

Walter Stuber & Dirk Eckart

Mutmacher

Das Praxishandbuch
von zwei verrückten
Unternehmern

Walter Stuber & Dirk Eckart

MUT MACHER



Das Praxishandbuch
von zwei verrückten
Unternehmern

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über www.d-nb.de abrufbar.

Umschlaggestaltung und Satz:
spoon design, Olaf Johannson und Daniel Eschner
Fotos: Shutterstock.com, privat
Herstellung: Edition Wortschatz

© 2017 Walter Stuber und Dirk Eckart

Edition Wortschatz im Neufeld Verlag Cuxhaven
ISBN 978-3-943362-40-4, Bestell-Nummer 588 866

Nachdruck und Vervielfältigung, auch auszugsweise,
nur mit Genehmigung der Autoren.
www.edition-wortschatz.de

Selbstständige Unternehmer gesucht!

Ein Vorwort von Dirk Eckart

Die Zeit ist reif für ein Mutmachbuch für Unternehmer und solche, die es werden wollen! Warum? Ich beobachte schon sehr lange, dass bereits in Oberschulen, aber auch in Berufs- und Hochschulen sowie Universitäten eher der Fokus auf den zukünftigen Arbeitnehmern liegt als darauf, dass man als Selbstständiger seinen Lebensunterhalt verdient.

Schüler lernen Bewerbungen zu schreiben, aber wie man Businesspläne ausarbeitet, darüber erfahren sie nichts. Ebenfalls steht in keinem Lehr- oder Studienplan etwas darüber, dass jeder Verantwortung zu übernehmen hat: für sich selbst und die Gesellschaft!

Vorbilder gesucht!

Aber das Dilemma beginnt leider viel zu häufig schon in den Familien! Kinder beobachten sehr genau ihre Eltern und ahnen vieles nach. Wie soll sich die junge Generation entwickeln, wenn sie zu Hause keine positiven Vorbilder erlebt, keinen Ehrgeiz, keinen Mut, sich einer Sache zu stellen?

Diese jungen Menschen werden in den meisten Fällen ähnliche Wege gehen wie die, die sie tagtäglich vorgelebt bekommen, und „keinen Bock auf nichts“ haben. Wie schade! Denn unter ihnen sind bestimmt viele talentierte Menschen!

Mutig Neues wagen!

Ich möchte mit diesem Buch Mut machen, sich als selbstständiger Unternehmer zu engagieren. Ich will zeigen, dass es sich lohnt, sich anzustrengen und Neues auszuprobieren! Durch Herausforderungen wächst man und kann sich weiterentwickeln! Rückschläge gehören auch dazu! Aber davon darf sich keiner entmutigen lassen!

Durch Herausforderungen wächst man und kann sich weiterentwickeln.

Selbstständig zu sein bedeutet, nicht nur eine Firma zu führen, sondern auch sich seiner Pflichten bewusst zu sein, Mut zu haben, Entscheidungen zu treffen, dahinterzustehen und mit den Konsequenzen zu leben!

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Mut für Ihre Zukunft!



Erfahrung und Sachverstand

Ein Vorwort von Walter Stuber

„Bis 50 machen wir so viel Mist, den brauchen wir als Dünger für das Unternehmen, das wir ab 50 gründen und dann erfolgreich führen!“ Diese klaren Worte vom Wirtschaftsjournalisten und Seminarleiter Karl Pilsl sprechen mir aus dem Herzen!

Ich schaue nicht darauf, wann ich in Rente gehen kann, wie andere mit Mitte/Ende 50, sondern ich brenne auf das, was ich die nächsten Jahre alles noch unternehmen kann.

Noch vor ein paar Jahren war für mich klar, dass ich so lange wie möglich in dem Unternehmen arbeiten würde, das ich aufgebaut habe. Heute kann ich mir durchaus vorstellen, wenn mein Sohn Ingolf meinen Geschäftsführerposten übernommen hat, ein ganz anderes Unternehmen aufzubauen. Es gibt so viele Möglichkeiten! Manchen Fehler, den ich gemacht habe, brauche ich dann nicht wieder zu machen! Ich habe viele Erfahrungen gesammelt und ich möchte sie gern weitergeben.

Für junge Unternehmer und Generation Ü50

Dieses Buch soll: Mut machen, sich selbstständig zu machen, ohne die Höhen und Tiefen zu verschweigen; Tipps geben, wie man eine grandiose Geschäftsidee auch mit geringen Mitteln zum Erfolg bringen kann, und klarmachen, worauf es ankommt, wenn man eine Firma leiten will.

Ich habe viele Erfahrungen gesammelt und möchte sie gern weitergeben.

Dabei haben wir sowohl die jungen Menschen im Blick als auch diejenigen über 50, die gern beruflich noch mal etwas Neues wagen wollen. Dass gerade hier ein riesiges Potenzial an Sachverstand schlummert, haben viele noch nicht begriffen, allen voran die Banken, die sehr skeptisch darauf reagieren, wenn „Ältere“ noch einmal durchstarten und sich selbstständig machen wollen.

Verantwortung übernehmen

„Was haben die Menschen davon, dass es mich gibt?“, fragt Karl Pilsl immer in seinen Vorträgen. Gerade Unternehmer – egal welchen Alters – müssen sich diese Frage immer wieder stellen und eine Antwort darauf finden!

Unsere Gesellschaft braucht auch in Zukunft Menschen, die Verantwortung übernehmen! Unternehmerinnen und Unternehmer tun das Tag für Tag! Machen Sie mit?



Dirk Eckart sagt DANKE

Danke an **Walter Stuber**, der immer an mich geglaubt hat, mir das Rüstzeug für meine Karriere gegeben und mich auch ab und zu in den „Allerwertesten“ getreten hat! Ich bin dankbar, dass ich zusammen mit ihm mein berufliches Lebenswerk realisieren darf!

