

# Mehr Gewinn mit weniger Stress

Der Newsletter für Ihren beruflichen und persönlichen Erfolg

Saverne, den 22. August 2006

Liebe Leser,

am letzten Dienstag war in Frankreich wie auch in einigen Gegenden Süddeutschlands der Feiertag Maria Himmelfahrt. Da ich in Saverne, im Elsaß bin, habe ich diesen Feiertag für mich ebenfalls in Anspruch genommen. Der Newsletter fiel also aus.

Glücklicherweise funktioniert das Surfen im Web über die France Telekom genauso gut wie im Büro in Selent über KielNET. (Ich glaube sogar noch etwas schneller - 12 MB/Sek statt 6 MB/Sek). Ich habe die Gelegenheit genutzt, mich einmal umzusehen, welche Franchise-Systeme es im Baubereich gibt. Dazu mehr in den nächsten Newslettern. Heute zunächst ein Überblick zu diesem Thema - im team success - Gym.

"Der Mensch wächst am Widerstand" - dies ist die Philosophie von dem Schweizer Werner Kieser, der mit seinem gesundheitsorientiertem Krafrtraining inzwischen eine der größten Fitnesscenter-Ketten in Europa aufgebaut hat. Über meine persönlichen Erfahrungen mit dieser Methode mehr unter Persönlichen Reflektionen.

Ich wünsche Ihnen wieder viel Freude am Lesen,

Herzlich willkommen zu  
**"Mehr Gewinn mit weniger Stress"**



Jörg Weisner  
[jw@team-success.de](mailto:jw@team-success.de)

In dieser Ausgabe:

**Teil 1: Das team success Gym**

**Und es gibt sie doch - die Erfolgsrezepte für Unternehmer?**

**Teil 2: Persönliche Reflektionen**

**Erfahrungen mit dem Krafrtraining bei Kieser**

**Teil 3: Faszinationen**

**Regentropfen**

## **Teil 1: Das team-success Gym**

### **Und es gibt sie doch - die Erfolgsrezepte für Unternehmer**

Natürlich ist das beste Rezept noch keine Garantie für ein erfolgreiches Gericht - es kommt schließlich noch auf den Koch, seine Mitarbeiter und deren Fähigkeiten an. Doch was wäre eine Küche ohne Rezepte?

Vergleichen wir dies mit dem Zustand in vielen Unternehmen. Wo sind dort die Rezepte? Klar, man würde sie in diesem Umfeld nicht Rezepte nennen, sondern wohl eher Abläufe, oder Anweisungen. Doch auch unter diesem Begriff wird man immer noch in vielen Firmen vergeblich suchen.

Welche Folgen das für diese Unternehmen haben kann, liest man jeden Tag in der Presse, wenn geklagt wird, wie schlecht es den Unternehmen geht. Selbstverständlich ist die generelle Konjunktur einer der Haupteinflussfaktoren für den Unternehmenserfolg. Aber neben der allgemeinen Konjunktur gibt es auch immer wieder die unternehmensspezifischen Konjunkturen.

Damit meine ich die Tatsache, dass trotz Krisengerede, trotz Entlassungen es immer wieder Firmen gibt, die es schaffen, ihre notwendigen Umsätze zu erreichen und Gewinne einzufahren.

Bei solchen Firmen würde jeder gern wissen wollen, was sie anders machen. Wo ihre Erfolgs-Geheimnisse liegen. Verständlich, dass die meisten Firmeninhaber diese Lösungsvorschläge für sich behalten, schließlich will man ja nicht seine Mitbewerber schlau machen.

Doch es gibt auch andere Fälle. Es gibt auch Unternehmen, die sogar damit werben, dass sie alle ihre Systeme und Verfahren offen legen. Ich spreche hier von Franchiseunternehmern, die es sich zum Ziel gesetzt haben, zusammen mit ihren Partnerfirmen den gemeinsamen Erfolg zu ermöglichen.

Aus meiner eigenen Erfahrung kann ich bestätigen, wie viel besser eine Franchise-Gruppe mit ihren angeschlossenen Franchise-Nehmern durch wirtschaftlich schwere Zeiten kommen kann, als viele andere Firmen, die auf sich allein gestellt sind.

