

Schweizer  
Maschinenmarkt

# SMM

Die Industriezeitschrift für die Praxis

Mit grosstem  
Occasionsmarkt

**Ausgabe 11**

108. Jahrgang

Fr. 8.50

29. Mai 2007

# Zeitmanagement für Unternehmer

**Im tatsächlichen Leben der meisten Unternehmer steht das Privatleben oft am Schluss der Zeitplanung: Private Zeit ist die, die am Ende übrig bleibt! Cay von Fournier, Arzt und Unternehmer aus Überzeugung, zeigt Alternativen zur bitteren Konsequenz üblicher Verhaltensmuster.**

Der Inhaber des SchmidtCollegs Dr. Dr. Cay von Fournier, Arzt und Unternehmer aus Überzeugung, bietet echte Lösungen zu den üblichen Zeitmanagement-Theorien und gibt konkrete Hinweise, wie man als erfolgreicher Unternehmer auch ein erfolgreiches Privatleben führen kann. Denn im Privaten wie im Geschäftlichen sieht er die Basis allen Erfolges in der richtigen und konsequenten Planung.

Ein Fallbeispiel aus einem Seminar: Der Sohn hat ein wichtiges Fussballspiel am Samstag und sein Vater hat verspro-

chen, dabei zu sein. Es ist Freitagabend. Kurz vor 17.00 Uhr meldet die Sekretärin den besten Kunden am anderen Ende der Leitung. Dieser kündigt sich spontan als auf der Durchreise an und bittet um einen dringenden Termin am Samstagvormittag. Im Kopf des Unternehmers drehen sich sofort die Gedanken um den Sohn und das diesem gegebene Versprechen. Als verantwortungsvoller Unternehmer denkt er aber natürlich auch an seinen besten Kunden und dass dieser mit seinem wichtigen Grossauftrag und Wunsch für ein Treffen selbstverständlich nicht einfach abgewiesen werden kann.

Was würden die meisten Unternehmer in diesem Falle also tun? Sie sagen ihrem Sohn ab und treffen sich mit dem «Grossauftrag», sprich sie reagieren. Dem aktiven Unternehmer schlägt Dr. Dr. Cay von Fournier jedoch Alternativen vor und vermittelt ein gesundes Selbstbewusstsein dafür, dass private Termine für ein langes, ausgeglichenes und letztlich auch erfolgreiches Unternehmerleben genauso wichtig sind, wie die Treffen mit Key-Kunden.

## Eine Planung für das Leben

Cay von Fournier muss es wissen, hat er doch lange genug als Arzt gegen den Tod und für das Leben gekämpft: «Ich habe heute schon viele Manager überlebt, die jünger oder gleich alt immer genau nach dem oben beschriebenen Reaktionsmuster gehandelt haben, bis eines Tages ihr Herz keine Lust mehr auf die ständige Überforderung hatte und die Arbeit eingestellt hat. Andere

kamen irgendwann nach Hause, und die Familie, für deren Lebensunterhalt und Wohl sie die ganze Zeit so hart gearbeitet hatten, war auf einmal nicht mehr da, weil sie sich längst an ein Leben ohne Ehemann und Vater gewöhnt hatte.»

Ob es nun ein Termin ist, den man für sich selbst reserviert hatte, für die Frau oder die Kinder, ist dabei für Cay von Fournier völlig unerheblich. Entscheidend ist, dass man die private Zeit als ebenso notwendige und wertvolle Zeit begreift, wie das Treffen mit dem besten Kunden. Der von ihm vorgeschlagene Ausweg liegt in der aktiven und adäquaten Lösungsfindung durch den Unternehmer selbst:

### Schritt 1:

Der aktive Unternehmer teilt seinem besten Kunden mit, dass er am Samstag bereits einen wichtigen Termin hat, den er nicht verschieben kann.

### Schritt 2:

Er bietet ihm einen Alternativtermin an: «Sind Sie am Sonntag oder Montag auch noch in der Stadt, dann könnten wir uns zum Beispiel am Montag zum Brunch in meinem Lieblingslokal treffen. Dort gibt es einen ganz hervorragenden Cappuccino, wie Sie ihn nur sehr selten serviert bekommen.» Durch dieses Angebot fühlt sich sein bester Kunde ernst und wichtig genommen, obwohl er seinen Willen nicht, wie von ihm gefordert, erfüllt bekommt. Sehr wahrscheinlich wird er im Folgenden nur noch über den Sonntag oder Montag diskutieren, sich vielleicht über Cappuccino oder Frühstückslöcher etc. unterhalten, der Samstagstermin ist bestenfalls vom Tisch.


