



DIE 7 GRÖSSTEN FALLEN DIE DEIN GLÜCK & DEINEN ERFOLG ALS UNTERNEHMER SABOTIEREN

Bei Vorträgen oder in Interviews werden wir immer wieder nach den 5-10 größten Fallen im Unternehmertum befragt.

Wir haben uns darauf hin mal Gedanken gemacht und unser Ergebnis waren dann die folgenden TOP 7 der größten Fallen.

UNTERNEHMERFALLE NR. 1: KEIN FOKUS AUF DIE LEBENSBEREICHE

**WARUM DEIN PERSÖNLICHES
LEBENSGLÜCK DAS FUNDAMENT
FÜR EIN ERFOLGREICHES
UNTERNEHMEN IST - UND NICHT
UMGEKEHRT.**



Dies ist vermutlich die größte Falle, in die wir als Unternehmer*in tappen können.

Wir alle sind ins "Abenteuer Selbständigkeit" mit viel Idealismus und Energie gestartet, um einen für uns sehr wichtigen Lebensbereich, den Bereich Berufung, verwirklichen zu können.

Dabei waren wir oft gezwungen andere Lebensbereiche vorübergehend zu vernachlässigen.

Leider finden nur sehr wenige Unternehmer*innen den Weg zurück und verstricken sich in dem Irrglauben, dass wenn das Unternehmen dann mal so richtig läuft, sich allen anderen

Lebensbereiche automatisch wieder ausbalancieren und zur Erfüllung entwickeln.

Ein fataler DENKFEHLER - Es ist genau umgekehrt!

Inneres Glück führt zu äusserem Erfolg - niemals umgekehrt.

Die Welt ist voll von temporär erfolgreichen und unglücklichen Unternehmern, Unternehmerinnen und CEOs.

Glücklichsein ist eine innere Aufgabe.



"Happiness is an inside job" Dieser Ausspruch beschreibt eine der Hauptaufgaben von Unternehmerpersönlichkeiten.

Nur wenn wir genau wissen was uns erfüllt, wie die optimale Balance aller unserer Lebensbereiche aussieht und wie wir ständig in der Lage sind diese Balance herzustellen, sind wir unseres eigenen Glückes Schmied.

Und nur wenn wir als Unternehmer*in selbst glücklich sind, sind wir auch in der Lage dieses Glück in unsere Beziehungen, in unsere Familien und schlussendlich auch in unser Unternehmen zu tragen.

"Eines der größten Probleme für den Mittelstand ist es, die passende Nachfolge zu finden. Diese findet sich oft nicht in der eigenen Familie, genauso wenig wie im Unternehmen selbst. Und die Erklärung dafür ist relativ einfach.

Wie glücklich und erfolgreich sind wir denn selbst als Unternehmer*in, dass es sich lohnen könnte uns als Vorbild und Inspiration zu nehmen?

UNTERNEHMERFALLE NR. 2: STRATEGIE - UND STRUKTURVERLIEBT

**WARUM KEINE STRATEGIE
ODER STRUKTUR
FUNKTIONIERT, WENN SIE
NICHT AUF DIE
PERSÖNLICHKEIT DEINES
TEAMS ABGESTIMMT WIRD.**



An allen Ecken und Enden taucht sie auf: die Erinnerung, als Unternehmer*in "AM" anstatt "IM" Unternehmen zu arbeiten.

Und es gibt hunderte von Strategien, Strukturen und Konzepte, die dabei helfen sollen, dass sich der Unternehmer*in aus dem Hamsterrad befreit.

All diese Ansätze sind sicherlich richtig. Bleibt nur die Frage, wie stelle ich sicher, dass diese Konzepte im Team integriert und umgesetzt werden?

Der Schlüssel dazu liegt darin seine eigene Persönlichkeit und die Persönlichkeit seines TEAMS genau zu kennen und darauf abgestimmt einen

genauen fachlichen & persönlichen Entwicklungsplan zu erarbeiten, wer sich im Team wohin entwickeln muss.