Statistiken beweisen übrigens auch, dass die Erfolgchancen für eine Existenzgründung innerhalb eines Franchise-Verbundes viel höher liegen, als für eine vollkommen freie Gründung.

Was macht jetzt diese Franchise-Systeme so erfolgreich?

Hier sieben der wichtigsten Aspekte:

- Die größere Marktmacht mit der die Gruppe auftreten kann. Es ist klar, dass sich Einkaufsvorteile viel leichter heraushandeln lassen, wenn Sie 500 Häuser im Jahr verkaufen statt 20 Häuser.
- Eine viel professionellere Werbung und ein besseres Marketing - auch dies wird wieder erreicht, durch die große Anzahl an Franchise-Partnern. Einen

neuen Prospekt für 60.000 Euro würde sich eine einzelne kleine Firma wohl kaum leisten können. Wenn sich diese Kosten schon auf nur 20 Schultern verteilen, bleiben für jeden Unternehmer nur 3.000 Euro über - das läßt sich dann wieder sehr gut rechnen.

- Die Möglichkeiten in der Gruppe einen viel professionelleren Internetauftritt zu gestalten. Auch hier gilt das Prinzip, die Kosten auf viele Schultern zu verteilen.
- Der Austausch in der Gruppe. Erfolgreiche Franchise-Systeme treffen sich mit Ihren Franchise-Partnern mehrmals im Jahr zum Erfahrungsaustausch. Diese Treffen können ein wahrer Quellbrunnen für neue Ideen und Verbesserungsansätze sein.
- Ein gewisser "Gruppendruck": Wenn ich weiß, dass mein Unternehmer-Kollege mit einer Methode Erfolg hat, ist bei mir die Motivation höher, es selber auch zu schaffen. Besonders wenn viele Rahmenbedingungen bei unseren beiden Firmen vergleichbar sind, wie es in der Franchise-Gruppe der Fall ist.
- Der Zwang, über den Tellerrand hinauszudenken. Damit meine ich die ständige Herausforderung für den Franchise-Geber, alles was er tut, unter dem Aspekt zu betrachten, wie geeignet dieses auch für seine vielen Franchise-Nehmer sein wird.
- Der Zwang zu ständiger Verbesserung für den Franchise-Geber, schon aus der Tatsache heraus, dass er seine Franchise-Nehmer immer "bei Laune" halten muß.

Was können jetzt diejenigen davon lernen, die nicht in einer Franchise-Gruppe eingebunden sind. Hier bieten sich meines Erachtens die folgenden Möglichkeiten:

1. Wenn Sie bereit sind, sich einer Gruppe anzuschließen, die zu Ihnen und zu Ihrem Geschäft passt, dann sollten Sie sich dieses Alternative ernsthaft durch den Kopf gehen lassen.
2. Vielleicht gibt es für Ihr Unternehmen auch die Möglichkeit selbst als Franchise-Geber aufzutreten. Wenn Sie das System erfolgreich aufbauen wollen, zwingen Sie sich quasi zum Erfolg.
3. Es muß natürlich nicht immer der Franchise-Verbund sein. Es kann auch die lose Kooperation, die Erfahrungsaustauschgruppe oder das gemeinsame Besuchen der gleichen Seminare und Workshops sein, dass Ihnen den Erfolg erleichtert.

Egal, wofür Sie sich entscheiden, es macht auf jeden Fall Sinn, sich mit dieser Materie zu beschäftigen. Sie werden es an Ihrem Unternehmenserfolg spüren.

Ich werde in den folgenden Newslettern verstärkt auch diese Thematik eingehen und auch das eine oder andere Franchise-System vorstellen.

## **Teil 2: Persönliche Reflektionen**

Meine Rückenschmerzen waren höllisch! Vom Bett bis aufs Klo brauchte ich mindestens eine halbe Stunde. Bei den kleinsten Bewegungen schossen mir die Tränen in die Augen. Dieses Drama hatte ich damals etwa zweimal im Jahr. Die Ratschläge der Ärzte waren abwechslungs- aber wenig hilfreich. Der eine verschrieb mir eine Einlage für meinen linken Schuh, er meinte mein linkes Bein sei kürzer - die Rückenschmerzen gingen trotzdem nicht weg.

