

Mike Fischer

Erfolg hat, wer Regeln bricht



Erfolg hat, wer Regeln bricht

von Mike Fischer*)

Linde Verlag

Wien 2014

208 Seiten

€ 19,90/sFr 28,50

ISBN: 978-3-7093-0550-8

Deutsche Originalausgabe

*) Mike Fischer hat ein Fahrschulimperium sowie eine Pizza-Franchise-Kette gegründet, ist Unternehmer, Gastronom, Auto- und Fachkräfteverleiher. Er zählt zu den Top 100 der innovativsten Unternehmer Deutschlands und ist Mitglied der German Speakers Association.

Mike Fischer, erfolgreicher Unternehmer aus Leidenschaft, hat seine gesammelten Erfahrungen in einem ersten Buch zusammengefasst. Im unterhaltsamen Plauderton erzählt er hilfreiche Geschichten aus seinem Unternehmensalltag. Gleich am Beginn seiner Karriere fiel er nach einem Unfall und daraus folgenden schweren Komplikationen ein Dreivierteljahr komplett aus. Da erkannte er, dass seine Firma auch ohne ihn weiterlief, und das gar nicht mal schlecht: «Seitdem denke und handle ich unternehmerisch anders. Ich weiß: Ein exzellentes Unternehmen funktioniert ohne den Unternehmer – und sollte erst recht langfristig ohne ihn funktionieren.»

Fischer ist heute das, was man sich landläufig unter einem Vorzeigeunternehmer vorstellt, ein Mann, der höchst erfolgreich und trotzdem bodenständig geblieben ist. Wie ihm das gelungen ist, teilt er freigebig in seinem Buch mit, das er unter Mithilfe der Psychologin Ulrike Scheuermann verfasst hat. Eine seiner wichtigsten Regeln ist: Regelbruch. Was aber noch davor kommt, ist die Leidenschaft, die in einem Unternehmer lodern muss, der andere entfachen will. Und die brennt in Fischer, seit er denken kann.

Prägende Kindheitserfahrung

Am 13. September 1973, exakt um 9.45 Uhr änderte sich Fischers Leben entscheidend. An diesem Tag gewann er, der Durchschnittsschwimmer, einen Wettkampf mit Bestzeit und wurde daraufhin von seinem Trainer, seinen Sportskollegen sowie den anderen maßgeblichen Personen im Schwimmclub ganz neu wahrgenommen. Ihr Verhal-

ten ihm gegenüber änderte sich von einer Minute auf die andere, aber was noch wichtiger war, seine eigene Meinung von sich selbst war ab diesem Zeitpunkt von Grund auf anders. Er wusste jetzt, dass er es schaffen konnte, auch als «dürre, kleiner Ziehpitz», wie er sich selbst bezeichnet, die größeren und besseren Schwimmer zu besiegen. Dieser Sieg war ein Wendepunkt in seinem bisherigen Leben.

Die Macht der Gedanken

Von diesem Tag an wurde alles anders. Grundlegend anders. Denn von da an wurde Fischer bewusst, dass die Kraft seiner Gedanken ihn siegen hatte lassen und nicht seine körperliche Überlegenheit. Er selbst sagt dazu: «Mit dem Gedanken fängt alles an – kein Ding kann sein, ohne dass es vorher in Gedanken war. All das, was Sie in Ihrer Welt wahrnehmen, haben Sie zuerst gedacht und gefühlt und es dadurch in die Existenz gebracht. Es läuft bei mir auf den folgenden Satz hinaus: Die Qualität meiner Denkweise bestimmt die Qualität meines Lebens.»

Jeder Mensch denkt rund 60.000 Gedanken täglich, die meisten sind nicht aufbauend oder positiv, sondern eher negativ und schädlich. Nur ungefähr drei Prozent aller Gedanken sind wirklich hilfreich, die restlichen teilen sich auf in unnütze Gedanken, die entweder uns oder anderen schaden oder einfach nur unbedeutend sind. Warum verschwenden wir so viel Zeit mit diesem Gedankenmüll, der uns weder weiterbringt noch dabei hilft, unsere Lebensziele zu erreichen? Fischer ist überzeugt, dass wir alle den Schlüssel zu einem erfüllten Leben selbst in der Hand haben. Nämlich

Menschen, die dem Tod bereits sehr nahe waren, wünschten sich vor allem, dass sie **sich selber glücklicher sein hätten lassen.**

Die Gebäude, die Fischer für seine Unternehmungen braucht, baut er alle selber

indem wir unsere Gedanken willentlich gestalten und uns nicht einfach «denken lassen». Hier ein paar Fragen, die dabei helfen können, die eigene Gedankenwelt kreativ zu beeinflussen:

1. Beobachten Sie sich immer wieder dabei, was Sie denken. Wie könnten Sie die Zahl der negativen oder sinnlosen Gedanken reduzieren?

