



DIRK WIEBUSCH

Wie der Berater Markus Müller zum Unternehmer-Versteher wurde

34 Seiten

dirkwiebusch.de



DIRK WIEBUSCH

Was mich antreibt, ist die Leidenschaft für die Welt der Unternehmerfamilien und Familienunternehmer. Ich bin fasziniert von der Begegnung mit außergewöhnlichen Menschen, deren Ideen und Visionen die Welt von morgen prägen: Unternehmerinnen und Unternehmern.

Seit 1993 berate ich Unternehmerfamilien und Familienunternehmen in über 20 Branchen, vom Handwerksbetrieb bis zum MDAX Unternehmen. Ich war bei mehreren Finanzdienstleistern tätig und bin Gründer des Instituts Für UnternehmerFamilien (IFUF), dessen Geschäftsführer ich bis heute bin.

Damit habe ich auf beiden Seiten des Tisches gesessen und kenne das Geschäft aus Sicht der Finanzdienstleister wie des Unternehmers. Diese Erfahrungen gebe ich seit dem Jahr 2007 in Seminaren, Coachings und Vorträgen weiter.

Um Wissen und Informationen zu teilen, eröffnet die digitalisierte Welt uns völlig neue Möglichkeiten. Deswegen habe ich im Jahr 2018 das Netzwerk der Unternehmer-Versteher gegründet. Dieses stellt auf meiner Plattform dirkwiebusch.de, Social Media, über Email und auch im persönlichen Treffen Finanzdienstleistern regelmäßig wertvolle und sorgfältig ausgearbeitete Inhalte zur Verfügung. Darüber hinaus bietet das Netzwerk allen Mitgliedern eine einmalige Möglichkeit, sich auf Basis gemeinsamer Begeisterung und Ziele zu vernetzen.

>25 Jahre Erfahrung

in der Beratung und Begleitung von Unternehmern

>2.500 Seminare und Coachings

bei über 100 Finanzdienstleistern

>250 Vorträge

vor Finanzdienstleistern und Unternehmern

>20.000 Teilnehmer und Zuhörer

an Seminaren und Vorträgen

Seite 2/34

Teil 1: Es ist einsam auf dem Olymp



Ich begleite nun schon seit über 25 Jahren Familienunternehmen und Unternehmerfamilien sowie seit über 13 Jahren Finanzberater unterschiedlicher Institute und Geschäftsbereiche bei der herausfordernden Aufgabe, sich erfolgreich in Familienunternehmer hineinzusetzen. Denn nur, wer den Hintergrund, die Denkweise und Motivation sowie die Zielsetzung eines Unternehmers versteht, erntet auch dessen Vertrauen und kann die damit einhergehenden Abschlüsse genießen.

In all den Jahren habe ich also nicht nur die Lebensgeschichten verschiedenster Familienunternehmer miterlebt, wie ich sie bereits in der Artikelserie zum Unternehmer David Wagner verarbeitet habe. Ich erfahre bei meinen Seminaren, Coachings und Realfall-Besprechungen auch regelmäßig etwas über die Finanzberater, die den Entschluss fassen, zu Unternehmer-Verstehern werden zu wollen: Wo kommen sie her, was treibt sie an und wie erkannten sie zum ersten Mal, dass sie die Psyche des Unternehmers besser verstehen möchten? In dieser kleinen Artikelserie möchte ich Ihnen exemplarisch den Werdegang des fiktionalisierten Beraters Markus Müller zum Unternehmer-Versteher darstellen – eine Geschichte, wie ich sie so oder so ähnlich bereits von zahlreichen ambitionierten Beratern jeden Alters und mit allen Facetten der Erfahrungen in den unterschiedlichsten Instituten gehört oder diese begleitet habe.

Wenn der tägliche Trott zum persönlichen Hindernis wird

Es ist Dienstag, der 15. Mai. Markus Müller, 45 Jahre alt, sitzt wie an jedem Werktag an seinem Bürotisch und brütet über Aktenbergen: Ja, in den vielen Jahren, die er nun schon im Institut beschäftigt ist, hat er bereits einen erlesenen Kundenstamm aus Familienunternehmen und Unternehmerfamilien aufbauen können. Früher hatte er sich immer nach der Zeit gesehnt, wo er mal so fest im Sattel sitzen würde wie heute. Doch mittlerweile hat er zunehmend den Eindruck: Es gibt für ihn praktisch keinen Platz mehr „nach oben“. Nicht nur, weil er bereits ein sehr erfolgreiches Kundenportfolio betreut, sondern auch, weil ihm die interne Arbeit gefühlt keine Zeit mehr für den Vertrieb lässt.

Sein Blick schweift über die Aktenstapel auf seinem Tisch zum Terminkalender auf dem Computerbildschirm. „So viel zu tun und so wenig Zeit“, denkt er sich, als er sich ins Gedächtnis ruft, dass heute noch das Treffen mit dem Chef ansteht. Es geht um die Zielkarte. Eigentlich sollte Markus Müller diesen Termin nicht fürchten, er steht insgesamt recht gut da. Aber er weiß schon, dass der Chef wieder nur auf den Themen herumhacken wird, die eben noch nicht erfüllt sind. Und dasselbe darf er sich dann heute Nachmittag beim allgemeinen Teammeeting noch mal anhören.

Dabei hätte Markus eigentlich Wichtigeres zu tun: Morgen früh steht noch der Termin mit Heiner Firm an, einem wichtigen Unternehmerkunden. „Das ist ein anspruchsvoller Kunde“, erinnert sich Markus, „der geht immer extrem dynamisch und fordernd in die Gespräche. Wenn man da nicht mithalten kann, wird man sofort abgehängt. Aber wenn man ihn zum Kaufen bewegen kann, dann kauft er meistens direkt. Dann hätte ich morgen schon meine Zielkarte erfüllt.“

Markus schaut auf seine Uhr. Wegen der vielen Akten, Mails und der internen Sitzungen in der letzten Woche ist er bislang noch gar nicht dazu gekommen, sich auf das komplexe Kundengespräch vorzubereiten. Das sieht gar nicht gut aus. In solchen Momenten stellt sich Markus seine Kunden manchmal als massives Holztor vor: Dahinter liegen ungeahnte Möglichkeiten für ihn bereit. Aber eben nur, wenn er das Schloss öffnen kann. In solchen Momenten zweifelt Markus manchmal daran, dass er Unternehmer wirklich so gut kennt, wie er glaubt: „Vielleicht weiß ich doch nicht so genau, was diese Leute wirklich bewegt. Einen Schlüssel bräuchte man, mit dem man die Schlösser öffnen und einen Blick hinter die Kulissen werfen kann ...“

Meine Erfahrung:

Diese Situation habe ich tatsächlich schon tausendfach von den Beratern gehört, die zu mir in die Seminare und Vorträge kommen: Irgendwann arbeitet man im Top-Kunden-Segment und sollte eigentlich davon begeistert sein. Aber schnell stellt sich das Gefühl ein, dass man damit eigentlich schon alles erreicht hat. Und wenn es vermeintlich nicht mehr aufwärts gehen kann, dann ist es eine echte Herausforderung, sich täglich neu zu motivieren.

Eine verstrichene Chance später ...

Markus Müller malt sich aus, wie es wohl wäre, einen solchen Schlüssel zu besitzen. Dann würde er Heiner Firm morgen von der ersten Minute an begeistern, der würde direkt unterschreiben und dann würden die Kollegen Beifall klatschen, wenn er wieder ins Büro kommt. Ein „Ping“ reißt Markus aus seiner Tagträumerei. Eine neue Mail ist angekommen.

Mechanisch klickt Markus auf die Nachricht, auch wenn er sich im Innersten sträubt: „Bloß nicht noch eine Mail, die ich beantworten muss, davon liegen doch eh schon so viele da!“ In der Headline liest er: „Praxiserprobte Handlungsempfehlungen, wie Sie jedes Gespräch mit Unternehmern zum Erfolg bringen!“ Er schaut auf den Absender: „Ach, das ist dieser Unternehmer-Versteher-Coach von dem Kurzvortrag neulich. Mit dem hatte ich mich ja über XING und LinkedIn vernetzt. Na, ein Blick in die Mail kann ja nicht schaden.“

Markus öffnet die Nachricht – und das, was er da liest, überrascht ihn: „DER Blick hinter die Kulissen von Familienunternehmen und Unternehmerfamilien! Mit G.U.T. (Geschäftsmodell, Umfeld und Typologien) werden Sie TOP! Wie Sie in 15 Minuten jedes Unternehmegergespräch vorbereiten und im Anschluss im Gespräch glänzen!“ Markus ist noch etwas vorsichtig: „Der haut ja ordentlich auf den Putz. Klingt eigentlich zu schön, um wahr zu sein. Aber sind ja nur 15 Minuten, ich probiere es mal aus ...“ Markus bewegt gespannt die Maus zum Link des Versteher-Magazins.

Sein Telefon klingelt, auf dem Display steht: Vorstand. „War ja klar, dass da wieder was dazwischenkommt“, denkt sich Markus und nimmt den Anruf entgegen. Der Institutsleiter ist dran und bittet Markus zu sich ins Büro – er sitzt gerade am Fall des Kunden Stefan Spitze und hätte ein paar Fragen an Markus. Markus bleibt nichts anderes übrig: Er schließt seine Mails und macht sich auf den Weg ins Vorstandsbüro, bereit für eine weitere Sitzung „betreutes Lesen“ mit dem Institutsleiter. Dieser hat nämlich die Angewohnheit, Akten im Beisein des Verfassers zu lesen, um dann direkt Fragen stellen zu können.

Am nächsten Morgen sitzt Markus schließlich im Auto auf dem Weg zu Florian Firm. Er hat ein mulmiges Gefühl im Magen. Kein Wunder: Durch den Termin beim Institutsleiter hat sich gestern alles nach hinten verschoben und abends konnte er nicht länger machen: Sein Sohn musste zum Fußballtraining gefahren werden. Markus macht eine Bestandsaufnahme:

- Termin beim Institutsleiter wahrgenommen!
- Treffen mit dem Chef durchgestanden!
- Beim Teammeeting am Nachmittag mitgemacht!
- Professionelle, strukturierte Vorbereitung auf den Kundentermin? Tja, dafür war dann keine Zeit mehr ...

