

Wie gute Unternehmer großartig werden... und privat im Lot bleiben

Was kommt für dich, wenn du als Unternehmer|in erfolgreich bist? Gerade die sehr Erfolgreichen fragen: "Wofür bin ich eigentlich angetreten?", „Was will ich eigentlich als Mensch erreichen?"

Manchmal kommt genau dann der Wunsch:

- persönlich zu wachsen
- einen Beitrag zu leisten
- Privates und Business in Balance bringen.

Die Impact-Unternehmer. Quer durchs Unternehmertum gibt es Unternehmer|innen, die Verantwortung übernehmen und für Werte stehen. Sie werfen die ganze Power ihrer Rolle in die Waagschale, um Wirtschaft neu und in Einklang mit ihrer Überzeugung zu gestalten. Und sind dabei auch privat noch im Lot.

Unternehmersein so angehen, dass es ein echtes „from good to great“ wird – um eine ganz andere Tiefe, ein neues Level an Zufriedenheit und Stimmigkeit in dein Leben zu bringen. Klar, das schafft und will nicht jeder. Aber wer die Reise macht, kann zum Leuchtturm werden. Mit unternehmerischen Aktivitäten, die nochmal ganz anders abgehen, weil die Firmen zum sichtbaren Ausdruck deines Grundantriebes werden. Die spannendsten Unternehmer|innen haben das geschafft und zeigen auf beeindruckende Weise, wie sie Wirtschaft neu gestalten.

Im Buch erlebst du sie und erfährst, wie du auch dahinkommst.



 ForwardVerlag

WHY I CARE

PAULA BRANDT

 ForwardVerlag

Paula Brandt

WHY I CARE



Wie gute Unternehmer großartig werden ...
und privat im Lot bleiben



 ForwardVerlag

Vorwort - Was dieses Buch dir bringt

Dieses Buch habe ich begonnen zu Zeiten der Corona-Pandemie. Mein Alltag bestand aus zig Videokonferenzen am Tag, die mir, ehrlich gestanden, mittlerweile oft genug auf die Nerven gingen. Aber diese hier war anders. Mein Kunde Stefan und ich hatten wie üblich mit einem Update der letzten Zeit gestartet. Und dann plötzlich gewann unser Gespräch eine Tiefe, die uns beide überraschte. Ich sagte zu Stefan: "Ehrlich, nachdem ich unseren letzten Geschäftsführer-Workshop hatte, bin ich morgens aufgewacht und dachte, dass ich euer Geschäftskonzept und eure Art zu wirtschaften zum Kotzen finden." Und Stefan sagte: Ja, ihm gehe es manchmal genauso. Er gab zu: Ihre Firma war nie für die Dauer geplant. Es ging von Anfang an darum, irgendwann Kasse zu machen - einen Exit hinzulegen. Sie wollten nachweisen, dass ihr Geschäftsmodell funktioniert. Und dann für soviel Geld wie möglich verkaufen.

Nun ist es durchaus für mich nicht an der Tagesordnung, dass ich mit den Kunden, mit denen ich arbeite, so drastisch spreche. Ich muss an dieser Stelle etwas zu Stefan sagen. Er war zu diesem Zeitpunkt mein Kunde seit zwei Jahren, und ich hatte mehrere Workshops mit ihm und seinen Mitgeschäftsführer- und Gesellschafterkollegen geführt. Mitte 30, leitete er zum Zeitpunkt der Telco ein investmentfinanziertes KI-Startup, das im nächsten Jahr auf einen Exit im dreistelligen Millionenbereich hinarbeitete.

Stichwort Exit: Ich kann jeden verstehen, der gerne Kasse macht. Worüber Stefan und ich aber sprachen, war eine andere Art von Unternehmertum. Eines, in dem wir mit unserem eigenen Geld agieren und sehr genau darüber nachdenken, was wir damit tun. Natürlich ist es auch davon geprägt, Profit zu machen - aber nicht nur. Es geht darum, nachhaltig Geld zu verdienen. Das schaffe ich nur, wenn meine Mitarbeiter gerne für mich arbeiten, gerade im heutigen Arbeitsmarkt. Wenn meine Kunden nicht nur einmal, sondern zweimal, dreimal und immer wieder bei mir kaufen. Wenn das Umfeld ein Vertrauen darin hegt, dass wir auch morgen auch noch da sind. Und das ist in einem Szenarium, in dem Leute auf den schnellen Exit und Kasse machen abzielen, nebensächlich.

Wir kamen dann in eine Diskussion, bei der wir uns die Frage stellten, ob wir angesichts der dringenden Probleme in dieser Welt nur noch Demeterhöfe betreiben müssten - also etwas tun, um die Welt zu retten für unsere Kinder. Es wurde deutlich, was uns treibt: Wir beide sehen, wie dringlich die Probleme dieser Welt sind, und dass gerade wir als Unternehmer jetzt aufstehen und etwas tun müssten. Müssen wir?