2. Haben auch Sie ein Schlüsselerlebnis zur Kraft Ihrer Gedanken? Welche Erlebnisse geben Ihnen Kraft und Mut?

3. Denken Sie an die Zukunft und finden Sie heraus, welches Ziel, welche

gehört, hat er auch noch einen LKW-Fahrerverleih sowie eine Baufirma. Die Gebäude, die er für seine Unternehmungen braucht, baut er alle selber. Ein Unternehmer durch und durch. Dass er dabei nie die Bodenhaftung verloren hat, liegt an seiner besonderen Haltung dem Unternehmertum gegenüber. Denn Fischer will nicht nur finanziell erfolgreich sein, sondern auch dazu beitragen, dass die Menschen in seiner Firma leidenschaftlicher und glücklicher arbeiten.

Als er einmal beim Surfen im Internet über einen Artikel über Bronnie Ware (Bestsellerautorin von «5 Dinge, die Sterbende am meisten bereuen») stolpert, liest er fasziniert weiter. Die australische Krankenschwester hat mit Menschen am Sterbebett geredet und sie gefragt, was sie anders machen würden, wenn sie die Zeit noch einmal zurückdrehen könnten. Häufig wurde als einer der ersten Wünsche genannt: «Ich wünschte, ich hätte den Mut aufgebracht, ein Leben getreu mir selbst zu führen – anstatt eines, das andere von mir erwarteten.» Ein weiterer Wunsch, der oft geäußert wurde, war: «Ich wünschte, ich hätte nicht so viel gearbeitet.» Die Menschen, die dem Tod bereits sehr nahe waren, wünschten sich vor allem, dass «sie sich selber glücklicher sein hätten lassen.»

Ideenkultur pflegen

Mit den folgenden Tipps gelingt es, auch Ihr Unternehmen zur «Umdenkfabrik» zu machen.

- Jeder, vom Hausmeister bis zum Chef, muss einmal im Monat eine neue Idee einbringen und diese umsetzen.
- Nutzen Sie eine gut funktionierende Plattform mit einem guten IT-Tool, das von jedem Mitarbeiter leicht zu bedienen ist.
- Die Idee muss folgende Kriterien erfüllen: Was genau ist deine Idee? Was bringt sie uns? Wie kann sie umgesetzt werden? Was wird sie kosten? Bis wann wird sie umgesetzt? Mit wem wird die Idee umgesetzt?
- Jeder Mitarbeiter plant seine Idee selbst.
- Jeder Mitarbeiter kalkuliert die Umsetzung selbst.
- Jeder Mitarbeiter setzt die Idee selbst um, darf sich aber dabei helfen lassen.

Vision Sie beflügelt. Was wollen Sie erreichen?

4. Visualisieren Sie bis ins letzte Detail, wie es sein wird, dieses Ziel erreicht zu haben. Was haben Sie dabei an? Wie ist das Wetter? Jede Einzelheit zählt.

5. Stellen Sie sich den eigenen Tod vor. Was wünschen Sie sich, dass nach Ihrem Ableben von Ihrer Arbeit bleiben soll? Was ist Ihr Vermächtnis an die Welt?

Selbstverantwortung leben

Mike Fischer führt nicht nur einen der erfolgreichsten Pizza-Läden in Deutschland, sondern ist auch einer der Top-5-Arbeitgeber des deutschen Mittelstandes. Neben seiner Fahrschulakademie, die zu den umsatzstärksten des Landes

Nichts bereuen müssen und happy sein

Fischer möchte, dass er am Ende seines Lebens sagen kann, dass es erfüllt war und auf die Frage von Bronnie Ware stellt er sich die folgende Antwort vor: «Bronnie, ich wünsche mir da gar nichts anderes, denn ich habe dazu beigetragen, dass Menschen glücklicher arbeiten. Ich habe anderen gezeigt, dass und wie man selbstbestimmt arbeiten kann. Dass es da einen Weg gibt. Das war mein Wunsch und ich habe ihn umgesetzt.»

Arbeiten und glücklich sein – geht denn das? «Ja, das geht», meint Fischer und fasst es zu einer Formel zusammen: «Übernimm die hundertprozentige Verantwortung – für deine Arbeit, für deine Ideen, für deine Kommunikation und für deine Beziehungen.»

Davor liege die Erkenntnis der Selbstbestimmung. Keine ganz einfache Sache, denn vielen von uns wurde eingeredet, dass wir fremdbestimmt seien. Diese Konditionierung muss aufgegeben werden und dann erst wird der Mensch

Was ist Ihr Vermächtnis an die Welt?

Bald will Mike Fischer 100 Prozent anstatt in der Firma arbeiten und «die überflüssigste Person in meinem Unternehmen» sein.

selbstverantwortlich, meint Fischer. Wie kann das funktionieren?

Folgende zwei Fragen können bei dieser Neuorientierung hilfreich sein.

- Mache ich wirklich das, was ich liebe?
- Mache ich das, was ich mache, mit Liebe?

Ein Weilchen darüber nachzusinnen, kann nicht schaden, aber bitte nicht zu lange, denn tief im Inneren kennen wir die Antwort wahrscheinlich schon. Was uns fehlt, ist lediglich der Mut, unsere Pläne in die Tat umzusetzen.

