

WIR SIND WELTMEISTER!



Auf ein Wort, Manuela Todzi.

Unser Sommermärchen! Emotionen pur, es hat Spaß gemacht, Deutsche(r) zu sein! Besonders als Unternehmerin und Coach habe ich die WM diesmal mit Spannung verfolgt. Der Untergang von Brasilien, die Holländer, die dann doch die Nerven verloren haben und natürlich unsere deutsche Mannschaft, die jetzt nach mehreren Anläufen verdient den Weltpokal gewonnen hat. Jede Mannschaft hatte Weltklasse-Spieler und es hat die Mannschaft gewonnen, die die beste Teamleistung erbracht hat. Neben dem guten Einzelspiel waren Zusammenspiel und Strategie entscheidend.

Und hier gibt es durchaus Parallelen zu Unternehmen, die im Wettbewerb stehen. Sind wir nicht auch Trainer, die ihre Mannschaft aufstellen und das Spiel, die Strategie bestimmen? Wir haben dabei auch 2 Herausforderungen täglich zu leisten:

1. Mit welcher Strategie und mit welchem Konzept bearbeite ich den Markt, bzw. meine Kunden?
2. Wie bekomme ich mein Konzept mit meinen Mitarbeitern täglich umgesetzt?

Damit wir mit unseren Unternehmen auch Weltmeister werden können, bedarf es zunächst einmal eines guten Planes. Ich muss wissen, was ich will, mein Konzept muss mir selbst klar sein und mein Konzept sollte auf die gegnerische Mannschaft bzw. auf unseren Kunden abgestimmt sein.

Die Herausforderung ist es, dieses Konzept auch mit Leben zu füllen und mit Leidenschaft und Begeisterung im Unternehmen umzusetzen. Wer Weltmeister werden will, muss brennen und auch gleichzeitig wissen, dass Spitzenleistungen nicht auf Dauer abrufbar sind. Gleichwohl sollte die Motivation, die Vision in uns immer hellwach sein. Ich glaube fest daran, dass es die emotionale Kraft ist, die uns zum Erfolg führt, die

Visionen zum Leben bringt. Somit finde ich es wichtig, dass wir als Unternehmer noch Träume haben, Visionen mit klaren Vorstellungen pflegen. Nur so können wir selbst motiviert Tag für Tag unsere Arbeit/Leistung mit Lust und Freude abrufen. Selbstvertrauen gehört natürlich auch dazu. Holland hat letztendlich verloren, weil die Mannschaft nicht das notwendige Selbstbewusstsein hatte und dann die Nerven im Endspurt verloren hat.

Auch ich erwische mich immer wieder dabei, dass ich entmutigt bin, wenn meine Mitarbeiter diesen Traum nicht mit träumen. Anfänglich war ich verärgert und wütend, jedoch habe ich mittlerweile auch verstanden, dass ich mit diesen hohen Anforderungen meine Mitarbeiter einfach überfordere.

Genauso wie es den Brasilianer bei der WM ergangen ist, der Druck auf diese Mannschaft war einfach zu hoch. Sie trugen die ganze Last eines Landes und sind daran kläglich gescheitert. Es ist somit auch wichtig, das richtige Maß zu halten. Weder Überforderung noch Unterforderung tut uns Menschen gut.

Im Vending haben wir in der Regel leider keine Spitzensportler, jedoch, haben wir auch genügend dafür getan? Haben wir unseren Füllfahrern erklärt, dass sie eigentlich Automatenmanager sind, dass jeder Automat wie ein Lebensmittelladen geführt werden sollte, dass das Sortiment in den Regalen genauso positioniert werden sollte, dass sie die Nr. 1 sind, wenn es um die Kundenansprache geht? Haben wir sie entsprechend geschult? Und haben wir dazu die richtigen Menschen eingestellt? Ich glaube nicht, dass wir die Menschen, die für uns arbeiten, so sehen. Wir haben Leute eingestellt, die Automaten sauber machen, Kisten schleppen und mindestens 40 bis 50 Automaten betreuen.

Es sind Menschen, die handwerkliche Berufe erlernt haben, die den Umgang mit unterschiedlichen Menschen nicht immer gelernt haben, die nichts von der

Positionierung im Laden verstehen. Die vielleicht froh sind, wenn sie nicht aufpassen und eigentlich ihre Automaten in Ruhe machen wollen. Es sind vielleicht Menschen, die feste Strukturen lieben, die darauf bedacht sind, keinen Ärger zu bekommen. Also eher in der Denke zuhause sind, „weg von“, anstatt „hinzu“. Sie geben ihr Bestes mit dem Selbstbewusstsein, ich bin Kistenschlepper und Reinigungskraft. Wir werden Sie nicht ändern können. Jedoch als guter Trainer können wir Ihnen mehr Selbstbewusstsein geben, können ihre Stärken stärken und ihnen die notwendige Hilfestellung geben, um die Schwächen auszugleichen. Eigenverantwortung da, wo sie leistungsfähig ist, Struktur und Kontrolle dort, wo sie notwendig ist. Täglich gelebte Qualität entsteht nach meiner Meinung nur, wenn wir den Menschen den richtigen Stellenwert geben und mit Organisation, Checklisten und Kontrollen die Rahmenbedingungen straff vorgeben. Jeder muss im Unternehmen genauso wie im Spielfeld wissen, wo sein Platz ist, welche Aufgabe er zu erfüllen hat und an welche Rahmenbedingungen er sich halten muss. Und wir Unternehmer sollten wissen, dass wir in unserem Unternehmen immer am schlechtesten Glied gemessen werden. Die Kette reißt, wenn sie nicht aus starken Gliedern besteht und nur ein einziges schwaches Glied genügt, damit dieses geschieht. Im Fußball fallen dann Tore, im Vending verlieren wir Stellplätze oder die Rentabilität.

Unternehmer sein heißt somit auch, die emotionale Kraft zu besitzen, Menschen zu begeistern, sie mit Respekt und Wertschätzung zu behandeln und ihnen so viel Hilfestellung zu geben, dass sie ihren Platz im Unternehmen auch ausfüllen können. Genau wie im Fußball, dann schaffen wir auch den 5. Stern.

Ihre Kollegin

Manuela Todzi