

UNTERNEHMER PERMANENT AM LIMIT

Business Experte Alexander Markwirth erzielt mit der 3x1 Methode Produktivitätssprünge und schenkt Unternehmern Lebensglück

60 Minuten genügen. Mehr braucht Alexander Markwirth nicht, um hinter die Kulissen eines kleinen Unternehmens zu blicken und die Knackpunkte zu benennen. Da ist zum einen der Chef, das Team, die Firma. Und jedes dieser drei Elemente lässt sich in drei weitere aufschlüsseln und vor allem weiterentwickeln: der Unternehmer in den Bereichen Mindset, Selbstmanagement und Führungsrolle. „3x1“ heißt denn auch die Methode, die der langjährige Unternehmensberater aus der Praxis entwickelt hat. Mit ihr ermittelt der Business Experte den Handlungsbedarf bei Selbstständigen und Kleinunternehmern, stellt eine Schritt-für-Schritt-Anleitung auf und begleitet die Unternehmer auf Wunsch auch täglich digital in Live-Coachings und mit ausgesuchten Impulsvideos. Das Ergebnis: Produktivitätssteigerung bis zu 50 Prozent bei einer 40-Stundenwoche für den Chef!

Knackpunkt Chef: Alexander Markwirth gibt Selbständigen Mindset, Struktur und Größe

Wenn das Handy des Geschäftsführers plötzlich klingelt, obwohl sich dieser gerade in einer Konferenzschleife befindet, läuft etwas schief. Vor allem, wenn es sich um ein Video-Coaching handelt, das die „bestbezahlte Fachkraft des gesamten Unternehmens“ selbst eingefordert hat, um Engpässe zu beseitigen und neue Hebel für mehr Wachstum am Markt zu generieren. Executive Coach Alexander Markwirth erzählt die Geschichte nicht ohne Ironie. Schließlich ist die „bestbezahlte Fachkraft“ niemand anderes, als der Geschäftsführer eines zehnköpfigen Unternehmens selbst, der sich im Coaching über seine 80-Stundenwoche beschwert.

Diesem Kunden führt Alexander Markwirth dreierlei vor Augen. Erstens sein Denken: Grundannahmen, die sich hinter Floskeln wie „ohne Fleiß kein Preis“ verbergen, begünstigen die Arbeitsüberlastung. Zweitens sein Handeln: „Die Selbstorganisation muss so angepasst werden, dass er mindestens die gleiche Produktivität in 40 Stunden schafft.“ Drittens sein Selbstkonzept als Unternehmer: „Jemand, der 80 Stunden arbeitet, ist kein Unternehmer, sondern ein Hamster im Hamsterrad, der selbst und ständig ist“, betont der Business Experte.

Rums, das sitzt. So hat die bestbezahlte Fachkraft das noch nie gesehen. Sie wollte doch nur mit gutem Beispiel vorangehen. Was aber Fachkraft, Manager und Inhaber genau in der Aufgabenstellung unterscheidet, darüber besitzt sie keine Klarheit. Genau hier setzt Alexander Markwirth an: „Von Unternehmensorganisation haben die meisten Selbstständigen wenig Ahnung. Das war in der Vergangenheit auch nicht relevant für sie.“ Das werde aber in Zukunft wichtig, wenn das Solo-Unternehmen weiter wachsen soll.

Nach den Global Playern widmet Markwirth sich jetzt den KMUs

15 Jahre lang hat Alexander Markwirth große Unternehmen wie Condor, Pepsi oder die Deutsche Post beraten. Jetzt wendet er sich mit einer zweiten Unternehmensgründung an Selbstständige und Kleinunternehmer. „Da kann man mehr bewirken“, findet der Experte, der ein klares Ziel hat: „Niemand soll in Deutschland mehr unter schlechtem Management leiden.“ Dabei handeln schlechte Chefs in der Regel nicht vorsätzlich, sie sind vielmehr in ihrem eigenen Hamsterrad gefangen. Um sie da herauszuholen, braucht es aber mehr als Beratung, neue Tools und Maßnahmen. Der Wandel muss im Unternehmer selbst stattfinden, davon ist Markwirth überzeugt: „Wer weniger arbeiten will, muss anfangen, anders zu denken, anders zu handeln und ein anderes Selbstbild entwickeln.“

Zehn unterschiedliche Coaching-Ausbildungen hat Alexander Markwirth durchlaufen und auch an sich selbst ausprobiert, schon mit 20 Jahren Führungsverantwortung übernommen und die eigene Leitungsrolle immer wieder in Frage gestellt. Das ist schon mal eine solide Gesprächsgrundlage. „Ich schaue mir weniger an, was der Kunde sagt, sondern was er nicht sagt“, betont der Wirtschaftspädagoge. Dazu kommt noch eine Methode, die er sich in Gesprächen mit zahlreichen Solo- und Kleinunternehmern erarbeitet hat: „Ich habe tiefe Einblicke in die Unternehmen bekommen und festgestellt, dass der Eigentümer externen Einfluss hat: Wenn er nicht anfängt, umzudenken, wird das Unternehmen niemals funktionieren.“

