

# Ich will...!

**Keine Angst! Es geht hier nicht darum, dass ich Ihnen einen Antrag machen will. Viel mehr will ich Ihnen damit einen Anstoss geben, Ihre Ziele klar zu formulieren.**

## Geschäftsziele

Das Jahr neigt sich dem Ende zu, die Planung für das neue Jahr liegt noch auf Ihrem Schreibtisch oder ist bereits abgeschlossen. Doch wie sehen Ihre geschäftlichen Ziele aus? Nicht nur auf den Umsatz bezogen! Auch die gewünschte Auftragslage interessieren hier nicht vordergründig! Diese Ziele gehören m.E. zum «Daily business». Dies sind Ziele, welche Sie unterjährig immer wieder überprüfen und justieren sollten!

Wie sieht es aber mit den grösseren Visionen aus? Wo wollen Sie mit Ihrem Unternehmen in 5, 10, 20 Jahren stehen? Welche Herausforderungen könnten sich schon heute stellen (z.B. Nachfolgeregelungen, Standortwechsel usw.)? Welches Image, welches Ansehen soll Ihre Firma haben? Wie sieht es mit der Kundenzufriedenheit aus? Oder, wie zufrieden sind Ihre Mitarbeiter? Dies sind meist immaterielle Ziele, welche entsprechend schwer zu bestimmen und messen sind. Ein Grund, weshalb sie zu oft ignoriert werden.

Uninteressant! Finden Sie? Bezüglich Zufriedenheit der Mitarbeiter wurde zum Beispiel bei einer in der Schweiz erhobenen Umfrage festgestellt, dass rund 50% der Mitarbeiter bereits innerlich gekündigt haben. ERSCHRECKEND! Finden Sie nicht auch? Und können Sie sich vorstellen, das es den Kunden dieser Firmen anders ergeht? Ich persönlich denke nicht.

Woran kann das liegen? Nun, eine weitere Statistik zeigte, dass die Zufriedenheit der Mitarbeiter nur zu ca. 20% direkt mit dem Verdienst zusammenhängt. Weit über 60% der Befragten hielten das Betriebsklima und die Entwick-

lungschancen für viel ausschlaggebender. Und trotzdem unternehmen noch immer zu wenige Firmen etwas, um die Zufriedenheit der Mitarbeiter zu erhöhen. Ein wesentlicher Punkt, der zu mehr Zufriedenheit der Mitarbeiter beiträgt, sind z.B. die Zieldefinitionen. Hierbei sollte stets darauf geachtet werden, dass diese nicht nur an den Geschäftszielen orientiert sind, sondern auch die Mitarbeiter angemessen einbezogen werden. Auch ist es wichtig, dass gemeinsame Ziele allen Mitarbeitern klar und verständlich dargelegt werden, damit der Mitarbeiter diese selbst von Zeit zu Zeit überprüfen kann. Nur ein Ziel, welches später auch gemessen werden kann, darf z.B. später auch als Beurteilungskriterium bei einem allfälligen Mitarbeitergespräch angeführt werden.

Ähnlich verhält es sich mit den Kunden. Auch hier scheinen viele Firmen die Kunden nur durch Abhängigkeit bei der Stange zu halten. Dies kann dazu führen, dass Kunden sich stets nach neuen Partnern umsehen und bei erster Gelegenheit abspringen. Kunden als Partner zu verstehen bedeutet, diese in die Visionen der eigenen Firma mit einzubeziehen. Wo können wir den Kundendienst optimieren und verbessern? Was wünscht sich der Kunde von uns? Welchen Zusatznutzen können wir dem Kunden erbringen?

Auch in Bezug auf die Kundenzufriedenheit spielt die Zufriedenheit der eigenen Mitarbeiter eine wesentliche Rolle. Denn Geschäfte werden zwischen Menschen geschlossen und nicht zwischen Firmen oder Funktionen! Kann sich also ein Mitarbeiter mit seiner eigenen Firma identifizieren, so wird er diese dem Kunden gegenüber sicherlich besser vertreten, als wenn der Mitarbeiter innerlich bereits gekündigt hat.

## Persönliche Ziele

Und wie sieht es bei Ihnen mit Ihren persönlichen Zielen aus? Wie lange schon schieben Sie den längst fälligen Urlaub auf die lange Bank? Eigentlich wollten Sie doch das verlängerte Wo-

chenende zum fischen fahren – vor 5 Jahren! Und den guten Vorsatz für's neue Jahr lassen wir am besten eh gleich weg – hat sich in den letzten Jahren sowieso anders verhalten, als gewünscht! Die persönlichen Ziele sind der Antrieb für unsere täglichen Aktionen. Stimmen diese mit dem überein, was wir täglich machen, so können wir davon ausgehen, dass wir ein erfüllendes und glückliches Leben führen. Laufen diese jedoch unseren persönlichen Zielen entgegen, so verlieren wir dadurch die Energie und Kraft, um die eigenen Visionen weiter zu entwickeln und auszudehnen. Persönliche Zielfindung ist ein Prozess, der bei jedem Menschen an erster Stelle seiner Prioritätenliste sein sollte. Dies hat nichts mit Egoismus zu tun, denn nur, wenn wir langfristig unsere innersten Ziele und Visionen anstreben können, werden wir auch die nötige Energie und den benötigten Willen aufbringen, um all die kleinen Gegebenheiten auf dem Weg dort hin zu umgehen. Und nur dann werden wir als ausgeglichene, authentische Persönlichkeit eine Bereicherung für unser Umfeld sein. Und nur dann können wir auch aktiv zu Veränderungen und Verbesserungen in unserem Umfeld beitragen.

## Ich will!

Beim Formulieren der Ziele – ob geschäftlich oder privat – gilt: in der Kürze liegt die Würze! Verwenden Sie keine umständlichen Formulierungen sondern konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche. Dieses jedoch sollten Sie so präzise wie möglich definieren. Und nutzen Sie die Kraft der Visionen.

## Schon Antoine de Saint-Exupéry wusste:

«Wenn Du ein Schiff bauen willst, so trommle nicht Menschen zusammen, um Holz zu beschaffen, Werkzeuge vorzubereiten, Aufgaben zu vergeben und die Arbeit einzuteilen, sondern lehre die Menschen die Sehnsucht nach dem weiten endlosen Meer.» *Beat Salathé*

Anzeigen

# feel-good.ch

## Ein ganzheitliches Konzept für Gesundheit und Wohlbefinden

☺ Beratung mit hochwertigen Naturprodukten für ein besseres Wohlbefinden

☺ Feng-Shui Beratungen für mehr Schwung im Business und Privat

☺ Relax- und Verwöhnprogramme zum geniessen

☺ Vorträge, Workshops und Seminare

feel-good.ch

Caroline Salathé-Goldner

Im Baumgarten 1, 5624 Bünzen

056 670 98 33 – info@feel-good.ch