



Peter Buchenau *Hrsg.*

Chefsache Prävention I

Wie Prävention zum unternehmerischen
Erfolgsfaktor wird

 Springer Gabler



Peter Buchenau *Hrsg.*

Chefsache Prävention I

Wie Prävention zum unternehmerischen
Erfolgsfaktor wird



Springer Gabler

Chefsache Prävention I

Peter Buchenau
Herausgeber

Chefsache Prävention I

Wie Prävention zum unternehmerischen
Erfolgsfaktor wird

 Springer Gabler

Herausgeber

Peter Buchenau

Waldbrunn, Deutschland

ISBN 978-3-658-03611-9

ISBN 978-3-658-03612-6 (eBook)

DOI 10.1007/978-3-658-03612-6

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2014

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Lektorat: Stefanie Brich, Katharina Harsdorf

Einbandabbildung: fotolia.de

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier.

Springer Gabler ist eine Marke von Springer DE. Springer DE ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media

www.springer-gabler.de

Geleitwort von Rolf Schwarz

Im September 2008 blickte die Welt in den Abgrund: Nachdem sich die amerikanische Investmentbank Lehman Brothers in bisher unbekanntem Ausmaß verzockt hatte und der Staat nicht mehr bereit war, für derart hohe Risiken einzustehen, platzte die wohl bisher größte Immobilien- und Finanzblase in der Geschichte der Menschheit. Und die Welt stellte sich die Frage: Wie konnte es nur so weit kommen?

Als im März 2011 eine Tsunamiwelle die Reaktorblöcke im japanischen Fukushima überrollte, vier von sechs Blöcken hochgradig beschädigt wurden und die Welt vor dem größten atomaren Unfall im dritten Jahrtausend stand, erhob sich erneut die Frage: Wie konnte es nur so weit kommen?

Und wenn wir nun im Jahre 2014 bereits genau wissen, dass aufgrund der veränderten Altersstruktur der deutschen Gesellschaft die Anzahl an stark kostenintensiven psychischen und Demenzerkrankungen, muskuloskelettalen und Stoffwechselerkrankungen exorbitant steigen wird, werden wir dann im Jahre 2040 in Anbetracht eines drohenden finanziellen Kollapses des Gesundheitssystems auch noch fragen: Wie kamen wir nur dorthin, wo wir nun stehen?

Wenn sich eine Konstante in der Entwicklung der Menschheit gezeigt hat, dann wohl, dass das Kind offensichtlich immer erst in den Brunnen fallen muss, bevor wir aus seinem Schreien klug werden. Die eigentliche Pointe im Begriff der Prävention (von lat. „*praevenire*“ = zuvorkommen, verhüten), nämlich die proaktive Vorbeugung und Voraussicht statt das reaktive Nachsehen und den Schaden zu haben, scheint also im tatsächlichen Hinterherschauen und verdutzten Fragen nach dem Warum und Wieso zu liegen. „Aus Schaden wird man klug“ heißt es im Volksmund; aber muss man immer erst Verluste erleiden, um zu einem verantwortungsvollen, da nachhaltigen Unternehmen werden zu können?

Der aus der deutschen Forstwirtschaft stammende Begriff der Nachhaltigkeit lehrt uns, dass wir uns nicht immer erst fragen müssen, wie es so weit kommen konnte. Denn um schadlos dort hinzukommen, wo man gerne sein möchte, muss man sich schlicht vorher bewegen. Nicht zu viel, nicht zu heftig oder zu oft – hier stimmt die forstwirtschaftliche Erkenntnis eindeutig mit den Befunden der Gesundheits- und Trainingswissenschaft im Sport überein. Vielmehr dürfen nur so viele Bäume aus dem Wald geholt werden, wie es das Gesamtsystem verkraftet, die Ressourcen erlauben und das Wachstumspotenzial hergibt.

Der Wald, als lebender Organismus, braucht also einen Förster als Chef, der ihn genau kennt, seine Möglichkeiten des Wachstums ebenso wie seine Risiken des Schrumpfens.

Im Ethos des verantwortungsvollen Handelns im und mit dem eigenen Unternehmen liegt hiermit ein Buch vor, das Prävention nicht nur als Mittel zur Gewinnmaximierung versteht, sondern das Wohlergehen eines Unternehmens als ein von Menschen bewegtes, lebendiges System im Blick hat. Dieser vorausschauende Weitblick umfasst selbstverständlich die Zufriedenheit und das Engagement der Mitarbeiter(innen) ebenso wie jene des Chefs: Ein gesundes Unternehmen hat immer auch einen präventiv handelnden und gesunden Chef!

