BLOG

DURCHSCHNITT IST DIE TEUERSTE POSITIONIERUNG

14. Oktober 2026 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

> **Kurz gesagt:** Durchschnitt ist die teuerste Positionierung: Er macht Dich austauschbar, erzeugt keine Empfehlungen, vertreibt gute Leute und lässt Dein Unternehmen leise die Steuerbarkeit verlieren, bevor die Liquidität es zeigt.

„Durchschnitt ist doch okay. Solide Mitte, solide Preise, läuft doch." Genau das ist der Denkfehler. Durchschnitt fühlt sich an wie die sichere Mitte – in Wahrheit ist er **die teuerste Positionierung im ganzen Markt.** Aus drei Gründen.

Erstens: Durchschnitt ist austauschbar. Wenn Deine Leistung sich nicht spürbar von den drei Wettbewerbern im Umkreis unterscheidet, hat der Kunde exakt ein Vergleichskriterium: den Preis. Du verhandelst permanent über Rabatte – nicht weil Deine Kunden geizig sind, sondern weil Du ihnen keinen Grund gibst, bei Dir zu kaufen, außer dass Du billig bist. Rechne Dir aus, was Dich das jedes Jahr kostet.

Zweitens: Durchschnitt wird nicht weitererzählt. Kein Mensch sitzt beim Grillen auf der Terrasse und sagt: „Michael, ich war neulich bei meinem Steuerberater – der war vielleicht toll durchschnittlich." Nie sind sich Menschen einiger, als wenn sie gemeinsam unzufrieden sein können. Aber

Mittelmaß ist so uninteressant, dass die Leute darüber nicht einmal unzufrieden sind. Keine Beschwerde, keine Empfehlung – einfach nichts.

Drittens: Mittelmaß nach außen färbt nach innen ab. Deine guten Leute merken genau, ob es in Deinem Unternehmen einen Anspruch gibt oder Achselzucken. Wer Anspruch sucht und Gleichgültigkeit findet, passt sich an – oder geht.

Und das Schlimmste: Es piept nichts. Durchschnitt löst keinen Alarm aus. Er bröckelt leise – ein Kunde hier, ein Auftrag da, ein bisschen Marge überall. Jeder einzelne Vorfall ist zu klein für ein Warnsignal. In der Summe verdient Dein Unternehmen nicht mehr genug. Durchschnitt ist eine Krise in Zeitlupe: Die Steuerbarkeit geht verloren, lange bevor die Liquidität es Dir zeigt.

Die sichere Mitte ist keine Position. Sie ist nur der Ort, an dem niemand einen Grund hat, Dich zu wählen.

> Dieser Gedanke stammt aus **Folge 30** von Chefsache Krise: „Qualität als System: Raus aus dem Durchschnitt" – Jetzt anhören.

Olaf Rosenbaum berät Inhaber und geschäftsführende Gesellschafter im Mittelstand, wenn Gewinn, Liquidität oder Steuerbarkeit kippen. Steuerberater seit 2002, über 600 Beratungen, Kiel. Mehr über mich · LinkedIn