BLOG

POESIE FÜRS WARTEZIMMER IST KEIN LEITBILD

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

> **Kurz gesagt:** Ein Leitbild, das auch auf Deinen Wettbewerber passt, ist kein Leitbild: Es muss sagen, wer Ihr seid, für wen Ihr arbeitet und was Ihr anders macht – sonst bekommst Du austauschbare Werbung.

„Wir sind kundenorientiert." „Wir sind innovativ." „Qualität ist unser Anspruch." „Bei uns steht der Kunde im Mittelpunkt." Ich lese solche Sätze ständig – im Flur, auf der Website, in der Imagebroschüre. Und jedes Mal frage ich mich: Auf welchen Betrieb passt dieser Satz nicht? Auf keinen. Er passt vom Schwenkgrill bis zum Großkonzern. Das ist kein Leitbild. Das ist Poesie fürs Wartezimmer.

Ein Leitbild, das auf jeden passt, passt dem Grunde nach niemandem. Denn ein Leitbild soll genau das Gegenteil leisten: Es soll sagen, wer Ihr seid – und damit auch, wer Ihr nicht seid. Für wen Ihr arbeitet und für wen bewusst nicht. Was Ihr anders macht als die hundert Betriebe im Umkreis, die dasselbe anbieten.

Das Tückische: So ein Pseudo-Leitbild ist schlimmer, als gar keins zu haben. Wer gar keins hat, weiß wenigstens, dass ihm etwas fehlt. Wer „Der Kunde steht im Mittelpunkt" an der Wand hat, glaubt, das Thema sei erledigt. Ist es nicht. Und dann wundert er sich, warum die Werbeagentur drei völlig austauschbare Konzepte vorlegt und er nach Geschmack entscheiden soll.

Kein Wunder: Wer ein austauschbares Unternehmen beschreibt, bekommt austauschbare Werbung – und kann sie nicht einmal beurteilen, weil der Maßstab fehlt.

Der Test dauert zehn Sekunden: Streich Deinen Firmennamen aus dem Satz und setz den Deines Wettbewerbers ein. Stimmt der Satz immer noch? Dann ist es kein Leitbild. Dann ist es Deko.

Was auf jeden passt, hat niemanden gemeint – auch Dich nicht.

> Dieser Gedanke stammt aus **Folge 31** von Chefsache Krise: „Unternehmensleitbild: Der erste Schritt zu Marketing" – 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