

## Nach wie vor erfolgreich... (Teil 2)

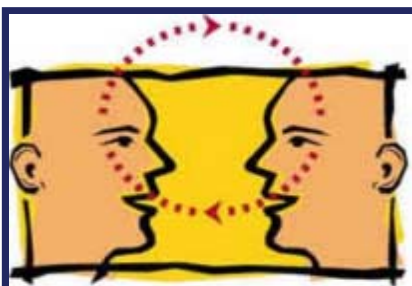
Im Blick: Fünf ausgewählte Fallstudien aus den Jahren 2005-2009

Zum zweiten Mal möchte ich Ihnen unter dem Titel „Nach wie vor erfolgreich...“ fünf interessante Fallstudien aus dem Strategie Journal in Erinnerung rufen – dieses Mal aus den Jahren 2005-2009. Vielleicht animiert Sie ja dieser Beitrag, die Original-Artikel noch einmal zu lesen. Oder besuchen Sie doch einfach Mal die angegebenen Links im Internet, um mehr über die Unternehmen zu erfahren.

### Lernen im Dialog

Interview mit Wilhelm Engel,  
Leiter der Königsteiner Akademie  
(SJ 05-2005, Seite 20)

Seit 1984 gibt es die Königsteiner Akademie, die sich auf Persönlichkeitstraining und da ganz besonders auf Dialogtraining spe-



Seit 26 Jahren erfolgreich am Markt:  
Wilhelm Engels Königsteiner Akademie

zialisiert hat. „Unser Training besteht zu 90% aus Übungen und nur zu 10% aus Theorie,“ erklärt Wilhelm Engel das Konzept. „Der zentrale Punkt ist, ob jemand reflexartig und automatisch reagiert oder mit seiner Aufmerksamkeit bewusst umgehen kann... dazwischen liegt ein persönlicher Evolutionssprung. Ob wir etwas mit voller Aufmerksamkeit tun oder automatisch, das macht einen riesigen Unterschied. Hier liegt der Schlüssel zum Umgang mit Ärger, Kritik aber auch mit dem inneren Dialog.“

### Unser Kernanliegen ist das Training der Aufmerksamkeit und der Gegenwarts Klarheit.

Der stetige Erfolg der Königsteiner Akademie erklärt sich sicherlich auch aus der Tatsache, dass die „Soft Skills“ immer wichtiger werden, und diese lernt man eben nicht an der Uni.

„Das zentrale Element der Kybernetik ist die Rückkopplung,“ erklärt Engel. „Die grundlegende Frage bei jeder Aktion sollte daher lauten: Wie wirkt diese auf mich zurück? Dies basiert auf der Annahme, dass alles, was ich in ein System hineingebe, früher oder später irgendwie zurückwirkt. Das gilt eben ganz besonders und meist auch unmittelbar für den Dialog.“

Das Training der Aufmerksamkeit und der Gegenwarts Klarheit ist somit das Kernanliegen der Königsteiner Seminare. Dazu werden in der ersten Seminarstufe rund 30 Übungen gemacht. Und der Nutzen für die Teilnehmer könnte individueller nicht sein. Er setzt ganz spezifisch an den je-

weiligen Engpässen des Teilnehmers an. „Der eine redet vielleicht zu wenig der andere zu viel,“ erklärt Engel, „d.h. der individuelle Engpass ist ein anderer, doch beide bekommen durch das Feedback der anderer Teilnehmer ihr Verhalten gespiegelt und können dazulernen.“ – [www.koenigsteiner-akademie.de](http://www.koenigsteiner-akademie.de)

**Mister Music: Der Partner für Entertainer**  
Strategie-Preisträger Reinhold Hettich über sein Erfolgskonzept  
(SJ 02-2006, Seite 12)

Für die strategisch konsequente Ausrichtung seines Musikgeschäfts „Mister Music“ erhielt Reinhold Hettich den „Strategie-Preis 2006“. Nachdem das Unternehmen schon seit 1984 besteht, startet man im Jahre 2003 einem Konzentrationsprozess. „Mister Music“ konzentriert sich auf „Tanz- und Unterhaltungsmusiker“ als einzige Zielgruppe. Alle Gedanken gelten den Problemen und Wünschen dieser Gruppe. ▶

