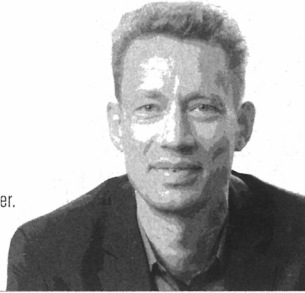


KOLUMNE

Marcus Renziehausen

ist Betriebswirt und Unternehmer, Autor und Speaker. Seit 2002 ist er als Vorstandsvorsitzender bei der The Engineers of Finance AG tätig.



Als Unternehmer persönlich wachsen

Viele erleben es am eigenen Leib: Das Leben als Finanzberater mit eigenem Unternehmen unterscheidet sich beträchtlich vom Wirken als angestellte Fachkraft. Während sich Experten im Innen- oder Außendienst zum Beispiel ausschließlich auf die Beratung ihrer Kunden konzentrieren können, haben sie wenig Berührung mit Vertrieb, Marketing, Networking oder Buchhaltung. Ein Unternehmer hingegen blickt umfassender auf sein täglich Brot. Für viele Gründer, Young Starter oder langjährige Inhaber war mitunter genau das der Grund, ihre eigene Spielwiese überhaupt ins Leben zu rufen: mehr Vielfalt, mehr Kreativität, Selbstwirksamkeit und Verantwortung. Trotzdem bemerke ich in meinem Coachingalltag immer wieder, dass Selbstständige ihre Position als Firmeninhaber völlig unterschätzen – und sich die meiste Zeit und mit voller Leidenschaft als „Berater“ definieren. Sie verdrängen, dass mindestens 50 Prozent ihrer Tätigkeit unternehmerische Ideen oder Handgriffe sein sollten und nichts mit Kreditprodukten, Anlageoptionen oder Versicherungs- und Vorsorgepaketen zu tun haben.

Was ein erfolgreiches Finanzbusiness braucht, steht für mich außer Frage: eine klare Strategie, die auf mehreren Bausteinen basiert: Fokus, Kernkunden und Nutzenversprechen bilden das Fundament. Ein kluger Plan und der Ausbau zum Expertenstatus sorgen für die nachhaltige Umsetzung. Dynamisches Wachstum gelingt durch motivierte Mitarbeiter sowie passgenaues Marketing. All das lässt sich lernen. Was in der Sammlung fehlt, ist ein oft unterschätztes Puzzlestück: das persönliche Wachstum des Inhabers. Fragt man erfolgreiche Finanzhäuser, wie sie ihr Business nach vorne gebracht haben, betonen viele die Weiterbildung. Fachlich können Inhaber Koryphäen sein, doch ohne Geschäfts-Know-how und die Überschreitung der eigenen Grenzen fehlt die Basis für Erfolg. Wer seine geschäftlichen Skills fördern will, investiert besser regelmäßig in sich selbst.

Aha-Momente entdecken: Starten beim Lieblingsthema

Ich bin ein großer Fan vom Lernen aus Büchern: ob gedruckt, als E-Book oder Hörbuch. Oft werde ich von Beratern gefragt, welchen Ratgeber sie als Erstes lesen sollten. Das kommt drauf an. In welchem Bereich jemand die besten Impulse und Anregungen findet, hängt von der individuellen, aktuellen Situation ab. Suchende überlegen sich am besten, welche Kenntnisse und Fähigkeiten für die eigenen Kernkunden besonders relevant sind und wählen entsprechende Themen aus. Achten Sie darauf, die eigenen Stärken zu stärken, statt Schwächen zu mildern. Folgende Bereiche bieten sich

für Learnings immer an: persönliche Entwicklung, Psychologie, Produktivität, Management, Wissenschaft, Achtsamkeit oder Börse & Geld. Vielleicht schnappen Unsichere sich aus den verschiedenen Feldern jeweils einen Bestseller und starten bei ihrem Lieblingsthema. Die ersten Erkenntnisse aktivieren neue Fragen und bald startet eine Kettenreaktion. Nichts ist motivierender als persönliche Aha-Momente. Bei einigen Büchern lohnt sich auch, sie nach ein paar Jahren noch einmal in die Hand zu nehmen. Da der Lesende dann in einer anderen Ausgangslage ist, wird er wahrscheinlich neue Inspirationen mitnehmen.

Austausch mit Gleichgesinnten planen – und dosieren

Der zweite Rat, der sich für mich und zahlreiche Kollegen bewährt hat, bleibt der Kontakt mit anderen: Vernetzen Sie sich mit Gleichgesinnten. Um die eigene Bubble zu verlassen, sollten Sie sich nicht auf die Finanzszene begrenzen. Der Austausch mit anderen Branchen hat den Vorteil, dass sie Strategien und Handeln anders hinterfragen. Am besten funktionieren Treffen bunt gemischt – vom Nuklearmediziner, Steuerberater bis zum Weiterbildungsprofi oder Druckereibetrieb. Bei einem gemeinsamen Essen, Vortrag, Workshop oder Brainstorming verfolgen alle das gleiche, übergeordnete Ziel: lernen und wachsen. Gegenseitiges ehrliches Feedback, inklusive Kritik und Lob, ist bare Münze wert.

Leider fällt die mentale Förderung häufig als Erstes unter den Tisch, wenn die Luft brennt. Damit das nicht passiert, braucht der persönliche Schub feste Termine. Nur so bekommt das Thema klare Priorität. Planen Sie Zeiten für Ihr Wachstum ein: Zehn Minuten pro Tag oder ein fixer wöchentlicher Slot sind ein toller Start. Auch die Arbeit mit einem Coach kann unterstützen. Ein 14- oder 30-tägiger Rhythmus ermöglicht einen erfolgreichen Coachingprozess. Die Treffen mit anderen Unternehmern gehören bereits zu Jahresbeginn in den Planner. Ebenso wie der Besuch von Messen und Kongressen. Nehmen Sie sich bei Letzterem aber nicht zu viel vor. Drei Termine im Jahr reichen völlig. Gerade Versicherungs- und Fondsgesellschaften laden nahezu jeden Tag zu einer Präsentation. Ich habe gelernt, dieser Versuchung zu widerstehen, denn außer einem Mittagessen bringt der Besuch wenig.

Körperliche Fitness beeinflusst den Erfolg

Zu guter Letzt noch ein Thema, das mir sehr am Herzen liegt. Ich bin fest davon überzeugt, dass körperliche Fitness großen Einfluss auf den Unternehmenserfolg hat. Wer seinen Körper gut behandelt, hat immer ausreichend Energie. Es geht nicht um Extremlistung oder ums Kalorienzählen. Die Kunst ist, auf seinen Organismus zu hören und Genussmittel zu begrenzen. Bereits ein regelmäßiger Spaziergang bewegt Muskeln und Kreislauf. Und wer zwei- bis dreimal pro Woche eine Stunde Sport treibt, befindet sich auf einem guten Weg zur gesunden Kondition.

Auch essen und trinken sollten Akteure bewusst. Wer sein Lunch in Ruhe genießt, isst automatisch gesünder. Hektik und Stress sind generell keine guten Wegbegleiter zum Erfolg. Und sie sind auch nicht erforderlich. Jeder kann Toperfolge als Finanzberater erzielen und gleichzeitig ein Leben als Familienmensch führen. Wer sich zusätzlich noch etwas Gutes tun will, entspannt Körper und Geist zum Beispiel per Meditation. Mit diesem ganzheitlichen Ansatz geben Menschen ihrem persönlichen Wachstum aktiv Raum. Ich bin mir sicher, dass die Belohnung nicht lange auf sich warten lässt.