

48 STUNDEN AN NUR EINEM TAG

Mehr Zeit zum Leben

Michael Taubert
MICHAEL TAUBERT

Alle Ratschläge in diesem Buch wurden vom Autor und vom Verlag sorgfältig erwogen und geprüft. Eine Garantie kann dennoch nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors beziehungsweise des Verlags und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist daher ausgeschlossen.

Sollte diese Publikation Links auf Webseiten Dritter enthalten, so übernehmen wir für deren Inhalte keine Haftung, da wir uns diese nicht zu eigen machen, sondern lediglich auf deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung verweisen.

Texte: © Copyright 2023 by Michael Täubert

Umschlaggestaltung: © Copyright 2023 by Täubert-Design

Verlag: Täubert-Concept UG (haftungsbeschränkt)

Greizer Straße 23 · 07987 Mohlsdorf-Teichwolframsdorf

Telefon: 03661-453509 · E-Mail: info@taeubert-concept.de

www.taeubert-concept.de

Druck: Täubert-Design

Fritz-Ebert-Straße 25 · 07973 Greiz

www.taeubert-design.de

Auflage: Originalausgabe September 2023

printed in Germany

ISBN Print 978-3-910844-00-1

ISBN e-Book 978-3-910844-01-8

ISBN Hörbuch 978-3-910844-02-5

ISBN Workbook zum Buch 978-3-910844-03-2

Urheberrechtlich geschütztes Material

Vorwort

Als die Idee entstanden ist, dieses Buch für dich zu schreiben, war ich mir überhaupt noch nicht sicher, ob ich schon bereit dazu bin. Bin ich schon “genug”, um dir überhaupt Ratschläge zu geben oder interessiert es überhaupt jemanden, was mich bewegt oder was ich zu sagen habe? Interessiert überhaupt jemanden meine Story oder meine Vision? Diese und viele andere Fragen habe ich mir immer wieder gestellt. Auch oder vor allem die Frage: “Darf ich dich überhaupt duzen?” – Oh, es ist bereits passiert. Ich habe mich entschlossen, das “DU” einfach durchzuziehen. Auf den nächsten Seiten wirst du einen sehr tiefen Einblick in mein Leben erhalten – ich werde über meine Sorgen, meine Gefühle, Höhen und Tiefen berichten und du wirst die eine oder andere unbekannte Seite von mir kennenlernen. Aus diesem Grund habe ich mich entschieden, mein Buch in der Du-Form zu schreiben und hoffe, es ist okay für dich.

Was berechtigt mich überhaupt, dir dieses Buch zu schreiben? Zugegeben, ich habe keinen Dokortitel, habe nicht studiert und auch kein Abitur. Ich habe mit 16 Jahren die Realschule verlassen, um eine klassische Ausbildung zu machen. Eine Ausbildung, für die ich nicht nur meine Heimat – das thüringische Vogtland – sondern auch meine Familie und Freunde verlassen musste. Mein Name ist Michael Täubert, ich bin 37 Jahre alt, verheiratet, habe zwei wundervolle Kinder und wohne im schönen Mohlsdorf – einem kleinen Ort in der Gemeinde Mohls-

dorf-Teichwolframsdorf. Bereits als Jugendlicher hatte ich den Traum zu gründen und damit das Abenteuer Selbstständigkeit zu starten. Und das ohne Studium. Meine Mission war es, ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen, Mitarbeiter einzustellen, zu führen, jungen Menschen eine Perspektive zu geben und meine Region mitzugestalten.

Es ist nicht nur das Motto meiner Firma, sondern auch die von mir gelebte Vision, wenn ich sage:

“Wir gestalten das Vogtland. Weil wir es lieben.”

Mein Wissen auf den folgenden Seiten stammt nicht aus dem Hörsaal, sondern aus der gelebten praktischen Erfahrung der letzten Jahre. Viele Fehler habe ich in dieser Zeit gemacht und so einige Herausforderungen gemeistert. Meine Anliegen sind, dich zu inspirieren deine Vision aktiv zu verfolgen, zu motivieren, gerade an schweren Tagen und vielleicht auch vor dem einen oder anderen Fehler, den ich gemacht habe, zu bewahren. Sei dir aber auch bewusst: Fehler gehören zum Leben dazu. Das Entscheidende ist, was wir aus ihnen lernen.

Ich möchte dir zeigen, wie du es schaffst, aus dem Hamsterrad auszubrechen, mehr Freizeit für dich und deine Familie zu gewinnen, mit Systemen und Prozessen dein Unternehmen oder dein Vorhaben zu entwickeln und deine Region aktiv mitzugestalten. Mein Buch ist an vielen Stellen hemmungslos ehrlich und direkt. Es wird dir Wege zur Veränderung aufzeigen und an manchen Stellen sehr hart, aber auch emotional sein. Ich möchte, dass du in die Handlung kommst und hole mir schon jetzt das Commitment ein, dir an mancher Stelle im Buch einen wirklich nett gemeinten „kleinen Tritt in den Hintern“ geben zu dürfen. Ich möchte nicht immer nett, sondern ehrlich zu dir sein. Wir wollen gemeinsam die Komfortzone verlassen und ich will es vorab sagen: Es geht um Veränderung. Nicht um Genuss.

