

Ulrich Zimmermann

Leseprobe

Die  
1  
TAGE  
WOCHEN

Wirklich erfolgreiche  
Unternehmer haben Zeit



Ulrich Zimmermann

# Die 1-Tage-Woche

Wirklich erfolgreiche Unternehmer  
haben Zeit

Mentoren-Verlag

Der Verlag weist ausdrücklich darauf hin, dass im Text enthaltene externe Links vom Verlag nur bis zum Zeitpunkt der Buchveröffentlichung eingesehen werden konnten. Auf spätere Veränderungen hat der Verlag keinerlei Einfluss. Eine Haftung des Verlags ist daher ausgeschlossen.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek  
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

1. Auflage  
© 2024 Mentoren-Media-Verlag,  
Königsberger Str. 16, 55218 Ingelheim am Rhein

Lektorat: Sarah Küper, Mainz  
Korrektorat: Marie Schumacher, Leipzig  
Umschlaggestaltung: Nadine Nagel, Mainz  
Autorenfoto: Yannik Scherthahn, Albersweiler  
Satz und Layout: Sarah Küper, Mainz  
Druck und Bindung: MCP, Marki, Polen

ISBN: 978-3-98641-107-7

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Sämtliche Inhalte des Buches entsprechen nicht automatisch der Ansicht und Meinung des Mentoren-Media-Verlags.

[www.mentoren-verlag.de](http://www.mentoren-verlag.de)

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b> .....	11
<b>Wie du dieses Buch am besten für dich nutzt</b> .....	17
<b>Danke.</b> .....	19
 <b>ABSCHNITT 1: ZEIT IST DIE ULTIMATIVE UNTERNEHMERWÄHRUNG</b> .....	25
 Kapitel 1 <b>Warum Zeit deine knappste Ressource ist – Zeit ist die ultimative Untenehmerwährung</b> .....	27
 Kapitel 2 <b>Wie du dein Unternehmen für alle wertvoller machst: Die 1-Tage-Woche.</b> .....	29
 Kapitel 3 <b>Warum mir persönlich die zeitliche Freiheit so wichtig ist – Freiheit pur</b> .....	35
 Kapitel 4 <b>»Ich habe keine Zeit« ist Quatsch – Denkfehler rund um die Zeit.</b> .....	43
 Kapitel 5 <b>Du kannst heute aufhören zu arbeiten – Zeitliche Freiheit sofort</b> .....	51
 Kapitel 6 <b>Weg von oder hin zu – eine Einladung an Unternehmer</b> .....	53

<b>ABSCHNITT 2: MEIN WEG VOM HAMSTERRAD ZUR 1-TAGE-WOCHE .....</b>	<b>55</b>
Kapitel 7	
<b>Mein eigener Weg ins Hamsterrad – Die Zwergenzucht .....</b>	<b>57</b>
Kapitel 8	
<b>Aus Zwergen Riesen machen – Der Nervenkrieg.....</b>	<b>61</b>
Kapitel 9	
<b>Ihre Strategie ist falsch – Vollgas mit angezogener Handbremse .</b>	<b>63</b>
Kapitel 10:	
<b>Licht an, Licht aus – Verwirrte Leute stellen die Arbeit ein ....</b>	<b>71</b>
Kapitel 11	
<b>Produkte oder Nutzen verkaufen – Der ganz normale Wahnsinn.</b>	<b>73</b>
Kapitel 12	
<b>Es darf nur einen geben: Das Highländer-Prinzip.....</b>	<b>77</b>
Kapitel 13	
<b>Verteile immer alle Aufgaben so, dass keine übrig bleibt.....</b>	<b>83</b>
Kapitel 14	
<b>Mögen Sie sich eigentlich selbst? – Führungsstil Fliege oder Biene .....</b>	<b>89</b>
Kapitel 15	
<b>Blick zurück, Blick nach vorn – Der Wendepunkt ist erreicht. .</b>	<b>93</b>
Kapitel 16	
<b>Lebensziele zu Firmenzielen machen – Der nächste große Hebel. .</b>	<b>99</b>

Kapitel 17	
<b>Wünsch dir was: Wunschgehalt, Wunschautos, Wunscharbeitszeit . . . . .</b>	<b>105</b>
Kapitel 18	
<b>Zwerge oder Riesen züchten? – 100 Prozent Rückendeckung .</b>	<b>109</b>
Kapitel 19	
<b>Warum du deinen Führungskräften Raum geben solltest – Das CO2-Prinzip . . . . .</b>	<b>115</b>
Kapitel 20	
<b>Ist die Firma verkaufbar? – Der finanzielle Wert der 1-Tage-Woche . . . . .</b>	<b>117</b>
Kapitel 21	
<b>Und wer sind Sie? – Wertvernichtung in drei Sekunden. . . . .</b>	<b>121</b>
 <b>ABSCHNITT 3: DIE 1-TAGE-WOCHE WEITER AUSBAUEN . . . . .</b>	 <b>127</b>
Kapitel 22	
<b>Warum du besser wie ein Aufsichtsratsvorsitzender denkst: CEO versus ARV . . . . .</b>	<b>129</b>
Kapitel 23	
<b>»No Rules«: Minimiere alle Regeln – Regeln versus Prinzipien .</b>	<b>133</b>
Kapitel 24	
<b>Licht und Schatten von Vertrauen – Die 3in1-Regel . . . . .</b>	<b>139</b>
Kapitel 25	
<b>Auch Unternehmeraufgaben abgeben – Besser erledigt als perfekt . . . . .</b>	<b>145</b>