Mein Dank gilt meiner Familie: meiner Frau **Ulrike**, meiner Tochter **Suse** und meinem Sohn **Hannes**. Ohne sie wäre ich nicht dort, wo ich jetzt bin!

Besonders bedanke ich mich bei **Ulrike**, die mich von Anfang an in meiner Entscheidung unterstützt hat, bei Gemeinhardt Gerüstbau anzufangen. Sie hat einen sehr großen Anteil an der Erziehung unserer Kinder zu guten, ehrlichen, offenen und wertvollen Menschen und sie besitzt die sehr große Gabe, mich wieder auf den Boden zurückzuholen, wenn ich drohe abzuheben, und mich bei Niederlagen und Rückschlägen wieder aufzurichten. Ich bin sehr dankbar, dass wir uns schon seit 44 Jahren kennen und unsere Beziehung seit 33 Jahren hält! Dass das so ist, daran trägt sie den Löwenanteil! DANKE!

WIR sagen DANKE

Herzlichsten Dank an all unsere Wegbegleiter/innen, Mitarbeiter/innen und Freunde, die uns immer ermutigt haben, nach vorn zu schauen!

Stellvertretend für alle möchten wir DANKE sagen: **Guido Uerschels, Reingard Pöhnitzsch, Uwe Krahl, Thomas Gogolla, Jürgen Frey, Ruth Langer, René Brix und Sabine Langenbach.**

Leider können wir hier nicht jeden und jede namentlich erwähnen, der oder die uns im Laufe der Jahre mit Rat und Tat zur Seite gestanden hat. Bitte nehmen Sie in diesem Falle den Dank trotzdem ganz persönlich!

Walter Stuber sagt DANKE

Vielen Dank an meine liebe Frau **Burgunda**, die mir immer den Rücken frei gehalten hat, dass ich meiner Berufung und meinem Hobby „Unternehmer und Netzwerker sein“ nachgehen kann.

Danke an meine Söhne **Ingolf** und **Andy** und meine Tochter **Sindy**.

Danke an **Dirk Eckart**, dass er nicht nur in den guten Tagen, sondern auch in schlechten an unseren gemeinsamen Erfolg geglaubt hat!

Mein besonderer Dank gilt meiner Schwester **Heidi** und meinem Schwager **Oswald Wöhr**, die für mich, meine Familie und unser Unternehmen beten.

Mein allergrößter Dank gilt **Gott, dem Vater von Jesus Christus**, meinem Schöpfer. Er ist es, der mir Kraft für meinen Unternehmeralltag schenkt. Ich weiß, dass ich niemals tiefer fallen kann als in seine Arme!

INHALTSVERZEICHNIS



Selbstständige Unternehmer gesucht!	5
Erfahrung und Sachverstand	7
Danksagung	8
Inhaltsverzeichnis	9



1

Wir fragen: Warum?	13
Der hat was drauf!	14
Innovativ, ungeduldig, zukunftsorientiert	16
Warum?	18
J. F. Kennedy, der Mond und die Macht der Vision	20
Zielorientiert leben bringt Erfolg!	22
Meine Vision	24
Braucht ein Unternehmer eine Vision? JA!	26



2

Wir sagen: Wie!	33
Reden ist Gold!	32
Gemeinsam ans Ziel	34
Der Traum vom Familienunternehmen	36
Zukunftsfähige Unternehmen	38



3

Wir lernen ständig!	43
Von den Besten lernen!	44
Geliebt und gefürchtet	46
Ausgelernt gibt es nicht!	48
Frei-schaffend	50

4



Wir entwickeln uns!	55
Seitenwechsel	56
Mit Herz und Überzeugung	58
Verantwortung bedeutet auch abgeben können	60
Begabungen erkennen und fördern	62

8



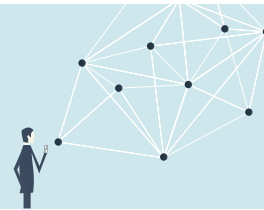
Wir sind die Marke!	111
Ein Unternehmen – ein Straßename	112
„Das beste Gerüst für den besonderen Zweck mit den tollsten Mitarbeitern!“	114
„Klappern gehört zum Handwerk!“	116
Sie sind die Marke!	118

5



Wir leben selbst & ständig!?	67
„Ohne mich läuft nichts!?“	68
Selbst & ständig!	70
Vom Tyrann zum Ermutiger	72
Der „Alles-Könner“!?	74
Ich arbeite – also bin ich!?	76

9



Wir lieben netzwerken!	123
Virtuell und live	124
Wer gibt, gewinnt!	126
Maus, Geier, Pinguin und Chamäleon	128
Der kleine Unterschied	130

6



Wir brauchen sie!	81
Ohne sie läuft nichts!	82
Weiterbildung für alle!	84
„Big Five for Life“	86
Wunschlohn als Motivation	88
„Tafelsilber“ statt „altes Eisen“	90
A-Mitarbeiter machen Unternehmen innovativ	92

10



Wir bauen auf die Zukunft!	135
Schnell muss sein!	136
Schöne neue Medienwelt	138
Neue Wege für die Ausbildung	140
In Vaters Fußstapfen	142

7



Wir können es!	97
Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen	98
Hochschulausbildung, Meisterbrief oder „Lebensschule“	100
Schein und Sein	102
Behindert = Nichts drauf?	104
Wir leben unseren Kaffee-Traum!	106

i



Infos	147
Zahlen – Daten – Fakten	148
Weiterführende Literatur	150
Vorstellung	154
Unsere Gastautoren	156
Kontakt	159

Wir fragen: Warum?

