

## IVBFF-Jahresmeeting vom 9. bis 11. März 2007 „Die Liebe zu Lebensmittel“ - von Lebens- und anderen Geschichten

Über vierzig Mitglieder und Pressevertreter waren wieder der Einladung des Vorstandes zum IVBFF-Jahresmeeting 2007 in die Gründungsstadt der Vereinigung nach Heidelberg gefolgt. Unter dem Motto „Die Liebe zu Lebensmittel“ bot die Veranstaltung auch in diesem Jahr wieder interessante Vorträge aus den unterschiedlichsten Betrachtungswinkel. Eben diese Vorträge haben den Teilnehmern wieder einmal bestätigt, dass es Liebe zu Lebensmitteln und der sorgsame Umgang mit diesen sind, die uns allen und der Branche nachhaltigen Erfolg sichern. Und das in einer Zeit, in der es zunehmend schwieriger wird, sich von der Masse abzuheben. Aber auch einer Zeit, in welcher der Branche nach langer Zeit aber auch wieder ein leichter Duft von Aufschwung um die Nase streicht.

### Bissiger als der innere Schweinehund

Ralf Strupat, STRUPAT.KundenBegeisterung!

„Wir alle heben uns von der Masse ab - aber das wird immer schwieriger“, so lautete die Feststellung des ersten Vorsitzenden, Michael Dostthaler, während der Eröffnung der Vorabendveranstaltung zum diesjährigen IVBFF-Jahresmeeting. Nach einem kurzen Rückblick auf die Vielfalt an Themen in den vergangenen Jahren hält er es jetzt genau für die richtige Zeit, das Thema Motivation gezielt anzugehen. Und für dieses Thema hat der IVBFF mit Ralf Strupat ([www.begeisterung.de](http://www.begeisterung.de)) einen absoluten Experten gewinnen können. Er weiss nicht nur wie es geht, sondern auch, wie man Motivation oder besser noch Begeisterung im Praxisalltag erfolgreich umsetzt.

Denn: im Durchschnitt sind von einem Seminar bereits wenige Tage später nur noch 10-20% an Wissen vorhanden und dieses Wissen nimmt kontinuierlich weiter ab. Bedenkt man, dass üblicherweise nur ein Mitarbeiter zur Fortbildung geschickt wird, kommen im Unternehmen selbst nur noch maximal 5% an. Aber diese sind reines Wissen. Anwendung finden davon gerade mal maximal 2%, vielfach aber auch gar nichts. Ralf Strupat hat diese Erkenntnis genutzt und eine Methode entwickelt, mit welcher er erfolgreich Mitarbeiter vor Ort an ihrem Arbeitsplatz trainiert. Und da macht er keine Ausnahmen. „Auch der Chef ist bei uns dabei, denn der Fisch fängt immer am Kopf an zu stinken“, so die Erfahrung des Begeisterungsexperten. Die Hälfte aller Trainings scheitert, weil der Chef nicht dabei ist. Daher ist nur ein ganzheitlicher Ansatz Erfolg bringend.

### Begeisterung ist, wenn man etwas bekommt, das man nicht erwartet.

Es sind oft die Kleinigkeiten, die uns begeistern. Hierzu zählt beispielsweise die Minibar im Hotel, welche im Zimmerpreis inklusiv ist oder wenn die Azubis des Hotels dem Gast über Nacht die Windschutzscheibe seines PKWs gewaschen haben. Kleinigkeiten, welche oftmals nicht viel kosten, aber ungeheurer wirksam sind.

Häufig wird Ralf Strupat an diese Stelle die Frage gestellt, wann man das denn auch noch tun sollte. Insbesondere in inhabergeführten Unternehmen hat der Chef wechselnd zahlreiche Hüte auf. Großkonzerne hingegen beschäftigen hierfür eigens Spezialisten.

Für die Fleischwirtschaft sieht er die beiden folgenden Zukunfts-Zenarien:

*Der Wegfall des Meisterzwangs, Entstehung von SB-Metzgereien analog den derzeit rasant zunehmenden SB-Bäckereien, mitarbeiterlose Supermärkte durch den Einsatz von RFID-Technologie an der Kasse sowie der weitere Vormarsch der Discounter. Ist das Zeitgeist und sind wir uns denn untereinander treu?*

*Qualität und Service versus Ausbau der Kostenführerschaft durch die Discounter ist die andere Entwicklungstendenz für die Zukunft. Hier ist seine dingende Empfehlung, der tödlichen Mitte sicher auszuweichen.*



Begeisterungstrainer Ralf Strupat erklärt den gespanntem Zuhörern, wie man der tödlichen Mitte sicher entkommt.

