

strato coach

Unternehmer starten durch

Wie Sie als Unternehmer
wieder weiter vorankommen,
mehr Freiraum genießen
und nur noch das anpacken,
was Sie wirklich lieben.

Steven Loepfe

Leseprobe

Die Sonne brannte heiß. Verdammt heiß. Er wusste, dass es gefährlich war. Er wusste, dass er im schlimmsten Falle mit seinem Leben bezahlen musste. Sein Vater riet ihm, vernünftig zu sein. Doch Ikarus hatte einen Traum. Höher fliegen, der Sonne nah sein, wie die Adler. Darunter ging nichts. Und Ikarus schnallte seine Flügel an...

In der griechischen Sage stürzt Ikarus ab, weil er zu hoch fliegt. Er und sein Vater Dädalus hatten sich Flügel aus Federn, Wachs und einem Gestänge gebaut, um sich aus dem Labyrinth des Minotaurus zu befreien, in dem sie gefangen gehalten wurden. Anfangs waren die beiden tatsächlich erfolgreich. Sie flogen. Viele Kilometer legten sie zurück. Doch dann wurde Ikarus übermütig und wollte höher hinauf, zur Sonne. Doch die Sonne war heiß. Und das Wachs an seinen Flügeln begann zu schmelzen...

Fühlen wir Unternehmerinnen und Unternehmer uns nicht auch oft wie in einem Labyrinth? Wir arbeiten hart, Tag und Nacht, oft werktags und am Wochenende, um einen Ausweg zu finden – den Ausweg aus dem Mittelmaß, den Aufstieg zur Sonne. Wir basteln uns alle möglichen “Konstruktionen”, erfinden neue Produkte, neue Dienstleistungen, arbeiten noch mehr, schrauben die Qualität hoch und die Preise immer niedriger... bis wir abstürzen. Erschöpft. Am Ende unserer Kräfte. Am Ende unseres Geldes, unserer Beziehungen, unseres Optimismus, am Ende unserer Gesundheit und manchmal auch unseres Verstandes. Die Sonne – den gewünschten Erfolg – erreichen die wenigsten. Vor allem nicht dauerhaft.

Wie kann es uns gelingen, oben zu bleiben? Die "mittelmäßige Flughöhe" zu verlassen und uns zu den höchsten Höhen aufzuschwingen – dort, wo uns das Arbeiten richtig Spaß macht, wo wir lieben, was wir tun und tun, was wir lieben. Wo wir wieder Luft zum Atmen haben, Freiräume zum Gestalten – und am Ende sogar die ganze Wirtschaft beflügeln?

Unsere Gesellschaft und unsere Wirtschaft braucht Menschen wie Ikarus, die sich auch mal der Vernunft widersetzen und sagen: Ich mach's trotzdem! Doch Ikarus fehlten ein paar wichtige Strategien, die seinen Erfolg gesichert hätten.

Welche Strategien sind das? Und wie können wir seinen Mut und seinen Pioniergeist, den wir Unternehmerinnen und Unternehmer auch jeden Tag beweisen, mit genau diesen Strategien unterfüttern? Wie machen es die, die es schon geschafft haben? Und was können wir von ihnen lernen?

Darum geht es auf den folgenden Seiten.

*Schaffen Sie sich eineinhalb Stunden freie Zeit für die Lektüre.
90 Minuten für gut 90 Seiten. Mehr braucht es nicht.*

Lust auf Ihren Höhenflug? Los geht's!

Einleitung

| | |
|---|-----------|
| 1. Ist dieses Buch das richtige für Sie? | 8 |
| Dieses Buch ist allen gewidmet, die..... | 8 |
| Dieses Buch ist eher nicht geeignet für..... | 8 |
| Unternehmerinnen und Unternehmer willkommen!..... | 9 |
| 2. Können 86 Seiten Ihre unternehmerische Zukunft beflügeln? | 11 |
| 3. Wer ist Steven Loepfe? | 13 |
| Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein..... | 13 |
| Von Unternehmer zu Unternehmer..... | 14 |
| Ein klares Bild über das, was den Unternehmer bewegt..... | 15 |

Unternehmertum heute

| | |
|--|-----------|
| 4. Entrepreneur sein: ein Wechselspiel von Sonne und Schatten | 17 |
| Die grandiosen Seiten des Unternehmertums | 17 |
| Flying. Sky. High..... | 18 |
| Die Schattenseiten des Unternehmertums | 18 |
| Kaum mehr Zeit für das Wesentliche und für sich..... | 19 |
| 5. Zeit für ein neues Unternehmertum! | 21 |
| Halten Sie einen Moment inne... .. | 22 |
| Die drei W von Wachstum: Wirkung, Wert und Wohlergehen..... | 22 |
| Es ist nicht zu spät - oder andersrum: Die Zeit ist reif..... | 23 |
| Die Wiedergeburt des Wachstums | 23 |
| 6. Was ist das Versprechen hier? | 24 |