### In dieser Ausgabe

FALLSTUDIE  
Nach wie vor erfolgreich... (Teil 2) Seite 1

INSTRUMENTE  
Der Körper als Kunde Seite 4

IMPRESSUM  
Herausgeber: StrategieForum e.V.  
Netzwerk für Erfolg und Wachstum  
Heidelberger Str. 12 - 68549 Ilvesheim  
Tel (0621) 48 42 873 - Fax 48 42 874  
Redaktion: Thomas Rupp  
[redaktion@strategie.net](mailto:redaktion@strategie.net)

Der StrategieReport erscheint exklusiv  
für die Mitglieder des StrategieForum e.V.



„Mister Music“: Vom Allround-Musikgeschäft zur „Denkfabrik für Tanzmusiker“ mit angeschlossener Entertainer-Akademie.

Es wird eine Kunden Know-how-Gruppe gegründet, um das brennende Problem der Tanz- und Unterhaltungsmusiker herauszuarbeiten. Alle Probleme werden erfasst und nach ihrer Dringlichkeit bewertet. Vier Wochen später trifft man sich noch einmal. Wo liegt der größte Engpass? Fazit: „Nur gute Musik ist zu wenig!“

Von Tanzmusikern erwartet man heute nicht nur gute Musik: Wie unterhalte ich mein Publikum? Wie schaffe ich es, die Zuhörer zu begeistern und in die richtige Stimmung zu bringen? Die Zielgruppe müssen quasi „menschliche“ Fragen lösen. Auch ein zweiter Engpass wird deutlich: Viele Musiker haben keine Gesangsausbildung. Sie werden schnell heiser, sprechen englische Titel falsch aus oder interpretieren die Lieder nicht.

**Mit Hilfe einer Kunden Know-how Gruppe werden die wichtigsten Engpässe ermittelt.**

Diese Erkenntnisse führen zur Gründung einer Entertainer Akademie, mit deren Hilfe die Musiker durch eine Fülle praxisnaher Workshops ihre eigene Produktqualität verbessern können.

Durch diese und viele andere Maßnahmen kommt es zu einer spürbaren Steigerung des Nutzens für die Zielgruppe. Die klare Positionierung als „Spezialist für Tanz- und Unterhaltungsmusiker“ führte zu einer Umsatzsteigerung von 32% in zwei Jahren. Die Anzahl der Kunden verdoppelte sich bis zum Jahr 2006.

Besucht man die Website heute stellt man fest, dass „Mister Music“ voll und ganz in seiner Zielgruppe verwurzelt ist. Reinhold

Hettich scheint seinem Ziel aus dem Jahr 2006 ein gutes Stück näher gekommen zu sein: eine Denkfabrik für Tanzmusiker zu werden. – [www.mistermusic.eu](http://www.mistermusic.eu) und [www.entertainer-akademie.de](http://www.entertainer-akademie.de)

**Stärken im Umgang mit Menschen**  
Friederike von der Marwitz vermittelt Umgangsformen und die Regeln interkultureller Kommunikation (SJ 06-2006, Seite 4)

Nach dem Studium der EKS änderte Friederike von der Marwitz Konzept und Zielgruppe. Mit ihrer „Schule für Umgangsformen“ konzentrierte sie sich eindeutig auf Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter.

Zum Beispiel ihr Seminar für Business-Etikette beantwortet grundlegenden Fragen: Welche Umgangsformen gelten für den Umgang mit Kollegen oder der Geschäftsleitung? Wie stelle ich mich oder meine Mitarbeiter richtig vor? Halte ich bei der Begrüßung Blickkontakt? Auch Fragen zur Kleiderordnung werden angesprochen oder wie man sich als Gast richtig verhält.

„Das brennendste Problem meiner Zielgruppe ist, dass diese von Kundenkontakten lebt“, so von der Marwitz, „und hierbei ist der erste Eindruck oft entscheidend für das Geschäft. Meine Devise ist: ‘Der erste Eindruck hat keine zweite Chance!’ Das ist besonders wichtig im Kontakt mit ausländischen Geschäftsleuten. Schließlich unter-

scheiden sich die Gepflogenheiten in den verschiedenen Ländern gewaltig.“

Inzwischen hat die Unternehmerin die interkulturelle Kommunikation und den internationalen Business-Auftritt weiter in den Mittelpunkt ihrer Kommunikation gestellt.