Unternehmeraufgabe: Am statt im Unternehmen arbeiten

Wie sieht für Mike Fischer der ideale Unternehmer aus? Was zeichnet in seinen Augen den «echten» Unternehmer aus? Vor allem, so Fischer, sollte ein Unternehmer nicht versuchen, «alles in einer Person zu sein». Denn wer Fachkraft, Verwalter, Manager, Marketer, und Steuerberater in einem sein will, der wird sich heillos verzetteln, mehr als 60 Stunden wöchentlich arbeiten und das Unternehmen dennoch nicht nach vorne bringen, ist Fischer überzeugt.

Sich selbst nicht zu wichtig nehmen

Eines sei besonders wichtig, betont Fischer immer wieder, nämlich dass Entscheider und Macher sich nicht so wichtig nehmen und verstehen lernen, dass im Unternehmen jeder Einzelne wichtig ist. Jeder, der genau weiß, welche Arbeiten von ihm gefordert sind, trägt maßgeblich dazu bei, dass die Firma floriert. Fischer, der über zwanzig Jahre Erfahrung im Führen erfolgreicher Betriebe gesammelt hat, vergleicht das Unternehmen mit einer Schmiede. Dort werden alle möglichen Arbeitskräfte gebraucht, darunter Arbeiter, die die Hämmer schmieden und solche, die die Esse befeuern oder sich neue Formen für den Hammer ausdenken. Daneben braucht es aber auch Leute, die für die Arbeitseinteilung zuständig sind, solche, die wissen, was jeder am besten kann. Das sind dann die Manager, die laufend Prozesse optimieren.

Und dann gibt es noch den Adler, der über dem Ganzen kreist und von der Ferne den Überblick behält. Er kann von

allen gut gehört werden und manchmal schreit er von oben runter: «Hört mal, Jungs und Mädels, wir sind im falschen Haus, wir müssen umziehen!» Dieser Adler ist für Fischer der Unternehmer, der aus seiner Perspektive erkennt, wenn etwas schief läuft und nur eingreift, wenn es unbedingt sein muss.

«Keiner kann gleichzeitig den Hammer schmieden, die Arbeit einteilen und über der Schmiede kreisen. Ein guter Unternehmer stellt in seiner Schmiede selbst keinen einzigen Hammer her.» Das einzige, was von Unternehmenseite zu tun ist, ist die Schmiede zu bauen und ein Arbeitsklima zu ermöglichen, in dem die Mitarbeiter sich einbringen und entfalten können.

Wie Sie «AM-Unternehmer» werden

Fischer wurde nach einem Seminar bei Klaus Kobjoll am Schindlerhof bei Nürnberg klar, dass er es Kobjoll gleichtun wolle. Dieser lehrte, dass es wesentlich sei, *am* nicht *im* Unternehmen zu arbeiten – und so machte es Fischer dann auch. Bereits jetzt sei er nur mehr zu 20 Prozent in der Firma und auch dieser Anteil wird immer geringer. Bald will Fischer 100 Prozent am Unternehmen arbeiten und kann dann – so hofft er – von sich behaupten, «die überflüssigste Person in meinem Unternehmen zu sein».

- Entwickeln Sie Ziele und Visionen, denn das ist die vorrangigste Aufgabe des Unternehmers.
- Denken Sie darüber nach, wie es mit dem Unternehmen weitergehen soll, wenn Sie einmal nicht mehr hier sind.
- Stecken Sie Energie in die eigene Persönlichkeitsentwicklung, damit Sie als Vorbild für Ihre Leute fungieren können.
- Vertrauen Sie Ihren Mitarbeitern.
- Loslassen ist eine Tugend für einen Unternehmer. Lernen Sie, Arbeit liegen zu lassen, die nicht für Sie bestimmt ist.
- Machen Sie sich im eigenen Unternehmen überflüssig, so, dass es auch ohne Sie läuft.

Richtige Mitarbeiter brennen

Damit dieses Bravourstück gelingen kann, braucht es die richtigen Mitarbeiter. Das sind diejenigen, die es lieben, wenn ihnen Verantwortung übertragen wird

Ein guter Schmied stellt in seiner Schmiede selbst keinen einzigen Hammer her

Loslassen ist eine Tugend für Unternehmer

Nur mit selbstmotivierten Menschen zusammenarbeiten und sich von negativen Zeitgenossen trennen.

Selbstmotivierte Mitarbeiter sind keine Massenerscheinung

und die aufblühen, wenn sie selbstbestimmt arbeiten dürfen. Diese sind jedoch keine Massenerscheinung, gibt Fischer zu bedenken. Häufig haben sie bereits gute Jobs. Ein echter Unternehmer geht mit offenen Augen durch die Welt und reagiert rasch, wenn er so einem seltenen Exemplar über den Weg läuft.