Der neue Unternehmer

| | |
|---|-----------|
| 7. Der kleine Unterschied zwischen Unternehmer und Unternehmer | 26 |
| Wurzeln, Wachstum, Wendepunkt, Widerstreit..... | 26 |
| Aufstehen, abstauben, weitergehen, besser machen. | 28 |
| 8. Der “strebsame Macher” und der “strategische Entrepreneur” | 29 |
| Der erste Unternehmer-Typus: Der “strebsame Macher” | 29 |
| Mehr Arbeit macht nur mehr Arbeit – sonst nichts!..... | 30 |
| Wachstum – die Stolperfalle für den Stillstand? | 31 |
| Der “Nebel der Komplexität” | 31 |
| Der zweite Unternehmer-Typus: Der “strategische Entrepreneur” | 34 |
| Das Geheimnis leichtfüssiger Kompetenz - und deren Wurzeln | 35 |
| Zu welcher Gruppe würden Sie sich zählen? | 36 |
| Unser Mindset - das Betriebssystem, das uns steuert | 38 |

Pareto-Mindset

| | |
|--|-----------|
| 9. “Zehn mal mehr” mit dem Pareto-Mindset | 40 |
| Die vier Grund-Eigenschaften des strategischen Entrepreneurs | 41 |
| Strategisches Nicht-Tun | 41 |
| Konzentration auf die eigenen Stärken..... | 41 |
| Kernteam und “Sweet Zone” | 42 |
| Arbeiten in “Block-Tagen” | 42 |
| Less is more – für die Kunden und für uns Unternehmer selbst | 42 |
| Nicht verzetteln, sondern verzehnfachen! | 43 |
| Wie Sie zum erfolgreichen Verzehnfacher werden | 44 |

Stratohacks

10. Stratohacks - Performance-Hebel für den strategischen Entrepreneur 47

| | |
|--|----|
| Stratohack Nr. 1 – Ihre strategische Route..... | 48 |
| Stratohack Nr. 2 – Ihre hochauflösende Zukunftsstory | 51 |
| Stratohack Nr. 3 – Arbeiten in Ihrer “Sweet Zone” | 56 |
| Stratohack Nr. 4 – Die Block-Tag-Methode..... | 60 |
| Stratohack Nr. 5 – Der 6x6-Club | 64 |
| Stratohack Nr. 6 – Strategische Gewohnheiten..... | 68 |
| | |
| Zeit für eine Zwischenbilanz | 72 |

Wie weiter?

11. Achtung. Los. Fertig! Ihre 2 Wege ins neue Wachstum 74

| | |
|---|----|
| Den Blinker setzen: rechts oder links? | 75 |
| Weg Nummer 1: Im Alleingang. | 76 |
| Weg Nummer 2: Gemeinsam. Strategisch und nachhaltig... .. | 76 |
| Ist Stratocoach auch etwas für mich und mein Unternehmen? | 80 |

Stimmen

| | |
|-----------------------------------|----|
| Testimonials von Teilnehmern..... | 82 |
| Impressionen | 85 |

Einleitung

« Unsere Wirtschaft wächst, so lange es dem Unternehmer gut geht. Das Stratocoach-Programm ist einer der besten Garanten dafür, dass Unternehmer ihre Stärken voll einbringen und so den höchstmöglichen Beitrag zur Stärkung von Mittelstand und Volkswirtschaft leisten können.»

Roland Rupp, Vizepräsident [Schweizerischer KMU Verband](#)

1. Ist dieses Buch das richtige für Sie?

Dieses Buch ist allen gewidmet, die...

Dieses Buch ist allen Unternehmerinnen und Unternehmern unter Ihnen gewidmet, die bereit sind für ihren nächsten Wachstumsschritt und die – aus welchen Gründen auch immer – noch nicht dort sind, wo sie sein möchten.

Es ist all den Menschen gewidmet, die wissen, dass “da noch mehr drin ist”, in diesem Leben und in diesem Unternehmen. Es ist für diejenigen unter Ihnen, die Potenziale erkennen, Chancen nutzen und auch mal schräge Dinge wagen, bei der sich die Mehrheit der Menschen mit dem Finger an die Schläfe tippen würde.

Es ist für alle geschrieben, die seit Jahren, vielleicht schon seit Jahrzehnten morgens aufstehen und die Verantwortung übernehmen – für ihren persönlichen Traum, für ihren Unternehmenstraum, für ihre Kunden, für ihr Team für ihre Produkte und für ihre Dienstleistungen.

Das Buch ist auch für all diejenigen unter Ihnen geschrieben, die wissen, dass wir Unternehmerinnen und Unternehmer für unsere Zukunft und für die Zukunft unserer Gesellschaft mitverantwortlich sind – und als Einzelner einen Beitrag leisten, der die ganze Wirtschaft beflügeln kann.