Kapitel 26	
<b>Keine Angst vor Kündigungen – Lasse los und beteilige die Besten</b>	<b>149</b>
Kapitel 27	
<b>Leckerlis gibt es nur noch auf der Spur, die wir legen – Aufmerksamkeit und Zeitdiebe</b>	<b>155</b>
Kapitel 28	
<b>Mitarbeiter binden oder Wegbegleiter einladen – Dein Unternehmen als Einladung</b>	<b>159</b>
Kapitel 29	
<b>Alles was dich erfüllt: drei Arten von Zeit – Lifetime-Balance</b>	<b>163</b>
Kapitel 30	
<b>Seine Stärken kennen und die vergolden – Nachhaltig Zeit haben</b>	<b>169</b>
Kapitel 31	
<b>Was ich mache mit meiner freien Zeit – Die neue Freiheit</b>	<b>175</b>
 <b>ABSCHNITT 4: BEFREIUNG AUS DEM HAMSTERRAD 2.0</b>	 <b>181</b>
Kapitel 32	
<b>Zeit gegen Geld tauschen – besser nicht</b>	<b>185</b>
Kapitel 33	
<b>Das zweite Hamsterrad verlassen – Freiheit 2.0</b>	<b>189</b>
Kapitel 34	
<b>Verkaufe dein Know-how, nicht deine Zeit – Das richtige Geschäftsmodell</b>	<b>193</b>



Kapitel 35	
<b>Weniger Steuern zahlen</b> .....	199
Kapitel 36	
<b>Preise anders gestalten – Druck rausnehmen</b> .....	207
Kapitel 37	
<b>Mit wem du zusammenarbeiten solltest – Kooperationen und Beteiligungen</b> .....	215
Kapitel 38	
<b>Mit wem du Nicht zusammenarbeiten solltest – Zeiträuber eliminieren.</b> .....	221
Kapitel 39	
<b>Was du aufgeben solltest: Recht haben</b> .....	229
Kapitel 40	
<b>Mitarbeitende zu Fans machen – Magic Moments für Mitarbeitende</b> .....	231
Kapitel 41	
<b>Was du von anderen Unternehmern lernen kannst – Drei Praxisbeispiele</b> .....	233
 <b>Schlusswort: Deine nächsten Schritte auf dem Weg zu deiner 1-Tage-Woche</b> .....	 243
<b>Dein Umsetzungs-Fahrplan</b> .....	247
<b>Kontakt des Autors</b> .....	249
<b>Quellen und Verweise</b> .....	251

# Vorwort

Es ist immer das gleiche Phänomen. Wenn ich anderen erzähle, dass ich Unternehmer auf dem Weg in die 1-Tage-Woche begleite, schaue ich in verwunderte Augen. Zuerst huscht der Blick mit der Frage, ob sie sich wohl verhöhrt haben, übers Gesicht. Dann ein kurzes Lächeln. Hätte ich auch gern. Schließlich kommt in der dritten Welle die Ernsthaftigkeit zurück. Das ist doch Quatsch. Wie soll denn das gehen? Man muss doch als Unternehmer ein Vorbild sein. Wie soll man denn ein Unternehmen führen, wenn man nur so wenig da ist? Ich muss doch schauen, was meine Leute machen. Wie soll das denn ohne mich laufen?

Deshalb freue ich mich, dass du dieses Buch jetzt in deinen Händen hältst und deiner Neugier nachgeben hast: Wie soll denn das gehen? Genau dafür habe ich das Buch geschrieben. Ich möchte dich einladen, von meiner Geschichte zu profitieren und für dich und dein Umfeld eine neue Welt zu entdecken. Aus der »höher, schneller, weiter«-Welt in die »leichter, menschlicher, nachhaltiger«-Welt. Es mag egoistisch klingen. Das ist es auch und ist es auch nicht. Schon mal vorab: Die 1-Tage-Woche funktioniert nur zum Nutzen deines Umfelds. Je mehr Nutzen du durch die Veränderung für andere schaffst, desto schneller und nachhaltiger bekommst du die Freiheit über deine Zeit zurück.

Ich bin so frei dich zu duzen, weil es ein persönliches Buch ist. Es ist meine ganz eigene Geschichte. Es sind meine Erkenntnisse und Erfahrungen. Es ist kein wissenschaftliches Werk und kein Fachbuch. Es ist meine Einladung von Unternehmer zu Unternehmer auf Augenhöhe. Deshalb auch per Du.

Auf meinem Weg habe ich viel Lehrgeld bezahlt und noch mehr Leergeld. Es muss nicht jeder alles immer wieder neu erfinden. Deshalb ist dieses Buch meine Einladung an dich, von diesen Erfahrungen, Erkenntnissen und Ergebnissen für dich und dein Umfeld zu profitieren. Es lohnt sich, das Unternehmensein neu zu denken. Leichter. Menschlicher. Nachhaltiger. Die Welt kann es brauchen.