Ich möchte auch gleich betonen, dass ich in meinem Buch nicht gendern werde. Bei allen Tatsachen, Geschichten und Storys sind Männer und Frauen sowie alle, die sich nicht einig sind, gleichermaßen gemeint und sollen angesprochen sein. Diese Zeilen werden politisch nicht immer korrekt, fachlich nicht erwiesen und erst recht nicht gender-konform sein. Dafür aber hemmungslos ehrlich und direkt.

Unzählige Male habe ich in den letzten Jahren meine Komfortzone verlassen und nunmehr zwei Firmen – eine Marketing- und eine Eventfirma – gegründet. Inzwischen arbeiten 30 Mitarbeiter mit mir zusammen, insgesamt 5 junge Menschen sind bei uns in der Ausbildung, ich bin Ortschaftsbürgermeister meiner Gemeinde, sitze im Kreistag des Landkreises Greiz, habe den Vorsitz im Wirtschaftsausschuss und habe einen Förderverein zum Erhalt unseres Tiergeheges Waldhaus gegründet. Aber bei allem Einsatz und Engagement: im Haupterwerb bin ich Familienvater, leidenschaftlicher Netzwerker und Botschafter für meine Region.

Wenn man Menschen aus meiner Heimat Vogtland über Michael Täubert fragt, sagen sie: “Wie er das alles macht? Sein Tag muss wohl 48 Stunden haben.” Das Geheimnis ist: meine Uhr tickt nur halb so schnell wie deine. Nein, im Ernst: Es ist eine Frage der Planung, der Priorisierung, des Umfelds und des richtigen Glaubens an sich selbst – neudeutsch „Mindsets“.

Dies alles möchte ich dir mit auf den Weg geben und dich dabei unterstützen, deinen Tag effektiver zu gestalten.

Nun aber wünsche ich dir viel Freude und zahlreiche neue Erkenntnisse beim Lesen meines Buches:

“48 Stunden an nur einem Tag. Mehr Zeit zum Leben.”

Und jetzt geht es los...

Inhalt

Vorwort.....	5
--------------	---

Die Vision..... 15

Das erste kleine Business.....	15
--------------------------------	----

Die Ausbildung.....	21
---------------------	----

Gründung meiner ersten Firma mit 18 Jahren	25
--	----

Höhen und Tiefen liegen so dicht beieinander	35
--	----

Der wohl schlimmste Tag in meinem Leben.....	41
--	----

Hinfallen darf man – aufstehen muss man	47
---	----

Der zweite Standort & XXL Digitaldrucker	51
--	----

Omnipräsenz in meiner Stadt	57
-----------------------------------	----

Die Anfänge der politischen Laufbahn.....	59
---	----

Bürgermeisterkandidat für Mohlsdorf-Teichwolframsdorf	63
--	----

Wie ich neben dem beruflichen Hamsterrad die Liebe meines Lebens fand.....	69
---	----

Das richtige Mindset – Du musst Entscheidungen treffen: im Business und auch privat 75

Du musst offen sein für neue Ideen – diese gestalten und umsetzen	75
--	----

Manche Entscheidungen sollten gut überlegt sein	79
Selektive Wahrnehmung beachten und Trends erkennen	85
Die Entscheidung für die Liebe: Der Antrag.....	91
Die Hochzeitsplanung – ein Auf und Ab der Gefühle	97
Das neue Firmengebäude – die alte Bauschule.....	103
Wie du trotz Krise deine Vorhaben umsetzt	109
Neue Konzepte – Du musst sie machen, wenn es nötig ist	117
Die HLW-Methode und ihre Anwendung.....	121
Der Impuls, der mein Leben veränderte.....	123
Dein Lebensdreieck – nicht später, sondern genau jetzt	127
Wie du Aufgaben los wirst, die du nicht brauchst	133
Karriereleiter oder Hamsterrad?.....	137
Delegiere Aufgaben, die dir nicht liegen.....	141
Administrative Aufgaben eliminieren oder delegieren.....	153
Die D-D-K-Methode – Delegieren: aber richtig.....	157
Niemals aufgeben – kein Kunde ist verloren.....	161

Digitalisierung, Systeme und Prozesse 173

Starte jetzt mit Digitalisieren – auch,
wenn der Anfang schwer ist 173

Cloud-Dienste und deren Vorteile 177

Digitale Buchhaltung – Eine Revolution
in meinem Unternehmen 179

Aufgaben müssen dokumentiert
und terminiert sein..... 183

Auftragsverwaltung als Chance
für mehr System und Ordnung 197

Digitale Wissensdatenbank
– ungeahntes Potential 205

Interne Schulungsplattform – das Netflix
für Mitarbeiter 211

Das CRM System – die Klarheit über
deine Kundenbeziehungen 217

Mitarbeiter finden und binden 221

Werte definieren und Vision vermitteln..... 221

Werte sind nicht gleich Gewohnheiten..... 231

Bedürfnisse der Mitarbeiter im Wandel 233

Mache deine Mitarbeiter zum Mitentscheider..... 239

Das Kick-Off-Meeting – Werte und
Ziele vermitteln..... 241

Die Ideenfabrik – Finde mehr Potential durch deine Mitarbeiter.....	247
Der Internal Day – Zeit, um am Unternehmen zu arbeiten	253
Fehlerkultur in deinem Unternehmen – Fehler müssen gemacht werden.....	257
Mitarbeiter finden – online wie auch offline	263
Bewerberanzahl erhöhen – Trenne Zufall von Erfolg	283
Mitarbeiter sind niemals gleich.....	287
Leistungsträger binden – Instrumente, wie dir das gelingt	291
WOW-Week – Die Extrameile am Quartalsende	299
Quartalsgespräche legen den Fokus auf die Ziele	303
PEP-Days – Deine Führungskräfte auf Ideen konditionieren	307
Nimm deine Führungskräfte an die Hand und bilde sie aus	315
Schlusswort	319
Danksagung	331
Notizen.....	332
Quellenverzeichnis.....	336

