

Wer motiviert die Inhaber?

Motivierte Mitarbeiter sind das A und O für jeden Betrieb, gleich welcher Branche oder Größe. Das ist jedem klar und tatsächlich ein Dauerbrenner, auch in der Beratung. „Aber wer motiviert eigentlich mich...?“, fragte der Endverkaufsbetrieb-Inhaber mich nach der Saison. „Alle bauen ihre Stunden ab und ich bin der Depp.“

Objektiv betrachtet hat er recht, allerdings kommt ja immer der Reflex, dass der Inhaber auch das Geld verdient. Leider ist es oft nicht so, nicht selten bekommen in kleineren Geschäften die Angestellten mehr als der Inhaber. Das ist sicher nicht gerecht, aber darum geht es hier auch nicht unbedingt.

Es geht darum: Warum haben Sie sich eigentlich selbstständig gemacht, was treibt Sie an? Oft ist es so, dass diese Entscheidung nie wirklich getroffen wurde. Die meisten sagen: „Es hat sich so ergeben.“ Neben den klassischen Übernahmen in der Familie sind hier auch die „einmaligen Chancen“ durch leere Geschäfte, Übernahme vom früheren Chef und so weiter gemeint. Alles kein Problem, und so werden oft gute Geschäfte geschaffen. Nur die Frage bleibt und berührt Sie jeden Tag, vor allem wenn es nicht läuft.

Es ist ungemein befreiend, seine eigene Motivation zur Entscheidung zu hinterfragen und gelegentlich zu überprüfen. Wir ergründen diese Frage oft in der Beratung auf dem Weg zur Vision und zukünftigen Ausrichtung. Leider können viele diese Frage gar nicht oder nur mit „Weil meine Eltern das auch gemacht haben“ beantworten. Aus meiner Erfahrung führt das über kurz oder lang in eine Motivationskrise. Es ist nicht entscheidend, ob Gründe wie „viel Geld verdienen“, „das Erbe bewahren“, „weil ich die Kunst mag“,

„Kunden glücklich machen“ im Vordergrund stehen. Wichtig ist allein, diese zu erkennen und offen auszusprechen!

Dieser Moment, seine eigene Motivation vor sich und anderen zu erkennen und auszusprechen, ist ohne Zweifel ein Highlight in der Beratung und für mich immer eine Bereicherung im Beruf.

Schön und gut – aber wer motiviert dann den Chef? Immer noch keiner! Aber mit dem Wissen um die eigene Motivation weiß man sofort, ob der Tag, das Projekt oder die Aktion in die gewünschte Richtung gegangen ist. Wir sagen meist „Ob es auf das Ziel eingezahlt hat“, will meinen: „Mit dieser Maßnahme komme ich meinen Zielen näher.“

Alles, was nicht hilft, ist demotivierend. Nun gibt es ohne Zweifel Tätigkeiten, von denen viele in der Branche behaupten, die brauche kein Mensch. Zum Beispiel die der Steuerberater. Aber egal, wie das Ziel genau aussieht, eine gute Buchhaltung – beziehungsweise die Einhaltung von Vorschriften – ist notwendig, um ein gesundes, zukunftssicheres Geschäft zu führen.

Wer das erkennt, kann auch solchen Tätigkeiten Positives abgewinnen und erhält nebenbei gute Hinweise zur Unternehmensführung. Zugegeben: Manchmal helfen auch ein Glas Wein und ein neuer Tag!

Meine Motivation ist übrigens: Menschen (nicht primär Unternehmen) in der Branche erfolgreich machen. Das sind die besten Tage in meiner Selbstständigkeit, wenn Kunden sagen: „Das hat mir geholfen und macht mich erfolgreicher.“

„Es ist ungemein befreiend, seine eigene Motivation zur Entscheidung zu hinterfragen und gelegentlich zu überprüfen.“

Mit dem Geschäftsführer Rupert Fey entwickelt beyond-flora Strategien und Kommunikation im grünen Markt. Schwerpunktthemen sind Vermarktung, Organisation und Entwicklung. Kunden und Projekte kommen aus Gartenbau, Handel und der Zulieferindustrie.

Kontakt: ✉ info@beyond-flora.com 🌐 www.beyond-flora.com



Foto: privat