Die 1-Tage-Woche ist nur ein Synonym dafür, dass du im Idealfall nur noch einen Tag jede Woche hin »musst«. Besser ist es, wenn du die

Wahl hast. Arbeite durch oder gar nicht mehr. Organisiere dich und dein Unternehmen so, dass es auch ohne dich funktioniert. Dann hast du die Freiheit der Wahl. Wirklich erfolgreiche Unternehmer haben Zeit, weil sie die Wahl haben, wo, wie und mit wem sie ihre Zeit verbringen. Sie wissen, wie kostbar ihre Zeit ist. Zeit ist *die* ultimative Währung.

Dieses Buch ist kein Zeitmanagement-Buch. Es geht nicht darum, noch geschickter mehr Aufgaben in deinem Kalender unterzubringen. Ganz im Gegenteil. Es geht darum, dich generell aus diesen Handlungszwängen zu befreien. Das Ziel besteht darin, dass du deine zeitliche Freiheit wieder zurückgewinnst.

Der rote Faden ist meine eigene Story zwischen Freiheit und Hamsterrad. Entlang meiner eigenen Geschichte werden wir uns mit drei großen Hebeln beschäftigen, die du in Bewegung setzen kannst, um auch dich aus deinem Hamsterrad zu befreien.

### **1. Dein Mindset**

Mache dir bewusst, wo, wie und mit wem du deine Zeit verbringen willst. Wohin und wozu bist du unterwegs?

### **2. Deine Mitarbeitenden**

Wie machst du deine Leute groß? Warum du die Lebensziele deiner Leute zu Firmenzielen machen solltest.

### **3. Deine Leistungszwänge**

Wie Du zum Beispiel deine Steuerlast auf 1/3 senkst und deshalb auch 2/3 weniger arbeiten musst.

Diese drei Hebel gemeinsam befreien dich Stück für Stück aus vielen Handlungszwängen, die uns Unternehmern gerne die Zeit stehlen.

Willkommen auf dem Weg in deine zeitliche Freiheit. Let's go.

Hinweis:

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Buch bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern die männliche Form (das generische Maskulinum) verwendet. Sämtliche Angaben beziehen sich selbstverständlich auf Angehörige aller Geschlechter.

# Wie du dieses Buch am besten für dich nutzt

Du kannst dieses Buch einfach klassisch von Beginn bis zum Ende durchlesen. Für diese Art, es zu lesen, habe ich es geschrieben. Du kannst auch stattdessen von Kapitel zu Kapitel springen und einfach schauen, was dich am meisten anspricht.

Es macht Sinn, es in kleinen Häppchen zu lesen. Hole dir immer mal wieder einen Impuls. Lass ihn ein paar Tage wirken. Gleiche deine Erfahrungen mit meinen ab. Dann kannst du sofort in die Umsetzung gehen. Du musst das Buch nicht fertiglesen, um starten zu können. Es sind Puzzlesteine, die am Ende in ein schönes Bild fallen. Es ist also egal, wo du beginnst. Fang einfach an, die Tipps umzusetzen.

Alternativ kannst du dieses Buch auch schnell durchlesen, es anschließend weglegen und die Ansätze erst einmal sacken lassen. Gehe es dann gezielt noch ein weiteres Mal an, um dann diese Impulse Schritt für Schritt sofort umzusetzen.

Und natürlich lebe ich nicht vom Bücherschreiben. Ich bin Wegbegleiter für Unternehmer, die ihre zeitliche Freiheit wieder haben und dauerhaft behalten möchten. Du bist eingeladen, mich auch für deinen Weg zu nutzen. Schreibe mir deine Ideen und Anregungen, nutze Online-Calls zum persönlichen Kennenlernen, profitiere von den vierteljährlichen 10-Wochen-Challenges oder dem *HIKE&STRIKE*-Jahresprogramm.<sup>1</sup>

Das Buch ist möglicherweise der Beginn deines und meines gemeinsamen Weges. Wir werden die Zeit brauchen, um eine neue urenkeltaugliche Gesellschaft zu gestalten, die allen dient. Dieses Buch kann der Start für deinen zeitlichen Freiraum sein, mit dem du deine urenkeltaugliche Gesellschaft in deiner Firma startest.

In der *100Plus.Community* findest du andere Unternehmer als Unterstützung für dich auf deinem Weg.

## Danke – an die Menschen, die mich auf meinem Weg begleitet haben

Auf meinem Weg gab und gibt es viele liebe Menschen, die mich ausgehalten, begleitet, unterstützt und auch bekämpft haben. Manche haben mir Rückenwind gegeben. Andere haben mich am Gegenwind wachsen lassen. Manche haben mit kurzen Impulsen viel bewegt. Andere haben mir Türen geöffnet. Einige waren immer da. Bei allen bin ich mir sicher, dass sie mehr Wertschätzung von mir verdient hätten. Einige wenige Menschen, die besonders viel in meinem Leben bewegt haben, möchte ich hier namentlich erwähnen.