DIE VISION

Das erste kleine Business

Als ich 10 Jahre alt war, beschlossen meine Eltern, in den kleinen Ort Reudnitz in der damaligen Gemeinde Mohlsdorf in Ostthüringen zu ziehen. Meine Mutti ist hier aufgewachsen und die Großeltern wohnen nur ein paar Straßen weiter, ziemlich konservativ, in einem Einfamilienhaus. Das Haus, welches meine Eltern kauften, war mitten im Ort und die Gemeindeverwaltung hatte bis vor kurzem noch ihre Büros im Erdgeschoss. Schon damals hat mich das Büro des Bürgermeisters interessiert und ich konnte mir noch nicht einmal ansatzweise ausmalen, welche politischen Ambitionen bereits in dieser Zeit in mir geweckt worden sind.

Ein Freundeskreis war damals, durch den Umzug, nicht vorhanden und es war anfangs nicht leicht, in meinem neuen Zuhause Anschluss zu finden. Meine Eltern meldeten mich an der ortsansässigen Schule, der Freien Regelschule Reudnitz, einer Realschule mit ökologischem Konzept und freiem Träger, an. Zugegebenermaßen hat mich damals der kurze Schulweg mehr motiviert, als das Konzept der Schule. Ziemlich schnell habe ich dort lernen müssen, mich durchzusetzen und mich in einer neuen Umgebung zurechtzufinden. Wenig Taschengeld und das Verlangen, beim kleinen Laden auf dem Schulweg Halt zu machen, haben es mir abverlangt, mich schon früh damit zu beschäftigen, wie man weitere Einnahmen generiert. Mein Vater behauptet heute noch immer über mich: "Der Micha hat schon immer Geschäfte gemacht. Er ist mit 5 Mark auf Klassenfahrt gefahren und kam mit 10 Mark wieder."

Im Geflügelzuchtverein – frage mich bitte nicht, warum ich dort damals eingetreten bin – habe ich mein erstes Netzwerk aufgebaut und konnte meinem Nachbarn – einen alten Mann – bei der Verpflegung seiner unzähligen Hühner und Kaninchen unterstützen. Aber warum schreibe ich dir das? Schon als kleiner Junge musste ich lernen, Verantwortung zu übernehmen, Netzwerke aufzubauen und einfach zuverlässig zu sein. Schon bald wurde ich im Ort bekannt als “der Täubi mit dem Fahrrad und dem kleinen Anhänger, gefüllt mit Gras für die Kaninchen”. Es hat nicht lange gedauert, bis mein Onkel mich ansprach, ob ich nicht endlich mal anfangen will, Geld zu verdienen, um mir was leisten zu können. Mein Onkel war für mich ein absolutes Vorbild: selbstständig, Chef einer Autowerkstatt, hatte Mitarbeiter und immer den einen oder anderen Deal, von dem er stolz berichtete. Ich wollte sein wie er, fragte ihn aus und ließ mich schon früh von ihm anstecken – Umgang formt den Menschen. Schon bald schlug er mir vor, mein erstes kleines Business einzugehen und die “Bild am Sonntag” im Ort bei uns zu verkaufen. Ich war damals 13 Jahre alt und bevor ich mich umsah, hatte ich die leuchtend rote Jacke an und ein Basecap auf. Fortan stand ich sonntags an der Bushaltestelle unseres kleinen Ortes, um die Zeitung an den Mann und die Frau zu bringen. Ein weißer Aufsteller mit den 4 großen Buchstaben zeigte links und rechts des Buswartehäuschens mein kleines Angebot auf – mein erstes Marketing war entstanden. Und nun saß ich dort am Sonntagmorgen und wartete – und wartete und wartete. Die inhaltlich so wertvolle Zeitung hatte ich inzwischen ausgelesen und in mir kam der Gedanke auf: “Warum machst du das hier eigentlich?” – “Warum sitzt du hier rum, während alle deine Kumpels vermutlich noch im warmen Bett liegen?” Fassungslosigkeit, Wut und Ärger über die Zusage zu diesem Job machten sich breit. Dann pasierte es: das erste Auto hielt an. Wow, mein erster Kunde. Ich war so aufgeregt und konnte es kaum erwarten. “Entschuldige Junge, wo geht es hier zum Tiergehege?”, fragte mich der Familienvater im alten Opel Astra, während Frau und Kinder schon ungeduldig im Auto waren. Enttäuschung machte sich breit. Ortskundig wie ich war, beschrieb ich ihm



[Ich mit 13 Jahren beim Zeitungsverkauf an der Bushaltestelle in Reudnitz]

den Weg und konnte die Verzweiflung in seinen Augen sehen. Kurzerhand entschloss ich mich eine kleine Skizze auf eine freie Stelle auf der Rückseite der Zeitung zu malen und sie zu verkaufen. Das war mein erster Kunde. Ich war so stolz. Meine erste verkaufte Zeitung. Aber was lernen wir aus diesem ersten Deal meines Lebens? Nicht das Produkt ist entscheidend, sondern der Nutzen, den du für den Käufer erzielst.