Daher setzt Markwirths „3x1“-Methode immer beim Unternehmer an, verändert ihn, dann das Team und schließlich das gesamte Unternehmen. „Klassische Führungsinstrumente reichen dafür nicht aus. Die 3x1 Methode geht stärker in die Tiefe“, verrät der Gründer, der 2018 anhand von echten Kundenfeedbacks zum Top Experten in der Kategorie Unternehmensberatung gewählt wurde. Durch das digitale Live-Coaching will Alexander Markwirth viele Kleinunternehmer erreichen, zukünftig auch in Gruppen. Dazu kommt ein Mitgliederbereich mit Impulsvideos etwa in den Bereichen Selbstorganisation, Mitarbeiterentwicklung oder Positionierung: „Je nachdem, wo der Kunde hin will: Es geht nicht ohne tiefe Arbeit an sich“, betont der Coach. Mit ein paar Unternehmen hat er „3x1“ schon ausprobiert. Alle Ziele wurden in der vierfachen Geschwindigkeit erreicht.

Quelle: www.focus.de

UNTERNEHMER PERMANENT AM LIMIT

Business Experte Alexander Markwirth erzielt mit der 3x1 Methode Produktivitätssprünge und schenkt Unternehmern Lebensglück

60 Minuten genügen. Mehr braucht Alexander Markwirth nicht, um hinter die Kulissen eines kleinen Unternehmens zu blicken und die Knackpunkte zu benennen. Da ist zum einen der Chef, das Team, die Firma. Und jedes dieser drei Elemente lässt sich in drei weitere aufschlüsseln und vor allem weiterentwickeln: der Unternehmer in den Bereichen Mindset, Selbstmanagement und Führungsrolle. „3x1“ heißt denn auch die Methode, die der langjährige Unternehmensberater aus der Praxis entwickelt hat. Mit ihr ermittelt der Business Experte den Handlungsbedarf bei Selbstständigen und Kleinunternehmern, stellt eine Schritt-für-Schritt-Anleitung auf und begleitet die Unternehmer auf Wunsch auch täglich digital in Live-Coachings und mit ausgesuchten Impulsvideos. Das Ergebnis: Produktivitätssteigerung bis zu 50 Prozent bei einer 40-Stundenwoche für den Chef!

Knackpunkt Chef: Alexander Markwirth gibt Selbständigen Mindset, Struktur und Größe

Wenn das Handy des Geschäftsführers plötzlich klingelt, obwohl sich dieser gerade in einer Konferenzschalte befindet, läuft etwas schief. Vor allem, wenn es sich um ein Video-Coaching handelt, das die „bestbezahlte Fachkraft des gesamten Unternehmens“ selbst eingefordert hat, um Engpässe zu beseitigen und neue Hebel für mehr Wachstum am Markt zu generieren. Executive Coach Alexander Markwirth erzählt die Geschichte nicht ohne Ironie. Schließlich ist die „bestbezahlte Fachkraft“ niemand anderes, als der Geschäftsführer eines zehnköpfigen Unternehmens selbst, der sich im Coaching über seine 80-Stundenwoche beschwert.

Diesem Kunden führt Alexander Markwirth dreierlei vor Augen. Erstens sein Denken: Grundannahmen, die sich hinter Floskeln wie „ohne Fleiß kein Preis“ verbergen, begünstigen die Arbeitsüberlastung. Zweitens sein Handeln: „Die Selbstorganisation muss so angepasst werden, dass er mindestens die gleiche Produktivität in 40 Stunden schafft.“ Drittens sein Selbstkonzept als Unternehmer: „Jemand, der 80 Stunden arbeitet, ist kein Unternehmer, sondern ein Hamster im Hamsterrad, der selbst und ständig ist“, betont der Business Experte.

Quelle: www.focus.de

Rums, das sitzt. So hat die bestbezahlte Fachkraft das noch nie gesehen. Sie wollte doch nur mit gutem Beispiel vorangehen. Was aber Fachkraft, Manager und Inhaber genau in der Aufgabenstellung unterscheidet, darüber besitzt sie keine Klarheit. Genau hier setzt Alexander Markwirth an: „Von Unternehmensorganisation haben die meisten Selbstständigen wenig Ahnung. Das war in der Vergangenheit auch nicht relevant für sie.“ Das werde aber in Zukunft wichtig, wenn das Solo-Unternehmen weiter wachsen soll.

Nach den Global Playern widmet Markwirth sich jetzt den KMUs

15 Jahre lang hat Alexander Markwirth große Unternehmen wie Condor, Pepsi oder die Deutsche Post beraten. Jetzt wendet er sich mit einer zweiten Unternehmensgründung an Selbstständige und Kleinunternehmer. „Da kann man mehr bewirken“, findet der Experte, der ein klares Ziel hat: „Niemand soll in Deutschland mehr unter schlechtem Management leiden.“ Dabei handeln schlechte Chefs in der Regel nicht vorsätzlich, sie sind vielmehr in ihrem eigenen Hamsterrad gefangen. Um sie da herauszuholen, braucht es aber mehr als Beratung, neue Tools und Maßnahmen. Der Wandel muss im Unternehmer selbst stattfinden, davon ist Markwirth überzeugt: „Wer weniger arbeiten will, muss anfangen, anders zu denken, anders zu handeln und ein anderes Selbstbild entwickeln.“

