

Als Unternehmer von antiken Helden lernen: Entdecken Sie den Business Hero in sich und kommen Sie mit auf unsere Heldenreise, um neue Potenziale und verborgene Ressourcen aufzuspüren.

In 7 Schritten zum

BUSINESS HERO

Text: Angelika Höcker

Wer sich auf das Wagnis einer Firmengründung einlässt, muss ein Held sein: mutig aber nicht tollkühn, voller Selbstvertrauen aber ohne Überheblichkeit und ausgestattet mit einem sensiblen Gespür für den Markt. Ein heißes Herz, ein gesundes Bauchgefühl und ein kühler Kopf – aus diesen Bausteinen ist der Business Hero von heute gemacht. Er ist kein unbesiegbare Heldengott. Er trägt kein Laserschwert, hat keinen Hitzeblick und statt eines Batmobils muss in aller Regel auch ein handelsüblicher Pkw reichen. Die antiken Helden und die Comic-Heros sind uns an Kraft und körperlicher Geschicklichkeit voraus. Ihre Kämpfe gewinnen können sie aber nur mit Eigenschaften, über die auch wir Menschen verfügen: Mut, Entschlossenheit und Grips.

Mythos Heldenreise

Als potenzieller Gründer stehen Sie vor der Frage: Wie kann ich mich aus der Abhängigkeit eines oft bequemen, aber nicht immer angstfreien Angestelltenverhältnisses lösen? Das meint nicht die reine chronologische Abfolge der Schritte, die ein Gründungsberater empfiehlt, sondern die große Richtschnur, an der Sie sich im Wandel orientieren können. Überraschenderweise findet sich die Antwort schon in den Sagen der Antike und wird fortgesetzt in den modernen Heldenmythen der Gegenwart. Wenn man sich einmal vergegenwärtigt, was Odysseus und Herkules gemeinsam haben mit Gulliver, Harry Potter und Luke Skywalker, wird es klar: Es ist das Motiv der Reise, das all unsere Helden verbindet. Und ihre Reisen sind immer ähnlich. Die Heldenreise ist ein immer wiederkehrendes Motiv in den Mythen und Abenteuererzählungen der Menschheit.

Wissenschaftlich analysiert wurde die Heldenreise von Joseph Campbell in seinem 1949 erschienenen Buch „Der Heros in seinen 1000 Gestalten“. Campbell war aufgefallen, dass die Heldenreisen des Altertums alle der gleichen Dramaturgie

folgten. Die Helden der Antike durchliefen die gleichen sieben Stadien auf dem Weg vom Althergebrachten zu ihren neuen Ufern: Der Held hört den Ruf, bricht auf, wird geprüft, erhält Hilfe, übersteht Abenteuer, gewinnt den Schatz, kehrt zurück und schenkt der Welt seinen Gewinn.

Die sieben Schritte

Die Heldenreise ist eine anschauliche Grundmatrix für Veränderungsprozesse und damit ein idealer Leitfaden für Menschen, die sich in Aufbruch und Veränderung befinden. Sie gibt den Dingen, die im Gründungsprozess einer Firma zu tun sind, einen tieferen, verbindenden Sinn. Die Heldenreise zeichnet den Weg des Business Heros vor, auch wenn er verschlungen und steinig scheint. Die moderne Heldenreise erfolgt in sieben Etappen – im Folgenden am Beispiel eines fiktiven Gründers verdeutlicht:

1 Der Ruf: Peter Schreiber hat Stress. Sein neuer Vorgesetzter ist ein harter Knochen, und vieles von dem, was dieser neuerdings verlangt, grenzt an pure Schikane. Sein Kontrollzwang verdirbt den Spaß an der Arbeit und unterbindet jede Kreativität im Team. Peter Schreiber hat aber noch ein Problem: Er ist gerade Vater geworden. Das Fehlen des zweiten Gehalts macht sich langsam bemerkbar, über kurz oder lang könnte es eng werden, sobald etwas Unvorhergesehenes passiert.

Schon seit einiger Zeit weiß Peter, dass sich etwas ändern muss. In der Firma munkelt man von Stellenkürzungen, der gebrauchte Familienkombi beginnt langsam auseinanderzufallen. Klar, da ist diese immer mal wieder auftauchende Geschäftsidee, aber bisher ist immer alles gut gelaufen und er hat das Risiko gescheut, eine eigene Existenz zu gründen. Doch jetzt scheint es an der Zeit – oder lieber nicht?

