

I Vertriebsentwicklung I

Vertriebstipp: Die Weisheit der Dakota-Indianer

Wenn Du entdeckst, dass Du ein totes Pferd reitest, steig ab.



Die Weisheit der Dakota-Indianer können wir ins moderne Berufsleben übertragen. Wie?

Führung bedeutet nicht, alles zu retten, sondern zu entscheiden, was es wert ist, gerettet zu werden.
Wenn du merkst, dass du ein totes Pferd reitest, steig ab. Eine alte Weisheit der Dakota-Indianer ist aktueller denn je im Führungsalltag. Was Unternehmen stattdessen oft tun:

- *Sie wechseln den Reiter*
- *kaufen eine neue Peitsche*
- *setzen ein Change-Projekt auf*
- *erhöhen das Budget*
- *nennen das Pferd „Strategische Initiative 2026“.*

Das Problem?👉 Mehr Anstrengung ersetzt keine Entscheidung. Im Berufsleben zeigt sich das „tote Pferd“ z. B. bei: Projekten ohne Fortschritt, Produkten ohne Markt, Prozessen, die Energie fressen, Rollen, die niemanden mehr motivieren. Gute Führung heißt nicht, alles am Leben zu halten. Gute Führung heißt, rechtzeitig abzusteigen.

Meine Frage an euch: Von welchem „toten Pferd“ sollten wir in Unternehmen öfter absteigen?

I Vertriebsentwicklung I

Vertriebstipp: Die Weisheit der Dakota-Indianer

Wenn Du entdeckst, dass Du ein totes Pferd reitest, steig ab.

Worauf lässt sich das übertragen?

Mitarbeiter & Teams

- Dauerhafte Unterperformance trotz Unterstützung
- Keine Lernbereitschaft oder Veränderungswille
- Rollen passen nicht (mehr) zu Fähigkeiten oder Motivation

Übertragung:

Nicht weiter „motivieren, kontrollieren, reparieren“, sondern neu ausrichten oder sich trennen.

Produkte & Dienstleistungen

- Sinkende Nachfrage, keine Marktressonanz
- Hoher Pflegeaufwand bei geringer Marge
- Kunden verstehen oder wollen den Nutzen nicht

Übertragung:

Produkt einstellen oder bewusst aus dem Portfolio nehmen, statt es künstlich am Leben zu halten.

Kunden & Partnerschaften

- Dauerstress, schlechte Kommunikation
- Hoher Aufwand bei geringer Wertschöpfung
- Fehlende gemeinsame Ziele oder Werte

Übertragung:

Zusammenarbeit beenden oder klar neu definieren.

Prozesse & Tools

- Aufwendige Workarounds, viele manuelle Schritte
- Hohe Fehlerquote oder Frustration im Team
- Systeme, die „eigentlich ersetzt werden müssten“

Übertragung:

Prozess beenden oder neu denken, statt ihn weiter zu optimieren.

Merksatz fürs Berufsleben:

Mehr Anstrengung ist keine Lösung für die falsche Richtung.

Nicht jedes Problem braucht Optimierung – manche brauchen eine Entscheidung.

I Vertriebsentwicklung I

Vertriebstipp: Die Weisheit der Dakota-Indianer

Wenn Du entdeckst, dass Du ein totes Pferd reitest, steig ab.

Was wir von Hochkulturen der Dakota Indianer lernen können?

