



Fotos: privat

Nur, wenn sich zwei Generationen miteinander wertschätzend auseinandersetzen, können sie voneinander lernen und von den Unterschieden profitieren

Geld oder Liebe?

Zwei Generationen – eine Geschäftsidee!? Viele von Ihnen kennen den Spagat. Wie Sie selbst immer wieder erfahren und erleben, gibt es in jedem **Familienunternehmen** zwei Währungen zur Bezahlung: Geld oder Liebe. Diese Erfahrung hat auch Unternehmensberaterin **Rosemarie Wagler** gemacht.

Innerhalb der Familie wird mit Liebe bezahlt. Die Familie basiert auf einem emotionalen Zusammenhalt. Im Unternehmen wiederum wird mit Geld bezahlt, denn es basiert auf einem ökonomischen Zweck.

Geld und Liebe – zwei Währungen in einem Unternehmen. Und somit zwangsläufig auch immer wieder ein Spannungsfeld für „Lebenskünstler“ und „Workaholicer“ auf der Suche nach Geschäftserfolg und persönlicher Zufriedenheit.

Damit dieser Spagat gelingt, braucht es klare Regeln über die Trennung zwischen Familie und Unternehmen.

Zwei Generationen – eine Geschäftsidee

- Unterschiedliche Generationen haben unterschiedliche Lebens- und Geschäftserfahrungen!
- Unterschiedliche Generationen haben unterschiedliches Fachwissen und Berufserfahrungen!
- Unterschiedliche Generationen haben unterschiedliche Verantwortungsbereiche und Bedürfnisse!

- Unterschiedliche Generationen haben unterschiedliche Sichtweisen und Zielsetzungen!

Werte im Wandel der Gesellschaft

Denn nichts prägt eine jeweilige Gesellschaft stärker, als die Werte, die sie sich zu gewissen Zeiten selbst gab und gibt. Es ist absolut normal und selbstverständlich, dass eine jede Generation ihre eigenen Werte entwickelt. Unternehmens-Krisen, wie wir sie aktuell erleben oder befürchten, fordern und fördern die Auseinandersetzung mit „Werten“.

Nutzen wir für unsere Unternehmen diese Verunsicherung zur Innovation, damit wir die Zukunft nicht verpassen.

Wir sollten leidenschaftliche Auseinandersetzungen, die Neuorientierung und Profilierung erst ermöglichen, nicht ersticken, weil wir Angst haben, Beziehungen zu verlieren.

Bewährtes und Neues

Innovation braucht die Auseinander-

setzung zwischen „Jungen und Alten“. Dabei sollten wir immer darauf achten, Bewährtes zu bewahren und Neues zu schätzen. Erfolge werden ausschließlich von Menschen mit Menschen gemacht.

Selbst große Unternehmen haben mittlerweile erkannt, dass sie auf das

Wissen älterer Mitarbeitergenerationen nicht mehr verzichten können und ermöglichen die Weitergabe von erprobtem Wissen, Kenntnissen, Methoden und Traditionen. Durch das Einbringen neuer Ideen, neuer fachlicher

Erkenntnisse und Technologien ist die Konkurrenzfähigkeit eines Unternehmens unter den sich ständig wandelnden Marktbedingungen gewährleistet.

Streitkultur verbindet

Unterschiedliche Generationen brauchen, weil sie so unterschiedlich sind, die Fähigkeit miteinander zu „streiten“, wenn sie geschäftlich erfolgreich

„Veränderung ist das Gesetz des Lebens. Diejenigen, die nur auf die Vergangenheit oder die Gegenwart blicken, werden die Zukunft verpassen.“

John F. Kennedy



und persönlich zufrieden sein wollen. Nur, wenn sich zwei Generationen miteinander wertschätzend auseinandersetzen, können sie voneinander lernen und von den Unterschieden profitieren. Lebens- und Geschäftsziele können nicht einfach von der nachfolgenden jüngeren Generation übernommen werden. Nicht nur, weil jede Generation ihre eigenen Erfahrungen machen will. Sondern auch deshalb, weil sich die gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Bedingungen ständig verändern, müssen sich beide Generationen mit den Veränderungen auseinandersetzen und sich

ein Stück weit an diese anpassen, um wettbewerbsfähig zu sein.

Rechthaberei und Besserwisserei sind keine guten Voraussetzungen, eine gemeinsame Geschäftsidee zu finden und damit unternehmerisch erfolgreich zu sein. Suchen Sie nach Ursachen und nicht nach Sündenböcken, wenn es darum geht, wettbewerbsfähig zu sein. Gerade weil Sie sich gegenseitig brauchen, sollten Sie es sich nicht leisten, sich auf Kosten anderer positiv darzustellen.

Ein für beide Generationen zufriedenstellendes Miteinander ist auf Dauer dann möglich, wenn jeder für sich und sein Tun die Verantwortung übernimmt! Jeder braucht die Fähigkeit, sich unterordnen zu können und die Fähigkeit Grenzen zu akzeptieren. Beide Generationen brauchen aber ebenso, um den Arbeitsbelastungen gewachsen zu sein, eine ihnen entsprechende Lebensqualität.

Nur auf dieser Basis können zwei Generationen miteinander Geschäftsziele verbindlich festlegen und Strategien herausfinden, um gemeinsame Ziele zu erreichen.

Wertschätzendes Miteinander der Generationen

So wie in einem Betrieb Menschen aller Couleur arbeiten und agieren, so kommen auch Kunden aus unterschiedlichen Generationen zum Einkaufen. Das bedeutet, es findet ein ständiger Austausch zwischen allen statt. Das erfordert Höflichkeit und professionelle Umgangsweisen zum Beispiel beim Kontakt mit den Kunden. Kundenbindung und Kundenpflege über Generationen sind jedoch ein wichtiger Faktor für den Geschäftserfolg.

„Zwei Generationen – eine Geschäftsidee“ gelingt dann, wenn beide Generationen persönliches Interesse daran haben, die gemeinsam entwickelten Strategien und Zielsetzungen persönlich umzusetzen!

Unsere Autorin



Rosemarie Wagler
Heilpädagogin und Supervisorin
Menschen fürs Grün, Unternehmensberatung für Floristen und Gärtner
Mehr Informationen unter:
info@menschen-fuers-gruen.de
www.menschen-fuers-gruen.de