



IN 90 **TAGEN ZU** **VERMÖGEN**

**... UND DAS IST WEIT
MEHR ALS
GELD-WERT!**

**GEORG ROHDE &
MARKUS COENEN**

Georg Rohde & Markus Coenen

**IN 90
TAGEN ZU
VERMÖGEN**

**... und das ist weit mehr als
Geld-wert!**

© 2020 Georg Rohde, Markus Coenen

Weitere Mitwirkende:

Christian Deutsch & Thomas Rupp

Verlag & Druck:

tredition GmbH, Halenreihe 40-44, 22359 Hamburg

ISBN

Paperback 978-3-347-05826-2

Hardcover 978-3-347-05827-9

e-Book 978-3-347-05828-6

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Inhaltsverzeichnis

Teil 1 – Markus erzählt, wie er in die Geschichte hineingeraten ist

Eigentlich ein ganz normaler Montag
Anfrage für einen Vortrag
Suche und Neugier – die Zusammenkunft
Das Motiv – Yes-Modus ohne Blumenwiese
20 schicksalhafte Minuten
Vermögen im doppelten Sinne
Die halbe Wahrheit des Weghörens
Der Deal
Der gewählte Ort: Mallorca
Kein Fachbuch!?

Teil 2 – Blende – Was macht Georg eigentlich?

Prolog
Auftrag angenommen!
Lernen fürs Leben – Wie alles begann
Geldmangel ist Fantasiemangel
Commitment für die Gemeinschaftsaufgabe
Werte als wertvolle Wegweiser
Vertrauen in die eigene Wirksamkeit
Schieflage – Der Weg zum Banker
Mewes-Strategie als rettender Anker
Die Konzentration der Kräfte
Der Turnaround - Von ganz hinten nach ganz vorne
Alleinstellung unter Kollegen
Erste Ansätze der Balance E

Raus aus dem warmen Nest - Die Beraterkarriere
Balance E als Synonym meiner Entwicklung
Auf nach Luxor

Teil 3 - Die Logik der Balance E – und eine Antwort

Die Logik der Balance E
Balance E – Sie funktioniert einfach
Endlich: Die Lösung für Hannas Frage

Teil 4 – Die Balance E in meinen Worten und Taten

Grundlagen der Zusammenarbeit
Die Verantwortung bleibt beim Kunden
Kooperation gewinnt
Die Auftragsklärung – Ausweg aus der Überlastung
Mein „Ich will“
Freude, Spaß – ist doch das Gleiche?
BWA? – Ja, bekomme ich
Spezialisierung (Mewes-Strategie)
Das Ding mit der Führung
Nutzwert und Tauschwert
Das Thema Wertschöpfung
Priorisierung und Planung – Ein Kopfding
Das Ergebnis – Mehr Vermögen
Eine Nachbemerkung – Weil es für mich gilt

Epilog – Am Ende steht der Anfang

Teil 6 – Ein Angebot

Vorwort

Dieses Buch handelt von einer ungewöhnlichen Begegnung – und gibt Antwort auf die Frage, wie Sie als Unternehmer gut leben können.

Die Wachstums-Philosophie der vergangenen Jahrzehnte stößt an ihre Grenzen. Als Unternehmer spüren Sie: Wachstum bedeutet immer öfter auch Verdrängung, und Verdrängung löst Reaktionen aus, die sich oft nur schwer beherrschen lassen. Sie können nicht darauf hoffen, dass andere ohne Gegenwehr ihre Position aufgeben. Verdrängung, gepaart mit Egoismus stört das Gleichgewicht, führt oft zu Machtkämpfen und beeinträchtigt oder zerstört andere Lebensräume.

Die Philosophie, die sich als Gegenmodell anbietet und auf eine eindrucksvolle, jedoch noch wenig bekannte Erfolgsgeschichte zurückblickt, lautet: den Wachstumsgedanken ablösen durch den Wertschöpfungsgedanken. Was damit gemeint ist, machen die Protagonisten dieses Buches vor: der Unternehmer Markus Coenen und sein Mentor, der Unternehmensberater und Erfinder der Balance E, Georg Rohde.

