

Wer loslässt, hat zwei Hände frei

Kennen Sie diesen Sinnspruch? Er schoss mir in den Sinn nach einer langen Diskussion über das Produktionsprogramm der Gärtnerei. Diese läuft zwar im Grunde gut und konstant, jedoch gibt es einige Produkte mit schlechtem Deckungsbeitrag, die sich allerdings ganz gut verkaufen lassen. Und immer kommt die Frage „Was wäre denn stattdessen besser?“

Wir bewerten solche Situationen und Produktionen häufiger. Neben der rationalen Betrachtung (Erträge, Einstand, erzielbare Qualität...) bewerten wir dabei immer auch die weichen Faktoren (Beitrag zur eigenen Marke/Unterscheidung im Markt, eigenes Know-how, Zukauf möglich, Frische...) und noch einiges mehr. Gleiches gilt für die Bewertung von Sortimenten, aber auch von Serviceleistungen im Einzelhandel.

Nach der Bewertung gibt es Artikel oder Bereiche, die durch Neues ersetzt werden sollten. Und dann kommt häufig ein großes „Aber“ von den Inhabern. Das passt aber so gut rein, wird doch noch ganz gut verkauft, da weiß man, was man hat und vieles mehr. Es ist in Summe ein Festklammern am Bekannten!

Der Mut zu Neuem fehlt. Und das ist ein Problem in vielen Betrieben, weil der Kunde und der Markt sich verändern und gilt daher auch für die Sortimentsgestaltung, kreatives Arbeiten und vieles mehr.

Das Festhalten an Altem, Bewährten ist sicher und bequem, jedoch wird sich so auch nichts zum Besseren wenden. Wo die eigene Komfortzone endet, beginnen das Leben und Unternehmertum erst so richtig. Fordern Sie sich und Ihr Team heraus, scheitern ist

erlaubt! Nicht versuchen aber nicht! Neues finden Sie auf Messen, bei Kollegen und immer öfter in anderen Branchen.

Die meisten Unternehmer, die ich kenne und mit denen ich arbeite, sprühen allerdings vor Ideen, es mangelt eher an der richtigen Auswahl aus diesen vielen Möglichkeiten und an der Zeit.

Und so ist mein Rat in diesem Monat: Lassen Sie mal etwas komplett sein! Schluss! Aus! Okay! Ob es seit Jahren rückläufige Kultur im Betrieb ist, der ungeliebte Pflegeauftrag für wenig Geld mit viel Ärger, der Lieferant, der immer wieder enttäuscht, die Blühpflanzen, die doch meist weggeworfen werden ...

Sie werden sehen: In dem Moment kommen ganz neue Chancen und Ideen. Es ist wieder Platz für ganz andere Produkte im Betrieb, Zeit, um die Angebote zu schreiben oder um die Zeit privat zu nutzen oder für neue Produkte, die bisher einfach nie den richtigen Platz gefunden haben.

Wer sich gedanklich löst von Altbekanntem, sieht erst die Möglichkeiten und ist bereit für neue Chancen. Wie durch Zufall kommen dann ganz neue Ideen. Es ist allerdings kein Zufall, das Neue war vorher auch schon da, wir nehmen es nur viel besser wahr und sehen auf einmal wieder klar.

Ich wünsche Ihnen viel Klarheit in der kommenden Saisonzeit und dass Sie immer die Hände frei haben, um Chancen beherzt zu ergreifen!

*„Mein Rat in diesem Monat:
Lassen Sie mal etwas
komplett sein!“*

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