

Keine Entscheidung – ist auch eine!

„Ich weiß nicht, ob wir das wirklich machen sollen, die Umstellungen im Freiland sind viel Arbeit und ob der Kunde das honoriert? Vielleicht lasse ich es dieses Jahr noch mal so“, spricht mein Klient mehr mit sich selbst.

Das Unternehmensein hat mit täglichen kleinen und großen Entscheidungen zu tun. Die Summe dieser Entscheidungen macht das Geschäft aus. Was aber, wenn ich mich nicht entscheiden kann, wie oben beschrieben? Keine Entscheidung geht nicht! Denn wer sich nicht für Veränderungen entscheidet, entscheidet sich für den Status quo! Kann richtig sein, verhindert aber Veränderung und vor allem Verbesserung.

Wo liegen die Herausforderungen bei betrieblichen Entscheidungen, was ist zu bedenken? Zunächst sind da die möglichen Konsequenzen. Wenn ich den Freilandbereich verdopple, braucht es mehr Ware, Pflege und natürlich mehr Kunden für diese Sortimente.

Schwierig einzuschätzen? – Stimmt! Aber was passiert, wenn ich nicht entscheide? Der Bereich bleibt wie er ist, ein besseres Ergebnis ist unwahrscheinlich. Zudem können auch Kunden abwandern, die beim Wettbewerb Besseres oder mehr finden. In meiner Praxis geht es daher meist darum, wie ich diese Konsequenzen besser einschätzen kann und ich mit kleinen Kosten auch schon Sachen umsetzen kann, ohne gleich viel Geld in die Hand zu nehmen. Häufig geht das, vor

allem aber, wenn wir rechtzeitig reagieren. Das ist übrigens ein Zeichen von guter Unternehmensführung, konsequent immer an allen Stellschrauben drehen! Und immer weiter und immer wieder Dinge, Ideen und Produkte erproben, infrage stellen und verbessern. Es braucht nicht immer die riesige Vision von einer ganz neuen Welt, vielmehr den Willen zur ständigen Anpassung.

Wie kommen wir nun aber konkret voran – im obigen Beispiel? Statt der teuren Bewässerung gibt es erstmal nur die zusätzlichen Tische für die Hauptzeit. Eine zusätzliche Kraft wird befristet eingestellt und übernimmt den neuen Bereich in der Pflege. Der Inhaber kümmert sich intensiv um das Sortiment und befragt seine Kunden. Und nach acht Wochen ruft mich der Kunde, mein Klient, an und sagt „Super! Gut, dass wir das so gemacht haben, jetzt investiere ich in dem Bereich – habe eine gute Vorstellung wie es laufen kann und was meine Kunden wollen.“ Vor allem hat er nun ein gutes Gefühl und ist mit Herzblut bei der Sache! Hätte man vielleicht auch direkt „richtig“ machen können? – Stimmt, aber es hätte auch schiefgehen können! So ist es eine tolle Entscheidung, mit Überzeugung und Wissen gefällt.

„Es ist ein Zeichen von guter Unternehmensführung, konsequent immer an allen Stellschrauben zu drehen!“

Rupert Fey mit der Unternehmensberatung beyond-flora ist Vermarktungsexperte für den grünen Markt. Schwerpunkte sind Vermarktung, Organisation und Strategieentwicklung. Kunden und Projekte kommen aus Gartenbau, Handel und der Zulieferindustrie.

Kontakt: info@beyond-flora.com, www.beyond-flora.com



Foto: privat