

weiterbildung
formation continue

ritzy*



Mehr Gewinn = Mehr Spass

Es erstaunt mich immer wieder wie viele Unternehmer immer sparen wollen. Sie realisieren dabei nicht, dass sie damit gegen das System an sich arbeiten. Wie ist das zu verstehen? Der Kapitalismus beruht auf einer einzigen simplen Grundlage, nämlich der des Wachstums. Damit das System funktionieren kann, muss es permanent wachsen. Sie können sich nun vorstellen, was passiert, wenn ein Unternehmer sich auf das Sparen fixiert. Wenn Sie nämlich erfolgreich sparen wollen, müssen Sie konsequenterweise den Laden dichtmachen, dann haben Sie den höchsten Spareffekt von 100 Prozent erreicht!



Urs Schaffer

viel! Klingt logisch, nicht wahr? Haben Sie also den Mut einzigartig zu sein, der Erfolg kommt mit Garantie.

Tipp 2 – verkaufen sie Gefühle und keine Waren

Umfragen bestätigen immer wieder, dass unsere Gäste sich wohl fühlen, sehen und gesehen werden und kommunizieren möchten. Das eigentliche Produkt, nämlich die Speisen und Getränke, treten dabei völlig in den Hintergrund. Unsere Gäste wollen und bezahlen für nichts so viel wie für die so genannten weichen Faktoren und die haben zu tun mit Ambiente, Gefühlen, Farben, Fantasien, Emotionen und Wohlbefinden. Und genau hier liegt der Ansatz zu mehr Umsatz und mehr Gewinn! Aber Achtung! Ich sage Ihnen dabei nicht, dass die Qualität nicht stimmen muss, im Gegenteil, die muss immer erstklassig sein. Es ist aber so, dass die Qualität niemals als Verkaufsargument dienen soll, weil der Gast eine gute Qualität heute einfach voraussetzt. Die meisten Menschen verbinden Essen und Trinken mit positiven Gefühlen. Schauen Sie sich einmal in der Branche um, wie viele Betriebe es fertig bringen, das dem Gast rüberzubringen. Schauen Sie genau hin und Sie werden feststellen, dass diejenigen, die es tun, keine Umsatzprobleme kennen. Unsere Branche denkt und handelt immer noch viel zu stark Produkte orientiert. Bringen Sie weiche Faktoren in das Spiel, es lohnt sich! Hier noch ein Zitat von Dr. Wendelin Wiedeking, dem Vorstandsvorsitzenden von Porsche. Er sagte in einem Interview: «Unsere Autos sind emotionale Produkte.» Das sollte einem zu denken geben – oder?

Tipp 1 – werden Sie einzigartig

Wenn Sie etwas tun, können oder verkaufen, was viele auch tun, wird Ihr Erfolg immer limitiert bleiben. Es ist dasselbe, wie wenn Sie in der Wüste Gobi Sand verkaufen würden. In unserer Kultur ist nichts so gefragt wie Einzigartigkeit! Überlegen Sie es sich gut, ob Sie wirklich «gut bürgerliche Küche» verkaufen wollen, oder ob Sie sich nicht klar und einzigartig positionieren sollten. Es bieten sich hier unzählige Möglichkeiten, wie in der Art der Präsentation der Speisen und Getränke Mehrwert geschaffen werden kann. Diese Regel gilt übrigens auch auf dem Arbeitsmarkt – wenn Sie etwas tun, was viele andere auch tun, dann werden Sie genau das bekommen, was viele andere auch bekommen, und das ist in der Regel nicht

Urs Schaffer gibt am 9. und 10. Juni im Zusammenhang mit ritzy* ein Seminar zum Thema «Einkauf – Budgetieren – Kontrollwesen». Weitere Informationen sowie Direkt-Anmeldung sind möglich unter www.ritzyinfo.ch

* ritzy sagen die Amerikaner und Engländer für etwas Fortrefflicher. Der Begriff ist abgeleitet vom wohl bekanntesten Walliser Hotelier César Ritz. Dieser wurde von seinem Freund König Eduard VII. «Hotelier der Könige und König der Hoteliers» genannt. Das neue Weiterbildungs-Angebot fürs Walliser Gastgewerbe heisst «ritzy» und hat sich zum Ziel gesetzt, das Walliser Tourismus-Angebot noch vorrefflicher zu gestalten.