Das Ziel der Seminare und Coachings ist es, ihre Kunden so auf Verhandlungen, Geschäftsreisen oder auf nationale oder internationale Messebesucher vorzubereiten, dass sie die Motive und Denkweisen ihrer internationalen Geschäftspartner einschätzen und ihr eigenes Verhalten darauf ausrichten können. – [www.von-der-marwitz.de](http://www.von-der-marwitz.de)

**Motor der Lebenslust**

Die Herrmannsdorfer Landwerkstätten und der Wunsch nach gesundem Essen (SJ 02-2008, Seite 4)

In der modernsten Fleischwarenfabrik Europas, im hochtechnisierten Schlachthaus der Herta-Fleischfabrik wurden – Stand 1983 – 300 Schweine pro Stunde am Fließband geschlachtet. Das Unternehmen wurde von Karl Ludwig Schweisfurth bereits in dritter Generation geführt, und es war



Umgangsformen: Der erste Eindruck hat keine zweite Chance.



absehbar, dass es seine Kinder einmal weiterführen sollten. Doch diese wollten das Unternehmen in der bestehenden Form nicht übernehmen. Karl Ludwig Schweisfurth kam erst ins Grübeln, dann ins Zweifeln und in der Konsequenz verkaufte er Mitte der 80er-Jahre die Fleischfabrik, gründete eine Stiftung und startete die Herrmannsdorfer Landwerkstätten.

Heute ist Herrmannsdorf der Mittelpunkt eines Netzwerkes von etwa 70 ökologisch wirtschaftenden Bauern und Herstellern in der Region Glonn. Auf dem Hof werden ökologisch erzeugte Pflanzen und Tiere in Metzgerei, Bäckerei, Käserei und Brauerei verarbeitet und vermarktet. Auf diese Weise sind die vielen Stufen der Verarbeitung auf kurzem Wege vereint.

„Wir schreiben Lebens-Mittel mit Bindestrich, um zu verdeutlichen, dass Lebens-Mittel Mittel zum Leben sind“, erklärt Karl Schweisfurth, der Sohn des Gründers und heute Geschäftsführer des Unternehmens. „Hohe lebensfördernde Lebens-Mittel-Qualität ist nach unserer Überzeugung nur mit ökologischer Wirtschaftsweise zu erzielen.“

Alle Produkte werden direkt auf dem Hofmarkt und über die 15 Herrmannsdorfer Geschäfte verkauft. Vor Ort gibt es eine Gaststätte und einen Biergarten. Modern ausgestattete Seminarräume stehen im umgebauten Getreidelager zur Verfügung. Ein



Stefan Dietz und sein Team am entra-Firmensitz in Winnweiler.

Catering-Service bringt die Herrmannsdorfer Qualität auch auf private und geschäftliche Events.

Mit der Umsetzung ihrer Vision hat die Familie Schweisfurth die ganze Region belebt und ermöglicht so vielen Bauern eine Alternative zu Massentierhaltung und Monokultur. – [www.herrmannsdorfer.de](http://www.herrmannsdorfer.de)

### Menschen und Systeme entwickeln

Der Weg vom Freiberufler zum Unternehmer (SJ 01-2009, Seite 4)

Stefan Dietz wuchs auf dem Bauernhof auf, studierte Landwirtschaft und interessierte sich schon immer für Strategie: Die Arbeit mit Menschen, bei der es insbesondere um übergeordneten Fragen wie Lebensausrichtung oder Strategie geht, begeisterten ihn. Die Zielgruppe waren Landwirte, denn diese hatten genug Probleme: Dietz machte Bauern- und Unternehmerschulung, später Dorfmoderation und Regionalentwicklung.

