

Geld oder Leben...

Das ist eine durchaus ernste Frage, wie ich sie gelegentlich bei Budgetierungen zuspitze. Zunächst schmunzeln die Kunden bei meiner Gegenfrage auf die eigentliche Frage „Kann ich mir den Mitarbeiter leisten?“. Sehr häufig taucht diese Frage in der jährlichen Planung auf. Natürlich ist bei dem angenommenen gleichen Umsatz der Gewinn bei weniger Personalkosten deutlich besser, zumindest auf dem Papier!

Viele Steuerberater und – leider auch Unternehmensberater – der Branche spielen dieses Planspiel sehr häufig. „Wenn Sie die Kosten um drei Prozent reduzieren, sieht es schon ganz gut aus“, ist nur eine der häufigen Feststellungen mit Excel-Tabellen und Co. Und unbestritten ist Kostenkontrolle eine der großen Tugenden zum Erfolg. Nur wer an allen Stellschrauben dreht, erhält in einem engen Markt auch eine ausreichende Rendite. Die Logik stimmt grundsätzlich, trotzdem greift sie häufig zu kurz!

In dem Beispiel bedeutete die Reduzierung der Mitarbeiterkraft nämlich die Verlagerung auf die Inhaber über ein erträgliches Maß hinaus – in diesem Fall wurde also, wie von mir befürchtet, „Geld gegen Leben“ getauscht.

Die ständige Überarbeitung von Inhaberfamilien gehört zu dem größten Übel in der Branche. Meiner Meinung nach hängen in sehr vielen Betrieben die unzureichende Ausrichtung am Markt und fehlende Innovationen direkt mit dieser Belastung zusammen. Gerade gute Unternehmen können nicht mehr wachsen, weil das Wachstum zu weiterem Arbeitsanfall führen würde, der von den Führungskräften (in der Regel eben den

Familien) nicht mehr geleistet werden kann. Es liegt in der Natur der Sache, dass nach einem 15-Stunden-Tag kaum noch sinnvoll strategische Entscheidungen mit Bedacht und gut abgewogen getroffen werden.

Was also tun? Hier ist eine genaue Analyse zunächst unerlässlich. Wie viel Zeit wird insgesamt verwendet, was muss durch wen gemacht werden? Und was ist zeitkritisch, beziehungsweise was kann auch in ruhigeren Zeiten erledigt werden?

So entlastet beispielsweise eine gute Planung die Saison-Höhepunkte. Wenn Tätigkeiten im Vorfeld erledigt werden können und dadurch eben nicht „zwischen Tür und Angel“ entschieden werden, verbessern sich die Ergebnisse und Qualität der Ideen oft automatisch. Aber auch bei Tätigkeiten im Tagesgeschäft gilt es, nicht zu weit an die Reserven zu gehen. Ein Krankheitsfall kann dann alles zum Wanken bringen.

Die aus meiner Sicht negativste Folge ist aber, wenn für Wachstum generell keine Luft mehr ist. Sei es, weil Kunden nicht rechtzeitig bedient werden können, Angebote und Anfragen nicht kompetent und schnell beantwortet werden oder Ähnliches.

Und ganz wichtig ist: Die Arbeit und Selbstständigkeit soll auch Spaß machen. Wer immer am Limit ist und nie alles fertig bekommt, ist unzufrieden und schafft sicher nicht die besten Ergebnisse. Und zu einem guten Unternehmensergebnis gehört auch ein gesundes Maß an Leben!

„Zu einem guten Unternehmensergebnis gehört auch ein gesundes Maß an Leben!“

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