Markus ist nicht gut vorbereitet. Das weiß er und deshalb hat er diese Nacht auch nicht gut geschlafen. Schlapp, unkonzentriert und unvorbereitet fährt Markus wie mit Autopilot auf den Firmenhof. Das kann ja heiter werden.

Wie zu erwarten: Nach einer kurzen Begrüßung steigt Florian Firm sofort tief in die Thematik ein. Markus fühlt sich beinahe begraben von den komplexen Sachverhalten und neuen Informationen des Unternehmers und kann sich mangels Vorbereitung nirgends richtig ins Gespräch einbringen. Er kommt noch nicht mal mit dem Mitschreiben richtig hinterher. Zum Schluss bittet Florian Firm Markus um ein Angebot per Mail – und das natürlich bitte sofort und schnellstmöglich, denn der Unternehmer verhandelt zurzeit auch mit anderen Anbietern. Und er würde Markus' Angebot gerne mit den Angeboten der Konkurrenz vergleichen.

„Die Konditionen auf den Angeboten klingen bisher alle gleich, deshalb muss ich mir gut überlegen, bei wem ich mich am besten aufgehoben fühle“, meint Herr Firm noch beiläufig, als er Markus schließlich verabschiedet. Und um all dem noch das i-Tüpfelchen aufzusetzen, wird Markus im Büro vom Chef mit den Worten begrüßt: „Wie war denn Ihr Gespräch mit Firm? Haben Sie den Abschluss erzielt?“ Als Markus ihm erklärt, dass der Kunde zunächst ein Angebot will, zieht der Chef nur die Augenbraue nach oben und geht wortlos weiter.

„Das wäre DER Abschluss gewesen“, denkt sich Markus, als er wieder in seinen Sessel sinkt, „und jetzt bin ich für den Kunden doch nur einer von vielen.“ Sein Blick fällt auf die E-Mails, die sich während seiner Abwesenheit angehäuft haben: Bitte um Rückruf, dringend telefonieren und so weiter. Zufällig fällt Markus' Blick wieder auf die E-Mail vom Versteher-Coach: „DER Blick hinter die Kulissen ...“ Markus wird in diesem Augenblick klar: So kann es nicht weitergehen! Ständig diese zeitraubenden internen Diskussionen und hinterher zählt dann doch nur die Erfüllung der Ziele, für die aber kaum noch Zeit bleibt. „Wie erfülle ich diese Ziele?“, überlegt Markus. „Das geht ja eigentlich nur, wenn ich meine Kunden noch besser berate als bislang. Denn dann kaufen sie auch mehr bei mir und nicht bei der Konkurrenz. Aber wie kann ich die Beratung überhaupt noch verbessern? Was muss ich tun? Welche Informationen brauche ich – und woher bekomme ich sie?“ Markus ist sich sicher: Wenn es einen Schlüssel für den Erfolg bei Familienunternehmern gibt, dann will er ihn in Händen halten. Er klickt auf die Mail.

Meine Erfahrung:

Vorbereitung ist beim Kundengespräch alles. Die meisten Berater gelangen ohne eine detaillierte Vorbereitung – und vielleicht das Durchspielen von Trainingsgesprächen mit den Kollegen – gar nicht erst so weit, wie Markus Müller in seinem Leben gekommen ist. Eine solche Vorbereitung darf auch später, wenn man glaubt, man hätte jetzt bei einem langjährigen Kunden einen unverrückbaren Stein im Brett, nicht fehlen.

Fragen Sie sich also vor jedem Kundentermin: Bin ich ausreichend vorbereitet? Und wenn nicht: Woran liegt das? Und an welchen Stellen können Sie selbst – ohne Zutun von anderen – in Zukunft dafür sorgen, dass eine solche Situation nicht wieder eintritt?

Auch der Versteher-Coach kann mit seinen Empfehlungen natürlich nicht zaubern und mit einem Fingerschnippen die Kultur in den Instituten verändern. Was jedoch möglich ist, ist die eigene Einstellung zum Unternehmer und zum Beruf auf eine neue, konstruktive, produktive und inspirierende Sichtweise zu bringen.

Wer daran zweifelt, etwas verändern zu können, wird es nie schaffen

Markus liest gerade erneut den Betreff der Mail vom Versteher-Coach, da kommt sein Kollege Holger Hüter ins Büro. Markus ist froh über die Gesellschaft und erzählt Holger davon, wie er gestern wegen der vielen Termine nicht zur Vorbereitung gekommen ist. Und er erzählt, wie sein Gespräch mit Herrn Firm heute ausgegangen ist. Holger bleibt da ganz gelassen: „Ist doch egal, wir können daran sowieso nichts ändern.“ Holger zwinkert Markus konspirativ zu: „Solange das Gehalt regelmäßig kommt, ist es doch völlig egal, wie das Gespräch mit dem einen Kunden lief: Wenn du die Ziele erreichst, ist alles gut. Und wenn nicht, dann kassierst du halt den Anpfiff vom Chef und machst hinterher weiter wie immer. Wo ist das Problem? War schon immer so: Draußen beim Kunden ist es super. Kommst du dann zurück ins Büro ... schon prallst du auf die Geschäftsverhinderer und Bürokraten.“

Während Holger das Büro wieder verlässt, muss Markus sich eingestehen, dass sein Kollege schon irgendwie recht hat: Wenn man seine Zahlen bringt, hat man Ruhe. Egal, wie man sie erreicht hat. Doch andererseits: War das sein Ziel? Will er für immer „Zahlen-Erfüllungsknecht“ sein? War es das, was er damals wollte, als er Berater wurde?

Markus denkt an seine Zeit als Azubi zurück. Damals war er für vier Wochen in der Abteilung, in der er heute noch arbeitet. Das fand er damals unglaublich spannend: Er durfte in die Akten schauen, in denen die damaligen Berater Informationen über die Unternehmer zusammenfassten. Und er durfte als stiller Zuhörer an Unternehmernessprechungen teilnehmen. Damals war er absolut fasziniert davon, wenn Unternehmer und Berater sich im schnellen Takt brillante Ideen zuspielten. Heute empfindet er solche Gespräche irgendwie nur noch als anstrengend.

Ähnlich geht es ihm mittlerweile bei Betriebsführungen. Wenn die Unternehmer früher begeistert über ihre Lebensleistung sprachen und ihre Produkte vorstellten, war Markus immer wie gebannt. Heute sind solche Führungen für ihn zwar immer noch interessant. Aber ein Teil von ihm denkt dabei nur noch an die Uhr, an die vielen Termine, die noch anstehen, und an die Arbeit, die sich in seiner Abwesenheit auf dem Schreibtisch anhäuft. Markus glaubt, dass das seinen Kollegen auch so geht: Bei den Teamsitzungen wird schon seit Jahren nicht mehr über die tollen Produkte der Kunden gesprochen. Es geht nur noch um Abläufe, Technik, Abschlüsse und Zielvorgaben. „Diese Teammeetings sind zu einem bürokratischen Monster geworden, in denen es nur noch um interne Abläufe geht“, glaubt Markus. „Kein Wunder, dass niemand im Team mehr wirklich Begeisterung in die Meetings mitbringt.“

Erneut schreckt das Telefon Markus aus seinen Gedanken. Thorsten Toll ist am Apparat. Und das lässt Markus tatsächlich aus seiner Lethargie fahren. Denn Thorsten Toll ist ein Unternehmer, wie er im Buche steht: Erfolgreich, sympathisch und immer „positiv unter Strom stehend“! Nach etwas Small Talk kommt Toll dann auch gleich zur Sache: Toll hat eine neue Idee und braucht jetzt dringend Input. Und wer wäre da besser geeignet als Markus Müller, der für Toll in den letzten Jahren immer ein guter, zuverlässiger Gesprächspartner mit tollem Input gewesen ist! Markus ist überglücklich, das zu hören. Dass Thorsten Toll so viel Wert auf seinen Rat legt, ist für ihn die schönste Nachricht des Tages. Es entspinnt sich ein fast eine Stunde dauerndes Gespräch, in dem sich beide die Bälle zuspielen, wie er es nur noch aus seiner Azubi-Zeit kannte.

Schließlich verabschiedet sich Toll mit den Worten: „Mit Ihnen kann ich immer so gut Ideen entwickeln. Ihr Input tut mir gut!“ Und Markus weiß wieder, warum er diesen Beruf ergriffen hat: „Ich will mit den Tolls und Firms dieser Welt Geschäfte machen, Ideen entwickeln! Und spannende Gespräche führen, in denen es nicht mehr ausschließlich um Konditionen geht!“ Ein Neuanfang muss her. Doch in welche Richtung? Wie könnte das gelingen? Und was braucht man dazu?

Meine Erfahrung:

Manchmal muss man es sich einfach eingestehen, wenn etwas nicht (mehr) so läuft, wie es laufen sollte. Merken Sie, dass Sie Ihre Arbeit als Finanzberater nicht mehr glücklich macht, dann denken Sie, wie Markus Müller, einfach mal zurück an die Zeit, als Sie sich für den Beruf entschieden haben. Was war es, das Sie damals davon überzeugt hat, Berater werden zu wollen? Und fehlt Ihnen dieselbe Motivation vielleicht in Ihrem aktuellen Tagesgeschäft?

Finden Sie jemanden, der mit Ihnen gemeinsam den Stein (wieder) ins Rollen bringt!

Markus geistern den Rest des Tages noch all diese Gedanken im Kopf herum. Abends am Esstisch erzählt er seiner Frau von seinem Gespräch mit Thorsten Toll und wie gut es sich angefühlt hat, gefragt zu sein und mit einem Unternehmer mal wieder auf derselben Wellenlänge kommunizieren zu können. Und nicht nur stupide über Konditionen zu sprechen.

