

Das Zukunfts-Mindset

Jörg Hawlitzcek

Das Zukunfts- Mindset

Neun Strategien, um auch
morgen noch im Spiel zu sein



Springer

Jörg Hawlitzeck
Köln, Deutschland

ISBN 978-3-658-20794-6 ISBN 978-3-658-20795-3 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-658-20795-3>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2018
Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Verantwortlich im Verlag: Juliane Wagner

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Vorwort

Chancen erkennen wir genauso wenig auf den ersten Blick, wie das Reh, das vor die Flinte läuft. Wir müssen selbst etwas dafür tun, um sie sehen und ergreifen zu können. Sie liegen stets vor unserer Nase und wie gut wir sie riechen können, beeinflusst unsere Zukunft.

Viel zu oft konzentrieren wir uns als Studenten des Misserfolgs darauf, warum etwas nicht funktionieren kann, anstatt uns neue Erfahrungen zu erlauben. Wir halten an Altem fest, weil wir nicht loslassen wollen und streben nach einer Sicherheit, die das Leben nicht wirklich bieten kann. So schaffen wir unsere eigenen mentalen Grenzen: Egal, was wir denken, wir werden Recht behalten. Doch das Leben ist mehr als eine Generalprobe und wir sind mehr als bloße Statisten unseres eigenen Lebens. Wir können unsere Potenziale besser nutzen.

Mein Rednerfreund Jörg Hawlitzeck zeigt, wie. Er fokussiert sich dabei auf unsere Geisteshaltung: Welches Mind-

set ist notwendig, um der Zukunft nicht nur zu begegnen, sondern sie aktiv mitzugestalten? Mit oberflächlichem positivem Denken ist es dabei nicht getan. Vielmehr ist ehrliche Persönlichkeitsentwicklung notwendig und der ungeschminkte Blick in den Spiegel des eigenen Selbst. Wer bereit ist, sich selbst zu begegnen, der erntet Erfolg, Glück und Zufriedenheit.

Dafür müssen wir das Unterlassen aufgeben und aufhören zu warten, dass Andere es für uns tun werden. Wir sollten auch vermeiden, das zu tun, was alle anderen machen. Stattdessen müssen wir selbst ins Handeln kommen und unseren eigenen Weg finden. Wir können uns nach oben scheitern und uns von anderen dafür für verrückt erklären lassen. Das *Zukunfts-Mindset* ist voller Beispiele von Menschen, Leadern und Unternehmern, die erfolgreich Grenzen gesprengt, Chancen genutzt und Durchbrüche erzielt haben. Welche Strategien sind dabei erfolgversprechend? Worauf kommt es wirklich an, im Umgang mit uns selbst, anderen Menschen und dem Markt? Welche Geisteshaltung ist im Leadership und in unseren Organisationen notwendig? Wie verwirklichen wir nachhaltigen Erfolg und dauerhafte Zufriedenheit?

Am Ende unseres Lebens legen einzig und allein wir selbst Rechenschaft ab. Besser wir beginnen schon gestern damit, die Zukunft beim Schopf zu packen, damit wir übermorgen kein Bedauern empfinden werden. Viel hängt dabei von unseren guten Entscheidungen ab. Die Entscheidung, sich vom *Zukunfts-Mindset* inspirieren zu lassen, ist eine Chance, die Sie sich keinesfalls entgehen lassen sollten.

Hermann Scherer

Sind Sie morgen noch im Spiel?

„Ich kann, weil ich will, was ich muss.“ (Immanuel Kant)

„Wenn ich Ihnen einen guten Rat geben darf, dann machen Sie, dass Sie möglichst schnell hier wegkommen. Ich habe zu viele, sehr gute Leute gesehen, die hier hängen geblieben sind. Bei uns gibt es keine Zukunft“, sagte meine festangestellte und erfahrene Kollegin zu mir am Kopierer. Es war der erste richtige Job nach dem Studium. Er war genau mein Ding gewesen: arbeiten mit Menschen aus verschiedenen Kulturen, große Gestaltungsmöglichkeiten und Freiheiten für einen Berufseinsteiger, coole Arbeitszeiten und vor allem ein gutes Gehalt nach der entbehrungsreichen Studienzzeit. Ich war glücklich, dass ich in einer staatlichen Kulturinstitution beruflich hatte Fuß fassen können. Einfach war das nicht gewesen. Schließlich hatte man uns Anfang der 90er schon vor dem Abitur bei einer Informationsveranstaltung im örtlichen Arbeitsamt lapidar mitgeteilt: „Im Moment sieht’s in allen Bereichen gleich schlecht aus. Also