Dieses Buch ist eher nicht geeignet für...

Eher nicht geeignet ist dieses Buch für Menschen, die nach einer Checkliste oder Blaupause á la “Die sieben Stufen des Erfolgs” suchen, einem Standard-Rezept, um eine abstrakte Geschäftsidee, die sie im Kopf haben, raketenmäßig fliegen zu lassen. Lesende aus dieser Ecke werden in diesem Buch keine Checkliste finden und auch kein Geheimrezept!

Dieses Buch ist auch nicht für Startups oder Businesspunks gedacht, die mit einem Copy-Paste-Business-Plan in den Startblöcken stehen und eine Wette eingehen. Sprich für Tech-Jungunternehmer, die auf der Suche sind nach dem nächsten Angel-Investor oder Geldgeber, der das richtige Timing für den “geldbringenden” Exit heraufbeschwört.

Dieses Buch ist ebenso wenig für Selbständige in der Kategorie der “Lifestyle-Entrepreneure” gemacht, die ihr Einzel-Unternehmertum in ihr holistisches und möglichst harmonisches Lebenskonzept eingebunden haben (... sich aber dennoch fragen, wie sie endlich zu mehr Aufträgen und Kunden kommen ...). Also auch nichts für die Menschen vom Typ “Endlich selbständig”.

Zu guter Letzt gibt es noch die Sorte Menschen, die sagen oder denken: *“Völlig klar, dass Ikarus abgestürzt ist! Menschen sind nun einmal keine Vögel und können nicht fliegen. Basta!”* Mit dieser Einstellung werden Sie Ihren Weg gehen, keine Frage, doch es ist nicht der Weg, den wir auf den folgenden Seiten anstreben.

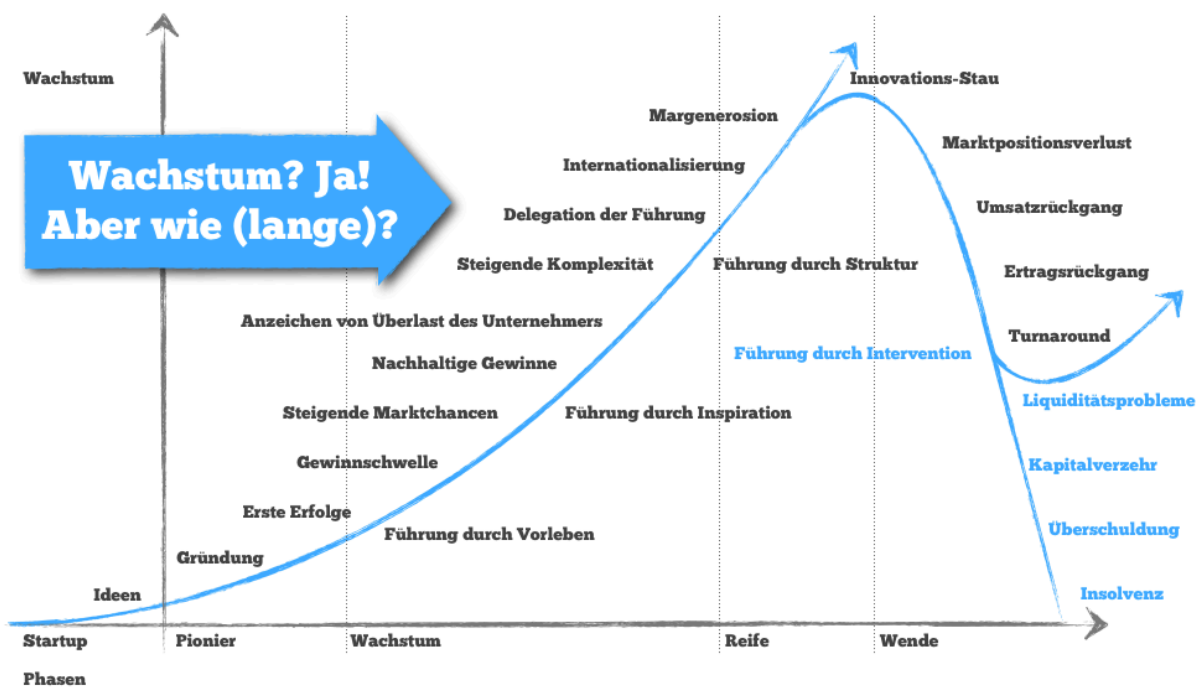
Unternehmerinnen und Unternehmer willkommen!

Worum es mir auf den folgenden Seiten geht, ist, an Sie als Mensch und als Unternehmer zu appellieren, der sich der großen Verantwortung und der Herausforderung bewusst ist, die seine Rolle mit sich bringt – und der gleichzeitig alle Schönheiten und Freiheiten und alle Gestaltungskräfte genießen möchte, die nur das Unternehmertum mit sich bringt. Wenn Sie zu dieser Gruppe von Menschen gehören, dann ist dieses Buch ideal für Sie!