Herkules

HERKULES GILT ALS MUSTERBEISPIEL DES ANTIKEN HELDEN, DER AUF SEINEM WEG ZUM RUHM ALLE SELBSTZWEIFEL ÜBERWINDET UND DIE HERAUSFORDERUNGEN MIT MUT, STÄRKE UND WANDLUNGSFÄHIGKEIT MEISTERT

Geht es Ihnen so wie Peter Schreiber? Irgendetwas stimmt nicht mehr mit Ihrem Job. Sie spüren, dass eine Änderung ansteht. Zuerst ist es nur ein vages Gefühl, eine Art Verunsicherung, die sich später aber verdichtet. Irgendwann sehen Sie der Tatsache ins Gesicht: Das Althergebrachte ist schal geworden, unsicher und füllt Sie nicht mehr aus. Sie müssen etwas tun.

Etappen-Tipp: Fragen Sie sich, was in Ihrem Leben verändert werden sollte. Wie würden Sie handeln, wenn Ihr Ruf eindeutig ist? Trainieren Sie Ihren Mehrperspektivenblick! Wie könnte man diese Situation noch sehen? Spüren Sie Ihrer Energie nach und nehmen Sie Ihre Wünsche ernst.

2 Die Weigerung: Peter Schreiber zweifelt. Irgendwie ist ihm das Risiko zu groß. Eigentlich müsste er dringend etwas tun. Aber er kann sich nicht entscheiden zwischen „in die Hände gespuckt“ und „Kopf in den Sand gesteckt“. Irgendwie würde er die Kündigungswelle schon überstehen

und wenn er das Familienauto in Schuss hält, wird es schon noch eine Weile seinen Dienst tun. Dabei ist seine Idee für eine eigene Firma doch sehr gut. Das hat ihm auch der Vater seines besten Freundes Christian Bauer bestätigt – und der muss es wissen: schließlich ist er Banker. Schade, das wird wohl vorerst nichts. Ist vielleicht doch nur eine Schnaps-idee. Dann lieber weiterackern und hoffen, dass der Sturm am Arbeitsplatz ihn verschont.

Sind auch Ihre Zweifel stark, weil viel Altvertrautes über Bord geworfen werden muss? Stattdessen halten Sie Verantwortungen, die Sie übernommen haben, am (Arbeits-)Platz fest. Sie scheuen das Risiko und es fehlt Ihnen der Mut. Kleine Hindernisse werden zu unüberwindbaren Hürden – im Kopf, obwohl sie es in der Realität nicht sein müssen. Sie sind hin und hergerissen und sagen zuerst einmal Nein. Aber keine Sorge: Das ist normal und kein Grund zur Scham.

Etappen-Tipp: Wenden Sie die Szenario-Technik an und fragen Sie sich nach dem „worst case“: Was passiert schlimmstenfalls, wenn nichts passiert? Und was gewinnen Sie, wenn Sie es wagen? Wägen Sie Ihre Emotionen, Wünsche und Bedürfnisse ab. Nutzen Sie die Form des inneren Plädoyers.

3 Die Entscheidung: Was für ein Tag. Ein Tag? Morgens brüllt der Neue ihn an, weil er ein Dokument nicht finden kann, das Peter ihm schon vor ein paar Tagen eingereicht hatte. Offenbar wurde ein Termin versäumt und jetzt muss ein Sündenbock her. Es gibt ein richtiges Donnerwetter, vor allen anderen in der Abteilung. Doch auch wenn die Kollegen ihm hinterher aufmunternd auf die

Schultern klopfen – das würde ihm wenig nutzen, wenn die Sache zur Geschäftsleitung geht. Jetzt heißt es, Daumen halten, Augen zu und durch ... Am Abend ist Peter bei Christian zum Geburtstag eingeladen. Christians Vater fragt ihn, was aus seiner Geschäftsidee geworden sei. Bisher kannte Herr Bauer nur ein paar Grundideen, aber er scheint neugierig, den neuesten Stand der Dinge in Erfahrung zu bringen. Peter skizziert den Plan genauer, schildert aber auch die Bedenken, die er wegen seiner Familie hat. Herr Bauer aber macht ihm Mut. Ob er nicht übermorgen mal in der Bank sein wolle. Er würde seine Autorität dafür einsetzen, dass man Peters Plan eine faire Chance einräumte. Vor dem Einschlafen besprechen die Schreibers

Die antike Heldenreise zeichnet den Weg des modernen Business Heros vor, der steinig erscheint, aber lohnend ist

sich lang und intensiv. Es wird spät, aber wenn die Bank mitspielt, würden sie es wagen. Alles andere hätte dauerhaft keinen Sinn.

