

Kompetenz durch Konflikt

Wachstum liegt immer außerhalb der Komfortzone! Die besten Betriebe in der Branche haben kritische, oft sogar „latent“ unzufriedene Inhaber. Dies in Kombination mit einem guten Selbstvertrauen ist sehr gut für die Weiterentwicklung und Herausbildung der Stärken.

Ich beobachte das bei meinen guten Kunden sehr häufig. Diese Unternehmer probieren immer Neues, scheitern auch mal und stehen fast immer buchstäblich „unter Dampf“ – aus meiner Sicht eine der besten Eigenschaften, um wirklich etwas aufzubauen. Wer erinnert sich noch an die Lehrjahre, wo aus heutiger Sicht kleine Aufgaben echte Hürden gewesen sind? Heute wird das mit einem müden Lächeln gemacht. Aber was damals funktioniert hat, gilt noch immer. Mit dem Unterschied, dass kein Ausbilder mehr fordert.

Genau das ist der Unterschied, den die Guten anders machen: Sie fordern sich selbst heraus oder gehen bewusst Kundenaufträge an, die vielleicht auch mal eine halbe Nummer zu groß sind. Einfach, um zu lernen und den Kitzel des Wachstums zu erleben. Vor allem erreichen Sie so aber mehr Kompetenz und Gelassenheit für das alltägliche Geschäft. Ob es die neue Kultur in der Gärtnerei ist, die Sitzung mit über 500 Gestecken, die Hochzeit auf hoher See oder auch der erste Abo-Kunde im Versand.

Aber sind das schon Konflikte? Nicht zwangsweise, außer der Überwindung der eigenen Trägheit. Aber Neues führt oft wirklich auch zu Konflikten. Ob es die

Diskussion mit Senioren oder Junioren, die mit einem neuen Kunden, neuen anspruchsvollen Mitarbeitern oder auch mit Lieferanten ist: In Konflikten kommt man an seine Grenzen und überschreitet sie dann in der Regel auch. Und so eröffnen sich neue Möglichkeiten und Chancen.

Es klingt trivial, aber Wachstum geschieht genau dann! Wie findet man nun sinnvolle Konflikte und lässt sich nur auf solche ein, die auch Sinn machen? Beruflich ist es gut, wenn der Grund hinter dem Grund gut erforscht wird. So ist ein neues Sortiment (beispielsweise Stauden) ja kein Selbstzweck, sondern soll Erfolg und Ertrag bringen. So macht es hier Sinn, diese Möglichkeit zu bewerten und mit anderen Sortimenten zu vergleichen.

Sind zum Beispiel zehn Prozent Wachstum drin, dann macht der Kampf ja Sinn. Wenn es nur zwei Prozent sind, ist es schon fraglich. Vielleicht hat dann der Senior Recht, der erst einmal Exzellenz in anderen Bereichen einfordert. Beruflich sind zumindest mit Perspektive prinzipiell alle Ideen zu bewerten. Auch ein zusätzlicher Meister soll ja Entlastung und/oder mehr Freiraum für neue Ideen bringen. All das muss sich entweder in Zahlen oder mehr Lebensqualität ummünzen lassen.

Das Gute an dieser Denkweise: Wenn man Konflikte sportlich nimmt statt persönlich, können Sie sogar richtig Freude machen!

„In Konflikten kommt man an seine Grenzen und überschreitet sie – so eröffnen sich neue Möglichkeiten.“



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