



## Treibstoff für die Zukunft

Als Christoph Heinen zugegriffen hat, war er innerlich vorbereitet. Er wusste um die Dinge die ihm wichtig sind und er fühlte sich gewappnet für die neue Aufgabe als Unternehmer, die ihn vermeintlich zufällig begegnet ist. Als ich ihn kennenlernte war er bereits Teilhaber von Marga, einem Unternehmen das Unternehmensplanspiele herstellt.

Begegnet bin ich Christoph Heinen auf der Zukunft Personal. Es ist schon Nachmittag und ich bin langsam müde vom vielen Laufen. Auf der Kölner Messe ist viel los und ich habe schon viele Gespräche geführt und Eindrücke gesammelt. Genug für diesen Tag, beschließe ich, bis ich einer Kollegin begegnet bin. Sie will noch schnell an einem Stand ein Gespräch führen und bittet mich sie zu begleiten, bevor wir miteinander einen Kaffee trinken gehen. Ich freue mich so sie zu treffen, so dass ich einverstanden bin. Während sie ihre Gespräche führt schaue ich mich am Stand um. Ein Mann fällt mir besonders auf. Er strahlt, erzählt begeistert und hat ständig eine Traube Menschen um sich herum. Das hat mich neugierig gemacht. Sobald die Menschenmenge sich aufgelöst hat, spreche ich ihn an.

„Was um Gottes Willen bieten Sie an, dass sie hier so einen Andrang haben?“ Er lacht und sagt:

„Unternehmensplanspiele.“ Aha. BWL-Kram, denke ich noch so bei mir. Und das erzeugt so einen Wirbel? Denke ich weiter. Bevor ich noch richtig zu Ende denken kann, fängt er an mich in seine Welt zu entführen. Wie das mit den Teams geht und welche Erkenntnisse die Menschen daraus ziehen und welche Chancen es den Unternehmen ermöglicht, .... Ich bin fasziniert. Obwohl ich keine Berührung mit der Welt der Unternehmensplanspiele habe, begeistert er mich und am liebsten hätte ich sofort mitgemacht. Spontan frage ich ihn, ob er Lust hat mein erster Interviewpartner für dieses Buch zu sein und er sagt sofort zu. Wow, denke ich. Das war einfach. Ich hatte es mir schwerer vorgestellt, Menschen zu finden, die das verkörpern, was ich in mein Buch tragen will – und dann dachte ich auch nicht, dass mir diese Hochleister mal eben zwei bis drei Stunden ihrer Zeit schenken. Der Anfang war gemacht und ich kein bisschen mehr müde.

## Interview mit Dr. Christoph Heinen – Managing Partner bei MARGA Business Simulations GmbH



*„Begeisterung für das Thema ist mein Benzin“*

### Hatten Sie einen Traum, eine Vision, die Sie verwirklichen wollten?

Ich habe nicht geplant Unternehmer zu werden, sondern es war wirklich ein Zufall: Der Zufall muss allerdings auf Bereitschaft treffen und daran müssen Sie im Vorfeld arbeiten, sonst funktioniert der Zufall nicht. Ganz ehrlich, ich konnte eigentlich nicht anders. Mein damaliger Gedanke war dass wenn ich das jetzt nicht mache, dann läuft mir das übern Sarg. Wenn ich irgendwann die Augen zumache, dann hätte ich bestimmt gesagt: Hättest Du das mal gemacht, dann wäre das ganze Leben viel besser gewesen. Das ist natürlich ein K.O.-Kriterium, da helfen dann auch keine Argumente mehr, dann müssen Sie es tun. Ich weiß genau, wenn ich diese Chance nicht ergriffen hätte, dann hätte ich dem immer nachgetrauert.



Meine Vision mit Marga ist, Menschen den Zugang zu wirtschaftlichen Themen so einfach wie möglich zu machen und durch Spielen und Lernen die ganze Welt der Wirtschaft zu verstehen. Das Besondere dabei ist, dass die Mitspieler plötzlich Lust auf Wirtschaft kriegen und Dinge lernen die sie vorher überhaupt nicht interessiert haben.

### **Was hat Sie an Ihre Idee glauben lassen?**

Unternehmensplanspiele sind eine coole Sache. Ich wusste das gibt was, dieses Produkt läuft noch unter seinem Potenzial. Das kann mehr Leistung bringen und das kann viel besser vermarktet werden, und ich wusste einfach ich kann das.

### **Wie haben Sie dieses Bild lebendig gehalten?**

Nach der Idee haben mein Partner Andreas Nill und ich einen Businessplan gemacht und die Entscheidung dann innerhalb von 4 Monaten getroffen. Die Gründung erfolgte am 29.12.2006 mit viel Lust und Energie. Insgesamt war die Entscheidung schnell getroffen und das war wichtig für uns.