Was bedeutet dies für Ihre Heldenreise? Es kommt zur Krise. Der Ruf nach Änderung und Fortschritt wird immer lauter. Sie fangen an, sich konkret zu informieren und Ihre Pläne publik zu machen. Die Zweifel weichen langsam aber sicher, und Sie finden Menschen, die Sie in Ihren Plänen unterstützen. Zufällig? Nur scheinbar, denn neue Pläne sind wie ein warmes Feuer. Sie laden andere ein, zuhören und teilhaben, ja sogar Ihnen helfen zu wollen. Sie finden Berater, Unterstützer und Freunde.

Etappen-Tipp: Die richtigen Mentoren finden Sie, indem Sie sich fragen, von welchen Kompetenzen Sie profitieren können und welche Menschen in Ihrer Umgebung diese

Kompetenzen mitbringen. Kommunizieren Sie Ihre Pläne nach außen und sorgen Sie dafür, dass die richtigen Obren hören, was Sie zu sagen haben.

4

Der Kampf an der Schwelle: So hatte Peter sich das nicht vorgestellt. Von einem Monat auf den anderen will ihn die Firma nicht gehen lassen.

Schließlich müssten die laufenden Projekte noch abgewickelt und ein Nachfolger eingearbeitet werden. Peters Vater ist strikt gegen die Pläne. Gerade auf seinen Vater hatte Peter jedoch gehofft. Schon nächsten Monat könnte er das perfekte Ladenlokal beziehen. Die Zeit hier-

für drängt, während die Finanzierung noch Zeit in Anspruch nehmen würde. Mit seiner Firmenleitung wird er sich schon einigen können. Er hat einige Rücklagen, aber es gilt schließlich zwei

Monate finanziell zu überbrücken, bis die bewilligten Gelder fließen würden. Schließlich kann Peter seinen Vater überzeugen. Sein alter Herr leiht ihm die fehlenden 5000 Euro – zinsfrei und ohne sofortige Rückzahlungsverpflichtung. Und in der Firma bereiten ihm die alten Kollegen einen berührenden Abschied.

Was lernen wir daraus? Jetzt wird es erst mal hart. Um sich wirklich auf neuem Terrain wiederzufinden, gilt es die Auseinandersetzung zwischen dem Helden und seinem Widersacher zu führen. Wer oder was macht den Weg wirklich frei? Der Boden, an den Sie gewöhnt sind, ist plötzlich unsicher geworden, aber auch neu und spannend. Er fühlt sich gut an unter Ihren Füßen. Neue Befürworter stehen Ihnen bei. Erste und auch größere Schwierigkeiten stellen sich ein. Ein paar Bremser wollen Ihnen etwas

einreden. Aber Sie lassen sich nicht entmutigen. Sie sind schon ein Stück gewachsen und wachsen mit jedem Tag mehr. Sie lösen Ihre Probleme und schauen voraus.

Etappen-Tipp: Nutzen Sie den Wind frischer Motivation in Ihren Segeln, um erste Schwierigkeiten leicht zu überwinden. Überstürzen Sie nichts. Halten Sie nach neuen Mentoren Ausschau und nutzen Sie deren Potenziale.