Zehn unterschiedliche Coaching-Ausbildungen hat Alexander Markwirth durchlaufen und auch an sich selbst ausprobiert, schon mit 20 Jahren Führungsverantwortung übernommen und die eigene Leitungsrolle immer wieder in Frage gestellt. Das ist schon mal eine solide Gesprächsgrundlage. „Ich schaue mir weniger an, was der Kunde sagt, sondern was er nicht sagt“, betont der Wirtschaftspädagoge. Dazu kommt noch eine Methode, die er sich in Gesprächen mit zahlreichen Solo- und Kleinunternehmern erarbeitet hat: „Ich habe tiefe Einblicke in die Unternehmen bekommen und festgestellt, dass der Eigentümer extremen Einfluss hat: Wenn er nicht anfängt, umzudenken, wird das Unternehmen niemals funktionieren.“

Daher setzt Markwirths „3x1“-Methode immer beim Unternehmer an, verändert ihn, dann das Team und schließlich das gesamte Unternehmen. „Klassische Führungsinstrumente reichen dafür nicht aus. Die 3x1 Methode geht stärker in die Tiefe“, verrät der Gründer, der 2018 anhand von echten Kundenfeedbacks zum Top Experten in der Kategorie Unternehmensberatung gewählt wurde. Durch das digitale Live-Coaching will Alexander Markwirth viele Kleinunternehmer erreichen, zukünftig auch in Gruppen. Dazu kommt ein Mitgliederbereich mit Impulsvideos etwa in den Bereichen Selbstorganisation, Mitarbeiterentwicklung oder Positionierung: „Je nachdem, wo der Kunde hin will: Es geht nicht ohne tiefe Arbeit an sich“, betont der Coach. Mit ein paar Unternehmen hat er „3x1“ schon ausprobiert. Alle Ziele wurden in der vierfachen Geschwindigkeit erreicht.

UNTERNEHMER CHRONISCH ÜBERLASTET

Top-Experte Alexander Markwirth verrät, wie er die Produktivität um 50 % steigert und Unternehmer vom permanenten Druck befreit

Alexander Markwirth in großer Mission: Der Management-Experte will Deutschland von schlechter Führung befreien. Dafür hat sich der seit 15 Jahren erfolgreiche Executive Coach den Hebel mit dem größten Wirkungsgrad gesucht: Kleine und mittlere Unternehmen.

Aus den Interviews mit seiner Zielgruppe entwickelte er eine Methode, die Veränderungen zunächst beim Unternehmer, dann bei den Mitarbeitern, schließlich in der Firma insgesamt umsetzt. Sie heißt „3x1-Methode“ und besteht aus einem digitalen Angebot täglicher Live-Coachings, ergänzt durch jederzeit abrufbare Video-Tutorials zum besseren Selbst-Management. Alexander Markwirth hat die Methode nicht nur selbst entwickelt, sondern auch bei sich ausprobiert – und wuchs innerhalb eines Jahres von zwei auf zwanzig Mitarbeiter.

Leiten statt Leiden: Alexander Markwirth macht Selbständige zu Unternehmern

Mit 20 Jahren 30 Mitarbeiter geführt, mit 30 über 80 Stunden die Woche gearbeitet, mit 40 Burn-out? Auf diese Gleichung wollte es Alexander Markwirth lieber nicht ankommen lassen. Der medizinertherapeutisch ausgebildete Management-Experte hat bei sich selbst rechtzeitig die Reißleine gezogen. „Heute arbeite ich als Unternehmer maximal 30 Stunden pro Woche, vereise mehrfach im Jahr und meine Produktivität hat sich verdoppelt.“ Wie das geht, können Selbstständige und Kleinunternehmer von ihm lernen. Gerade, wenn sie weiter wachsen und sich gesunde Strukturen aufbauen wollen, stoßen sie aber an einstudierten, häufig unbewussten Mustern. „Dann braucht es einen Change vom Selbständigen ins Denken eines Unternehmers“, sagt der Geschäftsführer einer Unternehmensberatung.

Eine Steuerkanzlei, Arztpraxis oder einen Handwerksbetrieb auf Erfolgskurs bringen? Viele Unternehmensberater winken an dieser Stelle ab. Lohnt sich nicht, zu eingefahrene Strukturen, zu kleine Etats. Alexander Markwirth macht den Unterschied. Erstens versteht er sich nicht als Berater, sondern als Coach: „Beim Coaching ist der Klient der Boss und bringt die Lösung.“

DER TAGESSPIEGEL

Quelle: tagesspiegel.de

Es braucht somit auch keinen Berater, der alles besser weiß.“ Zweitens steht das Geldverdienen nicht im Vordergrund: „Ich will nicht mehr unter schlechtem Management leiden und andere sollen es auch nicht“, sagt der Business Experte, der schon viele schlechte Chefs erleben durfte, wie er betont. Was den 40-Jährigen für diese Mission auszeichnet: „Eine extrem frühe Führungserfahrung gepaart mit einem breiten Experten-wissen“ – auch als Ausbilder für andere Führungskräfte-trainer.