Im Jahr 2001 gründete er zusammen mit einem Partner das Entwicklungs- und Trainingsunternehmen entra. Für den Kooperationspartner, das „Bildungswerk der Deutschen Landwirtschaft“, entwickelte entra Seminare und Dienstleistungen für landwirtschaftliche Organisationen: Unternehmer-

mertrainings für die Anbieter von Urlaub auf dem Bauernhof, Führungskräfte trainings für Bauernverbände, die Moderation von Klausuren von Verbänden und die Beratung landwirtschaftlicher Beratungsorganisationen.

**Heute ist unsere Herkunft aus der Landwirtschaft kein Manko, sondern eine Stärke.**

2007 trennte man sich mutigerweise vom langjährigen Kooperationspartner und Hauptauftraggeber und trat am Markt zum ersten Mal unter eigenem Namen an. Entra berät mehrere führende Beratungsorganisationen, darunter mehrere Landwirtschaftskammern. Die beiden größten haben jeweils 1000 bis 2000 Mitarbeiter. Diese müssen den Wandel von der Behörde zum Dienstleistungsunternehmen gestalten und immer größere Anteile ihrer Budgets direkt am Markt verdienen.

Entra ist inzwischen das führende private Beratungsunternehmen speziell für landwirtschaftliche Beratungsorganisationen. 15 freie Trainer und Partner und sechs feste Mitarbeiter trainieren und begleiten Unternehmen, Organisationen und Regionen im gesamten deutschsprachigen Raum.

Zu den Leistungen gehören heute die Moderation von Veränderungsprozessen, die Teamentwicklung zwischen Beratern oder die Ausbildung von Beratern im aktiven Verkauf ihrer Beratungsleistung. Eine umfassende Coach-Ausbildung für landwirtschaftliche Beratungskräfte stellt ein Novum in Deutschland dar. – [www.entra.de](http://www.entra.de) ■



Von der Herta-Fleischfabrik zum ökologischen Landbau.

# Der Körper als Kunde

**Achten Sie darauf, dass die vielen kleinen Sünden nicht zum Minimumfaktor werden!**



Edeltraud Schwarz

**Vielleicht erkennen Sie Ihren Alltag oder Teile davon in der folgenden Geschichte wieder... Das sollten Sie zum Anlass nehmen, Ihre Lebensqualität mit wenigen individuellen Regeln systematisch zu verbessern. Finden Sie den Minimumfaktor für Ihren Körper, damit Gesundheit nicht Ihr größter Engpass wird. – Praktische Anregungen dazu von Edeltraud Schwarz.**

**Kommt Ihnen dieser Tagesverlauf bekannt vor?**

Sie stehen morgens auf und haben das Gefühl, nicht wirklich ausgeschlafen zu sein. Die ganze Nacht haben Sie an einem Problem „gearbeitet“. Um 6:45 Uhr klingelt dann der Wecker, ohne dass Sie zu einer Lösung gekommen sind. „Wie auch immer“, denken Sie und bereiten sich darauf vor, zu einem wichtigen Termin zu fahren.

Die notwendigen Unterlagen haben Sie sich bereits mit nach Hause genommen,

damit Sie sich den Umweg ins Büro sparen können. Eigentlich müssten Sie die Unterlagen noch durcharbeiten. Das haben Sie gestern Abend versäumt, denn diesmal hielten Sie sich an Ihre Vorgabe, abends nicht mehr Zuhause zu arbeiten.

---

**Zweifel und Sorgen werden weggedrückt, um „klar im Kopf“ zu sein.**

---

Sie überfliegen die Texte. Jetzt schnell noch ein Frühstück – oder besser nicht. Sicherlich gibt es auf dem Weg zum Termin einen Bäcker mit Kaffee und belegten Brötchen „to go“. Also können Sie gleich los und haben Zeit gespart. Sie fahren aus Ihrem Wohnviertel direkt in den Stau. Wie jeden Morgen brauchen Sie für die 4 Kilometer aus der Stadt so lange wie für die restlichen 25 Kilometer zum Kunden. Aber wenigstens können Sie auf der Fahrt noch ein wichtiges Telefonat erledigen. Sie haben doch den Akku Ihres Mobiltelefons letzte Nacht geladen, oder?