5

Das Neuland und die große Prüfung:

Zu Anfang läuft alles bestens. Peters Entscheidung, sich auf ein kleines, aber besonders hochwertiges Sortiment zu beschränken, stellt sich als goldrichtig heraus. Als aber die Börsenkrise kommt und die Umsätze einbrechen, wird es eng. Die Importe

verteuern sich. Weil Peter nicht in Billiglohnländern herstellen lässt, verteuern sich seine ohnehin schon höheren Preise zusätzlich. Ganz eng wird es, als ein Produzent in Kanada Konkurs anmelden muss, nachdem Peter bereits eine hohe Vorauszahlung für Rohmaterial geleistet hatte. Das Geld ist verloren, und einige Kunden wollen nicht länger auf ihre Lieferungen warten. Die Bank kann nichts mehr für Peter tun. Seine Sicherheiten sind ausgereizt. Herr Bauer bedauert dies sehr; und er hat eine Idee. Er macht Peter mit einem Geschäftsfreund bekannt, der sich als cleverer und mutiger Investor einen guten Namen gemacht hatte. Peter kann Herrn Baum von der Tragfähigkeit seines Konzeptes überzeugen, nur eines will er nicht: das Ruder aus der Hand geben und nicht mehr Herr im eigenen Haus sein. Herr Baum ist ein zäher Verhandlungspartner: Er

ist wohlwollend, hat aber nichts zu verschenken. Nach einem harten Verhandlungsmarathon werden sie sich einig.

Peters Heldenetappe zeigt: Eines ist sicher im Business: dass nichts sicher ist. Kaum, dass man meint, alles liefe wie am Schnürchen, geht etwas schief. Ein Konkurrent taucht auf, die Nachfrage ist im Keller, eine unvorhersehbare Panne tritt auf. Vielleicht machen Sie einen ersten Fehler, der schwer zu reparieren ist. Aber wie man beim Marathontraining unter 40 Kilometern bleibt, um die Strecke schließlich dennoch zu meistern, so ist es auch hier. Sie wachsen über sich hinaus.

Etappen-Tipp: Fragen Sie sich, wie Sie Ihren Kampf gewinnen können, wenn Sie alle Regeln brechen und jede Möglichkeit nutzen, die sich Ihnen bietet. Vertrauen Sie auf Ihr Wissen und auf die Widerstandsfähigkeit Ihres Vorbabens. Entwickeln

Anzeige

WIE MAN EIN UNTERNEHMEN INS ROLLEN BRINGT – AM BESTEN MIT BEWÄHRTER HAND.

GRÜNDUNG | WACHSTUM | INNOVATION | UMWELTSCHUTZ | STABILISIERUNG

Eine gute Idee ist das eine. Eine gute Finanzierung das andere: Maßgeschneiderte Förderangebote der LfA – über Ihre Hausbank. Die Firma MOST, Hersteller von Spezialfahrzeugen, ist diesen Weg gegangen. Wählen auch Sie **0800 / 21 24 24 0**, die kostenlose Beratung der LfA Förderbank Bayern. Unser Fokus: Bayern mit seinen mittelständischen Unternehmen. Wir informieren Sie gerne auch unter www.lfa.de.

LfA FÖRDERBANK BAYERN
Damit machbar wird, was denkbar ist.

Sie eine Strategie in 30 Worten: Was werden Sie konkret tun? Nutzen Sie den Ansatz des „Appreciative inquiry“: Träumen und designen Sie Ihre Ziele in der Krise und brechen Sie diese auf konkrete, machbare Schritte herunter. Fokussieren Sie dabei immer auf Ihre Stärken, auf das Positive in den Umständen und auf Ihr Potenzial.

6 Die Belohnung: Die Wirtschaftskrise hat sich schließlich verzogen. Wo Peter Schreibers Vater zuerst klein und die Bank ein bisschen größer gedacht hatten, denkt Herr Baum in ganz anderen Dimensionen. Er hilft Peter dabei, die Lizenzen für seine Produkte zu erwerben und schließlich in Deutschland zu produzieren. Das ist zwar nicht billiger, spart aber Kosten für den Import und verkürzt die Lieferzeiten. Herr Baum ist zu einer Art freundschaftlichem Berater geworden. Die Finanzierung ist genehmigt und schon bald werden die Schreibers mit dem Bau ihres neuen Hauses beginnen, zumal sich bei ihnen bereits neuer Nachwuchs ankündigt.


Hier braucht es nicht viele Worte. Peter Schreibers Krise ist gemeistert – was bedeutet das für Ihre Heldenreise? Mit Ihren neuen Kräften und der Hilfe Ihrer Mentoren haben Sie alle Rückschläge gemeistert und Ihr Standing gefestigt. Jetzt gilt es, die Früchte Ihres Mutes und Ihrer Arbeit zu ernten. Sie haben es sich verdient!
Etappen-Tipp: Würdigen Sie den Erfolg und die Erlebnisse, die Sie von Ihrer Reise mitgebracht haben. Spüren Sie, wie Ihre Persönlichkeit im Veränderungsprozess gewachsen ist. Genießen Sie Ihren Erfolg, aber ruhen Sie sich nicht darauf aus. Arbeiten Sie stattdessen zielstrebig und kontinuierlich weiter, aber achten Sie dabei auch auf Ihre Work-Life-Balance. Denn Erfolg ist nichts wert, wenn man keine Zeit hat, ihn zu genießen.