Mit seiner 3x1 Methode erzielt Alexander Markwirth beeindruckende Ergebnisse

20 Jahre jung war Alexander Markwirth, als er in der Bundeswehr die Offizierslaufbahn einschlug und große Personalverantwortung übernahm. „Das war fast schon eine Überforderung, aber es hat mir viel Freude gemacht.“ Die Freude an Führungsthemen wurde aber auch eine Manie: „Ich war regelrecht süchtig nach Fortbildungen“, sagt der Wirtschaftspädagoge, der sich nebenberuflich zeitgleich zum Management Coach und Heilpraktiker für Psychotherapie ausbilden ließ. „Ich wollte verstehen, wie der Mensch funktioniert – so kamen ja auch die 80 Stunden in einer Woche zusammen.“

Fakt ist: Wer dauerhaft Zeitprobleme hat, dem ist mit den besten Tools nicht zu helfen.

„Die verpuffen, denn er zieht ja magnetisch Arbeit an. Die eine Stunde, die er gewinnt, füllt er anderweitig wieder auf“, weiß der Experte. Am Anfang seines Selbstcoaching stand daher der starke Wille, die eigene Arbeitsbelastung nicht mehr länger zu akzeptieren. Im zweiten Schritt nahm er eigene Blockaden wahr und löste sie mit unterschiedlichen Visualisierungstechniken. Im dritten Schritt baute Alexander Markwirth ein System auf, das er aus zahlreichen Gesprächen mit Selbstständigen und kleinen sowie mittelständischen Unternehmern entwickelte und mit dem er anderen helfen konnte: die „3x1-Methode“.

Dabei geht es um drei Elemente, die nacheinander adressiert werden: Zunächst der Unternehmer, dann das Team, letztendlich das Unternehmen selbst, etwa zukünftige Mitarbeiter. Umgesetzt wird „3x1“ rein digital, mit einer Kombination aus Live-Online-Coachings und Impuls-Videos, die rund um die Uhr abgerufen werden können. „Als ich diese Methode in meinem eigenen Unternehmen angewendet habe, bin ich innerhalb eines Jahres von zwei auf zwanzig Mitarbeiter gewachsen“, erzählt Alexander Markwirth. Die Erfolgsformel dahinter: Selbsterkenntnis in einem strukturierten Prozess, der von der Ist-Situation mit Hilfe von Individual- oder systemischen Techniken zum Ziel führt. Oder in den Worten des Gründers: „Ich verstehe heute deutlich besser, warum sich Menschen selbst sabotieren – und ich weiß auch, wie sie da rauskommen!“

UNTERNEHMER VOR DEM KOLLAPS

Wie Business-Experte Alexander Markwirth Unternehmer aus dem Hamsterrad befreit und die 40 Std. Woche für den Chef einführt

Weniger arbeiten und mehr erreichen. Davon muss Alexander Markwirth nicht mehr träumen. Als Unternehmensberater war es für ihn jahrelang selbstverständlich, auf Urlaub und Freizeit zu verzichten. Aber er ist auch ausgebildeter Management-Experte, Heilpraktiker und Familientherapeut und konnte sich schnell ausrechnen, dass er die Belastung nicht mehr lange durchhalten würde. Aus Interviews mit vielen anderen Selbstständigen und Kleinunternehmern entwickelte der Geschäftsführer einer Unternehmensberatung seine „3×1 Methode“. Sie adressiert die drei Elemente Geschäftsführung, Team und Unternehmen systematisch in der Tiefe und sorgt für ein besseres Führungsverhalten. Genau darum geht es Markwirth: Deutschland voranbringen, Führung großschreiben, vom Mangel in die Fülle führen.

Aus der Fülle führen: Alexander Markwirth gibt Unternehmern Freude und Leben zurück

Reich werden kann jeder. Und deshalb reicht das Alexander Markwirth auch nicht. Der Dozent für Leadership hat ein größeres Ziel: „Ich will Führung in Deutschland neu definieren. Das ist mein Anspruch.“ Dass es dafür allerhöchste Zeit ist, dafür genügt ein Blick in die Liste der „Global Top 100“: Auf Platz 58 liegt SAP, ansonsten sucht man deutsche Unternehmen vergebens. „Wir ruhen uns in Deutschland zu sehr auf den Früchten der Vergangenheit aus, wir müssen neu handeln“, sagt der 40-Jährige.

Alexander Markwirth hat schon mal gehandelt. Hat mit 30 Jahren die ganz Großen beraten, von der Deutschen Post bis zu Media-Saturn, eine eigene Unternehmensberatung aufgebaut und dafür die Auszeichnung „Top Experte 2018“ erhalten. Jetzt startet er mit einem digitalen Ansatz neu durch. Die Idee: Wöchentliche individuelle Video-Coachings mit passenden Tutorials kombinieren. „Auch wer ein Video anschaut, kann einen Prozess durchlaufen. Daher bauen wir parallel einen Mitgliederbereich auf, wo die Leute sich 24/7, also rund um die Uhr, selbst coachen können“, so der Gründer. Seine Zielgruppe sind Selbstständige und kleine Unternehmer: „Da habe ich einen viel größeren Hebel!“

