

# „Vor den Erfolg haben die Götter den Schweiß gesetzt!“

**Bereits 700 Jahre v. Chr. wusste der griechische Dichter Hesiod, dass man Erfolg nicht geschenkt bekommt. Auf jeden Fall keinen langfristigen. Der besteht immer noch zum größten Teil aus harter Arbeit.**

Die folgende Geschichte könnte von diesem griechischen Dichter und Philosophen kommen, ist aber aus aktuellem Anlass entstanden.

## Es waren einmal zwei Bauern

Beide verfügten über 2 Hektar Land, das sie seit vielen Jahren bebauten. Beide waren stolz darauf, den väterlichen Hof seit ihrer Übernahme ständig erweitert und ihren Familien damit zu einem guten Auskommen verholfen zu haben. Seit einigen Jahren war das Geschäft in der Landwirtschaft jedoch nicht mehr so einfach. Dürreperioden hatte es schon immer gegeben. Schwere Jahre, in denen die eingefahrene Ernte gerade zum Überleben reichte. Aber mit viel Mühe und Geschick hatten es die beiden immer wieder hinbekommen, zu wachsen und ihre Höfe zukunftsfähig zu halten.

Seit jedoch die Eisenbahn Lieferungen aus dem Nachbarland einfach machte, hatte sich vieles verändert. Aus dem Nachbarland kam billiger Weizen und gutes Fleisch zu einem hervorragenden Preis. Die beiden Bauern hatten Mühe, ihre Produkte gewinnbringend an den Mann zu bringen, denn den Bürgern der umliegenden Orte war es egal, ob der Weizen von alteingesessenen und erfahrenen Bauern produziert wurde oder von Saisonarbeitern im Nachbarland. Für sie war einzig und allein der Geschmack und der Preis entscheidend.

## Guter Rat ist teuer!

Bauer Maier stand beim Sonnenaufgang auf seinem Acker und spähte missmutig in die Ferne. Heute sollte er Besuch von einem Mitarbeiter eines Saatgutherstellers bekommen. Der hatte ihm schon am Telefon versprochen, dass sich die Probleme des Bauern schon bald in Luft auflösen sollten. Bauer Maier war sich sicher, dass das leere Versprechungen waren. Warum sollte ein neues Saatgut seine Probleme lösen. Nur weil er im nächsten Herbst eine größere Ernte einfahren würde? Bauer Maier ging wie jeden Morgen in den Stall und versah seine Arbeit. Um 10 Uhr unterbrach er mürrisch sein Tagwerk und zog sich mit dem Saatgut-Berater in seine Kammer zurück.

Gleichzeitig herrschte auf dem Hof von Bauer Kaiser hektische Betriebsamkeit. Auch hier hatte sich der Saatgut-Berater für den Mittag angekündigt. Bauer Kaiser hatte alle seine Knechte und Mägde für den Nachmittag in die Scheune bestellt

und deshalb mussten alle Tätigkeiten bereits am Vormittag erledigt werden.

Der Bauer und seine Frau waren voller Vorfreude auf den Besuch.

Bereits seit Monaten hatten die

beiden Ideen gewälzt und Pläne geschmiedet, wie sie der aktuellen Situation begegnen sollten. Der Besuch und die Ankündigungen des Saatgut-Beraters kamen ihnen jetzt wie gerufen.

Die Gespräche liefen auf beiden Höfen sehr ähnlich. Der Berater stellte sein Produkt vor und die Bauern stellten ihre Fragen. Ob es wirklich möglich sei, dass sich die Erntemenge mit dem neuen Saatgut verdoppele? Ob es denn schädliche Wirkungen für den Boden gäbe? Wie hoch die Kosten seien? Wie die Lieferzeiten aussähen?

Während Bauer Maier den Angaben des Beraters vorsichtig begegnete und auch die Erfolgsberichte von anderen Höfen kritisch betrachtete, waren Bauer Kaiser und seine Frau hochkonzentriert bei der Sache. Alle Informationen wurden notiert, hinterfragt und eigene Ideen diskutiert.

Der Berater verließ beide Höfe mit einem Vertrag in der Tasche und einem zufriedenen Lächeln auf seinem Gesicht. Er war sich sicher, beiden Bauern helfen zu können.

## Erntezeit

Die Zeit zwischen dem Besuch des Beraters auf den Höfen und der Erntezeit verging wie im Fluge. Bauer Maier hatte das Saatgut wie in der Gebrauchsanleitung beschrieben eingesetzt und war über das Wachstum seiner Pflanzen sichtlich erstaunt. Kurz bevor er die Ernte mit dem Traktor einholen wollte blickte er zufrieden über seine Felder. Allerdings



grauste es ihm vor den nächsten Tagen. Wie sollte er mit seinen Knechten die Mehrarbeit schaffen. Schließlich galt es ja auch weiterhin die Schweine zu schlachten, die Kühe zu melken und die Hühner zu füttern. Außerdem würde der Lagerraum kaum ausreichen. Was, wenn es in zwei, drei Tagen anfangen zu regnen, und die ganze Ernte würde vor den Scheunen gelagert werden müssen. Bauer Maier schickte ein Stoßgebet in den Himmel.