### **Was mussten Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg lernen?**

Einen auf die Nase kriegen und immer wieder aufstehen. Für mich gehört das zum Leben und das fängt bereits in der Schule an. Wichtige Elemente, die ich gelernt habe: zuhören, Probleme analysieren, argumentieren, hartnäckig sein, Klarheit herstellen. Für mich entscheidend: früh agieren bzw. reagieren.

### **Was war Ihnen auf dem Weg nützlich?**

Ein ehemaliger Chef, von dem ich viel gelernt habe, hat mir wertvolle Tipps mitgegeben. Seine Überzeugung hat mir bei Vielem geholfen: Du musst ein Geschäft haben, in dem Du den Erfolg erzwingen kannst. Das fand ich gut. Mit dem Planspiel können wir das. Wir können den Erfolg erzwingen, weil wir das Geschäft, die Kunden und Entscheidungsträger kennen. In unserem Thema macht uns keiner etwas vor und das macht ein selbstbewusstes, starkes Kreuz, das der Kunde sofort merkt, wenn er kompetent beraten werden will.

### **Welche Fähigkeiten und Talente haben Sie bei Ihrem Vorhaben unterstützt?**

Als persönliche Eigenschaften: Beharrlichkeit, Ideenreichtum, klares Bild von der Zukunft, Urteilsvermögen und der Umgang mit Menschen.

### **Was war ihre stärkste Ressource?**

Begeisterung für das Thema ist mein Benzin - und das Wissen um den hohen Nutzen unserer Planspiel-Lösungen.

### **Was sind Ihre wichtigsten Werte, die Sie leiten und begleiten?**

Die eigenen Werte sind für mich wie ein Kompass. Es ist ein christliches Menschen- und Weltbild gepaart mit einer liberalen Weltanschauung.



### Was ist der wichtigste Tipp, den Sie gerne weitergeben würden?

Prüfe deine Idee, indem dein Businessplan Risiken ehrlich berücksichtigt und auch bei Sturm wasserdicht ist. Binde Sparringspartner mit ein, damit du Fallstricke erkennst, die du selber nicht gesehen hast. Sei als Pilot deinen Flieger gedanklich immer 10 Minuten voraus, das heißt überlege dir immer, wo deine Firma gerade steht, wo du hin willst und was auf deinem Weg dahin wichtig sein könnte. Das wichtigste: Sei von deiner Idee zutiefst überzeugt, erst dann überzeugst du auch andere.

Ende des Interviews aus dem Buch „Bau Dir Deine Zukunft“ von Silvia Ziolkowski

-----

### Bau dir deine Zukunft

Dieses Anstiftungs- und Umsetzungsbuch lädt Sie ein, sich ausführlich und sehr fokussiert mit den Themen Vision und Zukunft zu befassen. Es geht um Ihr eigenes "Warum?" und ein neues Lebenszuhaus, in dem Sie künftig wohnen wollen und werden. Das Fundament bilden Ihre Einstellungen und Überzeugungen: "Seien Sie beseelt genug, um an Ihre Vision zu glauben, und bekloppt genug, um die Gegenwart zu ändern, damit sie wahr wird."

Das Buch nimmt dem schillernden Begriff Vision den Schrecken und stellt eine wirkungsvolle Methode der Lebensplanung vor: das Zukunftshaus®. Dabei geht es um ein einfaches, sehr klares Konzept. Dreizehn Interviews unterstreichen, dass dieser Ansatz funktioniert. Sie zeigen, dass Lebenswege selten gerade sind und machen Ihnen Mut, Ihre eigenen Wege zu finden - und zu beschreiten.

### Ein Weg muss nicht gerade sein, um ans Ziel zu führen

13 Interviewpartner bestätigen: Auch auf den ersten Blick unrealistische Träume lassen sich mit der richtigen Einstellung und geeigneten Methoden realisieren. Ein Weg muss nicht gerade sein, um ans Ziel zu führen.

### Die Interviewpartner

Sabine Asgodom – Mike Fischer – Bianca Fuhrmann – Dieter Härthe – Antje Heimsoeth – Dr. Christoph Heinen – Wiestaw Kramski – Svea Kuschel – Stephan Landsiedel – Christine Lassen – Matthias H. Lehner – Andreas Nau – Anke Wirnsperger

Preis: 17,99€

ISBN-13: 978-3658126711

[gleich bestellen](#)

oder direkt bei Ihrem Lieblingsbuchhändler!;

oder [signiert bei der Autorin](#).

## Bauen Sie los!