Das dafür hilfreiche Wissen und Vorgehen gliedert das Buch in drei große Themenblöcke. Zum einen blicken wir voraus auf jenen Bereich, der wohl wie kein zweiter unser Handeln grundlegend bestimmt, Gesellschaft erst ermöglicht und nicht *nicht* vollzogen werden kann: Kommunikation und Beziehung. *Roland Schraut* nimmt sich dieses Themas mit der notwendigen **Achtsamkeit** an. Er plädiert für eine bewusste und offene Wahrnehmung für die Mitarbeitenden, für die Unternehmensumwelt, aber auch für sich als Chef selbst. Eine achtsame Wahrnehmung braucht es, um nicht von den Störreizen und Zielsetzungen einer harten Konkurrenzumwelt gelenkt zu werden, sondern durch gut entwickelte Eigenwerte und erprobte Kompetenzen die Zügel selbst in die Hand zu nehmen. Dies ist die Grundlage präventiv erfolgreicher Entscheidungen. Denn dort, wo ein Unternehmer heute steht, steht er aufgrund seiner eigenen Entscheidungen. Dies gilt auch für die Zukunft.

Brigitte Herrmann greift diesen Ball auf und lenkt den Wahrnehmungsschwerpunkt auf die Kommunikation des Chefs mit sich selbst. Denn: Man kann nicht *nicht* kommunizieren. Im Sinne des Altmeisters der Kommunikation (Watzlawik) zeigt sie, wie wichtig das **Bewusstsein für die eigene Wirkung** sein muss, soll es nicht zum Hinterherschauen verpasster Chancen kommen. Konkrete Beispiele hierfür sind die Ausstattung des Büros (ist sie sachlich, persönlich oder eine Ansammlung von Machtsymbolen?) oder auch das Benehmen in der Kantine (ist es formvollendet oder besteht es aus mangelnden Tischsitten?). Der Appell richtet sich letztlich an die aufmerksame Gestaltung der eigenen „Erscheinung“, in die man souverän, kompetent und professionell treten oder eben hineinstolpern kann.

Barbara Liebermeister bringt diese Selbstkompetenz in einen interaktiven Kontext und verdeutlicht, dass nachhaltiger Unternehmenserfolg nur durch **werthaltige Beziehungen** gelingen kann. Sie erläutert anschaulich, welche Rolle Emotionen und Werte spielen, wenn es darum geht, Geschäftsbeziehungen aufzubauen – und dass erfolgreiches und sympathisches Auftreten erlernbar sind. Treffliche Beispiele werden gezeigt, unter anderem wie es gelingt, beim Gegenüber durch Empathie, Wertschätzung und Interesse Vertrautheit und Vertrauen aufzubauen, Kontakte zu knüpfen und zu pflegen – und dadurch den Grundstein für zukünftige Geschäftsbeziehungen zu legen. Den Unternehmenserfolg sieht Liebermeister sowohl als Ergebnis wie auch als Prozess von Beziehungen im Unternehmen. Dies gilt nach außen ebenso wie nach innen. Dabei geht sie immer von einer einzelnen Person und *dem* Erfolgsfaktor aus: dem Menschen.

Trotzdem kann es sein, dass Chefs sich Situationen ausgesetzt sehen, die sie trotz weitblickenden Handelns nicht beeinflussen können und die sich in aggressiver Angriffskommunikation von Konkurrenten oder Kunden äußern. *Gero Teufert* kann in seinem Kapitel die wunderbare Eigenschaft der „**Schlagfertigkeit**“ vermitteln, die nicht etwas sein muss, worauf man erst 24 Stunden später kommt (Mark Twain). Er beendet die situative Sprachlähmung mit gekonntem Wortwitz, mutiger Selbsteinschätzung und einer gesunden Portion Gelassenheit.