Entscheiden Sie bitte jetzt: Möchte ich die nächsten 60 Minuten in die Lektüre investieren? Möchte ich wachsen, möchte ich weiterkommen, möchte ich wissen, was noch “drin ist” für mich und mein Unternehmen?

Wenn Sie sich an dieser Stelle verabschieden: Herzlichen Dank, dass Sie vorbeigeschaut haben! Herzlichen Glückwunsch zu Ihrer klaren Entscheidung.

Allen anderen, die weiterlesen, ein herzliches Willkommen in der Welt von Wirkung, Wachstums und Wohlergehen!



Kurze Frage: Wo befinden Sie sich aktuell auf dieser Darstellung?

2. Können 86 Seiten Ihre unternehmerische Zukunft beflügeln?

Vielleicht denken Sie jetzt: 86 Seiten... was will er mir auf 86 Seiten sagen?
Berechtigte Frage!

In den letzten 20 Jahren haben wir über 2'600 Projekte realisiert mit Entrepreneuren und unternehmerischen Führungskräften. Was Sie gerade in Händen halten, ist nur ein Bruchteil der Erkenntnisse aus den Analysen und Beobachtungen all dieser Projekte.

Diese Informationen haben wir bislang nur einem kleinen Kreis von Menschen zugänglich gemacht: unseren Kunden und all den Unternehmerinnen und Unternehmern, die am einzigen strategischen Coaching-Programm für Entrepreneure im deutschsprachigen Raum teilnehmen. Es heißt Stratocoach (www.stratocoach.com).

Drucken Sie diese Seiten aus...

Ich empfehle Ihnen, dieses Buch gleich jetzt auszudrucken und es auch umgehend zu lesen. Legen Sie es nicht ab, Sie werden es sonst höchstwahrscheinlich nie wieder in die Hand nehmen!

Auf Seite 32 finden Sie eine Grafik. Auch diese empfehle ich, auszudrucken und an eine prominente Stelle an Ihrem Arbeitsplatz aufzuhängen. Im Laufe der Lektüre werde ich Ihnen zudem den Zugang zu einem Fragebogen ermöglichen, das wir als Grundlagendokument für Strategieprojekte einsetzen.

In diesem Buch schlummern kleine Strategien mit großer Wirkung. Viele Unternehmerinnen und Unternehmer wie Sie haben damit den Weg zu mehr Wirkung, Wachstum und Wohlergehen gefunden. Ich freue mich, diese Erkenntnisse heute von Kollege zu Kollege mit Ihnen zu teilen.

Ich war auch einmal an dem Punkt, an dem Sie heute stehen. Mehr als einmal sogar. Und ich stehe auch heute noch immer wieder an diesem Punkt, weil auch ich mit meinem Team und mit unserem Unternehmen immer weiter kommen möchte.

Kollektiver Erfahrungsschatz statt anmassende Weisheit

Die gesammelten Erfahrungen bilden keine ultimative Wahrheit und schon gar keine in Stein gemeißelten “Zehn Gebote”. Aber ich denke, viele unserer Kunden – und letztlich auch ich selbst – wir alle haben ein paar Dinge erlebt und gesehen, von denen Sie als Entrepreneur profitieren können und die Ihnen helfen, wertvolle Zeit, wertvolle Energie und wertvolles Kapital zu sparen.

Von daher: Bedienen Sie sich am nachfolgenden “strategischen“ Buffet. Holen Sie für sich das Beste aus den folgenden Seiten heraus, lassen Sie sich inspirieren, übernehmen Sie das, was Ihnen gefällt und brauchbar erscheint – und lassen Sie beiseite, was Ihnen nicht gefällt oder wofür Sie bessere Lösungen haben.

3. Wer ist Steven Loepfe?

Mein Name ist Steven Loepfe. Ich bin strategischer Coach für Entrepreneurre und Kommunikator. Ich bin seit 1979 unternehmerisch tätig. Die Menschen, mit denen mein Team und ich zusammenarbeiten, haben eine breite Erfahrung im Aufbau und in der Führung von Firmen jeder Größe. Unsere Kunden wissen, wie man Unternehmen gestaltet, entwickelt zu Wachstum und Erfolg führt. Nicht selten tragen unsere Kunden lieber Turnschuhe statt Krawatte. Die meisten rocken!

Die Unternehmer, mit denen wir zusammenarbeiten, sind motiviert und erfolgreich. Sie genießen den Erfolg und die Früchte ihrer Arbeit. Aber egal wie erfolgreich sie sind, sie sind sich über eines im Klaren. Sie sagen sich:

Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein.

