

Keine Luft für Trockenübungen

„Oh, da hatte ich gerade von Ihnen jetzt eine ganz andere Antwort erwartet!“ – Ja, Überraschungen mag ich besonders, schon weil sie aufwecken. Im konkreten Fall haben wir einen größeren Markenauftritt mit Logo, Werbematerial und Webseite umgesetzt. Und es fehlen, wie so häufig, noch die letzten zehn Prozent, damit endlich alles beisammen ist. Mein Rat war, „nun loszulegen mit den perfekten Bausteinen, auch wenn noch zwei bis drei fehlen“. Ein für Berater und Coaches sicher ungewöhnlicher Tipp.

Meine Intention war, nicht noch immer weiter zu optimieren und sich so „erfolgreich“ vor dem Markt und dem Erfolg zu drücken, sondern endlich loszulegen. In vielen schlummert der Wunsch nach Perfektion, es noch besser zu machen, noch mehr zu überlegen. Perfektion ist eine tolle Eigenschaft, zu viel davon aber auch eine unfassbar wirksame Bremse. Denn ganz oft steckt die Angst dahinter, dass die Idee oder das Projekt dann doch keinen Anklang findet. Und mit der Ausrede, es fehlt doch noch was oder hier kann noch etwas verbessert werden, wird dann halt lieber überhaupt nicht gestartet.

Und so vergeht immer mehr Zeit, das Budget wird überschritten und der „echte“ Kunde hat immer noch nichts gesehen. Dabei bekommen die allermeisten Projekte erst im Live-Test den letzten Schliff. In der Beratung haben wir einen sehr hohen Anspruch, Pannen und falsche Entscheidungen zu verhindern und stattdessen den richtigen Weg zu gehen. Aber einen Berg erklimmen lernt man nur beim Klettern. Gerade der beste Bergsteiger, der selbst alle Gipfel schon erklommen hat,

bringt seinen Schülern das meiste in der Natur bei, nicht im Theorieunterricht an der Tafel. Einen Bergführer, der nur Bücher über das Bergsteigen verfasst hat, sollten Sie sicher nicht engagieren.

Im Gartenbau und der Floristik ist auch nicht viel Luft für theoretische Trockenübungen. Wenn Sie also die Grundlogik verstanden haben, die Ausdauer und Ausstattung vorhanden sind, sollten Sie losgehen. Bei aller Planung, jeden Schritt müssen Sie nicht kalkulieren. Und wenn es steiler wird und Sie schnell und sicher ankommen wollen, ist ein guter Bergführer eine sinnvolle Investition. Er spart Zeit, die Geld bedeutet, und kann den Absturz verhindern. Er vermittelt Sicherheit, kennt das Gebiet und weiß, wann es brenzlich wird.

Mit diesen Methoden begegnen Sie auch der Erfolgsangst. Diese Angst türmt sich sonst immer höher auf, wenn Sie in der Theorie immer mehr Anforderungen formulieren, immer mehr Hindernisse und Schwächen ausmachen. Viele seltene Ausnahmen möchten Sie dann auch noch ausschließen, aber das alles verkompliziert und entmutigt. Wenn Sie als Bergsteiger alles doppelt einpacken, ist die Sicherheit perfekt. Der Rucksack aber so schwer, dass Sie überhaupt nicht mehr vom Fleck kommen. Daher kurz und knapp die beste Idee zur Überwindung der Erfolgsangst: Grundlagen schaffen, prüfen lassen und die für 80 Prozent der Kunden wesentlichen Bausteine und Anforderungen erfüllen. Und dann Schritt für Schritt starten, ohne Wenn und Aber!

„Perfektion ist eine tolle Eigenschaft, zu viel davon aber auch eine unfassbar wirksame Bremse.“

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