Arbeitet Alexander Markwirth nämlich wie bisher mit hundert Führungskräften in Konzernen zusammen, gibt es immer noch Tausende, die etwas völlig anderes machen und darüber Vorstände, die von der Harvard University wieder etwas anderes mitbringen. „Die Geschäftsleitung ist das Entscheidende, damit muss man anfangen.“ Am besten mit einer klaren Kommunikation. Schon das Vorgespräch prüft die Grundlagen: Budget, Wille, Zeit, mindestens fünf Stunden wöchentlich muss der Unternehmer für den Veränderungsprozess mitbringen. Dann ermittelt Markwirth in einem kostenfreien einstündigen Gespräch Handlungsbedarf, Engpässe, Erfolgshebel – und lässt sich von nichts und niemanden blenden. „Ich schaue mir vor allem an, was nicht gesagt wird.“ Die Botschaft des breit ausgebildeten Management-Experten an den Anrufer: „Ich fange mit Ihnen an und Sorge bei Ihnen für einen erheblichen Unterschied. Oder wir lassen es ganz!“

Die 40 Std. Arbeitswoche für den Chef – keine Utopie!

Für einen erheblichen Unterschied hat Alexander Markwirth mittlerweile bei seinem eignen Zeitmanagement gesorgt und seine Arbeitswoche von 80 Stunden auf 30 Stunden reduziert. Geholfen hat ihm dabei die „3×1-Methode“, die er selbst aus Gesprächen mit Selbständigen und Kleinunternehmern entwickelt hat. Die Zahl Drei steht dabei für Tiefe und Dimensionalität. Erst adressiert der Coach die Geschäftsführung, dann das Team, schließlich das Unternehmen und untersucht jeweils drei Grundzustände: Mangel, Fülle, Neutralität. „Mindestens 80 Prozent der deutschen Führungskräfte haben ihren Schwerpunkt im Mangel – an Zeit, Geld, Erfolg“, weiß der langjährige Unternehmensberater. Das Problem nur: „Dann handeln und erzeugen sie auch Ergebnisse im Mangel.“

Mangel ist dabei ein anderes Wort für Ängste. Es steht für gestresste Manager, fehlenden Service und zögerliche Führung. „In Deutschland haben wir eine sehr ausgeprägte Mangelkultur, obwohl es uns so gut geht und wir uns schon überlegen müssen, wohin wir unseren vierten Urlaub machen“, sagt der Coach, der genau das ändern will: „Die Leute vom Mangel in eine Fülle führen.“ Und zwar mit einer Fülle abrufbereiter, automatisierter Videos. Wie er seine Geschäftsidee und damit die Videos schützen will? Am besten gar nicht. „Die Leute sollen mich bitte kopieren.“ Wie sonst sollte Alexander Markwirth sonst die Reichweite erzielen, die er für sein Ziel braucht: „Wenn ich eines Tages eine Million Führungskräfte und Unternehmer in Deutschland inspiriert habe, dass sie ihr Verhalten ändern, dann habe ich es geschafft.“ Und Deutschland vielleicht wieder stärker zurück in die Liste der Top 100!

UNTERNEHMER PERMANENT AM LIMIT

Business Experte Alexander Markwirth erzielt mit der 3x1 Methode Produktivitätssprünge und schenkt Unternehmern Lebensglück

60 Minuten genügen. Mehr braucht Alexander Markwirth nicht, um hinter die Kulissen eines kleinen Unternehmens zu blicken und die Knackpunkte zu benennen. Da ist zum einen der Chef, das Team, die Firma. Und jedes dieser drei Elemente lässt sich in drei weitere aufschlüsseln und vor allem weiterentwickeln: der Unternehmer in den Bereichen Mindset, Selbstmanagement und Führungsrolle. „3x1“ heißt denn auch die Methode, die der langjährige Unternehmensberater aus der Praxis entwickelt hat. Mit ihr ermittelt der Business Experte den Handlungsbedarf bei Selbstständigen und Kleinunternehmern, stellt eine Schritt-für-Schritt-Anleitung auf und begleitet die Unternehmer auf Wunsch auch täglich digital in Live-Coachings und mit ausgesuchten Impulsvideos. Das Ergebnis: Produktivitätssteigerung bis zu 50 Prozent bei einer 40-Stundenwoche für den Chef!

Knackpunkt Chef: Alexander Markwirth gibt Selbständigen Mindset, Struktur und Größe

Wenn das Handy des Geschäftsführers plötzlich klingelt, obwohl sich dieser gerade in einer Konferenzschalte befindet, läuft etwas schief. Vor allem, wenn es sich um ein Video-Coaching handelt, das die „bestbezahlte Fachkraft des gesamten Unternehmens“ selbst eingefordert hat, um Engpässe zu beseitigen und neue Hebel für mehr Wachstum am Markt zu generieren. Executive Coach Alexander Markwirth erzählt die Geschichte nicht ohne Ironie. Schließlich ist die „bestbezahlte Fachkraft“ niemand anderes, als der Geschäftsführer eines zehnköpfigen Unternehmens selbst, der sich im Coaching über seine 80-Stundenwoche beschwert.