machen Sie am besten das, was Ihnen am meisten Spaß bereitet. Einen Job zu finden, wird überall schwer.“ Ich hatte mich folgerichtig für das entschieden, was mir am meisten Spaß bereitete: den Umgang mit Menschen, fremde Sprachen und Kulturen, Lebenskunst, also ein Studium der Romanistik und Philosophie. Die ideale Ausbildung für lebenslanges Kellnern oder Taxifahren, so das landläufige Vorurteil damals.

Und nun stand ich neben meiner Kollegin, hatte eine Arbeit, die mich erfüllte und in der ich sehr gute Ergebnisse ablieferte. Und schon sollte Schluss sein? Ich hatte mir binnen kürzerer Zeit dank meiner Leistung und hoher Kundenzufriedenheit einen guten Ruf erarbeitet. Die Welt schien mir offenzustehen. Und diese für mein Ego so schmeichelhafte und für mein Leben so komfortable Situation sollte ich so schnell wie möglich verlassen? Ich dachte, meine Kollegin ticke nicht ganz richtig. Wie konnte sie mir so etwas sagen? Ich war am Boden zerstört. Heute bin ich ihr dankbar für ihre offenen Worte. Was mir damals grausam erschien, hat sich im Nachgang als Segen erwiesen. Nie wäre ich beruflich heute dort, wo ich stehe, wäre ich in meinem damaligen Job geblieben. Gezwungenermaßen musste ich mich also schon zu Beginn meiner Karriere weiterentwickeln, ob ich wollte oder nicht.

Heute ist die Bereitschaft sich zu entwickeln wichtiger denn je. Globalisierung und Digitalisierung haben unsere Welt verändert. Im Zuge der exponentiellen technologischen Entwicklung vollziehen sich Neuerungen immer schneller. Menschen reagieren unterschiedlich auf dieses ungewohnte Tempo. Die einen begrüßen das neue Zeitalter mitsamt seinen Möglichkeiten mit großer Euphorie. Wer von uns genießt nicht die Annehmlichkeiten des mobilen Internets oder macht nicht gerne ein Schnäppchen beim

Buchen einer Reise über einschlägige Portale? Anderen bereitet der Veränderungsdruck Unbehagen oder gar Angst, nicht mehr mithalten zu können oder morgen nicht mehr dabei zu sein. Die Liste der Berufe, die es in zehn Jahren vermutlich nicht mehr geben wird, wird immer länger. Und Traditionsunternehmen müssen fürchten, dass ihr Markt von einem digitalen Geschäftsmodell binnen kürzester Zeit neu aufgerollt wird. Die vermeintlichen Sicherheiten, in denen wir uns im Exportweltmeisterland Deutschland lange gewogen haben, gibt's nicht mehr.

Nicht wenige Menschen meinen immer noch, ihnen stünde der Status Quo inklusive lebenslanger Festanstellung, sozialer Absicherung, dem Verbleib in der eigenen Komfortzone oder auf der vor Jahrzehnten erkämpften Marktposition zu. Sie bräuchten sich nicht zu bewegen. Dabei ist es eine einfache Rechnung: Wir bemessen den Mehrwert, den jemand für seine Kunden, für sein Unternehmen, die Organisation oder für die Gemeinschaft bringt, anhand von Zeit und Geld. Und wenn der eigene Mehrwert irgendwann mit automatisierter oder digitaler Intelligenz nicht mehr mithalten kann, werden Sie ersetzt werden. So einfach ist das. Kommt dieser Tag – oder besser noch davor – werden Sie sich Gedanken darüber machen müssen, wie Sie Ihren Wert auf der Basis Ihrer Kenntnisse, Erfahrungen und Neigungen weiter steigern können. **Die Digitalisierung verdammt uns dazu, uns weiterzuentwickeln.** Wir werden uns fragen müssen, welche individuellen Fertigkeiten, persönliche Stärken und professionelle Kompetenzen wir weiter ausbauen wollen, um den Wert unserer Arbeit zu steigern und so der Zukunft ein Schnippchen zu schlagen. Welche Geschäftsmodelle wir verfeinern, wel-

