

UNTERNEHMERLEITSÄTZE

Ihr Weg zu Glück und Erfolg als Unternehmer



Unternehmerleitsätze – Ihr Weg zu Glück und Erfolg als Unternehmer

Wer wird eigentlich freiwillig Unternehmer? Also nicht einfach die Firma des Papa übernehmen, sondern ganz bewusst aus eigenen und „freien“ Stücken? Wissenschaftliche Untersuchungen zeigen immer wieder: Wer freiwillig und selbst gewählt zum Unternehmer wird, verfügt über eine ganz spezielle persönliche Disposition.

Eine ganz wichtige Eigenschaft ist das Streben nach Unabhängigkeit. Für viele Chefs stellt allein schon das einen Selbstwert dar. Eine weitere Eigenschaft vieler Unternehmer ist: Sie haben eine Vision. Sie wollen Ihr Ziel erreichen – und sind davon überzeugt, dass Sie es schaffen. Dieser Optimismus lässt sie Risiken eingehen und einen deutlich höheren Einsatz leisten als die Mehrzahl der Angestellten. Die neueste Studie des Statistischen Bundesamtes zeigt: Unternehmer und Selbständige arbeiten überdurchschnittlich lange. Fast jeder zweite Firmeninhaber oder Freiberufler arbeitet mehr als 48 Stunden in der Woche. Bei den Angestellten sind dies nur 5,3 Prozent. Auch das freie Wochenende haben die Selbständigen für sich nahezu abgeschafft. Mehr als jeder Zweite (54 %) ist am Samstag aktiv und mit 21 Prozent immer noch jeder fünfte am Sonntag.

Dieser hohe Einsatz wird einkalkuliert und ist gerade am Anfang einer Gründung ein wesentlicher Erfolgsfaktor und Garant für das Gelingen. Doch was, wenn der Start gelungen ist, die Firma läuft und die harten Jahre des Aufbaus schon hinter einem liegen?

Viele Unternehmer vergessen – wenn die Reiseflughöhe erreicht ist – rechtzeitig das Gas rauszunehmen. Sie powern weiter wie bisher, fühlen sich nach wie vor für alles zuständig und verantwortlich und überhitzen damit nicht nur sich selbst, sondern ihre ganze Maschine. Ähnlich einem Piloten, der seine Triebwerke nicht auf die tatsächlich erforderliche Leistung anpasst. Das geht meistens eine Weile gut, doch dann zum Preis eines höheren Verschleiß und mit dem Risiko eines Totalausfalls.

Doch es geht auch anders. Die 11 Leitsätze des Unternehmers vermeiden eine Überhitzung, vorzeitigen Verschleiß und sogar Totalausfall.

Lesen Sie hier die Leitsätze für Unternehmer und entdecken Sie Ihren Weg zu Glück und Erfolg als Unternehmer:

1. *Führen statt Managen.*
2. *Leistung statt Aufwand.*
3. *Vertrauen statt Kontrolle.*
4. *Werte bieten statt Umsatz machen.*
5. *Verhandeln statt Streiten.*
6. *Investition statt Kosten.*
7. *Gerechtigkeit statt Gleichheit.*
8. *Freude statt Last.*
9. *Identität statt Rolle.*
10. *Universalist statt Experte.*
11. *Leisten und Leben.*

Kundenstimme „Lieber Herr Scheible, super, Ihre Leitsätze für Unternehmer! Wir haben sie in unserem Team besprochen. Haben jedem gefallen. Konkrete und sofortige Umsetzung diesmal: Jeder soll sich daran halten. Und: jeder soll jeden, – vor allem mich! – darauf aufmerksam machen, wenn man von einem Leitsatz abweicht. Wir sind alle gespannt. Vor allem weil Ihr wunderbarer Beitrag „Verhandeln ist wie Mathematik“ so super funktioniert. Die Gesprächspartner akzeptieren diese nachvollziehbare Logik. ...“ Dr. G. Meyer-Hentschel, Meyer-Hentschel Institut



INTERESSE AN WEITEREN THEMEN?
LESEN SIE DEN BESTSELLER:
WIN! Verhandeln, um zu siegen.





„Jede Keynote ist ein ganz persönliches Highlight in meinem Kalender. Herzlichen Dank für Ihren Auftrag!“

Kurt-Georg Scheible ist Unternehmer aus Überzeugung und Leidenschaft. Sein Wissen aus über 25 Jahren Unternehmertum, Verhandlungsgestaltung und Vortragstätigkeit richtet sich an Führungskräfte, Firmeninhaber sowie erfahrene Manager. Der sympathische 5-Sterne-Redner, gelernte Bankkaufmann sowie Diplom-Wirtschaftsingenieur begann seine Karriere im Vertrieb der Automobilbranche. Sein Fingerspitzengefühl und Verhandlungsgeschick ließen Scheible schnell ins Management aufsteigen. 1994 übernahm der 5-Sterne-Redner einen Papiergroßhändler und baute das Unternehmen arriviert bis zu dessen Verkauf aus.