Vom 'Why' zum 'How'

Gerade jetzt nach Corona transformieren wir uns als Gesellschaft. Es entsteht eine neue

Welt. Und in der sind andere Eigenschaften wichtiger als früher. Weil künftig viel weniger fix ist. Weil Einschnitte wie Corona, die alles von heute auf morgen lahmlegen, immer wieder kommen können. Weil Geschäftsmodelle, die heute gut gehen, im Handstreich über den Haufen geworfen werden.

Wappnen kannst du als Unternehmer dich nur, indem du künftig viel flexibler reagierst. Indem du auf deine Intuition vertraust. Letztlich, indem du an der einzigen Konstante arbeitest, die dir immer sicher ist: An dir selber. An deiner eigenen Persönlichkeit, damit die fest wie ein Fels in der Brandung auch angesichts der größten Umwälzungen steht. Davon handelt dieses Buch. Es zeigt dir Wege, wie du dahin kommen kannst, wie du über dich hinauswächst.

Als ich den Tenor gesetzt hatte, standen da Worte wie Verantwortung übernehmen, Haltung zeigen in haltlosen Zeiten, reale Substanz aufbauen versus schnelllebigen Wirtschaften, Entscheidungen, die Generationen überdauern. Und Demut. Also das komplette Gegenmodell zu meinem ersten Buch 'Mayday aus der Chefetage', das ich 2015 als Reaktion auf Management in Machtstrukturen und zu Zeiten des VW-Skandals geschrieben hatte. Damals haben mich viele gefragt: "Du schreibst, wie man es nicht machen soll. Wo sind die wirklich guten Vorbilder? Und was machen die anders?"

Ich musste zugeben, ich hatte keine Antwort. Das Thema hat mich nicht losgelassen. Ich habe jede freie Minute daran geforscht, Interviews geführt. Heute, sechs Jahre später, zeige ich Menschen, die Verantwortung übernehmen und Wirtschaft neu und in Einklang mit ihrer Überzeugung gestalten. Sie hinterfragen sich selber immer wieder, um besser zu werden. Und privat sind sie auch noch im Lot. Viele fragen mich: "Kann ich das auch lernen?" Für sie schreibe ich dieses Buch. Wenn ein Simon Sinek das 'Why' in den Mittelpunkt stellt¹, geht es in diesem Buch um das 'How'. Es beschreibt also, wie du dein 'Why' in den Alltag, auf dich persönlich und aufs Business, übersetzt.

Wir haben eine Verantwortung für die Zukunft. Es ist Zeit für ein neues nachhaltiges Wirtschaften. Es geht um einen Begriff von Nachhaltigkeit, der viel größer ist als die rein ökologische Verantwortung. Nicht jeder muss künftig einen Demeter-Hof betreiben. Klar kannst du das machen, wenn du Spaß daran hast. Aber es geht darum, ein neuer Typus Unternehmer zu werden: Eine starke Persönlichkeit, die von ihrem Wesen aus agiert, die eine bewusste Entscheidung dafür trifft, wie sie weiter mit ihrer Firma wachsen will. Und dann herausgeht und die Welt verbessert - und damit wirklich nachhaltig wirtschaftet.

Das erwartet dich

Im Buch stelle ich dir Julian vor, einen Digitalunternehmer, der zwar erfolgreich ist - aber seine Erfolge bisher als hohl und wenig befriedigend empfindet. Er möchte das ändern und besucht dazu ein Unternehmer-Mentoring, in dem er ein neues nachhaltiges Wirtschaften kennenlernt. Auf seiner Reise begegnet er vielen Unternehmern. Sie sind Romanfiguren - es

gibt sie aber wirklich. Über einen QR-Code kannst du sie dir auf einer Website selber anschauen und von ihren Best Practices lernen, denn wir alle lernen doch am meisten über echte Vorbilder, nicht über trockene Worte auf Papier. Wir lassen uns inspirieren von Menschen, die wir 'live und in Farbe' erleben und die eine Seite in uns berühren.

Begleite Julian auf seiner Reise - vielleicht machst du dich ja auch bald auf den Weg.