- Wir besorgen uns eine stärkere Peitsche.
- Wir wechseln die Reiter.
- Wir sagen: „So haben wir das Pferd schon immer geritten“.
- Wir gründen einen Arbeitskreis, um das Pferd zu analysieren.
- Wir besuchen andere Orte, um zu sehen, wie man dort tote Pferde reitet.
- Wir bilden eine Task-Force, um das Pferd wiederzubeleben.
- Wir kaufen Leute von außerhalb ein, die angeblich tote Pferde reiten können.
- Wir schieben eine Trainingseinheit ein um besser reiten zu können.
- Wir erklären, dass unser Pferd besser, schneller und billiger tot ist als andere Pferde.
- Wir vergrößern den Verantwortungsbereich für tote Pferde.
- Wir entwickeln ein Motivationsprogramm für tote Pferde.
- Wir erstellen eine Präsentation in der wir aufzeigen, was das Pferd könnte, wenn es noch leben würde.
- Wir strukturieren um damit ein anderer Bereich das tote Pferd bekommt.
- Wir senden jemandem das tote Pferd als Geschenk. Geschenke darf man nicht zurücksenden.
- Wir machen eine Studie, um zu sehen, ob es bessere oder billigere Pferde gibt.
- Wir erklären: „Kein Pferd kann so tot sein, das wir es nicht mehr reiten können.“
- Wir weisen den Reiter an, sitzen zu bleiben, bis das Pferd wieder aufsteht.
- Wir stellen dem Reiter eine Beförderung in Aussicht.
- Wir ordnen Überstunden für Reiter und Pferd an.
- Wir schließen mit dem Reiter eine Zielvereinbarung über das Reiten toter Pferde.

I Vertriebsentwicklung I

Vertriebstipp: Die Weisheit der Dakota-Indianer

Wenn Du entdeckst, dass Du ein totes Pferd reitest, steig ab.

Was wir von Hochkulturen der Dakota Indianer lernen können?

- Wir gewähren dem Reiter eine Leistungsprämie, um seine Motivation zu erhöhen.
- Wir schicken den Reiter auf ein Weiterbildungsseminar, damit er besser reiten lernt.
- Wir organisieren regelmäßige Teamgespräche mit einem externen Supervisor, um die Kommunikation zwischen Reiter und totem Pferd zu verbessern.
- Wir schlagen dem Betriebsrat vor, Leistungsanreize für tote Pferde einzuführen.
- Wir sourcen den Stall für tote Pferde aus, um Futterkosten zu sparen.
- Wir schreiben die Stelle des Reiters des toten Pferdes bundesweit aus, nachdem sich aus dem eigenen Haus kein qualifizierter Bewerber gefunden hat.
- Wir verdoppeln die Futterration für das Pferd.
- Wir wechseln den Pferdelieferanten.
- Wir wechselnd den Futterlieferanten.
- Wir wechselnd das Stroh im Stall aus.
- Wir lassen den Stall renovieren.
- Wir schließen mit dem Betriebsrat eine Betriebsvereinbarung über den Einsatz toter Pferde im Unternehmen.
- Wir stellen fest, dass die anderen auch tote Pferde reiten und erklären dies zum Normalzustand.
- Wir bringen im Rahmen des Budgets die Produkt- und die Finanzverantwortung des toten Pferdes zur Deckung.
- Wir starten einen Ideenwettbewerb zum Reiten toter Pferde.
- Wir beauftragen eine renommierte Beratungsfirma mit einem Gutachten, ob es billigere und leistungsfähigere tote Pferde gibt.
- Das Gutachten stellt fest, dass das tote Pferd kein Futter benötigt und empfiehlt, nur noch tote Pferde zu verwenden.
- Wir machen eine Studie, um zu sehen, ob es billigere Berater gibt.

I Vertriebsentwicklung I

Vertriebstipp: Die Weisheit der Dakota-Indianer

Wenn Du entdeckst, dass Du ein totes Pferd reitest, steig ab.

Was wir von Hochkulturen der Dakota Indianer lernen können?