Am folgenden Morgen fühlt sich Markus schon ein bisschen besser. Er war früh wach geworden, weil ihm das Telefonat nicht aus dem Kopf ging, und kommt deshalb als Erster ins Büro. Er schaltet den PC an, startet sein Mailprogramm. Und unter all den ungelesenen neuen Mails sticht ihm eine sofort ins Auge: eine zweite Mail vom Versteher-Coach. Er klickt darauf und liest:

„Lieber Herr Müller,

in den letzten Tagen und Wochen haben Sie ja schon den einen oder anderen Tipp über Artikel und Podcasts erhalten, wie Sie Ihre Unternehmergegespräche noch erfolgreicher gestalten können.

Heute habe ich einen besonderen Tipp für Sie.

In über 25 Jahren in der Beratung und Begleitung von Familienunternehmen und Unternehmerfamilien habe ich eins gelernt:

Glück ist, wenn Vorbereitung auf Gelegenheit trifft.

Mit den nachfolgenden Tipps zur Vorbereitung auf ein Unternehmergegespräch werden Sie zum ‚Unternehmer-Versteher‘ und lernen, die Sprache Ihres Kunden – ‚Unternehmerisch‘ – zu sprechen. Der Erfolg wird Ihrer sein.

Gehen Sie auf die Seite ... und abonnieren Sie kostenlos das Versteher-Magazin und Sie werden sehen, in wenigen Minuten lassen sich Unternehmergegespräche systematisch und erfolgreich vorbereiten. Ihre Gespräche mit Unternehmern werden inhaltlich wertvoller werden ...“

Markus schaut auf sein Telefon. Kein blinkender Anruf, keine gespeicherten Nachrichten. Er öffnet die Tür und schaut ins Büro: keine Kollegen, die plötzlich hereinschneien könnten. Er setzt sich zurück in seinen Sessel und klickt auf den Link. Jetzt kann ihn niemand mehr aufhalten.

Meine Erfahrung:

Manchmal brauchen wir einfach einen Schubs in die richtige Richtung. Und der kommt oft von jemandem, den man schon lange kennt und der genau weiß, was in einem brodelt. Suchen Sie sich einen solchen „Mentor“, mit dem Sie sich regelmäßig und vor allem frei und unbeschwert austauschen können. Vielleicht einen Kollegen? Vielleicht jemanden aus dem Freundeskreis? Vielleicht haben sie auch bereits jemand ganz bestimmten im Kopf.

All diese Menschen können Ihnen den wichtigen Schubs geben, der Ihre Blockaden niederreißt und Sie endlich in Bewegung bringt. Er ist jemand, mit dem Sie das unbeschwerte Gespräch genießen und der Ihnen auch gerne mal einen kostenlosen Tipp gibt, weil er sein Wissen gerne teilt. Jemand, der Ihnen von Grund auf sympathisch ist und mit Ihnen keine Spielchen spielt. Idealerweise kennt er sowohl Ihre aktuelle Situation als auch das „Was wäre wenn?“ Und er ist bereit, Sie in die richtige Richtung zu ziehen.

Welche Richtung ist das? Und wie überschreitet man die scheinbar so unüberwindliche Schwelle auf dem Weg dorthin? Darum wird es im nächsten Artikel dieser dreiteiligen Serie gehen, wenn wir uns gemeinsam anschauen, wie Markus Müller endlich die Gelegenheit beim Schopf ergreift. Und wie er sich endgültig dafür entscheidet, dass er mehr sein möchte als nur irgendein „Zahlen-Erfüllungsknecht“ – mehr für seine Kunden, mehr für sein Institut und natürlich auch mehr für sich selbst!

Teil 2: Auf dem steinigen Pfad zum Erfolg



Das letzte Mal haben wir im ersten Teil dieser Artikelserie den Finanzberater Markus Müller dabei begleiten können, wie er sich im Arbeitsalltag durch wenig nützliche Teammeetings, den zweifelhaften Rat seiner Kollegen und schlecht vorbereitete Kundenkontakte navigieren musste. Und wir haben miterlebt, wie in ihm eine Erkenntnis heranreifte: Das darf so nicht weitergehen! In seinem Postfach lag schon länger eine Mail vom Versteher-Coach. Und in einer ruhigen Minute nahm sich Markus nun endlich die Zeit, sich genauer mit der Mail und den darin enthaltenen weiterführenden Links auseinanderzusetzen ...

Den ersten Schritt in eine neue Richtung wagen!

Mit einem Klick ruft Markus Müller das Versteher-Magazin auf. „Werden Sie zum ‚Unternehmer-Versteher‘ und lernen Sie, die Sprache Ihres Kunden – ‚Unternehmerisch‘ – zu sprechen“, hatte es in der Mail geheißen. Und beim Scrollen durch das Magazin entdeckt er tatsächlich einige äußerst interessante Artikel und spannende E-Books. „Vielleicht sollte ich mich einfach mal anmelden“, denkt Markus, „es scheint ja ganz interessant zu sein. Und kostenlos ist es obendrein, also was habe ich schon zu verlieren?“

Markus zückt sein Handy. Die internen Regelungen sehen vor, dass man über den Arbeitsrechner nicht auf fremden Homepages surfen darf. Also geht Markus mobil auf die Seite und meldet sich privat an. Und schon kurz darauf werden ihm die ersten wertvollen Inhalte vorgeschlagen, klar strukturiert, sodass man sie gut zur Vorbereitung auf ein Kundengespräch nutzen könnte. Markus liest sich ein. In den Artikeln wird die These aufgestellt, dass wir in einer Zeit leben, in der die Produkte aller Finanzanbieter auf Unternehmerkunden absolut gleich wirken und sich auch die Preise kaum unterscheiden. Er liest, dass sich für den Unternehmer heute nicht mehr die Frage stellt „Kaufe ich etwas?“ und „Was kaufe ich?“ – sondern meistens nur noch „Bei wem kaufe ich?“.

Markus wird sofort aufmerksam: Hatte sein Kunde Florian Firm nicht im Gespräch neulich genau das gesagt? Der Versteh-Coach meint, dass der „subjektive Wohlfühlfaktor“ in dieser Zeit das ausschlaggebende Kriterium für Unternehmerkunden ist. Auch das passt auf Florian Firm. Vielleicht hat dieser Versteh-Coach ja tatsächlich Ahnung davon, was in Unternehmern so vor sich geht.

Markus liest sich die Praxistipps des Versteh-Coaches aufmerksam durch. Und kommt zu dem Schluss: Vielleicht könnte das wirklich klappen. Aber andererseits: Wenn Markus das alles umsetzen wollte, müsste er schon einiges an seinen Arbeitsabläufen – ja in einigen Punkten an seiner gesamten Herangehensweise an den Kundenkontakt und die Zeiteinteilung – ändern. Und vor allem: Zeit hat er ja ohnehin nicht genug. Jetzt soll er zusätzlich zu seinem normalen Arbeitsalltag auch noch all diese Tipps umsetzen, die er da liest? Etwas in Markus sträubt sich: „Sind wir doch mal ehrlich: So überwältigend neu waren diese Tipps jetzt auch nicht. Da hätte ich auch selbst drauf kommen können! Ein bequemer Zauber-Schlüssel als Zugang zum Wesen des Unternehmers ist das nun wirklich nicht, es klingt eher nach noch mehr Arbeit.“

Markus ist hin- und hergerissen. Lohnt es sich, das alles umzusetzen? Er schaut sich die Mail noch einmal an: „Mit G.U.T. (Geschäftsmodell, Umfeld und Typologien) werden Sie TOP! Wie Sie in 15 Minuten jedes Unternehmergespräch vorbereiten und im Anschluss im Gespräch glänzen!“ Markus lehnt sich im Sessel zurück: „Ich weiß doch, dass ich etwas verändern will. Und Veränderungen gelingen nur, wenn man sich aktiv dafür entscheidet und danach handelt.“ Er überlegt: „Na schön, wenn’s nur 15 Minuten sind, dann probiere ich es einfach mal aus!“

Markus hat übermorgen ein Kundengespräch. Das wäre die perfekte Gelegenheit, die Versprechen des Verstehers-Coaches auf die Probe zu stellen. Er bereitet sein Kundengespräch nach dem System „G.U.T.“ vor und recherchiert:

- G = Geschäftsmodell / Wertschöpfungskette
- U = Umfeld
- T = Typologie

Am Ende hat Markus dann doch 30 Minuten für die Vorbereitung gebraucht. Holger würde jetzt sicher sagen: „Siehst du, alles leere Versprechungen.“ Aber Markus besinnt sich: Er verwendet das System ja zum ersten Mal und dafür waren 15 Minuten länger ja immer noch nicht schlecht. Schließlich hat er sich strukturiert und ungestört auf die Vorbereitung konzentrieren können, das ist ja auch schon mal was wert. Wenn das System jetzt noch die Feuertaufe durchsteht ...