Nach Ihrem Auswärtstermin gehts ab ins Büro. Dort angekommen, müssen Sie neue, kurzfristige Termine für den Tag in Ihren überfüllten Terminkalender integrieren. Sie sind das Jonglieren von Terminen gewohnt und irgendwie schaffen Sie es immer. Dann mal sehen, was die letzten Tage liegen geblieben ist. Die Liste der „wichtigen“ Erledigungen wird auch immer länger, da sie eben nicht „dringend“ sind. Sie nehmen sich vor, heute zwei Punkte davon zu erledigen.

Wenn Sie weiter wachsen oder zumindest keine Umsatzeinbußen haben wollen, müssen Sie sich etwas einfallen lassen. Es

muss Ihnen irgendwie gelingen, auf die momentane wirtschaftliche und politische Situation zu reagieren und die Verhältnisse zu Ihren Gunsten „zu drehen“. Ohne entsprechende Maßnahmen werden Sie dem allgemeinen Tief – über das so viele Unternehmer in Ihrem Umfeld klagen – nicht entgehen können.

Das nächste Meeting steht kurz bevor, und Sie wollen noch einen kurzen Blick auf die Tagesordnung werfen, um sich bewusst zu sein, was Sie dabei erreichen müssen. Zweifel und Sorgen werden weggedrückt, um „klar im Kopf“ zu sein. Schließlich werden Sie am Wochenende eine Konferenz besuchen, die sich genau mit dem Thema Ihrer momentanen Situation beschäftigt.

Nach dem Meeting dann ein schnelles Mittagessen beim Thai-Imbiss um die Ecke.



**Kaffeemaschine im Dauereinsatz: Gibt es ein Leben ohne Kaffee?**



Am Stehtisch treffen Sie einen Kollegen und Sie unterhalten sich darüber, dass man sich eigentlich gesünder ernähren müsste. Nach dem Mittagessen geht es dann gleich ins nächste Meeting, und dann sitzen Sie die nächsten Stunden in Ihrem Büro am Rechner – komfortabel bei Kunstlicht und „Aircondition“. Manchmal wäre Ihnen die alte herkömmliche „frische Luft“ lieber, aber die Fenster lassen sich nicht öffnen.

Sie bewegen sich eigentlich nur, um sich weiteren Kaffee zu holen oder um vor der Tür mal eine zu rauchen. Wollten Sie Ihren Kaffee-Konsum nicht einschränken, das gelegentliche Rauchen gänzlich einstellen? „Irgend etwas muss man sich doch gönnen“, denken Sie. Zurück am Schreibtisch fällt Ihnen auf, dass Sie den ganzen Tag noch keinen Schluck Wasser getrunken haben: „Ich müsste mehr Wasser trinken“, denken Sie.

Es ist 18:45 Uhr und Sie sind im Stress, denn um 19:00 Uhr wollten Sie sich mit einem Freund im Fitness-Studio zum Joggen treffen. Per SMS wird der Termin um 15 Minuten verschoben. Das könnte gerade so hinkommen. Joggen, wenn auch auf dem Laufband, ist Ihnen wichtig, denn Bewegung und Freizeitaktivitäten sollen ja einen Ausgleich zum Büroalltag bringen.

Nach dem Joggen gehen Sie nach Hause. Jetzt ist es 20:45 Uhr, und Ihre Frau überrascht Sie mit Ihrem Lieblingsessen. Um 21:30 Uhr lehnen Sie sich mit gut gefülltem Bauch zurück. Ihre Frau möchte noch ein wenig Zeit mit Ihnen verbringen,



Suppe oder Salat wären eine Alternative zu Pizza und Pasta. Ihr Körper wird es Ihnen danken.



Wenn der Stau zum Alltag gehört, ist Stress vorprogrammiert.

Foto (Ausschnitt) de.wikipedia.org - User: Loshawlos

bevor Sie sich dann am Morgen auf den Weg zur Konferenz machen. Sie erläutert Ihnen ihre Pläne für den gemeinsamen Aktivurlaub und präsentiert eine ganze Liste möglicher Aktivitäten, die es dann abzuarbeiten gilt. Außerdem hat der Sohn Probleme in der Schule, um die sich „sein Vater“ einmal kümmern sollte.