**Anja Wittmann** – Die Liebe meines Lebens. Ihrem großen Herzen verdanke ich extrem viel. Von ihr habe ich gelernt, wie »Familie« geht. Ich kannte bis dahin nur das Modell »Unternehmerhaushalt«. Von ihr habe ich vor allem gelernt, dass es das Wichtigste ist, mit wem man seine Zeit verbringt. Wir haben uns vor 34 Jahren gefunden. Viele Jahre später verloren und zum Glück wieder gefunden.

**Björn Erhard** – Ein Ausnahme-Unternehmer. Wir haben uns in einem Unternehmer-Bank-Gespräch schätzen gelernt, in dem ich den Bankberater coachen sollte. Entstanden ist eine Freundschaft, von der beide Seiten sehr profitieren. Björn setzt nahezu 1:1 alle Tipps von mir für die Führung seiner drei Firmen um. Der erlebbare Erfolg daraus macht mich ein wenig stolz. Von der Erkenntnis bis zur Umsetzung gibt es bei ihm keinen Zeitverzug. Einfach machen. Fertig. Seine Art, Chancen zu sehen, Menschen zu vernetzen, und seine Konsequenz fasziniert mich seit Jahren.

**Karl-Heinz Zimmermann** – Mein Vater war schon immer großzügig, geschäftstüchtig und pffiffig. »Faulheit denkt scharf« und »Lieber mit einem faulen Intelligenten als mit einem fleißigen Dummen zusammenschaffen« sind seine Lieblingsmantras. Diese Denkansätze haben mir unzählige Stunden erspart. Er hat immer Wege gefunden, die Dinge zu

ermöglichen, die für unsere Familie wichtig waren. Heute wäre es wohl »Work smart not hard«.

**Karl und Robert Oelbermann** – Sie haben 1919 mit der Gründung des *Nerother Wandervogel*<sup>2</sup> Tausenden von Jugendlichen eine andere Welt eröffnet. Gelebte Freiheit losgelöst von Politik und gesellschaftlichen Normen. Persönlich habe ich sie nie kennengelernt und doch haben sie ab meinem 15. Lebensjahr mein Weltbild geprägt. Hier durfte ich meine ersten Führungserfahrungen als 17-Jähriger machen und wurde mit 23 zum Ritter geschlagen. Die Freundschaften aus dieser Zeit halten bis heute seit über 45 Jahren.

**Karl-Ludwig und Dörte Schwarz** – Sie sind das beeindruckendste Unternehmer-Ehepaar, das ich je kennengelernt habe. Von ihnen konnte ich Weitsicht, Güte und Großzügigkeit lernen. Karl ist seit seiner Kindheit aufgrund einer Kinderlähmung auf Krücken angewiesen. Er nimmt die Treppe statt des Aufzugs und leitet den Betriebssport sowie den weltweiten Einkauf des Unternehmens mit ca. 1.000 Mitarbeitenden. Nebenbei bauen sie eine ehemalige LPG (Landwirtschaftliche Produktionsgenossenschaft) in ein Bio-Zentrum um. Mit fast 70 Jahren beginnt Dörte noch mit Gleitschirmfliegen.<sup>3</sup> Unsere Tochter hat den Zweitnamen Carla – in wertschätzender Erinnerung an Karl Oelbermann und Karl-Ludwig Schwarz. Karl bedeutet der Freie. Nomen est Omen (»Der Name ist Programm«).

**Leonie Carla Zimmermann** – Sie hat unser Leben auf den Kopf gestellt, als sie 1997 auf die Welt kam. Unsere Tochter hat uns im Griff. Ohne sie hätten wir keine Pferde und keinen Hund. Wir würden nicht auf dem Land leben. Sie hat sich immer am Wochenende die Zeit geholt, die sie von mir gebraucht hat. Spielen, Reiten, gemeinsam etwas unternehmen ... Ich freue mich schon darauf, diese Tradition mit unserem Enkel Theodor fortzusetzen.

**Unsere Mitarbeitenden** – Im Laufe der Jahre haben sich viele Menschen bei HZ-Autoteile engagiert. Diejenigen, die noch bei meinem Vater in unserem Unternehmen begannen, hatten sich mich als Chef nie aus-

gesucht. Nachfolgelösungen werden den Bestandsmitarbeitenden aufgenötigt. Von Freiwilligkeit ist das weit entfernt. Diese Kollegen möchte ich mich Nachgang noch um Entschuldigung dafür bitten, dass ich oft ein sehr getriebener und anfangs wenig souveräner Chef war. Ich habe sie als Lehrzeit gebraucht. Ihre Namen habe ich für das Buch geändert.

**Volkmar von Richthofen** – Obwohl er mich als Coach nur kurz begleitet hat, weil ich damals die Kosten meinem Vater gegenüber nicht durchsetzen konnte, hat die Geschichte des Gutsverwalters seines Onkels nicht nur mein Leben verändert. Für den Satz »Ich verteile alle Aufgaben so, dass keine übrig bleibt« werde ich ihm immer dankbar sein. Er kam immer in einer weißen Ente, dem *Citroen 2CV*.

