



WERTvoll in die Zukunft

Revolutionen beginnen im Kopf:
Was mich und mein
Unternehmen veränderte

ANDREAS NAU
mit Martin Gehring

Andreas Nau
mit Martin Gehring

WERTvoll in die Zukunft

Andreas Nau
mit Martin Gehring

WERTvoll in die Zukunft

Revolutionen beginnen im Kopf:
Was mich und mein Unternehmen veränderte

Besuchen Sie uns im Internet:

www.gmeiner-verlag.de

© 2017 – Gmeiner-Verlag GmbH

Im Ehnried 5, 88605 Meßkirch

Telefon 0 75 75 / 20 95-0

info@gmeiner-verlag.de

Alle Rechte vorbehalten

1. Auflage 2017

Lektorat: Lennart Will, Tübingen

Redaktion: Anja Sandmann, Meßkirch

Covergestaltung: Ulla Sachs, Filderstadt – Klaus Mellenthin, Berlin

unter Verwendung eines Fotos von Heiko Hellwig, Stuttgart

Layout: einfach.kommunikation+mehr, Pfullingen

Bildquellennachweis: © easySoft. GmbH; © Andreas Nau, privat (S. 105)

Druck: cpi books GmbH, Leck

Printed in Germany

ISBN 978-3-8392-5401-1

Inhalt

A | Vor der Revolution

<i>Über dem Tellerrand: Stefan Merath</i>	7
---	---

Teil I Nicht immer easy

1 Sonntag, 30.3.2008 <i>»Ich will nicht mehr«</i>	17
2 Sommer 2015 <i>Begeisterung!</i>	25
3 Montag, 31.3.2008 <i>Alles auf Anfang</i>	35

Teil II Wertvolle Werte

4 MehrWerte! <i>Mut zu mehr Haltung finden</i>	61
5 Motive auf der Türschwelle <i>Ja zur Veränderung</i>	69
6 Zielfotos <i>Wohin es uns zieht</i>	101
7 Persönliche MehrWerte-Agenda <i>Wünsche und Träume für sieben Lebensbereiche</i>	123
8 Aufräumen! <i>Werte leben</i>	151
9 Die Handbremse lösen <i>Was mein Unternehmen auf die Überholspur brachte</i>	181

Teil III Wertvolles wagen

10 Die Jahre nach der Revolution <i>Mit Mehrwerten durchstarten</i>	213
11 Vision 2038 <i>Auf dem Weg zu großen Zielen</i>	225
12 Statement <i>Werte für die Ewigkeit</i>	233
Z Nach der Revolution	
<i>Über dem Tellerrand: Prof. Dr. Jörg Knoblauch</i>	249
Literaturtipps	255
Danksagung	259
Über die Autoren	263

A | Vor der Revolution

Über dem Tellerrand: Stefan Merath

Bücher erzeugen sich, so unglaublich das scheinen mag, ihre Realität oft selbst.

Im Februar 2008 erschien mein Buch ›Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer‹, die fiktive Story des IT-Unternehmers Thomas Willmann, der ein gutes Dutzend Mitarbeiter beschäftigt, kurz vor dem Scheitern ist und dann mithilfe eines Unternehmercoachs für sich einen neuen Weg findet.

Nur drei Monate später, im Mai 2008, erschien auf einem meiner Seminare ein IT-Unternehmer mit einem Dutzend Mitarbeitern, der kurz vor dem Scheitern war. Sein Name: Andreas Nau. Ich durfte ihn die nächsten Jahre bis 2013 als Coach begleiten, und bereits das Jahr 2008 schloss er als das beste Jahr in seiner bisherigen Unternehmensgeschichte ab. Und 2014 wurde er bei TOP JOB bester Arbeitgeber Deutschlands.

Heute muss ich immer, wenn ich an meine Schöpfung Thomas Willmann denke, auch an den wirklichen Unternehmer Andreas Nau denken.

Warum ist das so? Weil wahrhaft fundamentale Änderung, weil echte Revolution als Unternehmer immer auf dieselbe Weise funktioniert.

