

GEMEINSAM ZUM GIPFEL

Jeder Unternehmer sollte (mindestens)
einen Sparringspartner haben!

Wenn ich das mal früher gewusst hätte!« Im Laufe der Jahre habe ich schon öfter erlebt, dass Unternehmer nicht wussten, mit wem sie sich über ihre konkreten Herausforderungen austauschen sollen. Sei es zum Thema Strategie, zu bestimmten Kundensituationen, dem Umgang mit Lieferanten oder Mitarbeitern. Klar kannst du bei Freunden und Familie mal Dampf ablassen. Doch bringen dich die aufmunternden Worte, die du dort erhältst, wirklich weiter? Meine Erfahrung ist, dass du dich dann zwar besser fühlst – jedoch immer noch keinen wirklichen Plan hast, wie du die Situation lösen kannst.

An dieser Stelle blickst du vielleicht auf dein Vorbild. Was würde zum Beispiel Jeff Bezos oder Steve Jobs jetzt tun? Um ehrlich zu sein: Keine Ahnung. Natürlich hilft es, ein Vorbild zu haben, das die eigenen Ziele bereits erreicht hat. Denn daraus kannst du Mut schöpfen. Sicher kennst du die Rede, die Steve Jobs in Stanford 2005 gehalten hat, oder? Das Video hat auf YouTube inzwischen über 38 Millionen Aufrufe. Der Grund dafür? Zum einen ist es eine grandiose Rede. Doch es ist vor allem auch eine unglaubliche Inspiration. Weil Steve Jobs so persönlich wie noch nie wird und offenlegt, von welchen Herausforderungen und Hindernissen sein Weg zum Erfolg geprägt war. Ich bekomme jetzt noch Gänsehaut, wenn ich die Aufnahme anschau.

Vorbilder, an denen du wachsen kannst

Nun ist die Chance gering, einen Richard Branson oder Elon Musk persönlich zu treffen und von Unternehmer zu Unternehmer mit ihm zu reden. Was du jedoch stattdessen tun kannst: Dir einen Sparringspartner suchen, der genau diese Aufgabe übernimmt. Oder direkt mehrere. Doch auch das ist für viele erst mal eine Hürde. Denn die Grundvoraussetzung für einen erfolgreichen Austausch: Du musst dich öffnen. Und das bringt unweigerlich Verletzbarkeit mit sich. Das war für mich zu Beginn meiner

Selbstständigkeit ein großes Thema. Ich wollte bewundert werden – und hatte Sorge, dass ich nicht mehr der tolle Hecht in den Augen der anderen sein würde, sobald ich einen Blick in mein Inneres zuließe. Denn ich hatte zwar ein großes Selbstbewusstsein nach außen, jedoch nur einen niedrigen Selbstwert. Es hat lange gedauert, diese Diskrepanz zu überwinden. Heute bin ich mit mir selbst im Reinen. Und es ist mir auch herzlich egal, was andere von mir denken. Zu verdanken habe ich diese Weiterentwicklungen einigen langjährigen Freunden und Mentoren, die ihre Erfahrungen mit mir geteilt haben.

Ich kann dir daher nur dazu raten, dir genau solche Leute zu suchen, wenn du als Unternehmer wachsen willst. Keine Sorge, es geht dabei nicht um Seelenstriptease – sondern darum, dass du in einem geschützten Raum die Themen ansprechen kannst, die dir sonst nachts den Schlaf rauben. Egal, ob du dir einen Mentor suchst oder dich stattdessen einer Gruppe von gleichgesinnten Unternehmern anschließt, du wirst feststellen – du bist nicht allein damit. Und das ist viel wert.

Wer sind deine wichtigsten fünf Menschen?

»Du bist der Durchschnitt der fünf Personen, mit denen du die meiste Zeit verbringst.« Diese Aussage von Jim Rohn ist dir

»Du bist der Durchschnitt der fünf Personen, mit denen du die meiste Zeit verbringst.«
– Jim Rohn

wahrscheinlich schon des Öfteren begegnet. Doch hast du schon mal darüber nachgedacht, was sie für dich bedeutet? Hand aufs Herz: Wer sind deine fünf Personen? Bringen sie dich weiter – oder legen sie dir womöglich eher Steine in den Weg? Sind sie Unternehmer wie du? Oder sind es allesamt Menschen, die immer in einem Angestelltenverhältnis gearbeitet haben und dir ständig nur sagen, wie riskant Selbstständigkeit doch ist? Ich kann dir aus eigener Erfahrung nur dazu raten, dir deine fünf Menschen sorgfältig auszusuchen. Und kritisch darauf zu schauen, wer dir noch guttut und wer nicht. Wer mich kennt, weiß, dass ich durch und durch positiv bin. Sogar meine Blutgruppe ist positiv. Daher habe ich mich vor einigen Jahren entschieden, auch nur noch solche Menschen in meinem Leben haben zu wollen, die Lust haben, etwas zu erreichen – und nicht schon montags wieder aufs Wochenende warten. ▶

Ich kann dir daher nur dazu raten, dir genau solche Leute zu suchen, wenn du als Unternehmer wachsen willst.



