

## Was ist eigentlich ein guter Unternehmer?

*Unternehmercoach Stefan Merath sagt: Es gibt drei Kompetenzen, über die jeder Unternehmer unbedingt verfügen sollte. Hier stellt er sie vor.*

Immer wieder werde ich gefragt, welche Stärken ein Unternehmer braucht. Und immer wieder ist meine Antwort: Ich kann es nicht sagen. Ich kann es nicht sagen, weil Unternehmer genauso unterschiedlich sind wie normale Menschen auch. Wahrscheinlich sogar noch unterschiedlicher, weil viele Unternehmer extremer sind. Es gibt vorwärts preschende Unternehmer und vorsichtige Unternehmer, es gibt laute und leise Unternehmer, intelligente und straßenschlaue, analytisch brillante und rein intuitiv agierende Unternehmer. Es gibt solche, die in einem riesigen Zahlenwust mit einem Blick die wirtschaftliche Chance entdecken, und andere, die keine zwei zweistelligen Zahlen ohne Taschenrechner zusammenzählen können.

Es gibt Unternehmer wie Richard Branson und die Albrecht-Brüder, es gibt den ehrbaren Kaufmann in der achten Generation und die schnelllebige Internetwelt der Samwer-Brüder. Es gibt werteorientierte Unternehmer und harte Hire-and-Fire-Unternehmer. Alle haben auf ihre Weise etwas zu dieser Welt beigetragen und sind auf ihre Weise erfolgreich. Und alle haben unterschiedliche Stärken. Welche Stärken ein Unternehmer braucht? Die seinem Geschäftsfeld und seinem Charakter gemäßen Stärken. Mehr lässt sich nicht sagen.

### Ein guter Unternehmer kann seine Persönlichkeit entwickeln

Hat man dann gar keinen Anhaltspunkt, was einen guten Unternehmer auszeichnet? Einer meiner Kunden stellte einmal genau diese Frage. Ich habe versucht, mir das bildlich vorzustellen: Jemand, den ich nackt, ohne einen Cent in Kalkutta aussetzen und ihm verbieten würde, Kontakt zu irgendjemand aus seinem bisherigen Leben aufzunehmen, wäre komplett auf sich selbst angewiesen. Ich glaube nun, dass es da Menschen gibt, die innerhalb eines Jahres wieder ein funktionierendes Unternehmen und Leben hätten, und andere, die an Krankheit oder Hunger gestorben wären. Und ich glaube, dass man diejenigen, die innerhalb eines Jahres wieder ein Leben aufbauen könnten, im Vorfeld erkennen kann. Ich glaube, sie unterscheiden sich durch drei Kompetenzen:

Zunächst die Kompetenz, seine eigene Persönlichkeit zu entwickeln und Klarheit über die eigene Rolle zu haben. Die Kompetenz, seine eigene Persönlichkeit zu entwickeln, ist vermutlich die historisch neueste Notwendigkeit. In vergleichsweise statischen Umfeldern konnten Unternehmer früher mit einem statischen Mindset ihr ganzes Leben lang erfolgreich agieren. Heute ändern sich Märkte viel schneller und demzufolge auch die Anforderungen, die an Unternehmer gestellt werden. Je dynamischer die Welt, in der wir agieren, desto notwendiger die Persönlichkeitsentwicklung. Vernachlässige ich diese, finde ich mich nach einigen Jahren unweigerlich in einer defensiven Situation wieder.

### Sich permanent Wissen aneignen

Nun gibt es eine breite Palette, wie ich mich weiterentwickeln kann. Erstens gehört da das permanente Lesen von Büchern oder der Besuch von Seminaren dazu. Bei mir sind es aktuell

Lebensqualität ist das notwendige Fundament für unternehmerischen und persönlichen Erfolg.

Rainer Flamm | Mentor und Coach | Hanfäckerweg 29 | D-71069 Sindelfingen  
M. +49 173 9544957 | mail@rainerflamm.de | https://rainerflamm.de | USt.-IDNr. DE145107088



mindestens 70 Bücher und 7 Seminare pro Jahr. 25 Bücher und 2 Seminare pro Jahr halte ich für das Minimum. Das Ziel ist ja nicht, hin und wieder eine Idee aufzuspinnen, sondern eine Gewohnheit zu entwickeln, sich selbst zu fördern und zu entwickeln. Voraussetzung dafür ist ein dynamisches Selbstbild, also der feste Glaube daran, dass man selbst alle Fähigkeiten, Stärken, Gewohnheiten, ja sogar Charaktereigenschaften entwickeln kann, die man braucht. Ich muss also glauben, dass ich in der Lage bin, mich als Persönlichkeit langfristig selbst zu designen.

Dann muss ich lernen, mit meinen Emotionen umzugehen. Als Unternehmer wird man viele Rückschläge hinnehmen und in völlig ungewissen Situationen agieren müssen. Wer sich da längere Zeit von seiner Angst oder seinem Frust übermannen lässt, wird nicht frei und locker agieren können. Das aber ist für eine Top-Leistung nötig. Die Lösung besteht nun aber nicht darin, alle Emotionen abzublocken, sondern einen achtsamen und aktiven Umgang mit ihnen zu pflegen.

### **Klarheit über die eigene Rolle und Aufgaben**

Als nächstes: Ein wachsendes Unternehmen verlangt erst einmal immer mehr vom Unternehmer. Das geht nur bis zu einer bestimmten Stundenzahl pro Tag gut. Danach brauche ich zwingend Klarheit über meine Rolle und meine Unternehmeraufgaben und muss bewusst alles andere abschneiden oder an andere übergeben. Ohne diese Klarheit lande ich als Unternehmer immer im Hamsterrad.