**Werte und Visionen
als Basis für den Erfolg**





Der hat was drauf!

Walter Stuber über seinen Kompagnon Dirk Eckart

Loyal, ehrlich, wissbegierig, auf Sauberkeit und Sicherheit bedacht, freundlich, humorvoll, mit Spaß an der Arbeit. Das sind für mich entscheidende Kriterien für einen guten Mitarbeiter in meiner Firma. Ich war auf der Suche nach einem fähigen Kolonnenführer und Dirk Eckart stand vor mir und hatte das alles zu bieten. Den wollte ich unbedingt in meinem Team haben! Eine gute Wahl: Er zeigte schnell überdurchschnittliche Leistungen und seine Art, wie er mit den Gerüstbauern umging, gefiel mir.

Als er krankheitsbedingt monatelang ausfiel und sich abzeichnete, dass er nicht mehr als Kolonnenführer arbeiten konnte, war mir klar, dass ich diesen motivierten Mitarbeiter nicht verlieren wollte. Deshalb bot ich ihm eine Stelle als Bauleiter an. Manch einer konnte das damals

nicht nachvollziehen. Doch gegen diese Widerstände setzte ich mich durch. Ich wusste, dass Dirk der Richtige an dieser Position war!

Den wollte ich unbedingt in meinem Team haben!



Hineinwachsen in neue Aufgaben

Er musste sich allerdings an sein neues Betätigungsfeld gewöhnen. Büroarbeit und alles, was damit zusammenhing, war er gar nicht gewohnt. Geduldig ließ er sich alles von mir erklären, er bildete sich weiter und lernte schnell dazu. Als er 1998 bis 2000 bei einer Großbaustelle auf dem Potsdamer Platz in Berlin die Bauleitung innehatte, konnte ich mich 150%ig auf ihn verlassen.

Ich hatte damals den Eindruck, er wolle allen zeigen, was er drauf hat: Jede Woche nach Braunschweig pendeln, in Roßwein ein Haus bauen, für die Familie da sein. Alles wollte er unter einen Hut bekommen und er hat es geschafft. Dafür habe ich ihn bewundert.

Als dann die Baukrise kam und der damalige Besitzer überlegte, seine Niederlassung in Roßwein zu verkaufen, war Dirk einer der Ersten, der signalisierte, dass er bei einer Übernahme mit von der Partie wäre. Und das, obwohl Buchhaltung, Controlling und Marketing für ihn damals noch Fremdwörter waren!



Ich schätze seine Ehrlichkeit!

Erfolgreich mit Ehrlichkeit, Wissensdurst und Humor

Am Anfang waren wir fünf Gesellschafter bei der neu entstandenen Gemeinhardt Gerüstbau Service GmbH. Es zeigte sich aber, dass nur Dirk Eckart und ich dieselben Ziele für die Firma hatten. Das ist die wichtigste Grundlage für eine gute Zusammenarbeit. Deshalb blieben wir beide als Gesellschafter und Geschäftsführer „übrig“.

Wieder hat sich Dirk mit großer Sorgfalt in die neuen Aufgaben hingearbeitet, unermüdlich im Selbststudium und in Weiterbildungen neues Wissen angeeignet.

Ich schätze seine Ehrlichkeit, und wenn ich mit verrückten Ideen um die Ecke komme, dann trägt er sie mit. Selbst dann, wenn sich am Ende zeigt, dass es nicht den gewünschten Effekt gebracht hat. Er nimmt alles mit Humor und verantwortungsbewusster Gelassenheit! Noch ein Grund mehr, warum ich mit ihm so gerne zusammenarbeite!



Innovativ, ungeduldig, zukunftsorientiert

Dirk Eckart über seinen Kompagnon Walter Stuber

Walter Stuber beschreiben auf zwei Buchseiten? Das ist fast ein Ding der Unmöglichkeit! Romane könnte ich füllen mit dem, was wir beide schon zusammen erlebt haben. Aber ich versuche mich auf das Wichtigste zu beschränken.

Zum ersten Mal sind wir uns 1994 begegnet. Da habe ich mich bei ihm als Gerüstbau-Kolonnenführer beworben. Damals begrüßte er mich mit den Worten: „Eckart, auf dich habe ich schon lange gewartet.“ Damals habe ich diesen Satz nicht verstanden.

Zeit und Kraft investiert

Nur zwei Jahre später hatte ich einen schweren Bandscheibenvorfall. Danach konnte ich nicht mehr aufs Gerüst. Walter wollte mich unbedingt weiter beschäftigen. Er bot mir eine Stelle als Bauleiter an. Als Anreiz gab er mir 500 DM mehr Gehalt. Die zahlte er übrigens von seinem Geschäftsführergehalt! Das ist Walter Stuber!

„Walter glaubte an mich und meine Fähigkeiten!“



Walter glaubte an mich und meine Fähigkeiten, selbst dann, als ich, der keine Büroarbeit gewohnt war, Drucker und Computer lahmlegte! Er wurde mein Lehrer – nicht nur was Soft- und Hardware angeht! Er investierte viel Zeit und erklärte mir die komplexen Zusammenhänge in der Geschäftswelt und brachte mir bei, betriebswirtschaftlich zu agieren. 2001 wurde ich dann sogar sein Geschäftspartner!

Ein Original mit Ecken und Kanten

23 Jahre arbeiten wir nun zusammen, davon 16 Jahre als Geschäftspartner. Ich schätze Walter Stuber als innovativen, immer voranstrebenden, verändernden, visionären, zukunftsorientierten, nicht nachtragenden, Handy-verrückten, Netzwerk-begeisterten, naturliebenden Menschen. Manche seiner Eigenschaften erkennt man nicht auf den ersten Blick. Dafür muss man ihn näher kennenlernen und verstehen, dann lernt man ihn zu mögen.