Leidenschaft entfacht das Feuer

Doch dazu, und da ist sich Fischer sicher, müssen Sie selber leidenschaftlich brennen; das zieht die besten Mitarbeiter an und hilft, sie langfristig zu binden. Am besten läuft es klarerweise, wenn Unternehmer ausschließlich mit leidenschaftlichen, selbstmotivierten Menschen dieses Schlages zusammenarbeiten und sich von negativen Zeitgenossen so schnell wie möglich wieder trennen. Dazu erzählt Fischer eine Anekdote, die tatsächlich so passiert ist. Vor Jahren las er in der Tagespresse von einem Elfjährigen, der einen Gelenkbus geklaut hatte und damit von Gera nach Berlin fuhr. Dreieinhalb Stunden kurvt der Junge unfallfrei 220 Kilometer durch Deutschland, um dann in Berlin eine Parklücke zu finden und den Bus fachgerecht abzustellen sowie darüberhinaus noch das Fahrtenbuch penibel auszufüllen. Kann man das fassen?

Diese ungewöhnliche Geschichte des frechen Buben faszinierte Fischer. Die Motive des Buben hätte er gern gekannt, aber darüber stand bedauerlicherweise nichts in der Zeitung. Vierzehn Jahre später sitzt er genau diesem Menschen gegenüber. Siggi war inzwischen 24 Jahre alt und hatte eine Leidenschaft für alles auf vier Rädern. Ein Glücksgriff, den Fischer sich sofort schnappte und er bereute es bisher kein einziges Mal. Siggi brennt für seine Arbeit als Fahrer und Fahrlehrer, steht zu 100 Prozent zu seiner Leidenschaft. Ein Leuchten in den Augen, ein Grinsen um die Mundwinkel, eine Leichtigkeit, die bei der Arbeit immer mitschwingt. So charakterisiert Fischer den idealen Mitarbeiter, der selbstmotiviert will, was er tut und es mit Hingabe macht.

Exzellenz auf neun Wegen

«Ich will exzellent sein, in dem, was ich tue. Das steht hinter allem, was ich mache. Und zugleich bin ich und sind wir alle immer nur auf dem Weg zu diesem Ziel. Wir sind nie dort angekommen. Es

ist stets nur ein Etappenziel, wenn wir etwas erreicht haben. Es geht dann gleich weiter mit neuen Herausforderungen.» So sieht Mike Fischer seine Aufgabe in diesem Leben. Das ist seine Philosophie, die ihn bis jetzt gut geleitet hat. Fischer fasst die Essenz seines bisherigen Berufslebens in den folgenden neun Punkten zusammen, die er auch als großes Plakat in seinem Büro hängen hat.

1. Sei besessen!

Leidenschaft, die an Besessenheit grenzt, ist für Fischer die wichtigste Voraussetzung überhaupt, um bei einer Sache oder Unternehmung erfolgreich zu sein. Denn ohne diese Leidenschaft wird auch mit den besten Vorsätzen Exzellenz nicht gelingen. Deswegen ist sie die Grundlage für alle anderen Bedingungen, unter denen Exzellenz gedeihen kann. Nur derjenige, der mit Begeisterung bei der Sache ist, wird es schaffen, den Energielevel auf Dauer hochzuhalten und mit Freude dranbleiben können.

2. Fokussiere dich!

Ohne Brennpunkt besteht die Gefahr, sich zu verzetteln. Fischer rät zum «Extremfokussieren», wie er es nennt. Fragen, die dabei helfen, sind: «Welche Punkte in meiner eigenen Stärke habe ich bisher übersehen? Welche Lücken habe ich nicht abgefragt?» Ein Beispiel: Wenn darüber gejamert wird, dass das LKW-Führerscheingeschäft so schlecht läuft, dann fällt Fischer folgende Frage ein: «Wie viele LKW-Führerscheineanwärter gibt es denn in Deutschland?» Es sind 10.000, also wie bekommen wir diese dazu, den Führerschein in unserem Unternehmen zu machen? Erst, wenn es nur mehr einen einzigen Interessenten gibt, ist Schluss mit dem Geschäft. Davor gilt für Fischer: «Denke anders!»

3. Denke anders!

Dieses Andersdenken ist ein wichtiger Bestandteil für einen erfolgreichen Unternehmer, ist sich Fischer sicher. Eigentlich gehört es für ihn noch zum zweiten Punkt, dem Fokussieren. Viele innovative Ideen zu haben und diese auch umzusetzen, wenn sie erfolgversprechend sind, ist eine Grundbedingung für den Unternehmenserfolg. Doch auch die Ruhe und Geduld zu haben, eine gute Sache gut sein zu lassen und nicht immer alles verändern zu wollen.

Der perfekte Mitarbeiter: Ein Elfjähriger, der einen geklauten Bus von Gera nach Berlin fährt

Ein Leuchten in den Augen und ein Grinsen um die Mundwinkel

Damit **Menschen wachsen** können, ist es wesentlich, dass sie **Fehler** machen dürfen.

