

Unternehmertum in Zeiten des Wandels

Viele Turbulenzen, hervorgerufen durch Wirtschaftskrise, Klimawandel und Sonnenstürme, stellen uns vor die Frage, was sich wohl in den kommenden Jahren alles wandeln wird. Guter Anlass, um mit einem Lebenswandler über seine Erfahrungen sowie Anforderungen an Unternehmertum und Führung zu sprechen.

Ein Interview mit Vielfach-Unternehmensgründer und Lebenswandler Heinz Feldmann.

office@green-field.at

the green field (tgf): Führung braucht viele Kompetenzen - Unternehmerkompetenz ist eine davon. Sie wird immer wieder mit den Begriffen Ergebnisorientierung, Entscheidungsfähigkeit, Konsequenz, Risikobereitschaft oder auch Innovationsfreudigkeit verbunden. Viele Schlagworte, die erst durch praktische Erfahrung an Bedeutung gewinnen.

Heinz, du bist vielfacher Unternehmensgründer und planst gerade dein nächstes Unternehmertum - dieses Mal im Non-Profit-Bereich. Was sind deine wichtigsten Erfahrungen als Unternehmer, die du für die Neugründung nutzen kannst?

H.F.: *Zu aller erst braucht es eine klare und attraktive Vision: Was soll das neue Unternehmen oder die Organisation für einen Nutzen bzw. Mehrwert für wen, also für welche Zielgruppen, haben? Und dabei reicht es nicht aus, dass es der Gründerin oder dem Gründer Reichtum, Ruhm und Ehre bringt. Zweitens brauchst Du einen langen Atem: Meine Erfahrung aus 30 Jahren Unternehmertum und über 10 Gründungen von Unternehmen hat mich zu folgender Formel inspiriert: Rechne in einem realistischen und konservativ geschätzten*

Szenario aus, wie viel Zeit und Geld Du brauchst, bis die neue Organisation sich selbst trägt bzw. Gewinne erwirtschaftet. Und dann verdopple beide Werte. Wenn Du dann noch immer begeistert bist, mach es - wenn nicht, lass es sein.

tgf: Vor welchen Anforderungen, Perspektiven und Herausforderungen stehen Führungskräfte mit Unternehmerkompetenz in Zeiten der Krisen und des Umbruchs? Was würdest du als erfahrener Lebens-Wandler zu bedenken geben?

H.F.: *In Bezug auf Unternehmertum - und das ist in meinen Augen eben etwas anderes als reines Management - ist die Hauptherausforderung für Führungskräfte, zuerst fest zu stellen, ob sie als UnternehmerIn überhaupt gefragt sind oder, ob es um einen besseren „VerwalterInnen-Job“ geht. Letzteres wird meist nicht offen ausgesprochen, engt aber den unternehmerischen Spielraum ungemein ein.*

Falls in Deinem Job tatsächlich Unternehmertum von Dir erwartet wird, ist Dein Hauptgegner oft die heutzutage leider weit verbreitete Seuche der viel zu kurzen Horizonte. Die Vorstände von international aufgestellten, börsennotierten Unternehmen

hecheln oft nur noch mit heraushängender Zunge von einem Quartalsergebnis zum nächsten. So kann man meines Erachtens keine unternehmerischen Visionen in die Welt bringen.

tgf: Derzeit bist du als Vorstand im „Verein für nachhaltiges Leben - Wohnprojekt Wien“ ehrenamtlich tätig. Ein Projekt, bei dem du der Initiator warst. Im Broterwerb betätigst du dich als Männer-Coach und begleitest diese Zielgruppe auch als Berater und Mentor. Was ist das Spezielle daran und mit welchen Themen kommt MANN zu dir?

H.F.: *Auf das Thema 'Männer-Coaching' und 'Männer-Arbeit' bin ich selbst erst vor ca. 5 Jahren gestoßen, als ich bei einem Visionsuche-Fasten-Ritual für Männer in der nordschwedischen Wildnis teilnahm. Da ist mir erstmals bewusst geworden, dass viele Männer (ich inklusive) heutzutage verunsichert darüber sind, was "Mannsein" eigentlich (noch) bedeutet. Wenn Du Dir anschaust, mit welchen „schizophrenen“ Anforderungen junge Burschen heute heranwachsen, ist das auch kein Wunder. Auf meiner Homepage (www.maennersachen.org) habe ich mein Angebot für Männer ungefähr so zusammengefasst, dass es Männer anspricht, die sich im Dilemma zwischen „einfühlsamer Typ“ und „Macho“, der seine Probleme im Alleingang löst, befinden. Letzteres wird als stereotypes Mannbild von der Gesellschaft und der gesamten Populärkultur nach wie vor heroisiert. Doch zurück zur Frage: Ich bin weder Psychologe noch Psychotherapeut. Also, wieso sollen die Männer zu mir kommen? Letztlich hat sich gezeigt, dass Männer, die den Weg zu mir finden, das gerade deshalb tun. Die sagen: "Heinz, Du warst selbst in einer Führungsposition in*

einem global tätigen Konzern und Du bist selbst mehrfacher Unternehmer, daher verstehst Du meine Sorgen und Probleme aus der eigenen Praxis.“

tgf: Und mit welchen Themen und Anliegen kommen Männer typischerweise zu Dir?

H.F.: *Die Themen, mit denen die Männer zu mir kommen, sind ganz unterschiedliche "Lebens-Wandels-Themen". Also immer, wenn ein "Wandel" z.B.: eine Hürde oder eine Transformation im Leben ansteht. Typisch sind Karrierethemen (neuer Job, berufliche/selbständige Neuorientierung, Kündigung, Pensionierung etc.), Management- und Führungsthemen (im eigenen Unternehmen oder als bezahlter Manager), das Thema der Balance zwischen den Anforderungen im Job und als Privatmensch Mann, Ehemann und Vater sowie das Thema der Vaterschaft (z.B. Karenzjahr - ja oder nein?), aber auch Stress und (drohendes) Burn-Out sowie Lebens-Vision (Sinn-Fragen zur Lebensführung und Ausrichtung) gehören dazu.*

tgf: Danke für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg!

[red Apr13]

Heinz Feldmann - im Profil

1963, gebürtiger Vorarlberger. Einzelhandelskaufmann, 5 Jahre Geschäftsführer eines Medizintechnikkonzerns, Mitgründer von VBC VerkaufsberaterInnencolleg (1997) u. der Acadmia Ges. f. Erwachsenenbildung; einjähriges Sabbatical 2005/06; Ausbildungen u.a. als NLP-Practitioner, Initiatorischer Männer-Coach (Deutschland), Systemischer Coach (ECA); Autor (Bücher zum Verkaufstraining; Ruhejahr (www.ruhejahr.com); Mitgründer der GWÖ (www.gemeinwohl-oekonomie.org) und ehem. Vorstandsmitglied von Attac; Derzeit Männer-Coach und Lebens-Wandler (www.lebens-wandler.com), hält Vorträge, gibt Seminare und coacht Männer; Initiator und Vorstand (Obmann) des Vereins für nachhaltiges Leben (www.wp-wien.at); Wohnprojekt Wien)