

Angst, ein guter Berater?

„Hilfe, ich habe immer Angst das Falsche einzukaufen und fahre dann oft frustriert nach Hause.“ Eine kürzlich stattgefundenene Diskussion auf Facebook nehme ich zum Anlass, um die Frage zu stellen: Ist Angst wirklich ein Problem bei Selbstständigen?

Ich denke, die Angst zu falschen Entscheidungen ist ein ganz normaler Teil der unternehmerischen Arbeit und verhindert oft auch grobe Fehler. Ein gutes Maß an Angst schärft die Sinne, sorgt für einen zweiten Blick und die richtige Aufmerksamkeit! Ganz egal, ob es der neue Mietvertrag, das Auto oder der Deko-Einkauf ist. Das Bewusstsein „hier werden Fehler teuer und eventuell auch wirklich gefährlich“ ist mir in der Beratung lieber als die „Es wird schon“-Fraktion derjenigen, die immer an den Erfolg glauben und sich nie hinterfragen. Auf jeden Fall kann dem „Angsthasen“ besser geholfen werden, wenn er denn will. Die folgenden fünf Fragen können helfen, grobe Schnitzer zu umgehen oder einfach auch das Risiko zu bewerten:

1. Was passiert im schlimmsten Fall? Kann der Mietvertrag gekündigt werden, das Auto zurückgegeben werden? Was ist dann der maximale Schaden? Meist ist es nicht der Kaufpreis, sondern das Risiko doch weit geringer. Kann der hochwertige Artikel zum EK auf jeden Fall verkauft werden? Dann im Zweifel weg damit und als Lerngebühr verbuchen!

2. Zahlen aus dem Vorjahr zu Rate ziehen: Das Jahr läuft ungefähr wie im Vorjahr? Dann sollte auch der Muttertag wieder ähnlich sein, oder? Ein anderes Beispiel: Wer 2015 für 1000 Euro Kerzen im Advent

verkauft, sollte das auch im Jahr 2016 wieder schaffen.

3. Neue Sortimente und Artikel: Hier ist das Risiko tatsächlich nicht „ohne“. Aber auch hier gilt, mit wie viel muss ein Start sein? Geht auch die kleinere Menge, selbst wenn die Spanne dann leidet? Im Zweifel schnell nachkaufen als lange ausverkaufen! Gut beraten ist, wer beim Einkauf an seine Kunden denkt und nicht an den eigenen Geschmack.

4. Neues Personal, wird es seinen Umsatz bringen? In der Tat immer schwierig und mit höchster Verantwortung zu entscheiden. Oft verlässt der Arbeitnehmer eine andere Stelle für die neue Herausforderung. Es hilft, eine ehrliche Aufstellung der monatlichen Kosten und den nötigen (Mehr-)Umsatz gegenzuhalten. Und eine offene Kommunikation darüber, was notwendig für den Erfolg ist. Im Zweifel gilt aber auch hier: Lieber ein Ende mit Schrecken, als ein Schrecken ohne Ende.

5. Investition in Gebäude? Auch hier bitte zweimal nachdenken. Hat es Auswirkungen auf den Energieverbrauch oder die Nutzbarkeit. Dann ist oft der Nutzen leicht zu rechnen. Vorsicht ist geboten bei einer leichtfertigen Verdoppelung der Fläche. Oft gehen die Kunden nicht einfach so mit, doppelte Fläche heißt auch mehr Ware und Pflege. Kommen dann Sortimente dazu, die nur langsam drehen, kann der Schuss nach hinten losgehen!

„Unternehmer bedeutet auch unternehmen! Überlegen Sie genau, entscheiden Sie klar und dann ziehen Sie Ihre Entscheidung durch! Wer auf halbem Weg umkehrt, läuft besser nicht los.“

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