Derzeit haben wir in Deutschland noch rund 17.400 Fleischereifachgeschäfte. Davon wird, so seine optimistische Prognose, in den kommenden zehn Jahren ein weiteres Drittel verschwinden. Dauernörgler, Rabattjäger, eine steigende Zahl an Privatinsolvenzen und Nachfolgeprobleme sind nur einige Gründe hierfür. Trotz der derzeit hohen Arbeitslosenzahl wird es immer schwieriger, gute Mitarbeiter zu finden. Auf der anderen Seite sind viele Unternehmen aber auch heute noch stark marketingorientiert. So weiss er aus eigener Erfahrung, dass bei Umbaumaßnahmen häufig größere Summen in eine gehobene Ladenausstattung investiert werden. Wenn es aber gilt, in qualifizierte Mitarbeiter zu investieren, schrecken Viele zurück. „Menscherlebnis steht vor Materialerlebnis“, so lautet die Empfehlung

von Ralf Strupat und er fügt hinzu: „die Begegnungsqualität muss stimmen, um Verkaufserfolge erzielen zu können. Was nützt der schönste Laden, wenn Zombies hinter der Theke stehen?“

„Die Gewohnheit ist der härteste Klebstoff der Welt. Wir alle sind Wissensriesen, aber Umsetzungszwerge“, hält der Begeisterungsexperte den Teilnehmern den Spiegel vor Augen. Um dieser Spirale zu entfliehen, hilft nur eins: üben, üben, üben .... Aber man muss auch selbst für etwas brennen, was man in Anderen entzünden möchte. Daher ist es extrem wichtig, Energiefresser zu beseitigen. Sein Rat an Führungskräfte lautet, Stärken bei Mitarbeitern zu erkennen und zu fördern und nicht zu versuchen, Schwächen auf ein maximal akzeptables Mindestniveau anheben zu wollen.

**Fördern - fordern - feuern & finden - feedback geben - feiern**, so lauten die 6 F für alle Führungskräfte. Nur wer diese Spielregeln konsequent beachtet, wird auf Dauer erfolgreich führen.

Zu Beginn des zweiten Vortragsteils demonstriert Ralf Strupat, wie simpel und effizient praktisches Lernen oder gehirngerechtes Lernen sein kann. Und dabei können dreißig Prozent an Zeit eingespart werden. Nun gilt es auch für die Teilnehmer, sich von ihren Stühlen zu erheben und sich aktiv zu beteiligen. Innerhalb kürzester Zeit lernen sie durch die gezielte Verknüpfung von Begriffen, Verbildlichung und aktivem Körpereinsatz, die letzten zehn amerikanischen Präsidenten in der richtigen Reihenfolge zu nennen.

Die innere Einstellung der 4Ms macht's! „Man muss Menschen mögen“, so lauten die klaren Worte Strupat's, wenn es um erfolgreiche Kundenkontakte geht. Nur wer mit einer positiven Grundeinstellung an eine Sache heran geht, wird erfolgreich verkaufen. Der erste Eindruck zählt! Dieses auf viele zunächst abgedroschen wirkende Sprichwort gilt aber gleichermaßen für Führungskräfte wie Mitarbeiter. Denn die ersten zwanzig Sekunden sind für den ersten Eindruck entscheidend!

**Schlechte Zeiten sind gut für gute Unternehmen und gute Führungskräfte. Nutzen Sie die Chance!**

Bei allen Tipps und Tricks erinnert der Trainer zum Ende seines Vortrags nochmals daran, nicht zu kopieren, sondern zu kopieren. Die gewählte Strategie muss zu einem selbst passen und sollte nicht zur Gewohnheit gemacht werden.

„Unabhängig davon, ob Sie in einer Metzgerei bzw. an der Fleischtheke arbeiten, oder auf einer der Vorstufen innerhalb der gesamten Kette tätig sind. Sie alle verkaufen kein Fleisch, sondern in erster Linie Image und Vertrauen“, lautet seine Empfehlung an die Teilnehmer des IVBFF-Jahresmeetings. Seien Sie kein Durchschnitts-Ei, sondern ein buntes Ei.“

**A** Angenehm  
Auffallend  
Anders Als  
Alle  
Andern

**Es gibt unendlich viele Kleinigkeiten, welche der Kunde nicht erwartet. Aber man muss es auch TUN!**

**Herzlichen Dank an Alexander Kottmayr für die diesjährige Verköstigung mit vorzüglichen bayrischen Schmankerln während der Vorabendveranstaltung.**



**IVBFF Messe Treff**

**Weiterhin Gastgeber für die ANUGA 2007 gesucht!**

**Welches Unternehmen bietet dem IVBFF seinen Stand als Messe-Treff im Oktober 2007 auf der ANUGA in Köln an?**

Der IVBFF-Vorstand würde sich sehr freuen, wenn uns - wie schon zur Anuga 2003 (Wiesbauer) und 2005 (Könecke - Redlefsen) - ein Aussteller seinen Stand als Anlaufpunkt zur Verfügung stellen könnte. Geplant ist ein Stehtisch mit Wimpelaufsteller und evtl. ein kleines Werbebanner. Alle Details werden im Vorfeld mit dem Standinhaber abgesprochen.

Für Angebote und weitere Informationen steht Euch unser Vorsitzender und Messebetreuer zur Verfügung:

**Karl-Heinz Sablonski, Telefon 02182 / 503 22.**