che Alleinstellungsmerkmale wir perfektionieren wollen und welche Organisationsformen wir favorisieren, um auch morgen noch im Spiel zu sein. Als der Buchdruck erfunden wurde, waren die Kopisten im Kloster überflüssig. Klöster und Mönche gibt es immer noch, auch in einer zunehmend säkularen Welt. Die Findigsten unter Ihnen haben sich im 21. Jahrhundert neu aufgestellt und bieten zum Beispiel ausgebrannten Managern Möglichkeiten zur Sinnfindung an, wie der Benediktinerpater Anselm Grün und seine Brüder in der Abtei Münsterschwarzach.

Natürlich sind Veränderungen und der Umgang mit ihnen selten angenehm. Sie erfordern unsere ganze Anpassungsbereitschaft. Wir müssen in der Lage sein, neue Gegebenheiten zu akzeptieren und wo nötig, alte Zöpfe abzuschneiden. Manchmal müssen wir uns innerlich häuten, um neue Möglichkeiten zu entdecken. Kein Mensch sagt, dass diese Art zu denken und zu handeln bequem sei. Im Gegenteil, es kann verdammt anstrengend, fordernd und manchmal sogar schmerzhaft sein. Und es führt kein Weg daran vorbei, bei der eigenen Entwicklung anzusetzen.

Die größten Hindernisse dabei sind: Wir selbst. Zu sehr halten wir an Altbewährtem und Bekanntem fest! Wir sind veränderungsscheue Besitzstandswahrer. Neues macht uns Angst. Wer allerdings zu lange zögert, riskiert, überholt zu werden. So manches Unternehmen hat sich zu lange auf der Perfektion seiner Produkte, auf der hauseigenen Ingenieurskunst oder auf altbewährten Prozessen ausgeruht: Was ist aus Agfa, Grundig oder Triumph-Adler geworden? Wo stehen Quelle und Neckermann heute? Derzeit heißt das Schreckgespenst in den Köpfen vieler „Disruption“. Groß ist die Furcht, von einem digitalen Geschäftsmodell

förmlich zersprengt zu werden. Die Digitalisierung hat die Konsumenten aller Länder vereint. Neue Geschäftsmodelle sind in einer globalisierten und digitalen Wirtschaft entstanden, die traditionelle Produzenten ganz schnell an den Rand drängen. Der Kampf um Marktanteile erinnert an den von David und Goliath. Plattformen bringen weltweit Angebot und Nachfrage effizienter zusammen als es die einstigen Platzhirsche könnten. So verwandeln sich ganze Märkte oder Branchen derzeit in einem Augenaufschlag.

Und wie reagieren Unternehmen und Konzerne auf diese Herausforderungen? Hastig werden neue Formen der Zusammenarbeit ausgerufen. Man überbietet sich im Ausmachen zukunftssträchtiger Geschäftsfelder. Und läuft vielfach dem Trend schon wieder hinterher. Eilig werden „Beiboote“ zu Wasser gelassen, firmeneigene Start-ups weit weg von der eigenen Zentrale, meist in Berlin. Der Grundgedanke dabei lautet: Wenn wir schon gefressen werden, dann wenigstens von unseren eigenen Kannibalen. Doch neues Denken und Handeln entsteht nicht allein dadurch, dass man eine „Corporate Garage“ gründet oder dass der Vorstandsvorsitzende plötzlich Turnschuhe zum Anzug trägt.

