

Nur noch 55 Tage bis 2018

Jetzt wird's nochmals so richtig hektisch. Fragen wie „Wie erreichen wir unser oft vom „Hersteller“ vorgegebenes Ziel“ und „Erfüllen wir die Kriterien zur Jahres Bonus Zielerreichung“ etc. tun sich nun auf und treiben uns an.



Dann kommen noch „X“ Termine für die bevorstehenden Kundenbesuche, sowie Weihnachtsfeiern. Dieses Phänomen wiederholt sich Jahr für Jahr. Wir wissen es und trotzdem treibt es uns die letzten Wochen des Jahres vor uns her. Umso wichtiger, dass „ER“ bereits unter Dach und Fach ist!

Der Businessplan

Ganz ehrlich, in wie weit gibt es ihn schon? Wer hat mitgearbeitet? Wo ist er entstanden? Wie viel Zeit wurde dafür aufgewendet? Entspricht er „Ihren“ Visionen oder befriedigt er zum Großteil Herstellervorgaben und erscheint wie so oft ziemlich unrealistisch? Ich persönlich finde es ganz schlimm, wenn man schon im November des laufenden Jahres weiß, dass sich gesetzte Ziele für das Folgejahr nicht, bzw. nur schwer umsetzen lassen. Bei den Einen erzeugt das Unbehagen, das sind die Loyalen unter uns, die „trotzdem“ unermüdlich dafür kämpfen. Bei den Anderen ist es „Wurschtigkeit“, die mit viel Routine kaschiert wird.

Kreativität, Entschlossenheit und Mut

Ein guter Businessplan entsteht im Team! In der Regel besteht dieses Team aus dem Verkaufsleiter, dem Kundendienstverantwortlichen, dem Marketingverantwortlichen, dem CFO und dem CEO – ich nenne Sie, das Management Team. Die besten

Businesspläne entstehen im Zuge einer Klausur, weit weg vom Tagesgeschäft, z.B. auf einer Almhütte wo jeder Einzelne seiner Kreativität freien Lauf lassen kann und darf. Dass diese Almhütte zu Fuß bewandert wird, erhöht im Vorfeld den Teamgedanken. Zeit darf nun, wenn schon einmal im Jahr die Harmonie in diesem Team auf Höchstniveau angekommen ist, keine Rolle spielen. Es wird, und das stellt sich erst Monate später heraus, die am besten investierte Zeit des Jahres sein. Deswegen, weil die Entschlossenheit jedes Einzelnen, sowie der notwendige Mut, wichtige Veränderungen (Change Management) herbeizuführen, einen anderen Stellenwert haben wird.

Mitarbeiter Kick Off

Nach überzeugender „Verabschiedung“ des Businessplanes durch das Management Team ist es ganz wichtig, alle Mitarbeiter ins Boot zu holen. Nur wenn alle Mitarbeiter verstehen, dass vielleicht auch unpopuläre Maßnahmen notwendig geworden sind, damit sich der Betrieb im Folgejahr weiter entwickeln kann, werden sie bereit sein mitzukämpfen. Meinen Erfahrungen zu Folge ist der beste Zeitpunkt dafür Mitte bis Ende November. Auch hier darf Zeit, keine Rolle spielen. Je höher die Qualität eines Mitarbeiter Kick Offs ist, umso höher wird das Verständnis für den ausgearbeiteten Businessplan. Leider habe ich zu oft gesehen, dass anstatt eines eigenen Mitarbeiter Kick Offs, die Weihnachtsfeier „zweckentfremdet“ wurde. Für mich persönlich der ungünstigste Zeitpunkt.

Die Mitarbeitergespräche

In meiner Kolumne in 1TRUCK 06.17 habe ich bereits über gute Mitarbeitergespräche geschrieben. Nun schließt sich der Kreis. Idealerweise führen Sie mit jedem einzelnen Mitarbeiter das Jahresabschlussgespräch und vereinbaren für Jänner das Jahreszielgespräch, bei dem Sie den Businessplan je nach Aufgabenstellung auf jeden Mitarbeiter herunterbrechen. Für mich persönlich ein ganz wichtiger Multiplikator, wenn es um die Umsetzung eines Businessplans geht. In diesem Sinne schon jetzt, viel Erfolg für 2018!

Herzlichst,
Ihr Heinz Gossmann

Heinz Gossmann
Gossmann Consult e.U.
Feldgasse 5/2/9, A-2485 Wimpassing
Te.: +43 664 5386938
hg@gossmann-consult.at, www.gossmann-consult.at