Wahrscheinlich fragst du dich jetzt, nach was für Kriterien du einen Sparringspartner für dich auswählen solltest. Wichtig sind aus meiner Sicht vor allem die folgenden Punkte: Es sollte niemand sein, der in deinem Unternehmen arbeitet – und auch dein Lebenspartner scheidet aus. Um Pläne, Gedanken und eventuelle Sorgen produktiv besprechen zu können, brauchst du einen neutralen Fachmann bzw. Fachfrau. Er oder sie sollte einen vergleichbaren Erfahrungshorizont, gleichzeitig jedoch professionellen Abstand zu deinem Unternehmen haben. Die gleiche Branche ist praktisch – kann jedoch auch zu Hemmungen führen, da dein Sparringspartner damit ein potenzieller Wettbewerber ist.

Was so ein Sparringspartner konkret bringt? Eine Menge! Mit ihm spielst du deine Ideen und Pläne durch und stellst Entscheidungen vorab auf die Probe. Und im Idealfall redet er Klartext mit dir und sagt dir auf den Kopf zu, dass es eine echt bescheuerte Idee ist, an der du dich gerade festklammerst. Ein guter Sparringspartner stellt die richtigen Fragen, denkt mit und motiviert dich.

Mit der Mastermind gemeinsam zum Gipfel
Und wer sagt eigentlich, dass du als Unternehmer nur einen Sparringspartner haben kannst? Wäre es nicht cool, eine ganze Clique zu haben? Auch das ist möglich, denn das amerikanische Konzept der Mastermind-Gruppe wird auch in Deutsch-

Der Autor



Martin Limbeck ist unter anderem Inhaber der Limbeck® Group, Wirtschaftssenator (EWS) und einer der führenden Experten für Sales und Sales Leadership in Europa.

land immer populärer. Zurück geht die Idee auf Napoleon Hill. In seinem Buch »The Law of Success« begründete er in den 1920er-Jahren den Gedanken von »Master Mind Alliances«. Sogar Benjamin Franklin gehörte zu einer solchen Gruppe. Sie wird definiert als: »Die Koordination von Wissen und Einsatz von zwei oder mehr Personen, die auf einen bestimmten Zweck hinarbeiten, im Geiste der Harmonie.«

Und genau darum geht es auch heute noch. Das Ziel einer Mastermind ist es, dass jeder Teilnehmer von den Kenntnissen und Erfahrungen der Einzelnen profitiert und sich

zugleich selbst einbringt. Eine coole Sache, denn damit verpflichtest du dich automatisch, auch wirklich an deinen eigenen Zielen zu arbeiten. In vielen Fällen ist das genau der Schub, den manche Unternehmer brauchen, um endlich ins Handeln zu kommen. Sicher kennst du das: Du hast dir einen Plan gemacht, was du als nächstes tun willst – und dann kommt das Tagesgeschäft mal wieder dazwischen. Wenn du einen oder mehrere Wegbegleiter an deiner Seite hast, erhöht das die Chance deutlich, dass du dranbleibst. Schließlich möchtest du deinen Sparringspartner bzw. die Gruppe nicht enttäuschen.

»Bringt mir das wirklich was?« Aus eigener Erfahrung kann ich dir sagen, dass es manchmal schon reicht, wenn du nur eine Idee mitnimmst. Einen Funken, der sich zu dem Business-Booster entwickelt, nach dem du schon lange gesucht hast. Natürlich gibt es Ausnahmen wie Reinhold Messner, die den Mount Everest allein und ohne Sauerstoff bestiegen haben. Doch deutlich sicherer und erfolgsversprechender ist es, Erfolgsgipfel in Begleitung zu besteigen. Mit einem Sparringspartner – oder als Mitglied einer Mastermind-Gruppe. Ich habe in den vergangenen knapp 30 Jahren als Unternehmer eine Menge erlebt. Aus diesem Grund habe ich mich in diesem Jahr selbst entschieden, eine Mastermind-Gruppe zu starten, um mein Know-how weiterzugeben und Unternehmer bei ihrem Aufstieg zu unterstützen. ♦

Sogar Benjamin Franklin gehörte zu einer solchen Gruppe. Sie wird definiert als: »Die Koordination von Wissen und Einsatz von zwei oder mehr Personen, die auf einen bestimmten Zweck hinarbeiten, im Geiste der Harmonie.«