Kunst der Blitzanalyse

Berufliche und persönliche schnelle Entscheidungsfindung

«Ich kann doch nicht anders denken als ich denke!» Diese Aussage gilt es zu widerlegen, denn nicht jedes Problem hat gleich das Ausmass einer Katastrophe. Ein klarer Kopf hilft eine seriöse Blitzanalyse vorzunehmen.

Von Jean-Pierre Roten

Die extremen Anforderungen unserer Zeit benötigen auch ein extremes Training. Die richtige und schnelle Entscheidungsfindung des Managements ist für ein Unternehmen überlebenswichtig. In der heutigen Zeit, in der in immer schnelleren Abständen neue Herausforderungen auf die Führung eines Unternehmens zukommen, ist vor allem eines gefragt: Überlegt führen, vorausschauend sich im Team den Herausforderungen stellen, strategisch denken sowie schnell entscheiden und handeln. Nur wer qualitativ gute Blitzanalysen macht, ist professionell und erfolgreich. Blitzanalysen helfen, Ausgangslagen schnell zu analysieren, Probleme sofort zu definieren und Entscheide essenziell zu treffen.

Probleme sind Aufgaben

Die beängstigende Zunahme von stressbedingten Erkrankungen junger Menschen auf allen Führungsstufen zwingt zum Nachdenken. Dabei werden wir, ob es uns gefällt oder nicht, zur Einsicht kommen, dass mindestens drei Faktoren diesen Trend enorm begünstigen. Es sind dies das mangelhafte Zeitmanagement, die nicht genügend speditive Entscheidungsfindung und die in vielen Unternehmen nicht existente interne Kommunikationskultur. Die Entscheidungsfindung: Aus allem, was auf den Cheftisch flattert, kann ein Problem gemacht werden. Eigentlich ist das weder schlecht noch gut. Probleme sind lediglich unerledigte Aufgaben und jede Aufgabe ist doch eine Chance, die wir nutzen müssen. Wir müssen lernen, diese Einstellung zu verinnerlichen statt jedem kleinen Problem den Katastrophensack umzuhängen. Gewöhnen wir uns doch an die qualitativ gute Blitzanalyse. Um sich selbst und seine Teams für dieses überlebenswichtige Handeln fit zu machen, braucht es einiges an Veränderung im gewohnten Verhalten. Welches sind denn die wichtigsten Grundsätze?
– Vor jeder Aktion muss der Ist-Zustand geklärt und Klarheit

über die Gesamtlage hergestellt werden.

– Wir müssen die Ursachen, welche zu dieser Situation geführt haben, offen legen, wobei wir bemüht sind, negative Gefühle (Wut, Ärger, Schuldzuweisung und Angst) aus dem Spiel zu lassen.

Null-Fehler-Toleranz

In Extremsituationen kommt der Mensch immer wieder in die Versuchung im Affekt falsch zu handeln. Er wird immer wieder den gleichen Fehler machen und zulassen. Warum? Ist der Druck nach der erstrebenswerten Null-Fehler-Situation (Zero-Tolerance) zu wenig stark? Hätte jeder zugelassene oder begangene Fehler persönliche, finanzielle oder existenzielle Folgen, würden die Menschen ganz anders handeln? Als Tauchinstruktor habe ich den Druck der Null-Fehler-Situation bei jedem Tauchgang. Beim Tauchen mache ich einen Fehler nur einmal (bzw. dreimal): Das erste, das einzige und das letzte Mal. Damit wir uns möglichst nahe an der Null-Fehler-Situation bewegen, müssen wir Vertrauen aufbauen, die verbale und nonverbale Kommunikation pflegen sowie offen und ehrlich Feedback geben und annehmen.

