



Günter ist dein innerer Schweinehund.
Er bewahrt dich vor Mühe, Neuem –
und Wachstum!

1. Günter, der innere Schweinehund

Kennst du Günter? Günter ist dein innerer Schweinehund. Er lebt in deinem Kopf und bewahrt dich vor allem Übel dieser Welt. Immer, wenn dir etwas im Weg steht oder droht, Mühe zu machen, rät dir Günter: »Sein lassen! Finger weg!« Oder er empfiehlt einfach eine kleine Pause: »Dafür ist ein andermal auch noch Zeit!« Und vor wirklich großen Aufgaben oder wenn du etwas nie Dagewesenes bewältigen sollst, läuft er sogar zur Hochform auf: »Auf gar keinen Fall!«, meint er dann. »Das ist mindestens zwei Nummern zu groß für dich.« Klar: Er meint es dabei eigentlich nur gut. Nicht nur, weil er dich so vor den Schmerzen schützt, wenn du auf die Nase fällst. Sondern auch weil er stinkfaul ist (und liebend gern an deine eigene Schweinehundefaulheit appelliert). Bloß keinen Stress! Ist er nicht ein guter Kumpel?

Klar! Aber Moment, war da nicht auch noch was anderes? Tja, eine Kleinigkeit: Dein Kumpel steht nämlich leider auch dann voll auf der Bremse, wenn du Pläne schmiedest. Und neue Erfahrungen hält er genauso von dir fern wie nützliches Wissen. Wozu schon etwas dazulernen, wenn man auch im gleichen Trott vorankommt? Veränderung und Neues? Irgendwie, irgendwo, irgendwann vielleicht. Jetzt jedenfalls nicht. Kuschelig warm ist diese Welt, hindernisfrei gleichförmig, leicht verdaulich und reibungslos absehbar. Ein heimeliges Zuhause für Günter und dich.

Günter würde nie etwas riskieren.
Leider auch nicht
bei Angeboten an Kunden.



2. Günter ist zufrieden – eigentlich

Günter ist zufrieden mit dem, was er hat. Mehr will er gar nicht. Nun, das stimmt nicht ganz. Wenn ihm das »Mehr« jetzt einfach per Zufall in den Schoß fiel, dann würde er schon zuschnappen. Diese Geschichte mit dem Flaschengeist und den drei Wünschen zum Beispiel, die fand er immer schon klasse. Dafür würde er dir unter Umständen sogar mal raten, dich zu bücken und von so einer ollen Buddel den Staub abzureiben. »Natürlich nur«, schränkt er ein, »wenn sicher wäre, dass auch etwas drinsteckt!« Also am besten hat die Pulle ein Etikett mit dem Hinweis: »Flaschengeist inside. Drei Wünsche garantiert.«

»Nur was draufsteht, steckt auch drin. Mehr nicht.« Mit dieser schlichten Denkweise hält dich Günter auf dem Teppich. Bloß nichts riskieren, bloß nichts ausprobieren. Es könnte unabsehbare Folgen haben. Zum Beispiel im Job, wenn du einem Kunden mal ein Angebot unterbreiten sollst. »Bloß nicht zu viele Versprechungen machen!«, bremst Günter dann. »Und beim Preis gehst du lieber auf Nummer sicher und bleibst deutlich unter dem Limit!« Tja, und so enthalten deine Angebote dann auch immer nur das, was auf dem Papier steht. Keinen Deut mehr. Vor allem auch keinen Mehrwert – weder für dich noch für den Kunden.

Mehrwert ist,
was mehr Wert schafft.



3. Mehrwert? Nein, danke!

»Mehrwert?«, quiekt Günter empört. »Frechheit! Mit ihren Steuern ziehen die einem doch nur das Geld aus der Tasche! Einfach so per Gesetz mal drei Prozent rauf. Das sollten wir mal mit den Preisen versuchen!« Cool down, Schweinehund: Es war von »Mehrwert« die Rede, nicht von der »Mehrwertsteuer«. Mehrwert ist, wenn etwas mehr Wert schafft.