**Prof. Dr. Dr. Wolfgang Berger** – Wir haben uns Ende der 90er kennen und schätzen gelernt. Seine Bücher *Business Reframing – Humanes Management in Resonanz mit Herz und Hirn*<sup>4</sup> und *Anleitung zur artgerechten Menschenhaltung*<sup>5</sup> haben mich fasziniert. Sie waren von der Haltung so viel anders als die bisherige Management-Literatur. Hier geht es um die Menschen und nicht um den Profit.

**Prof. h.c. Wolfgang Mewes** – Ich habe ihn nur einmal persönlich kurz gesprochen, als er mir den ersten Platz des *Strategiepreises 2006* überreicht hatte. Die Denkweise seiner *EKS® Engpasskonzentrierten Strategie*<sup>6,7</sup> hat mein Unternehmerleben sehr wesentlich geprägt. Ohne diese Denksätze wäre ich wirtschaftlich definitiv nicht so erfolgreich geworden. Die EKS ist mir 1984 zum ersten Mal begegnet und begleitet mich seitdem in allen geschäftlichen Entscheidungen. Die Suche nach dem wirksamsten Punkt und die konsequente Ausrichtung auf die Steigerung des Nutzens sind prägend.



# **Abschnitt 1:**

## **Zeit ist die ultimative Unternehmerwährung**

Im ersten Abschnitt des Buches widmen wir uns einigen grundlegenden Gedanken zu unserer verfügbaren Zeit als Unternehmer. In welche Denkfallen tappen wir regelmäßig? Wie viel Zeit haben wir denn eigentlich in unserem Leben und pro Tag? Wieso ist Zeit die ultimative Unternehmer-Währung? Warum macht die 1-Tage-Woche dein Unternehmen wertvoller? Und wodurch macht die 1-Tage-Woche Unternehmen erst übergebbar bzw. verkaufbar?

## Kapitel 1

# Warum Zeit deine knappste Ressource ist – Zeit ist die ultimative Unternehmerwährung

Bilanzen, BWAs, Inventuren, offene Posten, Abgrenzungen, Kostenarten ... bei Geld wollen alle jederzeit wissen, woran sie sind. Wo fließt es weg? Wo kommt Neues her? Wie machen wir mehr daraus? Wie schaffen wir Reserven? Wie werden wir effizienter und effektiver?

Wir betreiben einen riesigen Aufwand beim Umgang mit Geld. Wir horten, sparen oder vermehren Geld, obwohl es gar nicht knapp ist. Es wird einfach nachgedruckt oder gar virtuell erschaffen. Bei Zeit – im Gegensatz zu Geld – glauben wir, wir hätten genug davon. Das ist einer unserer größten Denkfehler. Geld ist wie Ebbe und Flut. Es kommt und geht. Zeit ist wie Dauerebbe. Zeit geht und kommt nie wieder.

Zu Beginn unseres Lebens haben wir 30.000 Tage auf unserem Lebenszeitkonto. Jeden Tag verlieren wir einen dieser Tage. Jeden Tag verlieren 86.400 Sekunden unserer Lebenszeit. Einmal verbraucht ist Zeit weg ... und kommt nie wieder. 30.000 Tage wirken kürzer als die statistischen 83,3 Jahre Lebenserwartung. Nur weil wir nicht wissen, wann unser Ende ist, glauben wir, es gäbe keines. Wir glauben, wir gewinnen den Lauf gegen die Zeit. Das Rennen gegen die Zeit hat noch niemand gewonnen.

Am Ende gehen manche mit mehr Geld. Die meisten mit weniger Geld. Und alle ohne Zeit. Das Zeitkonto bei uns allen steht dann auf Null. Wann? Das wissen wir zum Glück nicht. Dann wird niemand am Grab stehen und uns loben, wie viel Zeit wir im Büro, auf der Straße, in Meetings, mit Bilanzen, mit Strategien etc. verbracht haben. Menschen, die auf dem Sprung sind, machen sich keine Gedanken mehr darüber, wie viel Geld sie noch hätten verdienen können, sondern über die Zeit, die sich nicht mit den Menschen und den Dingen verbracht haben, die ihnen wirklich wichtig gewesen wären.

Sie bedauern nicht die Fehler, die sie gemacht haben, sondern Gelegenheiten, die sie verpasst haben. Über die Zeit, die sie nicht mit ihren

Lieben, ihren Wünschen, ihren Ideen verbracht haben. Wenn unsere Zeit abgelaufen ist, ist es für uns egal, wie viel Geld wir auf dem Konto haben. Bis dahin ist Zeit die ultimativere Währung für ein erfülltes Leben.

Mit Blick nach vorne macht es Sinn, wenn du dir selbst ein paar Fragen zu deiner verbleibenden Zeit beantwortest:

Fragen an dich:

- Wie viele deiner durchschnittlichen 30.000 Lebenstage hast du wahrscheinlich noch vor dir?
- Wofür willst du deine Zeit einsetzen?
- Wo und wie möchtest du deine Zeit verbringen?
- Mit wem möchtest du deine Zeit teilen?