Diesem Kunden führt Alexander Markwirth dreierlei vor Augen. Erstens sein Denken: Grundannahmen, die sich hinter Floskeln wie „ohne Fleiß kein Preis“ verbergen, begünstigen die Arbeitsüberlastung. Zweitens sein Handeln: „Die Selbstorganisation muss so angepasst werden, dass er mindestens die gleiche Produktivität in 40 Stunden schafft.“ Drittens sein Selbstkonzept als Unternehmer: „Jemand, der 80 Stunden arbeitet, ist kein Unternehmer, sondern ein Hamster im Hamsterrad, der selbst und ständig ist“, betont der Business Experte.



Quelle: finanznachrichten.de

Rums, das sitzt. So hat die bestbezahlte Fachkraft das noch nie gesehen. Sie wollte doch nur mit gutem Beispiel vorangehen. Was aber Fachkraft, Manager und Inhaber genau in der Aufgabenstellung unterscheidet, darüber besitzt sie keine Klarheit. Genau hier setzt Alexander Markwirth an: „Von Unternehmensorganisation haben die meisten Selbstständigen wenig Ahnung. Das war in der Vergangenheit auch nicht relevant für sie.“ Das werde aber in Zukunft wichtig, wenn das Solo-Unternehmen weiter wachsen soll.

Nach den Global Playern widmet Markwirth sich jetzt den KMUs

15 Jahre lang hat Alexander Markwirth große Unternehmen wie Condor, Pepsi oder die Deutsche Post beraten. Jetzt wendet er sich mit einer zweiten Unternehmensgründung an Selbstständige und Kleinunternehmer. „Da kann man mehr bewirken“, findet der Experte, der ein klares Ziel hat: „Niemand soll in Deutschland mehr unter schlechtem Management leiden.“ Dabei handeln schlechte Chefs in der Regel nicht vorsätzlich, sie sind vielmehr in ihrem eigenen Hamsterrad gefangen. Um sie da herauszuholen, braucht es aber mehr als Beratung, neue Tools und Maßnahmen. Der Wandel muss im Unternehmer selbst stattfinden, davon ist Markwirth überzeugt: „Wer weniger arbeiten will, muss anfangen, anders zu denken, anders zu handeln und ein anderes Selbstbild entwickeln.“

Zehn unterschiedliche Coaching-Ausbildungen hat Alexander Markwirth durchlaufen und auch an sich selbst ausprobiert, schon mit 20 Jahren Führungsverantwortung übernommen und die eigene Leitungsrolle immer wieder in Frage gestellt. Das ist schon mal eine solide Gesprächsgrundlage. „Ich schaue mir weniger an, was der Kunde sagt, sondern was er nicht sagt“, betont der Wirtschaftspädagoge. Dazu kommt noch eine Methode, die er sich in Gesprächen mit zahlreichen Solo- und Kleinunternehmern erarbeitet hat: „Ich habe tiefe Einblicke in die Unternehmen bekommen und festgestellt, dass der Eigentümer ext-remen Einfluss hat: Wenn er nicht anfängt, umzudenken, wird das Unternehmen niemals funktionieren.“

Daher setzt Markwirths „3x1“-Methode immer beim Unternehmer an, verändert ihn, dann das Team und schließlich das gesamte Unternehmen. „Klassische Führungsinstrumente reichen dafür nicht aus. Die 3x1 Methode geht stärker in die Tiefe“, verrät der Gründer, der 2018 anhand von echten Kundenfeedbacks zum Top Experten in der Kategorie Unternehmensberatung gewählt wurde. Durch das digitale Live-Coaching will Alexander Markwirth viele Kleinunternehmer erreichen, zukünftig auch in Gruppen. Dazu kommt ein Mitgliederbereich mit Impulsvideos etwa in den Bereichen Selbstorganisation, Mitarbeiterentwicklung oder Positionierung: „Je nachdem, wo der Kunde hin will: Es geht nicht ohne tiefe Arbeit an sich“, betont der Coach. Mit ein paar Unternehmen hat er „3x1“ schon ausprobiert. Alle Ziele wurden in der vierfachen Geschwindigkeit erreicht.

NLP – Neurolinguistisches Programmieren GROßE VERÄNDERUNG IN WENIGEN MINUTEN ERREICHEN

Neurolinguistisches Programmieren (NLP) dient im Coaching als eine Art Werkzeug zur positiven Ergebnisveränderung im Außen mittels veränderter Kommunikation im Innen. Zerlegt man den Begriff in seine Einzelteile, wird klar, worum es sich bei dieser Coaching-Methode handelt: „Neuro“ steht für Gehirn und „linguistisch“ für Sprache bzw. sprachlich. Es geht bei NLP also um die Form der verbalen als auch nonverbalen Kommunikation des Einzelnen mit seiner Umwelt, gesteuert durch das Erleben im Inneren. Verläuft diese Kommunikation in allen Stufen positiv, so ist alles gut – verläuft sie jedoch in unerwünschten Bahnen (weshalb die meistensich für ein Coaching entscheiden), wird mithilfe des NLP die bisherige Kommunikationstechnik im Gehirn neu programmiert.

Erfolg ist lernbar: Wenn etwas im Innen umprogrammiert wird, ändern sich auch die Erfahrungen im Außen.