Aber auch das gehört zu Walter Stuber: Er ist ungeduldig und fordert sehr viel von seinen Mitarbeitern, Familienangehörigen, Geschäftspartnern, Kunden usw.

Im Gegenzug gibt er aber auch alles, was er hat: Zeit, Kraft, Geld oder Worte und Wissen. Das, was er hat, gibt er gern weiter (und manchmal sogar noch mehr!). Hohe Ansprüche für sein Privatleben kennt er nicht. Nur Bücher sind seine Leidenschaft. Die kauft er gern und oft; er besitzt entsprechend viele.



Der „Förderer“

Meine ganze Bewunderung hat Walter dafür, dass er aus gesundheitlichen Gründen konsequent und radikal sein Gewicht reduziert hat. Dazu brauchte er einen eisernen Willen und Durchhaltevermögen. Auch hier zeigt sich wieder: Was er sich in den Kopf gesetzt hat, das zieht er auch durch!

„Eckart, auf dich habe ich schon lange gewartet.“ Ich habe mich jahrelang gefragt, was Walter Stuber bei unserer ersten Begegnung damit gemeint hat. Jetzt weiß ich es! Dieser Mann hat einen besonderen „Riecher“, ein „Bauchgefühl“ oder einfach wahnsinnige Menschenkenntnis! Er sieht auf einen Blick, ob sein Gegenüber Potenzial hat, das es sich lohnt zu fördern! Für mich steht fest: Ohne ihn wäre ich nicht der, der ich heute bin!

Was er sich in den Kopf gesetzt hat, das zieht er auch durch.



Warum?

Die entscheidende Frage, um erfolgreich zu sein

von Walter Stuber

„Wir wissen, was wir wollen, und haben wahnsinnig gute Ideen!“ Mit dieser Einstellung sind wir fünf Jungunternehmer im Jahr 2001 an den Start gegangen und wollten mit unserer Gemeinhardt Gerüstbau Service GmbH den Markt erobern! Die Realität sah dann leider anders aus. Schließlich sind drei Geschäftsführer ausgestiegen. Natürlich fragten Dirk Eckart und ich uns, warum unser ursprünglicher Plan nicht funktioniert hat.

Wir fanden erst später eine Antwort, nachdem wir „The Big Five For Life“ von John Strelecky gelesen und ein Seminar dazu besucht hatten. Da wurde uns klar, dass wir den größten Fehler schon im Vorfeld begangen hatten! Die Frage, WARUM wir das Unternehmen gründen wollten und welchen Zweck es erfüllen sollte, darüber hatten wir zu fünft nie gesprochen.

Wenn die Ziele nicht übereinstimmen, dann hat ein gemeinsames Unternehmen keine Zukunft!

Was wollen wir erreichen?

Die drei Teilhaber, die aus der Firmenleitung ausgeschieden sind, hatten andere Ziele bezüglich Unternehmensgröße, Strategie und der langfristigen Unternehmensperspektive. Geld verdienen war uns zwei verbliebenen Teilhabern schon wichtig, doch wir wollten das Erwirtschaftete gleich wieder ins Unternehmen investieren. Denn irgendwann sollte ein solides, gewinnbringendes Unternehmen in die Hände unserer Kinder übergehen.

Wenn die Ziele nicht übereinstimmen, hat ein gemeinsames Unternehmen keine Zukunft!

Es kommt auf den Grund an!

Der Unternehmensberater Simon Sinek beschreibt in seinem Buch „Frag immer erst: warum“ unter anderem die Erfolgsgeschichte von Apple. Diese ist eng mit der „Warum“-Frage verknüpft. Das Unternehmen hatte von Anfang an eine Antwort parat, die auch den Kunden vermittelt wurde: *„Bei allem, was wir tun, geht es für uns darum, das Bestehende infrage zu stellen. Wir glauben daran, dass man anders denken muss.“* An dieser Philosophie hat sich bis heute nichts geändert, und das macht einen großen Teil des Erfolges von Apple aus.

Der Autor betont immer wieder: Ist das „Warum“ eines Unternehmens geklärt, fallen Entscheidungen leichter, ist die Treue der Mitarbeiter größer und Vertrauen ist *„die gemeinsame Währung“*. Wenn Menschen in Leitungsfunktionen mehr darauf bedacht wären, mit dem „Warum“ zu beginnen, *„würde sich Optimismus ausbreiten und überall gäbe es Innovationen“*.



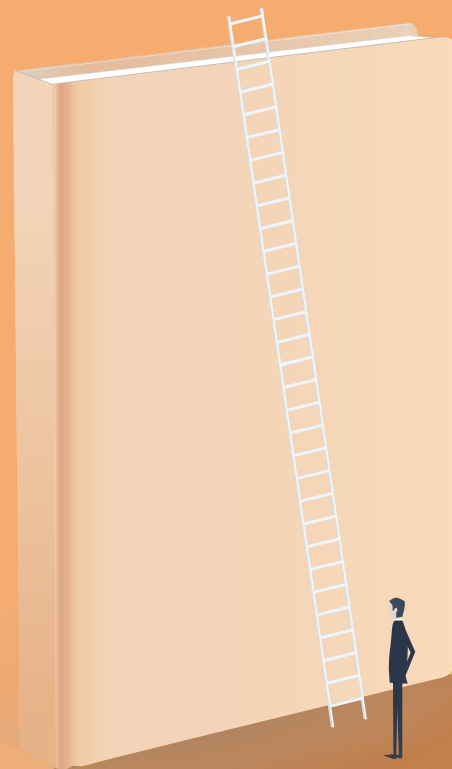
Ein gemeinsames Ziel inspiriert

Wir haben festgestellt, dass die „Warum“-Frage nicht nur vor einer Unternehmensgründung geklärt sein muss, sondern uns als Geschäftsführer fortlaufend beschäftigen muss! Wer seine Mitarbeiter inspirieren und zu Höchstleistungen motivieren will, muss ihnen immer klar vor Augen führen, was das gemeinsame Ziel ist!

