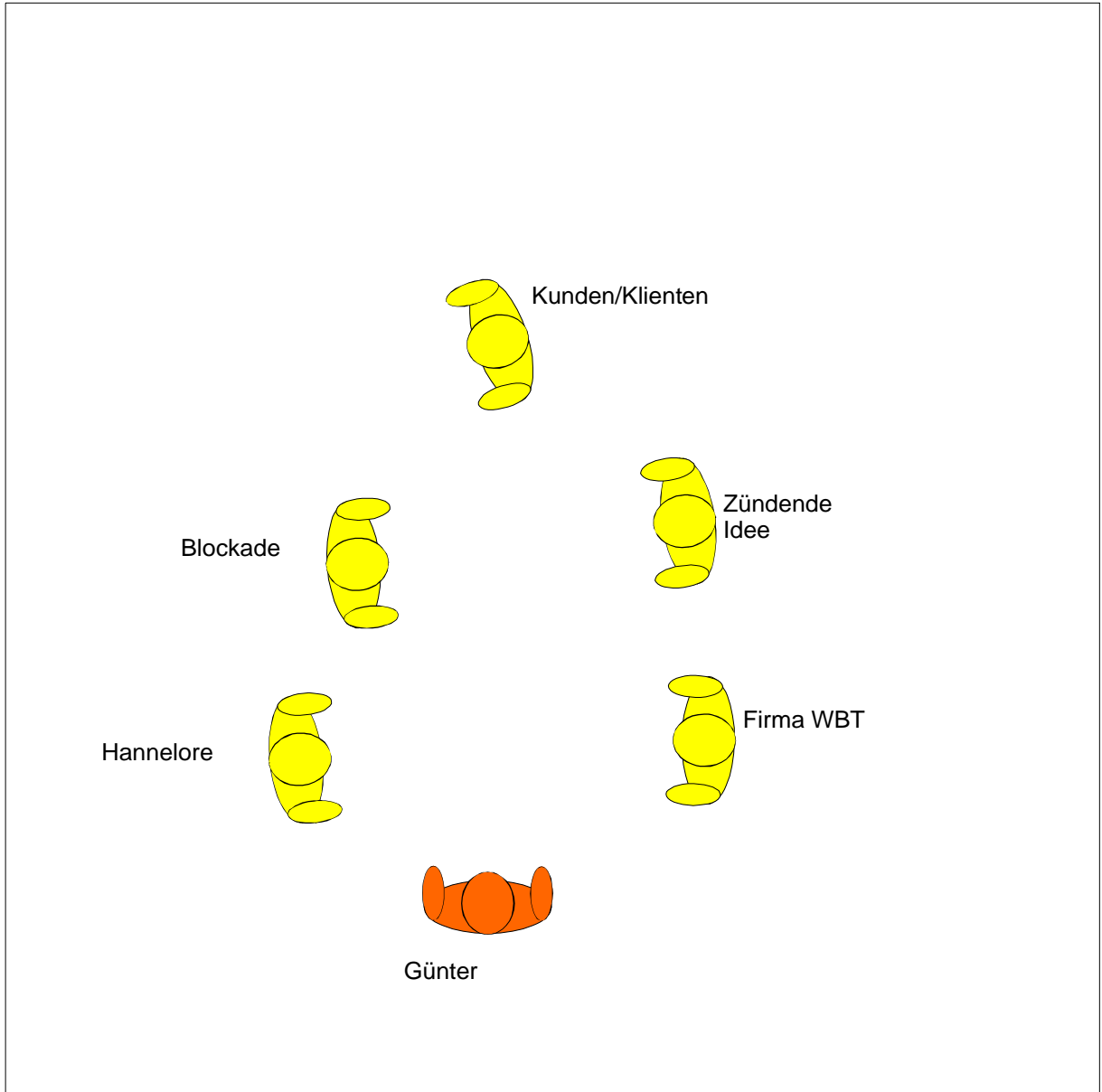


Anliegen:

Seit vier Jahren gehen meine Einkünfte rapide zurück und ich lebe von zuvor geschaffener Substanz. Über mein neu gegründetes Unternehmen erziele ich praktisch gar keine Einkünfte trotz großem persönlichem Einsatz und finanziellem Aufwand. Was unterstützt mich, was blockiert mich in meinem Vorhaben?

Das Unternehmen wurde zusammen mit der Ehepartnerin gegründet. Zur Zeit bin ich alleine aktiv, da sich die Partnerin einer anderen Berufsidee zuwendet.



