

# Geschwindigkeit schlägt Perfektion



**Nicht perfekt. Sondern wirksam.**  
Mit PARETO-Prinzip zum Verkaufserfolg.

*Eine gute Entscheidung, die heute umgesetzt wird, ist oft wertvoller als eine theoretisch perfekte Entscheidung, die erst in drei Monaten getroffen wird – wenn der Markt bis dahin schon weg ist. Bei einem Unternehmen in einer existenziellen Krise ist das besonders wichtig. Dann kann „zu lange prüfen“ selbst zum Fehler werden und das Unternehmen ruinieren.*

## Meine Erfahrung aus aktuellen Sanierungsprojekten

1. Es wird analysiert und geprüft und geprüft.
2. Währenddessen passiert im Vertrieb fast nichts.
3. Ein wichtiges Projekt wird zunächst unterstützt.
4. Dann werden Bedenken geäußert und ohne Rücksprache die Richtung geändert.
5. Die neue Richtung wird ebenfalls lange geprüft.
6. Am Ende wird sie verworfen oder wieder geändert.
7. Dadurch verliert der Vertrieb Zeit, Motivation und Glaubwürdigkeit.
8. Und während intern nach der perfekten Lösung gesucht wird, läuft außen die Zeit davon und die Kunden.

Das Problem ist dabei nicht unbedingt, dass der Geschäftsführer gründlich und fehlerfrei sein will. Gründlichkeit kann eine Stärke sein.

**Das Problem entsteht, wenn Perfektionismus die Handlungsfähigkeit zerstört.** Und genau das passiert häufiger, als man denkt.

## Perfektionismus zerstört Handlungsfähigkeit

Gerade wenn ein Unternehmen finanziell bereits mit dem Rücken zur Wand steht, kann man nicht mehr nach dem Prinzip arbeiten:

*„Wir entscheiden erst, wenn wir zu 100 % sicher sind und alles 100mal geprüft wurde.“*

Denn diese Sicherheit wird es in einem angeschlagenen Unternehmen wahrscheinlich nie geben. Dann wäre eher das Prinzip:

*„Wir treffen mit den verfügbaren Informationen eine vertretbare Entscheidung, setzen sie um, messen das Ergebnis und korrigieren schnell, wenn sie nicht funktioniert.“*

Das ist übrigens nicht das Gegenteil von Professionalität. Es ist ein anderes Verständnis von Professionalität. „Geschwindigkeit schlägt Perfektion“ heißt NICHT: „Hauptsache schnell und egal, ob es Mist ist.“



**Quelle:** Perfektionismus zerstört Handlungsfähigkeit, LESCH CONSULT

Sondern eher:

**80 % gute Entscheidung + Umsetzung + Feedback + Korrektur**

ist im Verkauf besser und erfolgswirksamer als:

**99 % perfekte Analyse + keine Umsetzung.**

Und das gilt besonders stark im Verkauf.



**Quelle:** PARETO-Prinzip, LESCH CONSULT

Wenn beispielsweise ein neues Vertriebsangebot grundsätzlich plausibel ist, könnte man sagen:

„Wir testen das jetzt vier Wochen mit 3 Kunden.“

Danach schauen wir uns Abschlussquote, Einwände und Marge an.“

Das ist wesentlich sinnvoller als:

„Wir müssen vorher noch das Angebot, die Zielgruppe, die Preisstruktur, die Argumentation, die Präsentation und sämtliche Prozesse perfektionieren.“

Denn nach vier Wochen echtem Kundenkontakt weiß man häufig mehr als nach drei Monaten interner Diskussion.

## Führungsproblem

Perfektionismus kann auch ein mögliches Führungs- und Entscheidungsproblem sein. Wenn eine Führungskraft wegen übertriebenem Perfektionismus keine Entscheidungen trifft, dann ist das für einen Vertrieb und das Unternehmen extrem kritisch. Denn ein Vertrieb kann mit einer schlechten Entscheidung manchmal noch umgehen. Mit ständig wechselnden Entscheidungen oder keiner Entscheidung kann er kaum noch erfolgreich arbeiten. Wenn ein Vertriebsmitarbeiter heute seinen Kunden etwas verspricht und morgen die Geschäftsführung sagt „Nein, machen wir doch anders“, verliert das Unternehmen irgendwann nicht nur Umsatz, sondern auch Vertrauen beim Kunden und beim eigenen Vertriebsteam.

Und wenn du als Consultant in einem nicht profitablen Unternehmen mehrere Monate lang an der Sanierung arbeitest und deine zunächst abgesegneten Projekte immer wieder grundsätzlich infrage gestellt bzw. verändert werden, entsteht zwangsläufig ein Problem: Du kannst mit keiner Strategie sanieren, wenn die Führungsebene die Strategie ständig wieder ändert.

Und genau deshalb ist der Satz für den Erfolg in der Praxis interessant: „Geschwindigkeit schlägt oft Perfektion“ könnte man bei perfektionsorientierten Unternehmen vielleicht sogar verschärfen zu: „In einer existenziellen Unternehmenskrise ist Nichtentscheiden häufig gefährlicher als eine korrigierbare Fehlentscheidung.“

Denn wenn die wirtschaftliche Existenz eines Unternehmens gefährdet ist, müssen sich die Prioritäten verändern. Dann geht es nicht mehr primär um: „Wie bauen wir den perfekten Vertrieb?“ sondern zunächst um:

„Wie erzeugen wir kurzfristig wieder belastbaren Auftragseingang und Cashflow?“

Danach kann man Prozesse perfektionieren. Besonders in wirtschaftlich angespannten Situationen braucht es deshalb Klarheit, Entscheidungsfreude und Umsetzungsgeschwindigkeit. Erst Stabilität und Umsatz sichern, danach Prozesse perfektionieren. Geschwindigkeit schlägt Perfektion, wenn Perfektion den Fortschritt verhindert.