

# „Mit der richtigen Strategie wird **Erfolg planbar**“

Autor: Benno Steiner, Unternehmensberater

Fast jeder will „Erfolg“ haben. Doch wie definieren Sie Erfolg und wie merken Sie, dass Sie erfolgreich sind?

Messen Sie den Erfolg an der Größe des Traktors, am Bankkonto, oder spielen auch andere Dinge eine Rolle, wie zum Beispiel die Freude an der Arbeit, das Glück in der Familie und die eigene Gesundheit?

Die Definition von Erfolg ist bei jedem Menschen unterschiedlich. Das „Erfolgreich-Gefühl“ haben wir dann, wenn wir eine Herausforderung gemeistert haben. Wenn wir etwas „geschafft“ haben. Erfolg ist damit eigentlich ein Prozess. Was sind Ihre Ziele für den Betrieb, für Ihre Familie, für Sie persönlich? Welchen Erfolg wollen Sie? Eine schwierige Frage.

Wichtig ist schon mal sich zu vergegenwärtigen, dass es eine Vielzahl von Faktoren gibt, die unseren Erfolg beeinflussen, die wir aber nicht ändern können.

Wir sollten uns daher auf Dinge beschränken, die wir steuern können und das sind die Produktionsfaktoren:

- Fläche
- Arbeit
- Kapital
- Management

## Fläche

Fläche beeinflusst maßgeblich unseren betrieblichen Erfolg. Je mehr, desto besser – meinen viele und haben damit nicht ganz Unrecht. Der größere Betrieb frisst den kleineren. Stimmt, aber es frisst auch der Schnellere den Langsamen. Das heißt, Sie können die Produktionsfaktoren untereinander austauschen. Wenn Sie zum Beispiel weniger Fläche haben, können Sie das durch ein besseres Management ausgleichen.

## Arbeit

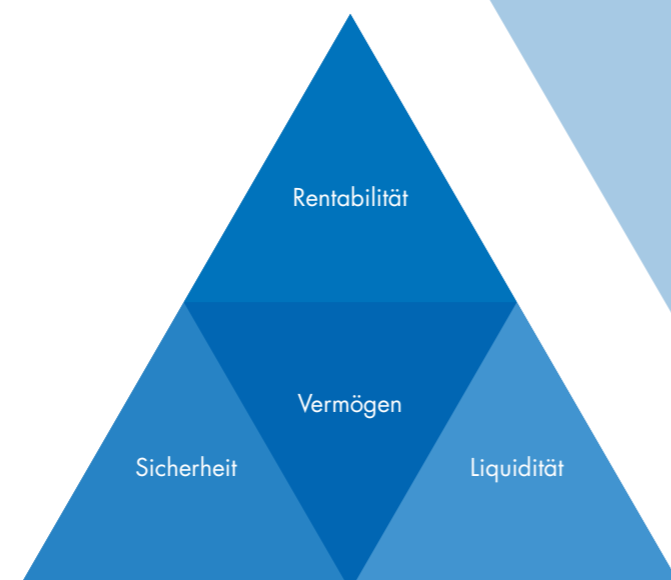
Bei neuen Zielen stellt sich oft die Frage, wer die Arbeit machen soll. Häufig wird dann der Opa oder die Oma eingeplant. Wenn das nicht reicht, der Maschinenring und dann stimmt die Arbeitsverteilung – auf dem Papier. In der Praxis fällt die „ältere Generation“ schneller aus als man denkt, weil die „jungen Alten“ noch was vom Leben haben wollen und mehr unterwegs sind als die früheren Generationen. In Spitzenzeiten können auch beim Maschinenring Fachkräfte knapp werden. Die Arbeitsbelastung geht auch zu Lasten der Kin-

der. Es lohnt sich daher, die Ziele zu überprüfen. Ist es dieser Erfolg Wert, dass meine Kinder, meine Frau und oft auch meine Gesundheit darunter leiden?

## Kapital

Heute sind Finanzierungen unter einem Prozent Zins möglich. Geld kostet nichts mehr. Viele vergessen aber, dass Darlehen auch getilgt werden müssen. Bei den ohnehin zu langen Kapitalrückgewinnungszeiten mit denen wir in der Landwirtschaft rechnen, sind die Kredite unter Umständen noch nicht getilgt, bis die Zinsbindung ausläuft. Was dann? Ist mein Ziel dann noch richtig? Viele geben für eine vermeintliche Rentabilität zuerst die Liquidität eines Betriebes und dann die Sicherheit des Unternehmens auf. Ein sehr hoher Einsatz für das bisschen möglichen Erfolg.

## Das Vermögensdreieck



Webtipp:  
www.steiners-  
agrarexperten.de

## Management

Erfolgreiche Unternehmer zeichnen sich meistens durch die folgenden Managementeigenschaften aus:

- Sie geben nicht auf bei etwas, das sie sich in den Kopf gesetzt haben und lassen sich nicht von Fehlern oder Rückschlägen entmutigen.
- Sie fokussieren sich auf das, was sie tun und konzentrieren sich auf den Moment, auf das was, sie gerade machen.
- Sie bemühen sich um eine positive Stimmung und bleiben auch bei einem Rückschlag trotzdem neugierig und positiv ausgerichtet.
- Sie sind bereit einen Preis zu zahlen. Sie müssen mehr arbeiten, ein höheres Risiko eingehen, besser oder/und anders sein als der Wettbewerber. Nur wenn sie bereit sind, sich das selbst abzuverlangen werden sie erfolgreich sein.
- Sie prüfen, welchen Sinn es hat, das zu tun was sie tun und wie sie es tun und werden damit in dem was sie tun immer besser.
- Sie übernehmen 100 Prozent Verantwortung für das, was sie erleben und machen niemanden für Rückschläge und Probleme verantwortlich. Meckern hilft nicht und wenn sie mal gefallen sind: Aufstehen, Krone zurechtrücken und weitermachen.
- Sie sind dankbar für das, was sie haben und vergleichen sich nicht. Es gibt immer jemanden der mehr Geld hat, der „mehr Erfolg“ hat. Diesen Wettlauf können sie niemals gewinnen.

## Was können Sie sonst noch tun, um Erfolg zu haben, um Ihre Ziele zu erreichen?

Es gibt verschiedene betriebliche Strategien:

- Wachsen und investieren
- Besser werden und Effizienz steigern
- Diversifizieren und mehrere Standbeine aufbauen
- Gemeinsam Stärke aufbauen oder
- Aufhören und das Ganze stoppen

Was zu Ihnen, Ihrem Unternehmen und Ihrer Familie passt, ist so vielfältig und so individuell, dass es kein Patentrezept gibt. Nur eins ist sicher, wer nur der Herde folgt, sieht nur die Hintern der Vorhergehenden. Wenn Sie etwas ändern wollen, ändern Sie ihr Denken und Handeln und Sie werden andere Resultate bekommen. Also packen Sie es an, tun Sie was, während Sie auf den Erfolg warten.

## Zur Person:

Benno Steiner ist Geschäftsführer der „Agrarexperten“ aus Flintsbach in Bayern. Seit 30 Jahren berät er land- und forstwirtschaftliche Unternehmen und Betriebe in vor- und nachgelagerten Bereichen.