Dies ist die Grundlage, um tatsächlich mehr "AM" anstatt "IM" Unternehmen arbeiten zu können und tatsächlich die Möglichkeit zu haben, sich aus dem Hamsterrad zu befreien.

Deine Strategien und Strukturen müssen mit den Menschen mitwachsen können. Ist dies nicht der Fall, werden sich eher früher als später, große Widerstände aufbauen, die dann kaum mehr abzubauen sind - und das Hamsterrad beginnt sich noch schneller zu drehen.

UNTERNEHMERFALLE NR. 3:

FOKUS AUF DIE FACHLICHE QUALIFIKATION

**WARUM DEIN ERFOLG
DAVON ABHÄNGT, WER IN
DEINEM FÜHRUNGSTEAM
SEINE WIRKLICHEN
LEBENSZIELE ERKENNT
UND ERREICHT.**



Reife Unternehmer*innen haben ihre Balance gefunden, verkörpern Souveränität und Leichtigkeit. Der Grund dafür ist, dass sie ihre Berufung leben und ihre Lebensziele genau kennen und fokussiert verfolgen.

In der Folge ziehen sie genau die Menschen an, die für sich dieselben Werte im Leben erreichen wollen.

Diese Menschen sind die idealen Partner für das Führungsteam. Reife Unternehmer*innen helfen ihren wichtigsten Mitarbeitern deren Lebensziele zu erkennen und unterstützen sie dabei, diese zu erreichen.

Wenn dies geschieht, entstehen oftmals enge Verbindungen die ein ganzes Leben lang andauern und den Unternehmer*in selbst sehr schnell in seine Freiheit bringen.

Manchmal trennen sich die Wege aber auch, weil jeder über seinen eigenen Lebensplan verfügt. Aber aus solchen engen Verbindungen entstehen oftmals ganz neue geschäftliche Konstellationen, die wiederum beide Seiten weiterbringen können.

UNTERNEHMERFALLE NR. 4: BLOCKADEN NICHT ERKENNEN

**WIE BLOCKADEN IM
UNTERNEHMEN DAFÜR SORGEN,
DASS DU UND DEIN TEAM
NIEMALS ZUR VOLLEN
ENTFALTUNG KOMMEN, SELBST
WENN IHR IN ALLEN BEREICHEN
SEHR GUT AUFGESTELLT SEID -
UND WIE DU DIESE BLOCKADEN
LÖSEN KANNST.**



Wir müssen 2 Arten von Blockaden unterscheiden. Nr. 1 sitzt in den Köpfen der Menschen und steuert schlussendlich die Qualität der Arbeit und die der Umsetzung.

Diese Blockaden wirken besonders beim Inhaber*in selbst und / oder im Führungsteam. Das ganze Unternehmen orientiert sich unterbewusst am Verhalten, Werten und den Glaubenssätzen der Führungsmannschaft.

Verhalten, Werte und Glaubenssätze formen dann schlussendlich die Unternehmenskultur und somit die Art und Weise wie ein Unternehmen funktioniert.

Das Auflösen solcher Blockaden, unbewusster Sabotageprogramme und Glaubenssätze, setzt eine hohe Reflektionsbereitschaft des Führungsteams voraus. Ist die Bereitschaft zur Selbstreflektion bei Teilen des Führungsteams nicht gegeben, bleibt nur noch die Alternative von Neubesetzungen.

Ein Unternehmer*in selbst muss in der Lage sein, diese Engpässe und Blockaden regelmäßig bei sich und seinem Führungsteam zu überprüfen, zu erkennen und ggf. zu korrigieren.



"**Blockade Nr. 2** ist eine Form die noch ziemlich unbekannt ist.

Es handelt sich hier um Blockaden, die im kollektiven Feld des Unternehmens verankert sind und ihren Ursprung meist in der Firmengeschichte haben.

Diese Blockaden müssen erst im kollektiven Feld des Unternehmens gelöst werden, um dann im Mindset der Menschen bearbeitet werden zu können.