Zwischenzeitlich gründete der umtriebige Kurt-Georg Scheible gemeinsam mit Partnern 1998 ein Ingenieurbüro zur Nutzung regenerativer Energien. Scheibles heutige Unternehmen sind neben Windparkbeteiligungen auch im Export tätig. Kernkompetenzen seiner Firmen liegen in der Entwicklung und Förderung des Unternehmertums – gleich ob Mittelstand oder internationale Konzernebene. Zu seinen Kunden gehören Namen wie Procter & Gamble, Deutsche Bank, Nestlé, Beiersdorf, BASF oder RWE. Kurt-Georg Scheible leitet seine Firmen aus seinen praktischen Erfahrungen heraus sowie aus den von ihm entwickelten zukunftsweisenden Grundsätzen.

Wirtschaftliche Prozesse als auch unternehmerische Belange faszinieren den 5-Sterne-Redner und Buchautor. In Fachbeiträgen und in seinen Büchern „Menschenkenntnis. Personen richtig einschätzen und überzeugen“ wie „Raus aus der Win-Win-Falle. Verhandeln, um zu siegen“ beschäftigt

sich der renommierte Wirtschaftsexperte mit allen Aspekten des Verhandelns. Das betrifft folgende Themen: Unternehmensführung, Verhandlungen und Sales & Marketing.

Kurt-Georg Scheible ist es wichtig, dass die Beispiele in seinen Vorträgen immer einen direkten Bezug zur Praxis haben. Er verdeutlicht Überlegungen, die auch im schwierigsten Verhandlungspoker zum Erfolg führen. Die Rückschlüsse und Grundsätze, die das Publikum daraus gewinnt, sind sofort umsetzbar. Der Erfolgsverhandler Scheible ist Experte im Verhandeln mit übermächtigen Gegnern und zeigt auf, wie man beispielsweise Preiserhöhungen sicher durchsetzt. Er sagt: „Ich liebe Preiserhöhungen!“ Scheible findet damit breite Zustimmung, was seine Referenzen belegen. Für Kurt-Georg Scheibles Qualität stehen seine professionelle Mitgliedschaft bei der German Speakers Association (GSA) und sein Ruf als Dozent an internationalen Business-Schools sowie diverse Lehraufträge an Hochschulen.

Die Vorträge von dem Erfolgsverhandler, Kurt-Georg Scheible sind ein Muss für jeden, zu dessen Alltag Verhandlungen gehören. Dabei ist es gleich, ob es sich dabei um Preispolitik handelt, Ein- und Verkauf, Personalmanagement oder es Fragen der Unternehmensführung geht. Der 5-Sterne-Redner vermittelt praktische Anleitungen, die den Erfolg und den Wettbewerbsvorsprung eines Unternehmens sichern.

VORTRAGANFRAGEN

info@kurt-georg-scheible.de

Fon 0711 – 12 19 19 18



BESTSELLER

Buch der Woche
Hamburger Abendblatt
Berliner Morgenpost

Abstract der Woche
}getabstract
compressed knowledge

Win! Verhandeln um zu siegen
Win-win ist gut – Win ist besser.

LERNEN SIE

- wie eine Verhandlung systematisch vorbereitet wird
- warum das Verhandeln auf Augenhöhe so wichtig ist
- wie Sie Ihre Interessen durchsetzen können

Keine Fähigkeit bestimmt unser Leben so sehr wie das Verhandeln. Kurt-Georg Scheible schreibt aus seiner langjährigen Verhandlungspraxis für die Praxis. Der virtuose und erfahrene Verhandler zeigt in diesem Buch Menschen, die verhandeln müssen, dass der „freundliche“ Weg des Win-Win meist der Weg der Verlierer ist und weist praxiserprobte Wege aus dieser Falle. Denn wer zu sehr nach einer Win-Win-Lösung sucht und den Aussagen des Gegenübers nach dem Streben einer für beide Seiten idealen Lösung zu viel Glauben schenkt, der hat schon verloren. Kurt-Georg Scheible macht Lust auf eine neue Art des Verhandelns, in der Siegen erlaubt und notwendig ist.

Der Autor begibt sich bewusst in das Spannungsfeld des unbeliebten Verhandelns. In seinem Buch fordert er die Leser auf, sich mit Freude und aktiv am Verhandeln zu versuchen – auch in wenig erfolgversprechenden oder sogar aussichtslosen Situationen, denn auch in diesen gibt es immer einen Gewinner. Warum sollen das nicht Sie sein? Der Leser verliert so seine Angst vor dem Scheitern, traut sich nach dem Verhandlungssieg zu greifen und legt damit den Grundstein für noch größere Verhandlungserfolge.