Sie beginnt bei einem emotionalen Erlebnis, bei dem klar wird: So wie bisher geht es nicht weiter. So wie bisher will ich nicht mehr sein! Es hat etwas mit der eigenen Identität, vergangenen Träumen und Wünschen, mit der Bereitschaft, sich selbst ehrlich ins Gesicht zu sehen, zu tun.

Thomas Willmann bricht zusammen und wacht im Krankenhaus wieder auf. Das Erlebnis, das Andreas Nau tatsächlich im echten Leben gemacht hat, schildert er auf den folgenden Seiten.

Dann sucht der Unternehmer Hilfe.

Bücher zum Beispiel.

Oder einen Coach.

Allein geht es fast nicht. Warum? Weil ich in dieser Situation neue Sichtweisen brauche.

Und: Weil ich in dieser Situation schnelle Ergebnisse brauche. Beginne ich alleine, alles ohne Erfahrungen, ohne Begleitung auszuprobieren, wird es unendlich viel langsamer ablaufen. Dabei ist in solchen Änderungssituationen doch Zeit immer kritischer als Geld.

Dann beginnt der Unternehmer nach und nach zu erkennen: Es gibt drei unterschiedliche Rollen im Unternehmen. Es gibt dort die Fachkraft, also die Person, die im Unternehmen Dinge produziert, Leistungen erbringt oder verkauft. Es gibt den Manager, der Systeme schafft und dafür sorgt, dass genügend ausgebildete Fachkräfte auf produktive Art zusammenarbeiten. Und es gibt den Unternehmer, also denjenigen mit dem Traum, der Vision, der Energie und der Strategie.

Plötzlich erkennen die meisten Unternehmer, dass sie zu neunzig Prozent Fachkraftaufgaben ausführen.

Und dass es niemanden gibt, der wirklich managt.

Und erst recht niemanden, der die Unternehmeraufgaben ausführt.

Das ist der Grund, warum die meisten Unternehmen mit fünf bis fünf- undzwanzig Mitarbeitern nicht richtig funktionieren!

Und das ist auch der Grund, warum Unternehmer immer mehr arbeiten! Sie versuchen die Tatsache, dass Manager- und Unternehmeraufgaben un-

genügend umgesetzt werden, durch ein Mehr an Fachkraftaufgaben auszugleichen. Das klappt nie!

Und es treibt sie, wenn man das Spiel lange genug betreibt, in mangelnde Motivation, permanente Feuerwehreinsätze, Achtzig-Stunden-Wochen und schließlich dazu, völlig ausgebrannt zu sein, vor dem Burnout zu stehen.

Wer aber erkennt, dass es jene drei Rollen tatsächlich gibt und dass das Missverhältnis, das beim Ausfüllen dieser Rollen entstanden ist, ein schädlicher Energiefresser ist, kann plötzlich neue Kraft freisetzen:

Zuerst reduziert der Unternehmer seine Fachkraftaufgaben.

Dann beginnt er seine Lebensvision und die Vision seines Unternehmens zu entwerfen.

Seine Augen beginnen wieder zu leuchten, und langsam beginnt er auch damit, einzelne andere Menschen damit anzustecken.

Plötzlich ist er auf dem Weg – und nur durch einen ganz kleinen Shift im Mindset hat sich alles gedreht! Und »alles!« zu sagen, das ist nicht übertrieben, wie ich bei vielen tausend Seminaren und Coachings erleben konnte.

Viele meiner Kunden sind mittlerweile selbst Vorbilder geworden. Derjenige, der mich im Kreis dieser wertvollen Menschen nach wie vor am meisten beeindruckt, ist Andreas Nau: In nur sechs Jahren vom Beinahe-Konkurs zum besten Arbeitgeber Deutschlands!

Was für ein gewaltiger Weg!

Wie hat er das gemacht?

Aus meiner Perspektive waren vor allem fünf Punkte entscheidend.

Erstens: Andreas hat sich zu Beginn seines Wandels klare Ziele gesetzt. Und diese Ziele waren nicht einfach nur beliebig, frei nach dem Motto: Ach, einen Porsche hätte ich auch noch gerne.

Nein, diese Ziele wurzelten in seinen Motiven und Werten und bekamen dadurch eine wirkliche Bedeutung für ihn.

