

Das Feuer der Begeisterung entfachen



Wolfgang Allgauer Drei Achtung Blindtext: drei Jahre als Geselle, drei Jahre Außendienst im Holzhandel, drei Jahre Verkäufer und Planer für ein Küchenstudio. Das ist die Vorgeschichte von Wolfgang Allgauer, bevor er als Unternehmer in die Selbstständigkeit ging. 1976 – gerade mal 26 Jahre jung – gründete er das Unternehmen „Allgauer Küchen« und wird damit kurze Zeit später zum Marktführer in Westösterreich.

Blindtext: aus einem Dorf in Vorarlberg, im äußersten Westen Österreichs, an der Grenze zur Schweiz und zu Deutschland. Bereits als Jugendlicher machte ich dort eine Beobachtung: Einige Dorfbewohner waren wesentlich erfolgreicher als der Durchschnitt. Obwohl sie von außen betrachtet vielleicht sogar dasselbe machten wie andere. Sie waren Bauern, Handwerker, Händler oder Gastwirte. Doch bei ihnen lief es überragend, während andere so gerade über die Runden kamen. Mich machte das neugierig und ich fragte mich: Woran mag das wohl liegen? Als ich dann nach meiner Ausbildung zum Schreiner in den Verkauf wechselte, bot sich mir wieder ein ähnliches Bild: Einige wenige Verkäufer machten 80 Prozent des Umsatzes.

**Das Powerbuch für Unternehmer
und Selbständige**

Mit Begeisterung
zum Erfolg

FIRE

Wolfgang Allgauer

Wolfgang Allgauer

Mit Begeisterung
zum Erfolg

Inhalt

Einleitung

Das Feuer der
Begeisterung
entfachen

3/4

Teil I

Die Feuer- stelle

Kapitel 1

Warum Selbst-
motivation ein
Strohfeuer ist

5/6

Kapitel 2

Motivierte können
scheitern,
Begeisterte nicht

7/11

Kapitel 3

Wie Sie Ihrem
Business Feuer-
flügel verleihen

12/15

Teil II

Das Brenn- material

Kapitel 4

Das erste Holzsplit
»Ihre Träume«

16/18

Kapitel 5

Das zweite Holzsplit
»Ihre Werte«

19/36

Kapitel 6

Das dritte Holzsplit
»Ihre Talente«

37/48

Kapitel 7

Das vierte Holzsplit
»Ihre Energiequellen«

49/56

Kapitel 8

Das fünfte Holzsplit
»Ihre Antriebe«

67/80

Teil III

Der Zünd- funke

Kapitel 9

Wo Sie
hinwollen
»Ziele«

81/89

Kapitel 10

Was Sie
gerne tun
»Mission«

90/134

Kapitel 11

Was für
Sie zählt
»Vision«

135/168

Teil IV

Das Feuer

Kapitel 12

Die verborgene
Kraft des Unter-
bewusstseins

169/179

Kapitel 13

Tugenden für
Begeisterte
im Business

180/195

Kapitel 14

Achtung:
Feuerlöschern
aus dem
Weg gehen!

196/204



Die Feuerstelle

Wie gelingt es bestimmten Menschen, ein außergewöhnlich erfolgreiches Leben voller Begeisterung zu leben? Warum versuchen andere ständig, sich selbst zu motivieren, und finden trotzdem keine Erfüllung? Weshalb führen Begeisterte mit ähnlichen Voraussetzungen wie alle anderen ein um Welten glücklicheres Leben?

Der eine Unternehmer oder Selbständige würde sich jederzeit aus Überzeugung wieder selbständig machen. Für den anderen ist seine Selbständigkeit ein Job wie jeder andere. Der eine freut sich auf den Montagmorgen. Der andere freut sich auf den Urlaub. Warum ist das so?

Im ersten Teil dieses Buchs geht es um Antworten auf solche Fragen. Sie erfahren, warum jeder Mensch das Feuer der Begeisterung in seinem Leben entzünden kann. Und weshalb es gerade für Unternehmer und Selbständige so wichtig ist, den wirkungsvollsten Punkt zu finden.

