



# WIRTSCHAFT REGIONAL

► DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

07 | 2013 | EUR 8,50 | 44861

**SPEZIAL** |

MARKETING 2013

## The Age of om

**Digitale Medien  
verändern die  
Werbewelt**

**Personal**

**Recht & Finanzen**

**Maschinenbau**

**Verpacken & Versenden**



Digitale Ausgabe unter:  
[epaper.wirtschaft-regional.net](http://epaper.wirtschaft-regional.net)

# Handeln wie ein Unternehmer - 5 Erfolgsfaktoren

CHANCEN ERKENNEN STATT FREMDBESTIMMT HANDELN

**I**n provokativer Weise setze ich dem Unternehmer den Typus des „Unternommenen“ entgegen - unter letzterem verstehe ich Menschen, die sich den Bedingungen angepasst haben, deren Denken im Wesentlichen fremdbestimmt wird und die perfekt erklären können,

warum etwas nicht funktioniert. Wenn Sie stattdessen wie ein unternehmerischer Mensch denken und handeln wollen, so prüfen Sie, ob die folgenden fünf Erfolgsfaktoren auch auf Sie zutreffen.

## **Faktor 1: Möglichkeiten erkennen**

Ich habe Menschen mit glühenden Ideen und Plänen erlebt, die „die PS nicht an den Boden“ gebracht haben. Mit einer Vision und klaren Zielen ist es nicht getan, es braucht auch die geeignete Realisierung. Ulrich Eckhardt, langjähriger Leiter der Berliner Festspiele, spricht von „kombinatorischer

Fantasie“: es geht darum, die eigene Vision mit den richtigen Gelegenheiten zu verknüpfen - wie Streichholz und Reibefläche.

Um Möglichkeiten zu erkennen, bedarf es des anderen Blicks, des Ausstiegs aus dem Normalen. Meine Empfehlungen: suchen Sie Orte auf, die Ihre Kreativität fördern und nehmen Sie ein geeignetes Instrument für Ideen und Anregungen mit, zum Beispiel eine Kladde und einen Stift. Für diejenigen, die eher mit elektronischen Notizsystemen arbeiten wollen, bieten sich Apps wie „Evernote“ ([www.evernote.com](http://www.evernote.com)) an. Erfolgreiche Unternehmer pflegen zudem ein persönliches jährliches Planungsritual, zum Beispiel in Form einer eintägigen Klausur, um Rückschau zu halten und das Folgejahr zu planen, um Ideen auszuwerten, Muster zu erkennen und das größere Bild - die persönliche Vision - zu zeichnen. Übrigens erweisen sich Klöster, Orte an fließendem Wasser oder das eigene „Bewegt-Sein“ auf einem Schiff oder in der Bahn für viele als besonders förderlich.

► **WIR Juni 2013**  
**Mitarbeiter frühzeitig finden, halten und entwickeln – Hindernisse und Lösungen**

► **WIR Juli 2013**  
**Handeln wie ein Unternehmer - 5 Erfolgsfaktoren**  
**Erfolgsfaktoren für Wachstum und Entwicklung**

► **WIR August 2013**  
**Wirksame Führungsinstrumente - eine gezielte Auswahl**  
**Mit den richtigen Methoden und Instrumenten zum Erfolg**

**Faktor 2:**

**Der richtige Denkrahmen**

Herr über das eigene Denken zu werden und zu bleiben, ist eine der großen Aufgaben der Selbstführung. Ich bin in meinen Coachings immer wieder überrascht, wie wenig Beachtung zum Beispiel dem Medienkonsum geschenkt wird, obwohl unser Denken dadurch doch wesentlich beeinflusst wird. Während wir einigermaßen aufmerksam hinsichtlich unserer Nahrungsaufnahme sind, so konsumieren wir Filme, Internetinhalte und Zeitungsnachrichten oftmals vollkommen unachtsam.

Der eigene Denkrahmen wird aber nicht nur von Außenreizen geprägt, sondern vor allem auch durch unsere Sprache beeinflusst. Die Worte, die wir wählen, prägen das Denken - unseres und das der Mitarbeiter. Ulrich Kruthaup, Leiter einer erfolgreichen Klinikgruppe, brachte es in einem Interview auf den Punkt: „Worte schaffen Werte.“ Er achtet auf eine klare, positive und konstruktive Wortwahl.

Um den eigenen Denk- und Sprachmustern auf die Schliche zu kommen, bieten sich neben der erwähnten Kladde, in der Sie auch Tagebuch führen können, geeignete Sparringspartner wie Kollegen und professionelle Coaches an. Für die eigene mentale Hygiene empfehle ich zudem eine Art „Mediendiät“, also die achtsame Reduzierung des Medienkonsums auf ein Maß, das Sie bewusst selber steuern.

