

Nils Brandes on Discount and Management 7/24[©]

Primum nihil nocere:

Zunächst einmal nicht schaden! Oder: Einfach nichts tun!

Notes:

Aus der Medizin stammt der lateinische Ausspruch „Nihil primum nocere“ und ist Teil des Hippokratischen Eides. Zunächst einmal nicht schaden! Denn **jeder Eingriff ist mit Nebenwirkungen verbunden und kann gänzlich anderes bewirken als die Heilung** des Patienten. Nur wenn durch die Maßnahme mit hoher Wahrscheinlichkeit eine Besserung zu erwarten ist, dann sollte der Arzt die Behandlung wagen.

Ich rate nicht dazu, im Unternehmen tatenlos möglichen Risiken zuzusehen und zu hoffen, dass sich Probleme von alleine in Nichts auflösen. Ich rate aber zu **Gelassenheit statt Aktionismus**. Während oftmals nicht entschieden wird, wo Dringlichkeit erforderlich ist, kommt man andererseits oft ohne gründliche Analyse und konzeptlos zu übereilten Entscheidungen, die wenig oder ganz anderes bewirken, als man im Sinn hatte. Oft scheint das Motto auch zu sein: Viel hilft viel. Wir wissen nicht, was wir tun sollen, aber wir sind fleißig und kämpfen an allen Fronten.

Beispiele:

- Der Lieferant hat mit dem Einkauf einen höheren Einkaufspreis vereinbart. Nun will man sofort den Verkaufspreis erhöhen, um keine Marge zu verlieren. Vielleicht sollte man aber erst einmal beobachten, was der Wettbewerb macht. Der Verkaufspreis kann auch noch in ein paar Wochen angepasst werden.
- Ein wichtiger Artikel wird beim Mitbewerber in einer Aktion am Wochenende stark beworben. Man meint, dringend handeln zu müssen, um keinen Kunden und keinen Umsatz zu verlieren.
- Bei Umsatzrückgang muss man nicht gleich panisch Gegenmaßnahmen einleiten, schnell viele Handzettel zusätzlich drucken und die Marketingleute um Ideen bitten.

Wichtig ist es, **bei seinen Prinzipien zu bleiben**. Im Discount sind das: beste Qualität und niedrigster Preis. Vielleicht kann man mögliche Maßnahmen auch **zuerst einmal testen, bevor man diese einführt**.

Nils Brandes on Discount and Management 7/24[©]

Primum nihil nocere:

First of all, do no harm! Or: Simply do nothing!

The Latin saying “Nihil primum nocere” is an elementary principle of the Hippocratic Oath and means: First of all, do no harm! Because every **intervention is associated with side effects and can have a completely different effect than healing** the patient. The doctor should only go ahead with the treatment if there is a high probability of improvement as a result of the intervention.

I do not advise companies to stand idly by and watch possible risks and hope that problems will disappear on their own. But I do advise **calmness instead of actionism**. While decisions are often not made where urgency is required, on the other hand, decisions are often made too quickly without thorough analysis and without a concept, which causes different results than intended. The motto often seems to be: a lot helps a lot. We don't know what to do, but we are busy and fighting on all fronts.

Examples:

- The supplier has agreed on a higher purchase price with the purchasing department. Now you want to increase the sales price immediately to not lose any margin. But perhaps you should first observe what the competition is doing. The sales price can still be adjusted in a few weeks' time.
- An important item is being heavily advertised by a competitor in a weekend promotion. You feel you have to act urgently to avoid losing customers and sales.
- If sales decrease, one may feel the urgency to immediately initiate countermeasures, quickly print lots of additional flyers and ask the marketing people for ideas.

It is important to **stick to the principles**. In discount stores, these are: best quality and lowest price. Perhaps it is possible to do **tests first before introducing measures** everywhere.

Notes:

You are not yet on the distribution list of my letters and you would like to subscribe? Please send a mail to nils.brandes@einfach-managen.de to be added.