**Die Fahrt wird anstrengend, denn Sie wollen die vom Navi angegebene Ankunftszeit unbedingt unterbieten.**

Die Fahrt zur Konferenz ist lang und anstrengend, da das Navi mal wieder nicht mit allen Updates ausgestattet ist. Außerdem wollen Sie die angegebene Ankunftszeit unbedingt unterbieten. Der Akku des Mobiltelefons ist fast leer... also schnell noch irgendwo ein Ladekabel kaufen. Das eigene liegt nämlich im Büro in der Schreibtischschublade.

Auf der Konferenz sitzen Sie wieder in klimatisierten Räumen. In den Pausen gibt es Kaffee, und die Schnittchen schmecken so gut, dass Sie in den 15 Pausenminuten reichlich „reinhauen“. Auf der Konferenz werden Aspekte angesprochen, die intellektuell für sie keine Neuland sind, und trotzdem fühlen Sie sich etwas benommen bei dem Gedanke, wie das konkret umzusetzen ist.

Dies ist dann auch das Thema beim Abendessen, zu dem Sie sich einige Gläser Wein gönnen. Eigentlich wollten Sie bei sol-

chen Konferenzen weniger essen, aber das Buffet lädt dazu ein, es mehrmals zu besuchen. Und der Wein...? Schließlich müssen Sie nicht mehr fahren, und so geht es dann an der Bar noch feuchtfrohlich bis kurz vor 1 Uhr weiter.

Der Lift bringt Sie in Ihr Zimmer. Im Bett kreisen Ihre Gedanken um die Kollegin von Herrn Meier: „Wie schafft er es nur, immer dermaßen attraktive Frauen in sein Team zu holen...?“ Sie sind sehr müde und wissen, dass die eigentlichen Probleme noch auf eine Lösung warten. Bei diesem Gedanken schlafen Sie ein. Vielleicht kommen die Lösungen ja im Schlaf?! Nach einer unruhigen Nacht wachen Sie am nächsten Morgen auf und es beginnt eine neue Episode Ihrer ganz persönlichen „Alltags-Soap“.

**Besser: ein gesunder Körper mit mehr Lebensqualität!**

Wie Sie Ihre unternehmerischen Probleme lösen können, kann ich Ihnen nicht sagen. Dafür gibt es andere Spezialisten, und die EKS bietet hierfür ein hervorragendes Instrumentarium zur engpasskonzentrierten Problemlösung. Aber wenden Sie die EKS doch einmal an, um die ständige Reizüberflutung, die auf Ihren Körper wirkt, zu analysieren.

Wenn Sie sich in Teilen des oben beschriebenen Tagesablaufs wiedererkennen, dann werden Sie in Ihrem Alltag nicht einen einzigen Schwachpunkt finden, sondern eine ganze Liste damit füllen können: schlechter Schlaf, kein Frühstück, ungesundes und spätes Essen, permanenter

Erfolgsdruck, Wegschieben von Ängsten und negativen Gedanken, Sauerstoffmangel und Mangel an frischem Wasser, zu wenig Bewegung, übermäßiger Kaffee-, Alkohol- und Nikotinkonsum, Entfremdung von jeglichem natürlichen Leben, Stress in der Familie, Leistungsdruck sogar im Urlaub, keine Entspannungsphasen, permanenter Termindruck, Existenzängste, das ständige Gefühl, „der Gejagte“ zu sein, die wirklich wichtigen Dinge zu vernachlässigen und so weiter und so fort...

Überlegen Sie sich mal, wie all diese Faktoren auf Ihren Körper und Ihre Gesundheit wirken. Dabei sollten Sie den Körper als Ganzes sehen. Die Gesamtheit ist es, die ein Funktionieren des Körpers ermöglicht. Und es gibt jede Menge Engpässe, die diese Gesamtheit beeinträchtigen. Sehen Sie Ihren eigenen Körper als Kunden: analysieren Sie seine, durch Ihr Verhalten verursachten Engpässe. Begreifen Sie die Gesamtheit dieser „kleinen Reize“ als Minimumfaktor.

