

Wie wachsen andere?

Interviews mit Slow-Grow-Unternehmern und -Gründern

Im zweiten Teil dieses Buches möchte ich Ihnen einige Unternehmer und Gründer vorstellen, die unterschiedlicher nicht sein können. Das gemeinsame Band. Jeder macht sein eigenes Ding und ist auch ohne ein riesiges Wachstum zufrieden mit dem, was er tut. So zeigen die Beispiele ganz unterschiedliche Modelle der Selbstständigkeit, aber letztendlich ähnliche Lebensentwürfe. Keinem von ihnen geht es vordergründig um Reichtum und ständiges betriebswirtschaftliches Wachstum, im Mittelpunkt steht stets eine persönliche Motivation. Deshalb sind sie ideale Beispiele für das Slow-Grow-Prinzip, wie Sie es in diesem Buch kennengelernt haben.

I. Die Positionierungsexpertin und Managerin, 3 Jahre am Markt

Ulrike Nau war Verlagsmanagerin eines Unternehmens, das seit Generationen nachhaltige Produkte und nachhaltiges Wirtschaften in den Vordergrund stellt. Nachhaltigkeit ist ihr auch in ihrer Selbstständigkeit wichtig, die sie parallel betreibt. Als Coach und Beraterin unterstützt sie junge und mittelständische Unternehmen bei ihrer Positionierung und beim Aufbau eines glaubwürdigen Außenauftritts. Dabei sind ihr Unternehmerpersönlichkeit und Authentizität sehr wichtig. Aus ihrer Sicht sind es die entscheidenden Faktoren für eine gesunde Unternehmensentwicklung. Webadresse: www.ulinau.de

■ Viele predigen eine Spezialisierung und absolute Nischenpolitik als Erfolgsrezept. Für Sie ist etwas anderes wichtiger ..

Es spricht nichts gegen Spezialisierung. Ein Unternehmen mit einem Nischenprodukt kann ebenso erfolgreich werden wie ein Unternehmen, das Produkte oder Dienstleistungen für ein breites Kundenspektrum anbietet. Zwei Punkte sind allerdings wesentlich. Erstens machen Zusatzkompetenzen das Nischenprodukt interessanter und heben den Anbieter von Mitbewerbern ab. Und zweitens kommen erfahrungsgemäß sämtliche zusätzliche Kompetenzen, insbesondere solche auf persönlicher Ebene, dem Unternehmen zugute. Dies betrifft sowohl die Firmenleitung als auch die Mitarbeiter.

■ Was macht aus Ihrer Sicht eine Unternehmerpersönlichkeit aus?

Jede private oder unternehmerisch wirtschaftende Person besitzt eine Persönlichkeit, man könnte auch von »Charakter« sprechen. Erfolgreiche Persönlichkeiten besitzen allerdings ein unverwechselbares »Standing«. Sie strahlen eine Glaubwürdigkeit aus, die man auch als »Präsenz« oder »Authentizität« bezeichnen kann. Diese entsteht weder durch das Lesen von

Fachliteratur noch durch andere Formen der Wissensvermittlung, sondern – sofern man diese Qualitäten nicht natürlicherweise mitbringt – durch ehrliche Auseinandersetzung mit den eigenen Verhaltensweisen. Wir kennen das alle. Manchmal verhalten wir uns Kunden oder Mitarbeitern gegenüber genau so, wie wir es nicht wollten, aber wir haben es in diesem Moment einfach nicht anders gekonnt.

Unser Verhalten beruht vorwiegend auf Gewohnheiten und läuft meist unbewusst ab. Wir reagieren einfach und wissen nicht, wie wir ähnliche Situationen in der Zukunft erfolgreicher meistern können. Erst die Selbstwahrnehmung und die Bewusstwerdung unseres gewohnheitsmäßigen Verhaltens eröffnen neue Handlungsspielräume. Die Erweiterung dieser Möglichkeiten und deren Umsetzung macht uns dauerhaft zur Unternehmerpersönlichkeit – das ist nichts, was über Nacht passiert.