**Faktor 3:**

**Fokussieren, konzentrieren**

In einer großen Beratungsfirma brachte eine Untersuchung zutage, dass sich die Berater vor allem mit der Erstellung von Präsentationen und Google-Recherchen beschäftigten und sich offenbar leicht von der eigentlichen Wertschöpfung ablenken ließen. Dieter Burmester, der in seiner

# Die Dynamische 5



Firma Audio-Systeme des Topsegments baut und den perfekten Klang anstrebt, erläuterte mir im Gespräch, wie es auch anders geht. Er schreibt keine E-Mail selbst, sondern konzentriert sich lieber auf Ideenfindung und neue Produkte. Burmester ist es auch, der ein einfaches Fokussierungsinstrument nutzt: Er trägt einen Zettel in der linken Hosentasche, auf dem er die wichtigsten Dinge notiert hat, die er am Tag erledigen will. Psychologische Untersuchungen belegen, dass das schriftliche Fixieren enorm dabei hilft, die eigenen Ziele einzuprägen und die Kräfte darauf zu fokussieren.

**Faktor 4:**

**Machen, Prototypen bauen**

Zu viele Führungskräfte suchen, so meine Erkenntnis, nach dem letzten Quäntchen Perfektion. Sie bleiben lieber im Konzeptstadium stecken, als dass sie sich mit Ideen oder Produkten aus dem Büro oder Labor heraus wagen. Dem gegenüber steht das „Machen“, das eindeutig ein Kennzeichen unternehmerischer



**BURKHARD BENSMANN**  
SELBSTSTÄNDIGER  
ORGANISATIONSBERATER UND COACH  
FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE UND AUTOR  
MIT BASIS OSNABRÜCK.

Menschen ist. Diese wissen, dass erst Experimente und Vorstufen Aufschluss darüber geben, was funktioniert und was noch zu verbessern ist. Um dieses Vorgehen zu fördern, bietet es sich nach meiner Erfahrung an, sich stärker mit den Denk- und Arbeitsweisen von Designern zu beschäftigen. Diese arbeiten immer wieder mit Prototypen, nutzen Simulationen, lassen die Produktideen in Kooperation mit Kunden reifen und finden gemeinsam innovative Lösungen. Das international tätige Unternehmen IDEO ist ein Musterbeispiel für eine solche Vorgehensweise ([www.ideo.com](http://www.ideo.com); siehe auch zahlreiche Videos bei Youtube).

#### **Faktor 5:**

##### **Abgeben, delegieren**

Künstlerische Unternehmer wie der Lichtmacher Ingo Maurer oder der Gestalter Mike Meiré haben sich häufig eine Manufaktur geschaffen, die von der Ideenfindung bis zum Vertrieb alle Tätigkeiten unter einem Dach bündelt. Entscheidend ist bei beiden Beispielen, dass sie die eigenen Stärken kennen und sich in den

aufeinander aufbauenden Prozessen auf die eigenen Hauptstärken fokussieren. Sie haben erkannt: was andere besser können, sollten auch andere tun.

Als Berater empfehle ich, die persönlichen Kernkompetenzen systematisch zu identifizieren und sich auf die daraus resultierenden Aufgaben zu fokussieren. Alle anderen Tätigkeiten müssen von Menschen übernommen werden, die eine optimale Ergänzung bieten. Führen Sie regelmäßige Checks durch: Welche Mitarbeiter, Partner und Netzwerke benötigen Sie, damit Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen erfolgreich vermarkten können? Wo müssen Sie abgeben, weil Sie sonst den Erfolg selbst behindern.

#### **Fazit**

Egal, ob Sie Unternehmer, Freiberufler oder angestellte Führungskraft sind: es lohnt sich in jedem Fall, die fünf Erfolgsfaktoren für den eigenen Arbeitskontext zu beachten. Besondere Aufmerksamkeit sollten Sie dem „Denkrahmen“ schenken. Nur wenn Sie über die konstruktiven inneren Einstellungen verfügen, werden Sie gemeinsam mit Ihrem Team neue und innovative Produkte und Dienstleistungen in die Welt bringen können.

#### **Der Autor**

Burkhard Bensmann, Jahrgang 1959, Dr. phil., selbstständiger Organisationsberater und Coach für Führungskräfte und Autor mit Basis Osnabrück. Bensmann setzt in der Begleitung von Organisationen und Führungskräften auf Vertrauen, Wirksamkeit und Nachhaltigkeit. In den über fünfundzwanzig Jahren seiner freiberuflichen Bera-tertätigkeit begleitete er Unternehmen insbesondere in Veränderungsprozessen.

Seit 1990 Lehrtätigkeit an Hochschulen. Im Dezember 2010 wurde er zum Honorarprofessor für Kommunikation und Organisationsentwicklung an der Hochschule Osnabrück berufen.

Seit 2008 führt er eine Interviewreihe mit Führungskräften zum Thema Selbstführung durch, bisher wurden über neunzig Gespräche geführt. Als Zwischenergebnisse legte er zwei Fachbücher vor.