Geistreiche Zungenfertigkeit ist nun wahrlich keine Begriffsschwester der Routine, weshalb *Steffen Becker* zur Veränderung, mindestens aber zur Reflexion vorhandener **Unternehmensroutinen** aufruft. In diesem zweiten großen Themenblock wird der Blick auf elementare Unternehmensstrukturen und Strategien geworfen, welche der oben erwähnten Kommunikation ein stabiles Rahmenwerk ermöglichen. Stereotype Abläufe und unbewusste Automatismen sind also sehr gut zu erklären, schließlich wollen Chefs Routinen, eben weil sie erkannt haben, dass dadurch teure Fehlerquellen minimiert werden. Auch für das einzelne Individuum sind solche Regeln und Gewohnheiten wichtig, weil sie uns Orientierung, Verlässlichkeit und Sicherheit geben. Das Problem: Hochbewusste strategische Prozesse laufen über einen stark Energie fressenden Teil unseres Gehirns und stellen kognitive Höchstleistung dar. Falls ein Mensch also bei jeder Tätigkeit, bei jeder Entscheidung immer wieder neu überlegen und abwägen müsste, ob er dies tut und jenes unterlässt, dann würde er sehr schnell an seine kapazitären Grenzen stoßen. Die Frage, die nun jeder für sich stellen sollte, lautet: Habe ich für mich die *richtigen* Gewohnheiten, gibt es bei mir im Unternehmen die richtigen und *sinnvollen* Routineabläufe?

In diesem Sinne versteht auch *Julius Seebach* Prävention, wenn er vom wirtschaftlichen Vorbeugen als der Vermeidung von Verschwendung spricht. Weil Ressourcen knapp sind, unsere Bedürfnisse aber nahezu grenzenlos, bleiben uns nicht viele andere Möglichkeiten. Indem wir effizient wirtschaften, sprich: Verschwendung vermeiden, legen wir den einen wichtigen Grundstein für Existenz und Wohlstand; Kreativität und Innovation bilden den zweiten Block. Präventiv zu handeln heißt genau deshalb, Entscheidungen sorgsam vorzubereiten und bewusst abzuwägen. Kernstück von Seebachs Beitrag ist es, diesen Entscheidungsprozess mit der gebotenen Sorgfalt an den Interessen der Stakeholder auszurichten. Sein Credo: In dem Moment, in dem der Chef die Interessen unterschiedlichster Disziplinen und Gruppen kennen, managen, ergründen, antizipieren, vermitteln und priorisieren kann, zeigt er sich **interessenintelligent**. Er handelt vorbeugend und weiß, um was es den Beteiligten wirklich geht.

Aber bloß nicht zu lange vorbereiten, zu viele Gedanken machen, zu sehr auch nur jede erdenkliche Möglichkeit eruieren und auch noch den letzten Kritiker berücksichtigen! Am Ende des Tages zählt das sichtbare Tun und nicht der unsichtbare Gedanke. Doch viele Menschen haben Entscheidungsprobleme oder genauer gesagt: Probleme mit den Folgen ihrer Entscheidung, die sie nicht zu meistern und auszuhalten wagen und just deshalb im bequemen Abwägen verharren. Für diese Menschen bietet *Wolfgang Egger* eine metaphorische Geschichte von zwei Handlungstypen an, wie sie unterschiedlicher nicht

sein könnten: einem flexibel denkenden, den Entwicklungen der Umwelt offen gegenüber stehenden Macher einerseits und dem zögerlichen, wankelmütigen und jammernenden Abwäger andererseits. Dass es immer Vorbehalte gegen anstehende Veränderungen gibt, ist unausweichlich. Doch das vorbehaltlose Tun wird dann einfacher, wenn man gegen das, was man tut, keine Vorbehalte hat. Kurzum: Man sollte jene Dinge tun, die man gerne macht, und gerne tun, was man macht. Diese **Selbstverantwortung** macht auf lange Sicht glücklich, denn sie setzt ein gewisses Risiko zur Veränderung voraus. Wer es bewältigt, fühlt sich gut. Und wer sich gut fühlt, erledigt die kommenden Anforderungen leichter.

Doch selbst unternehmerische Risiken können durch Voraussicht und Weitblick abschätzbar sein, wenn man sich an bestimmte Erfolgsformeln hält, die *Paul Misar* in jahrelanger Erfahrung in Top-Unternehmungen dieser Welt gesammelt hat. Er erklärt die starke Wirkung der Erfolgswerkzeuge **Positionierung** und **Branding** und belegt mit sehr eindrücklichen Beispielen, wie bedeutsam die Alleinstellung eines Produktes ist, das Anderssein, die Exponiertheit und attraktive Auffälligkeit. Wer liest, mit welchem Esprit er die Unique Selling Proposition (USP) bei seinen eigenen Unternehmungen vorangetrieben hat, wird sich rasch fragen, warum er nicht selbst diese Konsequenz im Handeln hat. „Adler fliegen nun mal nicht im Rudel.“

