

Halb ist schlimmer als gar nicht

„Dann lassen Sie es doch lieber gleich!“ Vielleicht nicht gerade der Satz, der auf den ersten Blick Veränderung bringt – oder doch? Es klingt nach einer gezielten Provokation beim Strategietag des Produzenten, und das war es natürlich auch! Trotzdem sehr ernst gemeint. Gerade jetzt zum Jahresanfang ist der Wunsch nach Veränderung groß. Und da keine Saison in der Branche ist, werden viele mutiger. Da werden Aktionen, Gewinnspiele und auch noch der Umbau des alten Gewächshauses und neue Kulturen geplant. Mit voller Euphorie, aber was passiert dann allzu häufig?

Das Frühjahr kommt, ein Mitarbeiter fällt aus und auf einmal ist Sommer. Und kaum etwas ist passiert. Aber am schlimmsten sind oft die angefangenen Dinge. Vor allem die, die der Kunde schon gesehen hat. Der neue Service zur Gartenpflege zum Beispiel. Mit viel Tamtam angekündigt, auch in der Presse und einem Flyer mit Gewinnspiel. Und dann fällt alles unter den Tisch! Das Gewinnspiel – die Kunden werden vertröstet, die Angebote gehen nicht raus. Oder auch der Umbau wird erst nach der Saison fertig. Dann sind zwar die Kosten da, aber der Umsatz wurde nicht gemacht!

Wie in dem Fall oben, so passiert es aus der Erfahrung häufig! Vielleicht auch durch die Beratung an sich. Es wird viel aufgewirbelt, vieles kommt in Fluss und dann soll passieren, was viele Jahre nicht gemacht wurde. Aber auch Projekte und Ziele erreichen will gelernt sein! Wer die Latte zu hoch legt, kann nicht

gewinnen. Ganz im Gegenteil, es entsteht auf allen Ebenen Frust und Unzufriedenheit. Alles Gift für weitere Aktionen und neue Ziele.

Es gibt viele Möglichkeiten, Ziele gut und präzise zu formulieren und zu leiten. So zum Beispiel die „SMART“-Methode (siehe auch Seite 44). Der Teufel steckt allerdings im Detail und oft ist die Selbstüberschätzung neben der messbaren Formulierung der Ziele das größte Problem.

Daher der gerade im neuen Jahr ernst gemeinte Rat: Nicht zu viel auf einmal, realistische Ziele setzen und nacheinander abarbeiten. Wer mehr Zeit einplant, sollte die aber nicht dafür verwenden, in den ersten Wochen nichts zu unternehmen.

Sondern immer wieder, Woche für Woche einen Schritt weiter gehen. Es hilft ungemein, ein Projekt auf zwei bis drei Schultern zu verteilen.

Zum einen zwingt es gegenseitig, die Termine einzuhalten – denn jeder sagt ungern jemandem ab. Zum anderen stärkt es den Zusammenhalt, jeder kann sich einbringen und seine Stärken ausspielen. Und auch ganz wichtig: Es verhindert, dass alle warten bis die Idee fertig ist und sie genüsslich sagen können, wie es besser oder anders hätte gemacht werden können.

Deswegen: Geben Sie Gas in 2019, aber bleiben Sie auf dem Teppich bei allem Enthusiasmus!

„Geben Sie Gas in 2019, aber bleiben Sie auf dem Teppich bei allem Enthusiasmus!“



Foto: privat

Rupert Fey und sein Team bei beyond-flora sorgen für Erfolg im Grünen Business. „beyond“ bedeutet „darüber hinaus“. Nach maßgeschneiderter Analyse werden gemeinsam die Herausforderungen im Markt und die Wirtschaftlichkeit angepackt. Mit der genauen Positionierung im Markt werden neue Kräfte frei. Es entstehen maßgeschneiderte, moderne Webseiten, Verkaufs- und Marketingkonzepte. Seit 2009 ist das Unternehmen eine feste Größe im deutschsprachigen Markt.
Kontakt: ✉ info@beyond-flora.com 🌐 www.beyond-flora.com