Als Markus schließlich zwei Tage später zum Unternehmer Hans Hirsch in den Betrieb fährt, geht er in Gedanken noch einmal das „G.U.T.“-System und seine bisherigen Erfahrungen damit durch. Auch wenn das System am Ende vielleicht nicht funktioniert, hat Markus doch ein ganz gutes Gefühl dabei, es mal auszuprobieren: „Hans Hirsch ist kein so wichtiger und ansprechender Kunde wie Florian Firm. Selbst wenn das System doch nicht funktioniert, wird es sicher keinen Schaden anrichten.“

Das Ergebnis des Gesprächs überrascht Markus dann doch. Denn es verläuft super! Markus fällt es deutlich leichter, sich in die Welt des Unternehmers hineinzudenken, und er kann seinen Gesprächspartner genau an den richtigen Stellen abholen. Er hat sich mit der Wertschöpfungskette und dem Geschäftsmodell des Unternehmers beschäftigt und außerdem aktuelle Trends der Branche recherchiert, überall kann er neue Ideen einbringen. Er spricht das Umfeld des Unternehmers an und behält dabei jederzeit im Kopf, was er über die Typologie des Unternehmers weiß. Hans Hirsch und Markus springen von einem Thema zum nächsten – und zum Schluss meint der Unternehmer nur: „Klasse Gespräch, da kommen wir zusammen!“

Als Markus wieder im Büro ankommt, trifft er zuerst Holger auf dem Flur. Da kann er gar nicht an sich halten: Überschwänglich erzählt er ihm alles, schwärmt von dem erfolgreichen Gespräch und dass er dazu nur 30 Minuten Vorbereitung brauchte, aber vielleicht in Zukunft nur noch 15 Minuten und, und, und ... Ja ... und Holger? Der lächelt nur müde: „Markus, mal ehrlich: 30 Minuten oder 15 Minuten, die Zeit hätte ich gerne! Und dann auch noch übers Privathandy angemeldet, hm?! Und der Hirsch macht eh alles mit. Bei meinen Kunden würden dir auch 30 Minuten nichts bringen, das sind ganz andere Kaliber ...“ Markus geht in gedämpfter Stimmung zurück in sein Büro. Vielleicht sollte er sich das alles doch noch mal genauer überlegen.

Meine Erfahrung:

Der erste Schritt ist oft der schwerste, denn er erfordert von uns den Mut, gegebenenfalls all unsere gewohnten Vorgehensweisen über den Haufen zu werfen. Deshalb ist es wichtig, sich dafür in das richtige Mindset zu begeben: Früh zur Gesprächsvorbereitung ins Büro oder – als Ausnahmen – sich sogar am Wochenende mal etwas Zeit dafür nehmen. Wichtig ist vor allem, dass man strukturiert vorgeht, dabei ungestört bleibt und sich so genau auf die Vorbereitung konzentrieren und fokussieren kann. Denn das Vorbereiten auf Routine-termine kann manchmal etwas langweilig sein. Da lässt man sich dann auch leichter ablenken. Oder man denkt, die Vorbereitung ist nicht so wichtig, da man den Kunden ja schon „seit Jahren“ betreut und somit „fast alles schon kennt und weiß“.

Mit anderen Worten: Haben Sie den Mut, Ihre Situation verändern zu wollen, sowie die Selbstdisziplin, das dann auch durchzuziehen. Und wenn es Ihnen schwerfällt, die Vorbereitung zu organisieren, dann nehmen Sie sich einfach mal etwas Zeit extra. Beruhigen Sie Ihren inneren Schweinehund, indem Sie sich, wie Markus Müller, vornehmen, das Ganze mal auszuprobieren, und es dann gegebenenfalls einfach wieder sein lassen, falls es doch nicht funktioniert. Wenn die ersten positiven Ergebnisse da sind, dann klappt es auch mit der Motivation!

Umdenken umsetzen!

Markus lässt sich in seinen Sessel fallen. Eben noch war er so begeistert von dem Kundengespräch und jetzt ... Jetzt fragt er sich wirklich, ob das Ganze nicht vielleicht eher Zufall war. Wäre das Gespräch ohne Vorbereitung nicht auf dieselbe Weise abgelaufen? Immerhin hatte Holger recht, Hans Hirsch ist wirklich nicht der anspruchsvollste Kunde. Bei Florian Firm wäre er vielleicht genauso abgeblitzt wie letztes Mal. Aber es knabbert noch etwas anderes an Markus. „Die Zeit hätte ich gerne“, hatte Holger gesagt. Es ist ja nicht so, als hätte Markus diese Zeit auch einfach so freigeht und wäre sonst nur auf den eigenen Händen gesessen. Nein, Markus hat sich die Zeit genommen, um sich vorzubereiten! Da kann doch nichts Schlechtes dran sein.

Markus denkt darüber nach, was Holger gesagt hat, um sich selbst zu vergewissern, dass er es nicht abschätzig gemeint hat: „Nein, der Kollege meinte das sicher nicht als persönlichen Angriff. Aber es ist schon auffällig: Von Holger kam da erst mal nur Negatives. So viel Zeit verplempert, Privathandy benutzt und der Hirsch ist ja eh mit allem zufrieden ... Kein Wort dazu, dass das Gespräch wirklich toll war und der Vertrag quasi schon besiegelt ist.“ Markus klickt in seinen E-Mail-Ordner, um sich abzulenken. Die neueste Nachricht ist vom Verstärker-Coach. Sie muss während des Kundengesprächs reingekommen sein. Markus klickt darauf und wird direkt von einem Zitat von Jim Rohn in Empfang genommen: „Du bist der Durchschnitt der 5 Menschen, mit denen Du die meiste Zeit verbringst.“

Markus denkt über diese Worte nach. Mit wem verbringt er eigentlich die meiste Zeit im Büro? Holger natürlich und dann noch 5 oder 6 andere Kollegen. Man redet miteinander, sitzt in der Kantine zusammen ... Markus reißt die Augen auf und realisiert: „Mein Gott, wenn wir miteinander reden, dann geht es immer nur um Dinge, die uns nerven. Oder um negative Erlebnisse. Oder um den berühmten ‚Haken an der Sache‘, wenn mal etwas objektiv gut gelaufen ist.“ Er schaut wieder auf das Zitat aus der E-Mail. „Kann es sein, dass mich manche Arbeitskollegen negativ beeinflussen?“, denkt Markus. „Aber ich rede doch selbst auch immer nur davon, was mir hier nicht passt oder was schlecht gelaufen ist.“ Markus muss sich eingestehen: Ja, manche Kollegen ziehen ihn manchmal runter. Aber vielleicht könnten sie das gar nicht, wenn er selbst nicht dazu veranlagt wäre, immer nur auf Negativem herumzureiten? Vielleicht ist er sich am meisten selbst im Wege?!

Markus braucht jetzt Rat von jemandem, der ihn wirklich kennt. Am Abend spricht er mit seiner Frau über die Erlebnisse des Tags und über seine Zweifel. Sie hört sich alles geduldig an und gibt ihm einen wertvollen Rat: „Die Ziele anderer sind die Ziele der anderen! Wenn du etwas verändern willst und es bei dem Kunden heute geklappt hat, dann konzentriere dich doch einfach darauf, was du erreichen willst. Und nicht darauf, was Holger mit seinem Leben anstellen möchte.“ Jetzt ist es Markus klar: Er wird die Sache durchziehen!

In den folgenden Wochen verändert Markus bewusst sein Zeitmanagement im Büro: Weniger Schwätzchen mit den Kollegen, dafür morgens 15 Minuten früher ins Büro. Das ergibt unterm Strich 15 + x Minuten, die er in die Vorbereitung auf Kundengespräche investieren kann. Natürlich nach dem G.U.T.-Prinzip, das hat ja bei Hans Hirsch schon gut funktioniert. Dazu besorgt er sich sogar ein kleines Schild, das er bei der Vorbereitung auf seinen Schreibtisch stellt: „Bin im Vorgang, bitte nicht ansprechen.“ Anfangs belächeln seine Kollegen diesen „Kinderkram“. Aber Markus ist das jetzt egal: Seit er das Schild benutzt und seinen Kollegen sagt, dass sie ihm in spezifischen Zeiträumen bitte nur noch E-Mails schicken sollen, die er dann hinterher abarbeitet, läuft es bei ihm tatsächlich etwas runder. Nicht mal das „Ping“ seiner E-Mails kann Markus jetzt noch aus seinen Vorbereitungen reißen, denn er hat mittlerweile den Mut, sein Mail-Programm zu diesen Zeiten einfach auf stumm zu schalten.

Nach einigen Wochen sitzt Markus mal wieder mit den Kollegen in der Kantine. Zunächst reden sie noch über die Arbeit, doch dann kommen sie darauf zu sprechen, dass Markus sich in letzter Zeit weniger häufig an den kleinen Gesprächen im Flur beteiligt hat. Ein Kollege schaut ihn sogar vorwurfsvoll an und meint: „Du hast dich echt verändert, das muss ich mal sagen. Bist richtig egoistisch geworden. War es das wirklich wert?“ Markus ist wie vor den Kopf gestoßen: „Ich stecke jetzt halt mehr Zeit in meine Arbeit. Seitdem läuft es bei mir besser, die Gespräche mit den Unternehmern machen mehr Spaß und die Abschlüsse kommen rein. Was ist denn daran egoistisch?“ Am liebsten würde Markus hinzufügen: Wenn ihr euch auch mehr auf die Vorbereitung und weniger auf das Lamentieren über die Arbeitsbedingungen konzentrieren würdet, dann wärt ihr vielleicht auch besser dran! Macht er aber nicht, weil das mit Sicherheit abgehoben und arrogant rüberkommen würde.

Abends ist Markus sichtlich aufgelöst und erzählt seiner Frau davon, dass er jetzt zwar mehr Erfolg im Job hat, aber die Kollegen damit offenbar nicht klarkommen. Und er fragt seine Frau offen: „Bin ich egoistisch geworden?“ Sie nimmt ihn in den Arm: „Nein, natürlich nicht. Du bist jetzt nur erfolgreicher geworden und deine Kollegen merken, dass sie da nicht mehr hinterherkommen.“ Dann fällt ihr etwas ein: „Hat der Versteher-Coach dir nicht neulich eine Einladung in seine Community geschickt? Vielleicht kannst du dich auf diese Weise mit Gleichgesinnten vernetzen?!“ Ja, jetzt erinnert sich Markus. Er war nicht sofort auf das Angebot eingegangen, weil im Büro eigentlich alles ganz gut lief und er meinte, dass er keine Online-Community bräuchte, damit es noch besser läuft. Doch jetzt ist er sich nicht mehr so sicher. Er startet seinen Privatrechner und sucht die Mail heraus:

„Lieber Markus,

„Du bist der Durchschnitt der 5 Menschen mit denen Du die meiste Zeit verbringst ...“

Wenn Sie wachsen wollen, privat und beruflich, ist es wichtig, sich mit den richtigen Menschen zu umgeben.

