BLOG

VERWÄSSERE NIE DEINE STRATEGIE: WER ALLES MACHT, GEWINNT NUR NOCH ÜBER DEN PREIS

10. Juni 2026 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

> **Kurz gesagt:** Fehlen Aufträge, verwässere nicht Deine Strategie durch Arbeit für alle, sondern verbessere Dein Operating Model und miss die Wirkung im Controlling – sonst gewinnst Du Aufträge nur noch über den Preis.

Stell Dir vor, Du hast einen Malereibetrieb, und die Umsätze laufen nicht. Die meisten reagieren dann gleich: Sie nehmen jeden Auftrag von jedem an, der um die Ecke kommt.

Klingt vernünftig. Ist es nicht. Denn es ist ein totaler Unterschied, ob Du für eine Privatperson das Wohnzimmer streichst oder für eine Wohnungsbaufirma das Treppenhaus. Zwei völlig verschiedene Kunden, ganz andere Preissensibilität, andere Anforderungen: Die Wohnungsbaufirma will Zuverlässigkeit, ordentliche Qualität und Tempo – Treppenhaus fertig, nächstes Treppenhaus. Der Privatmensch will, dass es toll aussieht, kein Dreck entsteht und der Maler wieder verschwindet, ohne dass man merkt, dass er da war. Du brauchst unterschiedliche Mitarbeiter, eine unterschiedliche Angebotsstruktur. Es ist ein anderes Business.

Wer beides macht, macht alles und nichts. Und **wer für alles und jeden arbeitet, kann Aufträge nur noch über eine einzige Sache gewinnen: den Preis.**

Es geht auch anders. Ich kenne Malereibetriebe, die kein Angebot unter weit fünfstellig herausgeben – nicht weil sie bessere Pinsel oder tollere Leitern haben, sondern weil sie Ideen und ein starkes Marketing haben. Einer klebt ein kleines Metallplättchen in den Fußboden: „Gemalt von Malermeister Soundso". Ein Prädikat. Und ums Verrecken würde der niemals ein Treppenhaus streichen.

Die Lektion gilt für jede Branche: Wenn die Aufträge fehlen, passe nicht die Strategie an, sondern das Operating Model – den Marketing-Prozess, Deine Netzwerke, die Frage, warum Du die Aufträge nicht bekommst. Und miss dann über das Controlling, ob das, was Du Dir ausgedacht hast, auch tatsächlich passiert.

Eine verwässerte Strategie fühlt sich an wie mehr Markt – in Wahrheit ist es der Anfang vom Verlust der Steuerbarkeit.

> Das ganze Maler-Beispiel und das SOC-Modell dahinter gibt es in **Folge 21** von Chefsache Krise: „Neuer Name, neuer Fokus: Chefsache Krise – und warum Liquidität nicht der Anfang einer Krise ist" – 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