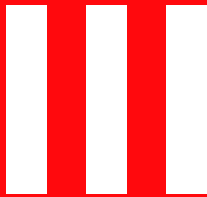


Das Brennmaterial

In diesem Teil des Buchs geht es um Ihre Ressourcen. Und damit wird es ganz praktisch! In den folgenden Kapiteln finden Sie zahlreiche Übungen zu Ihren Träumen, Werten, Talenten, Energiequellen und Antrieben. Sie profitieren am meisten von diesem Buch, wenn Sie sämtliche Übungen in der angegebenen Reihenfolge bearbeiten. Denn diese sind der Anmarschweg zu einem großen Ziel: Ihrem persönlichen Leitbild auf einem einzigen Blatt Papier!

Bitte machen Sie alle Übungen schriftlich und nach Möglichkeit auch handschriftlich. Es ist wissenschaftlich erwiesen, dass wir beim Schreiben mit der Hand viel stärker mit unserem Unterbewusstsein verbunden sind, als wenn wir eine Tastatur verwenden.

Wenn Sie mögen, dann besorgen Sie sich ein schönes Schreibbuch für die Übungen, zum Beispiel von Moleskine, Leuchtturm oder Bindewerk. Eine gute Haptik macht Freude und ist Ausdruck von Wertschätzung gegenüber sich selbst. Alternativ können Sie für sämtliche Übungen im Internet Übungsblätter kostenlos herunterladen und ausdrucken. Gehen Sie dazu auf die Seite www.wolfgangallgaeuer.com/buch und klicken Sie dort auf »Downloads«.



Der Zündfunke

Herzlichen Glückwunsch! Wenn Sie alle Übungen in Teil II gemacht haben, dann wissen Sie jetzt genau über Ihre Ressourcen Bescheid. Sie kennen Ihre Träume, Werte, Talente, Energien und Antriebe. Das war echte Grundlagenarbeit. Sie wird sich nun auszahlen. Die große Mehrheit der Menschen macht sich nie Gedanken über ihre Ressourcen. Sie gehören nicht mehr dazu. Sie kennen Ihre Ressourcen jetzt so gut, dass Sie Ihre Ziele entsprechend setzen können.

Im folgenden Teil geht es zunächst um Ihre Ziele, dann um Ihre Mission und Ihre Vision. Wo wollen Sie hin? Weshalb sind Sie auf der Welt? Was ist Ihr einzigartiger Beitrag? Die Antworten auf diese Fragen bringen das Feuer der Leidenschaft und Begeisterung zum Brennen.

Auch in diesem Teil finden Sie zahlreiche Übungen. Machen Sie bitte wiederum sämtliche Übungen schriftlich. Schreiben Sie in Ihr Notizbuch oder auf die kostenlosen Übungsblätter von meiner Webseite. Hier nochmals die Internetadresse: www.wolfgangallgaeuer.com/buch und dort unter »Downloads«.

IV

Das Feuer

Die Zündfunden haben das Feuer Ihrer Begeisterung entzündet. Es brennt! Doch Funken sind noch kein dauerhaftes Feuer. Wer schon einmal ein Feuer gemacht hat, der weiß: Jedes Feuer braucht Pflege, damit es dauerhaft brennt. Man muss zum Beispiel Holzscheite nachlegen oder nicht vollständig verbranntes Holz umschichten.

Im vierten und letzten Teil dieses Buchs geht es darum, was Sie tun können, um das Feuer der Begeisterung dauerhaft zu erhalten. Wie bleiben Sie als Unternehmer Ihrer Mission und Vision treu? Wie läuft der Laden über viele Jahre? Wie gehen Sie »Feuerlöschern« aus dem Weg? Das erfahren Sie auf den folgenden Seiten.

Ohne Begeisterung, welche die Seele mit einer gesunden Wärme erfüllt, wird nie etwas Großes zustande gebracht. *Adolph von Knigge*

Warum Selbstmotivation ein Strohfeuer ist

Südlich vom Bodensee, im Dreiländereck zwischen Österreich, der Schweiz und Deutschland, besitzt Simon Thaler seit neun Jahren eine kleine Firma. An einem gewittrigen Spätsommerabend kommt der 42-Jährige im durchgeschwitzten Hemd nach Hause. Seine Frau Beate erwartet ihn in der Küche. »Das war's, ich höre auf, ich habe keine Lust mehr«, verkündet Simon, ohne seine Frau begrüßt zu haben.