Innovationen entstehen nicht, um der Menschheit einen Gefallen zu tun. Sie passieren einfach, genauso wie Evolutionen. Beide folgen dem Naturgesetz: Wer sich nicht weiterentwickelt, der stirbt. Ob es uns also gefällt oder nicht, die Zukunft wird kommen. Unser Leben wird sich viel tiefgreifender wandeln als wir uns das heute überhaupt vorstellen können oder wollen. Das Internet der Dinge und die Cloud-Technologie werden dafür sorgen, dass die Alltagsgegenstände um uns herum lebendig werden. Vielleicht kennen sie uns eines Tages besser als wir uns selbst? Künst-

liche Intelligenz wird in der Produktion das Ruder übernehmen. Wird der Proletarier von morgen der Softwareingenieur sein? Das mobile Internet ermöglicht ständige Vernetzung. Verlieren wir womöglich immer mehr den Draht zu uns selbst?

In Zeiten, in denen sich das Außen in immer atemberaubenderem Tempo weiterentwickelt, liegt die beste Sicherheit, die wir finden können, in uns. Es wird also sportlich! Die Investition in unsere eigene Persönlichkeit ist die beste Versicherung, um sich gegen den schnellen Wandel zu wappnen. Egal ob jeder Einzelne von uns oder ganze Unternehmen: **Wer morgen noch mit im Spiel sein will, muss an sich selbst arbeiten.** Denn in unserem Leben entscheidet nicht das, was passiert, über Erfolg und Zufriedenheit und damit über unsere Lebensqualität, sondern das, was wir daraus machen. Das hört sich einfach an und ist zugleich so unendlich schwer umzusetzen.

Zurück zu meiner Karriere, die beendet war, bevor sie überhaupt begonnen hatte. Wie bin ich damals mit der Situation umgegangen? Auch ich war zunächst in der besagten Organisation geblieben, habe mit der Situation gehadert und mich innerlich und im Freundeskreis über diese Volte des Schicksals beschwert. Doch dann habe ich mir andere Fragen gestellt, wie zum Beispiel: Was habe ich dort gelernt? Welche Kenntnisse, Neigungen und Leidenschaften haben mich dort gut gemacht? Wie kann ich diese in anderen Kontexten nutzen? Was muss ich dafür weiterentwickeln?

In der Folge habe ich meine Stärken ausgebaut und das Glück gehabt, exzellente Mentoren gefunden zu haben. Ich bin gewachsen und habe dabei persönliche Grenzen überwunden. Seit meinem Erlebnis am Kopierer sind beinahe 20 Jahre

vergangen und heute gehe ich als Leadership-Experte, Unternehmer und Keynote-Speaker einer Berufung nach, die mich erfüllt und mir erlaubt, die Geschicke der Welt in einem bescheidenen Maße nachhaltig zu beeinflussen. Einfach war dieser Weg nicht und den Erfolg verdanke ich vor allem: persönlicher Wachstums- und Entwicklungsbereitschaft.

Sie haben Sorge, dass Ihr Unternehmen binnen kürzester Zeit von einem Start-up disruptiert wird? Dass Ihre Branche verschwinden könnte? Dass es Ihren Beruf in zehn Jahren nicht mehr gibt? Hervorragend! Etwas Besseres kann Ihnen gar nicht passieren – vorausgesetzt, es veranlasst Sie dazu, umzudenken und die Zukunft mit beiden Händen zu ergreifen. Welche Chancen liegen in der Situation? Welche Perspektiven ergeben sich daraus, zukünftig etwas anderes, vielleicht Sinnvolleres als bisher zu machen? Wie kann Ihr Unternehmen in Zukunft mit den vorhandenen Kompetenzen in anderen Bereichen noch erfolgreicher sein? Und sollte Ihre Firma nichts tun, was wollen Sie ganz persönlich unternehmen?

Wir müssen es der technologischen Entwicklung gleich-tun und uns persönlich auch exponentiell weiterentwickeln. Die Verwirklichung eines Zukunfts-Mindsets ist harte Arbeit. Sie erfordert, eingefahrene Denk- und Sichtweisen infrage zu stellen, sich über sich selbst und seine Einstellungen bewusster zu werden, sich seinen Emotionen zu stellen, sich von liebgewonnenen Gewohnheiten zu trennen, um die eigene Geisteshaltung im Verhalten auch glaubhaft zum Ausdruck zu bringen. Wer's also lieber bequem mag, der lege dieses Buch aus der Hand oder verschenke es.

