mit anderen Worten, selbst wenn wir uns bewusst dafür entscheiden, etwas Bestimmtes zu erreichen und die konkrete Umsetzung planen, bleibt nur eine 50/50-Chance, dass wir den Weg auch wirklich bis zum Ziel gehen. Sobald wir uns jemand anderem gegenüber verpflichten und mit dieser Person die Vereinbarung treffen, dass sie uns überprüfen darf, steigt die Wahrscheinlichkeit der Zielerreichung fast aufs Doppelte. Auf der Suche nach einem Erfolgspartner, also jemanden, der sich wie wir ebenfalls geschäftlich und persönlich weiterentwickeln möchte, helfen nachfolgende drei Fragen:

### Wer kommt in Frage?

Man muss sich weder besonders gut kennen, noch braucht man den gleichen fachlichen Hintergrund. Zu enge Freundschaft oder gar eine Beziehung kann eher hinderlich sein, weil dann nicht mehr so zielorientiert kommuniziert wird. Oft ist es bereichernd, wenn die Erfolgspartner vom Typ und Hintergrund her unterschiedlich sind. Nachdem sich für Gespräche gut das Telefon oder Skype nutzen lässt, muss man auch nicht am selben Ort leben. Das hat zudem den Vorteil, dass man sich als Augenoptiker verständlicherweise nicht unbedingt mit dem direkten Wettbewerber austauschen

möchte. Vielleicht gibt es einen Studienkollegen, der sich auch selbstständig gemacht hat, oder wir haben jemanden bei einem Kongress kennen gelernt. Wenn wir eine geeignete Person entdeckt haben, sollten wir die Initiative ergreifen. Eine Erklärung, worum es bei einer Erfolgspartnerschaft geht und die Frage, ob die Person Interesse hat, eine solche einzugehen oder es zumindest auszuprobieren, hat schon viele erfolgreich zusammengeführt.

### Wie starten?

Wichtig ist, sich vorab darüber auszutauschen, was jeder von der Erfolgspartnerschaft erwartet und welche Ziele beide damit verfolgen. Für den einen Augenoptiker ist es wichtig, einfach nur über das zu sprechen, was Tag für Tag im Geschäft passiert und wie der andere beispielsweise mit schwierigen Kunden umgeht, ein anderer braucht jemanden, der ihn immer wieder an seine Ziele erinnert und ein Dritter möchte regelmäßig über Erfahrungen im Umgang mit Mitarbeitern (Bezahlung, Mitarbeitergespräche, Konflikte u. a.) sprechen. Eine Probezeit von 6 – 12 Wochen kann sinnvoll sein, um gegenseitig zu überprüfen, ob man den richtigen Partner gefunden hat und man gemeinsam auf einem guten Weg ist. Die Gespräche zwischen den Erfolgspartnern sollten fest vereinbart und zuverlässig in regelmäßigen Abständen geführt werden. Je nach Intensität bietet sich ein Wochen- oder Zweiwochentakt zu einer bestimmten Uhrzeit an.

### Wie laufen die Erfolgspartnersgespräche ab?

Das Gespräch sollte einen festen Ablauf haben und einen für beide Seiten angenehmen Zeitrahmen umfassen. 30 Minuten reichen meistens vollkommen aus, wenn konzentriert kommuniziert

wird. Folgender Ablauf bietet sich an: Der Augenoptiker berichtet, was er seit dem letzten Gespräch umgesetzt hat und wie es gelaufen ist. Wenn er Feedback oder Ideen braucht, bittet er darum. Der Erfolgspartner fragt nach und erinnert gegebenenfalls an Vereinbarungen. Dann definiert der Augenoptiker, welche Schritte er bis zum nächsten Gespräch unternehmen wird. Nun folgt der Erfolgspartner mit demselben Ablauf. Dabei sollte darauf geachtet werden, dass die vereinbarte Zeit beiden gleichmäßig zugute kommt. Übrigens: Den Smalltalk besser ans Ende des Gespräches verschieben. Ansonsten kann es schnell passieren, dass man nur nett plaudert und – so angenehm dies auch ist – ist nicht Sinn und Zweck einer Erfolgspartnerschaft.

### Erfolgsfaktor Kooperation

Von Kindesbeinen an lernen wir, dass Wettbewerb uns erfolgreich(er) macht: Der Bessere, Stärkere oder Schnellere gewinnt. Im Wirtschaftsleben heißt es gern

„Konkurrenz belebt das Geschäft“. Doch dass Konkurrenz ein Nullsummenspiel ist, wird häufig übersehen – denn wo es Gewinner gibt, gibt es immer auch Verlierer. Früher fraßen die Großen die Kleinen, dann überholten die Schnellen die Langsamen und jetzt haben die Kooperativen die Nase vorn. Wer als Optiker nicht als Konkurrenz-Dinosaurier auf der Strecke bleiben will, für den heißt es jetzt umdenken und umlernen. Wer kooperiert und sich einen Erfolgspartner (oder auch mehrere) sucht, verändert seine Perspektive und wird dadurch kreativer. Kooperatives Handeln fördert das persönliche Wohlbefinden, schafft ein besseres Arbeitsklima und macht so sowohl den Augenoptiker als auch seine Mitarbeiter und das Geschäft erfolgreicher.

Ulrike Stahl

**Tipp:** Schwierigkeiten, eine geeignete Person zu finden? Eine kurze Email genügt. Die Autorin des Beitrags vermittelt laufend Erfolgspartner.  
info@ulrikestahl.de

## DUFTMARKETING

Schafft eine besondere Verkaufsatmosphäre und baut unangenehme Gerüche ab



SPITZENTECHNOLOGIE  
Made in Germany



VOITAIR®  
DUFTMARKETING

82152 Krailling / München – Tel: 089 89 555 100  
E-Mail: office@voitair.de

www.voitair.de