

Gesammelte Gastbeiträge von Ökonomierat Harro Wilhelm

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Ein Kommentar zur Lage von Ökonomierat Harro Wilhelm | 2 |
| Ein paar Gedanken zu dem bisher Erlebten | 4 |
| Wie überwinde ich die Schockstarre? | 5 |
| Möglichkeiten aus der Krise | 6 |
| Internet jetzt, ja oder nein? | 7 |
| Zukunftsforschung und Corona | 9 |
| Motivation in der Krise ist jetzt alles - Ein Gespräch hilft | 11 |
| Wie kommen wir schnell aus der Krise und wieder in Arbeit? | 12 |
| Auswege aus der Krise..... | 12 |
| Der Ausweg aus der Krise: Überdenke deine Werbemaßnahmen Teil II | 14 |
| Lernen aus dem Leistungssport: Jede Niederlage ist der Grundstein für den nächsten Sieg! | 16 |
| Wegeführung im Blumengeschäft | 17 |
| Ratenkauf und Jahresabonnements | 17 |
| Urlaub auf Balkonien | 18 |
| Verpassen Politiker eine Chance? | 18 |

Ein Beitrag zur Lage von Ökonomierat Harro Wilhelm – 27.03.2020

Die Ist-Situation

Gesundheitsminister Spahn sagt heute: „Wir stehen am Anfang.“ Wir haben die Notfallbetten für künstliche Beatmung auf 30 000 in Deutschland erhöht und erhöhen sie weiter. Die Infektionszahlen steigen weiter an.

Schutzkleidung wird in China gefertigt und kommt nicht an oder wird von anderen Staaten und Kriminellen abgefangen. Im eigenen Land wurden solche Artikel nicht mehr hergestellt, weil die Produktion zu teuer war (Auf die landwirtschaftlichen Produkte weise ich später hin.).

In Frankreich werden über 80-jährige Corona-Patienten nicht mehr beatmet. Italien und Spanien sind jetzt schon überfordert und der Zenit der Krise ist noch nicht erreicht. Aus diesen Ländern kommt ein großer Prozentsatz unserer Nahrungsmittel, auch „Biologisches“.

Was ist die Motivation verschiedener Politiker

Und Europa ist sich uneins. Jeder denkt kleinkariert und möchte seine eigene Wirtschaft am Laufen halten. Das bedeutet keine schlechte Ausgangslage für Deutschland.

Die Zahlen, die zurzeit aus China kommen, sind wenig glaubhaft. Hier möchte man die Wirtschaft früher ankurbeln. Man möchte Amerika überholen. Tote spielen eine untergeordnete Rolle.

Trump hat das erkannt und redet die Misere klein, um wirtschaftlich am Ball zu bleiben.

Die Börsen werden schneller und stärker einbrechen, wenn sich Trumps Sprüche nicht bewahrheiten.

Die Sprüche von Trump, Johnson und Bolsonaro werden nicht zu halten sein, wenn der Coronavirus die Slums erreicht.

Die Politiker, die nur an die Wirtschaft und die Weltwirtschaft denken, reagieren zu spät und zu zaghaft.

Die Finanzhilfen, trotz der Milliarden, die ausgegeben werden sollen, werden nicht ausreichen. Erst recht nicht, wenn wir die Verlängerung der jetzigen Maßnahmen brauchen und wir werden sie brauchen die Verlängerung.

So viel Geld kann man nicht drucken, dass man alle Betriebe am Leben halten kann.

Düsseldorfs Bürgermeister möchte zur Normalität zurückkehren.

Und die Uno sieht die Krise als Bedrohung der Menschheit und das sehe ich im Übrigen genauso.

Und was macht OTTO Normalverbraucher?

Er sammelt Toilettenpapier und kauft Corned Beef.

95 % der Bevölkerung sind einsichtig. Es bleibt jedoch unklar, wie lange das so bleibt, wenn die Krise bis August anhält, und die eingeführten Lebensmittel knapp werden, weil man sie in Spanien und in Italien selbst benötigt, denn in Europa ist man sich selbst am nächsten. Man muss nicht nach Amerika zeigen auf „Amerika first!“

5% der Bevölkerung sind unbelehrbar, wie an einem Beispiel aus meinem Alltag deutlich wird. Ein junges Mädchen (11 Jahre) hat mir auf die Frage, warum sie immer noch so rumstreunt, wörtlich geantwortet: „Ich bekomme das nicht und ob ich so Alte anstecke, ist mir doch egal.“ Und damit ist sie nicht alleine. Das sagt eine Jugendliche, der wir die Jugend nicht geklaut, sondern bezahlt haben.

Die Landwirtschaft und der Gartenbau

Die Erntehelfer bleiben schon bei der Spargelernte aus. Polen hat die Grenzen dicht gemacht.

Nun mag ja sein, so behauptet zumindest heute Morgen jemand im Morgenmagazin, „dass man sich nicht um ein exklusives Nahrungsmittel und dessen Ernte sorgen solle, es gäbe wichtigere Dinge.“ Vielleicht stimmt das, aber das hilft der Landwirtschaft, die uns ernähren soll, wenig.

Wenn die Krise länger dauert, wovon ich ausgehe, werden die Erntehelfer auch zur Kohlern- te noch nicht da sein.

Wenn der Coronavirus nach Afrika überspringt, wird auch Marokko als Gemüsezulieferland ausfallen.

Bisher hat man die Bilanzen immer auf Kosten der Landwirtschaft schön gezaubert. Wir liefern Maschinen und ihr liefert das Gemüse. Das war bis heute die Devise.

Vielleicht denken wir mal darüber nach im eignen Land wieder zu produzieren.

Was der Gartenbau in der Krise macht und was er tun sollte

Wenn ich heute noch Betriebsleiter einer Zierpflanzengärtnerei wäre, würde ich mir Flächen im Gewächshaus, in einem kalten Block oder unter Vlies freihalten und würde Salat, Feldsalat, Kohlrabi pflanzen. Unter Dach würde ich noch Radieschen, Spinat, Dicke Bohnen und Buschbohnen säen und Zwiebel legen. Außerdem würde ich Tomaten, Gurken, Kürbis vorziehen, so dass ich von April bis September Gemüse, Kräuter und Jungpflanzen anbieten könnte.