Der Fünf-Sekunden-Entscheid

Bei der Führung eines Unternehmens ist es wie beim Tauchen. Über und unter Wasser gilt: Wer Fehler macht, verschwindet aus dem Wettbewerb und von der Oberfläche. Können Sie in jeder Situation eine seriöse Blitzanalyse vornehmen? Sie können. Es braucht dazu die oben erwähnten gleichen Voraussetzungen. Dazu gehört ein klarer Kopf. In jeder Situation muss ich mir ganz schnell ein umfassendes Bild darüber machen was vorgefallen ist und was ich vorhabe. Gefragt ist Konzentration auf das Wesentliche. Lassen Sie sich nicht von der einen Situation abbringen. Konzentration heisst keine Streuung zulassen. Wie komme ich aus dieser Situation? Dazu sind rationale Entscheide nötig. Darunter verstehe ich die Geschwindigkeit in der Entscheidungsfindung. Bei unvorhergesehenen Ereignissen unter Wasser muss ich als Verantwortlicher den Fünf-Sekunden-Entscheid beherrschen. Ich muss auch konsequent akzeptieren, dass alles, was in diesen fünf Sekunden nicht in die Waagschale kam, endgültig irrelevant ist.



Jean-Pierre Roten, Extrem-Trainer, Vierstern-Tauchinstruktor und Inhaber der Jean-Pierre Roten Team Success GmbH, einem auf Consulting, Training, Mediation und Coaching spezialisierten Unternehmen.

Foto wb

Gesamtübersicht behalten

Ohne ein fundiertes Vertrauen auf allen Stufen ist das Umsetzen der vorgenannten Grundsätze undenkbar. Dazu braucht es eine klare Kommunikation, die auch Emotionen zulässt. Beim Tauchen können wir, einmal abgetaucht, nicht mehr miteinander sprechen. Wir sind allein auf die nonverbale Kommunikation angewiesen. Im Unternehmen haben wir die Möglichkeit, die interne und die externe Kommunikation zu pflegen. Tun wir das? Wie gehen wir miteinander um? Intrigen und Konflikte müssen sofort aufgedeckt und ausgeräumt werden. Versuchen wir, in jeder Situation vernetzt zu denken und zu handeln, dann behalten wir immer die Gesamtübersicht. Zusammengefasst heisst das: Um blitzschnell und richtig zu analysieren, müssen Sie jederzeit Vertrauen aufbauen, die interne und die externe Kommunikation pflegen, mögliche Intrigen und Konflikte aufdecken und sofort ausräumen, vernetzt

und ganzheitlich denken und handeln sowie in jeder Situation die Gesamtübersicht behalten. Einfach ist das nicht. Vor allem beim Denken fällt uns dies oft schwer.

Rucksack der Katastrophe

«Ich kann doch nicht anders denken als ich denke», wird oft eingewendet. Und ob Sie können. Sie können sehr viel mehr, als Sie sich mit Ihrem Selbstwertgefühl je vorgestellt haben. Die perfekte Blitzanalyse bringen Sie zustande, wenn Sie eine Situation nicht bereits beim Auftreten derselben als Problem definieren. Sollte sich die Situation doch als Problem präsentieren, hängen Sie diesem Problem bitte nicht gleich den Rucksack der Katastrophe um. Wenn Sie das tun, wirft Sie Ihr Hormonhaushalt aus der Bahn. Damit versetzen Sie sich und Ihre Mitarbeiter in eine Negativstress-Situation (psychologischen Nebel, kognitive Dissonanz). In diesem Zustand wird klares Denken unmöglich.