Aufstellungs-Bild Ausgangs-Situation

Wahrnehmungen:

Die Kunden sehen mich nicht

Die Blockade steht zwischen Hannelore und den Kunden

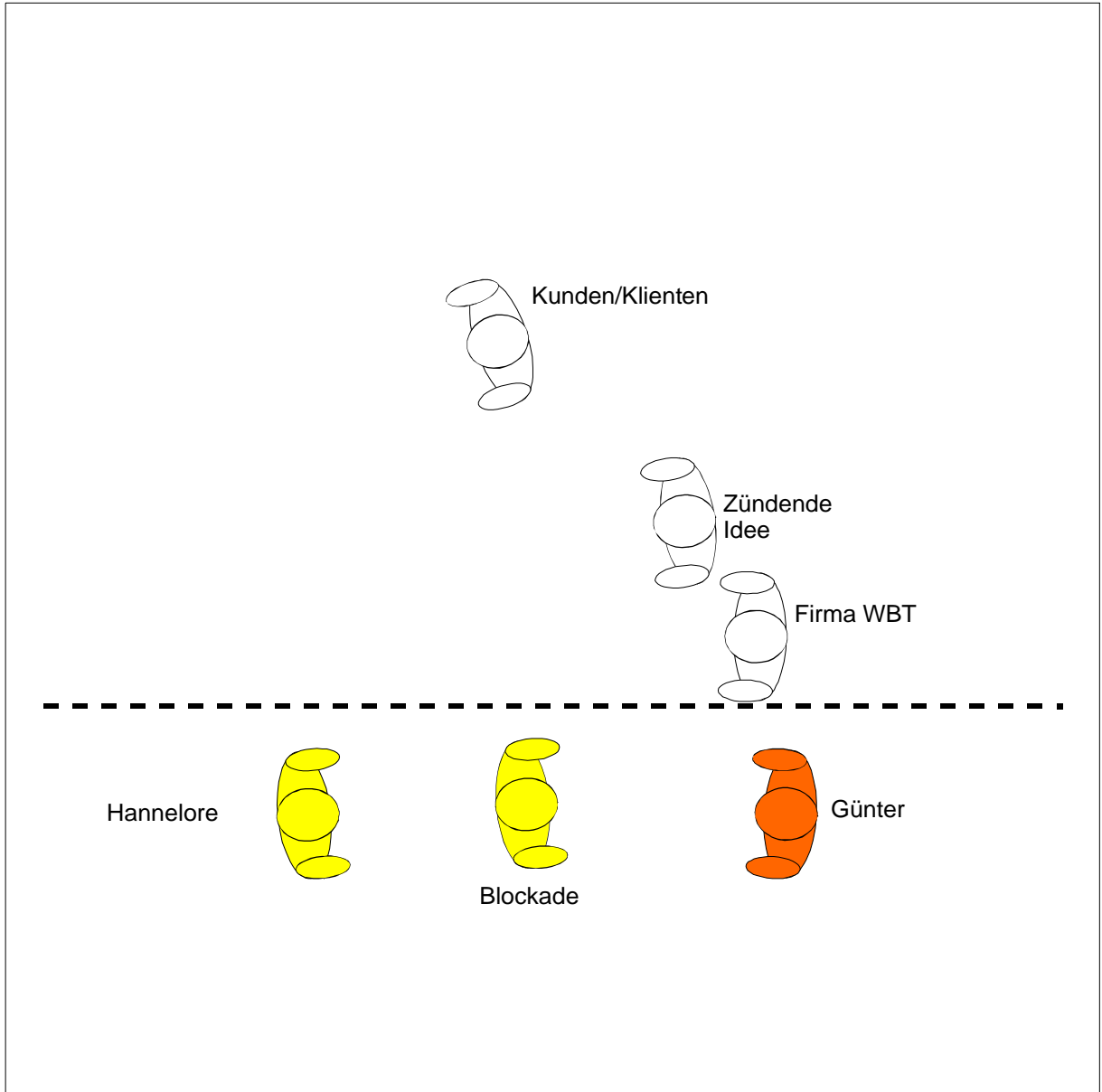
Die Firma steht in Opposition zu Hannelore

Blockade und Idee stehen in Opposition

Die Kunden sehen weder Firma noch den Inhaber noch die Mitinhaberin

Zwischenschritt:

Klärung zwischen Günter und Hannelore sowie Blockade.
Die Blockade empfindet sich als Alibifunktion