Wenn die Zierpflanzenbetriebe geschlossen werden, würde ich einen Marktstand mit Gemüse, Gemüsejungpflanzen und Kräutern vor die Tür stellen und wäre somit Lebensmittelversorger. Die paar Geranien würde ich dann nebenbei dem Kunden ins Auto tragen.

Was macht der Coronavirus mit dem Menschen?

Er wird die Welt verändern. Wir werden nicht mehr zu jedem kleinen Meeting fliegen oder mit dem Zug fahren.

Wir entdecken das „Home Office“. Dazu brauchen wir weniger Autos.

Wir müssen zur Natur zurück und zwar zu Fuß. Wir haben weit über unsere Verhältnisse gelebt.

Die Weltwirtschaft wird sich verändern. Wir werden sehen, dass es ewiges Wachstum nicht gibt. Bäume wachsen auch nicht in den Himmel, sondern können nur maximal 130 Meter hoch werden, weil die Anziehungskraft der Erde die Kapillarkraft neutralisiert.

Ein Beitrag von Ökonomierat Harro Wilhelm – 30.03.2020

Ein paar Gedanken zu dem bisher Erlebten

Mein Großvater erzählte oft von der Spanischen Grippe, die etwa 50 Millionen Tote forderte, und die nach dem 1. Weltkrieg ausbrach. In der Fachzeitschrift *Bulletin of the History of Medicine* spricht man von 50 Millionen Todesopfer, bei einer Weltbevölkerung von etwa 1,65 Milliarden. Sie verlief in drei Wellen und mein Urgroßvater verlor drei seiner Töchter. Damals erlagen in der Regel 20- bis 40-Jährige der Pandemie. Die Spanische Grippe ist im weitesten Sinne mit dem Corona Virus zu vergleichen. Sie kam auch aus China. Nach dem Krieg haben die Menschen das Leid eher ertragen, denn durch den Krieg war man viel Leid gewöhnt.

1950 holte ich mir in einem österreichischen Ferienlager die Kinderlähmung, war wochenlang nach den großen Ferien zu Hause, hatte Lähmungserscheinungen und musste jeden Tag ein Stück Zucker mit einer mir unbekannten Medizin essen. Diese Krankheit, gegen die wir heute noch impfen, forderte innerhalb mehrere Jahre 10 000 Todesopfer.

„Wenn das Virus die muskelsteuernden Nervenzellen des Rückenmarks befiel, konnte es bleibende Lähmungserscheinungen der Arme oder Beine, sowie Gehirnschäden hervorrufen. Zwar konnten diese geheilt werden, für einen großen Teil der Erkrankten blieben jedoch Lähmungen zurück“, erklärt Adolf Windorfer von der Niedersächsischen Gesellschaft für Impfwesen und Infektionsschutz. „Für zehn Prozent der Betroffenen verlief die Erkrankung sogar tödlich.“ Wenn ich mir das heute richtig überlege und zurückdenke, habe ich zwar keine Lähmungen zurückbehalten, trage aber seit 1951 eine Brille und sehe auf dem rechten Auge nichts mehr.

1957 erwischte mich die asiatische Grippe. Sie forderte weltweit vier Millionen Tote und in Deutschland 30 000. Auch sie verlief in Wellen. Zu ihr und dem heutigen Virus sind viele Unterschiede festzustellen. Man nahm aber die Pandemie als Schicksalsschlag auf. Man war damals noch gläubiger als heute. Drei bis vier Wochen ging es mir miserabel. Es war keine besonders schöne Zeit im Bett. Vor mir und nach mir sind noch sehr viele Leute erkrankt, aber einmal überstanden, hatte ich lange Jahre keine Grippe mehr.

Als es mir etwas besser ging, hat mir meine Mutter das Häkeln beigebracht, weil es gegen Ende der Pandemie im Bett stinklangweilig war. Sicher war die Medizin und die Forschung damals lange nicht so weit wie heute, aber wir sollten uns das noch mal alles vor Augen führen, dann wissen wir wie lange es dauern wird. Der Bundestagsabgeordnete Lauterbach spricht von 1,5 Jahren bis wir das Ganze im Griff haben und die Forschung und Medizin entsprechende Methoden, Impfstoffe und Medikamente hat. Bis dahin gibt natürlich auch schon viele Leute, die es problemlos überstehen und immun sind. Aber leider nicht alle.

Ein Beitrag von Ökonomierat Harro Wilhelm – 06.04.2020

Wie überwinde ich die Schockstarre?

Viele Gespräche, die ich mit Gärtnern und Floristen habe, vermitteln mir den Eindruck, dass man sich in einer Schockstarre befindet. Obwohl die Politik gute Noten einführt, wird über alles geschimpft. Die Hilfen kommen nicht rechtzeitig an, die Banken haben Angst, und, und, und.

Liebe Kollegen, die Situation ist so wie sie ist und die nehmen wir erst mal so an. Wir ändern die Situation nicht, **aber unsere Position in der Situation**. Dazu muss ich in erster Linie meine Denkweise ändern. Das starre Kaninchen vor der Schlange hat keine Chance. Aber wie kann ich mein Hamsterrad verlassen. Dazu ein Beispiel:

Ein Firmeninhaber einer sehr großen Firma bietet einem Professor 30 000.-€ pro Stunde, wenn er seinen Mitarbeiter Möglichkeiten der Problemlösungen anbietet. Er hat aber nur eine Stunde um den Mitarbeitern Lösungen anzubieten. Was macht er? Er lädt sie in den Hörsaal und stellt einen großen Glaszylinder auf das Pult. Er füllt das Glas mit dicken Steinen und fragt ob das Glas nun gefüllt ist. Alle antworten mit ja. Dann füllt er das Glas weiter mit Kieselsteinen, dann mit Sand und dann mit Wasser und sagt das Glas ist jetzt voll, was lernen wir daraus? Stille. „**Die dicken Steine müssen zuerst ins Glas.**“

Was lernen wir daraus?

Die meisten Gärtner und Floristen stürzen sich morgens in die Arbeit, weil sie das am liebsten tun. Auch wenn wir zwischen unserer Arbeit immer wieder versuchen den Gedankenfaden zu knüpfen, wird uns das nie ganz gelingen. Damit hören wir sofort auf.

