



Unternehmensberater Alexander Muxel lieferte den Anwesenden sehr interessante Denkanstösse. · Bilder: Walter Rysler

29.06.2018

LANGENTHAL

## Über den Rahmen hinaus denken

**Mit rund 200 Kunden und Gästen feierten die beiden Inhaber der Rudolf Geiser AG, Martin Bärtschi und Kurt Weber, das Firmenjubiläum. Dabei lieferte der bekannte Unternehmensberater Alexander Muxel einige interessante Denkanstösse für die Zukunft. So empfahl er den Anwesenden, künftig vermehrt über jenen Rahmen hinaus zu denken, den man sich selber gesteckt habe, weil sich der Markt aktuell stark verändere.**

Aus der ganzen Schweiz trafen sie ein, Kunden und Gäste der Rudolf Geiser AG in Langenthal. Sie waren von den beiden Firmeninhabern Martin Bärtschi und Kurt Weber eingeladen worden. Anlass war die Feier zum 150. Geburtstag des Langenthaler Unternehmens, das schweizweit eine führende Rolle im Handel von Beschlägen, Werkzeugen und Maschinen einnimmt und mit einem Sortiment von über 30 000 Artikeln in erster Linie holzverarbeitende Betriebe beliefert. Auf einem Rundgang durch den Firmenkomples an der Chasseralstrasse in Langenthal erhielten die Gäste einen Einblick in das vielfältige Tätigkeitsgebiet des Unternehmens, das am 1. März 1868 von Johann Rudolf Geiser zusammen mit einem Geschäftspartner als Glas- und Steinguthandlung auf dem Hübeli in Langenthal gegründet wurde (der «UE» berichtete).

Für interessante wirtschaftliche Denkanstösse war an diesem Abend der bekannte Unternehmensberater und Business-Coach Alexander Muxel verantwortlich. Unter dem Titel «Hallo Markt, wo bist du? Auf was Schweizer KMU achten sollten, damit ihnen der Markt nicht davonläuft», lieferte er den vielen anwesenden Unternehmern wertvolle Inputs für die Weiterentwicklung ihres Betriebes. Dabei erwähnte der 49-jährige Österreicher, dass wir den Rahmen für unsere Unternehmen oft selber festlegen und definieren würden. «Es ist deshalb wichtig, dass wir hin und wieder über diesen Rahmen hinaus denken», sagte er. Das sei nötig, weil sich der Markt aktuell stark verändere. Oft würden Unternehmen einfach weitergegeben, an die zweite und später an die dritte Generation «und die meisten machen noch heute das gleiche wie ihr Grossvater», fuhr der Business-Coach weiter. Viele würden sich zwar Gedanken über ihre Firmenstrategie machen und wüssten, dass sie etwas tun müssten, «doch sie tun es nicht», stellte Muxel fest. Viele Unternehmer würden seit Jahrzehnten den Betrieb führen und mitarbeiten, «aber kennen sie auch den Markt, wissen sie woher ihre Kunden kommen», fragte er.

## «Marketing ist eine Geisteshaltung»

Grundsätzlich könne man zwischen zwei Firmenstrategien unterscheiden, hielt Alexander Muxel fest: Dem Nischenplayer und dem Massenproduzenten. Viele Unternehmen seien aber weder ein Nischenplayer noch ein Massenproduzent, sondern etwas dazwischen. «Deshalb sitzen viele Firmen eigentlich genau zwischen zwei Stühlen.» Die Losung für dieses Dilemma ist gemäss dem Österreicher: «Raus aus alten Mustern», forderte er die Anwesenden auf. Den Unternehmern machte er klar, dass Marketing ein wichtiges Instrument für jeden Betrieb sei, «denn Marketing ist nicht einfach bloss Werbung, Marketing ist vielmehr eine Geisteshaltung und bedeutet, dass man sein Geschäft nach den Gegebenheiten des Marktes ausrichtet.» Man solle doch einfach mal quer denken, ermunterte Alexander Muxel. Leider würden wir noch viel zu oft geradeaus denken. «Ich kann mit meinem Geschäft nicht alle bedienen und ich will auch nicht Everybody's Darling sein», bemerkte er. Als Unternehmer müsse man sich auf jene Gruppe konzentrieren, deren Bedürfnisse man genau kenne. Dazu benötige man eine gut funktionierende Webseite, diese sei heutzutage unerlässlich, findet Muxel. Gleichzeitig müsse man heute auch ein guter Verkäufer sein. «Hinter dem Hinweis, dass ich halt ein Handwerker und kein Verkäufer bin, kann ich mich nicht mehr verstecken, das zieht nicht mehr und führt in eine Sackgasse», redete Alexander Muxel den Unternehmern ins Gewissen. Der Verkauf sei mittlerweile ein unerlässlicher Bereich für jedes Unternehmen. Dem gelte es ganz besondere Aufmerksamkeit zu widmen, ist Muxel überzeugt, «denn verkaufen ist überhaupt keine Kunst, aber dabei noch zu verdienen schon», schloss er seine interessanten Ausführungen.

**Von Walter Ryser**