Am einfachsten erkennt man solche Feldblockaden, wenn das Unternehmen zwar in allen Bereich seine Hausaufgaben gemacht hat und gut aufgestellt ist, es jedoch immer nur sehr schwer vorangeht und man den Eindruck hat, 3-4mal soviel Aufwand bereiten zu müssen, um annähernde Ergebnisse wie der Wettbewerb zu erzielen. Es fehlt die Leichtigkeit.

Bei derartigen Feldblockaden kommt das Unternehmen nicht in seinen Flow. Anfängliches Momentum verpufft sehr schnell und nach kurzzeitigen Erfolgen kehrt wieder eine gewisse Schwerfälligkeit und Schwere ein. Eine sehr gute Möglichkeit der Lösung besteht darin, das morphische Feld des Unternehmens mit sogenannten Reinformationstechniken zu analysieren und zu erkennen.

Danach werden die blockierenden Informationen bereinigt und das Feld mit neuen, konstruktiven Informationen befüllt.

Reinformationstechnologie ist eine moderne Form und Weiterentwicklung von alten Weisheitsritualen und Formen der Energiearbeit, um in den Entwicklungsfluss zu kommen.

UNTERNEHMERFALLE NR. 5:

KEIN FOKUS AUF UNTERNEHMENSKULTUR

WARUM EINE SINN- UND WERTERFÜLLTE UNTERNEHMENSKULTUR JEDLICHE STRATEGIE IN DEN SCHATTEN STELLT UND JEDE KONKURRENZ AUS DEM FELD SCHLÄGT.



Wenn Du und Dein Führungsteam den selben Sinn darin seht, was Ihr tut und Ihr denselben Anspruch in der Umsetzung habt, also WIE Ihr das tut, dann seid Ihr eine wirkliche Einheit.

Denn spätestens zu diesem Zeitpunkt geht es nicht mehr darum wer genau etwas tut, sondern es geht nur noch um die Frage: WER löst welches Problem?

Die Frage nach dem WIE stellt sich hier nicht mehr vorrangig. Strategien und Strukturen werden nebensächlich, weil immer Menschen da sind, die genau zur richtigen Zeit die besten Werkzeuge finden oder entwickeln, um das Problem zu lösen.

Vielleicht ist es der Mitarbeiter am Empfang, der bei einem schwierigen Kunden nach einer Reklamation die Kohlen aus dem Feuer holt und auf Grund seiner emotionalen Intelligenz - EQ - eine weitere langjährige Zusammenarbeit sichert.

Vielleicht ist es der Entwicklungschef, der wieder einmal über's Wochenende eine einzigartige Lösung für ein neues Produkt gefunden hat - FQ.

Vielleicht der Lagerist gerade noch rechtzeitig eine Falschetikettierung bemerkt, die fatale Folgen gehabt hätte - Intuition / SQ.

UNTERNEHMERFALLE NR. 6: KEINE EXIT-STRATEGIE

WARUM DIR DIE RICHTIGE EXIT-STRATEGIE BIS ZU 60% MEHR AN UNTERNEHMENSWERT BRINGT, AUCH WENN DU NICHT BEABSICHTIGST DEIN UNTERNEHMEN ZU VERKAUFEN.



In der zweiten Karrierenhälfte versuchen viele Unternehmer*innen das Unternehmen zu optimieren, um endlich einmal entsprechende Gewinne realisieren zu können. Diese sollen auch oftmals die Versorgung im Alter garantieren.

Grundsätzlich ist dieser Gedanke absolut richtig. ABER: viele versuchen dieses Ziel dadurch zu erreichen, dass Sie sich noch einmal so richtig ins Zeug legen und mit noch mehr Energie anpacken.

Das hat in der Regel mehrere fatale Folgen.

- Man versucht mehr von dem zu tun, was in der Vergangenheit funktioniert hat. Diese Gedankenfalle bewirkt jedoch genau das Gegenteil.