- Wir machen zusätzliche Mittel locker, um die Leistung des toten Pferdes zu erhöhen.
- Wir erhöhen die Qualitätsstandards für den Beritt toter Pferde.
- Wir lassen das tote Pferd nach DIN EN ISO 9001 zertifizieren.
- Wir stellen Vergleiche unterschiedlich toter Pferde an.
- Wir ändern die Kriterien, die besagen, ob ein Pferd tot ist.
- Wir schirren mehrere tote Pferde zusammen an, damit sie gemeinsam schneller werden.
- Wir erklären: "Kein Pferd kann so tot sein, dass man es nicht doch motivieren könnte."
- Wir beantragen Fördermittel der EU aus dem Landwirtschaftsfond für Pferdehaltung.
- Wir erklären: "Wenn man das tote Pferd schon nicht reiten kann, dann kann es doch wenigstens eine Kutsche ziehen".
- Wir bilden einen Qualitätszirkel, um eine Verwendung für tote Pferde zu finden.
- Wir überarbeiten die Dienstanweisung für das Reiten von Pferden.
- Wir richten einen unabhängige Kostenstelle für tote Pferde ein.
- Wir erklären: "Kein Pferd kann so tot sein, dass man es nicht noch schlagen könnte."
- Wir tauschen das tote Pferd gegen ein anderes totes Pferd aus, das laut Produktbeschreibung schneller läuft.
- Wir tauschen das tote Pferd gegen eine tote Kuh aus.
- Wir erschießen alle lebendigen Pferde, um die Chancen unseres toten Pferdes zu erhöhen.
- Im Rahmen eines internationalen Artenschutzabkommens verpflichten sich alle Partner, das Aussterben toter Pferde zu verhindern.
- Wir kündigen nach Anhörung des Betriebsrates dem Pferd fristlos, da es sich um einen klaren Fall von Arbeitsverweigerung handelt.

I Vertriebsentwicklung I

Vertriebstipp: Die Weisheit der Dakota-Indianer

Wenn Du entdeckst, dass Du ein totes Pferd reitest, steig ab.

Was wir von Hochkulturen der Dakota Indianer lernen können?

- Wir lassen das tote Pferd nach DIN EN ISO 9001 zertifizieren.
- Wir stellen Vergleiche unterschiedlich toter Pferde an.
- Wir ändern die Kriterien, die besagen, ob ein Pferd tot ist.
- Wir schirren mehrere tote Pferde zusammen an, damit sie gemeinsam schneller werden.
- Wir erklären: "Kein Pferd kann so tot sein, dass man es nicht doch motivieren könnte."
- Wir beantragen Fördermittel der EU aus dem Landwirtschaftsfond für Pferdehaltung.
- Wir erklären: "Wenn man das tote Pferd schon nicht reiten kann, dann kann es doch wenigstens eine Kutsche ziehen".
- Wir bilden einen Qualitätszirkel, um eine Verwendung für tote Pferde zu finden.
- Wir überarbeiten die Dienstanweisung für das Reiten von Pferden.
- Wir richten einen unabhängige Kostenstelle für tote Pferde ein.
- Wir erklären: "Kein Pferd kann so tot sein, dass man es nicht noch schlagen könnte."
- Wir tauschen das tote Pferd gegen ein anderes totes Pferd aus, das laut Produktbeschreibung schneller läuft.
- Wir tauschen das tote Pferd gegen eine tote Kuh aus.
- Wir erschießen alle lebendigen Pferde, um die Chancen unseres toten Pferdes zu erhöhen.
- Im Rahmen eines internationalen Artenschutzabkommens verpflichten sich alle Partner, das Aussterben toter Pferde zu verhindern.
- Wir kündigen nach Anhörung des Betriebsrates dem Pferd fristlos, da es sich um einen klaren Fall von Arbeitsverweigerung handelt.

I Vertriebsentwicklung I

Vertriebstipp: Die Weisheit der Dakota-Indianer

Wenn Du entdeckst, dass Du ein totes Pferd reitest, steig ab.

Was wir von Hochkulturen der Dakota Indianer lernen können?

- Wir verklagen das Pferd zivilrechtlich auf Schadensersatz wegen Nichterbringung einer zugesicherten Leistung.
- Wir wenden die Helmut-Kohl-Strategie an: Wir setzen uns hin und warten sechzehn Jahre, ob das Pferd sich nicht einfach nur tot stellt.
- Wir wenden die Gerhard-Schröder-Strategie an: Wir schnallen dem toten Pferd einen leichteren Sattel um, damit es die Chance hat, sich wieder von selbst zu erholen.
- Wir wenden die Angela-Merkel-Strategie an: Alle dürfen munter sich widersprechende Vorschläge machen und am Schluss ist der Koalitionspartner schuld, wenn das Pferd sich nicht bewegt.
- Wir erklären, daß ein totes Pferd von Anfang an unser Ziel war.
- Wir legen das tote Pferd bei jemand anderem in den Stall und behaupten, es sei seines.
- Wir leugnen, jemals ein Pferd besessen zu haben.