Stunden vergingen und der eine oder andere Dorfbewohner kaufte, vermutlich mehr aus Mitleid zu mir, eine Zeitung. Ein besseres Marketing musste her. Und somit entschloss ich mich, in der Folgeweche weitere Werbetafeln aufzustellen. Heute weiß ich, das ist eigentlich verboten – aber ich war jung und brauchte ja das Geld. Zwei große Tafeln mit der Aufschrift “Bild am Sonntag – in 100m” boten nun die Möglichkeit, kurz über den Kauf nachzudenken und motivierten zum Anhalten. Mein Marketing funktionierte. Woche um Woche wurde mein Angebot bekannter und viele gönnten sich den Lesestoff am Sonntag. Es zeichnete sich ab, dass oft die gleichen bei mir anhielten, um eine Zeitung zu kaufen. Ich wurde sicherer und fragte dann auch gelegentlich: „Hey, warum warst du letzte Woche denn nicht deine Zeitung holen?“ Oftmals wurde mir entgegnet, dass das Wetter oder die Faulheit die noch so fleißigen Stammleser abgehalten habe, eine Ausgabe bei mir zu erwerben. “Ich könnte ja sonntags vorbeikommen und dir die Zeitung in den Briefkasten stecken...”, habe ich dann kurz entschlossen angeboten. Mein Angebot wurde nach und nach immer häufiger angenommen und das erste “Bild am Sonntag Zeitungsabo” war geboren. Jetzt frage mich bitte nicht, ob das erlaubt war. Ich habe es einfach gemacht. Von nun an fuhr ich jeden Sonntag noch eine Stunde eher mit dem Fahrrad und dem kleinen Anhänger durchs Dorf und lieferte die Zeitung an meine ersten Abokunden aus. Zugegeben, die untere Zeitung hatte immer ein bisschen Hasenfutter am Deckblatt, aber der gute Service überwog den Qualitätsmangel. Teilweise noch im Schlafanzug nahmen die ersten Kunden ihre Zeitung entgegen. Relativ schnell waren sie dazu bereit, mir das Geld für den Monat im Voraus zu bezahlen oder auf mein Konto zu überweisen. Konto? Hey, ich war 13. Ein Geschäftskonto musste her und meine Mutter staunte nicht

schlecht, als ich mit dieser Anforderung zu ihr kam. Mein Ausfahrgebiet wuchs und wuchs und der Absatz steigerte sich immer mehr. Die nicht verkauften Zeitungen lieferte ich an das Wirtshaus im Ort und bot dem Inhaber an, für einen kleinen Gewinn meine Zeitungen zu verkaufen. Mein erster Reseller war abgeschlossen. Ziemlich schnell wurde das "Täubibild-Abo" bekannt und immer mehr meiner Zeitungskollegen setzten die Idee um. Ich habe keine Ahnung, ob das erlaubt, geduldet oder gewünscht war – ich habe es einfach gemacht. Den Verdienst aus meiner Arbeit sparte ich fleißig und konnte mir nach kurzer Zeit mit 14 Jahren ein Handy mit Prepaidkarte leisten. Einer der ersten Teenager in meinem Ort mit einem Handy. Finanziert von den Eltern? Pustekuchen – durch zeitiges Aufstehen am Sonntagmorgen und durch unzählige Fahrten im strömenden Regen mit dem Fahrrad und der doch so wertvollen Fracht an Bord.

Von jetzt an konnten mich meine Leser erreichen und mir per SMS zum Beispiel über den Urlaub Bescheid geben oder mich informieren, die Zeitung beim Nachbarn abzugeben. Aber halt. Wie kam denn meine Nummer an meine „Abonnenten“? Ein A4-Ausdruck mit dem Abo-Service und der Möglichkeit, bei Urlaub den Nachbarn zu beschenken, war schnell von mir geschrieben und die liebe Inhaberin des Ladens um die Ecke vervielfältigte meine ersten Flyer großzügigerweise auf ihrem Kopierer in der entsprechenden Anzahl. Als Dank hatte ich dort natürlich ihre Werbung und das aktuelle Angebot abgedruckt. Viele Leser bedankten sich für den Service und einer bot an, beim nächsten Mal zum Flyer etwas dazuzugeben, wenn ich auch seine Werbung – ein Malerbetrieb – mit abdrucken würde. Von diesem Zeitpunkt an hatten alle meine Kunden einen A4-Zettel mit News aus dem Ort, drei Witzen und natürlich wöchentlich wechselnd die Werbung eines Unternehmers aus dem Ort mit in ihrem Briefkasten. Finanziert wurden die Kopien natürlich weiter vom ortsansässigen Tante Emma Laden, für den ich großzügig die Rückseite des Flyers einräumte. Mein erster Marketingauftrag war über Nacht entstanden und legte den Grundstein für meine berufliche Zukunft, die mir zu diesem Zeitpunkt noch völlig unbekannt war.