»Wie bitte?«, fragt Beate erstaunt.

»Bei Mayerhuber sind wir raus. Das schreiben die einfach so, nach sieben Jahren. Mit einem Dreizeiler. Die Drecksäcke! Du weißt, dass wir von diesem Großkunden praktisch abhängig sind.«

»Du findest neue Kunden«, ermutigt Beate ihren Mann. »Bis dahin sind meine besten Leute weg. Als ich allen gesagt habe, warum wir uns jetzt eine Zeit lang einschränken müssen, war die Stimmung sofort im Keller.«

»Also, ich verstehe das nicht«, hakt Beate verwundert nach. »Vor zwei Wochen bist du noch begeistert von dem Motivationsseminar zurückgekommen. Jetzt willst du aufgeben. Wie kann das sein?«

Verwöhnt war er, der Unternehmer Simon Thaler, zu Beginn der kleinen Geschichte, die sich durch dieses Buch ziehen wird. Er hatte einen lukrativen Großkunden, der seine Firma zum Selbstläufer machte. Seine Leute schienen hoch motiviert. Doch in dem Moment, wo er ihnen an die Geldtasche muss, weil der Großkunde weg ist und eine Durststrecke bevorsteht, ist die ganze Motivation wie weggeblasen. Schlagartig breitet sich miese Stimmung aus. So etwas kenne ich! Als Unternehmer habe ich selbst eine ganz ähnliche Situation erlebt. Damals gehörte mir in Vorarlberg das Küchenstudio Allgäuer Küchen, die Keimzelle der heutigen Franchisekette olinä Küchen. Immer hatte ich in meinem Küchenstudio den größten Wert auf ein gutes Betriebsklima gelegt. Tatsächlich war die Stimmung lange Zeit glänzend. Unsere Verkäufer schienen bis in die Haarspitzen motiviert und mit Spaß bei der Sache zu sein.

Wenn Motivierung plötzlich versagt ...

Durch die Fehleinschätzung eines Unternehmensberaters, auf den ich gegen mein Bauchgefühl gehört hatte, verlor ich dann viel Geld. Wir gerieten in eine Krise und es wurde klar, dass wir nicht ein paar Monate, sondern ein paar Jahre brauchen würden, um uns davon vollständig zu erholen. Da änderte sich die Situation schlagartig: Das Betriebsklima war völlig am Boden. Von nötigen Einschnitten wollte niemand etwas wissen. Kein Wunder, denn die Verkäufer sahen ihre Erfolgsbeteiligungen und Prämien längst als Teil ihres normalen Gehalts an. Dem entsprechend hatten sie mit ihren Familien Häuser gebaut, Zweit- oder Drittwagen angeschafft und so weiter. Ich hätte mit meinen Leuten über alles reden können, nur nicht über weniger Geld. Einige kündigten sofort. Andere blieben zwar, brauchten aber lange, um zu ihrer positiven Einstellung zurückzufinden.

Führen Sie – oder verführen Sie?

In dieser existenzbedrohenden Situation wurde mir etwas Entscheidendes klar: Ich hatte meine Mitarbeiter nicht motiviert, sondern bloß verwöhnt. Was ich jahrelang betrieben hatte, war nicht Führung gewesen, sondern Verführung. Ich ahnte damals schon: Entweder sind in unserer Firma in Zukunft alle innerlich überzeugt von dem, was wir tun – oder ich werde die finanziellen Anreize eines Tages bis ins Unbezahl-

bare steigern müssen, damit die Stimmung oben bleibt. Denn eines ist mir heute klar: Die gängigen Motivationsmaßnahmen – egal ob Umsatzprämien, Gewinnbeteiligungen, Reisen oder Boni – laufen am Ende immer auf Extra-Cash hinaus. Und an kaum etwas gewöhnen sich Leute so schnell wie an mehr Geld. Innerhalb kurzer Zeit glaubt jeder, dass ihm die Extrabelohnung ganz selbstverständlich zusteht.

