

# Betriebsziele definieren mit Management-Coaching

Mit zunehmender Grösse und Spezialisierung der landwirtschaftlichen Betriebe, steigen die Anforderungen an die Betriebsleitenden. Nebst der laufenden Geschäftstätigkeit sind Strategien für die Zukunft zu entwickeln und umzusetzen. Dies bedeutet einen Zusatzaufwand. Da in der Landwirtschaft die Familie sehr nahe mit dem Betrieb verbunden ist, gilt es darauf zu achten, dass nicht die eigenen und die familiären Bedürfnisse zu kurz kommen.

Bei zunehmender Spezialisierung und immer komplexer werdenden Betrieben fehlen Ansprechpartner für die Betriebsleitenden, mit denen sie sich auf Augenhöhe als Sparringspartner austauschen könnten. Dabei wäre es gut, ein Management-Coaching zu bekommen, damit Betriebsleitende Entscheide nicht ganz alleine treffen müssten. So könnten sie ihre Führungsrolle besser und effizienter ausführen.

Was in der übrigen Wirtschaft recht verbreitet und akzeptiert ist, steckt in der Landwirtschaft noch in den Kinderschuhen: In einem Management-Coaching werden Problemfelder, Ressourcen, blinde Flecken und Handlungsstrategien erörtert. Es befasst sich nebst den Ressourcen der Betriebsleitenden auch mit der Organisation bzw. dem Landwirtschaftsbetrieb als solches. Kernanliegen ist dabei die Stärkung der Betriebsleitenden und die Weiterentwicklung des Betriebs bzw. der einzelnen Betriebszweige. Es geht also auch um die Frage, wie der Landwirtschaftsbetrieb gesteuert, organisiert und kontrolliert werden kann. Oft machen sich Betriebsleitende Gedanken über all diese Punkte. Mit Hilfe des Management-Coachings werden diese strukturiert und sichtbar gemacht. Stehen auf einem Landwirtschaftsbetrieb Veränderungen an, muss zuerst das Ziel sorgfältig definiert werden. Ebenso wichtig wie die wirtschaftlichen Kriterien sind die menschlichen Aspekte. Anschliessend werden Strategien entwickelt, um das gesteckte Ziel zu erreichen. Hierzu dienen folgende, beispielhaften Leitfragen:

- Wo liegen die Stärken und wo sind die Schwächen meines Betriebes und meiner Familie?
- Wie steht der Betrieb im Vergleich zu meinem Umfeld?
- Welche Chancen und Gefahren bietet das Umfeld?

Ist die Strategie festgelegt, gilt es die Ressourcen zu verteilen mit beispielsweise folgenden Fragen:

- Was hat Priorität und was kann warten?
- Welche Fähigkeiten sind vorhanden? Wo braucht es Spezialisten?
- Wie sieht es mit der Finanzierung aus?

Anschliessend kann die Umsetzung geplant werden, wobei der Ablauf festgehalten wird.

- Wann ist der ideale Realisierungszeitpunkt?
- Welche Störungen können auftreten und wie ist diesen entgegenzuwirken?

Ebenfalls werden die verschiedenen Betriebszweige aufeinander abgestimmt. Wird die Tierhaltung ausgebaut, hat das Auswirkungen auf den Ackerbau, den Maschinenpark und die Arbeitsabläufe, wobei Anpassungen rechtzeitig geplant sein müssen. Ist das Projekt umgesetzt, stellt sich die Frage über die Zielerreichung und mögliche Korrekturen. Das und mögliche Abweichungen lassen sich nur überprüfen, wenn am Anfang ein klares Ziel definiert wurde.

Um solche Fragen zu klären, setzen die Betriebsleitenden immer mehr auf Management-Coaching.

Quelle: SchweizerBauer



Was versteht man unter Sparringspartner? ^

Sparringspartner sind meist externe Personen, die mit dem Klienten zielorientiert an Herausforderungen arbeiten, um einen Soll-Zustand zu erreichen. Dabei handelt es sich meist um die Befähigung, einen besseren Beitrag zum Unternehmenserfolg zu leisten. 07.03.2022