

Einfach mitschwimmen oder gegen den Strom?



Foto: privat

„Es gibt aber kaum etwas Wichtigeres, wie als Unternehmer selbst zu definieren, was Erfolg überhaupt für einen selbst bedeutet.“

Rupert Fey, beyond-flora

„Wir machen dieses Jahr zehn Prozent Plus, ist das gut oder schlecht?“ Diese Frage ist in der Beratung sehr häufig. Das war wohl schon immer so, jetzt ist es ohne Zweifel mehr denn je so. Ich kann kaum sagen, wie oft diese Frage derzeit gestellt wird. Und es gibt zwei Arten von Antworten oder Folgerungen. Die eine ist grundsätzlicher Natur. Wie sich ein Markt und Kunden generell entwickeln. Und hier kann man sagen, dass einige Trends derzeit der Branche sehr gut in die Karten spielen. Egal, ob die Menschen mehr zuhause leben und arbeiten, Reisen kaum möglich ist. Oder auch Konsum generell nicht uneingeschränkt möglich ist. Oder beispielsweise der Versand von Blumen (oder der Aufträge wie bei Fleurop). Weniger Flüge verteuern den Import. Auch der Gedanke der Selbstversorgung und vieles mehr sorgen für volle Auftragsbücher und gute Preise in Produktion und Verkauf. All das sorgt sicher für ein Plus, welches oft zweistellig im Prozentbereich liegt. Wenn denn das Geschäft geöffnet ist!

Wer hier also mitschwimmt, müsste diese Steigerungen auch mitnehmen können. Hat dieses Geschäft/Konzept dann aber seinen Job gut gemacht? Oder ist es nicht etwas zu einfach, das Mitschwimmen auf der Welle als unternehmerische Leistung anzuerkennen? Ich finde durchaus: Auch Wellen mitzureiten, ist ein Erfolg, und es schafft einfach auch nicht jeder!

Aber meinen Hut ziehe ich tatsächlich vor denen, die auch gegen Widerstände Neues schaffen und so Wellen der Zukunft erkennen oder sogar mit entwickeln. Mit diesen macht die Arbeit besonders viel Spaß. Sie fordern uns heraus und sind gleichzeitig offen und engagiert. Der Lohn dieser Unternehmen in der ersten Reihe ist, dass hier oft die größten Fortschritte gemacht werden. Wenn der Markt im eigenen Segment um zehn Prozent wächst und das eigene Unternehmen um 20 Prozent, dann machen diese zehn Prozent „besser wie der Markt“ am meisten Freude. Umgekehrt ist es aber auch ein riesiger Erfolg, wenn der Markt rückläufig ist und das Unternehmen mit Kraft und Ideen die Umsätze hält!

Es gibt aber kaum etwas Wichtigeres, wie als Unternehmer selbst zu definieren, was Erfolg überhaupt für einen selbst bedeutet. Gerade seit Ende 2020 haben wir auch eine Gruppe von Kunden, die Erfolg mit mehr Zeit für sich und die Familie definieren. Oder mit einem guten Team Zusammenhalt. Natürlich sind diese meist in der Situation, dass es finanziell schon relativ gut funktioniert. Aber es gibt definitiv einen Wandel. Nicht mehr Umsatz und Ertrag um jeden Preis. Sondern gerade diese „weichen Ziele“ gewinnen an Bedeutung. Auch diese Kunden haben unsere besondere Hochachtung! Das Hinterfragen der eigenen Motivation ist daher unabdingbar. Und dann lässt sich auch die Frage oben ganz souverän, wenn auch für jeden anders gut beantworten.

Ihre **Meinung** ist gefragt!

Nicht mehr Umsatz und Ertrag um jeden Preis? Gewinnen auch bei Ihnen die „weichen Ziele“ an Bedeutung? Wir freuen uns über Ihre Meinung:

✉ andrea.eggers@haymarket.de
 🌐 gundv.de
 📱 facebook.com/gestaltenundverkaufen