Alle anderen mögen ihre Geschicke in die eigene Hand nehmen. Doch Vorsicht, das birgt Risiken und Nebenwirkungen! Denn darin liegt die Gefahr, dass Sie in Zukunft mit einer Einstellung durchs Leben gehen, die Ihnen wahrhaftige Selbstbestimmung ermöglicht und die Sie zu einem Segen für Ihr Umfeld werden lässt. Machen Sie sich also auf ein Leben gefasst, das Ihnen nachhaltigen Erfolg, wirkliche innere Freiheit und dauerhafte Zufriedenheit beschert.

Danksagungen

Mein Dank geht an Juliane Wagner und Sabine Bernatz, die mich beim Springer Verlag hervorragend betreut haben. Und an Dr. Petra Begemann, die Stimme meiner analytischen Vernunft, für die Unterstützung während des gesamten Projektes.

Ich danke meinen Kunden, Teilnehmern an Trainings und Coachings und den Zuhörern meiner Vorträge für 15 Jahre aktive Teilnahme und Feedback: In all den Jahren habe ich von euch wahrscheinlich mehr gelernt als ihr von mir!

Allen Interviewpartnern, die für dieses Projekt mit ihren unternehmerischen Erfahrungen Pate gestanden haben: Danke fürs Teilen.

Meinem Mentor und heutigen Geschäftspartner bei Business Culture Dieter Weichl für unendlich viel Geduld bei meiner Ausbildung vor 15 Jahren: Ohne dich wären diese Zeilen nicht geschrieben worden.

Meinem Rednerfreund Hermann Scherer: Du denkst einfach gnadenlos in Chancen und bist mir Vorbild und Inspiration.

Ich danke meinen Eltern Almut und Gernot für Reflexion, Offenheit und die Großzügigkeit, uns Kinder unseren Neigungen entsprechend gefördert zu haben.

Meinen Freundinnen und Freunden, die mich tagtäglich im Austausch inspirieren und mich durch ihr Feedback zum Manuskript weitergetrieben haben, manchmal über mich selbst hinaus.

Meiner Familie für ihre Nachsicht für meine Selbständigkeit. Und Yannik dafür, dass er mit seiner kindlichen Neugierde den Papa immer wieder aufs Neue begeistert.

Dafür, dass ihr alle in meinem Leben seid, bin ich sehr dankbar.

Jörg Hawlitzeck

Verzeichnis der Interviewpartner

Uwe Tigges, CEO innogy SE

Uwe Tigges, geboren 1960 in Bochum, absolvierte eine Ausbildung zum Fernmeldemonteur, machte seinen Meister in Elektrotechnik und einen Abschluss als Technischer Betriebswirt. 1977 stieg er bei Standard Elektrik Lorenz ein (heute Alcatel-Lucent Deutschland). In die Energiebranche wechselte er 1984 zunächst als Informationstechniker in die Vereinigten Elektrizitätswerke Westfalen (VEW). Von 1994 bis 2012 war er freigestellter Betriebsrat beim Energieversorger, der 2000 mit RWE fusionierte. Von 2010 bis 2012 war er Vorsitzender des Konzernbetriebsrats. 2013 wurde er zum Personalvorstand des RWE Konzerns berufen und führte das Personalressort bei der RWE AG bis zum 30. April 2017. Mit Wirkung zum 1. April 2016 wurde er darüber hinaus zum Personalvorstand und Arbeitsdirektor der innogy SE berufen. Seit Dezember 2017 ist er CEO der innogy SE.

Jan Hüwel, Geschäftsführer der coolux GmbH

Jan Hüwel war von 1996 bis 2003 als Lichtdesigner und Bühnenbildner selbstständig. 2003 gründete er die coolux GmbH und war deren Geschäftsführer bis 2014. Das Unternehmen entwickelte und vertrieb Pandora's Box, heute das Standardprodukt für kreative Echtzeit-Mediensteuerung. 2015 wurde die coolux GmbH von dem kanadischen Unternehmen Christie Digital Systems, Inc. gekauft. Jan Hüwel ist heute Senior Director Processing Solution bei Christie Digital.