Sie haben diese aber noch nicht gefunden? Macht nichts.

In unserer Community ‚Die Unternehmer-Versteher‘ in XING und LinkedIn finden Sie Gleichgesinnte.

Menschen, die wie Sie ‚mehr‘ wollen. Die ihre Unternehmerrkunden nicht nur abarbeiten wollen. Die nicht nur ihre Zielkarten erfüllen wollen. Sie finden dort Menschen, die wie Sie in die tolle Welt ihrer Unternehmerrkunden eintauchen möchten. Die verstehen wollen, ‚wie Unternehmer ticken‘, die es genießen, mit Unternehmern zusammen zu sein, die die Welt bauen, in der wir morgen leben werden. Sie treffen dort Menschen wie Sie, die Lust auf Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten haben. Neugierige und wissbegierige Menschen, die Lust haben, andere Wege zu gehen.

Na, ist das was? Melden Sie sich direkt an! Kommen Sie zu uns, zu den ‚Unternehmer-Verstehern!‘“

Er meldet sich sofort an, scrollt sich durch die Community ... und findet Unmengen von Artikeln und anderen Inhalten, die er im Versteher-Magazin noch nicht entdeckt hat. Es geht um den Unternehmer als Mensch, aber auch um handfeste Praxistipps zu Zeitmanagement, Zielplanung, Fokussierung, Gesprächsführung und so viel mehr. Markus liest und liest und liest – bis spät in die Nacht.

Meine Erfahrung:

Viele der Berater, die mich in meinen Seminaren und Vorträgen besuchen, stellen schnell – und manchmal schmerzlich – fest, dass man sich selbst darum kümmern muss, wenn man bei der Arbeit das Ruder herumreißen möchte. Und man muss sich manchmal von denjenigen Menschen zumindest ein Stück weit entfernen, die versuchen, dieses Ruder wieder auf den „gewohnten Kurs“ zu bringen. Es ist wichtig, in solchen Situationen den Mut zu haben, sich von negativen Einflüssen loszulösen und den Kontakt mit Menschen zu suchen, die ähnliche Ziele und Wünsche haben. Und damit meine ich: Man muss sich in solche Communitys auch selbst einbringen, sie ansprechen und mit den Menschen dort interagieren.

Und sich dort weiterbilden. Bedenken Sie: Wenn Sie an jedem Arbeitstag nur 5 Minuten und 30 Sekunden aufwenden, um sich z.B. über Artikel von Gleichgesinnten, Fachbücher und Videos weiterzubilden, sind das an 220 Arbeitstagen im Jahr 1.200 Minuten oder 20 Stunden. Das sind etwa 3,5 Workshop-Tage à 6 Stunden Fachinput.

Einen rollenden Stein hält man nicht so leicht auf

Markus ist sich jetzt sicher: In den letzten Jahren haben ihn vereinzelte Kollegen, aber vor allem auch sein eigener Fokus auf die negativen Aspekte seiner Arbeit runtergezogen. Er versteht auch, dass es nicht ausreicht, einfach nur das G.U.T.-System durchzuziehen. Es müssen verschiedene ineinandergreifende Werkzeuge ans Werk, um am Ende lang anhaltenden Erfolg sicherzustellen. Und er muss auf seinen eigenen Lebenswandel achten, um die Energie aufbringen zu können, mit der er diesen Erfolg sichert: ausreichend Schlaf, eine ausgewogene Ernährung, Sport und eine erfüllende Freizeit.

Markus beginnt in den kommenden Wochen auch damit, sich mit der eigenen Branche und dem eigenen Institut zu beschäftigen. So, wie er bei der Vorbereitung auf ein Kundengespräch die aktuellen Trends der Branche des Unternehmers recherchieren würde, informiert er sich nun über die aktuellen Trends im Finanzsektor. Dabei stößt er auf eine unangenehme Statistik: Schätzungen zufolge lassen sich 70 bis 80 % aller Arbeiten in seiner Branche in naher Zukunft schon von Algorithmen durchführen. Markus erfährt auch, dass im eigenen Institut, in anderen Abteilungen, bereits daran gearbeitet wird, Mitarbeiter durch automatisierte digitale Verfahren zu ersetzen.

Markus wird klar: Er muss zu den 20 bis 30 % der Unentbehrlichen gehören, die weiterhin manuelle Arbeiten ausführen. Nicht auszumalen, wenn er mit gerade mal 45 wegrationalisiert würde, mit einer Frau und zwei Kindern im Schulalter, die auf ihn angewiesen sind! Das gibt Markus einen Schub: Er muss zeigen, dass er zu den 20 bis 30 % gehört. Das bedeutet nicht, dass er mehr arbeiten muss. Aber methodischer, strukturierter, konzentrierter und nachhaltiger.

Er muss sich außerdem eingestehen, dass er seit seinem ersten Kontakt mit den Unternehmer-Verstehern nicht mehr so nah am Ball geblieben ist, wie er es vielleicht hätte tun sollen. Es war alles gut gelaufen und da hatte er wieder etwas mehr Zeit beim Klatsch auf dem Büroflur verbracht, wieder ein bisschen mehr mit den anderen lamentiert. Kurz: Er hatte den systematischen Fokus auf die Arbeit wohl wieder ein bisschen schludern lassen. Doch er hat jetzt den Mut, zu erkennen, dass das allein seine Schuld ist. Und dass er selbst wiederum die Kraft hat, sich wieder auf den richtigen Weg zu lotsen.

Jetzt, da ihm eindringlich bewusst geworden ist, dass er sich beweisen muss, um seinen Job langfristig behalten zu können, fasst er erneut den Entschluss: Er wird das jetzt durchziehen! Doch das wird bedeuten, erneut den Kontakt zu seinen Kollegen etwas einzuschränken. Und das, wo man sich doch den ganzen Tag im Büro über den Weg läuft.

Markus wird es heiß und übel. Wieder einmal muss er eine Entscheidung treffen, deren Effekt er nicht vorhersehen kann. Denn er weiß nicht, wie es wirklich kommen wird, welche Hindernisse und Hürden er überwinden muss und ob es reichen wird, um nicht wegrationalisiert zu werden. Markus steht am Wendepunkt seines beruflichen Lebens und das Einzige, was er mit Sicherheit weiß, ist, dass sich seine soziale Situation im Büro nur verschlechtern kann.

Markus wälzt die Gedanken hin und her, als plötzlich mit einem „Ping“ eine neue Mail eintrifft. Als Markus sieht, dass sie vom Versteher-Coach ist, klickt er sofort darauf. Noch ein Zitat: „Entscheidend ist nicht die Frage: Können wir es uns leisten, es zu tun? Sondern: Können wir es uns leisten, es nicht zu tun?“

„Das ist es!“, erkennt Markus. Markus verbringt jetzt wieder mehr Zeit mit den Unternehmer-Verstehern, nimmt auch persönlichen Kontakt mit einigen auf, tauscht sich per Telefon oder Mail aus und spricht auch mit Mitgliedern, die nicht zu seiner eigenen Institutsgruppe gehören. Dabei kommen sie immer wieder auf dieselben zentralen Punkte zu sprechen:

- Erfolg ist kein Zufall
- Priorisierung ist unablässig
- Effektives Zeitmanagement ist wichtiger als zusätzlicher Zeitaufwand
- Die Arbeit muss strukturiert und fokussiert durchgeführt werden

Diese Themen haben zwar inhaltlich nichts explizit mit Markus' Tagesgeschäft zu tun. Doch er erkennt, dass sie alle wichtige Bausteine sind, um sich in Höchstform zu bringen und seine Ziele zu erreichen. Egal, in welchem Arbeitsbereich man beschäftigt ist. Egal, welche Ziele man persönlich verfolgt: ob man Karriere machen möchte, Top-Zahlen liefern muss oder die Arbeit besser strukturieren möchte, um mehr Zeit mit der Familie zu verbringen. Die Praxistipps sowie das tief greifende Spezialwissen zu Familienunternehmern und Unternehmerfamilien, das Markus in der Unternehmer-Versteher-Community findet, werden ihm zum Erfolg verhelfen!

Meine Erfahrung:

Der Weg zu mehr Erfolg im Job ist natürlich immer abhängig davon, welche Ziele Sie sich selbst gesteckt haben. Doch eines ist sicher: Gerade im Massensegment der Finanzbranche werden die Effizienz- und Digitalstrategien zu einem Jobabbau führen. Wer sich jedoch eingehend mit der eigenen Branche beschäftigt, lernt schnell: Im Premium-Segment, wo Wachstumsstrategien zwar von der Digitalisierung profitieren, aber das menschliche Element von entscheidender Bedeutung ist, gibt es auch Mittel und Wege, sich als Berater unentbehrlich zu machen.

Persönliche Opfer bringen

In den kommenden Tagen verfolgt Markus sein Ziel stringent weiter, kann das Gefühl der Angst jedoch nie vollständig abwerfen. Denn er muss ständig nicht umkehrbare Entscheidungen treffen, deren Effekte er nicht voraussehen kann. Und ihm wird klar, dass er mehr Fachwissen aufbauen muss. Das wird nicht nur Zeit und Kraft brauchen, sondern auch Geld kosten. Denn es geht nicht um die reine Kenntnis der Produkte. Nein, es geht um Spezial-Fachwissen zu Familienunternehmen und Unternehmerfamilien. Doch dieses Wissen gibt es nur in Fachbüchern und Spezial-Seminaren.