Ich habe selten Menschen erlebt, die sich so intensiv mit ihren Motiven und Werten beschäftigt haben, die diese so tief ausgegraben haben wie Andreas im Jahr 2008.

Und deshalb wusste er nicht nur genau, was er ab sofort wollte, sondern auch – und viel wichtiger noch! –, warum er es wollte.

Daraus entstehen Kraft und Energie. Und genau diesen Umgang mit Werten und Motiven und Zielen schildert er hier im Buch, das nicht umsonst die wertvollen Werte im Titel trägt.

Zweitens schuf sich Andreas ein unternehmerisches Umfeld mit erweiterten Perspektiven. Von 2009 bis 2013 war er in meinen Braintrusts, Zusammenschlüssen aus zehn Unternehmern, die sich – angeleitet von einem Coach – regelmäßig austauschen und voneinander verpflichten.

Plötzlich ist man nicht mehr allein mit seinen Zielen, sondern hat andere Unternehmer an seiner Seite, die einem Hilfestellung geben. Und die auch erwarten, dass man Ergebnisse liefert. Das ist für mich der zentrale Schlüssel, um wirklich dranzubleiben!

Drittens begann Andreas, permanent dazuzulernen, weit über meine Bücher und Inhalte hinaus. Er besuchte weitere Seminare, besuchte Firmen in den USA, nahm Kontakt mit anderen erfolgreichen Unternehmern auf – und wurde so besser und besser. Lernen und die Arbeit an sich selbst wurden eine Gewohnheit.

Ich glaube, man hat keine Chance, entscheidend nach oben zu kommen und dauerhaft dort zu bleiben, wenn man nicht intensiv an sich arbeitet.

Viele wirklich erfolgreiche Menschen nutzen dafür sogar mehr als fünfzig Prozent ihrer Arbeitszeit.

Fünfzig Prozent!

Viertens behielt Andreas auch in kritischen Momenten oft die Ruhe. Einerseits hatte er also klare und wirklich große Ziele, andererseits aber auch eine große Gelassenheit.

Obwohl ich selbst keinen wirklichen Bezug dazu habe, bin ich mir sicher, dass ein Großteil dieser Gelassenheit in Andreas' Glauben begründet liegt. Ja, es gibt sogar Untersuchungen, die belegen, dass gläubige Unternehmer bessere wirtschaftliche Ergebnisse erzielen.

Fünftens verliehen ihm all die aufgezählten Punkte sowie seine Marathonläufe eine außergewöhnliche Konsequenz in der Umsetzung.

Ihm war wichtig, all das, wofür er sich verpflichtet hatte, auch wirklich zu erreichen.

Das ist keinesfalls selbstverständlich. Bei den meisten Menschen halten solcherlei Verpflichtungen gerade einmal ein paar Wochen – die vielen Neujahrsvorsätze lassen grüßen.

Doch Andreas gab sich nicht mit weniger zufrieden. Und das macht letztlich den entscheidenden Unterschied: Diese Konsequenz entscheidet nicht darüber, ob ich schneller oder langsamer ankomme, sondern vielmehr, ob ich überhaupt ankomme!

Ich bin dankbar dafür, dass ich Andreas kennenlernen durfte und zufällig zum Zeitpunkt seiner größten Krise zur Stelle sein konnte. Und ich bin neugierig darauf, was ich von ihm noch alles zu erwarten habe.

Entscheidend ist: Das, was er in seinem Buch beschreibt, wirkt!

Ich wünsche Dir, liebe Leserin, lieber Leser, viel Spaß beim Lesen dieses Buchs.

Und noch viel mehr wünsche ich Dir Konsequenz beim Umsetzen. Denn das ist noch viel entscheidender!

Bad Krozingen, im Dezember 2016

Stefan Merath

***Stefan Merath** ist selbst Unternehmer und hat als Coach und in Seminaren mit seiner Unternehmercoach GmbH bereits viele tausend Unternehmer beraten. Er ist Autor des Buchs ›Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer‹, das zum Standardwerk für kleine und mittlere Unternehmen avancierte. Mehr zu Stefan Merath lesen Sie unter www.unternehmercoach.com.*