»Blödsinn!«, schimpft Günter weiter. »Wie soll denn etwas mehr Wert schaffen?« Ganz einfach: Du zum Beispiel bist manchmal absolut frei von Mehrwert. Vor allem, wenn du dich nicht auskennst oder faulenzst. Dann plapperst du munter Blödsinn vor dich hin und behinderst Frauchen oder Herrchen. Stell dir etwa vor, du bist keinerlei Sport gewöhnt und dein Besitzer fühlt sich immer schlapper und fatter. Vielleicht will er dagegen ja Sport machen? Doch du motzt »Sport ist Mord!« und »Du wirst eben älter!« – und wieder bleiben die Sportschuhe im Schrank. Mehrwert? Null! Andererseits aber, wenn du Sport gewöhnt bist und weißt, wie gut er tut, rätst du: »Sport ist super! In jedem Alter!« Mit dieser Einstellung sportelt nun auch dein Besitzer – und wird immer fitter. Danke, Günter! Danke, Mehrwert!



Alle Schweinehunde freuen sich darüber,
mehr zu bekommen als erwartet.
Das ist wie ein Geschenk.

4. Darf es ein bisschen mehr sein?

Günter verfügt über einen reichen Schatz an Weisheiten und schlaun Sprüchen. Die lässt er bei jeder passenden und unpassenden Gelegenheit vom Stapel. Und je nachdem, was dir Günter rät, beeinflusst er deine Meinung. Dumm ist das vor allem, wenn Günter keine Ahnung hat. Andererseits aber, wenn Günter über ein Thema Bescheid weiß, gibt er die richtigen Tipps – und verhilft so zum Erfolg beziehungsweise schafft einen Mehrwert. Sollte also doch etwas dran sein an der Sache mit dem Mehrwert?

Auch zum Thema Mehrwert selbst kennt Günter übrigens Sprüche. Zum Beispiel den von Wilhelm Busch: »Ein Onkel, der Gutes mitbringt, ist besser als eine Tante, die bloß Klavier spielt.« Klar, woran Günter dabei denkt: an süße Kalorienbomben, klimpernde Münzen und knisternde Scheinchen. »Ja, genau! Das ist Musik in meinen Ohren!« Schon mal drüber nachgedacht, dass alle inneren Schweinehunde so gestrickt sein könnten, rund um den Globus? Dass du nicht der Einzige bist, dem Klavierspiel nicht genügt? Dass es immer darauf ankommt, etwas Gutes mitzubringen? Vor allem beim Kunden! Etwas Überraschendes. Etwas Wertvolles. Etwas, mit dem keiner gerechnet hat. Eben einen Mehrwert. »Ramschkugelschreiber und Notizblöcke.« Nein, Günter, mehr. Mit einem echten Mehrwert in der Tasche lässt es sich prima verhandeln! Um jedes bisschen Preis!

Rabatte
zu verschenken
ist dumm.



Um sie wieder reinzuholen,
musst du sehr viel mehr arbeiten.

5. Vorsicht mit Rabatten

»Verhandeln? Nein, danke! Und über Kleinkram erst recht nicht«, findet Günter. »Lieber gleich ein bisschen Nachlass geben. Zwei Prozent runter, der Deal ist im Kasten – und keiner merkt was!« Denkfehler, fauler Schweinehund: Obwohl es dir nicht in den Kram passt, können sogar zwei Prozent voll durchschlagen – und der Stress geht erst richtig los! Wenn deine Firma zum Beispiel mit einem Deckungsbeitrag von zehn Prozent rechnet, ist davon dann schon ein Fünftel futsch. »Deckungsbeitrag?«, wundert sich Günter. »Was ist denn ein Deckungsbeitrag?« Das ist die Menge Gewinn, die dir von deinen Einnahmen bleibt, wenn du alle Kosten abziehst. Verkaufst du ein Produkt zum Beispiel für 100 Steine, sind 10 Prozent Deckungsbeitrag, wenn dir 10 Steine übrig bleiben.

»Und was ist so schlimm dran, wenn nur acht übrig bleiben?« Denk nach, Günter: Wenn deine Firma 1000 Produkte im Jahr verkauft, bleiben damit am Ende nicht mehr 10000 Steine übrig, sondern nur noch 8000. Klaro? 2000 Steine weniger in der Kasse. Wie oft ist acht darin enthalten? 250 Mal. Damit du also den gleichen Gewinn wie ohne Rabatt erzielst, musst du 250 Produkte mehr verkaufen! 25 Prozent mehr Arbeit, um läppische zwei Prozent Rabatt reinzuholen! Willst du dir das wirklich antun? »Oh!«, staunt Günter.