Markus erkundigt sich dazu bei der Personalabteilung: Ist das Institut bereit, Fachbücher oder Seminare zu finanzieren? Ja, aber mit einem Haken: Das vermittelte Wissen muss im Anschluss institutionalisierbar sein, also allen Mitarbeitern zugutekommen. Markus erklärt dem Personalleiter, dass er gerne als Multiplikator agieren würde, doch der wimmelt ab: „Dieses Spezialwissen braucht doch niemand. Und Ihre Kollegen sind auch gar nicht daran interessiert, also werde ich das so nicht finanzieren können. Die internen Anweisungen sind da eindeutig.“

Erneut erzählt Markus abends seiner Frau davon: „Schatz, ich muss mehr tun. Die Firma zahlt es aber nicht. Es geht also nur, wenn ich das Geld privat aufbringe.“ Seine Frau erwidert: „Markus, du hast in den letzten Wochen wirklich viel mehr Erfolg gehabt und dich auch so viel besser dabei gefühlt. Und du sagst doch immer: ‚Die Frage ist nicht, ob wir es uns leisten können, sondern ob wir es uns leisten können, es nicht zu tun.‘“

Markus nimmt seine Frau erleichtert in die Arme und flüstert ihr zu: „Danke! Das wirst du nicht bereuen. Versprochen. Ich liebe dich!“

Meine Erfahrung:

Das eigene Umfeld ist für die Entscheidungen von Finanzberatern so wichtig wie das Unternehmer-Umfeld für die Entscheidungen des Unternehmers. Das bedeutet insbesondere, dass Finanzberater den Rückhalt ihrer Familie benötigen, um den ganzen Weg zu gehen. Und das bedeutet leider auch, dass man als Familie manchmal kleinere Einschränkungen in Kauf nehmen muss, um langfristig in eine bessere Situation zu kommen. Deshalb ist es sehr wichtig – gerade wenn man sich finanziell persönlich engagiert – sein persönliches Umfeld mit einzubeziehen.

Alles oder nichts

Für Markus nimmt jetzt die Zukunft erst richtig Gestalt an: Zusammen mit dem Versteher-Coach und unter den Eindrücken, die er in der Unternehmer-Versteher-Community sammeln konnte, stellt Markus seinen persönlichen mehrschichtigen und mehrstufigen Erfolgsplan auf. Das Ziel: der Schlüssel zur Unternehmerwelt – und damit einhergehend der langfristige Erfolg bei Unternehmerkunden.

Gemäß dem Plan baut Markus seinen Tagesablauf um. Besser strukturiert und fokussiert soll er sein. Natürlich bleibt darin auch Zeit für Unvorhergesehenes oder auch mal ein Gespräch mit den Kollegen. Darauf möchte Markus nicht verzichten. Er nimmt sich jedoch vor, sich mehr mit denjenigen Kollegen zu vernetzen, für die Probleme Herausforderungen sind, die es zu überwinden gilt, anstatt sich lediglich über sie zu beschweren. Und tatsächlich: Bald muss er nicht mehr fürchten, sozial isoliert zu werden. Im Gegenteil: Für viele Kollegen wird Markus im Laufe der Zeit sogar ein Vorbild. Und jetzt kann es ihm auch egal sein, ob ihn sein ehemaliges Umfeld in ewig negativer Sichtweise als egoistisch empfindet. Er und der Rest der Kollegen wissen, dass diese Einschätzung nicht zutrifft.

Markus nutzt mittlerweile nicht nur das G.U.T.-System, er hat auch auf eigene Kosten weitere Seminare besucht. Dort staunte er nicht schlecht, wie viele der anderen Teilnehmer in ganz ähnlichen Situationen waren. Und er war begeistert von der positiven Stimmung und den praxisorientierten Lösungsansätzen, die dort gemeinschaftlich erarbeitet wurden.

Zur Vorbereitung auf Kundengespräche kann Markus seither in über 75 Prozent der Fälle die 10 Schritte, die er in einem der Seminare erlernt hat, anwenden. Und es funktioniert: Die Kundengespräche – selbst mit den Kunden, die er seit Jahren betreut und glaubte, sie schon zu kennen – werden von Mal zu Mal besser. Er ist in der Lage, viel tief greifender zu argumentieren und seine (potenziellen) Kunden öffnen sich ihm in einer Art und Weise, wie Markus es bislang noch nie erlebt hatte. Seine Zielkarte dankt es ihm. Und seine Kollegen auch, denn mittlerweile haben sich schon 4 Mitarbeiter aus der Vertriebsgruppe bei ihm erkundigt, wie er es geschafft hat, so gute Zahlen abzuliefern. Wenn er ihnen seinen Werdegang erklärt, legt Markus dann immer viel Wert darauf, den Kollegen nicht zu verschweigen, wie schwer das alles am Anfang war und welche Entbehrungen er dabei auf sich nehmen musste.

Markus merkt, wie er mittlerweile in der Gunst seiner Kollegen gestiegen ist. Irgendwie wünscht er sich, dass Holger noch im Team wäre, dann könnte er ihn vielleicht auch noch von seiner Methode überzeugen. Holger war zwischenzeitlich freiwillig gegangen, da ihm die vielen Veränderungen im Institut zunehmend ‚einengend‘ vorkamen. Was aus Holger geworden ist, weiß Markus nicht.

Für Markus Müller ist die Arbeit jedoch noch längst nicht getan. Er hat auch Seminare zu Themen wie Zeitmanagement, Arbeitsplatzorganisation, Ernährung, laterales Führen und vielem mehr besucht. Und er persönlich pflegt eine respektable Bibliothek aus DVDs, Online-Videos, Fachliteraturen und E-Books zu den unterschiedlichsten Themen. Denn all das Wissen zahlt sich in der Organisation, im Tagesgeschäft sowie im Kundenkontakt merklich aus.

Markus' Weg war steinig und beschwerlich gewesen. Doch am Ende des Weges wartete der Schlüssel zum Unternehmerreich. Und zusammen mit seiner neuen strukturierten und fokussierten Herangehensweise nutzt Markus diesen Schlüssel, um sich den Erfolg bei Unternehmern zu sichern. Und das alles, ohne dabei sein Privatleben übergebühlich zu strapazieren: Ja, der Familienurlaub musste anfangs etwas eingeschränkt werden. Aber mittlerweile macht er wieder regelmäßig tolle Urlaube mit der Familie, auch gerne mal größer. Und auch unter der Woche hat Markus jetzt mehr Zeit für die Familie. Denn er arbeitet nun strukturierter, aber nicht wirklich mehr. Das kommt Markus gerade recht – jetzt, wo seine Kinder in die Pubertät kommen, kann er auf unnötigen Stress bei der Arbeit gut verzichten.

Eines Abends sitzt Markus mit seiner Frau auf der Terrasse bei einem Glas Wein. Sie lassen die vergangenen zwei Jahre seit Markus' Entscheidung für die Veränderung Revue passieren. Markus hat mittlerweile erkannt, dass seine neue Vitalität nicht nur daher rührt, dass er jetzt zu den 20 bis 30 % unentbehrlichen Mitarbeitern seines Instituts gehört. Sondern auch daher, dass er mit den gewonnenen Erkenntnissen die Freude an der Arbeit wiedergefunden hat, die auch in sein Privatleben übergeschwappt ist.

„Hättest du gedacht, dass wir das schaffen? Dass ich es schaffe?“, fragt Markus seine Frau. „Ja, immer!“, antwortet sie. „Ich habe immer zu 100 % an dich und an uns geglaubt.“

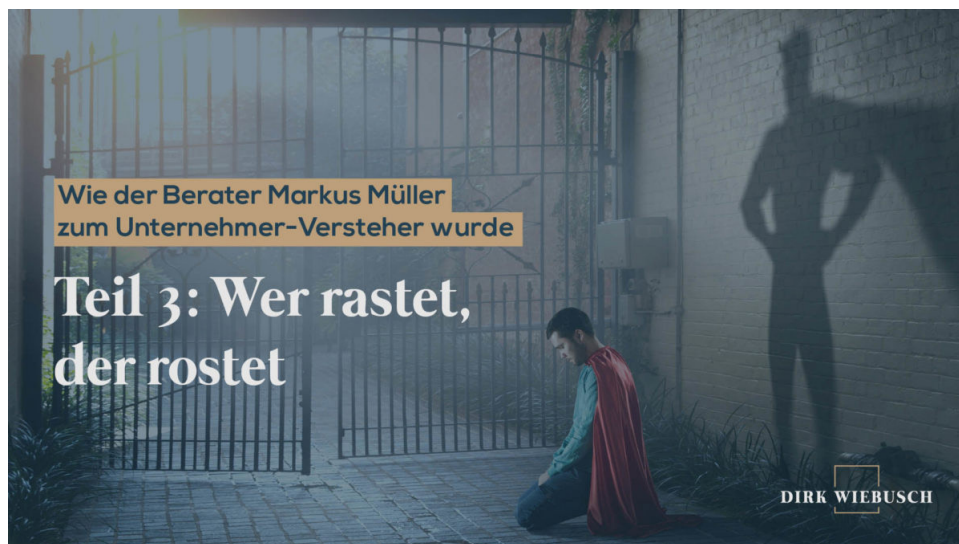
Meine Erfahrung:

Mut, Hartnäckigkeit und Selbstdisziplin sind die wichtigsten Eigenschaften, die man benötigt, um einen echten Wandel im Arbeitsleben durchzuführen. Man braucht einen Plan und eine Vision, um sein Ziel fest vor Augen zu haben – unabhängig davon, wie lange man sich für die Umsetzung Zeit lässt. In der Regel geht das dann sogar schneller, als man es sich ursprünglich vorgestellt hat, selbst wenn der Plan noch gar nicht bis ins kleinste Detail ausformuliert ist. Man muss jedoch bereit sein, den Weg dann auch tatsächlich zu gehen. Abkürzungen gibt es hier keine. Und gerade allen Beraterinnen und Beratern, die schon vermeintlich „oben angekommen“ sind (hierarchisch und / oder im Kundenportfolio), sei empfohlen, sich eine klare Strategie zu überlegen, wie z.B. die nächsten 15 Jahre bis zur Rente oder die nächsten 5 Jahre bis zur nächsten Position im Tagesgeschäft aussehen sollten.