## Kapitel 2

# Wie du dein Unternehmen für alle wertvoller machst: Die 1-Tage-Woche

Ein Tag pro Woche sollte reichen, um all die Aufgaben zu erledigen, an denen du nicht wirklich viel Freude hast. Die anderen Tage machst du einfach, was dich erfüllt, was dir Freude macht und was dich weiterbringt. Du nutzt deine Zeit für alles, was dir wirklich wichtig ist. So ist der Plan. Wenn du es gut machst, reicht sogar ein halber Tag.

Deine 1-Tage-Woche ist nur ein Bildnis dafür, dass du es geschafft hast, dich aus dem operativen Tagesgeschäft so weit herauszulösen, dass dein Unternehmen dich für den normalen Ablauf nicht mehr braucht: Dein Unternehmen läuft im Tagesgeschäft völlig ohne dich. Du hast es so organisiert, dass du es von einem auf den anderen Tag verkaufen könntest. Deshalb kannst du freiwillig jeden Tag hingehen oder nahezu gar nicht mehr kommen. Du hast die Wahl. Jeden Tag aufs Neue. Du hast die Freiheit, zu entscheiden, womit, wozu und mit wem du deine Zeit verbringst. Das ist das Ziel. Die 1-Tage-Woche für Unternehmer ist ein Mehrfach-Gewinner-Modell. Sie funktioniert nur zum Nutzen aller Beteiligten. Niemals zu Lasten anderer.

Für dich ist es klar, du gewinnst die Freiheit, deine Zeit zu verbringen wo, wie, wann, mit wem und wozu auch du willst. Das gönnst du dir UND deinen Leuten auch. Das ist fair. Oder? Einer der großen Hebel auf dem Weg zu deiner 1-Tage-Woche sind die Lebensziele deiner Leute. Du baust deine Firma um deren Lebensziele herum. Ja, du hast richtig gelesen. Deine Lebensziele *und* die Lebensziele deiner Leute. Als Mehrfach-Gewinner-Modell.

Wenn deine Mitarbeitenden – ich nenne sie immer liebevoll deine Leute – erleben, dass sie durch die Arbeit in deinem Unternehmen ihre eigenen Lebensziele leichter, menschlicher und nachhaltiger erreichen, werden sie gerne kommen, gerne bleiben, ihr volles Potenzial einsetzen, richtig ertragreich wirtschaften, weniger krank sein und hoch engagiert motiviert arbeiten.

Es ist leichter, deine Firma an die Menschen anzupassen, als die Menschen an deine Firma. Das wirst du später im Buch an einigen Beispielen sehen. Du kannst also auch hier entspannt bleiben. Du ahnst schon, was passiert, wenn Menschen sich so engagieren, als wäre es ihr eigenes Unternehmen: Sie nehmen dir sehr gerne viel Arbeit und viel Verantwortung ab. Einfach, weil sie dankbar für den Entwicklungsrahmen sind, den du ihnen ermöglichst. Du schaffst die Randbedingungen dafür, dass sie sinnvoll konzentriert und in Ruhe ihre »PS auf die Straße bekommen«. Darauf gehe ich im weiteren Verlauf des Buches genauer ein.

Wenn sich deine Leute gerne in deiner Firma engagieren, statt wie in vielen Unternehmen schon einen Horror vor dem nächsten Montag zu haben, leistest du einen enormen Beitrag für das Glück und die Lebensqualität ihrer ganzen Familie und Freunde. Das zahlt sich gleich mehrfach für dich aus. Die Produktivität steigt massiv.

Am eigenen Beispiel ist das schnell erzählt: Wir hatten damals eine Lohnsumme von 1,5 Millionen Euro im Jahr. In unserem Hamsterrad haben wir maximal 30-50 Prozent dieses Geldes in Produktivität umgesetzt. Der Rest ist – wie in ganz vielen anderen Unternehmen – einfach verpufft. Sinnlos verpufft. Alle waren rund um die Uhr gestresst, ohne wirklich angemessen entlohnt zu werden. Es war einfach nur anstrengend und überhaupt nicht profitabel.

Die Einführung der 1-Tage-Woche hat alles verändert und ihre Auswirkungen waren deutlich spürbar. Mit zunehmender Produktivität blieb immer mehr hängen. Ausgehend von der Lohnsumme in Höhe von 1,5 Millionen Euro konnten für jede zehnprozentige Steigerung der Produktivität zusätzlich 150.000 Euro verbucht werden. Richtig spannend wurde es, als wir unsere Produktivität von 30-50 Prozent auf 60-70 Prozent gesteigert haben. Wir haben deutlich mehr Gewinn erzielt, während der Stress erheblich reduziert wurde. Allein für dieses wirtschaftliche Ziel lohnt es sich schon, die 1-Tage-Woche einzuführen. Mit zunehmendem Ertrag wächst auch der potenzielle Wert deiner Firma rapide, zumindest in der Theorie.

Lass uns einen groben Überblick über den Wert deines Unternehmens verschaffen. Hierbei verwenden wir eine vereinfachte Methode.