4. Langweile (dich und andere) nicht!

Fischer empfiehlt, es nicht den Menschen gleichzutun, die sich wiederholen und die gleiche Geschichte ein ums andere Mal erzählen. Leider merken sie nicht, dass sie ihr Gegenüber anstrengen und langweilen. Besser sei es, einmal nichts zu sagen, als etwas, das schon hundertmal gesagt wurde.

5. Bleibe ehrlich!

Um mit sich im Reinen zu sein, gibt es keinen anderen Weg, als ehrlich zu bleiben. Wie weit man mit der Ehrlichkeit gehen mag, ist Geschmackssache, aber Fischer hat auch schon einem Mitarbeiter den Tipp gegeben, zum Zahnarzt zu

gehen, weil sein Mundgeruch auffällig war. Das kann zwar kurzfristig zu einer peinlichen Situation führen, langfristig gesehen, schafft es Vertrauen. Fischer hat es sich zur Gewohnheit gemacht, die Rechnung für eine gute Arbeit innerhalb eines Tages zu begleichen. Lieferanten sowie Mitarbeiter können damit rechnen, ihr Geld umgehend zu erhalten. Doch, wenn eine Arbeit verbockt wurde, sagt er es seinen Mitarbeitern ebenfalls postwendend.

6. Trage Verantwortung!

Anderen die Schuld für irgendein Versagen zu geben, ist zwar bequem. Das Wetter, andere Menschen, die Wirtschaftskri-

Rechnungen immer sofort bezahlen

Zwölf Forderungen für ein glückliches Miteinander

1. Verwöhne mich nicht! Unternehmer sollten nicht glauben, dass Menschen käuflich sind. Der Schluss, dass Mitarbeiter mehr Leistung bringen, wenn sie viel bezahlt bekommen, ist nicht zutreffend. Fischer rät, Mitarbeiter lieber mit Zuwendung zu beschenken.

2. Sei nicht ängstlich, im Umgang mit mir standhaft zu bleiben! Unausgesprochene Probleme sollten so schnell wie möglich angegangen werden, damit sie nicht verschleppt werden. Das ist zwar nicht einfach, ist aber der einzige Weg, wie zwischenmenschliche Probleme gelöst werden können. Reden, sich austauschen und nicht konfliktscheu sein.

3. Weise mich nicht im Beisein anderer zurecht, wenn es sich vermeiden lässt! Nicht in der Anwesenheit anderer am Image des Mitarbeiters kratzen. Besser ist es, ihn unauffällig zur Seite zu nehmen und dann erst das Thema anzusprechen.

4. Sei nicht fassungslos, wenn Du von Dritten erfährst, dass ich Deine Entscheidungen für fragwürdig halte! Fischer rät, sich erstmal nicht aufzuregen, wenn andere über einen reden. Anstatt sich zu mokieren, sollte man beobachten, wie oft man selber über andere redet. Nachzufragen, wie derjenige seine Kritik gemeint hat, sei allerdings legitim und führt zu besseren Ergebnissen.

5. Bewahre mich nicht immer vor den Folgen meines Tuns! Damit Menschen wachsen können – und das gilt vor allem auch für die eigenen Mitarbeiter, ist es wesentlich, dass sie Fehler machen dürfen und die Konsequenzen dann als Erfahrung abspeichern.

6. Meckere nicht ständig! Fischer gesteht, dass er zu viel meckert, was keinesfalls gut fürs Betriebsklima sei. Persönliche Kränkungen sollten hintangestellt

werden, wenn es um wichtige Sachthemen geht. Vorschnell beleidigt zu sein und sich angegriffen zu fühlen, hilft nicht bei der Problemlösung.

7. Mach keine vorschnellen Versprechungen! Angekündigte Versprechen nicht einzuhalten, führt zu massivem Vertrauensverlust. Deswegen vorher gut überlegen, ob die Zusagen auch realistisch sind.

8. Sei konsequent! Ebenso wie bei den Versprechungen, ist es mit der Inkonsequenz. Einmal gemachte Zusagen und Forderungen müssen in die Tat umgesetzt werden, damit die Mitarbeiter sehen, dass Konsequenz gelebt wird.

9. Unterbrich mich nicht und höre mir zu, wenn ich Fragen stelle! Fischer zitiert eine Studie, die besagt, dass jeder zweite Mitarbeiter sich wünscht, dass sich sein Vorgesetzter Zeit für ihn nimmt, um mal in Ruhe zu reden.

10. Lache nicht über meine Ängste! Angst zu haben, ist normal und darf sein. Auch der Chef sollte hie und da seine Ängste ansprechen, damit die Mitarbeiter sehen, dass er auch nur ein Mensch ist. Die Angst auszusprechen, kann alle voranbringen.

11. Denke nicht, dass es unter Deiner Würde ist, sich zu entschuldigen! Egal, ob gegenüber dem Chef oder dem Lehrling: Sich zu entschuldigen, wenn man Unrecht hatte, ist eine wichtige Geste, um Beziehungen auf Augenhöhe zu halten.