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	5
Was dieses Buch dir bringt	9
Vom 'Why' zum 'How'	10
Auf der Suche - Julian erzählt	12
Coaching, Gurus, Patentrezepte? Was ist gut?	13
Die Reise beginnt	15
Kennenlernen. Der Weg zu dir selbst	19
Erste Begegnung mit Sylvia	19
Wie daran arbeiten? Gegen die Wand fahren - nein danke!	20
Nachhaltig erfolgreich als Unternehmer	22
Best Practices: Wie gute Unternehmer großartig werden	24
Wie läuft die Reise zum nachhaltigen Unternehmer ab?	31
1 Mio \$ in 3 Monaten? Wachstumshürden und Lösungen	32
Nachhaltiges Wachstum geht anders	34
Nachhaltig erfolgreich als Unternehmer - das Rad	38
Teste dich selbst. Bist du bereit für Veränderung?	44
Im Mentoring	45
Was große Visionen bewirken	45
Übung: Wen bewunderst du?	51
Übung: Wofür stehen diese Persönlichkeiten?	52
Erfolgreiche Unternehmer unter der Lupe	53
Was die Zukunft braucht: Impact-Menschen	55

Was will das Leben von dir?	58
Gemeinsamkeiten großartiger Menschen	60
Warum es keine Abkürzungen gibt	61
Bitte nicht: Ziele, die du nicht erreichen kannst	63
Teste dich selbst: Jagst du etwas Unerreichbarem nach?	66
Grundlagen	71
Unternehmer am Anfang: TUN	71
Teste dich selbst: Bist du in der Falle vom Unternehmer am Anfang?	72
Teste dich selbst: Warum willst du wachsen?	81
Ist dein Mindset verhindern oder Attacke?	84
Das nächste Level: Kein Tun ohne Sein	88
Unternehmer-Dasein als Lebenswerk	89
Wer bist du? Deinen Kern finden	91
Aufhören zu glänzen - anfangen zu leuchten	91
Porsche oder Demeterhof? Die Theorie vom Essential Self	92
Übungen: Deinen Kern finden	96
Knowledge: Wer bist du? Was schon die alten Philosophen wussten	103
Teste dich selbst. Bist du der Typ hochsensibel?	103
Die Nabe vom Rad - Deine unverbrüchliche Prinzipien	104
Warum du toxische Umgebungen meiden solltest	110
Das Rad - Innere Stärke aufbauen	112
Wie du deine Persönlichkeit veränderst	112
Imposters' Syndrom: Wenn du dich fehl am Platz fühlst	117
Teste dich selbst: Wie steht es um deine Kompetenzen?	128
Das Rad - Balance	131
Das ganze Leben leben	131
Balance in deine Lebensbereiche bringen	137
Best Practices: Das ganze Leben leben	138
Wenn Hochleister in Balance kommen	140
Tipps & Tools: So kommst du in deine Balance	143
Das Rad - Gesundheit	147
Teste dich selbst: Wie steht es um deine Gesundheit?	148

Tipps & Tools: Wenn ein Burnout droht	153
Deinen Kern übersetzen aufs Unternehmen	155
Das Rad - Deine Seele ausdrücken	158
Klar kommunizieren: 'Gelb sagen, rot tun'	161
Tipps & Tools: Deinen Grundwert im Unternehmen ausdrücken	163
Teste dich selbst: Lebst du deinen Grundwert im Unternehmen?	165
Vom Grundwert hin zur Vision	166
Wie entsteht aus einem Bild eine Vision?	167
So wird deine Vision unwiderstehlich für den Markt	174
So kommunizierst du deine Vision nach außen	177
Dein Team ins Boot holen	182
Bitte kein Feigenblatt: Wie du Mitarbeiter garantiert nicht erreichst	188
Tipps & Tools: Wie bewegst du Mitarbeiter?	191
Knowledge: Wie eine Vision in der Krise hilft	193
Knowledge: Family Business	196
Knowledge: David gegen Goliath - Wenn Kleine ganz groß werden	198
Das Rad - Führung	198
Dein Ökosystem definieren	198
Teste dich selbst: Welcher Typ Anführer bist du?	201
Teste dich selbst: Wie willst du führen?	203
Führung für Visionäre und Superhirne	206
Teste dich selbst: Bist du bereit abzugeben?	208
Das Rad - Wie Mitarbeiter für dich durchs Feuer gehen	210
Teste dich selbst: Bist du ein guter Anführer?	211
Der Turbo: Echte Wertschätzung	212
Tipps & Tools: Wertschätzung im Betriebsalltag ausdrücken	216
Case Studies: Wertschätzung in der Unternehmenskultur verankert	220
Knowledge: Menschenbilder - der Faktor hinter der Unternehmenskultur	225
Das Rad - Beitrag leisten	227
WHY I CARE? Beispiele von inspirierenden Unternehmern	229
Übung: Was ist dein WHY I CARE?	232
Hin zu einem nachhaltigen Geschäftsmodell - wie geht das?	233

Kismet. Schicksal oder The Real Deep Shit	239
3 Monate später - Julian	242
Anmerkungen	245
Steckbriefe der porträtierten Unternehmer innen	250