

Da mach ich's lieber gleich selbst

Finden Sie sich sofort in dem Spruch oben wieder? Zugegeben, ich auch – manchmal! Diese Antwort höre ich oft auf die Frage „Delegieren oder nicht? Kann das nicht auch jemand anders übernehmen, müssen Sie das denn selber machen?“, füge ich dann hinzu.

Die Aufgaben in jedem Geschäft der Branche sind vielfältig und es werden immer mehr... Jeder Unternehmer steht vor der Zwickmühle, dass er zwar immer IM Unternehmen arbeitet, aber häufig nicht mehr AM Unternehmen. Wann auch?

Klar ist, der Tag hat nur 24 Stunden und die kreativen Phasen sind noch viel kürzer. Sicher kann und muss mal „rangeklotzt“ werden, gerade in der Saison. Aber generell ist es auch eine Art Selbstschutz, die Arbeitszeit zu begrenzen und Zeiten für die Weiterentwicklung zu reservieren. Vor allem: Wer soll das Unternehmen weiterentwickeln, wenn nicht der Inhaber? Und so kommt garantiert irgendwann der Punkt, dass Tätigkeiten von anderen, von Mitarbeitern, Aushilfen, Freunden, Partnern übernommen werden (müssen). Häufig sieht es dann so aus: „Kümmer dich mal um diesen Bereich, so, dass alles wieder top ist“. Nach zwei Stunden sieht es zwar anders aus, aber eben nicht top. Wie konnte das passieren? Haben Sie vielleicht eine ganz genaue Idee oder Vorstellung von dem, wie die Aufgabe gelöst werden soll? Prima, ein guter erster Schritt! Hilft allerdings nur, wenn auch Ihr Gegenüber

diese gleiche Idee hat. Häufig hat er dazu aber keine Chance. Und ganz im Ernst: Wie auch? Erstmal braucht es eine komplette Zielbeschreibung. Statt „Die Orchideenecke muss wieder schier (norddeutsch für sauber) sein“ ist es „Bitte den ganzen Bereich durchsehen. Gießen, Kontrolle auf Schädlinge, Preisauszeichnung, alte Blüten und Blätter raus...“. Ein alter Führungsgrundsatz lautet: „Wer fragt, führt!“ Wenn es also um den Bereich geht, der dringend auf Vordermann gebracht werden muss, dann fragen Sie doch nächstes Mal: „Wie würdest du das machen? Was sollte geändert werden? Wie gehst du daran?“ In dem dann folgenden Gespräch können Sie die Erwartungen abgleichen, Ideen und Wege zum Ziel ausloten. Wobei das wichtigste Ziel die zeitliche Vorgabe ist (oder die von Materialien). Es sollte Ihnen dann im Grunde egal sein, wie der Job erledigt wird. Andernfalls demotivieren Sie nur, wenn Sie alles zu genau festlegen.

Natürlich müssen Sie nicht jedes Mal alles wieder vorkauen, das muss dann eine Woche später auch so klappen! Ich bin aber immer wieder in der Praxis überrascht, wie oft ein konkretes Ziel fehlt. Entsprechend sind dann auch die Ergebnisse. Wenn der Azubi es im letzten Jahr verstanden hatte, bedeutet es das leider für dieses Jahr nicht automatisch.

„Delegieren, damit Sie mehr AM statt IM Unternehmen arbeiten können.“

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