### Alternative:

Natürlich kann und wird es auch häufig so sein, dass tatsächlich nur der Samstag möglich ist und der Termin so wichtig ist, dass hier tatsächlich der Besuch des Fussballspiels des Sohnes dafür abgesagt werden muss. Dann schlägt Cay von Fournier vor, sich sofort mit dem Sohn einen Alternativtermin zu überlegen, der in naher Zukunft liegen muss, und empfiehlt dem Sohn noch ein «Extra» zusätzlich anzubieten. Schliesslich möchte der eigene Sohn mindestens genauso ernst genommen werden, wie der beste Kunde – und welcher Vater



Bild: SchmidtColleg

**Dr. Dr. Cay von Fournier setzt sich dafür ein, dass möglichst viele gesunde Menschen in gesunden Unternehmen arbeiten.**


**Im Fokus**
**SchmidtColleg**

Dr. Dr. Cay von Fournier ist aus Überzeugung Arzt und Unternehmer. Zu seiner Vision gehören möglichst viele gesunde Menschen in gesunden Unternehmen. Der in Medizin- und Wirtschaftswissenschaften promovierte Inhaber des vor 20 Jahren gegründeten SchmidtCollegs ist bekannt durch seine lebhaften und praxisrelevanten Vorträge und Seminare. SchmidtColleg ist unter seiner Leitung zu einer Unternehmensgruppe geworden, die sich der Vermittlung und Umsetzung einer menschlichen und dennoch (oder gerade trotzdem) erfolgreichen Unternehmensführung widmet.

-CKe-

**Info**

SchmidtColleg GmbH & Co. KG  
 Bückower Damm 114, D-12349 Berlin  
 Tel. 0049-84 78 81-0, Fax 0049-84 78 81-66  
 info@schmidtcolleg.de, www.schmidtcolleg.de

möchte sich nachsagen lassen, dass ihm sein Sohn weniger wert ist, als sein bester Kunde?

**Das Geschenk**

Das klingt einfach, ist es aber, wie man in zahlreichen Unternehmerfamilien beobachten kann, ganz offensichtlich nicht. Unter der Alternative und dem Extra versteht Cay von Fournier auch nicht einfach irgendein Geschenk, sondern ganz konkret gemeinsame Zeit.

Seinen Seminarteilnehmern verrät er auch, wie er entsprechende Situationen mit seiner Frau löst. Nur so viel sei verraten: Wenn er ihr einen Termin absagen muss, dann macht sie ein »Zeitgeschäft« von dessen Gewinnmarge Unternehmer nur träumen können.

Als Fazit lässt sich die Botschaft von Cay von Fournier vielleicht am besten damit zusammenfassen, dass er Unternehmern rät, die Wertigkeit von Terminen, Absprachen und Vereinbarungen, ob das nun Verträge mit dem besten

Kunden oder Versprechen an die Familie sind, absolut gleichberechtigt zu behandeln. »Dann«, verspricht er, »wird es selbstverständlich Situationen geben, in denen mal der beste Kunde und mal die Familie ihren Willen bekommt.« Der entscheidende Unterschied ist, dass der Unternehmer selbst und aktiv entscheidet, wie in der jeweiligen Situation der Zeitkonflikt gelöst wird. So bleibt er immer Herr über seine Zeit, statt mit dem Gefühl leben zu müssen, dass er einfach zu wenig bzw. keine Zeit hat oder nur von anderen gesteuert wird.

Dass ein Unternehmer in den seltensten Fällen eine 40-Stunden-Arbeitswoche haben wird, stellt Cay von Fournier nicht in Frage. Er betont jedoch, dass insbesondere für Menschen, die deutlich länger arbeiten müssen und wollen, die Planung der freien Zeit noch viel wichtiger ist, als für Menschen, die über deutlich mehr Freizeit verfügen. Der aktive Umgang mit der eigenen Zeit ist dabei der erste und wichtigste Schritt.

-CKe-

**Info**

SchmidtColleg GmbH & Co. KG  
 Stöhrstrasse 19, D-96317 Kronach  
 Tel. 0049-9261-96 28-0  
 Fax 0049-261-96 28-16  
 info@schmidtcolleg.de  
 www.schmidtcolleg.de