Die Ausbildung

Ich hatte, nachdem ich die Realschule abgeschlossen hatte, überhaupt keine Idee, was ich mal machen wollte. Irgendwas mit Medien oder Computern vielleicht. In der Berufsberatung wurde mir der Beruf Fachinformatiker angeraten und ich entschloss mich, diesen Weg zu gehen. Über 60 Bewerbungen verschickte ich, um zu merken, dass in meiner Heimat im Jahre 2002 das Zeitalter der IT-Technik noch nicht angekommen war. Es gab einfach keine Ausbildung im Umkreis. Nichts. Gar nichts – und der Ausbildungsberuf war gerade erst entstanden. Durch einen Zufall wurde ich auf eine freie Ausbildungsstelle bei der Wasser- und Schifffahrtsdirektion in Würzburg aufmerksam und bewarb mich. Wasser- und Schiffwas? In wo? Ich hatte keine Ahnung, wo das war, aber einen unheimlichen Ehrgeiz, diese Ausbildung zu machen. Schon kurz nach der Bewerbung erhielt ich die Zusage für ein Vorstellungsgespräch und mein Opa bot an, mich dorthin zu fahren. Bei der Anfahrt von knapp drei Stunden wurde mir erstmals bewusst, wie weit doch 260 Kilometer sein können – man war ich naiv, aber dennoch hoch motiviert. Frage mich nicht wie, aber ich bekam den Job und die Gewissheit: Jetzt gibt es kein Zurück. Zum ersten Mal verließ ich nicht nur meine Komfortzone, sondern auch mein Elternhaus. Mit 16 Jahren, einem Rucksack und einem Marschgepäck von Mutti fuhr ich nun am Sonntag mit dem Zug nach Würzburg und freitags zurück. Ich musste ja schließlich meine treuen Leser weiter beliefern und auch das Heimweh trieb mich jedes Wochenende zurück ins Vogtland. In Würzburg

selbst hatte ich den optimistischen Gedanken, eine Wohnung zu finden oder in einem Internat unterzukommen. Keine Chance. Schließlich zog ich in eine WG im Dachgeschoss eines Mehrfamilienhauses. Dort wohnten wir dann mit 10 Mitbewohnern – drei Jungs und sieben Mädels – unter einem Dach. Heute kann ich lauthals über jede Daily Soap lachen. Ich habe in den folgenden Jahren alles gesehen und erlebt, was die Klischees erfüllt. Details lasse ich in diesem Buch aus und biete einen persönlichen Erfahrungsaustausch an. Die gemeinsame Küche und das gemeinsame Bad gipfelten im gemeinsamen Kühlschrank. Nach der sonntäglichen Füllung mit mütterlichen Mitbringenseln aus dem Vogtland, glich dieser am Montag der sibirischen Steppe, nachdem meine Mitbewohner auf den Geschmack gekommen waren. Auch die Auswahl vom mittleren der drei Fächer war sehr unglücklich gewählt, da die Gerüche von unten und die Flüssigkeiten von oben meine Speisen ungenießbar machten. Regelmäßig war am Ende des Geldes noch viel Woche oder Monat übrig. In diesem Zeitraum waren immer billiges Weißbrot gefragt oder Nudeln auch schnell zubereitet. Der Grundstein für meine Adipositas war nun gelegt und wurde ab diesem Zeitpunkt kräftig befeuert.

Die Ausbildung selbst war von Höhen und Tiefen geprägt. In der Berufsschule wurde nach wie vor, und 12 Jahre nach der Wiedervereinigung, immer noch der Ost-West-Konflikt offen ausgetragen. Im Betrieb tappte ich in jedes Fettnäpfchen, welches bereitstand. Schmunzelnde Blicke konnte ich nur auf mich ziehen, wenn ich 3-Zentner-Mann hinter dem einen Kopf kleineren und schwächeren Ausbilder durch die Gänge schlich. Seine Vergangenheit bei der Bundeswehr als Ausbilder konnte er nur schwer ablegen, der militärische Drill machte auch vor Formalitäten nicht Halt. Während meine Klassenkameraden pro Woche eine Seite Berichtschrift schreiben mussten und sich darüber lautstark beschwerten, schrieb ich pro Tag eine Seite. Diese wurde standesgemäß am Ende der Woche kontrolliert und bei Nichtgefallen natürlich – wie eigentlich jede Woche – korrigiert. Der Drang zum Perfektionismus wurde hier geboren. Heute kann ich nur darüber lachen, wenn

unsere Azubis ihr Berichtsheft abgeben und sich über den Aufwand beschwerten. Zur Gesellenprüfung erntete ich irritierte Blicke der Prüfungskommission, als ich drei Ordner voller Berichtshefte in meiner blauen Klappbox zum Termin mitbrachte. Ich glaube, ich brauche dir nicht zu sagen, welche Genugtuung es für mich war, sie am gleichen Abend – ungelesen von der Kommission – im Lagerfeuer zu verbrennen. Zudem wurden meine Kollegen aus der IT-Abteilung nicht müde, in regelmäßigen Abständen zu erwähnen, dass sie die Ausbildung aufdiktiert bekommen hatten und nicht begeistert waren, überhaupt einen Azubi auszubilden. Der Vorteil: Die Bedingungen für die Ausbildung waren an einen gut gefüllten Etat an Mitteln für Fortbildung geknüpft, über die ich relativ frei entscheiden konnte. Von diesem Zeitpunkt an besuchte ich so ziemlich jede Weiterbildung zum Thema IT-Technik und Marketing, die der Markt hergab. Durch diese Seminare konnte ich mir schon zeitig jede Menge Wissen aneignen und das für meinen Beruf und mein kleines Business nebenbei anwenden.

