



Zum Macher werden

Mike Fischer ist ein unglaublich dynamischer Mann, dem der Schalk im Nacken sitzt. Er macht den Eindruck, als ob er mit dem Leben und den Chancen und Möglichkeiten, die es ihm eröffnet spielt. Dabei entstehen dann sehr erfolgreiche Unternehmen und Geschäftskonzepte die vorher noch keiner denken konnte.

Als ich ihm das erste Mal begegnet bin, denke ich „Was für ein verrückter Typ.“ Ich sitze in der ersten Reihe bei seinem Abschlußvortrag. Er ist Multiunternehmer und erzählt im saloppen Stil wie er das alles gemacht hat. Sein Credo „Was zum Teufel machst Du anders als alle anderen.“ Und dieses Credo lebt er. Er steckt mich an mit seinen sprühenden Augen und seiner charmanten, kraftvollen Art. Da steht ein Unternehmer der mit Lust und Abenteuergeist seinen Weg geht. Das was ich da höre ist für Viele von uns schon viel zu viel: Fahrschule, Pizzeria, Bauunternehmen, ...

Aber das ist nicht genug. Der Vortrag den ich mir gerade anhöre ist sein Prüfungsvortrag zum Professional Speaker. Heißt, er hat sich neben all dem, nun auch noch ein ganzes Jahr in den Zertifikatslehrgang gesetzt und hat Wochenenden investiert, um sich zum professionellen Redner ausbilden zu lassen. Unglaublich.

Der Schluss seines Vortrages hat mich und auch die anderen Zuhörer gerührt. Mit einem dicken Blumenstrauß in der Hand geht er zu seiner Frau, die direkt neben mir sitzt, um sich bei ihr für das entbehrungsreiche Jahr zu bedanken und seine Liebe zu ihr zu bekunden. Eine Liebeserklärung on Stage. Das muss man sich erst einmal trauen. Und trauen tut sich Mike Fischer viel. Alles sieht leicht aus, wie selbstverständlich. Den brauch ich auch für mein Buch, schießt es mir durch den Kopf. Und schon fange ich ihn ab bevor er mit seiner Frau aus dem Saal geht. Offen wie Mike ist, sagt er sofort zu.

Interview mit Mike Fischer, Multiunternehmer und Inhaber von mehreren Firmen



„Ein Träumer ist genauso schlimm wie ein Workaholic. Exzellent wird's nur dann, wenn Du richtige Ziele und Visionen hast und diese konsequent umsetzt.“

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

Es ist nicht die Vision, sondern immer wieder eine Vision, die mein Leben begleitet hat. Und die Vision, die alles überstrahlt, ist: zu den Siegern zu gehören. Das ist mir das erste Mal als Kind begegnet, als ich bei den Schwimmern war und mir immer vorgestellt habe, auf der Siegertreppe zu stehen und Medaillen und Ehrungen zu erhalten. Bewusst gehe ich mit dem Thema Visionen allerdings erst seit einigen Jahren um. Ich bin mittlerweile überzeugt, dass es notwendig ist, eine Vision zu haben, weil man sonst nicht ankommen kann. Die visionäre Denkweise kann ich erst heute in Worte fassen, 1990 hätte ich mit dem Begriff überhaupt nichts anfangen können. Aber genau das ist es, was mich immer angetrieben hat, meine visionäre Denkweise. Und so kann ich Dir sagen, ja, mein ganzes Leben ist geprägt von Visionen. Und das hat bereits als Schüler angefangen. Für mich war es immer wichtig, an etwas zu glauben und Erster zu sein.



Welche Vision begründet heute Ihren Erfolg?

Konkret bin ich über Umwege zu meiner Vision gekommen, die heute meinen Erfolg begründet. Ich hatte eine Lehre als Elektriker gemacht, weil mein Vater das so wollte. Ich hatte aber keinen Spaß daran und war einer der schlechtesten Elektriker überhaupt. Mir war klar: Ich muss da weg. Ich bin ein Leben lang gerne Auto gefahren und habe immer schon gerne Menschen was erzählt und beigebracht. Diese Kombination: Autofahren und Menschen etwas erzählen war auch zu DDR-Zeiten etwas Besonderes, vor allem wegen der langen Wartezeit von acht Jahren. Das hat mich inspiriert, nach der Armee eine Ausbildung zum Fahrlehrer zu machen. 1988 bin ich fertig geworden und 1989 kam schon die Wende und da wusste ich sofort, da will ich was tun. Eine Riesenchance. So habe ich die erste Fahrschule aufgemacht.