12. Versuche nicht, so zu tun, als seist Du perfekt oder unfehlbar! Arroganz ist völlig fehl am Platz, will man dauerhaft Erfolg haben. Denn nur, wer weiß, dass er ohne Team nichts ist, kann wachsen. Dazu gehört auch lebenslanges Lernen und die Erkenntnis, dass es gilt, mit dem rasch sich ändernden Wissen Schritt zu halten.

Die Chancen des Schwächeren steigen enorm, wenn er sich seiner Schwäche bewusst ist.

se ... irgendwer ist immer schuld. Doch die Wahrheit sieht so aus, dass nur wir allein die Verantwortung an unseren Entscheidungen haben – und diese kann nicht delegiert werden. Das Prinzip der Selbstverantwortung bezieht sich auf alle Bereiche – die Arbeit, die Beziehungen, die Kommunikation. Nur wer erkennt, dass er nicht fremdbestimmt ist, wird das tun, was ihm wirklich wichtig ist.

7. Denke an dich!

Die wichtigste Person in Ihrem Leben sind Sie selbst! Wer nur und ausschließlich an andere denkt, vernachlässigt sich und verliert Energie. Das ist der Augenblick, an dem nichts anderes mehr zählen sollte als: «Tanke Energie, hau ab, was auch immer.» Wenn Fischer merkt, dass es ihm nicht gut geht, korrigiert er zuerst seinen Zustand und tut sich selbst etwas Gutes. Er sagt: «Dann habe ich wieder die Leuchtkraft, die ich brauche, um die vielen wichtigen Dinge zu tun.»

8. Nimm dich nicht zu wichtig!

Falls es Probleme gibt, hilft eine Frage: «Ist das Problem so wichtig, dass es sogar auf deinem Grabstein stehen würde?» Falls die Antwort Nein lautet, kann es ja nicht so schlimm sein. Fischer sagt dann zu seinen Leuten: «Freunde, wir machen hier nur Fahrschule und Pizza. Wir operieren keine herzkranken Kinder, wir machen keine Krebsheilung.» Durch diese Relativierung lösen sich der Druck und die Verkrampftheit, die in schwierigen Lagen schon mal das Denken erschweren. Auch die Vorstellung, die ganze Angelegenheit aus großer Distanz (z. B. vom Mond) zu betrachten, kann hilfreich sein.

9. Sei dankbar!

Dankbarkeit, so Fischer, ist ein wesentlicher Teil des Erfolges. Das Herz will schließlich auch nicht verkümmern. Deswegen freut es sich, wenn es Dankbarkeit empfindet. Es geht beim Unternehmenserfolg nicht nur um die Gewinnzahlen, sondern darum, einen Mehrwert zu bieten, für die Mitarbeiter, die Kunden und alle, die mit dem Unternehmen zu tun haben.

Mit Regelbruch siegen

Die Regeln eines Spieles zu kennen, kann einem klare Vorteile beim Gewinnen einbringen. Vor allem dann, wenn

die Regeln kunstfertig gebrochen werden. Wie bei der Geschichte von David gegen Goliath. Eigentlich konnte der kleine David nicht gegen den Riesen bestehen und dennoch gelang dem Schwächeren der Sieg. Querdenken und Regelbruch waren die Mittel, mit denen auch ein sichtbar schwächerer Kontrahent den übermächtigen Gegner austricksen konnte.

Fischer, der sich intensiv mit diesem Thema beschäftigte, fand in dem Buch «*How the Weak Win Wars. A Theory of Asymmetric Conflict*» des US-amerikanischen Wissenschaftlers Ivan Arreguin-Toft interessante Antworten. Dieser hatte sich systematisch das Kriegsgeschehen der letzten 200 Jahre angesehen und bei seiner Analyse herausgefunden, dass in 71,5 Prozent aller Kriege die Goliaths gewonnen haben. Was aber die Studie noch interessanter für Fischer machte, war die Tatsache, dass «die Gewinnchancen des Schwächeren von 28,5 Prozent auf sagenhafte 63,6 Prozent stiegen, wenn der Schwächere sich seiner Schwachheit bewusst ist und aus diesem Bewusstsein der Schwäche heraus beschließt, eine unkonventionelle Strategie zu fahren und nicht nach den Regeln des Stärkeren zu kämpfen.»

Regelbruch 1: Größer denken, Nischen bedienen

Fischer, ein Kind der DDR, kaufte sich mit seinem ersten Geld nach dem Fall der Mauer einen Trabi deluxe. Dieser wurde das erste Fahrschulauto seiner Fahrschule in seiner Heimatstadt Gera. Nach nur vier Wochen hatte er bereits 4000 Anmeldungen in seiner Kartei – und das als Ein-Mann-Betrieb.