Als »dicker Daumen«-Wert nehmen wir den durchschnittlichen Jahresüberschuss, addieren dein Gehalt und multiplizieren die Summe mit einem Faktor von vier bis sechs. Dadurch bekommst du einen groben Schätzwert für den Wert deines Unternehmens, wenn auch nur ungefähr.

Einmal angenommen, es bleiben immer 150.000 Euro übrig und du verdienst ebenfalls 150.000 Euro. Das ergibt zusammen 300.000 Euro. Multiplizieren wir diese Summe mit vier bis sechs, könnte der Wert deiner Firma grob zwischen 1,2 und 1,8 Millionen Euro liegen. Natürlich hast du diesen Wert bereits an deine eigenen Angaben angepasst.

Diesen Wert kannst du allerdings nur erzielen, wenn du persönlich leicht ersetzbar bist. Mit der Einführung der 1-Tage-Woche bist du sofort ersetzbar. Du könntest morgen den Schlüssel übergeben, das Geld nehmen und gehen. Dein Unternehmen ist dann so aufgestellt, dass es problemlos mit einem neuen Inhaber weiterlaufen kann, ohne deine Anwesenheit. Man könnte dich von einem auf den anderen Tag ersetzen. Dann ist dein Unternehmen übertragbar bzw. verkaufbar. Solange es an dir persönlich hängt, ist es das nicht.

Unternehmer ohne 1-Tage-Woche haben nicht nur ein zeitliches, sondern auch ein großes finanzielles Problem. Sie können den Wert ihres Unternehmens nicht realisieren. Unternehmen, die im Tagesgeschäft zu 100 Prozent vom persönlichen Engagement des Chefs abhängig sind, haben keinerlei realisierbaren Marktwert. Genauer gesagt, beträgt ihr Marktwert Null Euro. Solche Unternehmen finden in der Regel keinen Käufer oder Übernehmer. Das ist aktuell bei etwa 600.000 Unternehmen in Deutschland der Fall – obwohl sie gute Erträge erwirtschaften.

Wenn du drei Jahre brauchst, um dich nach der Anfrage eines Interessenten aus deinem Unternehmertum heraus zu organisieren, könntest du mit viel Glück noch die Hälfte des eigentlichen Werts erzielen. Das mag sich hart anhören, aber so funktioniert der Markt. Nur wenn du morgen sofort gehen könntest, bekommst du den vollen Wert. Es ist so einfach wie erschreckend, doch das ist die Realität.

Vom ersten Anruf des Interessenten bis zur Schlüsselübergabe dauerte es bei mir nur sechs Wochen. In dieser Zeit haben wir die Verträge ausgearbeitet. Ansonsten musste ich nicht viel umorganisieren, da ich im Tagesalltag nicht mehr unbedingt erforderlich war.

Du merkst, die 1-Tage-Woche hat nicht nur den zeitlichen Vorteil der Freiheit, sondern sie hat auch sehr handfeste finanzielle Gründe. Zusätzlich ersparen dir ein geringer Krankenstand und minimale Fluktuation auch noch eine Menge Stress und Kosten. Du kannst diese Vorteile gerne als zusätzlichen Nutzen in deine Gesamtrechnung miteinbeziehen. Die 1-Tage-Woche bedeutet sofort weniger Stress und Kosten auf der einen Seite, und mehr Zeit und Ertrag auf der anderen Seite.

Da du nun bald genügend Zeit haben wirst, lohnt es sich, über einen weiteren Punkt nachzudenken. Mit der 1-Tage-Woche für dich wird dein Unternehmen attraktiver zum Behalten UND zum Verkaufen. Der Wert steigt.

Nutze dann deine gewonnene freie Zeit auch dazu, um einen Schritt weiter zu denken und dir zwei Fragen zu stellen:

1. Wie willst du deine neue zeitliche Freiheit nutzen? Und
2. Wie viel von einem Erlös soll letztendlich bei dir bleiben?

Wir werden dazu auch die »richtige« Rechtsform beleuchten. Belassen wir es in diesem Kapitel erst einmal bei einer groben Rechnung: Das Finanzamt erhält im Normalfall von jeder Million des Verkaufserlöses ca. 250.000 Euro. Wenn du die »richtigen« Vorbereitungen triffst, kannst du deine Steuerlast auf nur 7.500 Euro reduzieren. Dieser »kleine« und zu 100 Prozent legale Unterschied von 242.500 Euro pro Million deines Erlöses erleichtert sicher dein Leben erheblich und ermöglicht dir noch mehr zeitliche Freiheit. Es lohnt sich, die Zeit zu haben bzw. sich die Zeit zu nehmen, über solche Möglichkeiten nachdenken und sie in die Tat umzusetzen.

Fragen an dich:

- Wie viel ist deine Firma aktuell wert?
- Wie würde sich der Wert verändern, wenn du durch die 1-Tage-Woche die Produktivität um nur zehn Prozent steigern würdest?
- Wie hoch wäre der Unterschied im Verkaufsfall, wenn du statt 25 Prozent nur 0,75 Prozent Steuern zahlen müsstest?
- Wann möchtest du starten?