Viele Berater versuchen, auf ihrem Weg das eigene Umfeld mitzunehmen. Und das ist auch gut, denn so profitiert womöglich die gesamte Besetzung des Instituts von den Erkenntnissen und Strategien. Und viele der positiven Menschen, die man mit sich nimmt, machen das Erreichen des eigenen Ziels dann sogar noch schöner, als es ohnehin schon ist. Dann sind auch die Rückschläge und die zurückgelassenen negativen Kollegen zu verkraften.

Doch eines sollten Sie sich immer merken: Wer einmal den Schlüssel zum Unternehmer gefunden hat, muss wachsam bleiben, um ihn nicht wieder zu verlieren. Denn auch Markus Müller muss nächste Woche, im nächsten und letzten Teil dieser Artikelserie, erkennen: Wer es sich einfach macht, in dem Wissen, den Schlüssel zum Unternehmer zu besitzen, der könnte ihn schneller wieder verlieren, als ihm lieb ist.

Teil 3: Wer rastet, der rostet



Wie hat es der Finanzberater Markus Müller geschafft, in einer scheinbar festgefahrenen beruflichen Situation das Ruder herumzureißen und durch Fokus, Disziplin und optimierte Arbeitsstrategien zum waschechten Unternehmer-Versteher zu werden? Das haben wir in Teil 1 und Teil 2 dieser Artikelserie erfahren. Und zum Schluss des zweiten Teils durfte der fiktionalisierte Berater sogar noch die Früchte seiner harten Arbeit genießen. Doch wer glaubte, dass Markus durch das Erringen des Schlüssels zur Unternehmerwelt für alle Ewigkeit sich zurücklehnen konnte, der begeht denselben Fehler, den Markus sich nun, nach einigen erfolgreichen Jahren im Job, selbst eingestehen muss.

Wann hat der Berater ausgelernt?

Es ist Freitag, der 18. Juli, knapp zwei Jahre nachdem Markus seine Arbeitsweise umstrukturiert hat. Zwei Jahre, seit sich Markus endgültig dazu entschieden hat, Unternehmer-Versteher zu werden. Markus sitzt in seinem Wagen auf dem Weg zur Arbeit – 15 Minuten früher, wie immer (obwohl: „früher“ ist dies ja schon länger nicht mehr. Jetzt ist es seine „normale“ Zeit) – und reflektiert den Weg, den er in diesen zwei Jahren zurückgelegt hat. Eigentlich könnte er sehr zufrieden sein: Die Arbeit läuft effizienter, die Kundengespräche begeistern ihn (und seine Kunden) wie noch nie ... und doch nagt ein Gedanke an Markus: „War das schon alles?“

In den letzten zwei Jahren hat sich nicht nur seine berufliche Situation verändert. Auf dem Weg in sein Büro schaut Markus auf die Arbeitsplätze und die Namensschilder an den Türen im Institut. Da hat sich einiges getan: Mittlerweile ist nicht nur Holger weg, sondern auch einige andere Kollegen. Es war gekommen, wie Markus es vorausgesehen hatte: Standardisierung und Digitalisierung haben die Aufgabenbereiche im Institut ordentlich durcheinandergewühlt und letztlich nur noch diejenigen Kollegen zurückgelassen, die auch im neuen System unersetzlich waren. Markus überschlägt im Kopf: „20 bis 30 % ... das könnte hinkommen.“

Auch die Produktpalette wurde eingedampft und standardisiert, die Kreditvergabeprozesse automatisiert. Doch eines ist geblieben: der Unternehmerkunde. Nein, natürlich nicht alle Unternehmerkunden. Manch ein lieb gewonnener Gesprächspartner hat es nicht geschafft. Einige wurden aufgekauft, andere mussten sogar Insolvenz anmelden. Neue Unternehmerkunden waren nachgerückt.

Markus lässt sich in seinen Bürosessel fallen und schaltet den Computer an. „War das alles?“, denkt er erneut, obwohl er die Antwort bereits instinktiv weiß: Nein, es wird immer so weitergehen. Er wird nie aufhören (können), sich weiterzubilden. Die Transformation zum Unternehmer-Versteher ist ein durchgehender Prozess. Ja, es war alles so gut geworden, vom Privatleben bis zum Erfolg im Job. Aber all das muss erhalten oder sogar ausgebaut werden. Markus fühlt sich jetzt wie damals, als er sich spontan dazu entschieden hatte, sich bei den Unternehmer-Verstehern anzumelden. Er steht erneut am Scheideweg: Stillstand oder Veränderung?

Mit einem „Ping“ kündigt sich eine E-Mail an: eine neue Nachricht des Versteher-Coaches! Mittlerweile klickt Markus diese Mails immer direkt an, denn die Tipps und Strategien, die er darin findet, haben sich in den vergangenen zwei Jahren immer bewährt. Doch diesmal lässt ihn gleich das erste Zitat stutzen: „Zufriedene Mitarbeiter sind der Tod eines jeden Unternehmens.“ Was sollte denn daran so schlimm sein, wenn die Mitarbeiter zufrieden sind? Markus liest weiter. Der Versteher-Coach erläutert, wie es ist, wenn man gut geworden ist, aber nicht außergewöhnlich. Denn, so argumentiert er, um außergewöhnlich zu sein, braucht es eine noch effektivere (Selbst-)Optimierung.

Markus Müller nimmt sich diesen Rat zu Herzen und überlegt sich, ob er vielleicht tatsächlich zu zufrieden geworden ist. So zufrieden, dass er nicht mehr versucht, sich noch weiter zu verbessern. Er geht die Themen der letzten zwei Jahre durch, in die er Zeit, Geld und Aufwand investiert hat:

- Gesamtplan/Zielfindung
- Prioritätensetzung
- Zeitmanagement
- Fokussierung
- Arbeitsplatzorganisation
- Fachwissen
- Gesprächsvorbereitung
- Gesprächsführung
- laterales Führen
- Moderation

Schnell muss sich Markus eingestehen: Hier und da könnte man tatsächlich noch etwas optimieren. Wieso war ihm das bisher noch nie aufgefallen? Vielleicht, weil Markus mittlerweile zum Top-Berater des Instituts geworden ist? Seine Kollegen waren ihm zwar nachge-eifert, doch so konsequent wie er war niemand auf dem Weg zum Unternehmer-Versteher geblieben. „Das ist wie im Sport: Man vergleicht sich immer nur mit seinesgleichen“, denkt sich Markus, „aber wenn dann niemand mehr da ist, den man noch übertrumpfen könnte, dann hört man irgendwann auf, sich noch weiter verbessern zu wollen.“ Markus muss sich wieder einmal eingestehen, dass er das mit dem Unternehmer-Verstehen ein bisschen hat schleifen lassen. Nicht, weil es nicht funktioniert hätte oder weil es zu anstrengend gewesen wäre, sondern weil er in seinem Institut bereits ganz oben angekommen war.

Dieser Gedanke zieht Markus' Blicke fast unwillkürlich auf ein weiteres Zitat aus der Mail: „In Momenten des höchsten Drucks wächst du nicht über dich hinaus, sondern sinkst hinab auf das Level deines Trainings!“ Markus erkennt, dass er in den letzten Monaten wahrscheinlich mal zu verbissen und mal nicht verbissen genug war. Beides ist nicht die Ideallinie. Markus ist sich jetzt sicher: Er muss wieder etwas tun, es darf nicht einfach alles so weitergehen. Genau wie damals, als er sich auf den Weg zum Unternehmer-Versteher gemacht hatte.

Damals war es vor allem seine Unzufriedenheit mit seiner Situation gewesen, die ihn überzeugt hatte, etwas ändern zu wollen. Heute kommt noch ein ganz neuer Punkt dazu: Er war jetzt knapp zwei Jahre lang Vorbild für seine Kollegen gewesen. Darunter viele junge, schlaue Leute, die sich seine Anregungen zu Herzen genommen haben. „Vielleicht ein bisschen zu sehr“, denkt Markus, „denn heute sind diese Leute jünger, heißer und hungriger auf Erfolg als jede Generation davor.“ Markus weiß: Wenn er sich nicht anstrengt, wird er eines Tages von seinen eigenen „Lehrlingen“ überrannt werden.

Vor Kurzem hatten sie noch darüber geredet, als sie im Seminar zusammensaßen. Ein Kollege meinte da: „Mensch, was die Jungen für einen Blödsinn in ihre Berichte schreiben. Aber Hauptsache, schnell mit 10 Fingern am PC tippen, Sprachfunktion im Handy nutzen und so weiter.“ Sie hatten alle herzlich gelacht. Bis auf den Referenten. Der meinte nur trocken: „Wissen Sie, die Jungen sind aktuell alle schneller als Sie. Und irgendwann werden sie keinen Blödsinn mehr schreiben, sind dann aber immer noch schneller als Sie. Was machen Sie dann? Werden Sie dann schneller sein? Oder bleiben Sie gut, aber langsam?“ Im Nachhinein gefriert Markus das Lachen von damals.

Meine Erfahrung:

Denken Sie an die großen Sportler, Künstler, Manager und CEOs unserer Welt. Was haben sie alle gemeinsam? Antwort: Sie alle sind nie stehen geblieben oder haben sich auf ihren Lorbeeren ausgeruht. Sie haben sich stetig weiterentwickelt. Vielleicht nicht 365 Tage im Jahr, aber doch jedes Jahr immer ein Stück weiter. Nehmen Sie sich das zu Herzen. Denn Erfolg entwickelt sich nach dem Eisbergprinzip.



Zurück in den Kokon!

Markus begnügt sich diesmal nicht damit, zunächst halbherzig mal vorsichtig einen kleinen Schritt in Richtung Unternehmer-Versteher zu machen – unter Vorbehalt. Diesmal bittet er den Versteher-Coach direkt um Rat: Was kann ich noch tun, um meine Leistung zu optimieren?

Der Versteher-Coach hat direkt einige Gegenfragen: Wie steht es um Markus' körperliche Gesundheit, seine generelle geistige Kondition, die Ernährung, seinen Umgang mit Alkohol und sein typisches Schlafverhalten? Markus ist verwundert: Ist der Versteher-Coach jetzt unter die Fitness-Trainer gegangen?! Was hat das denn noch mit Finanzberatung zu tun? Sollte es nicht eher darum gehen, wie der Schatz an Fachwissen, den Markus in den letzten Jahren aufgebaut hat, weiter befüttert werden kann?