Wie ist das Bild von Ihrem heutigen Erfolg entstanden?

Ich habe ein paar Jahre „nur gemacht“, aber nach einem schweren Unfall kam so ein Bewusstsein: Was passiert denn später? Mir war schon klar, dass diese acht Jahre Wartezeit nur eine Frage der Zeit sind. Dann werden alle das gleiche machen und dann will ich mich unterscheiden, irgendetwas anders machen. Mein Siegerwille hat mich bewegt.

Wie haben Sie dieses Bild lebendig gehalten?

Mir war 1993/94 ein Satz besonders wichtig: Ich möchte die Freiheit erlangen, das zu machen, was mir Spaß macht. Das klingt jetzt so nach Urlaub, aber wenn dann der 2. Satz kommt: und dabei übernehme ich die volle Verantwortung, wird es klar, was ich meine. Das war und ist mir besonders wichtig. Wenn etwas schiefgeht, hat niemand anders als ich die volle Verantwortung. Das war dann auch meine Richtschnur, diesen Freiheitsgrad zu erlangen.

Ich hatte damals 1995 ordentliche Investitionen und für mich war klar, wenn meine Kredite in Höhe von über 5 Mio. DM an die Bank zurückbezahlt sind, dann habe ich auch eine finanzielle Freiheit erlangt. Für dieses Ziel habe ich mir ein konkretes Datum vorgenommen: den 11.10.2010. Und das habe ich mir schon 1993/94 konkret ausgemalt. Ich wusste genau, wie es wird, wenn der letzte Euro an die Bank bezahlt ist. Ich habe genau gesehen, wie die Mitarbeiterin der Bank mir ein Schreiben übergibt mit der Mitteilung, dass alle Verbindlichkeiten getilgt sind und mir sogar einen Blumenstrauß und Sekt mitbringt. Und genau so ist es dann auch abgelaufen.

Was hat Sie an Ihre Idee glauben lassen?

Ich habe am Anfang bereits das Ende vor meinem "geistigen Auge" und ich habe eine emotionale Bindung zu meinen Visionen. Ich stelle mir dann wirklich das Endergebnis vor und male es mir in allen Details aus. Das lässt mich auch die Stolpersteine aus dem Weg räumen. Aber die Hauptkraft ist meine Leidenschaft. Mit der Leidenschaft und dem Gefühl das mir eine Idee unter die Haut geht, bin ich mir sicher, dass es am Ende "GELINGEN" kann.

Veränderung beginnt erst wenn uns etwas wichtig ist. Wenn wir Leidenschaft und Gefühl miteinander verbinden, dann beginnt Veränderung. Ohne Begeisterung, ohne Leidenschaft verwalten wir nur, mehr nicht.

Aber da gibt es noch eine andere Kraft und die heißt auf der einen Seite, die Dinge und mich nicht so wichtig zu nehmen und auf der anderen Seite, die Dinge wahnsinnig wichtig zu nehmen. Wenn ich was sage, haben Menschen manchmal das Gefühl, da geht es um Leben und Tod. Und für mich geht es da um sehr viel mehr als um Leben und Tod. Leben und Tod, was ist das schon, das ist wie Gestern und Morgen. Aber bei meinen Überzeugungen geht es um viel mehr. Da kriege ich grad eine Gänsehaut. Ich weiß nicht, warum das so ist, aber ich weiß, dass es so ist.



Nutzen Sie Rituale oder Techniken, um am Ball zu bleiben?

Als „Leidenschaftler“ stelle ich mir immer wieder die Frage: Ist das, was ich tue, das Richtige. Um die richtigen Antworten zu bekommen, hilft der von mir entwickelte 9 Punkte Plan.

Ich nenne ihn „Das 3x3 meines Erfolgs“. Diese Punkte spiegeln mein Denken und Handeln wider. Wenn etwas nicht so läuft, wie ich es geplant habe, könnte die Ursache darin liegen, dass ich einen der 9 Punkte nicht erfülle. Hier meine 9 Punkte zum Erfolg:

1. Sei besessen!
2. Fokussiere dich!
3. Denke anders!
4. Langweile (dich und andere) nicht!
5. Bleibe ehrlich!
6. Trage Verantwortung!
7. Denk an Dich!
8. Nimm dich nicht zu wichtig!
9. Sei dankbar!