Hier nur so viel: Wertschöpfung findet immer dann statt, wenn der individuelle Aufwand kleiner ist als der individuelle Ertrag. Eine immaterielle und materielle Wertschöpfung kann für alle Beteiligten dadurch gegeben sein, dass der eigene Aufwand und der eigene

Ertrag subjektiv anders beurteilt wird als es zum Beispiel der Geschäftspartner tut. In diesem Fall können beide Gewinner sein.

Prof. h.c. Wolfgang Mewes, der Urheber der Mewes-Strategie (von der in diesem Buch noch öfter die Rede sein wird) formulierte es so: Wer den Nutzen anderer mehrt, gewinnt selbst am meisten.

Wertschöpfung in diesem Sinne erzeugt individuelle Win-Win-Situationen für alle Beteiligten. Wer diese Strategie konsequent anwendet, übernimmt Ergebnisverantwortung für sich und für andere. Im unternehmerischen Kontext entstehen dadurch Anziehungskraft und Unterstützung anstelle von Konkurrenzkampf und Ablehnung.

Uns alle beschäftigt die Frage: Wie, wofür, wovon und wozu wollen wir jetzt und künftig leben? Eine Antwort darauf muss jeder für sich finden. Wer jedoch mit seiner Situation unzufrieden ist, sollte sie ändern. Dazu ist vor allem eines erforderlich: wissen, was man will und wie man sein Ziel erreicht. Auch das führt die Geschichte von Markus und Georg vor Augen.

Dieses Buch ist kein Ratgeber, sondern eher ein Werkstattbericht aus einem nicht alltäglichen Projekt. Er enthält eine Fülle von Anregungen und Ideen, wie Sie als Unternehmer zu Vermögen kommen – Vermögen im materiellen Sinne, aber auch im Sinne von Können und Bewirken. Lassen Sie sich überraschen!

„Wenn du weißt, was Du willst

und

wenn Du weißt, wie Du Dein Ziel erreichst,

dann

kannst Du erreichen, was Du willst!“

Teil 1 – Markus erzählt, wie er in die Geschichte hineingeraten ist

Von Markus Coenen

„Jeder möchte die Welt verbessern und jeder könnte es auch, wenn er nur bei sich selber anfangen wollte.“

- Karl Heinrich Waggerl -

Eigentlich ein ganz normaler Montag...

„Alles klar Georg, wir hören uns in vier Wochen. Danke.“

15: 36 Uhr an einem eigentlich ganz normalen Montag. Wie an Montagen üblich notierte ich meine ToDos und terminierte sie für die nächste Woche und den nächsten Montag – dem Tag, an dem der nächste Jour fixe mit Georg anstehen würde.

Während ich ein wenig in meinem Todoisten (dem Tool meiner Wahl für diesen Zweck) herumschrieb, realisierte ich plötzlich: 90 Tage waren um! 90 Tage, seitdem Georg und ich uns auf den Weg gemacht hatten, um aus mir einen echten Unternehmer zu machen.

Was das genau bedeuten soll, ein „echter Unternehmer“ zu sein – davon habe ich auch heute nur eine recht vage Vorstellung. Ob ich es geworden bin? Dieses Urteil möchte und werde ich anderen überlassen. Mit Gewissheit kann ich jedoch beschreiben, was sich für mich geändert hat. Und da kann ich behaupten: Ich verfüge nun über das Vermögen, mein Unternehmen zu steuern.

Kaum zu glauben, was in den letzten 90 Tagen alles passiert ist. Der Blick aus dem Fenster meines Büros hat sich kaum verändert. Die Prozesse und Strukturen meiner Arbeit hingegen sehen erheblich anders aus.

Ich nehme mir meinen Kaffeebecher, den ich nun seit sicher vier Jahren benutze, und erinnere mich zurück an das Wochenende, an dem die Geschichte begann.