Brig besucht Stams

Erfahrungen gesammelt

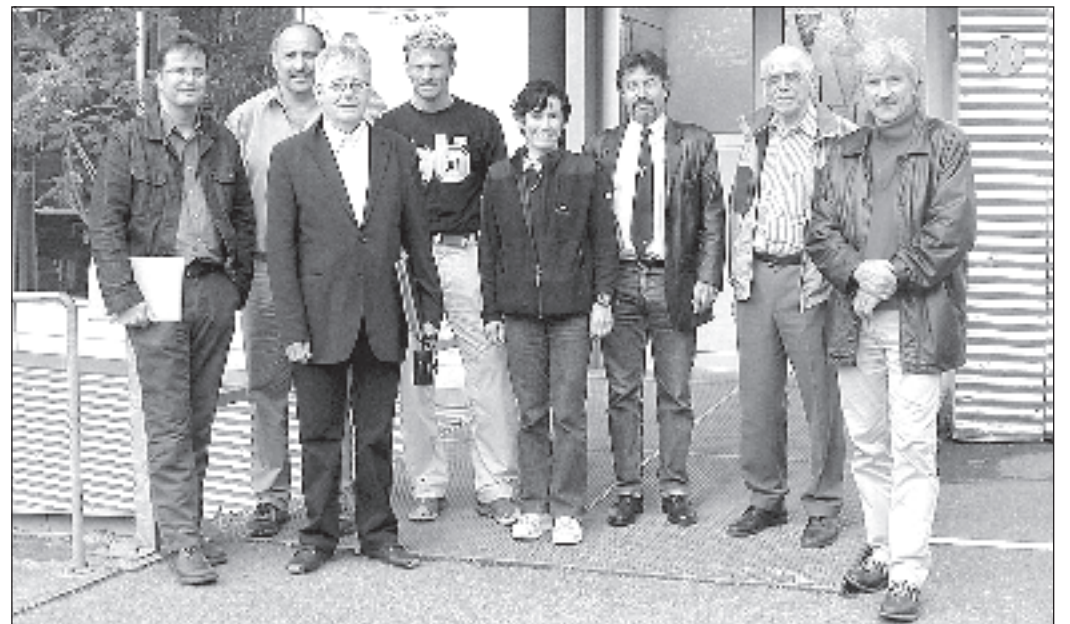
Brig – eing.) Im Rahmen des Projekts Nationales Leistungszentrum Schneesport (NLS) Brig besuchte eine Delegation aus Brig die Sportschulen in Stams und Schruns. Die Mitglieder der Schulleitung sowie Trainer und Architekten konnten sich in Österreich vor Ort ein Bild über die Grundsteine des Erfolges machen.

Im Bereich der Schule sind zu unserem erfolgreichen Nachbarn kaum Unterschiede auszumachen. Der grosse Unterschied liegt in der sportlichen Betreuung, die in Österreich von Seiten Staat und Verband sehr gut durchgeführt wird und mit der Schule optimal koordiniert ist. Seit dem Entscheid von Swiss Ski, Brig als Nationales Leistungszentrum auszubauen, wurde in Brig viel Arbeit im Hintergrund geleistet. So wurden schulische Anpassungen ins Visier genommen: Neu besteht ab dem kommenden Schuljahr für die Schneesportler der französischen Muttersprache die Mög-

lichkeit der Sportschule zu absolvieren. Daneben soll auch die Infrastruktur für den Sport an der Schule verbessert werden, um

den Schneesportlern und allen anderen Sportlern in Brig optimale Voraussetzungen zu schaffen. Damit die Schweiz in den

nächsten Jahren wieder mit den besten Nationen im Schneesport mithalten kann, braucht es das NLS und Projekte wie SUS von Primin Zurbriggen. Ansonsten können sich die Schweizer Skisportler in Zukunft mit den Skifahrern aus den exotischen Nationen wie Jamaika oder Botswana messen.



Die Delegation aus Brig konnte in Stams wichtige Erfahrungen sammeln.

Redaktion Walliser Bote
Tel. 027 922 99 88