Wir stehen morgens etwas früher auf, trinken eine Tasse Kaffee oder Tee, machen es uns gemütlich und denken nach. Nebenbei versuchen wir unsere größten Probleme zu lösen. Das wird vielleicht nicht sofort gelingen, aber der Versuch ist es wert. Morgens ist mein Gehirn fit, abends kann ich noch lange arbeiten, das ist Routine, aber ich kann nach einem schweren Arbeitstag nicht mehr nachdenken.

Ich habe mein ganzes Leben nach dem Prinzip gelebt. Wenn ich nachts aufgewacht bin, weil ich vor Sorgen schlecht geschlafen habe, bin ich aufgestanden, habe mir Notizen gemacht und bin danach wieder eingeschlafen. Am frühen Morgen habe ich sehr oft das Problem gelöst.

Vorrausschauend in Fallbeispielen denken: Die Ist-Situation aufzeichnen und dann darüber nachdenken: **Was tue ich wenn...?** Alle Möglichkeiten bis zu Ende denken und Notizen machen. Nach vielen Möglichkeiten suchen, denn das Nachdenken kommt vor dem Vordenken und dazu ist ein Betriebsleiter da. Wenn ich Möglichkeiten, Wege oder Auswege gefunden habe, würde ich mit Familienmitgliedern, leitenden Angestellten oder Vertrauten diskutieren. Danach würde ich auch mit dem Team reden oder mir professionelle Hilfe holen. Das Team zum Schluss miteinzubinden bringt sehr viele Vorteile. Das Team vor vollendete Tatsachen zu stellen bringt hingegen nur Frust. Dazu ist es wichtig, dass, jede Stimme im Team den gleichen Stellenwert hat, jedoch der Chef das letzte Wort hat.

Ein Beitrag von Ökonomierat Harro Wilhelm – 06.04.2020

Möglichkeiten aus der Krise

Ist zum jetzigen Zeitpunkt das Internet die schnelle Lösung für die Gartenbaubetriebe oder die Floristik?

Vor schnellen Lösungen warne ich euch. Eine Internetlösung braucht lange und gute Vorbereitung, Durchhaltevermögen und einiges an Geld, das man investieren muss. Ich habe vor etwa 10 Jahren etwa 10 000.- € investiert und habe geglaubt es läuft von alleine. Ich habe damals Möglichkeiten und Unterstützer gesucht und bin belächelt worden. Wenn heute Gärtner oder Absatzgemeinschaften diesen Internetauftritt hätten, ginge es ihnen besser. Ich kann nur sagen verpasste Chance, denn vor 2010 habe ich dem Internet schon große Chancen eingeräumt und in Zeiten der Coronakrise boomt er ohne Ende.

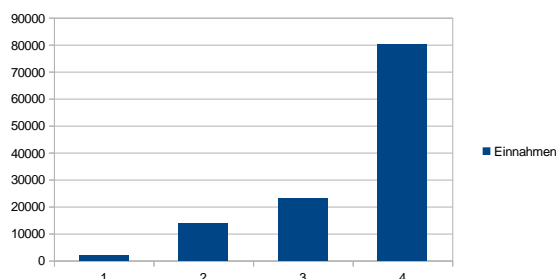
Ich habe damals mit einer Informatikerin zusammen den Shop aufgebaut. Das heißt man benötigt eine **Plattform**, die man erwerben kann und die man mit Leben füllen muss. Sehr großen Wert habe ich auf gute Informationen und sehr gute Qualität gelegt, die wir verschickt haben, wenn denn ein Auftrag gekommen ist.

Dr. Google macht es den Neulingen erst mal schwer sich zu etablieren. Man muss schließlich gefunden werden. Geht einmal davon aus, dass das mindestens drei Jahre dauert, aber nur wenn ihr ständig dran bleibt.

Das nebenher zu machen könnt ihr vergessen. Es muss eine **eigenständige Firma** sein, mit einem festangestellten Programmierer und einer Fachperson welche die notwendigen Texte schreibt. Diese beiden können in den ersten Jahren den Versand mitmachen. Wenn man sich das leisten kann, kann man beginnen.

Wir haben anfangs nebenher noch ein Blumengeschäft geführt, um mehr Ware vorhalten zu können und einen schnelleren Umschlag der Ware zu bekommen. Das war ein Fehler, denn kaum hatte man die Ware verkauft, wurde sie oft am selben Tag im Internet bestellt und wir mussten sie schnellstmöglich besorgen, nachbestellen oder suchen, damit wir die gleiche Qualität bekamen, die unsere Bilder ausgewiesen haben.

Internet ohne **Bilder** geht gar nicht und die Bilder müssen der Ware, die man anbietet, entsprechen. Um nicht ständig neue Bilder machen und einstellen zu müssen, muss es also umgekehrt gemacht werden, die Ware muss den Bildern entsprechen.



Das sind **echte Jahres Umsatzzahlen** meines Shops, der heute von der Mitgründerin weitergeführt wird. Hier sieht man deutlich den Werdegang und wann Dr. Google uns eine Chance gab. Das erste Jahr war ein Rumpfsjahr. Der Shop besteht heute 10 Jahre, die Entwicklung hat sich fortgeschrieben. Wir haben mit der kleinsten Plattform, die man mieten oder kaufen kann angefangen. Das war

nicht so sinnvoll, man sollte gleich eine größere wählen.

Das heißt also, ein Schnellschuss geht nach hinten los. Es braucht eine **gute Vorbereitung**, es braucht **Kapital und Kreativität**, sowie einen langen Atem. Man sieht aber, dass man den großen Anbietern mit entsprechenden Nischen durchaus Parole bieten kann. Wobei wir bei einem entscheidenden Punkt sind: Der Nische.

Diese muss wohlüberlegt sein. **Die Nische** kann jahreszeitlich unterschiedlich sein. Allgemeines Durcheinander-Angebot verträgt das Internet nicht.