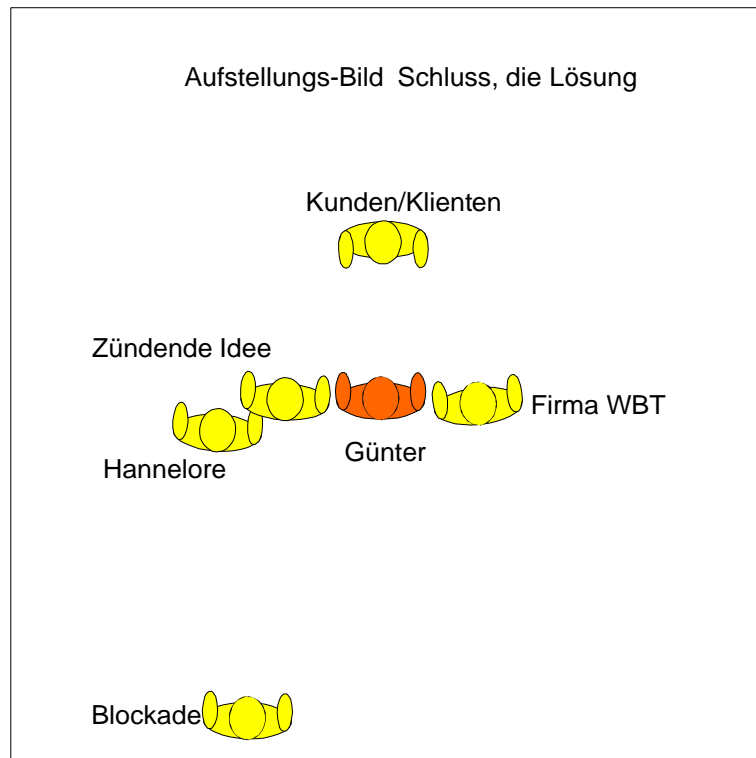


Aufstellungs-Bild Zwischenschritt

Wahrnehmungen:

Die Blockade (von Günter) empfindet sich als Alibifunktion. Nachdem sie sich an den Rand entfernt hat, wird deutlich, dass zwischen Günter und Hannelore eine abschließende Klärung bezüglich der Firma WBT dienlich ist (Klärungen fanden bereits statt, doch der Abschluss fehlt). Günter übernimmt klar und deutlich die Verantwortung für das Unternehmen. Hannelore wird Günter weiterhin unterstützen, wenn sie gebraucht wird (Inspirationsquelle, Antrieb von Günter). Hannelore kann sich ihren eigenen Bedürfnissen widmen.

Lösung, Ent-Wicklung, Bewusst-Gewordenes:



Wahrnehmungen:

Die Kunden wollen mich sehen, Idee und Firma sind nebensächlich
die zündende Idee benötigt Hannelore um kraft- und wirkungsvoll zu sein
Ich muss als Erster auf die Kunden zugehen, erst danach bewegt sich auch der Kunde und wir nähern uns in kleinen Schritten

Das nehme ich mit und tue ich:

- Mit Hannelore spreche ich über das Ergebnis der Aufstellung und wie es mir damit geht. Unsere Stellung im Unternehmen und meine Verantwortlichkeit bringe ich klar zum Ausdruck (Gespräch ist für Montag bereits vereinbart). Sie erhält ihren Freiraum für die eigene Entwicklung.
- Ich kläre mein Leistungsspektrum, ich richte mein Angebot mehr nach mir aus (Prospekte + Web) bis Ende November
- Kontaktaufnahme mit Frau Bauer (erster neuer Akquiseschritt) im Laufe der Woche (Montag!)
- Holm, dem Leiter der Aufstellung, hat aus dieser Aufstellung am stärksten die innige Beziehung zwischen mir und Hannelore berührt (aus unserer gemeinsamen Feedbackrunde mit allen Aufstellern).

Nachtrag von Holm von Egidy am 06.11.2006:

Lieber Günter,

das freut mich sehr, so schnell etwas zu hören!

Deine Zusammenfassung finde ich hervorragend. Ich kann da aus meinem Gedächtnis eigentlich wenig ergänzen. Es war so, dass das Interesse der Klienten dann sehr viel größer wurde, als die Klärung mit Deiner Frau zu Ende gebracht war. Die Blockade war ab da auch ohne weiter Bedeutung oder Einfluss. Und die Klienten haben geäußert, dass auch für sie das Vertrauen (war nicht das Wort, aber sinngemäß) zu Dir ganz wesentlich ist, um einen Schritt auf Dich zu zu machen.

Für das Marketing ist es wichtig, wie Du auch schreibst, es mehr auf Deine Person, Deine Fähigkeiten und Kenntnisse und die Methoden, mit denen Du arbeitest, auszurichten. Im Ganzen ist natürlich Marketing immer auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet, muss also etwas bieten, was die suchen und brauchen. Man muss daher mehr mit dem Bratenduft als dem Braten werben.

Freu mich zu hören,

herzliche Grüße

Holm