Ist das „Warum“ geklärt, ist der Weg frei für effektives, erfolgreiches Arbeiten!

Infos

**Zum Buch und
Unternehmen**



Zahlen - Daten - Fakten

Zahlen rund um Dirk Eckart, Walter Stuber und das Unternehmen

150

Blogbeiträge pro Jahr

12.714

Kontakte

5

Facebookseiten

2001

Beginn einer Erfolgsgeschichte

3.456

Bücher

15

graue Haare

48

Mitarbeiter

90

bisher aus-
gebildete
Lehrlinge

9

Lkw

456

Projekte pro Jahr

1

YouTube-Kanal

2

verrückte,
innovative
Unternehmer

357

Netzwerkveranstaltungen
pro Jahr

4

Enkel

362.789

Ideen

5

Kinder

400t

Layher Modulgerüst

276

Weiterbildungen

16.080

Fans auf Facebook

4

Zertifizierungen

10

Caddys/Busse/Pkw

126

Hörbücher

357cm

geballtes Wissen

7.845

Xing-Kontakte

72

Jahre Berufserfahrung

6.412

Herzensangelegenheiten

2

wundervolle
Ehefrauen

100.000 km

pro Jahr für unsere Kunden unterwegs

3

Standorte in
Deutschland

220kg

Gesamtgewicht

40kg

Gewichtsverlust

1994

Gründung

106

Jahre Lebenserfahrung

14

Auszeichnungen (z. B. Opa des Jahres)

60.000 m²

Layher Blitzgerüst

Weiterführende Literatur



Jürgen Frey
„Mein Freund, der Kunde“

Ohne Tricks und Fallen Kunden gewinnen und behalten

Konsumenten entscheiden immer mehr danach, ob die Wertebasis des Anbieters zur eigenen passt. Wir wollen dort kaufen, wo wir ein gutes Gefühl haben. Wie bei Freunden, da wissen wir, dass wir uns und ihnen etwas Gutes tun. Auf Basis der von ihm mitentwickelten und seit Jahren bewährten Temp-Methode zeigt Jürgen Frey, wie Business funktioniert: ehrlich, authentisch und mit Begeisterung für den Kunden. Das ist die Zukunft für Marketing und Vertrieb.

Das Buch ist ein modernes Praxisbuch, teils Sachbuch mit erzählerischen Elementen und persönlichen Statements des Autors, teils umsetzungsorientierter Ratgeber, der methodisches Know-how und inhaltliche Substanz vermittelt. Das Credo des Autors: Behandle Kunden wie deine Freunde!



Simon Sinek
Frag immer erst: warum

Wie Top-Firmen und Führungskräfte zum Erfolg inspirieren

Am Beginn einer jeden Erfolgsgeschichte steht eine einfache Frage: Warum? Warum sind manche Organisationen profitabler als andere? Warum werden einige Führungskräfte von ihren Mitarbeitern mehr geschätzt und andere weniger? Warum sind manche Menschen in der Lage, immer und immer wieder erfolgreich zu sein? In seinem Bestseller, der nun zum ersten Mal in deutscher Sprache erscheint, zeigt Simon Sinek, dass erfolgreiche Persönlichkeiten wie Martin Luther King Jr. oder Steve Jobs alle nach demselben natürlichen Muster dachten, handelten und kommunizierten. Am Anfang ihres Wirkens stand immer die Frage nach dem Warum. Mit diesem Ansatz schafften sie es, bedeutende Dinge zu vollbringen und darüber hinaus ihre Mitstreiter zu inspirieren. Sich an diesen Vorbildern orientierend, gibt Sinek in seinem Ratgeber nun Führungskräften, Unternehmen, aber auch Privatpersonen einen Leitfaden an die Hand, der zum endgültigen Erfolg verhilft. Dabei erklärt er das so erfolgreiche Muster, welches dem goldenen Schnitt ähnlich ist und auf den drei elementaren Fragen basiert: Warum? Wie? Was? Dadurch eröffnen sich dem Leser völlig neue Möglichkeiten und er wird lernen, dass die Motivierung von Mitarbeitern viel zielführender ist als ihre Manipulation! Und dies geht ganz einfach: einfach »Warum?« fragen.



Hermann Scherer
Fokus!

Provokative Ideen für Menschen, die was erreichen wollen

Wenn es ein Leben vor dem Tod gibt, warum leben wir es dann eigentlich nicht?

Der Bestsellerautor Hermann Scherer gibt in seinem Buch eine ehrliche Antwort auf diese Frage und macht uns klar: Wir lassen unser Leben einfach geschehen, sind meist fremdbestimmt und unzufrieden. Doch das muss nicht sein. Gewohnt inspirierend hält Scherer uns den Spiegel vor. Und er zeigt, wie wir es besser machen können:

- wie wir groß denken,
- wie wir unsere selbst gesetzten Grenzen überwinden,
- wie wir uns zu selbstbestimmten Menschen entfalten.

In diesem Buch geht es um Probleme, Angst, gebrochene Versprechen und ums Sich-selbst-Kleinmachen – aber noch viel mehr um Problemlösung, Mut, Selbstbestimmung, Freiheit und unendlich viel Glück! Ein unterhaltsames Geschenkbuch vom Spiegel-Bestsellerautor. Niemand tritt einem sympathischer in den Hintern als Hermann Scherer!



