

1 Es geht um Freiheitsgrade

Partisan- Unternehmer wollen Freiheit.

Freiheit vor gelangweilten Mitarbeitern, nörgelnden Kunden und unzufriedenen Investoren. Sie wollen Spaß, Erfolg und Bestätigung in dem was sie tun.

Sie handeln in kleinen Einheiten. Typisch für sie ist, dass sie schnell, flexibel und anpassungsfähig, jedoch nicht angepasst sind.

Ihre Kreativität ist unerhört und unverschämt vielseitig.

Sie zeichnen sich durch innovative Lösungen in allen Bereichen ihres Unternehmens aus, sei es im Produktdesign, im Vertriebsweg, in der Werbebotschaft oder in der Kundenbindung.

Sie lieben es sich mit anderen Partisanen zu verbinden um ein Ziel zu erreichen, dass für sie alleine nicht erreichbar wäre.

Ein Partisane ist immer bereit alles und vor allem zuerst sich und seine Gedankenmuster in Frage zu stellen. Es ist für ihn selbstverständlich für neue Ideen offen zu sein und sich für die Menschen, ihre Sichtweisen und was sie bewegt zu sein. Er weiß, dass vieles möglich ist und die einzige Sicherheit, die es gibt, dass nichts sicher ist.

Ganz frei nach dem Motto

$$1 + 1 =$$



Wer sagt denn, dass eins und eins gleich zwei ist. Vielleicht ist es ja auch rot.

Legen Sie das Buch beruhigt weg, wenn dass für sie Humbug ist, immerhin geht es ja darum dass bestimmte mathematische Grundregeln nicht einfach umgestoßen werden können.

Partisanen ist es ein Graus nur wie ein Computer in einem Büro zu sitzen und an die Allmacht der Logik zu glauben. Für sie gibt es nicht al-

lein den binären Code 01010101, schwarzweiß, ja oder nein. Für den Partisanen ist eben $1 + 1 = \text{rot}$.

Wichtiger als jedes Renditeziel oder Prestigedenken ist ihm der höchst erreichbare Freiheitsgrad, um seinen Träumen Wirklichkeit werden zu lassen.

Freiheitsgrade erreicht er dadurch, dass er in seinem Tun möglichst viel Spaß hat, sich mit seinen Kunden wie ein Fisch im Wasser fühlt und sich verwirklichen kann durch einzigartige, individuelle Handlungsweise.

Ein Partisane ist nicht nur kundenorientiert, vielmehr möchte er seine Kunden begeistern. Daraus zieht er einen großen Teil seines Spaßes an seinem Tun und gleichzeitig macht es erfolgreich, und „nichts macht erfolgreicher als der Erfolg“¹.

Partisanen wissen, dass die klassischen Marketingtreibenden nur mit Wasser kochen. Es geht ihnen nicht um die Masse sondern um die Klasse. Um Klasse in dem was sie machen, was sie anbieten und wem sie ihren Service bieten.

Die klassischen Marketingtreibenden verkaufen an anonyme Marktanteile, sie kaufen Fernsehwerbung, sponsern die Bundesliga und lassen ganze Magazinseiten bedrucken in der Hoffnung irgendeine Zielgruppe zu erreichen.

Ein Partisane sieht immer den Menschen mit dem er lange zusammenarbeiten möchte. Er will sein Produkt jetzt an die Frau oder Mann verkaufen. Sein Marketing ist sehr persönlich, handgemacht und ziemlich attraktiv um nicht zu sagen sexy.

Ein klassischer Marketingtreibender findet sich ziemlich toll, wenn er anstatt 0,5 % Rücklaufquote 2 % erreicht. Ist ja auch nicht schlecht, bei 1 Million Aussendungen 20000 Antworten zu erhalten.

Ein Partisane gibt sich erst ab 15 % Antworten zufrieden. Er schreibt die Adresse per Hand, oder bringt das Paket selbst vorbei, wenn er es für wichtig hält in einem Leoparden-Jacket mit spitzen weißen Schuhen und einem Goldkettchen oder nackt oder in einem edlen Frack...

Bei 100 Briefen 15 neue Kunden zu haben ist ein schönes Ergebnis.

¹ Stefan Bald, Trainer und Kinderdorfentwickler in Zimbabwe

Ein Klassischer macht sich ein Quartalsplan und schmeißt sein Produkt oder Strategie in die Tonne, weil es nicht so läuft wie es doch toll geplant war. Es ist einfach zu teuer noch einmal 200.000 Euro in einen Ladenhüter zu stecken. Ein Partisane ist wie ein Panther, er wartet und schnellt dann zu wenn der Zeitpunkt gekommen ist um zuzuschnappen. Er denkt langfristig und nimmt sich die Zeit, die er benötigt um den Kontakt zu den Menschen aufzubauen mit denen er eine partnerschaftliche Kundenbeziehung aufbauen möchte. Er weiß, dass Vertrauen und Wertschätzung die beste Basis ist um seinen Service seinen Kunden lange zu ihrem und seinem Nutzen bieten zu können. Er wird einen Kunden nach dem anderen kennenlernen bis das Geschäft da ist wo er es haben möchte und geht über diese Grenze hinaus.

Ein klassischer Marketinganbieter geht lieber auf Nummer sicher. Warum sollte er auch eine Strategie ändern, die immer funktioniert hat. Ein Partisane hat nichts zu verlieren sondern viel zu gewinnen. Ihm ist jedes ethisch vertretbares Mittel recht um Erfolg zu haben, sei es ein Duftbrief, multisensuales Event, eine dreidimensionaler Projektsimulation oder die magnetische Visitenkarte.

Die klassischen Marketingtreibenden glauben das Partisanen nur in abgespacten Werbeagenturen rumrennen und für ein kleines Gehalt arbeiten, nur weil die Jungs und Mädchen am Schreibtisch nebenan so schwarze Rollkragenpullis oder hübsche Kleidchen anhaben und das ganze am besten noch in einer billigen Lagerhalle, die man dann Loft nennt.

Ein Partisane weiß, das Partisan- Marketing immer funktioniert, ganz egal ob es ein italienischer IT-Solution Center ist, die Regierungsorganisation Agency for Development of Small and Medium Sized Enterprises (ADSME) von Montenegro, das französische Friseurgeschäft in Süddeutschland oder der international führende Druckmaschinenhersteller.