

# Am besten von den Besten lernen

In der Zeit, wo ich diese Kolumne schreibe, ist gerade die Olympiade in Rio. Jeden Tag gibt es Gewinner, aber auch unzählige Verlierer. Bei allem Training und eigenem Können. Die Besten trainieren hart mit den besten Trainern und den besten Möglichkeiten. Immer, wenn ein Kunde mich anruft, frage ich, warum er sich an mich wendet und wie er auf mich kommt.

Übrigens ein toller Tipp: So bekommen Sie einen guten Gesprächseinstieg und lernen nebenbei, wer Sie empfiehlt und welche Maßnahmen Sinn machen.

Dieser Produzent sagte: „Weil du als einziger der Berater wirklich viele Jahre im Einkauf und Vertrieb gearbeitet hast, und genau da brauche ich Unterstützung.“ Ich weiß, es klingt vielleicht überheblich. Aber es geht um etwas anderes: Es geht darum, im Leben immer möglichst von den Besten mit echter Erfahrung zu lernen. In Rio sind keine Theoretiker, die ihr Leben im Wasserkanal studiert haben. Und auch im Beruf sind daher meiner Meinung nach die besten Vorbilder zuerst in der Praxis zu suchen! Diese Menschen sind oft nicht einfach und mitunter schwierig im Umgang. Aber sie wissen, was sie können und worauf es ankommt. Eine gute theoretische Grundlage ist trotzdem sinnvoll.

Aber nach oben kommen die, die wirklich durchhalten, viel und hart trainieren und niemals aufgeben. Häufiger höre ich, „das ist ein tolles Konzept – die verdienen so viel Geld“. (Unabhängig davon, dass es meist gar nicht stimmt.) Ich kenne meine Kunden oft schon Jahrzehnte. Es ist keiner dabei, der den Erfolg nicht verdient hat und auch keiner, der da nicht jeden Tag hart für arbeitet. Die meisten sehen nur die äußeren Indizien. Aber wenn ich Samstagnachmittag noch Mails bekomme, „kannst du dir das noch ansehen bis Montagmittag“, dann weiß ich genau, mit welcher unermüdbaren Leidenschaft hier gearbeitet wird. Ich habe eine große Achtung vor allen Selbstständigen, die täglich ihr Geschäft aufbauen, verbessern und überprüfen. Gerade die, die selbst ein Lob mit „Mit Schönfärberei kommen wir auch nicht weiter“ kontern, das sind die Allerbesten im Ergebnis.

Daher mein Tipp zum Schluss: Schauen Sie nach den richtigen, den fordernden Vorbildern, nicht nach dem bequemsten Weg. Ohne Anstrengung und Mühen gewinnt keiner Gold, nicht bei Olympia – und im Gartenbau und der Floristik schon gar nicht!

*„Es geht darum, im Leben immer möglichst von den Besten mit echter Erfahrung zu lernen...“*

Rupert Fey mit der Unternehmensberatung beyond-flora ist Vermarktungsexperte für den grünen Markt. Schwerpunkte sind Vermarktung, Organisation und Strategieentwicklung. Kunden und Projekte kommen aus Gartenbau, Handel und der Zulieferindustrie.

**Kontakt:** ✉ [info@beyond-flora.com](mailto:info@beyond-flora.com) 🌐 [www.beyond-flora.com](http://www.beyond-flora.com)



Foto: privat