Zwischenzeitlich erstellte ich neben meiner kleinen Flyer-Druckerei auch Webseiten und kaufte einen kleinen Plotter. Mit diesem stellte ich am Wochenende für alle Kumpels kleine Aufkleber her und verklebte diese auf Mopeds und Autos. Einer meiner Kumpels schüttelt heute noch mit dem Kopf, wenn wir uns die Geschichte vom Kauf des Folienschneidgerätes erzählen. Diese hat aber einen weiteren Grundstein für mein heutiges Business gelegt. Ich war schon sehr früh geschäftstätig und zugegebenermaßen kapitalistisch veranlagt. Als ich dann 18 wurde und ich zu meiner Mutter sagte: „Ich möchte gerne ein Gewerbe anmelden.“ begegnete sie nur mit den Worten: „Na, ich habe schon drauf gewartet“. Zugegeben, die Anschaffung einer Textilpresse für T-Shirtdruck hat das 16qm kleine Jugendzimmer neben dem Plotter und der IT-Technik gut gefüllt. Eines Tages standen meine Mum und ich am Küchenfenster und schauten auf den leer stehenden kleinen Laden – so groß wie eine Garage – beim Nachbarn gegenüber. Schnell war ich mit dem Eigentümer einig und nachdem mir Oma das Geld für die ersten Möbel geliehen hatte, war der kleine Laden schnell eingerichtet und natürlich das erste Marketing mein eigenes.



[Eröffnung meines ersten kleinen Büros in Reudnitz 2004]



Gründung meiner ersten Firma mit 18 Jahren

Am 15. Mai 2004 war es dann endlich soweit und als Täubert-Design – Computerservice und Werbeagentur eröffnete ich mein eigenes kleines Business noch während der Lehrzeit. Ich war zu diesem Zeitpunkt noch in der Ausbildung und gerade 18 Jahre alt. Zur Eröffnung erschien der Bürgermeister meiner Heimatgemeinde, um mich zu diesem Schritt zu beglückwünschen. Mit einem Blumentopf Alpenveilchen in der Hand – und ich mag übrigens keine Alpenveilchen – wünschte er mir viel Erfolg mit den Worten: “Täubert, hast du eine Meise. So eine Werbeagentur auf dem Dorf. Das kann doch nicht funktionieren. Aber du wirst das schon irgendwie machen.” „Na Danke“ dachte ich mir und der Ansporn, etwas Großes daraus zu machen, war geboren. Ich gab Vollgas. In der Woche wurden in Würzburg täglich Überstunden gemacht, sodass ich am Freitag rechtzeitig zurück in die Heimat kam. Dort warteten schon die ersten Aufträge und die Zeit reichte kaum aus. Die Abende in der Woche verbrachte ich mit Berichtsheft schreiben und die Nächte mit der Erstellung und Pflege von Webseiten. Nicht nur mein Bekanntheitsgrad, sondern auch die Vielzahl der Leistungen wuchs. Durch die Sparten Computerservice und Werbeagentur und die damit verbundenen Aufgaben entstand ein mächtiger Bauchladen des Angebots. Heute weiß ich, es wäre besser gewesen, sich zu positionieren, aber in dieser Zeit war ich auf jeden Auftrag zwar nicht angewiesen, dennoch aber stolz und nahm ihn an.

In der Ausbildung täglich mit IT-Systemen und in der Freizeit mit Mar-

keting merkte ich nach und nach, dass Informatik nicht die richtige Berufsentscheidung für mich war. Als “Turnschuhadministrator” war ich den ganzen Tag von PC zu PC unterwegs, das Ergebnis meiner Arbeit machte mich jedoch nicht glücklich. Meist gingen die Computer nach einer Reparatur wieder, nie aber besser als vorher und sehr oft auch nicht mehr oder wie durch Zauberhand auf einmal ohne eine eigentliche Kenntnis, was man gemacht hatte. Ich glaube, IT-Techniker wissen gerade wovon ich spreche. Ich nenne das immer die goldene Hand der IT. Du kommst an einen vermeintlich defekten PC, der Anwender ist schon seit mehreren Stunden sauer oder verzweifelt. Du machst den gleichen Klick wie der Anwender und plötzlich geht es wieder. In manchen Fällen kommt jetzt die ausgelöste Dankbarkeit zum Vorschein, in anderen die Wut und die Enttäuschung. Egal welche Reaktion, es hat mich nicht glücklich gemacht. Ganz anders bei meinem Marketing-Job. Ich glaube, meine Familie konnte es schon nicht mehr hören, wenn ich lauthals: “Das habe ich gemacht”, gebrüllt habe, wenn wir an einer Beschriftung vorbei fuhren. Da ging mein Herz auf und das motivierte mich total – erst recht, wenn dadurch ein großer Auftrag entstand oder ein Mitarbeiter einen neuen Job erhielt. Völlig gehypt von diesen Erfolgen fuhr ich dann sonntags wieder nach Würzburg und Montag wieherete wieder der Amtsschimmel in der Behörde, in der ich arbeitete.