Dann **der Preis**; Internet muss nicht billig sein. Es kommt einzig und alleine auf die Qualität. Wenn große Anbieter zum Beispiel im Winter Christrosen für 5,60 @ anbieten, verkauft man eine ordentliche Qualität weit über 22.75 € problemlos, plus Versand natürlich. Es ist eine falsche Meinung, wenn man glaubt Internet sei nur billig. Aber „billige Jakobe“ gibt es überall. Hier empfehle ich euch John Ruskin (1819 -1900):

„Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht jemand ein wenig schlechter machen und etwas billiger verkaufen könnte. Und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Machenschaften. Es ist unklug zu viel zu bezahlen, aber es ist genauso unklug zu wenig zu bezahlen. Wenn Sie zu viel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld, das ist alles. Bezahlen Sie dagegen zu wenig, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann. Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten. Das funktioniert nicht. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das eingegangene Risiko etwas hinzurechnen. Wenn Sie das aber tun, dann haben Sie auch genug Geld, um für etwas Besseres zu bezahlen.“

Die Informationen, die ich den Pflanzen zuordne und die Vorschläge, die ich zur Pflege mitgebe sowie die Ideen, die ich mir einfallen lassen muss, um meine Kunden zu informieren, ist neben den Bildern das Wichtigste. Setze dich mit gutem Wissen ab von all dem Quatsch, der im Internet verbreitet wird.

Ein Beitrag von Ökonomierat Harro Wilhelm – 06.04.2020

Internet jetzt, ja oder nein?

Liebe Kollegen,

es ist sehr wichtig, dass man sich vor allem **in der Krise entscheidet**, wohin der Weg gehen soll. Schwierig wird es für Kollegen, die in den letzten Jahren schon ums Überleben gekämpft haben, sie werden die notwendigen Ressourcen nicht haben, um die notwendigen Gelder zu investieren. Diejenigen, die noch Reserven haben, sollten sich trotzdem überlegen, ob sie nicht gerade jetzt einen Internetauftritt wagen. Dass man einen langen Atem braucht, haben wir schon besprochen. Aber die Kunden, die jetzt im Internet bestellen und zufrieden sind, werden dort bleiben. Allein aus diesem Grund wird es man sich überlegen müssen. Die Welt wird sich nach Corona verändern.

Man wird natürlich nicht der Erste sein und auch auf viel Konkurrenz treffen, denn **die Chance unter den Ersten zu sein, ist nun seit 10 Jahren vorbei**. Es werden aber die gewinnen, die das beste Konzept haben. Billig kann jeder und „Geiz ist geil“ war gestern. Ich habe heute zwei Kilo Grassamen (Nachsaat) für 32.-€ gekauft. Diese hätte ich auch für 6,90 Euro bekommen können, das wäre aber Schwachsinn gewesen (Ich erinnere an Ruskin).

Internet wird auch in der Zukunft eine große Bedeutung haben, weil uns die alten Kunden wegsterben, die einen innigen Bezug zu ihrer Gärtnerei haben. Es sei denn wir können unsere Kunden mit außergewöhnlichen Leistungen binden. Darüber sollten wir uns in der Krise Gedanken machen. Was sind außergewöhnliche Leistungen?

Die Corona Krise lässt uns ganz vergessen, dass wir – die Gärtner – die Welt retten wollten. Wer denkt heute noch an Bienenpflanzen. Erschreckend für mich war in den letzten 24 Monaten wie wenig Ahnung Gärtner von Bienen haben. **Viele Gärtner wissen nichts über das Leben von Bienen** und erst recht nichts von Insekten, sie kennen die Bienenpflanzen nicht einmal. Ich bin erschrocken was Gärtner an Bienenbalkonkästen und bienenfreundlichen Pflanzen angeboten haben. Ich habe mich geschämt, als ich einen Vortrag über Bienenpflanzen bei einem Obst- und Gartenbauverein gehalten habe und der Vorsitzende mir einen Balkonkasten mit bienenfreundlichen Pflanzen einer renommierten Gärtnerei des Ortes vor die Nase setzte. Gerade mal eine von sieben Pflanzen war bienenfreundlich und ich sollte erklären, warum die Pflanzen was für Bienen sind.

Es geht also auch im Internet darum **ein Werbekonzept** zu haben und Nischen zu besetzen. Es bringt nichts viel Geld auszugeben, ich muss wissen, wie Dr. Google tickt.

Es geht aber auch im Internet darum, **die richtigen Keywords** zu besetzen, dazu gibt es auch Programme, die man abfragen kann. Es geht nicht darum schöne Texte zu schreiben, sondern Wörter, die Google sucht und suchen kann. Das sind in der Regel Wörter, die dem Kunden geläufig sind.

Texte, die ich irgendwo abschreibe oder aus Bücher wörtlich übernehmen, werden negativ bewertet und Dr. Google stuft dich ab. Er weiß eben viel und weiß, was jemand vorher schon geschrieben hat.

Eine gute **Werbemaßnahme** im Internet ist ein kleines Geschenk, eine Viola, ein Vergissmeinnicht oder eine Begonia semperflorens. Es bindet die Kunden, kostet nicht viel und ist im Preis mit eingerechnet.

Wichtig ist auch die **professionale Verpackung** der Pflanzen. An dieser Tatsache bin ich fast verzweifelt. Ich habe Pflanzen verpackt und sie dreimal mit voller Wucht an die Wand geschmissen. Ein halbes Jahr habe ich gebraucht bis ich die ideale Verpackung gefunden habe. Ich habe mir das Postwesen angeschaut, ich habe bei DDP reingeschaut und bei Amazon im Werk ganz legal bei einer Besichtigung „geschnust“. Wenn ihr wissen wollt, wie es funktioniert, bestellt etwas bei Harros Pflanzenwelt. (Ich habe davon keinen Profit, meine Nachfolgerin schon). Das habe ich auch gemacht. Habe bei allen namhaften Internetmitbewerbern etwas bestellt und bin erschrocken, wie diese heute noch unprofessionell verpacken.

Versandkosten ist ein heikles Thema, die Kunden sind nicht bereit mehr als 4,95 zu bezahlen. Auch nicht, wenn man an einen Kunden drei Pakete verschicken muss. Das muss im Preis eingerechnet sein. Bei vielen Paketen an einen Kunden ist letztendlich auch der Umsatz und Verdienst höher. Deshalb sind hier Fingerspitzengefühl und Erfahrung sowie genaue Aufzeichnungen notwendig, um den Spagat zu erfassen.

Reklamationen positiv bewerten. Freue dich darüber, dass du ein Feedback bekommst. Behandle sie alle großzügig. Einen Kunden zu behalten kostet dich ein paar €, einen Kunden zu verlieren und einen neuen zu gewinnen bis zu 500 €. Vergiss nicht ein kleines Geschenk dazu zu verpacken.