Jens-Uwe Reimers, Geschäftsführer der JK-Holding GmbH

Der Diplomkaufmann Jens-Uwe Reimers ist seit 1995 in der JK-Firmengruppe tätig. Nach seiner Position als Marketing- und Exportleiter ist er seit 2006 als Geschäftsführer der JK-Gruppe GmbH für den weltweiten Vertrieb der Marken Ergoline, Sonnenengel, Beauty Angel, Soltron und Wellsystem verantwortlich. Im Februar 2017 wurde er zum Chairman der European Sunlight Association (ESA) gewählt.

Florian Michajlezko, Geschäftsführer von Fond of Bags

Seit 2010 dreht sich bei Florian Michajlezko, Geschäftsführer, alles um Taschen. Gemeinsam mit drei Freunden gründete er ergobag, mit dem ersten ergonomischen Schulrucksack für Grundschüler, und damit die Basis für das heutige Unternehmen FOND OF.

Inzwischen sind sieben Marken mit Rucksäcken für unterschiedlichste Träger hinzugekommen – von Baby bis Business. Alle Produkte zeichnen sich durch eine besondere

Qualität, Funktionalität, Design und verantwortungsvolle Herstellung aus.

Vor der ersten Gründung absolvierte Florian ein Studium an der Universität Paderborn mit einem Auslandssemester an der University of Sydney.

Eckhard Bluhm, Geschäftsführer der Bluhm Systeme GmbH

Eckhard August Wilhelm Bluhm, geboren am 7. Mai 1939 in Dortmund, wuchs als Vollwaise und trotzdem geborgen im Siegerland auf. Nach dem Hauptschulabschluss machte er eine Verkäuferlehre im Eisenwarenhandel. Er besuchte eine Abendschule, wo er mit der mittleren Reife abschloss. Nach Tätigkeiten in der Industrie als Controller (Produktion und Warenwirtschaft) startete er 1964 seine Vertriebskarriere. 1968 gründete er sein eigenes Unternehmen auf Basis eines US-Vertriebsrechtes im Kennzeichnungsbereich. 1980 etablierte er ein Joint-Venture mit einer US-Company, das auch heute noch ein wesentlicher Bestandteil des geschäftlichen Erfolges ist. Seit ca. 50 Jahren ist er geschäftsführender Gesellschafter der Bluhm-Weber Group mit Sitz in Rheinbreitbach/Bonn. Das Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern setzt seine Schwerpunkte in der Kennzeichnungstechnik: Lösungen für die Industrie werden auf Basis der verfügbaren Technologien und durch innovative Entwicklung und Konstruktion geschaffen. Das Unternehmen erzielt heute einen Umsatz von über 150 Mio. p. a. Eckhard Bluhm ist heute verwitwet, an seiner Seite hat er drei Söhne in leitenden Funktionen, die einen geordneten Generationswechsel im nächsten Jahrzehnt ermöglichen.

Gerald Heydenreich, Geschäftsführer von Pippa & Jean

Gerald Heydenreich ist seit 1999 Unternehmer. Mit 25 Jahren gründete er die PORTUM AG, den ersten europäischen b2b-Anbieter für Onlineauktionen und Finanzierungs- bzw. Akquisitionsevents mit einem Handelsvolumen von mehr als 10 Mrd. € innerhalb von zwei Jahren nach der Gründung. Sechs Jahre und viele Höhen und Tiefen später wurde das Unternehmen an IBX/Cap Gemini verkauft. 2006 gründete er mit Gustavo Garcia BuyVIP, eine exklusive eCommerce Einkaufscommunity für Lifestyle- und Fashionprodukte, die 2010 mit mehr als 8 Mio. Mitgliedern, 320 Mitarbeitern und einem Umsatz von mehr als 140 Mio. \$ an Amazon verkauft wurde. Nach ausgedehnten Reisen im Jahr 2011 gründete er sein aktuelles Unternehmen Pippa & Jean, eine Social Selling Community mit der Vision, 100.000 Unternehmerinnen zu unterstützen. Das Unternehmen ist derzeit in Deutschland, Österreich, Spanien und den Niederlanden aktiv und hat bereits mehr als 2500 Frauen beim Start eines eigenen Social-Selling-Geschäftes unterstützt. Pro7, Vorwerk Ventures, Holtzbrinck Ventures, K-Invest und Seaya gehören zu den Investoren. Seit 2006 ist Gerald auch ein aktiver Investor in mehreren Start-up-Unternehmen über die Unternehmer-Netzwerke Omnis Mundi und Firestart, die er mit Alain Falys gegründet hat. Sein Branchenfokus umfasst E-Commerce, Software, Social Selling, On-Demand-Services und High-Tech. Er ist Mitglied der Entrepreneurs Organization (EO) und glaubt an Entrepreneurship als eine Lebenskunst und ein wichtiges Mittel, um die Welt zu einem besseren Ort zu machen. Er ist verheiratet, hat drei Kinder und lebt derzeit in Barcelona.