Schon in meinen ersten Jahren als Jungunternehmer hatte ich in meiner damaligen PR- und Marketing-Agentur das Glück, zusammen mit meinem Team für namhafte Unternehmen wie Harley Davidson, Starbucks, Nike, Roche und UBS zu arbeiten und ihre Reputation zu stärken.

So haben wir in den ersten 20 Jahren unseres Unternehmens für diese Firmen aber auch für viele weitere Kunden Tausende von Strategie-, Kommunikations- und Coaching-Projekte realisiert (was uns auch ein bisschen stolz macht).

In unserer Arbeit sind wir nicht von Umsatz getrieben, sondern vom Ziel, im Leben unserer Auftraggeber einen Mehrwert zu stiften - sei dies für deren Kunden und Mitarbeitende, für die Gemeinschaft, aber auch für den Unternehmer, der sein Lebenswerk einen Schritt weiter bringen will.

Von Unternehmer zu Unternehmer

Mein Weg als Unternehmer begann im Jahre 1979, zusammen mit vier Freunden (wir waren damals 14). Seitdem bin ich dem Unternehmertum – bis auf einen kurzen Abstecher nach dem Studium – stets treu geblieben. Mehr dazu aber später.

Im Laufe der Jahrzehnte hatte ich somit das Privileg, viele Erfahrungen in meinen eigenen Unternehmungen zu sammeln, Ereignisse aus Sicht des Unternehmers zu analysieren und systematisch nach Parallelen zu anderen Unternehmer-Biografien zu forschen. Heute bin ich u.a. auf den Bühnen Europas als Keynote-Speaker für unternehmerische Themen unterwegs, und ich teile unser Wissen mit Entrepreneuren in unserem strategischen Coaching-Programm. Eine der bislang wichtigsten Erkenntnisse aus meinem bisherigen Unternehmerdasein lautet:

Erfolg – was auch immer das heissen mag – ist keine Sache der richtigen Antworten. Sondern der relevanten Fragen.

So kamen im Laufe der Jahre immer mehr unternehmerische Kunden zu uns – Inhaber von Firmen, Unternehmer und Entrepreneure, die strategische Fragestellungen hatten. Die häufigsten Fragen waren:

- Wie regle ich meine Nachfolge?
- Wie bringe ich die Veränderung im Betrieb voran?
- Wie positioniere ich unser Unternehmen am Markt noch besser?
- Wie überwinde ich unser Margenproblem?
- Wie gewinnen wir mehr Kunden?
- Soll ich mein Unternehmen jetzt verkaufen oder abwarten, bis die Jungen nachkommen?

Am Anfang suchten die meisten nach den “richtigen” Antworten. Sie wollten Checklisten, How-To's und konkrete Bauanleitungen auf ihrem Weg zum Erfolg. Aber über die Jahre änderte sich dies: Statt nach richtigen Antworten zu fragen, wollten sie von uns die relevanten Fragestellungen hören. Notabene eine wenngleich kleine Nuance, die den noch jungen und suchenden vom erfahrenen und erfolgreichen Unternehmer unterscheidet.

Ein klares Bild über das, was den Unternehmer bewegt

Aus der Zusammenarbeit und aus den Fragerunden mit Tausenden von Kunden und Unternehmern haben wir somit über die Jahre ein immer klareres Bild bekommen, was es braucht, um ein Unternehmen systematisch aufzubauen, zu stärken und nachhaltig zum Wachsen zu bringen.

Vor allem aber hatten wir dank unserer Tätigkeit das Glück, dem *Mindset* des erfolgreichen Unternehmers immer näher zu kommen und zu verstehen, wie erfolgreiche Entrepreneure wirklich ticken. Wie sie ihre Strahlkraft erworben haben und welche Schatten auf ihrem Weg lauerten. Und: Wie das alles in die heutige Zeit integriert werden kann.

Was heißt das eigentlich, “Entrepreneur sein”? Und wo geht die Reise für uns alle hin? Das schauen wir uns im nächsten Kapitel an.

Unternehmertum heute

«Steven Loepfe weiss, was Unternehmer bewegt. Seit Jahren arbeiten wir mit ihm und seinem Team zusammen. Seit dem Beginn unserer Zusammenarbeit haben wir unseren Umsatz mehr als verdoppelt, wir haben unser Team verstärkt und unsere Position am Markt weiter ausbauen können. Das ist das Einzige, was für mich zählt.»

Roberto Pelizzari, [Dachtlerpartner Architekten](#)

4. Entrepreneur sein: ein Wechselspiel von Sonne und Schatten

Schöpfertum par excellence: Die grandiosen Seiten des Unternehmertums

Entrepreneur sein ist für Sie wie auch für mich wohl das Schönste, was es gibt. Der tollste und erfüllendste "Job", den man haben kann.