Dass es nicht immer so weitergehen würde, konnte Fischer sich sehr leicht ausrechnen; zuerst machte ihm das Angst, später spornte es ihn an, umzudenken und neue Denkmuster zu entwickeln. Eines dieser Bravourstücke war die Idee, für Kunden, die wenig Zeit haben, eine eigene und neue Art der Führerscheinausbildung zu entwickeln und anzubieten. Zum Beispiel für Internatschüler. Diese werden in kürzester Zeit ausgebildet, ein Shuttlebus bringt sie aus dem gesamten Bundesgebiet zum haus-eigenen Hotel. Es ist eine Vollzeitausbildung, die den Führerschein für PKW in sieben Tagen, Motorrad in fünf und LKW in zehn Tagen möglich macht. Diese

Die wichtigste Person in Ihrem Leben sind Sie selbst

«Wir machen hier nur Fahrschule und Pizza. Wir operieren keine herzkranken Kinder...»

Unternehmenserfolg = Mehrwert für alle

Wer den Feind und sich selbst kennt, braucht den Ausgang von hundert Schlachten nicht zu fürchten.

einzigartige Idee erweiterte das Kundenpotenzial über Nacht um rund 800.000 Internatsschüler in Deutschland.

Regelbruch 2: Querdenken – sich die eigene Kundschaft schaffen

Fischer machte einen weiteren genialen Schachzug, um sich als David gegen die Goliaths der Fahrschulbranche zu behaupten. Als die LKW-Fahrschüler weniger wurden und die Speditionsbranche sich schwer tat qualifiziertes Personal zu finden, suchte Fischers Firma selbst nach neuen LKW-Fahrern, die dann Fahrlehrer wurden, aber auch als Fahrerexperten an Fuhrunternehmen verliehen wurden. Somit wurden mit einem Schlag zwei Probleme gelöst: Einerseits schafft sich das Unternehmen selbst neue Kundschaft, zweitens verdoppelte sich der Mitarbeiterstamm. Manchmal werden die Mitarbeiter von den Speditionen abgeworben, was ganz im Sinne von Fischers Anliegen ist.

Regelbruch 3: Anders denken macht junge Menschen mobil

Die meisten Jugendlichen wollen den Führerschein machen, sobald sie alt genug sind. Das Problem ist bloß, dass sie oft kein eigenes Auto haben und deswegen nicht fahren können. Sie haben einfach nicht das Geld, um sich einen fahrbaren Untersatz zu leisten. Laut ADAC kostet ein Auto schnell einige hundert Euro monatlich. Deswegen hat Mike Fischer sich folgendes ausgedacht, um den Neulingen das Fahrvergnügen zu ermöglichen: Als erste Fahrschule Deutschlands stellt er jungen Leuten ein Auto zu einem vernünftigen Preis zur Verfügung. Das einzige, was sie dazu brauchen, ist der Führerschein und eine Membercard der Fischer Academy.

Business Krieg nach Sunzi

Einen fairen Krieg mit Regelbruch à la David zu führen, ist für Fischer täglicher Alltag. Das Buch von Sunzi, einem chinesischen Kriegsherrn und Philosophen, der 500 v. Chr. gelebt hat, liegt griffbereit auf seinem Schreibtisch. Eine der wesentlichen Aussagen aus der «Kunst des Krieges»: «Wenn du den Feind und dich selbst kennst, dann brauchst du den Ausgang von hundert Schlachten nicht zu fürchten. Wenn du weder den Feind noch dich selbst kennst, wirst du in jeder Schlacht unterliegen.»

Wie Sie fair Business-Krieg führen

- Kaufen Sie sich auf alle Fälle das Buch von Sunzi «Die Kunst des Krieges» und lassen Sie es sichtbar auf Ihrem Schreibtisch liegen. Dadurch werden Sie immer wieder daran erinnert, dass Sie sich und Ihren Gegner kennen müssen, um zu siegen.
- Spüren Sie Ihre eigene Arroganz, Ignoranz und Bequemlichkeit auf. Wenn Sie faul werden und sich auf Ihrem Sieg ausruhen, wird das schnell zu Ihrem Verschwinden vom Markt führen.
- Seien Sie aufmerksam und hellwach! Beobachten Sie Ihre Mitbewerber und den Markt!
- Wenn Sie angegriffen werden, tun Sie alles dafür, das verlorene Gebiet wieder zurück zu gewinnen.
- Spielen Sie immer fair! Führen Sie den Business-Krieg mit den geeigneten Business-Waffen!
- Legen Sie sich folgende Geisteshaltung zu: Der Business-Krieg ist das beste Mittel gegen Arroganz und Bequemlichkeit.
- Den Business-Krieg kann nur der Chef ausrufen!

Fischer erzählt, wie er in jungen Jahren selbst an genau diesem Punkt gescheitert war. Und zwar mit seinem Pizza-Franchise. Lange Zeit war er immer ganz vorn dabei bei den Top 3 in Deutschland. Plötzlich gab es in Gera einen jungen Mitbewerber, der sich mächtig und vor allem unbemerkt von Fischer ins Zeug legte. Zuerst hatte niemand etwas von der neuen Konkurrenz bemerkt. Doch da hatte Fischer schon einen kleinen Teil seines Umsatzes an ihn verloren.