Dauerbrenner Motivation: Was erwarten Unternehmer?

Mir war es als Unternehmer nicht gelungen, meine Mitarbeiter zu motivieren. Doch so schnell gab ich nicht auf! Ich begann, mich intensiv mit dem Thema Motivation zu beschäftigen. Ich besuchte Seminare und hörte mir die Tipps und Tricks der Businessgurus an. Doch nichts, was ich in zahllosen Motivationskursen lernte, funktionierte auf Dauer. Da erschien irgendwann das Buch *Mythos Motivation* von Reinhard Sprenger. Der Autor beschreibt darin genau das, was ich selbst erlebt hatte: Motivation kommt von außen – doch was Menschen im Leben wirklich antreibt, kommt von innen. Deshalb wirkt äußere Motivation immer nur kurzfristig. Danach muss die Dosis wieder gesteigert werden. Entweder Menschen sind motiviert, weil sie innerlich für etwas brennen. Dann kann man als Unternehmer nur aufhören, sie zu demotivieren. Oder Menschen sind nicht motiviert. Dann helfen auf Dauer auch keine äußeren Anreize.

Das Buch von Reinhard Sprenger wurde zu einem Bestseller. Seit nunmehr 20 Jahren wird es immer wieder neu aufgelegt und steht in den Bücherregalen zahlreicher Unternehmer. Man sollte meinen, die Botschaft sei inzwischen bei allen angekommen. Doch wenn ich mich in den Unternehmen so umhöre, erlebe ich eher das Gegenteil. Das Thema Motivation ist ein Dauerbrenner! Wenn Sie als Trainer oder Redner gebucht werden wollen, dann bieten Sie am besten etwas zum Thema Motivation an. Erst kürzlich erreichte mich per E-Mail die Anfrage eines

Industriebetriebs aus Deutschland. An zwei Seminartagen wollte das Unternehmen von mir Folgendes wissen:

- | *Wie können wir die richtigen Mitarbeiter für uns gewinnen und auswählen?*

- | *Wie lassen sich Mitarbeiter mit leistungsbezogenen Vergütungssystemen nachhaltig binden?*

- | *Wie können wir die Motivationsfaktoren bei unseren Mitarbeitern aktivieren?*

Ich schrieb dem Unternehmer daraufhin ungefähr diese Zeilen zurück:

*Sehr geehrter Herr,
... das ist wie bei einer attraktiven Frau – je attraktiver sie ist, desto mehr Verehrer hat sie. Wenn Ihr Betrieb attraktiv ist, dann zieht er auch Leute an. Und dann wollen die Leute auch bleiben und etwas leisten ...*

Mir war klar, dass der Unternehmer etwas anderes von mir hören wollte. Ich bekam den Auftrag nicht und habe bis heute von der Firma nichts mehr gehört. Stattdessen reifte in mir eine Erkenntnis: Dieser Riesenbedarf an Motivation in den Unternehmen versiegt gerade deshalb nie, weil die Mittel wirkungslos sind. Es ist wie bei einem notorischen Spieler. Obwohl man erwiesenermaßen im Casino nicht reich werden kann, versucht der Spieler es immer wieder.

Wenn er tatsächlich mal etwas gewinnt und eine Zeit lang reich ist, dann trägt er auch dieses Geld so lange ins Casino, bis es wieder weg ist. Genauso könnten Unternehmer längst wissen, dass sie ihre Mitarbeiter nicht motivieren können. Aber sie versuchen es immer wieder. Beim Glücksspiel werden nur die Casinos reich – bei der Motivation nur die Motivationsgurus.

Motivation ist wie der Versuch, im Spielcasino reich zu werden

Zu den drei Dingen, die alte Menschen am meisten bereuen, zählt also, nicht oft genug zur Ruhe gekommen zu sein und nachgedacht zu haben. An diese Umfrage muss ich oft denken, wenn Selbständige sagen: »Ich habe keine Zeit!« Sich einen halben Tag frei zu nehmen, um über das eigene Leben und die ganz persönlichen Wünsche, Träumen und Ziele nachzudenken, erscheint manchen fast unmöglich. Dabei wird gerne vergessen, wie kurz das Leben ist und wie schnell unsere Chancen wieder vorübergehen. Ich lade Sie ein, einmal folgende Übung zu machen, die ihnen Ihre Lebensspanne buchstäblich greifbar macht.