Entwickelt wurde die Methode des NLP in den 1970er-Jahren von Richard Bandler, einem Mathematiker, und John Grinder, einem Linguisten. Grundlage ihrer Forschung war die Frage, worin sich erfolgreiche Menschen von erfolglosen Menschen unterscheiden und, was noch viel wichtiger war: Lässt sich Erfolgreich-Sein erlernen? Bei der Klärung dieser Frage legten sie in ihren Forschungen den Schwerpunkt auf die Analyse der drei zu dieser Zeit bekanntesten Therapeuten: Fritz Perls, der Begründer der Gestalttherapie, Virginia Satir, die Mutter der Familientherapie und Milton Erickson, er galt als der Vater der modernen Hypnose-therapie. Bandler und Grinder arbeiteten aus den bestehenden Methoden dieser drei erfolgreichen Therapeuten die grundlegenden Regeln und Muster heraus und verifizierten diese dahingehend, dass sie diese in eine Vielzahl von kleinen Komponenten zerlegten, umso die erfolgsbringenden Fähigkeiten dieser erfolgreichen Personen auch für andere erlernbar zu machen. Sie kamen zu dem Ergebnis, dass Erfolg erlernbar ist. Aus dieser Erkenntnis heraus entwickelten sie ihre Methode des NLP. Grundlage der entwickelten Techniken ist die Annahme, dass Geist, Körper und Umwelt in einer Art Wechselwirkung zueinander stehen, woraus sich ergibt, dass sich, sobald im Innen (also im Verhalten der Person) etwas umprogrammiert wird, auch das Ergebnis im Außen, also in den Erfahrungen mit der Umwelt ändert.

Somit war klar: Um eine tiefgreifende und nachhaltige Veränderung im Erleben einer Person zu erreichen, müssen ineffektive Programmierungen im Gehirn mit neuen effektiven Mustern überspielt werden. Es muss sozusagen die geistige Landkarte des Einzelnen, an der er sich orientiert, den gewünschten Ergebnissen im Außen angepasst werden und hierfür ein Handwerkszeug zur Verfügung gestellt werden, das neue Handlungsmöglichkeiten eröffnet.

Dies gelang Grinder und Bandler mit der Entwicklung des Konzeptes der Submodalitäten, das auf dem Konzept des Repräsentationssystems aufbaut. Beim Konzept des Repräsentationssystems handelt es sich um die fünf Hauptsinneskanäle unseres Körpers: Sehen, Hören, Riechen, Schmecken sowie Fühlen und darum, wie über diese Kanäle Wahrnehmungen/Empfindungen im Gehirn verschlüsselt werden. Aus dieser Verschlüsselung heraus ergibt sich die subjektive Wahrnehmung der Wirklichkeit eines jeden. Das Konzept der Submodalitäten greift nun in diese Verschlüsselungen aus dem Repräsentationssystem ein und an dieser Stelle beginnt das eigentliche Umprogrammieren durch NLP mit dem Ziel einer Verhaltensneukonditionierung: Bei den Submodalitäten handelt es sich um die feinsten subtilen Unterscheidungen bzw. Abstufungen, die in jedem Repräsentationssystem anzutreffen sind. Dies sind beispielsweise hell/dunkel oder bunt/grau im Visuellen, laut/leise oder mono/stereo im Auditiven oder rau/glatt oder warm/kalt im Kinästhetischen. Das Konzept der Submodalitäten zeigt uns, dass nicht der Inhalt unserer Erfahrung die Gefühlsreaktion hervorruft, sondern die Art und Weise, wie der Inhalt im inneren Erleben repräsentiert wird – dieses ist auf der Submodalitätsebene bei jedem Menschen individuell strukturiert. Das heißt, welche Submodalität eine bestimmte Gefühlsreaktion wie bspw. Stress oder Ärger auslöst, muss individuell analysiert werden, damit eine persönliche Neuprogrammierung möglich wird.

„Wer sein eigenes Gehirn nicht nur besitzen, sondern auch benutzen will, muss lernen, welche Submodalitäten bei ihm wie funktionieren, und lernen, diese zu verändern!“

– Klaus Grochowiak



Quelle: www.yumpu.com

RÜCKENWIND IM BUSINESS

Durch den Einsatz der individuellen Gabe

Oft haben sich Menschen einen Job ausgesucht, nur um ihre Existenz zu sichern. Es ist grundsätzlich ein verständlicher Faktor, doch das Geld keine langfristige Zufriedenheit liefert und die Gesundheit fördert, ist wissenschaftlich erwiesen.



Quelle: neue-woche.com

UNTERNEHMER VOR DEM KOLLAPPS

Wie Business-Experte Alexander Markwirth Unternehmer aus dem Hamsterrad befreit und die 40 Std. Woche für den Chef einführt

Weniger arbeiten und mehr erreichen. Davon muss Alexander Markwirth nicht mehr träumen. Als Unternehmensberater war es für ihn jahrelang selbstverständlich, auf Urlaub und Freizeit zu verzichten. Aber er ist auch ausgebildeter Management-Experte, Heilpraktiker und Familientherapeut und konnte sich schnell ausrechnen, dass er die Belastung nicht mehr lange durchhalten würde. Aus Interviews mit vielen anderen Selbstständigen und Kleinunternehmern entwickelte der Geschäftsführer einer Unternehmensberatung seine „3×1 Methode“. Sie adressiert die drei Elemente Geschäftsführung, Team und Unternehmen systematisch in der Tiefe und sorgt für ein besseres Führungsverhalten. Genau darum geht es Markwirth: Deutschland voranbringen, Führung großschreiben, vom Mangel in die Fülle führen.