Hermann Scherer
Jenseits vom Mittelmaß

Unternehmenserfolg im Verdrängungswettbewerb

Viele Unternehmen versinken im Mittelmaß: Sie bieten das, was andere auch bieten.

Doch auf den dicht besetzten Märkten von heute genügt das nicht mehr. Durchschnittsprodukte zu Durchschnittspreisen führen im Verdrängungswettbewerb geradewegs ins Abseits. Hermann Scherer zeigt die Wege aus der „toten Mitte“. Der Marketingexperte entzündet ein Feuerwerk von Ideen rund um Produkte, Märkte und innovative Verkaufsstrategien. Das klar gegliederte und schön gestaltete Buch zeigt den Live-Erfolgsvortrag von Hermann Scherer mit allen Folien und ergänzt um wichtige Kommentare und Zusatzinformationen. In 25 thematischen Modulen hat Scherer zahlreiche Fallbeispiele und eindrucksvolle Best-Practice-Erfahrungen für Unternehmenserfolg zusammengestellt. Ein Buch, von dem jede Führungskraft in Marketing und Verkauf profitieren und sich inspirieren lassen kann.



John Strelecky
The Big Five for Life

Was wirklich zählt im Leben

Arbeiten, um Geld zu verdienen, war gestern. Durch Zufall lernt Joe, ein unzufriedener Angestellter, den charismatischen Geschäftsmann Thomas kennen. Dieser wird zu Joes Mentor und offenbart ihm die Geheimnisse seines Erfolgs.

Seine Unternehmen führt Thomas anhand zweier Leitlinien: Jeder Mitarbeiter muss seine Bestimmung sowie seine „Big Five for Life“ kennen, also wissen, welche fünf Ziele er im Leben erreichen will. Diese Ideen helfen Joe, seine Wünsche zu verwirklichen. Doch Thomas will möglichst viele an seinem Wissen teilhaben lassen: Seine gesammelten Aufzeichnungen liegen hier vor Ihnen.



Jörg Knoblauch
Die Chef-Falle

Wovor Führungskräfte sich in Acht nehmen müssen

Schreibt ein Unternehmen schlechte Zahlen, heißt es häufig, dass das Personal seinen Aufgaben nicht gewachsen sei. Doch Jörg Knoblauch demonstriert, warum vielmehr die Chefs schuld an der Misere sind: Sind schlechte Führungskräfte am Werk, ziehen sie gute Mitarbeiter aufs Mittelmaß herab. Schlimmstenfalls kündigt gutes Personal seinen schlechten Chefs. Knoblauch zeigt Chefs, wie sie von ihren Mitarbeitern lernen können und sich ihren Führungsanspruch täglich neu verdienen. Denn wenn die Chefs sich nicht ändern, werden ihre Mitarbeiter sie bestrafen!



Roman Topp
Topp vernetzt

Das Praxishandbuch für Netzwerkveranstaltungen

Wie man mit professionellem Networking laufend neue Kontakte auf Veranstaltungen kennen lernen kann, erfährt man in diesem Buch. Klar-Strukturiert zeigt Roman Topp branchenneutral, wie man nie wieder Probleme mit der Akquirierung neuer Kontakte (und somit von Neukunden) haben wird! Mit diesem Buch ist jeder für die nächste Netzwerkveranstaltung bestens gerüstet!



Jürgen Kurz
Für immer aufgeräumt - auch digital

So meistern Sie E-Mail-Flut und Datenchaos.

Entspannter arbeiten: Das geht mit Computer, Tablets oder Smartphones – wenn man weiß, wie. Jürgen Kurz bringt leicht umsetzbare Ideen für den eigenen Arbeitsplatz und für die flüssige Zusammenarbeit mit anderen. Sie gehen sieben einfache Schritte, die im Buch anschaulich vorgestellt werden mit zahlreichen Tipps, Beispielen und Praxis-Fotos für Themen wie effizientes Verarbeiten von E-Mails, sicherer Umgang mit der

Infoflut, intelligentes Speichern und Finden von Dateien, Erleichterung des Miteinanders im Team, souveräner Umgang mit Terminen und Aufgaben sowie Anregungen für weitere Herausforderungen. Das Buch liefert erprobte Schritt-für-Schritt-Anleitungen, nützliche Checklisten, ergänzende Gratis-Downloads, erhellende Selbsttests und hilfreiche Videoclips. Es unterstützt Sie dabei, Ihr Tagwerk gelassen zu meistern.

Mit einem Vorwort von Werner Tiki Küstenmacher.



Jürgen Frey, Jürgen Kurz,
Jörg Knoblauch
Die TEMP-Methode

Das Konzept für Ihren unternehmerischen Erfolg.

Mit *Unternehmensschnelltest*

Möchten Sie auch zu den Spitzenreitern Ihrer Branche gehören? Der vielfach preisgekrönte Unternehmer und Bestsellerautor Jörg Knoblauch hat dafür die Temp-Methode erfunden. Mit dieser praxiserprobten und direkt umsetzbaren Methode werden Sie

- als Teamchef Ihre Managementfähigkeiten verbessern,
- die Erwartungen Ihrer Kunden übertreffen und sie so langfristig an sich binden,
- Ihre Mitarbeiter zu Mitunternehmern entwickeln und
- die Prozesse in Ihrem Unternehmen optimieren.

Ein umfassender Test hilft Ihnen, Ihr Unternehmen in allen vier Bereichen zu bewerten; konkrete Handlungsanleitungen und Praxistipps erleichtern Ihnen die Umsetzung.