- Der "Karren", den man zieht, ist größer und schwerer geworden und lässt sich nicht mehr wie früher mit einfach mehr Willensstärke bewegen. Der Unternehmer / die Unternehmerin läuft Gefahr auszubrennen und mit ihm / ihr das gesamte Unternehmen.
- Das Unternehmen wird noch abhängiger vom Unternehmer*in selbst und dies mindert den Unternehmenswert um bis zu 60%. Nicht nur im Falle eines Verkaufs sondern auch in Bezug auf die Unternehmensbewertung durch die Banken.

Beginne in der 2. Karrierenhälfte Dein Unternehmen so weiterzuentwickeln, als ob Du es zu einem definierten Zeitpunkt verkaufen wolltest. Die Entwicklung Deines Unternehmens wird automatisch dahin führen, dass das Führungsteam vorwiegend alleine in der Lage ist, das Unternehmen zu steuern.

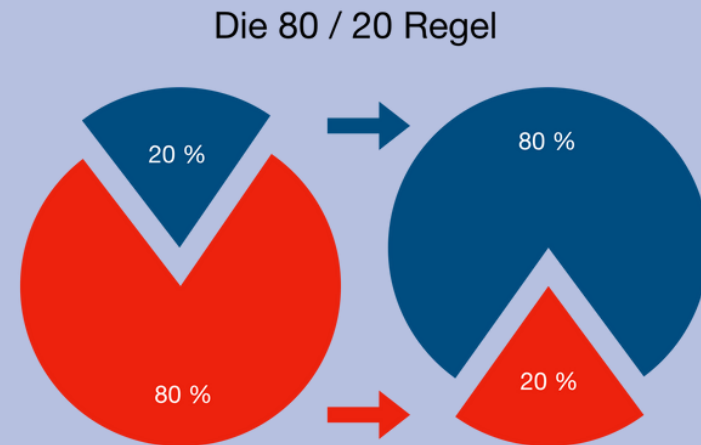
Unsere über 20-jährige Erfahrung zeigt, dass somit 3 positive Effekte eintreten:

1. Das Unternehmen wird sehr schnell produktiver und wirtschaftlicher, da bedeutend mehr Eigenverantwortung übernommen wird.
2. Der Unternehmer*in gewinnt sofort mehr Freiräume und Lebensqualität.
3. Der Unternehmenswert steigt erheblich. Bereits bei kleineren Unternehmen sprechen wir hier von einigen Millionen an Unternehmenswert, die innerhalb von 6-10 Jahren entweder generiert oder vernichtet werden.



UNTERNEHMERFALLE NR. 7: FALSCH PRIORITÄTEN

**WARUM 80% DER
UNTERNEHMEN 80% IHRER
POTENZIALE VERSCHWENDEN
UND WIE DU DAS IN DEINEM
UNTERNEHMEN GENAU INS
GEGENTEIL UMDREHST.**



Maximal 20 % aller Unternehmen verfügen über eine klar definierte und von allen akzeptierte Matrix, die das Unternehmen genau beschreibt.

Und wiederum maximal 20 % der Unternehmen verbinden Ihre kognitive Intelligenz mit den 4 weiteren Intelligenzen EQ, SQ, BQ und FQ.

Nur die Verbindung beider Komponenten ermöglicht es, ein außergewöhnliches Unternehmen hervorzubringen in welchem außerordentliche Menschen zu außerordentlichen Leistungen imstande sind.

HOLISTISCHE MANAGEMENT kann solch ein Ansatz für Ihr Unternehmen sein.

Wenn Du mit uns darüber reflektieren willst, wie Du dies in Deinem Unternehmen umsetzen kannst, dann nutze jetzt unser Angebot für ein Kennenlerngespräch.

HINTERLASSE GERNE DEINE ERFAHRUNGEN IN DEN KOMMENTAREN

Ich freue mich auf einen Austausch.

Das PDF gibt auch zum Download
Der Link ist im 1. Kommentar

kostenfreies Kennenlerngespräch buchen