Wachbleiben und nicht bequem werden

Um diesen Verlust wett zu machen, musste er zuerst bemerkt werden. Fischer

Eine einzige Idee erweiterte das Kundenpotenzial über Nacht um 800.000 Internatsschüler

Hellwach sein

Lehrstücke aus eigener Erfahrung

Ein gutes Unternehmen ist wie ein Stern, der Energie erzeugt und abstrahlt, damit andere sich sonnen und gedeihen können.

Gebrauchsanweisung für das eigene Unternehmen

gesteht, dass er ein wenig selbstverliebt war in dieser Zeit, doch ganz schnell wieder aufwachte, als er mit seinem Unternehmen nur mehr auf Platz vier residierte. In diesem Fall hatte der «Feind» dazu beigetragen, die eigene Leistung zu hinterfragen und zu optimieren. Vor allem war es wichtig, den Gegner erstmal kennenzulernen.

Fischer stellte sich vor den Laden, beobachtete die Konkurrenz und sah sich alles genau an. Eines Tages spazierte er dann hinein, stellte sich dem Mitbewerber vor und löcherte ihn mit allen möglichen Fragen, die dieser bereitwillig beantwortete. Es war wesentlich, die Stärken und Schwächen zu kennen, um wieder an Einfluss zu gewinnen. Denn niemand, der im Business bestehen will, kann es sich erlauben, dem Mitbewerber einfach das Territorium zu überlassen, ist sich Fischer sicher. Deswegen wird der Krieg auch über die Qualität der Produkte geführt.

Gleichbleibende Qualität

Erst als es Probleme gab, wurde Fischer klar, dass auch im Franchising, wo jedes Produkt und dessen Herstellung detailliert festgeschrieben steht, ein Mitarbeiter eine Soße manchmal anders zubereitet als ein anderer. Ein No-Go, dem Fischer mit einer Qualitätsoffensive beim Kochen begegnete. Lange Zeit hatte niemand darauf geachtet, ob in allen Filialen gleich gekocht wurde. Es muss das McDonald's-Prinzip gelten, wenn der Kunde immer zufrieden sein soll. Nur, dass bei Fischer die Burger und die Soße – so wie vieles andere – noch selber gemacht werden, was zu Unterschieden in der Qualität führen kann.

Qualität nach dem McDonald's-Prinzip

Spielkultur aufbauen

Neben dem Business-Krieg, der sehr hart, aber fair geführt wird, gibt es aber auch noch die Spielkultur, die eine Art Gebrauchsanweisung für das Unternehmen ist. In diesen Unterlagen findet jeder Mitarbeiter alles, was er über die Organisation wissen muss. Das Leitbild, die Firmenvision, das Leistungsprofil, den Notfallplan und andere wichtige Anleitungen, damit alles reibungslos funktioniert.

Vor 15 Jahren, als Fischer seinen ersten Leitfaden erstellte, war der gerade mal zwei Seiten lang. Heute ist es ein eigenes Büchlein mit 24 Seiten, auf denen alles Wissenswerte steht. Gemeinsam mit den Mitarbeitern wird es jährlich neu justiert und nachgebessert. Jeder Mitarbeiter unterschreibt es, wenn er es gelesen hat und damit einverstanden ist. Erst danach unterzeichnet er den Arbeitsvertrag. Stillstand gibt es in Fischers Unternehmen nicht, nur kontinuierliche Weiterentwicklung, und die wird von allen Teilen des Unternehmens gelebt und mitgetragen.

Mit Begeisterung und Freude kann nur derjenige bei der Arbeit sein, der die volle Verantwortung übernimmt. «Ein gutes Unternehmen ist wie ein Stern, der Energie erzeugt und abstrahlt, damit andere sich in der Wärme sonnen und darin gedeihen können», ist sich Fischer sicher. Alle Beteiligten, Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten, sollen am Mehrwert teilnehmen und davon leben können. Regelbruch und Spielkultur, gepaart mit viel Mut und Leidenschaft, so geht Fischer an seine Aufgabe als Unternehmer heran. Sein Erfolg gibt ihm Recht! 

Wertung

Informationswert



Neuigkeitswert



Praxisorientierung



Gliederung



Verständlichkeit



Lesefreude



Kommentar

Mike Fischer, gelernter Elektriker ohne Managementkenntnisse, Fahrtschulleiter, Pizzagastronom und Bauunternehmer, hat es unter die Top 100 der innovativsten Unternehmen Deutschlands geschafft und zählt zu den besten Arbeitgebern im deutschen Mittelstand. Wie er das genau bewerkstelligt hat, erfährt der Leser detailliert in seinem ersten Buch.

Kaufempfehlung

Ein Kompendium nützlicher Tipps von einem der Vorzeigeunternehmer Deutschlands im unterhaltsamen Erzählton dargebracht. Ein Buch für alle, die im Erfahrungsschatz Mike Fischers blättern und von ihm lernen möchten, wie man das Feuer des echten Unternehmertums in sich bewahren und fördern kann.