

„Unter der Oberfläche brodeln handfeste Krisen“

25.04.2007, 22:08 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Stefan Hagen, Werte.Coach*

Presseagentur: *Perfect Sound PR*



Stefan Hagen, Werte.Coach

Wipperfurth - Obwohl die Konjunktur in Deutschland auf Hochtouren läuft und die Auftragslage selten so gut war, stehen selbst traditionell erfolgreiche Betriebe mittlerweile vor Existenz bedrohenden Problemen. Coach und Berater Stefan Hagen, 40, kennt aus seiner Praxis viele Fälle, bei denen jahrelang gut funktionierende Konzepte plötzlich nicht mehr greifen. Die Ursache: „Vielen Unternehmerpersönlichkeiten fällt es zunehmend schwer, ihre Führungsrolle intern wahrzunehmen, weil sie selbst inzwischen Identifikationsprobleme mit der eigenen Firma haben, ohne sich dessen bewusst zu sein. Das selbstbewusste Bild des engagierten, unbeirraren Managers stimmt mit der Innensicht nicht

unbedingt überein, denn unter der Oberfläche brodeln oft handfeste Krisen. In der Folge hapert es an Motivation, Überzeugungskraft und der Fähigkeit, die eigenen Stärken richtig einzusetzen“, resümiert Hagen.

Doch wie kommt es, dass „gestandene Macher“ die eigene Unternehmenswelt nicht mehr verstehen, obwohl sie eine steile Karriere hinter sich und einen herausgehobenen Status erarbeitet haben? Stefan Hagen macht als einen Hauptgrund aus, dass diese Personen nicht mehr wissen, aus welchen Motiven sie Unternehmer geworden sind. Ausschlaggebende Werte, die mit dieser Entscheidung verbunden waren, sind ihnen nicht mehr präsent, wie z.B. Unabhängigkeit, Flexibilität und Anerkennung. Kein Zufall sei es ferner, dass berufliche Schwierigkeiten sehr oft in Kombination mit Lebenskrisen zusammentreffen. Es fehlt, so Hagen weiter, an einem Bewusstsein für die eigenen Werte, Ziele und Stärken, die den bisherigen Erfolg ermöglicht haben.

Erwartungshaltungen oft irreführend

Diese Defizite strahlen weiter auf die Mitarbeiter aus. Schnell entsteht ein Klima, in dem Identifikation gestört, Risiko gescheut und Innovativität behindert werden. Insbesondere inhabergeführte Unternehmen leiden zudem oft unter unklaren Erwartungshaltungen seitens der Geschäftsführung. Getreu dem Motto „Erwarten Sie nichts, sondern führen Sie“ geht Stefan Hagen in seinen Vorträgen und Seminaren explizit auf diesen Punkt ein. „Immer wieder habe ich Manager erlebt, die darüber klagten, dass sie von ihren Mitarbeitern mehr erwarten. Sobald man diese Aussage hinterfragt, wird klar, dass die ‚Erwartung‘ hierbei vor allem aus dem ‚Warten‘ bestand. Aktiv die Ziele zu definieren und gemeinsam zu beschließen, das wurde meistens versäumt“, erklärt Hagen. Stattdessen habe sich eine allgemeine Passivität breit gemacht. Dass die Mitarbeiter sich kaum mit dem Unternehmen identifizieren und entsprechend wenig motiviert sind, sei nicht verwunderlich, sobald der Inhaber seine Vorbildfunktion auf diesem Gebiet nicht mehr erfülle.

„Wert-Schöpfung“ durch Authentizität

Wenn ein Unternehmer sich nicht mehr vollständig mit seinem Unternehmen identifiziere, verliere es zugleich für ihn an Wert im Sinne von Bedeutung. Er müsse sich also Fragen, welche Priorität er seinem Unternehmen im Einklang mit seinen persönlichen Werten einräumt. Dies seien zum Beispiel Familie, Gesundheit, Sicherheit und Unabhängigkeit oder auch Qualität, Loyalität und Image. Gefährlich für den Unternehmer und seinen Betrieb werde es insbesondere, wenn die wesentlichen Aspekte seiner Lebensführung aus seiner Sicht nicht im Gleichgewicht stehen.

Hagen plädiert daher für eine erweiterte Vorstellung von „Wert-Schöpfung“: „Nur wer sich seiner Werte bewusst ist, kann seine Berufs- und Lebensplanung langfristig erfolgreich gestalten.“ Ansonsten würde er früher oder später von Unzufriedenheit, unerfüllten Erwartungen oder ziellosem Aktionismus eingeholt.

Der Ausweg ist für den betriebswirtschaftlich geprägten Coach in diesen Fällen klar. Sein „Werte.Coaching“ greift das Grundproblem auf und analysiert die maßgeblichen Werte und Stärken der Unternehmerpersönlichkeit. Sie werden mit den betriebswirtschaftlichen Zielen in Einklang gebracht, um langfristig Erfolg zu erreichen. Wichtigste Leitlinie bildet dabei die Authentizität: „Man muss seine Ziele, Werte und Stärken genau kennen, um authentisch zu sein. Das gilt gegenüber dem Mitarbeiter ebenso wie beim Kunden“, weiß Hagen. Schwerpunkte seiner Vorträge und Praxis-Workshops im gesamten Bundesgebiet bilden Authentizität, Motivation und Team-Management.

Weitere Infos: www.werte-coach.de

Den Text finden Sie zum Download unter diesem Link:

http://www.perfectsoundpr.de/downloads/texte/Pressemitteilung_Wertecoaching_gegen_Krisen.doc

Ein Bild von Stefan Hagen finden Sie in druckfähiger Auflösung zum Download unter diesem Link:

http://www.perfectsoundpr.de/downloads/bilder/stefan_hagen.jpg

Ansprechpartner:

Perfect Sound PR

Frank Beushausen

05401 / 796068

info@perfectsoundpr.de

www.perfectsoundpr.de

Stefan Hagen Werte.Coach
Tel.: 02267 / 871 883
hagen@werte-coach.de
www.werte-coach.de

Portrait

www.perfectsoundpr.de

News-ID: 132132 • Views: 71 (Stand: 12.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/132132/Unter-der-Oberflaeche-brodeln-handfeste-Krisen.html>