Aus der Fülle führen: Alexander Markwirth gibt Unternehmern Freude und Leben zurück

Reich werden kann jeder. Und deshalb reicht das Alexander Markwirth auch nicht. Der Dozent für Leadership hat ein größeres Ziel: „Ich will Führung in Deutschland neu definieren. Das ist mein Anspruch.“ Dass es dafür allerhöchste Zeit ist, dafür genügt ein Blick in die Liste der „Global Top 100“: Auf Platz 58 liegt SAP, ansonsten sucht man deutsche Unternehmen vergebens. „Wir ruhen uns in Deutschland zu sehr auf den Früchten der Vergangenheit aus, wir müssen neu handeln“, sagt der 40-Jährige.

Alexander Markwirth hat schon mal gehandelt. Hat mit 30 Jahren die ganz Großen beraten, von der Deutschen Post bis zu Media-Saturn, eine eigene Unternehmensberatung aufgebaut und dafür die Auszeichnung „Top Experte 2018“ erhalten. Jetzt startet er mit einem digitalen Ansatz neu durch. Die Idee: Wöchentliche individuelle Video-Coachings mit passenden Tutorials kombinieren. „Auch wer ein Video anschaut, kann einen Prozess durchlaufen. Daher bauen wir parallel einen Mitgliederbereich auf, wo die Leute sich 24/7, also rund um die Uhr, selbst coachen können“, so der Gründer. Seine Zielgruppe sind Selbstständige und kleine Unternehmer: „Da habe ich einen viel größeren Hebel!“



Quelle: neue-woche.com

Arbeitet Alexander Markwirth nämlich wie bisher mit hundert Führungskräften in Konzernen zusammen, gibt es immer noch Tausende, die etwas völlig anderes machen und darüber Vorstände, die von der Harvard University wieder etwas anderes mitbringen. „Die Geschäftsleitung ist das Entscheidende, damit muss man anfangen.“ Am besten mit einer klaren Kommunikation. Schon das Vorgespräch prüft die Grundlagen: Budget, Wille, Zeit, mindestens fünf Stunden wöchentlich muss der Unternehmer für den Veränderungsprozess mitbringen. Dann ermittelt Markwirth in einem kostenfreien einstündigen Gespräch Handlungsbedarf, Engpässe, Erfolgshebel – und lässt sich von nichts und niemanden blenden. „Ich schaue mir vor allem an, was nicht gesagt wird.“ Die Botschaft des breit ausgebildeten Management-Experten an den Anrufer: „Ich fange mit Ihnen an und Sorge bei Ihnen für einen erheblichen Unterschied. Oder wir lassen es ganz!“

Die 40 Std. Arbeitswoche für den Chef – keine Utopie!

Für einen erheblichen Unterschied hat Alexander Markwirth mittlerweile bei seinem eignen Zeitmanagement gesorgt und seine Arbeitswoche von 80 Stunden auf 30 Stunden reduziert. Geholfen hat ihm dabei die „3×1-Methode“, die er selbst aus Gesprächen mit Selbständigen und Kleinunternehmern entwickelt hat. Die Zahl Drei steht dabei für Tiefe und Dimensionalität. Erst adressiert der Coach die Geschäftsführung, dann das Team, schließlich das Unternehmen und untersucht jeweils drei Grundzustände: Mangel, Fülle, Neutralität. „Mindestens 80 Prozent der deutschen Führungskräfte haben ihren Schwerpunkt im Mangel – an Zeit, Geld, Erfolg“, weiß der langjährige Unternehmensberater. Das Problem nur: „Dann handeln und erzeugen sie auch Ergebnisse im Mangel.“

Mangel ist dabei ein anderes Wort für Ängste. Es steht für gestresste Manager, fehlenden Service und zögerliche Führung. „In Deutschland haben wir eine sehr ausgeprägte Mangelkultur, obwohl es uns so gut geht und wir uns schon überlegen müssen, wohin wir unseren vierten Urlaub machen“, sagt der Coach, der genau das ändern will: „Die Leute vom Mangel in eine Fülle führen.“ Und zwar mit einer Fülle abrufbereiter, automatisierter Videos. Wie er seine Geschäftsidee und damit die Videos schützen will? Am besten gar nicht. „Die Leute sollen mich bitte kopieren.“ Wie sonst sollte Alexander Markwirth sonst die Reichweite erzielen, die er für sein Ziel braucht: „Wenn ich eines Tages eine Million Führungskräfte und Unternehmer in Deutschland inspiriert habe, dass sie ihr Verhalten ändern, dann habe ich es geschafft.“ Und Deutschland vielleicht wieder stärker zurück in die Liste der Top 100!