Die Ausbildung zog ich dennoch durch und schrieb eine Abschlussarbeit, die einer halben Doktorarbeit glich. Nichts anderes hätte mein Ausbilder zugelassen. 20 Seiten war die Vorgabe der Prüfungskommission und mich rettete nur der nicht definierte Umfang des Anhangs und die unzähligen Fußzeilen mit Verweis auf diesen. Die schriftliche Abschlussprüfung bewies mir wieder einmal: “Täubi, du bist kein IT-ler”. Aber es hat gereicht. Auch wenn es nicht meine Erwartungen erfüllte. Die praktische Prüfung mit meiner ordnerfüllenden Facharbeit war, wie erwartet, sensationell, denn präsentieren und übers Thema reden konnte ich schon immer. Jackpot. Den Gesellenbrief hatte ich in der Tasche. Durch einen Erlass des Bundesministeriums war geregelt, dass Azubis im öffentlichen Dienst zu diesem Zeitpunkt für ein

Jahr nach der Ausbildung zu übernehmen sind. Somit war meine Weiterbeschäftigung erst einmal gesichert, obwohl es zu diesem Zeitpunkt schon Planungen gab, die Behörde zu schließen bzw. zu konsolidieren. Da im IT-Bereich der Wasser- und Schifffahrtsdirektion keine freien Stellen verfügbar waren, konnte ich kurzerhand ins Team "Öffentlichkeitsarbeit" wechseln. So traurig war ich über diese Entscheidung gar nicht und konnte meine Fähigkeiten im Bereich Website- und Flyergestaltung einbringen. Weitere Seminare zu dem neuen Bereich bauten das Wissen immer weiter aus. Dennoch war es eine Stelle auf Raten. Die Hoffnung auf andere Stellen bzw. eine andere Dienststelle war schnell Geschichte und somit musste ich nach 4 Jahren Würzburg sagen: Aus und vorbei. Die Enttäuschung war riesig und ich war enttäuscht, als ich meine Sachen packte und alles rückabwickelte. Die Entscheidung hätte ich selbst vermutlich nie getroffen und ich bin heute froh, dass mich andere aus meiner Komfortzone befördert haben.

Aus dieser Geschichte, mit meinem kurzen und ersten beruflichen Lebensabschnitt, entstand meine spätere Vision. Ich habe mir geschworen, dass ich alles dafür tun möchte, dass nie wieder ein Jugendlicher seine Heimat verlassen muss, um eine Ausbildung in einer fernen Region zu machen. Aber wie kann mir das gelingen? Dazu später in diesem Buch mehr.

Schlussendlich packte ich meine Sachen und zog wieder, nach 4 Jahren junger Eigenständigkeit, in mein Jugendzimmer ein. Ich glaube, ich brauche nicht zu sagen, dass meine Eltern zwar auf der einen Seite froh waren, aber auf der anderen Seite auch Herausforderungen entstanden, die man sich nicht hätte vorstellen können. Ich traf doch die letzten 4 Jahre selbst alle Entscheidungen und jetzt sollte ich mich wieder richten. Für mich eine Katastrophe. "Wann kommst du heim? Wer kommt denn heute mit?" oder ähnliche Fragen meiner Mutter waren mir völlig unbekannt geworden und wurden jetzt wieder aktuell. Die neue familiäre Situation war aber nicht die einzige Herausforderung. "Wie geht es jetzt beruflich weiter?", stellte ich mir die Frage. Für eine 100%ige Selbststän-

digkeit hatte ich in meinen jungen Jahren noch nicht den Mut und auch nicht das Kapital. In meiner Stadt gab es zum damaligen Zeitpunkt jedoch auch keine freien Stellen als Informatiker. Wenn ich das heute jemandem erzähle, ist das kaum zu glauben, aber zu diesem Zeitpunkt war das so. Über das Arbeitsamt wurde mir gleich in der ersten Woche eine Maßnahme bei einem freien Bildungsträger zugewiesen. Die erste Stunde beschäftigte sich mit dem Thema: "Wie schreibe ich eine Bewerbung in Word?". "Das ist doch nicht euer Ernst?", dachte ich mir und brach die Maßnahme ab und machte mich auf den Weg, einen neuen Job zu finden. In einem Rechenzentrum für IT-Systeme für die Automobilbranche erhielt ich schnell einen Termin für ein Vorstellungsgespräch. Beim Gespräch durfte ich das Service Support Center bereits besuchen und mir wurde angeboten, die nächsten drei Anrufe auf deutsch und englisch zu machen. Ich hatte die Hosen gestrichen voll. Wir erinnern uns, ich war nicht der beste ITler der Welt und auch mein Englisch hatte gerade für die Realschule gereicht. Aber man wächst mit seinen Aufgaben. Ich erhielt den Job und somit den nächsten Tritt aus meiner Komfortzone und rein in den IT-Support und das Schichtsystem mit 12-Stunden-Diensten und Rufbereitschaften. Am liebsten waren mir dann immer die Wochenenddienste, da sich hieran eine Freiwoche anschloss. Zeit, um weiter an meinem eigenen Business zu arbeiten und die Firma voranzubringen. Ich war Tag und Nacht auf Achse. Erinnernte mich noch gut an eine Situation, als mein Chef bei mir etwas gekauft hatte und ich ihm nachts um 2 Uhr eine Rechnung per E-Mail schickte. Früh um sechs saß ich pünktlich zum Dienst im Rechenzentrum und er lobte mich, wie fortschrittlich meine kleine Firma sei, dass sie automatisiert nachts Rechnungen erzeugte und verschickte. Für ihn war das schlussendlich einfach nicht vorstellbar, dass man so ein Arbeitspensum erfüllen konnte. In den Jahresgesprächen wurden mein Ehrgeiz und meine Fähigkeit mich zu vernetzen immer wieder gelobt und somit der Vertrag von Jahr zu Jahr verlängert. Unzählige Nacht- und Wochenenddienste saß ich alleine in dem riesigen Gebäude, um die IT-Struktur für die Automobilbranche und einen der größten Flughäfen am Leben zu erhalten. Klar hatte ich den Abschluss