Daniela Kreißig
Authentisch netzwerken


Wie Sie als Geschäftsfrau glaubwürdig auftreten, als Profi punkten und Gleichgesinnte gewinnen


Im Buch erfahren Sie:


- wie Sie sich professionell und authentisch beim Netzwerken mit Ihren Kundinnen und Kunden, Ihren Geschäftspartnern und in den Social Media präsentieren,
- welche Fallstricke Sie beim Netzwerken online und offline kennen sollten,
- wie Sie sich langfristig ein tragfähiges und passendes Netzwerk aufbauen, das Ihnen den Alltag im Business und privat erleichtert und Ihnen mehr Lebensfreude schenkt.


Vorstellung


(in alphabetischer Reihenfolge)


 **BNI**® steht für Business Network International und ist eine professionelle Vereinigung regionaler Geschäftsleute, die sich einmal in der Woche zur Frühstückszeit treffen – mit dem klaren Ziel: mehr Umsatz durch neue Kontakte und Geschäftsempfehlungen.
www.bni.de


 **BUNDESINNING GERÜSTBAU** Die **Bundessinung für das Gerüstbauer-Handwerk** ist eine zentrale Organisationsform der Gerüstbauunternehmen und Interessenvertretung in Politik und Wirtschaft, um das Gerüstbauer-Handwerk zukunftsfähig zu stärken.
www.geruestbauhandwerk.de

 **BVMW** Bundesverband mittelständische Wirtschaft Der **BVMW** ist eine branchenneutrale Interessenvertretung der mittelständischen Wirtschaft in Deutschland für kleine und mittlere Unternehmen und Selbstständige. Der BVMW vertritt die wirtschaftspolitischen Interessen seiner Mitglieder.
www.bvmw.de

 **Christen in der Wirtschaft e.V. (CiW)** ist einer der ältesten christlichen Wirtschaftsverbände Deutschlands und arbeitet überkonfessionell. Mit vielen Erfahrungen und einem qualifizierten Netzwerk ermutigt CiW Menschen zur Umsetzung christlicher Werte im Berufsleben und bietet konkrete Orientierungshilfen für den Arbeitsalltag.
www.ciw.de

 **Global Office** stellt die Wünsche seiner Kunden in den Mittelpunkt: Erreichbarkeit sichern, Service verbessern, Umsatz steigern, Zufriedenheit erhöhen. Damit schafft Global Office Entlastung von zeitraubenden Organisationstätigkeiten, Effizienzsteigerung in den Prozessen und natürlich Freiräume, damit Unternehmen sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.
www.global-office.de

 **Layher** Mehr möglich. Das Gerüst System. Die **Wilhelm Layher GmbH & Co KG** ist ein deutscher weltweit führender Hersteller von Gerüstsystemen, Schutz- und Event-Systemen und Leitern. Das Unternehmen betreibt zwei Produktionsstätten in Deutschland. Der Stammsitz in Güglingen-Eibensbach dient der Produktion von Stahl-Gerüstbauteilen. Im Werk 2 im benachbarten Güglingen werden Aluminium- und Holzbauteile gefertigt.
www.layher.com

 **ProDresden** Wirtschaft für die Region **ProDresden e. V.** ist ein Verein zur Förderung der mittelständischen Wirtschaft in der Region. Ziel ist die Konkretisierung der Handlungsfelder und die Sicherung eines hohen Mehrwertes für die Mitgliedsunternehmen und der Stadt Dresden.
www.prodresden.de

 **Sächsischer Baustammtisch** Der **Sächsische Baustammtisch** ist ein gut funktionierendes, durch persönliche Kontakte geprägtes, lebendiges Netzwerk. Unternehmen aus der Region stellen sich und ihre Leistungen vor. Der Sächsische Baustammtisch ist mit seinen Partnern in der Lage, in allen Situationen zu helfen.
www.saechsischer-baustammtisch.de



Die **Stadt Rosswein** ist eine Kleinstadt in Sachsen. Sie liegt etwa 50 km westlich von Dresden in der Nähe der Städte Freiberg und Meißen im Landkreis Mittelsachsen.
www.rosswein.de



ALBERT - SCHWEITZER - SCHULE
Unsere Lernförderschule in Rosswein

Der **Verein zur Förderung der Lernförderschule „Albert Schweitzer“ e.V.** in Rosswein unterstützt die Lernförderschule mit Hauptschulanteil und umfangreichen Ganztagsangeboten.
<https://cms.sachsen.schule/szlr0/herzlich-willkommen>

Unsere Gastautoren

(in alphabetischer Reihenfolge)



Katrin Fay hat 1999 ihre Ausbildung zur Bürokauffrau bei der Gemeinhardt Gerüstbau Service GmbH begonnen und ist mittlerweile die Assistentin der Geschäftsleitung. Mit feinem Gespür kann Sie als Allround-Talent und „Herzlichkeitsbeauftragte“ für das Unternehmen, Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter Lösungen finden und Wünsche erfüllen. www.echt-saechsisch.blog



Jens Fiedler ist Regionaldirektor für BNI-Südost. Er leitet die regionale Organisation für Leipzig-Dresden eines weltweiten Unternehmernetzwerks mit regionaler Ausrichtung, gründet lokale Unternehmerteams und führt diese zu wirtschaftlichem Erfolg. Weltweit knüpft er Kontakte, um Partner zu vernetzen. www.bni-so.de



Manuel Hein hat sich der Suche nach dem passenden Unternehmen in Vollzeit verschrieben. Nach beruflichen Stationen in der Automobilindustrie und im Social Enterprise entschied er sich, selbst Verantwortung im Mittelstand zu übernehmen – und der Nachfolgeproblematik die Stirn zu bieten. Er ist ein mutiger, talentierter und vor allem vertrauenswürdiger Unternehmer. www.olea-nachfolge.de