Um das dann auch wirklich umzusetzen, brauche ich Fokus, Fokus und noch einmal Fokus! Nicht nur in der Theorie, sondern tagtäglich. Die größte Gefahr für Unternehmer, die sich auf den Weg machen, etwas zu ändern, sind neue Chancen. Diese fressen einen sofort wieder auf und führen ins Hamsterrad zurück.

### **Die Zielgruppen mehr lieben als die eigenen Ziele**

Die zweite entscheidende Kompetenz ist die strategische Kompetenz. Damit meine ich nicht die einmalige Entwicklung einer Strategie. Das ist vergleichsweise einfach. Ich meine, die Strategie zu verwirklichen und über Jahre hinweg zu verfolgen und weiterzuentwickeln, und dabei zugleich fokussiert zu bleiben. Das ist die entscheidende Kunst! Was brauche ich dazu? Die Grundhaltung, seine Kunden – oder genauer – seine spezifische Zielgruppe zu lieben. Und zwar mehr als seine eigenen Ziele. Aus dieser Grundhaltung heraus bleibe ich automatisch fokussiert auf meine Zielgruppe. Ich bin aufmerksam gegenüber ihren Bedürfnissen und Problemen. Und ich bin motiviert, dafür eine Lösung zu entwickeln.

Sobald ich mit meinen Gedanken und Gefühlen mehr bei meinen Zielen bin, nehme ich meine Kunden nicht mehr so gut wahr, erkenne also ihre Probleme und Wünsche nicht mehr so gut und kann eben auch nicht mehr so leicht adäquate Lösungen entwickeln. Diese Grundhaltung erreiche ich nicht einmal, und bin dann sozusagen für alle Ewigkeit erleuchtet, sondern ich muss sie mir immer wieder erarbeiten. Der Rest ist dann eher Mechanik der Positionierung, des Storytellings oder strategischen Vertriebsaufbaus. Das lässt sich vergleichsweise einfach lernen: Nach 10 bis 20 Büchern sollte man 80 bis 90 Prozent des nötigen Wissens haben.

### **Klarheit über Sinn und Zweck von Führung**

Kenne ich meine Rolle als Unternehmer, entwickle ich permanent meine Persönlichkeit, habe eine Strategie und bin in der Lage, konsequent bei dieser zu bleiben, fehlt nur noch eine Zutat: Um wirklich abzuheben, müssen viele Menschen daran mitwirken. Als Unternehmer muss ich diese führen. Führungskompetenz ist letztlich die Kompetenz mit dem größten Hebel – solange die anderen beiden Kompetenzen gegeben sind. Nun gibt es zehntausende Führungsbücher.

Lebensqualität ist das notwendige Fundament für unternehmerischen und persönlichen Erfolg.

Rainer Flamm | Mentor und Coach | Hanfäckerweg 29 | D-71069 Sindelfingen  
M. +49 173 9544957 | mail@rainerflamm.de | <https://rainerflamm.de> | USt.-IDNr. DE145107088



Davon fast alle für Manager und fast keines für Unternehmer. In den meisten Büchern geht es größtenteils nur um Führung eins zu eins. Das ist aber, wenn man tiefer geht, ein eher kleinerer Teil von Führung.

Insgesamt gibt es sieben Handlungsfelder der Führung: das Zusammenstellen eines Teams, die operative Führung, die Führung mit Systemen, die visionär-strategische Führung, die kulturelle Führung, die Entwicklung von Mitarbeitern und Teams sowie die Führung durch die eigene Persönlichkeit. Als Unternehmer muss ich diese Handlungsfelder auf dem Schirm haben – wenn auch nicht unbedingt selbst umsetzen. Und ich brauche vor allem Klarheit über Sinn und Zweck von Führung überhaupt. Ohne diese Klarheit kann ich weder klar führen, noch fokussiert und schnell lernen.

Manche würden hier noch die verkäuferische Kompetenz oder die Fähigkeit zu reden als weitere Kompetenz aufführen. Ich denke aber, **wer Menschen führen kann, kann auch verkaufen**. Oder Verkäufer führen. Da dies umgekehrt nicht gilt – denn gute Verkäufer sind noch lange keine guten Führungspersönlichkeiten – ist die Verkaufskompetenz ein Spezialfall der Führungskompetenz und nicht umgekehrt.

### **Die einzig wirkliche Sicherheit kommt von innen**

Denken Sie also noch einmal nach: Wenn jemand über die Kompetenz verfügt, die eigene Persönlichkeit zu entwickeln, strategisch kompetent ist sowie Führungskompetenz besitzt, würde diese Person die oben erwähnte Situation in Kalkutta überstehen und nach einem Jahr wieder ein funktionierendes Leben beziehungsweise Unternehmen haben?

Beantworten Sie diese Frage mit ja, so gibt Ihnen diese Antwort eine innere Klarheit darüber, welche Kompetenzen Sie entwickeln müssen – und welche nicht. Die Antwort gibt Ihnen eine innere Sicherheit, Sie können sich fokussieren. **Oft suchen wir Sicherheit nur im Äußeren, im Materiellen. Die einzig wirkliche Sicherheit jedoch kommt von innen. Durch Klarheit und die oben genannten Kompetenzen.**

Autor: Stefan Merath, business-wissen.de

Mit besten Grüßen



Rainer Flamm

Lebensqualität ist das notwendige Fundament für unternehmerischen und persönlichen Erfolg.

Rainer Flamm | Mentor und Coach | Hanfäckerweg 29 | D-71069 Sindelfingen  
M. +49 173 9544957 | mail@rainerflamm.de | <https://rainerflamm.de> | USt.-IDNr. DE145107088

