

Experte & Unternehmer



Experte

Steht mit seiner Person für die Sache
„Dafür garantiere ich mit meinem Namen“

Experte

Nicht besser – anders sein

- Worin bin ich Experte?
- Wo habe ich Wissen und Erfahrung? (frage Deinen Nachbarn)
- Welcher Persönlichkeitstyp bin ich?
- Welchen Nutzen stifte ich?
- Welchen Trend greife ich auf?
- Wie grenze ich mich von den Mitbewerbern ab?
- Wie wirke ich authentisch?

Experte

Was ich tue und leiste ist von Bedeutung

- Was kann ich tun, um meine Vision und Grundmotive emotional zu stärken?
- Was kann ich tun, damit ich möglichst viele Menschen, die meiner Vision gegenüber aufgeschlossen sind, zu erreichen?
- Was könnten für diese Menschen Gründe sein, meine Vision auf emotional (positive) Art weiterzutragen?

Experte

Angepasste Unterrichtsgestaltung

Die Gestaltung richtet sich nach den Fähigkeiten des Experten

- Fitness
- Spezialgebiet
- Alter

Der Experte hat darauf zu achten, dass er auch im hohen Alter noch gesund und fit ist und somit auch glaubhaft darstellen zu können, dass seine Unterrichtsmethode richtig ist.

Besonderen Wert ist auf Erholung und Gesundheit zu legen, um lange und glaubhaft unterrichten zu können.
(Work-Life Balance)

Unternehmen

Nicht der beste Karateka bestimmt über den Erfolg des Dojos,
sondern die Qualität und Reife des Unterrichtssystems.

Unternehmen

Standardisierte und klar definierte Prozesse

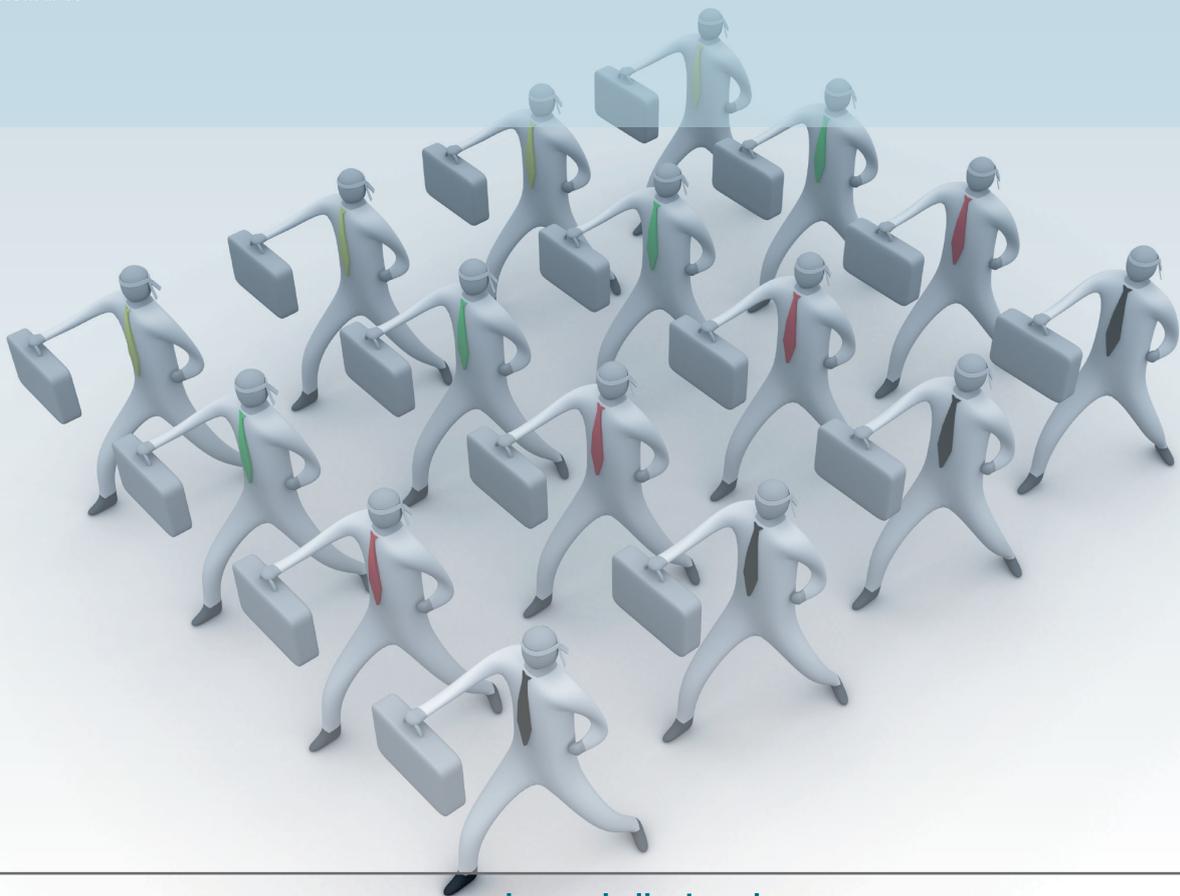
Welche Prozesse sind zu systematisieren

- Unterricht
- Marketing
- Verkauf
- Verwaltung

Kreativität nicht einschränken, im Gegenteil fördern durch freie (Denk-) Ressourcen

Unternehmen

Die größte Erfüllung ist, einen Beitrag zur positiven Veränderung der Welt zu leisten.
„Stefan Merath“



Unternehmen

Perspektiven

Das Schaffen von Perspektiven ist eine zentrale strategische Aufgabe. Menschen arbeiten sinnvoller und wirksamer, wenn positive Ziele existieren. Ein gut systematisiertes Unternehmen hat klare Ziele und bietet für alle Beteiligten eine positive Perspektive. Mitarbeiter arbeiten gerne dort, weil sie eine positive Zukunft vor sich sehen und ihr Potenzial sinnvoll genutzt wird.

1) Unternehmerische Vision:

Wofür steht das Unternehmen? Der Nutzen und Einsatz für eine Sache ist wichtiger und größer als das Unternehmen selbst

2) Strategieplanung:

Wie viel Arbeit muss investiert werden und welche Wirkung erzielt das Unternehmen

3) Organisationsplanung:

Auch die Organisation muss sich entwickeln. Wird beispielsweise ein bestimmter Umsatz angestrebt, muss sich auch die Verkaufs- und Marketingorganisation entsprechend entwickeln, damit das Fundament für die zukünftigen Erträge gelegt ist.

4) Maßnahmenplanung:

Ein Ziel wird nur erreicht, wenn die entsprechenden Maßnahmen geplant und ausgeführt werden.

5) System zur Messung:

Erfolge und Ergebnisse müssen gemessen werden, ansonsten befindet sich das Unternehmen im Blindflug. Gute Messungen sind daher eine wesentliche Grundlage jeglicher Systematisierung.



! Viele Dojos sind erfolgreich geworden, weil der Gründer in der Anfangsphase als Spezialist besonders herausragend war.

Soll das Dojo eines solchen Experten nun vergrößert werden, so müssen andere vergleichbar gut sein.

Viele Dojos scheitern genau an dieser Stelle und können daher nicht mehr weiter wachsen. Der Dojoleiter ist dann der beste Karateka und niemand kann (und darf) ihn ersetzen.