Ingo Karsch wollte schon als kleiner Junge herausstechen und mit seiner Mannschaft große Resultate erzielen. Er empfand schon immer große Genugtuung, wenn er anderen beim Erreichen ihrer gesteckten Ziele helfen konnte. Deshalb war die Entwicklung von BNI Schweiz und Asentiv Italien genau das Richtige für ihn. Denn diese ermöglicht ihm heute, nicht nur in einem kompakten Team zu arbeiten, sondern auch Unternehmern beim Wachstum ihrer Firma zu unterstützen. Das geschieht durch Schulungen, Coaching und Empfehlungsmarketing. www.ingokarsch.com



Prof. Dr. Jörg Knoblauch ist geschäftsführender Gesellschafter der Tempus-Unternehmensgruppe. Als Referent vermittelt er komplexes Wissen einfach, praxisnah und humorvoll und versteht es bei seinen Vorträgen zu begeistern. Er ist Bestsellerautor mit über 400.000

verkauften Büchern, die mittlerweile in ein Dutzend Sprachen übersetzt wurden.

www.tempus.de/unternehmensgruppe/prof-dr-joerg-knoblauch.html



Klaus Kobjoll leitet das überaus erfolgreiche Hotel Schindlerhof bei Nürnberg und ist international als Managementtrainer tätig. Er wurde mit dem Denkerpreis des Deutschen Instituts für Betriebswirtschaft ausgezeichnet und erhielt den Special Prize des European Quality Award.

www.schindlerhof.de
www.kobjoll.de



Daniela Kreissig ist Expertin für Eigenmarketing, dazu gehört auch das Netzwerken. Mit ihren Kunden trainiert sie professionelles und authentisches Auftreten sowohl im Netz als auch im „richtigen Leben“. Ihre Netzwerkevents, wie der Unternehmerinnenkongress und das Ladies Dinner, sind für viele Frauen der Start in ein erfolgreiches Business. 2017 hat sie das Onlineportal unternehmerinnen.org übernommen, eine der größten Onlineplattformen für Unternehmerinnen in Deutschland.

www.danielakreissig.de
www.unternehmerinnen-kongress.de
www.unternehmerinnen.org



Nora Oelkers ist Inhaberin des mehrfach ausgezeichneten SPA & Wellness Resort „Romantischer Winkel“ in Bad Sachsa. Durch einen Burn-out hat sie eine neue Lebensbalance gefunden. Mit der Kombination ihrer eigenen Erfahrungen und den Angeboten des Wellness-Hotels hilft sie unter anderem Menschen aus dem Burn-out.

www.romantischer-winkel.de



Hermann Scherer baute mehrere Unternehmen auf, die zum Marktführer wurden oder sich auf Anhieb unter den TOP 100 des deutschen Handels platzierten. Auch in weltweiten Rankings von über 10.000 Verkäufern belegte er Spitzenplätze. Als Experte für Marketing, Verkauf und Unternehmenserfolg gibt er sein Know-how als Unternehmensberater und Hochschuldozent in Vorträgen und Seminaren weiter.

www.hermannscherer.com



Nicolas Sihombing ist Inhaber des Kaffee Batavia in Döbeln, welches für reinen indonesischen Spitzenkaffee steht. Er vertritt das Zwei-Könige-Prinzip und betreibt nur direkten Handel. Das Unternehmen hinter dem Markennamen ist Sihombing Kaffehandel GbR, deren Gründer Nicolas und Eva Sihombing sind. Deutschlandweit ist er der einzige Importeur, der seine Kaffeebohnen direkt von diesen indonesischen Bauern bezieht.

www.kaffeebatavia.de



Ingolf Stuber ist Standortleiter der Niederlassung Frankfurt der Gemeinhardt Gerüstbau Service GmbH. Als Fachberater für Spezialgerüste entwickelt er Lösungen ganz nach Kundenwünschen. Hochmotiviert bringt er sich in alle Bereiche des Unternehmens ein, um als zukünftiger Nachfolger für alles gewappnet zu sein.

www.der-geruestbauer.com



Roman Topp ist leidenschaftlicher Vertriebs- und Netzwerk-Profi. Netzwerken hat sich als sein Traumberuf rausgestellt. Er genießt nicht nur, dass Aufträge nun mit weit weniger Aufwand zu ihm kommen. Der größte qualitative Unterschied ist, dass er sich nicht fragt, wie er an das Geld anderer Leute kommt. Stattdessen beschäftigt er sich hauptberuflich mit der Frage, wie er vielen anderen Menschen helfen kann. Roman Topp entwickelte sich vom Verkäufer ohne Leidenschaft zum Empfehlungsmillionär.

www.topp-vernetzt.de • www.topp-consult.net
www.netzwerken.net



Rainer Wälde zeigt Unternehmerpersönlichkeiten, wie sie ihre Marke erfolgreich positionieren. Er entwickelt für sie eine redaktionelle Strategie und bietet ihnen professionelle Unterstützung bei der Umsetzung.

www.rainerwaelde.de

Kontakt

Gemeinhardt Gerüstbau Service GmbH
Dr.-Gemeinhardt-Str. 1-3
04741 Roßwein
Tel. 034322/472-0
www.spezialgeruestbau.de

Dirk Eckart

Tel. 0163/3434452
www.dirk-eckart.de

Walter Stuber

Tel. 0163/8910426
www.walter-stuber.de

Chancenblick

Wir laden Sie ein, dabei zu sein, wenn wir weitere Rückblicke wagen und über aktuelle Themen und zukünftige Projekte berichten:



www.dirk-eckart.de



www.walter-stuber.de