Markus fragt vorsichtig nach, um sicherzugehen, dass der Versteher-Coach ihn richtig verstanden hat. Und die Antwort klingt dann doch erstaunlich einleuchtend: Auf dem höchsten Niveau geht es nicht (nur) darum, Fachwissen anzuhäufen. Denn in dieser Liga verfügen alle Berater über enormes Wissen, damit kann man sich nicht mehr hervorheben. Jetzt geht es vor allem darum, die Rahmenbedingungen zu optimieren. Und dazu gehört nun mal auch die körperliche Einsatzfähigkeit. Und die wird vor allem durch gesundheitliche Aspekte bestimmt. Ein gesunder, durchgehender Schlaf oder eine dem Alter und den Herausforderungen angemessene Ernährung zum Beispiel. Selbst der am besten ausgebildete Berater wird träge, wenn er in jeder Mittagspause Currywurst aus der Kantine oder Tankstellen-Essen auf der Fahrt zum Kundentermin zu sich nimmt.

„Das hatte ich noch gar nicht bedacht“, merkt Markus. Er hatte Themen wie die Ernährung nie wirklich als Teilaspekt seiner Leistungsfähigkeit wahrgenommen. Dementsprechend hat er auch nie versucht, dort etwas zu optimieren. Und zugegeben: In den letzten Jahren ging es ihm finanziell so gut, dass er sich das gute Essen richtig hat schmecken lassen, am Abend auch mal eine Flasche Wein geköpft ... „Vielleicht habe ich an der Stelle auch einiges schleifen lassen“, überlegt er sich, „aber damit ist jetzt Schluss!“

Markus berät sich eingehend mit dem Versther-Coach. Da es um die körperliche Gesundheit geht, wird auch ein Fitness-Experte zurate gezogen, der ihm auf Basis seines Alters, seiner täglichen Aktivitäten und der Frage, welche Ernährung im Büro überhaupt machbar ist, einen Ernährungs- und Trainingsplan erstellt. Markus passt nun seinen Tagesablauf entsprechend an: Vor der Arbeit geht es ins Fitnessstudio. Natürlich früh genug, um frisch geduscht ins Büro zu kommen. Ab und an lässt er sich dann Zeit für 5-Minuten-Pausen – er ist ja keine 25 mehr. Und in der Mittagspause hält sich Markus nun fest an seinen Ernährungsplan. Der ist zum Glück so ausgearbeitet, dass er ihm auch an stressigen Tagen noch die Energie gibt, die er braucht.

Meine Erfahrung:

Die eigene körperliche Verfassung im Auge zu behalten und gesunde Gewohnheiten zu etablieren hilft auf jeder Stufe auf dem Weg zum Unternehmer-Versther. Und für Top-Berater sind diese Elemente sogar ein Ansatzpunkt, sich gegenüber gleich ausgebildeten und erfahrenen Kollegen hervorzutun. Dabei ist es jedoch wichtig, dass der Plan auf die persönlichen Bedürfnisse ausgelegt wird. Allgemeine Diäten oder YouTube-Videos können nicht jedes Detail des eigenen Lebenswandels und der eigenen genetischen Veranlagung beachten. Der Kreislauf mancher (besonders junger) Menschen mag es beispielsweise vertragen, jeden Tag mit einer großen Portion Fast Food gefüttert zu werden. Doch die meisten werden danach verdauungsbedingt erst mal träge und schlaff, vielleicht sogar für den Rest des Arbeitstages.

Ein persönlicher Plan sorgt dafür, dass die Leistungsfähigkeit des eigenen Körpers erhalten bleibt, während seine Anforderungen gedeckt werden. Manche Menschen versuchen sich an generell gehaltenen Diäten-Fahrplänen, die mit der Holzhammermethode absolute Askese predigen. Und dann wundern sie sich, wenn sie nach der Arbeit Heißhunger verspüren. Ein persönlicher Plan sorgt dafür, dass man auf nichts verzichten muss, solange man es überall in Maßen hält.

Das Leben im Griff

Markus befolgt jetzt schon seit sechs Monaten seinen Trainings- und Ernährungsplan. Sechs Monate, in denen er auch wieder stärker am Ball geblieben ist, auch was die Fachbildung angeht. Markus, seine Frau und seine Kinder haben sich eine Kreuzfahrt gegönnt. Schließlich sind die Zeiten längst vorbei, in denen sie auf den Familienurlaub verzichten mussten. Markus sitzt am Pool und schaut auf das offene Meer hinaus.

Natürlich achtet Markus auch im Urlaub auf seine Ernährung und den täglichen Sport. Früher hätte er gedacht: „Ist doch Urlaub, da will ich meine Ruhe und ein bisschen was genießen“, aber mittlerweile hat er erkannt, dass die körperliche Aktivität, die geregelte Ernährung und der gute Schlaf auch im Privatleben dazu führen, dass er sich einfach besser fühlt. Er hat mehr Kraft, sowohl körperlich als auch geistig. Sein strukturierter Arbeitstag ist zwar immer noch stressig, aber nicht erdrückend. Er kann besser mit Rückschlägen umgehen und wenn er es mal nicht schafft, den Kunden zum Abschluss zu bringen, kann er sich ruhig hinsetzen und die Gründe dafür analysieren. Dann optimiert er entweder seinen Ansatz oder akzeptiert, dass manche Kunden eben nicht bei seinem Institut kaufen möchten, auch wenn sie sich bei ihm als Berater eigentlich wohlfühlen.

„So fühlt es sich an, wirklich ausgeglichen zu sein“, denkt Markus, „nicht unbeweglich werden, sondern ohne übermäßige Anstrengung am Ball bleiben können. Denn die Welt ändert sich und wer da still und zufrieden sitzen bleibt, wird zurückgelassen.“ Und dabei verdient er auch noch so gut, dass sich seine Familie auch mal eine längere Kreuzfahrt leisten kann. Dieser Gedanke lässt Markus an die Zeit zurückdenken, als er sich noch nicht auf die Suche nach dem Schlüssel zum Unternehmertum gemacht hatte. Er denkt an die Hürden und Widerstände, denkt an die ausgefallenen Familienurlaube und an das Geld, das er selbst in seine Weiterbildung investieren musste. Und er denkt daran, wie er die Hürden genommen und die Widerstände überwunden hatte. Er denkt daran, wie toll die Gespräche mit den Kunden plötzlich waren. Er denkt an die Werksführungen durch Unternehmen, die die Welt erschufen, in der er heute lebt und in Zukunft leben wird. Er denkt an die Kunden, die ihm ihr Vertrauen schenken und ihn um Rat fragen. Er ist immer dabei, wenn etwas Neues geschaffen wird. Und er ist zu Recht stolz darauf. Und er ist stolz darauf, in sich selbst investiert zu haben. Mit all den Höhen und Tiefen. Seine Beharrlichkeit und seine Geduld, auf den Belohnungsaufschub – die Zeit zwischen Investition und Ertrag – zu warten, haben sich ausgezahlt.

Markus stellt sich vor, wie er die nächste Generation angehender Berater im Institut betreut. „Wie würde ich denen all das vermitteln, so kurz und knapp wie möglich?“ Er denkt nach: „Wenn es eine Regel gibt, dann muss es diese sein: Unternehmer zu betreuen ist kein gegebenes Recht und schon gar keine Pflicht. Es ist ein Privileg! Und es liegt an uns, sich dieses Privileg zu erarbeiten!“

Markus blickt erneut auf das weite Meer, das sich um das Schiff herum ausbreitet. Und er hat grenzenlose Lust, sich direkt nach dem Urlaub wieder mit diesen faszinierenden Unternehmern zu beschäftigen.

Meine Erfahrung:

Wer seine Kunden nach Schema F abarbeitet, wird schnell an Grenzen stoßen. Die Banken, Volksbanken, Sparkassen und anderen Institute, bei denen Sie angestellt sind, können Ihnen nur die Rahmenbedingungen für Ihre Arbeit vorgeben. Es liegt an Ihnen, diese bestmöglich auszugestalten: Wie lese ich meine E-Mails? Wie bereite ich mich auf Kundengespräche vor? Wie teile ich meine Arbeitszeit ein? Gehen Sie bewusst an Ihre Arbeit und suchen Sie nach Optimierungsmöglichkeiten. Und lassen Sie das Bewusstsein Ihrer Position und der tollen Chancen, die sich dadurch für Sie ergeben, nicht im Alltagsstress zurück. Sie interagieren mit Menschen, die viel Spannung, Abwechslung und auch Erfolg in Ihr Leben bringen können. Nutzen Sie diese Chance!

Stolz auf die eigene Arbeit und das Feiern von Erfolgen gehören zur Finanzberatung genauso dazu wie das eigenständige Ausarbeiten und Befolgen eines Lebens- und Arbeitsplans. Nehmen Sie Ihr Leben in die Hand, statt sich von ihm nur hinterherschleifen zu lassen! In einem Netzwerk aus Gleichgesinnten werden Sie lernen, dieses selbstbestimmte Arbeitsleben zu genießen und selbstbewusst zu agieren, statt nur zu reagieren. Packen Sie es an und Sie werden sehen: Es gibt immer eine Möglichkeit, noch ein bisschen besser zu werden. Und wer am Ball bleibt, wie es Markus Müller (trotz kleinerer Rückschläge) getan hat, der kann sich später auch mal zurücklehnen und von seinem Privatleben genauso wie von seiner Arbeit begeistert sein.

DIRK WIEBUSCH

*Gespräche mit Unternehmern folgen ihren eigenen Regeln,
und wer die beherrscht, dem stehen alle Türen offen.*

dirkwiebusch.de

02324 / 90 340 10

info@ifuf.de

Feldstr. 77

45549 Sprockhövel

© Dirk Wiebusch