Anders bei Bauer Kaiser. Dieser saß in seinem Büro zusammen mit seinem neuen Stallburschen. Er hatte diesen bereits Anfang des Sommers auf einer großen Nahrungs- und Futtermittelauktion kennen gelernt und konnte ihn davon überzeugen, seinen alten Hof und Brotgeber zu verlassen und bei ihm anzufangen. Auch anderes hatte sich verändert. Und das nicht immer zur Freude aller auf dem Hof. Aber Bauer Kaiser war seinen Weg unbeirrt gegangen. Er war sich sicher, dass es nötig war, lange ausgetretene Pfade zu verlassen. Der Schweinestall war einem zusätzlichen Lagerraum zum Opfer gefallen. Bauer Kaiser hatte die Kühe behalten, sie gaben immer noch genug Milch und die Arbeit mit ihnen hatte er weitestgehend automatisiert. Aber die Schweine und auch die Hühnerhaltung hatte er aufgegeben. Nach vielen intensiven Besprechungen mit seinen Knechten und Mägden und dem Saatguthersteller hatten sie diese Lösung beschlossen.

Entsprechend standen nun auch alle Mitarbeiter für die Ernte zur Verfügung. Bis auf Magd Paula waren alle mit den Abläufen bestens vertraut und hatten sich täglich um das beste Gedeihen des Weizens gekümmert.

Paula hatte in den vielen Besprechungen ganz neue Talente entdecken lassen. Sie war seit Wochen oft bis spät in den Abend nur noch auf den Großmärkten unterwegs und hatte Abnehmer für die Ernte gesucht. Aufgrund der bereits geschlossenen Verträge, waren diese verpflichtet, einen Großteil der Ernte bereits am Erntetag selber abzutransportieren. Bauer Kaiser hatte somit keine Sorgen, genügend Lagerplatz zur Verfügung zu haben. Vielmehr schielte er bereits heimlich hinüber zu Bauer Maier. Er würde ihm zu gegebener Zeit einen schönen Vorschlag machen. Schließlich sagte der Wetterbericht Regen voraus. Für ein entsprechendes Entgelt würde er den Weizen von Bauer Maier gerne einlagern.

## Gute Saat allein hilft nicht

Die Jahre zogen ins Land. Bauer Kaiser hatte seinen Hof inzwischen modernisiert und zu seinem letzten Geburtstag hatten ihm seine Knechte mit einer neuen Hofdurchfahrt eine riesengroße Freude gemacht. „Kaiser's Weizenhof“ stand in großen Lettern auf dem Schild über dem Tor. Bauer Kaiser hatte daraufhin auch auf alle Weizensäcke diese Worte drucken lassen. Selbst auf den Latzhosen der Knechte prangten die Buchstaben. Bauer Kaiser schaute zuversichtlich in die Zukunft. Nachdem er den Hof und die Gebäude von Bauer Maier übernommen hatte, waren seine Möglichkeiten weiter verbessert. Er nutzte einen Teil der Flächen zur Entwicklung neuer Produktionswege. In der Scheune des Maier'schen Hofes war ein Verkaufszentrum entstanden. Käufer aus dem Umland wurden hier optimal zu den einzelnen Produkten des Hofes beraten. Verkaufsleiterin Paula schulte alle Mitarbeiter höchstpersönlich.

Natürlich hatte Bauer Kaiser manchmal Mitgefühl mit seinem alten Nachbarn Maier. Diesen hatte bereits im zweiten Jahr nach Einführung des neuen Saatgutes ein Hagelsturm erwischt. Er hatte sich mit Händen und Füßen gegen sein Angebot der Anmietung von Lagerraum gewehrt. Auch wollte er Paula nicht den Verkauf seiner Ernte überlassen. „Neumodischer Kram,“ hatte er getönt. Und so war er im wahrsten Sinne des Wortes mit seiner Ernte untergegangen.

Bauer Kaiser sah die Entwicklung seines Betriebes mit einer gewissen Demut. Natürlich hatte er auch an der einen oder anderen Stelle Glück gehabt. Aber seine harte Arbeit und die Konsequenz mit der er die Entwicklung voran getrieben hatte erfüllte ihn auch mit Stolz. Er hatte sich nicht auf den Erfolg des Saatgutes verlassen. Er hatte keine kurzfristige Rechnung aufgemacht, sondern langfristig geplant. Und auch mit einem gewissen Risiko investiert. Er sah sich bestätigt, dass sich dieses Durchhaltevermögen gelohnt hatte. Wie oft hatten ihn in den letzten Jahren Vertreter mit neuen Ideen locken wollen. „Schweinezucht wäre wieder der Renner,“ hatte es im letzten Jahr geheißen. Bauer Kaiser hatte sich unbeirrt auf seine Stärken konzentriert. Die Schweine hatte er nicht umsonst aufgegeben. Auch wenn ihm das Grunzen vor dem Fenster in nostalgischen Momenten manchmal fehlte.

## Henning Vetter

Seit über 20 Jahren beschäftigt sich der Marketing-Spezialist und S.M.I.L.E-Referent mit Marketing und Öffentlichkeitsarbeit für Fitness- und Gesundheitsanbieter. Sein Credo: „Du musst nicht schlecht sein, um besser zu werden!“ Individuelle Marketing-Strategien und außergewöhnliche Werbeideen sind sein Steckpferd. Für die Ideenentwicklung ist für ihn der Blick über den Tellerrand der Branche hinaus sehr wichtig.