Denn der Minimumfaktor ist – vom Gesamtsystem her gesehen – höchstwahrscheinlich nicht ein einzelner Faktor, sondern entsteht aus der Kumulation der vielen kleinen Reize. Keiner davon ist so gravierend, dass er Sie lahmlegen könnte, aber wie heißt es so schön: „Viele Hunde sind des Hasen Tod“.

Doch was heißt das jetzt für einen Tagesablauf, bei dem man sich wünscht, einfach

mal im Bett geblieben zu sein und die Decke über den Kopf gezogen zu haben?

Die gute Nachricht: Es braucht eigentlich keine riesigen Veränderungen, sondern eher kleinere Korrekturen, um diesen Minimumfaktor auszuräumen z.B. kein Essen nach 18 Uhr, täglich 2,5 Liter Wasser trinken, drei Mal wöchentlich einen ausgedehnten Spaziergang in der Natur machen. Kaffee kontrolliert trinken und sich den Genuss bewusst machen, das Mittagessen beim Bio-Imbiss einnehmen, essen Sie mal Suppe oder Salat statt Pizza und Pasta, einen adäquaten Gesprächspartner für Ihre Sorgen finden...

Fahren Sie vielleicht morgens 20 Minuten früher los, um dem Berufsverkehr zu entkommen, oder legen Sie Kundentermine so, dass Sie gegen den Strom fahren. Verlassen Sie Ihr Büro am Abend nur, wenn der Terminplan für den nächsten Tag auf dem Tisch liegt. Überlegen Sie, welche Meetings man streichen könnte. Wagen Sie am Abend nach der Konferenz vor dem Abendessen einen kleinen Spaziergang... Diese Liste „kleiner Korrekturen“ ließe sich beliebig fortsetzen.

Hier gibt es viel Raum, um mit kreativen Ideen und kleinen Kunstgriffen das Leben angenehmer zu machen. Setzen Sie aktiv Regeln, die Ihr Leben lebenswerter machen könnten. Vergessen Sie dabei die „10 Goldenen Regeln“, die Sie in einem Buch gelesen haben. Es gibt tausende von Re-

geln. Hier geht es aber darum, dass Sie Ihre eigenen Regeln aufstellen und diese individuell an Ihre momentane Situation anpassen.

Beginnen sie also damit, all die „kleinen“ Engpässe zu sammeln, die eigentlich nicht so förderlich für einen leistungsstarken Tagesablauf sind. Schauen Sie sich Ihr Umfeld bewusst an, und finden Sie etwas, bei dem es Ihnen leicht fallen würde, es weg zu lassen oder zu verändern.

---

**Der Minimumfaktor besteht aus der Kumulation der vielen kleinen Stressfaktoren.**

---

Nehmen Sie sich dann jeden einzelnen Punkt vor und finden Sie die Rechtfertigung, den Glaubenssatz der ihn am Platz hält: „Ich brauche den Kaffee, um wach zu werden. Ich schaffe es nicht, vor 18.00 Uhr zu essen. Es gibt keine 'Natur' in meiner Gegend“ etc. Schreiben Sie diese Glaubenssätze auf, und finden Sie zu jedem einen neuen Blickpunkt, der Ihrem Ziel entspricht!

Organisieren Sie Ihren Tagesablauf neu und sehen Sie die Veränderung als Verbesserung Ihrer Lebensqualität, die sich garantiert auch positiv auf Ihre Mitwelt auswirken wird. Schritt für Schritt steigern Sie so Ihr Leistungs-Potenzial. Und um das geht es doch: sich den eigenen Zielen mit einem leistungsstarken Körper zu nähern.

Auf dem Weg zu Ihren Zielen gibt es genug andere Hürden, die Sie überwinden müssen. Da sollte Ihr Körper eine feste Größe sein, auf die Sie zählen können.

Durch kleine Verhaltensänderungen eine potenzielle Kumulation von kleinen Störfaktoren zum gravierenden Minimumfaktor verhindern und dabei mehr Lebensqualität gewinnen..., das wäre doch einen Versuch wert. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg dabei. ■

**Kontakt:**  
Edeltraud Schwarz  
[lebens.qualitaet@web.de](mailto:lebens.qualitaet@web.de)



Ein regelmäßiger Spaziergang im Wald bringt Sie auf andere Gedanken.