7 Die Rückkehr: Nach turbulenten Monaten ist endlich alles gut. Obwohl ihn sein Unternehmen sehr in Anspruch nahm, findet Peter jetzt mehr Zeit für die Familie. Alles läuft in geregelteren Bahnen. Die Geschäfte laufen prima und eine vertraute Sicherheit stellt sich wieder ein – ohne einen Vorgesetzten, der Schikanen mit Autorität verwechselt ...

Die letzte Etappe der Heldenreise zeigt: Nach einem Wandel kehrt man immer wieder zu einem vertrauten Platz zurück: zu sich selbst. Mag der Ort auch gewechselt haben und mögen die Zeiten neuere und bessere sein – Sie kommen nach der Zeit der Herausforderung zu sich zurück. Sie sind im Wandel gewachsen und in der Krise gereift. Und Sie wissen, was zu tun ist, wenn Ihre nächste Heldenreise beginnt.

Etappen-Tipp: Eigentlich braucht es hier fast keine Tipps mehr – außer: Bleiben Sie aufmerksam, nicht nur drohenden Krisen gegenüber. Halten Sie Ausschau nach neuen Chancen und bewahren Sie Ihren Entdeckergeist. Haben Sie den Mut, eine neue Reise zu wagen.

Starten Sie Ihre persönliche Heldenreise

Zugegeben, Peter Schreibers Geschichte ist sehr idealisiert. Fast wie ein antiker Heldenmythos. Wenn Sie genau hinsehen, gibt es gefährliche Gegner wie die mystischen Zentauren, Gorgonen, Zyklopen etc. Natürlich ist die Geschichte nur eine Art Metapher. Es kommt darauf an, sie für die eigene Existenzgründung, für Ihren Weg als Unternehmer, zu übersetzen, ihr eine individuelle Prägung zu geben. Sie werden sich derzeit vermutlich auf einer der sieben Etappen befinden. Stellen Sie für sich fest, wo genau sie gerade sind und planen dann Ihren weiteren Weg. Die Heldenreise ist Ihr Navigationssystem auf dem Weg in eine bessere und lohnendere Zukunft! 

Zum Weiterlesen

Angelika Höcker, Business Hero, Eine Heldenreise in 7 Etappen, ISBN: 978-3-86936-112-3, Gabal Verlag 2010, 29,90 EUR



Kompetent in Eigenregie den notwendigen Wandel zu gestalten und kraftvolle, nachhaltige Lösungen zu finden. Eine treffende Beschreibung hierfür ist die Heldenreise, eine über Jahrhunderte und alle Weltkulturen hinweg gültige Metapher für Veränderungsprozesse, erfolgreich selbst in Hollywood.

Das Buch ist ein spannender Leitfaden für die Realisierung von Innovations- und Veränderungsprozessen. Es unterstützt ganz konkret bei der Implementierung neu entwickelter Lösungen in eine lebendige und erfolgreiche Organisation. Sie lernen, kreativ Ihr persönliches Drehbuch zu schreiben und werden so zum Regisseur Ihres Lebens, Ihres Teams und Ihrer Organisation.

Analog zu den Prinzipien des Heldenmythos wird ein umfassendes Modell zur kreativen Neuausrichtung aufgezeigt, das Sie dabei unterstützt, die eigenen Stärken zu fördern, Potenziale zu entdecken und Ressourcenschätze zu heben.

Über die Autorin: Angelika Höcker ist seit über 20 Jahren auf die Schwerpunkte Führung, Team und Change Management spezialisiert. Die Co-Gründerin von hp-trainings (heute: flextrain) entwickelt und trainiert wirkungsvolle Konzepte sowohl für internationale Konzerne als auch für mittelständische Unternehmen unterschiedlichster Branchen. Viele weitere Informationen finden Sie online unter www.businesshero.de