Fazit: Internet auf jeden Fall ja. Aber keinen Schnellschuss wagen.

Ein Beitrag von Ökonomierat Harro Wilhelm – 07.04.2020

Zukunftsforschung und Corona

Ich war heute in einem Webinar des Zukunftsforscher Dr. Daniel Detting, der über die Zeit nach Corona gesprochen und vier Modelle vorgestellt hat. Zu Zukunftsforschung, Vergangenheit und Geschichte habe ich immer schon einen ganz besonderen Hang. Aus der Geschichte kannst du zwar lernen, aber nicht in die Zukunft sehen. Mein ganzes Leben habe ich damit verbracht zu fragen: „Was wäre wenn?“

So ist es auch jetzt. Aus den erwähnten Szenarien suche ich mir das raus, was ich für das Wahrscheinlichste halte. Weil man in die Zukunft nicht sehen kann, muss man zukünftig ab und zu nachjustieren, um auf dem richtigen Weg zu sein. Dabei musst du immer ein Ziel im Auge haben, denn wenn du das Ziel nicht kennst und den Weg nicht weißt, ist auch egal wohin er geht.

Die Welt nach Corona wird eine andere sein. Wenn man die Szenarien betrachtet muss sich jeder fragen, was ist wahrscheinlich und was wird danach möglich sein. Denn jeder Trend hat einen Gegentrend. Ich erlaube mir aus dem Vortrag meine eigenen Schlüsse zu ziehen, die ich aber ohne diesen nie hätte ziehen können. Deshalb habe ich alle Hochachtung vor den Zukunftsforschern, die sich weit aus dem Fenster lehnen, so wie Herr Dr. Dettling.

Covid19 zerstört gerade unser Weltbild, das wir geglaubt haben, linear weiterzudenken zu können. Wir erkennen nun die Störungsanfälligkeit der Systeme. Bill Gates hat vor fünf Jahren diese Anfälligkeit schon prophezeit und vorhergesagt, dass das Einzige was uns zerstören kann eine Pandemie bzw. ein Virus ist, die bzw. der Millionen Todesopfer fordert.

Bleiben wir bei den oben erwähnten Trends und Gegentrends.

1. Optimistisch und pessimistisch
2. Lokal und Global

A. Szenario pessimistisch - Lokal

- a. Rückbesinnung auf den Nationalstaat: Siehe Amerika, Polen, Ungarn
- b. Trump`s Amerika First
- c. Informationskrieg - Grenzen schließen
- d. EU nicht abgestimmt

B. Szenario pessimistisch - Global

- a. System Crash pessimistisch Global
- b. Die Welt kommt nicht aus der Krise
- c. Überwachung der Bürger
- d. Neuausrichtung der Werte
- e. Künstliche Intelligenz bestimmt unser Leben

C. Optimistisch Global

- a. Neo Triels
- b. Bürger vertrauen nicht mehr dem Staat
- c. Rückzug ins Private
- d. Flucht aus der Großstadt aufs Land
- e. Ländlicher Raum wird Sehnsuchtsort
- f. Ausstieg aus dem globalen Einkauf
- g. Das Handwerk gewinnt

D. Optimistisches Szenario Lokal

- a. Das Gleichgewicht von lokal und global
- b. Es entwickelt sich eine gesunde Wirtschaft
- c. Gesundheit ist ein wichtiger Wert der Gesellschaft
- d. Unter Gesundheit versteht man nicht nur die eigene, sondern auch die Gesundheit der Wirtschaft und Politik, sowie die ökologische Gesundheit

Anzudenken ist eine „Glokalisierung“, das heißt global und lokal verschmelzen.

Die Mittelstädte und das Land, sowie der lokale Handel, profitieren.

Technische Innovationen, plus Umwelt- und Gesundheitsschutz, sowie Pandemieschutz gewinnen stark an Bedeutung.

Es gibt einen Zusammenhang von Umweltschutz und Pandemieschutz

Neue Formen der Vernetzung werden entstehen. Eine Steigerung der Lebensqualität wird kommen. Ein Wertewandel wird kommen. Was braucht man dazu?

A:

1. Globale Zukunftspolitik des Staates
2. Der Staat wird Vorsorgestaat
3. Es wird eine kooperative Demokratie
4. Wir bekommen eine gelassene Gesellschaft – wird zur Zeit geprobt
5. Wir brauchen und werden ein solidarisches Europa bekommen
6. Europa muss auf die glokale Richtung besser eingehen.

B:

1. Es ist die Stunde der Kommunen
2. Die städtische Mobilität wird sich verändern

3. Die urbane Landwirtschaft wird kommen
4. Bürger greifen in die Stadtentwicklung ein
5. Die Arbeitswelt wird aufgewertet, nicht nur die Helfer in der Pandemie, denen wir dankbar sind, sondern auch der Handwerker vor Ort.
6. Die Digitalisierung erlebt einen enormen Schub und wird nicht mehr als Bedrohung, sondern Bereicherung gesehen.

Fazit:

Wir können sozial und wirtschaftlich gut aus der Krise kommen. Persönlich glaube ich, dass die Krise länger dauern wird, als wir hoffen und erwarten und dass diese Krise noch schmerzlich sein wird. Ich hoffe es wird ein sozialer Gewinn werden.

Eines ist jedoch gewiss:

Corona wird die Welt verändern und ich hoffe, der Mensch besinnt sich.