Andererseits waren Sie auch nach meistens einer Woche wieder vorbei und tauchten dann nur gelegentlich und nicht ganz so schlimm auf. Ich konnte also mehr schlecht als recht damit leben. Trotzdem nervte es.

Bis ich dann vom [Kieser Training](#) hörte. Das sollte eine Art von gesundheitsorientiertem Krafttraining sein. Ich hatte schon vorher ab und zu in einem konventionellen Fitnesscenter trainiert, aber irgendwie war mir das zu langweilig. Der anschließende Saunabesuch war zwar ganz schön, doch die hatte ich auch zu Hause.

Also hin zu dem neu aufgemachten Kieser Training in Kiel. Der erste Eindruck entsprach dem Prospekt. Keine Saftbar. Keine Sauna. Keine Musik. Dafür aber erstklassige Geräte und Trainer die einen kaum aus den Augen ließen. Nach dem dritten Mal durfte ich allein trainieren. Wie ich die einzelnen Geräte einzustellen hatte, das war mir vorher ausführlich erläutert worden. Außerdem trainiert jedes Mitglied anhand eines speziell für ihn ausgearbeiteten Trainingsplan. Hier stehen zu jeder der 10 Geräte (die wir zusammen für mich ausgesucht hatten) die Einstellungen und die Gewichte, die ich zu heben hatte.

Das Besondere an den Geräten: Sie werden so genau eingestellt, dass wirklich nur die Muskeln beansprucht werden, die an diesem Gerät auch trainiert werden sollen.

Nach der Kieser-Philosophie braucht man keine Aufwärmphase. Jede Übung dauert 60 - 90 Sekunden, je nach der Schwere des Gewichtes. Ziel ist es, mit der letzten Wiederholung absolut an die Grenzen der Belastbarkeit zu gehen. Da ist dann schon der innere Schweinehund ernsthaft gefordert, diese eine Wiederholung auch noch tatsächlich durchzuziehen.

Mein Fazit: Keine Rückenschmerzen mehr! Wenn das kein Erfolg ist.

### **Teil 3: Faszinationen**

#### **Regentropfen**

Im Winter sind es die Schneekristalle und die Eisblumen, die wir am Fenster bestaunen können. Jetzt im Sommer bieten uns die z.Zt. häufigeren Regenschauer eine gute Gelegenheit unsere Gedanken einmal schweifen zu lassen.

Sollte der Regen an Ihren Fenstern keine so schönen Spuren hinterlassen, so kann Ihnen vielleicht das folgende Bild einen Anstoß zum Träumen geben.



*Regentropfen - zum Träumen*



Bis zum nächsten Dienstag,  
Ihr

Jörg Weisner

*Copyright © 2005, alle Rechte vorbehalten*

*Jörg Weisner betreut mit der team success Unternehmer, Freiberufler und ihre Teams, die mehr Gewinn mit weniger Stress erreichen wollen. Sein Coaching-Programm besteht aus vierteljährlichen Workshops, Telefon-Konferenzen, E-mail- und Telefon-Coaching sowie umfangreichen Anregungen, Checklisten, Ideen und Werkzeugen.*

*Sie dürfen den Newsletter „Mehr Gewinn mit weniger Stress“ gerne an Ihre Freunde und Kollegen weitersenden, vorausgesetzt, Sie lassen ihn so komplett, wie er ist. Der Autor ist Jörg Weisner. Sie können ihn erreichen über: [jw@team-success.de](mailto:jw@team-success.de).*

***Bitte empfehlen Sie diesen Newsletter Ihren Freunden und Kollegen  
oder senden Sie ihn weiter.  
Wir wachsen durch Ihre Empfehlung.***

*Jeder kann diesen Newsletter über <http://www.team-success.de> bestellen.*

*Wenn Sie diesen Newsletter nicht mehr beziehen wollen, klicken Sie bitte auf den unten stehenden Link.*

*Wir werden Ihren Namen oder Ihre E-mail-Adresse an keine anderen Personen, Firmen oder Organisationen weitergeben.*