Entrepreneur sein bedeutet, unsere Zeit darauf zu verwenden, Chancen zu erkennen, um nachhaltigen Wert zu schaffen - für unsere Kunden, für die Mitarbeitenden, für Geschäftspartner, für die Gemeinschaft und für uns selbst und unsere Familien.

Entrepreneur sein bedeutet auch, sich Zeit zu nehmen, um zu reflektieren, zu hinterfragen und an seinem Unternehmen als "Lebenswerk" zu arbeiten. Kurzum: denken, dienen, dranbleiben - auf Jahrzehnte und nicht aufs nächste Monatsende hinaus. Egal wo und egal auf welchem Punkt Sie sich aktuell auf Ihrem "Unternehmerweg" befinden.

Entrepreneur sein, ist extrem spannend, bereichernd und herausfordernd. Es weckt den Krieger in uns und belohnt uns mit den schönsten und größten Früchten.

Als Entrepreneur können wir Dinge bewegen und unsere Vision realisieren. Wir können Nachfrage schaffen für Angebote, die es noch nie gab. Wir können Menschen, Meinungen und ganze Märkte bewegen. Deshalb haben Sie und deshalb habe auch ich den Weg des Unternehmers gewählt und diesen Weg trotz Irrungen und Wirrungen immer beibehalten. Ja, das Unternehmerleben rockt!

Flying. Sky. High.

So spreche ich in diesen Zeilen zu Ihnen als Unternehmer-Kollege, genährt von der Erfahrung des Erfolgs. Ich spreche von den Momenten und Erlebnissen, die Ihnen und mir vertraut sind. Von Wachstum, von gewonnenen Aufträgen und vom freudigen Strahlen in den Augen Ihrer Kunden. Ich spreche von dem Tag, an dem Sie Ihren ersten Mitarbeiter anstellten und Ihre Belegschaft auf einen Schlag das erste Mal verdoppelten.

Ich spreche von den schönen Erlebnissen im Team. Von der einzigartigen Kultur, die Sie in Ihrem Unternehmen prägen. Vom Nutzen, den wir Unternehmer im Leben unserer Kunden stiften. Vom Lob, das wir ernten und von den Millionen, die wir über die Jahre erwirtschaften. Vom Ansehen und der Reputation, die wir genießen. Von den Freiräumen, die wir schätzen. Vom Stolz, der uns erfüllt. Von der Freude, wenn wir eine hohe Rechnung ausstellen und den Zahlungseingang auf unserem Bankkonto verbuchen können. Ja, ich spreche von den wirklich schönen Seiten des Unternehmerlebens (die wir ehrlich gesagt oft auch verkennen). Doch wo Licht ist, ist auch Schatten.

Frust und Verlust auf ganzer Linie: Die Schattenseiten des Unternehmertums

So spreche ich hier in diesen Zeilen zu Ihnen nicht nur genährt von der Erfahrung des Erfolgs, sondern auch als Kollege, gestählt von der Erfahrung des Misserfolgs. Ich spreche von verlorenen Aufträgen. Von den endlosen Diskussionen um Preise. Von den Tagen, in denen wir um Liquidität kämpfen, um die Löhne zu begleichen. Von schrumpfenden Margen. Von den wadenbeißenden Mitbewerbern. Von den Problemen mit "unfähigen" Mitarbeitenden. Vom Mangel an guten Fachkräften. Von fehlender Motivation im Team und vom schwindenden Feuer, das doch bei der Gründung unserer Firma so heiß in uns gelodert hat. Von den endlosen Nächten, in denen uns so manches Problem den Schlaf raubt.

Ich spreche auch vom fehlenden Glück, das selten an unsere Tür klopft. Vom Frust, der sich in uns mehr auf- als abbaut. Ich spreche von Bürokratie, Institutionen und deren paragraphentreuen Vertretern, die uns durch ein immer enger werdendes Korsett an Bestimmungen im Fortkommen behindern.

Ich spreche von übergeordneten Dingen wie Rahmenbedingungen, Währungsdifferenzen, Gesetzesänderungen, die wir per se nicht beeinflussen können, die uns und vor allem unser Geschäft manchmal nahe an den Abgrund treiben. Ich spreche vom Scheitern und vom Umgang damit. Von der Angst, als Verlierer abgestempelt aufgeben zu müssen. Kurzum, von den Momenten, in denen wir als Unternehmer auf uns alleine gestellt sind und trotz allem Haltung bewahren müssen.

Kaum mehr Zeit für das Wesentliche und für sich...

Ich spreche aber auch vom Mehreinsatz im Betrieb und von der fast nicht mehr vorhandenen Zeit für das, was uns stimuliert, inspiriert und nachhaltiges Wachstum bringt. Vom fehlenden Freiraum für uns selbst, für unsere Gesundheit, für Sport und Erholung. Zu guter Letzt auch von den Kompromissen zu Lasten der eigenen Familie, unserer Nächsten und unserer Freunde.