Ein Beitrag von Ökonomierat Harro Wilhelm – 09.04.2020

Motivation in der Krise ist jetzt alles - Ein Gespräch hilft

Ein ehemaliges Lehrlinchen rief mich an und war den Tränen hörbar nah. „Mein Geschäft ist zu und ich weiß nicht, wie es weitergeht. Ich gebe auf.“ Nach meiner ersten Frage, ob sie Freude an ihrem Beruf hätte, kam die verzagte Antwort: „Ja, ich habe geweint, als ich meinen Laden letztlich absperren musste.“ So fragte ich weiter nach: „Hast du mit dem Laden Geld verdient?“ Ohne eine Spur von Zweifel antwortete sie unmittelbar: „Ja, der Laden lief.“

Besagter Laden war mir nicht unbekannt, denn ich war selber vielfach an Ort und Stelle und stand der jungen Kollegin mit Rat und Tat zur Seite. Aufbauend auf ihrer letzten Antwort leitete ich das Gespräch weiter an: „In Ordnung, dann machen wir jetzt mal das, für das du nie Zeit hattest! Wie viel Reserven hast du?“ Ohne viel Überlegung, antwortet sie mir: „Es geht!“ So gab ich ihr folgende vier Tipps mit auf den Weg:

1. „Dann bau deinen Laden so um, wie wir es im vorigen Jahr besprochen haben!
2. Ich schreibe dir eine Datei, damit du einen besseren Überblick über die Rentabilität gewinnst. Das hatten wir schon vor zwei Jahren angedacht. Du beschäftigst dich damit. Ab Juli wird eingetragen.
3. Eine Kundendatei wird angelegt, damit du deine Kunden anschreiben kannst.
4. Wenn du Probleme, hast ruf mich an.“

Das Resultat aus unserem Gespräch zeigte sich schnell, denn inzwischen ist der Laden im Umbau. Ihr Ehemann, der zurzeit keine Arbeit hat, hat nun mehr als genug Beschäftigung. Der Haussegen hängt gerade und die Motivation ist riesig! Nutzt die Zeit in der Krise also zur Kommunikation und Reflektion, denn oft entsteht aus einer akuten Bedrohung nachhaltige Innovation!

Ein Beitrag von Ökonomierat Harro Wilhelm – 10.04.2020

Wie kommen wir schnell aus der Krise und wieder in Arbeit?

Wir müssen die Dunkelziffer sichtbar machen und auch die Menschen testen, die Antikörper gebildet haben. Ich bin kein Arzt und kein Virologe und trotzdem macht man sich Gedanken. Das geht sicher vielen Menschen so.

Nach der akuten Phase, wenn der Höhepunkt der Ansteckungsgefahr überschritten ist, müssten wir eigentlich parallel auch die Menschen testen, die wieder zur Arbeit zurückkehren wollen und müssen. Alle die Antikörper gebildet haben und darauf getestet worden sind, könnten dann arbeiten. Das hätte den Vorteil, dass die Wirtschaft früher, wenn auch etwas langsamer als in China anläuft.

Das würde aber mehr Sicherheit geben und möglicherweise eine zweite größere Ansteckungswelle verhindern. Ich bin überzeugt, dass es einen Ansturm auf die Teststationen geben wird. Mit den „Drive in“-Tests ist das aber sicher zu bewältigen und die Labore funktionieren auch sehr gut.

Ein Beitrag von Ökonomierat Harro Wilhelm – 10.04.2020

Auswege aus der Krise

Liebe Kollegen und Kolleginnen, ich warne nicht vor dem Internet, sondern möchte, dass ihr euch in der Coronakrise vorbereitet und Vorbereitungen trifft für die Zeit nach der Krise. Ein Fehler, der von vielen Betrieben gemacht wird, ist keinen Werbeplan zu haben. Packen wir es einmal an.

Über Folgendes müssen wir uns Gedanken machen und uns eine Übersicht verschaffen.

1. Wie sieht der Markt in meinem Umfeld aus?
2. Wo stehen meine Mitbewerber, wo stehe ich, wo will ich hin?
3. Meine Marktposition
4. Meine Kommunikationsstrategie
5. Meine Firmenphilosophie
6. Meine Werbung, wann, wie, wo, mit was
7. Alternative Werbemittel
8. Ausgaben
9. Werbeplan
10. Erfolgskontrolle

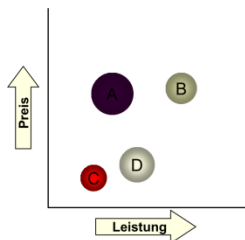
Ich möchte kein komplettes Konzept an die Hand geben, denn jede Gärtnerei oder Blumengeschäft hat andere Vorgaben und Möglichkeiten, aber ich möchte entsprechende Mittel aufzeigen.

1. Der Markt

- a. Was hast du in der Vergangenheit gemacht?

- b. Welche Kaufkraft hat dein Umfeld (Saarbrücken hat z. B. 91,6% - Über Hundert wäre super – Saarbrücken ist also nicht so berauschend)?
- c. Welche Käuferschicht möchte ich erreichen?
- d. Zielgruppe ermitteln (Eventuell 2-Wegestrategie etablieren, das bedeutet zum einen Junge Käufer bis 35 Jahre und zum anderen Käufer ab 45 Jahre) Sieh dir zusätzlich im Internet die Kartoffelgrafik „Soziale Lage und Grundorientierung“ an und entscheide dich, wen du bedienen willst.

2. Mitbewerber



Ermittle die Stärken und die Schwächen der Konkurrenz und ordne dich in die Grafik ein.

3. Marktposition

A. Marktposition des Produkts/der Dienstleistung

- a. Genaue Definition deiner Marktposition und des Produkts
- b. Bist du Marktführer?
- c. Oder Nischenbesetzer?
- d. Tue das, was andere nicht tun. Nur so hast du eine Chance auf dem Markt!

B. Kundenversprechen – was versprichst du deinem Kunden?

- a. Zusammenfassende Aussage über den Nutzen des Produkts oder der Dienstleistung für den Konsumenten, z. B.:
- b. Schaffe ein Erlebnis beim Einkauf. – Verkaufe Sehnsucht, Träume und Erlebnisse, wie z. B. den Start in den blühenden Sommer, Rosenromati, Herbstzauber, wir machen die Sterne oder erlebe das Gefühl einen Apfel zu essen etc.
- c. Lege Wert auf Qualitätsprodukte,
- d. Schule dein Personal, denn nur hochqualifiziertes Personal bringt Erfolg
- e. Biete einen guten Service an.

4. Kommunikationsstrategie

A. Zielgruppenorientierte Werbung

- a. Wer ist die Zielgruppe?
- b. Welches Alter hat deine Zielgruppe?
- c. Welche Kaufkraft hat deine Zielgruppe?
- d. Wege zur Zielgruppe
- e. Kundenbefragung bei der Einführung neuer Produkte und danach Zielgruppensuche

5. Firmenphilosophie

- a. Klare Firmenphilosophie erstellen
- b. Werbeziele und Aktivitäten müssen sich an der Firmenphilosophie und am Betriebsprofil orientieren
- c. Werbeziel muss koordiniert werden
- d. Team mit einbeziehen und von geplanten Maßnahmen unterrichten

Ein Beitrag von Ökonomierat Harro Wilhelm – 10.04.2020

Der Ausweg aus der Krise: Überdenke deine Werbemaßnahmen Teil II

Auch die Werbung wird sich verändern, nicht nur dein Angebot oder dein Geschäft.