**[Du musst nicht alles können:
Du brauchst nur ein Netzwerk.**

als Fachinformatiker, aber oft völlige Ahnungslosigkeit für das Problem, welches unangekündigt um die Ecke kam. Mein Erfolgsgeheimnis: Ich hatte mir über die Zeit ein gigantisches Netzwerk an Buddys aufgebaut, die mich in jeder Lage und zu jeder Tag- und Nachtzeit unterstützten. Genau darin lag meine Stärke, mich zu vernetzen, die Menschen zu begeistern und gemeinsam für meine Mission oder Vision zu begeistern. In dem Fall hieß die Mission: IT-Störungen beheben, um die Wirtschaft und den Flugverkehr aufrechtzuerhalten.

Dafür trat ich jeden Tag an und gab alles. Mein Gaspedal stand auf Vollgas und dennoch hatte ich nicht das richtige Mindset, um an mich zu glauben und mein Business zum Haupterwerb zu machen. Warum denn nicht? Kunden waren da, der Umsatz und das Netzwerk auch. Lediglich der Glaube an mich selbst und meine Stärke fehlten.

Vielleicht geht es dir ähnlich bei der Entscheidung, dein eigenes Business zu gründen oder ein neues Projekt zu starten. Gestatte mir jetzt, dein Mentor zu sein und dir zu sagen: "Du bist genug und großartig. Glaube an dich und dein Können. Gehe jetzt den nächsten Schritt. Starte jetzt das nächste Projekt. Gestalte jetzt deine Zukunft!"

Jeder braucht einen Mentor und einen Coach und in genau diesem Moment ist meiner erschienen.

Ein guter Freund fragte mich:

„Hast du eine gute Idee für dein Business?“

„Hast du Freunde und Familie, die an dich glauben?“

„Glaubst du an dich selbst?“

„Traust du dir mehr zu als dem alten grauhaarigen Muffel, den du Abteilungsleiter nennst?“

All diese Fragen konnte ich mit **JA** beantworten.


„Dann gehe jetzt den nächsten Schritt.“, fügte er an.



Du bist genug!

Der nächste Tag und die nächste Schicht sollte mein Leben hinsichtlich meines Business verändern. Gerade zur Nachtschicht angekommen, leuchteten auf meinem Monitoring alle roten Störungen, die man sich vorstellen konnte. Wir hatten kürzlich die Überwachung und Entstörung der Netzwerke für einen Zulieferer über den ganzen Globus erhalten. Der komplette asiatische Raum war offline. Ich rief meinen IT-Buddy an, der sich zu diesem Zeitpunkt bei dem Störungskunden vor Ort in Thailand aufhielt. Völlig aufgelöst sagte er mir: "Täubi, das hat keinen Sinn mehr. Hier ist Regenzeit und ich stehe bis zu den Knien im Serverraum im Wasser. Das Wasser läuft hier im Gebäude die Treppen hinunter. Hier können wir nichts retten." An diesem Punkt wusste ich: Ich kann mich noch so anstrengen, noch mehr Gas geben, noch fleißiger sein – für das Projekt kannst du nichts bewegen. Es ist nichts greifbar, ich habe keinen Wow-Effekt und es macht mir keinen Spaß mehr. Der Blick in Richtung Füße war blockiert. Die ständigen Nachtdienste und der Stress gepaart mit fehlender Bewegung hatten meinen Körper in einen adipösen Zustand versetzt, dessen Grad nicht mehr messbar war. Mir ging es zwar gesundheitlich nicht schlecht, aber die Folgen für meine Gesundheit deuteten sich immer mehr an.

Es war Zeit für eine Veränderung. In dieser Nacht traf ich die Entscheidung, das Projekt zu beenden und das zu machen, was mein Traum war. Das nächste Personalgespräch sollte das letzte in dieser Firma sein. Bei diesem Gespräch wurde mir eins klar: Jeder ist ersetzbar. Die Enttäuschung des Grauhaarigen hielt sich sehr in Grenzen. Für ihn war ich die Personalnummer 0815. Habe nicht die Arroganz zu glauben, es geht ohne dich nicht. Es geht um deine Veränderung, deinen Traum und deinen Weg. Für diesen Weg gilt jedoch: Nichts im Leben ändert sich, außer wir ändern uns.



**Nichts im Leben ändert sich,
außer wir ändern uns.**