Übung 3.1 Ihre Lebensspanne

Nehmen Sie einen Zollstock zur Hand. Außerdem benötigen Sie eine kleine Gartenschere oder ein anderes Werkzeug, mit dem Sie den Zollstock leicht zerschneiden können. Falten Sie den Zollstock auseinander. Sie sehen jetzt 200 Zentimeter. Jeder Zentimeter soll ein Jahr symbolisieren. Bis jetzt ist noch kein Mensch 200 Jahre alt geworden. Unsere Lebenserwartung liegt eher bei 80 Jahren.

Wie alt werden Sie? Was schätzen Sie? Schneiden Sie den Zollstock an der Stelle ab, wo diese Zahl steht. Jetzt gehen Sie an das andere Ende. Am Anfang Ihres Lebens waren Sie im Elternhaus, in der Schule, in der Ausbildung oder auf der Universität und konnten noch nicht allein über Ihren Weg bestimmen. Schneiden Sie diesen Teil vom Zollstock ab. Er ist jetzt schon deutlich kleiner!

Jetzt schneiden Sie noch den Teil bis zu Ihrem aktuellen Lebensalter ab. Die Jahre bis hierhin haben Sie gelebt und können im Nachhinein nichts mehr ändern. Was Sie jetzt in den Händen halten, ist die Spanne, die Ihnen noch bleibt, um ein begeistertes Leben nach Ihren eigenen Vorstellungen zu führen. Betrachten Sie den Rest des Zollstocks ein paar Minuten. Was fühlen Sie? Welche Gedanken kommen auf?

Tipps und Hinweise zur Übung: Wenn Sie keinen Zollstock haben oder keinen opfern wollen, können Sie auch jedes andere Maßband nehmen. Bei IKEA gibt es kostenlos Maßbänder aus Papier. Wichtig ist, dass Sie die Übung nicht nur in Gedanken machen, sondern Ihre verbleibende Zeit einmal wirklich »in Händen halten«.

Hiermit endet der erste Teil dieses Buchs. Wir haben uns die Feuerstelle gemeinsam angesehen. Haben Sie Lust bekommen, ein Feuer zu machen? Sind Sie bereit, die Flamme der Begeisterung in Ihrem Leben zu entfachen? Dann dürfen Sie sich freuen, denn jetzt geht es richtig los. In den folgenden Kapiteln wird es ganz praktisch. Ich wünsche Ihnen viel Freude und Erfolg bei den folgenden Übungen!

So läuft der Laden

Tipps für Teams und Unternehmen

Viele Unternehmer denken nur an sich selbst. Die eigenen Ziele und der eigene Terminkalender bestimmen den Horizont. Doch wie sieht es mit Ihren Mitarbeitern aus? Wenn Sie sich als Unternehmer ständig unter Zeitdruck setzen, ist das problematisch genug. Doch wie sieht es für Ihre Mitarbeiter aus? Wie viel Druck geben Sie weiter? Manchmal vielleicht unüberlegt? Auch in Teams und Unternehmen erlischt ein schwaches Feuer im Sturm, während ein starkes Feuer vom Sturm noch angefacht wird. Also: Wie sehr »brennen« Ihre Mitarbeiter? Wie groß sind Ihre eigenen Entscheidungsspielräume und welche Spielräume haben die einzelnen Mitarbeiter?

Es ist wichtig, dass nicht nur Sie als Unternehmer nachdenken, sondern dass auch Zeit ist, gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern zu überlegen, was alle miteinander wirklich wollen. Wie viel Zeit zum Nachdenken gibt es in Ihrer Firma? Bei dem Internetunternehmen Google wird den Mitarbeitern zugesichert, dass ihnen ein bestimmter Prozentanteil Ihrer Arbeitszeit zum Nachdenken und für die Entwicklung eigener Ideen zur Verfügung steht. Wäre so etwas in Ihrer Firma auch denkbar?