Ohne Werbeplan wirfst du das Geld zum Fenster raus.

Werbung

1. Strategie und Ausführung

- Welche Medien möchte ich nutzen?
- Welche Medien sind vielversprechend, z. B. Radio besser als Zeitung?
- Andere Werbemittel, z. B. Veranstaltungen wie z. B. Nacht der tausend Lichter
- Übersicht über Werbeausgaben (Gärtner geben in der Regel 0,5 % vom Umsatz aus. 1 bis 3 % wäre normal und 5 % und mehr geben in der Regel andere Branchen aus)

2. Erscheinungsbild der Werbung

- Gleiches Erscheinungsbild in allen Werbemaßnahmen (Anzeige, Autowerbung, Briefwerbung) → Durchgängigkeit des Logos
- Wiederkehrende Slogans verwenden
- Wiederkehrende Werbung

3. Zeitplan (Alle 6 Wochen erwarten deine Kunden eine Erinnerung egal wo, sie muss sie nur erreichen)

- Saisonzeiten beachten (Vor und in der Saison stärker werben; In der Urlaubszeit bringt es nur für Daheimgebliebene etwas)
- Nur in der Nichtsaisonzeiten mit Schnäppchen werben
- Erstellung eines Jahreswerbeplanes (siehe folgende Tabelle)
- Erstellung von einzelnen Werbeplänen für die jeweilige Medien

| SZ | Januar | Februar | März | April | Mai | Juni | Juli | August | September | Oktober | November | Dezember |
|----|--------|---------|------|-------|-----|------|------|--------|-----------|---------|----------|----------|
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 |
| 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 |
| 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 |
| 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 |
| 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 |
| 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 |
| 16 | 16 | 16 | 16 | 16 | 16 | 16 | 16 | 16 | 16 | 16 | 16 | 16 |
| 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 |
| 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 |
| 19 | 19 | 19 | 19 | 19 | 19 | 19 | 19 | 19 | 19 | 19 | 19 | 19 |
| 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 |
| 22 | 22 | 22 | 22 | 22 | 22 | 22 | 22 | 22 | 22 | 22 | 22 | 22 |
| 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 |
| 24 | 24 | 24 | 24 | 24 | 24 | 24 | 24 | 24 | 24 | 24 | 24 | 24 |
| 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 |
| 26 | 26 | 26 | 26 | 26 | 26 | 26 | 26 | 26 | 26 | 26 | 26 | 26 |
| 27 | 27 | 27 | 27 | 27 | 27 | 27 | 27 | 27 | 27 | 27 | 27 | 27 |
| 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 |
| 29 | 29 | 29 | 29 | 29 | 29 | 29 | 29 | 29 | 29 | 29 | 29 | 29 |
| 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| 31 | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 |

| | | | | | | | | | | | |
|--------|---------|------|-------|-----|------|------|--------|-----------|---------|----------|----------|
| Januar | Februar | März | April | Mai | Juni | Juli | August | September | Oktober | November | Dezember |
|--------|---------|------|-------|-----|------|------|--------|-----------|---------|----------|----------|

| |
|---------------------------------------------------------------|
| Der Frühling erwacht - in Ihrer Erlebnisgärtnerei |
| Start in einen blühenden Sommer - mit Ihrer Erlebnisgärtnerei |
| Rosenromantik und Sommerdüfte - in Ihrer Erlebnisgärtnerei |
| Herbstzauber - in Ihrer Erlebnisgärtnerei |
| Wir machen die Sterne - greifen Sie danach |

4. Werbemedien vergleichen

- a. Vergleichen der Mediadaten
- b. Vergleichen der Preise auf Grund der Verbreitung
- c. Welche Medien erreichen meine Zielgruppen am besten?
- d. Achtung Geldgrab: Vereinswerbung

5. A. Andere Werbemittel

- a. Direkt-Marketing Übersicht der Strategie, Werbeträger, Terminierung
- b. Übersicht über die erwarteten Reaktionen
- c. Ziele und Budget festlegen

B. Marketing durch Dritte

- a. Mit Branchenfremden zusammen werben
- b. Gemeinsames Marketingabkommen erstellen
- c. Mit Branchenfremden Events und Ausstellungen organisieren
- d. Branchenfremde versenden deine Werbung und du ihre, dadurch erreicht man fremde Kunden

C. Andere Werbeprogramme

- a. Internetauftritt (Da reicht es nicht einen einmaligen Auftritt zu haben und das war`s. Regelmäßige Posts sind wichtig)
- b. Twitter bzw. Facebook-Auftritte. Bezahlte Dienste meiden, sie bringen wenig und dienen nur anderen.

6. Erfolgskriterien

- a. Ziele fürs erste Jahr abstecken
- b. Ziele für die Folgejahre
- c. Erfolg und Misserfolg festhalten
- d. Kontrolle der Umsatzzahlen
- e. Statistiken erstellen

Ein Beitrag von Ökonomierat Harro Wilhelm – 27.04.2020

Lernen aus dem Leistungssport: Jede Niederlage ist der Grundstein für den nächsten Sieg!

Durch den Sport lernt man fürs Leben. Ich habe nicht nur gelernt mich zu beherrschen und die Leidenschaft in richtige Bahnen zu lenken, sondern auch das Verlieren und Gewinnen.

Drei Eigenschaften braucht der Leistungssportler:

1. Mentale Stärke und einen Ausgleich zwischen Körper, Seele und Geist
2. Körperliche Fitness und ein konsequentes Trainingsprogramm
3. Analyse des Gegners davor und danach sowie kritisches Überdenken des eigenen Handelns

Du wunderst dich, dass mentale Stärke an erster Stelle steht? Sicher ist jeder dieser Punkte wichtig, aber ohne den ersten Satz geht gar nichts. Vor allem nicht, wenn du in der Krise steckst oder ein Rennen verloren hast und der einsamste Mensch auf der Erde zu sein scheinst. Trauer muss sein, um die Krise zu bewältigen. Du hast etwas verloren, was ein anderer gewonnen hat oder du hast nur etwas verschenkt – nämlich den Sieg oder den Gewinn.