■ Wie finde ich meine eigene Unternehmerpersönlichkeit?

Die Unterstützung eines kompetenten Sparringspartners, wie zum Beispiel eines professionellen Coachs, ist dabei sehr hilfreich. Die Entwicklung einer starken Unternehmerpersönlichkeit ist allerdings ein dauerhafter Prozess. Aber niemand muss deswegen in eine regelmäßige Arbeit einsteigen, sondern kann bereits durch einige Coaching-Stunden oder einen qualitativ hochwertigen Workshop ganz neue Möglichkeiten für sich entdecken.

Der angenehme Nebeneffekt: Jeder dazugewonnene Handlungsspielraum wirkt sich nicht nur positiv auf den Unternehmenserfolg, sondern auch auf die Zufriedenheit im privaten Umfeld aus. Die Investition lohnt sich also.

■ Wie finden Selbstständige, die sich nie mit ihrer Persönlichkeit als »Erfolgsbrücke« zum Kunden beschäftigt haben, sondern nur mit dem Verkauf von Produkten, zu sich selbst zurück?

Wie gesagt: Das ist nichts, was über Nacht passiert. Es erfordert zunächst den Entschluss, die eigenen Potenziale, die wir alle haben, kennenlernen zu wollen. Es macht Spaß, die antrainierten Gewohnheiten einmal beiseite zu lassen und zu entdecken, was noch alles in uns steckt. Die erste Coaching-Stunde oder das erste Seminar ist bereits die Eintrittskarte in die Welt ganz neuer Möglichkeiten – vorausgesetzt, man vertraut sich einem äußerst erfahrenen Gegenüber an, das die eigene Persönlichkeit bereits entwickelt hat.

- **Das Wachstumsdenken ist in unserer Gesellschaft sehr verbreitet. Muss jedes Unternehmen wachsen?**

Aber nein. Es gibt durchaus erfolgreiche Unternehmen, die sich bewusst gegen konstantes Wachstum entscheiden. Manche Persönlichkeiten sind dazu prädestiniert, ihr Unternehmen zum Wachstum zu führen. Andere möchten ihre Größe, einmal an einem stabilen Niveau angelangt, bewusst konstant halten. Dies sehe ich immer wieder bei Anbietern von Kreativleistungen. Sobald das Unternehmen zu groß geworden ist, wachsen die einst kreativ arbeitenden Unternehmensgründer in eine rein administrative Rolle hinein, die diese kreativen Köpfe dauerhaft unzufrieden macht.

- **Anders ist das bei Unternehmen, die hohe Anfangsinvestitionen oder Kredite wieder einspielen müssen – hier ist Wachstum die Leitschnur.**

Deshalb ist es so entscheidend zu wissen, wo man hin möchte. Um aktiver Mitspieler im eigenen Unternehmen bleiben zu können, ist es von entscheidender Bedeutung, sich früh über die angestrebte Richtung im Klaren zu sein. Wir wollen doch die Rolle in unserem eigenen Unternehmen spielen, die uns dauerhaft erfüllt. In meinen Augen können Selbstständige auch nur dann den ständig erforderlichen hohen Einsatz bringen, wenn die Unternehmung noch Spaß macht.

Es geht alles zurück auf die Klarheit über die eigene Ziele, Werte und Potenziale. Je früher man sich damit auseinandersetzt, desto besser für einen nachhaltigen Unternehmenserfolg.

Deshalb ist mein Credo als Coach und Beraterin: Nehmen Sie sich gleich in der Startphase Zeit, um herauszufinden, was Ihr Unternehmen ausmacht und welche Visionen und Ziele Sie haben. Dies ist nicht nur die Basis für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung, sondern vor allem auch für dauerhaften Spaß und Zufriedenheit an Ihrer Arbeit – die Grundvoraussetzung für nachhaltigen Erfolg!