In ihrem Buch "5 Dinge, die Sterbende am meisten bereuen" schreibt die Australierin Bronnie Ware von Begegnungen mit sterbenden Menschen. Auf ihr Leben zurückblickend wünschten sich diese Menschen fünf Dinge:

1. Dass sie ihre Gefühle mehr hätten zeigen können.
2. Dass sie den Kontakt zu Freunden gehalten hätten.
3. Dass sie sich mehr Freuden gegönnt hätten.
4. Dass sie den Mut gehabt hätten, sie selbst zu sein.
5. Und letztlich, dass sie nicht so viel gearbeitet hätten.

Drei von vier Unternehmern beklagen sich heute über zu viel Arbeit und über negativen Stress. Um "dran zu bleiben" müssen sie immer mehr Dinge tun, die wertvolle Zeit rauben. Jeder zweite Unternehmer hat Schlaf- oder Gesundheitsprobleme. Existenzielle Fragen plagen ihn. Die aufgeschobene Nachfolgeregelung sowieso. Die Zeit rennt davon und verstärkt die Probleme. So steigt die Burnout-Rate bei Unternehmern weiter und weiter.

All diese alarmierenden Zahlen sprechen für sich. Darunter leidet nicht nur der Unternehmer als Mensch, sondern unsere Wirtschaft als Ganzes. Denn wenn der Unternehmer überlastet und ausgelaugt ist und einfach nicht mehr kann, dann spätestens sinkt die Wettbewerbsfähigkeit unserer Volkswirtschaft als Ganzes.

Warum?

Weil weder Bürokratie noch Politik einen nachhaltig messbaren Mehrwert zu Gunsten von Wirtschaft und Allgemeinheit schaffen können!

Mehrwert, Wachstum und Wohlstand – das schaffen wir Unternehmer. Stimmen Sie mir hier zu? Es ist wichtig, dass Sie diesen Gedanken tief in sich bejahen, denn auf ihm baut auf, was ich gleich sage.

5. Zeit für ein neues Unternehmertum!

95 % aller Unternehmen sind kleine und mittelständische Betriebe, die von Unternehmern wie Ihnen geführt werden. Zwei Drittel aller Beschäftigten arbeiten im Mittelstand. Ohne starkes Unternehmertum, keine starke Wirtschaft. Das haben Sie schon oft gehört, ich weiß.

Was Sie bislang nicht gehört haben und auch nur hier lesen, ist Folgendes:

Die Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft ist und bleibt immer das Resultat der Gestaltungskraft des Entrepreneurs - und somit letztlich das Resultat der immer wieder aufs Neue gestärkten Fähigkeiten von wagemutig-ideenversessenen Pionieren wie Ihnen.

Für diejenigen unter uns, die Formeln lieben:

$$\mathbf{L = E + G}$$

**Leistungsfähigkeit der Wirtschaft
= Entrepreneur + Gestaltungskraft**

- Sie sind es, der nachhaltigen Mehrwert für Ihre Kunden generiert.
- Sie sind es, der Arbeitsplätze und Lehrstellen schafft.
- Sie sind es, der Gutes für die Gemeinschaft tut.
- Sie sind es, der sich um das Wohl kommender Generationen kümmert.

Unternehmerinnen und Unternehmer wie Sie brauchen deshalb Freiräume zur Stärkung der eigenen Fähigkeiten, damit Sie Ihre individuelle UND unsere kollektive Zukunft gestalten können!

Mit anderen Worten: Auf dem Weg in eine prosperierende gesellschaftliche Zukunft sitzen Sie und ich und alle anderen Unternehmer dieser Welt am Steuer.

Währenddessen machen sich's Politiker, Bürokraten, Beamte, Gewerkschafter und

Regulatoren im Fond ihres Wagens bequem, genießen die steuer-subventionierte Fahrt und reden Ihnen konstant drein, wohin, wie schnell und wie lange Sie zu fahren haben (bis der Tank leer ist).

Halten Sie einen Moment inne...

Was denken Sie jetzt? Was fühlen Sie? Was haben die letzten Zeilen in Ihnen ausgelöst? Haben Sie sich jemals zuvor in dieser Rolle gesehen, in dieser wichtigen, verantwortungsvollen, machtvollen Rolle, die Sie und all die anderen haben, die sich jeden Tag in Richtung Sonne aufmachen, um die Welt ein bisschen besser zu machen – und sich jeden Tag aufs Neue dem Risiko des Falls aussetzen?

Die drei W von Wachstum: Wirkung, Wert und Wohlergehen

Es ist nicht mein Ziel, hier eine politische Position für libertäres Denken zu beziehen. Es ist aber meine Absicht, alle Unternehmerinnen und Unternehmer wie Sie und mich immer wieder auf unsere Verantwortung hinzuweisen, die wir als Teil der Gesellschaft und als Motor nachhaltigen Mehrwerts zu übernehmen haben.

