

Was wäre, wenn ...

... wir ganz neu anfangen würden, ohne das bestehende Geschäft? Diese Frage habe ich in meinem Projekt nach ermüdenden Runden im Team gestellt. Alles ging immer nicht, weil entweder das „schon immer so war“, die Leute „nicht mitmachen“ würden oder das „sehr schwierig“ ist. Kennen Sie das? Die Furcht vor Veränderung lähmt oft ganze Unternehmen und vor allem die Menschen, obwohl durchaus klar ist, dass es „so“ auch nicht mehr weitergehen kann.

Diese Frage verwende ich häufiger und sie verändert oft alles – auch hier war es wieder so. Auf einmal geht vieles, geradezu revolutionäre Ideen kommen auf und erste Geschäftsideen sind schnell skizziert. Wenn Sie also mal nicht weiterkommen, ist sie ein geeignetes Mittel, die Denkblockaden aufzubrechen. Und sie macht alle sofort zu „Mitunternehmern“, die schnell umschalten und durch den Perspektivwechsel sofort ganz anders denken.

Natürlich kommt irgendwann die Frage „Aber was soll das, wir haben doch unseren Laden immer noch, oder?“. Ja, man kommt nicht um die Realität herum und muss sich am Ende auch wieder den Tatsachen stellen. Wichtig ist aber bei Veränderungen zweierlei.

Zum einen erst einmal die Denkblockaden aus dem Tagesgeschäft mit all seinen Bedenken und Problemen zu lösen. Und zum anderen, positive Ziele zu finden und zu formulieren.

Bei dem Kunden oben haben wir zunächst die neuen Ideen zusammengestellt und sortiert. Ausgehend von diesen Ideen kann dann konstruktiv überlegt werden,

wie man diese Ziele nun mit den vorhandenen Mitteln erreichen kann. Die Ziele müssen bewertet werden, oft auch intern, und mit Inhabern abgestimmt werden. Viele Chefs meinen, wenn die Angestellten mal ohne Grenzen Ideen formulieren können, kommt es zu hochtrabenden „Luftschlössern“, die sehr unrealistisch sind. Meine Erfahrungen sind fast umgekehrt – oft muss noch zusätzlich ermutigt werden, auch mal etwas weiter nach vorne zu schauen und auch durchaus etwas zu investieren.

Selbstverständlich kann es Ziele geben, die dabei aussortiert werden müssen, da sie nicht realistisch mit zur Verfügung stehenden Mitteln umgesetzt werden können. Aber diese Entscheidungen machen erst im zweiten Schritt Sinn. Wer hier sofort interveniert, tötet die Kreativität und jeden neuen Gedanken.

Die richtige Arbeit fängt dann erst an, es geht darum, den Weg vom Vorhandenen zum Neuen zu gehen, diese Schritte gut abzustimmen und in To-do-Listen umzusetzen. Das ist dann in der Regel eine Kombination aus Fleißarbeit und Know-how und Erfahrungswerten aus der Branche.

Das Jahresende ist ein guter Zeitpunkt, um nach der Adventssaison und mit den kommenden, häufig ruhigen Monaten, Altes infrage zu stellen und Neues zu erarbeiten. Jedenfalls zeigen die Anfragen in den ersten Wochen eines neuen Jahres, dass Sie mit diesem Zeitpunkt nicht alleine sind!

„Das Jahresende ist ein guter Zeitpunkt, um Altes infrage zu stellen und Neues zu erarbeiten.“

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