Stephan Schubert, Geschäftsführer von STS Ventures GmbH

Stephan Schubert ist ein Internetunternehmer der ersten Stunde. 1998 gründete er mit zwei Partnern die OnVista AG. Im Jahr 2000 brachte er OnVista an die Börse im Segment des Neuen Marktes und baute das Unternehmen sukzessive zum größten technischen Dienstleister für webbasierte Börseninformationssysteme in Europa und zur größten Finanzwebsite im deutschsprachigen Internet aus. 2005 verkauften er und seine Partner die Technologietochter an die Interactive Data Corporation in New York, 2007 folgte der Verkauf des Portals an die französische Bank Société Générale.

Seither ist der zweifache Familienvater als Business Angel in der deutschen Internetszene aktiv und hat zahlreiche Internet-Start-ups bei der Gründung und dem Aufbau unterstützt. Mit seinem Team in der STS Ventures GmbH legt er seinen Fokus auf frühe Phasen der Unternehmensgründung und eine sehr unternehmerische Begleitung der Gründer. Aber auch in Spezialsituationen hat er schon sehr erfolgreich investiert. Stephan Schubert lebt und arbeitet in Köln.

Rolf Schrömgens, Managing Director & Chief Executive Officer (CEO) trivago

Rolf Schrömgens ist ein innovativer deutscher Unternehmer, der vor allem als Mitgründer und Managing Director der globalen Hotelsuchplattform trivago bekannt ist. Die Grenzen datengetriebener Produktentwicklung zu überschreiten sowie die Förderung und Weiterentwicklung von Talenten in Technologieunternehmen neu zu denken, zählt

zu den Dingen, mit denen Rolf Schrömgens sich leidenschaftlich auseinandersetzt. Vor der Gründung von trivago, war Rolf VP Product & Strategy bei ciao.com, einer Website für Kundenrezensionen. Rolf Schrömgens ist in Mönchengladbach geboren und aufgewachsen. Sein Studium hat er an der Leipzig Graduate School of Management (HHL) absolviert.

Inhaltsverzeichnis

1	Der Mut, sich zu entwickeln	1
	Warum Neuroplastizität uns in die Verantwortung nimmt	2
	Entwicklung als Lebensaufgabe	4
	Wir Menschen leben im blinden Fleck unserer Selbst	9
	Der entscheidende Faktor: unser Selbstbild	14
	Selbstbestimmung als Basis für unsere Zukunftsfähigkeit	19
	Innere Wurzeln geben Halt	22
	Literatur	25
2	Der Wahrnehmung misstrauen	27
	Unternehmerische Fehltritte und Krisenmanagement	29
	Wir konstruieren unsere eigene Wirklichkeit	33
	Was passiert, ist nicht entscheidend	37

	Die Dinge aus einer anderen Perspektive betrachten	43
	Optimismus kann man lernen	46
	Ein kleines Licht anzünden	49
	Literatur	52
3	Die Emotionen klug nutzen	53
	Gelungener Wandel: Die <i>RWE AG</i>	54
	Die Macht der Emotionen	59
	Emotionale Intelligenz und Selbstregulation . . .	63
	Emotionen positiv beeinflussen	69
	Das emotionale Perpetuum mobile klug nutzen .	74
	Der Umgang mit Veränderungssituationen	80
	Literatur	83
4	Den Willen stärken	85
	<i>Coolux</i> : Wie man als Gründer einen Emmy-Award absieht	86
	Vom Gaul, der oft gesattelt, aber selten geritten wird	88
	Wie frei sind wir wirklich?	92
	Nahrung für unser Handeln	95
	Motivationsbooster, um ins Umsetzen zu kommen	99
	Wer sich nicht entscheiden kann, der wird entschieden	104
	Der Faden, aus dem unser Schicksal gesponnen wird	111
	Literatur	114