Du hast auf jeden Fall in der Niederlage auch etwas gewonnen: die Erkenntnis, etwas besser machen zu müssen, bzw. besser vorbereitet zu sein auf Unwägbarkeiten, die immer mal vorkommen.

Nach dem kurzen Blick zurück und der Analyse des Geschehens nützt dir nur der Blick nach vorne etwas, um die Krise zu überstehen. Du musst so schnell wie möglich aus der Schockstarre heraus. Und eines noch, im Mannschaftssport musst du die- oder derjenige sein, der das Team aufbaut und Zuversicht verströmt.

Verlieren muss gelernt sein. Das war anfangs für mich ganz schwierig. Deshalb war für mich dieser erste Satz elementar wichtig. Jede Niederlage ist der Grundstein für den nächsten Sieg! Packen wir es an, schauen wir nach vorne!



1000 m Deutscher Vizemeister mit Sachse, Wilhelm, Fink, Gillert, Gold verschenkt und Silber gewonnen.

Ein Beitrag von Ökonomierat Harro Wilhelm – 27.04.2020

Wegeführung im Blumengeschäft

Auch für Blumengeschäfte wird jetzt eine gute Wegeführung vor und im Laden wichtig, um die Kunden auf Abstand zu halten. Nutze dabei die Chance mehr Zusatzartikel zu verkaufen.

Durch die Möglichkeit jetzt auch wieder die Blumengeschäfte zu öffnen entspannt sich sicher die Lage auch für den Gartenbau wieder. Außerdem haben viele Gärtnereien ein angegliedertes Blumengeschäft, das jetzt wieder öffnen darf. In einer Gärtnerei die Wege vorzugeben ist sicher einfacher als im Blumengeschäft. Schneide Fußspuren aus bunter oder weißer Klebefolie aus und markiere die Wege auf dem Boden. Dekoriere dein Geschäft so, dass der Abstand gewahrt bleibt.

Vor dem Geschäft dekoriere oder stelle deine Ware so, dass schlangenförmige Gassen entstehen. Das hat zur Folge, dass Kunden nicht achtlos an der Ware vorbei gehen. Platziere Mitnahmeartikel, wie beispielsweise Dünger, in der Schlangen- bzw. Wartelinie. Postiere zwischendurch Hinweisschilder über Pflanzenpflege und Zusatzartikel.

Wenn ein zweiter Aus- oder Eingang vorhanden ist, nutze diesen zum Durchschleusen der Kunden. Schaffe in großen Läden bzw. Räumlichkeiten mehrere Arbeitstheken. Entzerre dadurch das Personal und die Kunden.

Ich bin mir sicher, dass du es schaffst, die vorgegebenen Richtlinien einzuhalten!

Ein Beitrag von Ökonomierat Harro Wilhelm – 28.04.2020

Ratenkauf und Jahresabonnements

Gärtner sollten auch mal über Ratenkauf und Jahresabonnement nachdenken. Da ergeben sich neue Möglichkeiten, da nicht alle Menschen so betucht sind, dass sie sich größere Einkaufssummen leisten können.

Seit Jahren bedient ein mir gut bekannter Internetshop Leute mit wenig Rente, indem sie eine monatliche Rate bezahlen und drei Mal im Jahr Balkonkästen frei Haus bekommen. Außerdem könnte man Firmen ein Jahres-Abo anbieten, um ihren Angestellten zum Geburtstag blumige Grüße zu übermitteln. Für Männer, die ständig den Hochzeitstag, Geburts- oder Namenstage vergessen, wäre ein solches Abo auch hilfreich.

Ein Beitrag von Ökonomierat Harro Wilhelm – 06.05.2020

Urlaub auf Balkonien

Urlaub auf Balkonien scheint in diesem Jahr am wahrscheinlichsten. Deshalb müssen Gärtner ihre Werbung und ihr Angebot entsprechend ausrichten.

Unsere Klientel sind vornehmlich Menschen vorm oder im Rentenalter. Diese haben in der Regel keine finanziellen Nöte. Diese Klientel wird sich die häusliche Umgebung, den Innen- und Außenraum schön gestalten wollen. Das ist die Chance für den Gärtner, wenn er Komplettlösungen anbietet und sich in Nischen aufstellt, wie beispielsweise bienenfreundliche Balkonkästen. Innenraumbegrünung ist ein Thema, genauso wie ein Angebot von Gartenpflanzen, die mit wenig Wasser auskommen. Die Angebote sollten immer themenbezogen sein.

Ein Beitrag von Ökonomierat Harro Wilhelm – 07.05.2020

Verpassen Politiker eine Chance?

Der Gedanke, dass wir nun die Chance haben von einer globalen zu einer „glokalen“ Welt zu kommen fasziniert mich.

In Deutschland streitet man um eine gemeinsame Linie, aber jeder möchte aus seiner Sicht, seine Ideen Deutschland möglichst umfangreich umsetzen. Man streitet und streitet darüber, besonders weil auch schon „Vorwahlkampfzeit“ ist. Aber kommen zentral regierte Länder weiter? Nein und nochmals nein. Gerade der Bundesstaat bietet die Möglichkeit der schnelleren und besseren Umsetzung der Glokalisierung.

Die Bundesregierung setzt den roten Faden und die Bundesländer setzen diese Richtlinien nach ihren unterschiedlichen Gegebenheiten um.

Aber warum streiten die Ministerpräsidenten und Ministerpräsidentinnen und wollen ihren Willen den anderen aufzwingen? Bayern und Nordrhein-Westfalen können doch unterschiedlicher nicht sein. Die einen haben „Auslauf“ und die anderen sitzen in ihren vier Wänden. Da müssen bei aller Vorsorge andere Prioritäten gesetzt werden.

Auch Europa versteht es noch nicht, den roten Faden zu setzen und noch mehr auf die lokalen Gegebenheiten einzugehen. Gerade Europa hat die größten Chancen in dieser Welt diese Thematik umzusetzen, wobei die Verteidigung des Rechtsstaates aller oberste Priorität hat.

Ich jedenfalls finde, je länger ich darüber nachdenke, dass eine „glokale“ Welt die Chance der Zukunft ist.