Nur wenn der Unternehmer sowohl Verantwortung, als auch die Hauptrolle im Film namens "Fortschritt" beibehält, können wir die Herausforderungen der Zukunft meistern.

Vor uns liegt somit ein komplett neues Zeitalter des Unternehmertums, bei dem es nicht mehr nur um den Mikrokosmos unseres eigenen Betriebes geht. Es geht um mehr. Um viel mehr. Es geht um eine Wette auf eine prosperierende Zukunft – für uns alle.

$$L = E + G.$$

Leg, das heißt auf Englisch *Bein*. Wir alle sind Standbeine unserer Gesellschaft. Wir halten die Dinge am Laufen, wir tragen sie mit! Was, wenn sich ein Mensch ein Bein bricht? Dann humpelt er. Die Wirtschaft humpelt auch und knickt irgendwann ein, wenn wir Unternehmer und Unternehmerinnen wegbrechen!

Es ist nicht zu spät - oder andersrum: Die Zeit ist reif

Ja, die Zeiten sind komplexer, die Herausforderungen werden größer, der Mut kleiner, und die Zeit rennt uns davon. Aber noch ist es nicht zu spät! Der in einem freien Markt operierende Entrepreneur ist der einzige, der hier und jetzt nachhaltige Lösungen bieten kann.

Wenn der Entrepreneur kreative Wege beschreitet und smarte Strategien nutzt, wenn er auf seine genuinen Stärken setzt und sich aus der operativen Hektik des Alltags befreit, wenn er mit seinem Unternehmen weiter wächst und Werte schafft, wo vorher keine waren, dann schafft er auch nachhaltige Werte, die allen nützen. Heute, morgen und übermorgen.

Die Wiedergeburt des Wachstums

Was ich anstrebe, mit diesem Buch und in meiner Arbeit als Unternehmer, Berater und Speaker, ist eine *Wiedergeburt des Wachstums* – für uns und für alle anderen! Denn wenn wir wachsen, wächst die Gemeinschaft. Mir geht es darum, gemeinsam mit Ihnen Strategien zu diskutieren, die Ihnen als Einzelner mehr **Wirkung, Wert und Wohlergehen** ermöglichen – damit Sie in Ihrer Gesamtwirkung ALLE erreichen. Es geht um mehr Menschen als um uns allein. Und es geht um mehr als um Geld. Um viel mehr. Das ist der Grund, weshalb habe ich diese Zeilen für Sie verfasst habe. Sind Sie noch dabei? Dann lesen Sie bitte weiter.

6. Was ist das Versprechen hier?

Wir befassen uns im Folgenden mit erprobten Strategien, Konzepten und ganz konkreten Maßnahmen, wie gestandene und motivierte Unternehmerinnen und Unternehmer wie Sie weniger arbeiten, für alle mehr Wert schaffen und endlich das tun können, was jeder aufgrund seiner einzigartigen Fähigkeiten liebend gerne tut. In guten wie in schlechten Zeiten.

Das ist das, was Sie von diesem Buch erwarten dürfen. Nicht mehr. Aber auch nicht weniger. Viele, die dieses Manuskript schon in den Händen hielten, sagten mir, dass dieses Versprechen total abgehoben klinge. Einer der wohl erfahrensten Management-Berater und -Autoren unserer Zeit sagte sogar, dass mir 90 % der Leser diese Aussagen gar nicht erst abnehmen würden.

Das mag vielleicht sein und ist auch völlig ok. Ich vertrete die Ansicht, dass es besser ist, man investiert seine Energie in die 10% der Unternehmer, die von sich aus motiviert und wirklich bereit sind, neue Wege zu gehen, als dass man 90% von etwas überzeugen muss, das sie eh nicht verinnerlichen wollen. Sie haben nun also die Wahl, zu welcher Gruppe Sie sich zählen möchten: zu den *zaghaften Zweiflern* oder zu den *strategisch-motivierten Wegbereitern*.

Der Umstand, dass Sie weiterlesen, zeigt mir, dass Sie sich eher zur kleinen Gruppe der "Hungrigen" und "Neugierigen" zählen. Herzliche Gratulation! Denn das sind zwei starke Charaktereigenschaften, die jeden erfolgreichen Entrepreneur auszeichnen.

Bevor wir weitergehen, möchte ich Ihnen noch von mir erzählen: von den Erfahrungen, die meine Entscheidungen geprägt haben, und von dem, was wir an unsere Kunden - und ich heute an Sie - weitergeben.

Hier endet Ihre Leseprobe.

**Möchten Sie das ganze Buch
gleich jetzt kostenlos
downloaden?**

Dann klicken Sie hier:

<http://bit.ly/16JDhNf>