

„Mal Bilanz ziehen“

Führungskräfte über die Zeit um den Jahreswechsel

Oft machen Menschen in der Zeit „zwischen den Jahren“ eine Art persönlicher Bestandsaufnahme. Dieser Begriff zeigt, dass sie schon zu Weihnachten mit dem alten Jahr abgeschlossen haben, obwohl das neue erst eine gute Woche später beginnt. So werden die Tage zwischen Heiligabend und Neujahr zu einer Art zeitlichem Niemandsland, das aber rege genutzt wird, um sich Gedanken über das weitere Leben zu machen. Am Ende stehen fast immer die obligatorischen guten Vorsätze für das nächste Jahr. Wir sprachen mit zwei erfolgreichen Führungskräften über diese so besonderen Tage und deren eventuelle Bedeutung für das eigene Geschäft. Eine von beiden, Britta Bullmann, Reliv International vertritt dabei den Standpunkt, dass der Wille wichtiger ist als die Jahreszeit.

Britta Bullmann (Reliv): „Ich habe die Erfahrung gemacht, dass Menschen in der Zeit um den Jahreswechsel herum besonders offen für Veränderung sind.“ Diese Offenheit lässt sich auch für den Aufbau der eigenen Vertriebsorganisation nutzen: „Natürlich trifft dies nicht auf 100 Prozent der Vertriebspartner zu, aber 70 bis 80 Prozent sind schon zu einer Art ‚Reset‘ bereit.“ Hier heißt es, erneut Ziele zu besprechen und danach einen Aktionsplan aufzustellen, der diesen Vertriebspartnern aufzeigt, wie sie ihre Ziele durch ständige Aktivität erreichen können: „Dabei ist eine enge Zusammenarbeit, die emotionale Unterstützung zum Beispiel durch Telefonate beinhaltet, wichtig.“ Positiver Input ergibt sich durch das Aufteilen in Etappenziele: „Hier kann man der betreffenden Person klar aufzeigen, was sie schon alles erreicht hat.“

Der Zeitpunkt des Einstiegs ist für die 40-Jährige nicht maßgeblich: „Ich kann nicht behaupten, dass jemand, der zum Jahreswechsel sein Geschäft startet, nur allein aus diesem Grund heraus ein Renner wird.“ Kontinuität, Eifer, Biss und Begeisterung sind unabhängig von der Jahreszeit die entscheidenden Erfolgsfaktoren: „Es wäre ja auch zu schön, wenn alle Vertriebspartner, die im Januar starten, durchhalten würden.“ Daran läge es aber einfach nicht! Neujahrs-Neulinge gehen nicht ernsthafter an das Geschäft heran, als die Menschen, die zu einer

anderen Zeit des Jahres starten: „Das verhält sich wie mit den guten Vorsätzen zum Jahresbeginn. Wer zum Beispiel wirklich mit dem Rauchen aufhören will, braucht dazu keinen besonderen Anlass wie den Jahreswechsel.“

Bei den bereits im Geschäft befindlichen Beratern sei es unterschiedlich, wie lange eine durch den Jahreswechsel bedingte Motivation anhält. Britta Bullmann geht davon aus, dass

nerin hat festgestellt, dass die Neujahresveranstaltungen besser besucht werden als andere Groß-Events, weil sich die Teilnehmer Starthilfen für das neue Jahr versprechen. Selbst vorher nicht so begeisterte Distributoren würden stärker motiviert. Für Bullmann selbst steht in dieser Zeit eine Analyse des Ist-Zustands ihrer Vertriebsorganisation auf der Agenda: „Natürlich auch die eigene Zielsetzung und



Britta Bullmann (40), verheiratet, zwei Kinder, Mittlere Reife, Ausbildung zur Groß- und Außenhandelskauffrau, danach kleinere Bürojobs und später ausschließlich Hausfrau und Mutter, schon immer Direktvertriebs-Kundin, seit dem 27. August 2005 Vertriebspartnerin für Reliv.

es wohl im Inneren jedes Menschen liegt, ab Januar neue Ziele anzusteuern: „Diese innere Stimme lässt sich bei Beratern, die schon im Vertrieb sind, gut nutzen. Deswegen arbeite ich bereits im letzten Drittel des Jahres auf den so genannten ‚Neujahrs-Kick Off‘ hin. Dazu nutze ich sowohl motivierende Einzelgespräche als auch Team-Meetings.“ Bei Reliv werde auch immer etwas Besonderes für den Januar geplant. Für 2008 soll „die gesunde Stunde“ den für ein beschleunigtes Wachstum nötigen Kick Off verursachen: „Mit dieser Aktion wollen wir stärker mit unseren Produkten am Markt präsent sein. Neue Berater werden sich dann automatisch ergeben.“ Die Reliv-Vertriebspart-

nerin hat festgestellt, dass die Neujahresveranstaltungen besser besucht werden als andere Groß-Events, weil sich die Teilnehmer Starthilfen für das neue Jahr versprechen. Selbst vorher nicht so begeisterte Distributoren würden stärker motiviert. Für Bullmann selbst steht in dieser Zeit eine Analyse des Ist-Zustands ihrer Vertriebsorganisation auf der Agenda: „Natürlich auch die eigene Zielsetzung und

Planung der dafür erforderlichen Aktivitäten, um danach mal ein paar Tage abzuschalten.“ Im Dezember werden Kräfte gesammelt und dies zeitweise sogar ganz ohne Telefon: „Umso größer ist die Eigenmotivation, mit der ich selbst in das neue Jahr starte, um meinem Team ein möglichst optimales Vorbild zu sein.“ Die Mutter von zwei Kindern schaut zurück und sieht dabei auch, was im vergangenen Jahr nicht so gut gemacht wurde: „Es ist wie ein Hausputz inklusive Entrümpelung. Am Ende stehen eine neu strukturierte Arbeitsweise, jede Menge Motivation und Spaß an der Sache.“ So könne das neue Jahr starten.