5	Den Geist zähmen	115
	Ein buddhistisches Kloster in Frankreich	116
	Im Zeitalter der Ablenkungen	118
	Den Geist trainieren wie einen Muskel	121
	Achtsamkeit in den beruflichen Alltag hineinbringen	124
	Geistesgegenwärtige Meetings	126
	Überflüssige E-Mail-Flut	128
	Bewusst zuhören	128
	<i>SAP</i> : Was bringt <i>Mindfulness</i> wirtschaftlich? . . .	130
	Was wirklich glücklich macht	133
	Wie Sie zur besseren Version Ihrer Selbst werden	135
	Literatur	138
6	Die Veränderung akzeptieren	141
	Die einzige Sicherheit, die wir im Leben haben .	142
	Vom Festhalten zum Loslassen	144
	Akzeptanz als Grundhaltung für das Begegnen von Welt	147
	Gelassenheit und Lösungsorientierung	151
	Die Natur von Veränderungen hat sich verändert	155
	<i>Ergoline</i> : Einen Hidden Champion durch die Krise steuern	158
	So leben, als sei jeder Tag der letzte	161
	Literatur	164
7	Das Gegenüber respektieren	165
	<i>Fond of Bags</i> : Nachhaltigkeit als Grundlage für geschäftlichen Erfolg	166

	Der Mensch ist ein soziales Tier	168
	Zwischenmenschliche Kommunikation:	
	Simpel und nicht einfach!	171
	Das Geheimnis der Spiegelneuronen	175
	Wo zwei sich begegnen, sind mindestens sechs im Spiel	179
	Beziehungen: Ein komplexes Geflecht von Bedürfnissen	182
	Wenn wir uns wandeln, verändert sich die Welt .	188
	Literatur	194
8	Sinn stiften	195
	<i>Bloom Systeme GmbH</i> : Teilhabe der Mitarbeiter am wirtschaftlichen Erfolg	196
	Warum weniger manchmal mehr ist	198
	Macht Materialismus glücklich?	206
	<i>Pippa & Jean</i> : Start-up mit Fokus auf Sinn	209
	Mit Leistungsbereitschaft und Demut zum Erfolg	212
	Sinn stiften durch Seinsziele	214
	Was wir am Ende bereuen	219
	Literatur	222
9	Den Rahmen sprengen	223
	<i>Onvista</i> : Wie man ein Start-up zum nachhaltigen Erfolg führt	224
	Die Digitalisierung eröffnet vielfältige Chancen .	226
	Mentale Fesseln sprengen	229
	Unternehmen und Organisationen müssen sich neu erfinden	233

<i>Trivago: Ein deutsches Unicorn und ein agiles System</i>	237
Die selbstführende und sinngetriebene Organisation	242
Literatur	249
Das Zukunfts-Mindset	251
Nachwort	253

Der Autor



Jörg Hawlitzeck macht als Sparringspartner fürs Mindset Menschen und Unternehmen fit für die Zukunft. Er berät Start-ups bei der Umsetzung ihrer Geschäftsideen und hat Lehraufträge an verschiedenen Universitäten. Der studierte Philologe bereiste die Welt, war in der Tourismus-, Kultur- und Medienbranche tätig und entdeckte sein Herz für die

Welt der Wirtschaft: Er absolvierte eine Trainerausbildung und gründete 2004 mit seinem Kollegen und Mentor Dieter Weichl das Unternehmen „Business Culture“. Als Speaker und Experte für Mindset gibt er sein Wissen und seine Erfahrungen praxisnah, wissenschaftlich fundiert und unterhaltsam weiter. In den vergangenen 15 Jahren hat er in über

2000 Veranstaltungen Menschen, Führungskräfte und ganze Belegschaften von Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen begeistert.