Hatten auch Andere in Ihrem Umfeld eine positive Auswirkung verspürt?

Ich stelle mir gern die Frage: Was haben andere davon, dass es mich gibt?

Ein Beispiel: Ich hatte einen Pizzafahrer, der irgendwie immer zu spät kam. Jedoch in der Schicht ein organisatorisches Geschick Talent erkennen lies. Schnell würde er Store Manager. Er ist so ein Typ, der an meiner Seite mitgewachsen ist. Ich muss Lebensberater und Vorbild für meine Mitarbeiter sein. Ich habe keine andere Aufgabe in meinem Unternehmen. Seit 2015 ist dieser junge Mann nach vier Jahren "Unternehmerschule" selbstständig und hat meinen gegründeten Pizzastore in Gera übernommen. Bis heute erfolgreich ;-).

Ich suche gern die Nähe von Menschen mit positiver Ausstrahlung und visionärer Denkweise. Diese Menschen sind so verwurzelt und stehen mitten im Leben, die kann man auch nicht so einfach umschubsen. Die sind Leuchttürme. Ich wünsche mir, dass ich so ein Leuchtturm werde. Ob ich einer bin, entscheiden allerdings meine Mitarbeiter und meine Freunde.

Welche Fähigkeiten und Talente haben Sie bei Ihrem Vorhaben unterstützt?

Was mich immer unterstützt, ist meine Leidenschaft. Das lebe und atme ich. Eine Fähigkeit ist, aufgeschlossen zu sein für einen Rat – ich bin quasi nicht beratungsresistent. Außerdem stelle ich gerne alles in Frage und finde dadurch immer wieder neue Antworten. Ich nenne das Umdenken und ich finde das total wichtig als Unternehmer.

Was hat Sie wirklich starten lassen?

Machen statt reden. Perfektionismus ist der Killer für Visionen. Meine Stärke war nie, darüber nachzudenken, was alles schiefgehen kann. Ich habe mich halt einfach damit beschäftigt, wie es gehen kann. Der Pizza-Lieferdienst hatte ein Jahr Vorbereitung unter dem Motto: Was zum Teufel machen wir anders als die anderen? Wenn das klar ist, dann kann es losgehen. Es ist manchmal so einfach, es ist wirklich einfach.

Was braucht es, um durchzuhalten und nicht mittendrin aufzugeben?

Man muss auf Menschen hören können, denen man vertraut und man braucht viel Selbstvertrauen, Vertrauen in das eigene Ich. Man muss auch mal mit sich selbst ins Gericht gehen und sagen, das war jetzt nicht richtig und dafür dann



wiederum die Verantwortung übernehmen. Diese Haltung, diese Selbstverantwortung ist wichtig, dann traut man sich auch was anzufangen.

Wie haben Sie es geschafft, sich immer wieder auf Ihr Ziel zu konzentrieren?

Ich glaube, dass die kleinen Schritte zum Erfolg führen und es geht auch darum, die kleinen Schritte zu feiern. Ich nehme mich auch gern komplett aus dem Geschäft heraus. Heilfasten ist eine gute Erfahrung um wieder nach unten zu fahren. Ich nutze viel Zeit zum nachzudenken. Was ist wirklich wichtig und was nicht. Ich denke das klingt einfacher als es tatsächlich dann ist. Leider sind die täglichen "Zeitfresser" und "Einladungen" um vom Wege abzukommen, immer vielfältiger und bunter geworden. Ich glaube schon fast, dass es eine Kunst ist, sich im richtigen Moment zu fokussieren. Das Gute, Fokussierung kann man lernen. Nein zu sagen, gehört zum erfolgreich sein dazu.

Was war und ist Ihre stärkste Ressource, auf die Sie sich jederzeit verlassen können?

Um es kurz zu fassen: auf meinen Instinkt und meine Bauernschläue. Und das Entscheidende ist immer Praxis, also nicht Phrasendreschen sondern praktische Umsetzung. Ich bin ein Macher und ich erwarte auch Macherqualitäten bei meinen Mitarbeitern.

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

Auf jeden Fall „Lebe deine Träume“. Dazu gehört vor allem: Beschäftige dich mit dir und deinen Träumen selbst mehr als mit allen anderen. Nur dann kann es gut werden.

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!