## Kapitel 3

# Warum mir persönlich die zeitliche Freiheit so wichtig ist – Freiheit pur

Fünf Mark pro Stunde? Ein guter Deal! Wenn ich ohnehin schon ein bis zwei Jahre mit dem Rucksack auf Weltfahrt gehen wollte, könnte ich während dieser Zeit auch offiziell meine Lehre beim ihm absolvieren. Zur Berufsschule müsste ich nicht und für die Zwischenprüfung könnte mein Bruder einspringen oder ich könnte kurz zurückkommen. Das war der ernst gemeinte Vorschlag meines Vaters an mich. Ein Angebot, das ich definitiv nicht ablehnen konnte. Ich war 20 und gerade mit Abi und Wehrdienst fertig.

So wurde ich Großhandelskaufmann. Am 01.01.1983 begann meine Lehre. Und nur wenige Tage später, am 08.01., flog ich nach Johannesburg. Gemeinsam mit einem Freund entdeckte ich bis Ende April Südafrika, Namibia, Botswana und Simbabwe. Wenn man wirklich etwas erleben will, muss man auf eine andere Art und Weise unterwegs sein. Keine Campingplätze oder Lodges. Der Trick war ganz einfach: Wir fuhrten abends weit raus, suchten nach englischen oder deutschsprachigen Farmer-Namen, fuhrten auf die Farm und fragten, ob wir unser Zelt auf dem Gelände der Farm aufstellen könnten.

In den vier Monaten hatten wir kein einziges Mal ein Zelt aufbauen müssen, wir wurden immer eingeladen. Oft sogar für mehrere Tage. Wir genossen nächtliche Game-Walks, halfen beim Vieh, saßen am Lagerfeuer, gingen auf Safari und unternahmen lange Ausritte. Wenn man eingeladen wird, reichen fünf D-Mark am Tag locker aus. Eine Stunde Arbeit für einen Tag unterwegs. Das war ein fairer Tausch.

Diese Freiheit begann bereits in der Schule. Seit meinem 15. Lebensjahr war es immer das gleiche Ritual in den Ferien. Noch am Nachmittag des letzten Schultags stand ich schon mit dem Rucksack trampenderweise am Straßenrand. Einen Tag vor Ferienende war ich wieder zurück. Beim Trampen gelten eigene Regeln. Man drängt sich niemals auf. Menschen, die einen freiwillig mitnehmen, laden einen oft zum Kaffee ein,



————— Ende der Leseprobe —————

Tagtäglich verlieren wir Unternehmer wertvolle Zeit in unseren geschäftigen Hamsterrädern. Ständig sind wir gefangen in einem Strudel aus Aufgaben und Verpflichtungen, fühlen uns oft überfordert und ausgelaugt. Die Freiheit, die wir erreichen wollten, scheint in weiter Ferne. Wie wäre es, wenn es einen Weg gäbe, diesen Teufelskreis zu durchbrechen? Wenn du als Unternehmer nur noch einen Tag in der Woche mit Dingen beschäftigt wärst, die du wirklich tun müsstest, und den Rest der Zeit nach deinen Wünschen 100 Prozent frei gestalten könntest?

Ulrich Zimmermann zeigt dir, wie du deine Zeit als die ultimative Unternehmerwährung nutzt. Von der Befreiung aus dem Hamsterrad bis zur Weiterentwicklung deiner 1-Tage-Woche lernst du, wie du dein Unternehmen wertvoller machst und gleichzeitig deine persönliche Freiheit maximierst. Erfahre, wie der Autor selbst den Weg zur zeitlichen und finanziellen Freiheit gemeistert hat. Außerdem lernst du, deine Denkweise zu Zeit und deine Führungskultur zu optimieren, um Zeit für die wirklich wichtigen Dinge in deinem Leben zu gewinnen. Entdecke, wie du dein Unternehmen in einen Selbstläufer verwandelst, der ohne dein ständiges Eingreifen funktioniert.



Für Ulrich Zimmermann ist Freiheit das höchste Gut. Bevor er im Alter von 22 Jahren in das elterliche Handelsunternehmen mit angeschlossener Produktion einstieg, hatte er mit Rucksack, zu Fuß und zu Pferd schon mehr als 50 Länder erlebt. Sehr schnell nach der Übernahme des Betriebs hatte ihn das Unternehmen vollständig aufgesaugt.

Aus seinem unbändigen Drang nach Freiheit führte er für sich die 1-Tage-Woche ein. Dazu machte er auf dem Weg zurück zur zeitlichen Freiheit auch die Lebensziele seiner Leute zu Firmenzielen. So hat er ein sehr wirksames Mehrfach-Gewinner-Modell geschaffen, sein Unternehmen verdreifacht und wenige Jahre später gut verkauft.

Seitdem begleitet er mittelständische Unternehmer dabei, ihre Lebensziele besser und sicherer zu erreichen. Als Wegbegleiter ist er mit Unternehmern im Wandercoaching im Wald, am Strand und im Gebirge unterwegs. Sein HIKE&STRIKE-Coachingprogramm ermöglicht es Unternehmern, in nur einem Jahr ihre zeitliche Freiheit zurückzugewinnen.