Vielleicht hat es mit einer gewissen Restangst zu tun, dass aus dem unternehmerischen Mut ein Übermut, ein Mut der Verzweiflung wird im Ozean der globalen Unsicherheit. Für diese Zweifler hält jedoch *Hanno Goffin* **empirisch belegte Erfolgsfaktoren** bereit, die auch und gerade aufgrund von Krisen Bestand haben. Als seine wichtigsten Präventionsmaßnahmen beschreibt er (a) die Strategie und die Vision eines Unternehmens, (b) den Fokus und die Innovation, (c) wie aus Kunden Fans werden, (d) wie Entscheidungsperspektiven erschlossen werden, (e) die Werttreiber, Kostenaufteilung und Verlustquellen, (f) wichtige Kennzahlen und Bonussysteme, (g) ein gesundes Risikomanagement, (h) Prävention und Risiken durch überlegene Geschäftsmodelle sowie (i) das Personal und dessen präventive Führung.

Ich selber habe mich in Anbetracht der Fülle an Herausforderungen, die in der heutigen globalisierten Unternehmerschaft zu bewältigen sind, gefragt, welche Leistungsressourcen aus bewegungs- und gesundheitswissenschaftlicher Sicht anzubieten sind. Denn klar ist: Erfolgreiche Unternehmer ähneln stark siegreichen Sportlerinnen und Sportlern. Der Moment des Alleinseins vor großen Taten, die lange Askese in harter Vorbereitung der Spitzenleistung, das Glücksgefühl im Moment des Erfolges und die dafür notwendige Balance zwischen den verschiedenen Anteilen des Ruhms. Die beiden fundamentalen Erfolgsgaranten des Sportlers sind sein Körper und sein Geist. „Mögen beide in einem gesunden Verhältnis zueinander stehen!“ (Juvenal) und nicht der eine auf Kosten des anderen operieren. Doch was macht den **starken Geist in einem starken Körper** aus? Die Antwort ist einfach: Sofern man begreift, dass die Pflege unseres Körpers das Substrat für unser Hirn und den daraus resultierenden Gedanken ist, bleibt Sport nie nur eine Form der Fitnessmaximierung und Erhöhung der Geschwindigkeit, Weite und von Gewichten. Sport ist vielmehr ein Mittel, den menschlichen Organismus mit all seinen Möglichkeiten körper-

lich, geistig und sozial zu entwickeln. Dadurch bekommt gezielte Bewegungsberatung den Charakter gekonnter Persönlichkeitsentwicklung.

Wie das gezielt im Rahmen betrieblicher Strukturen umgesetzt werden kann, weiß *Boris Schwarz* zu berichten. Er gibt eindeutige Tipps, die aufgrund ihrer Klarheit eigentlich nur noch eines bedürfen: der konsequenten Umsetzung. Als „**Bewegungs- & Gesundheitshäppchen**“ machen sie dem Leser Lust auf Treppensteigen, eine Kooperation mit einem Fitnessanbieter einzugehen, ausgewogene Ernährung in der Kantine anzubieten sowie den Ruhephasen und dem Schlaf die nötige Aufmerksamkeit zu schenken.

Doch Achtung – allzu leicht scheint die Erreichung eines „**New Work Health Style**“ dann doch nicht zu sein, sofern man sich nicht den Fragen von *Timo Eifert* stellt: Wie erreichen wir die Mitarbeiter, die wir mit den bisherigen Maßnahmen (noch) nicht erreicht haben? Wie viel Sport oder körperliche Aktivität braucht man für einen gesunden Mitarbeiter? Entsprechen die alten Modelle der freizeitorientierten Gesundheitsförderung noch den Bedürfnissen der neuen Arbeitswelt? Warum fruchten so viele der aktuellen Gesundheitskampagnen nicht? Wie schaffe ich eine langfristige Gesundheitsorientierung, die zeitlich limitierte Projekte überdauert?

Antworten auf der geistigen Seite gibt uns *Antje Heimsoeth*. Sie hält ein Plädoyer für **positives Denken**, das oft zunächst einmal im Aufgeben hemmender, negativer und destruktiver Muster besteht. „Nicht die Dinge selbst beunruhigen uns, sondern die Meinung, die Vorstellungen, die wir von den Dingen haben“ (Epiktet). Stattdessen gilt „Ich schaffe es!“, sei es mit dem Lächeln im Geiste oder aber auch der selbstsicheren Körperhaltung.

Die körperliche Prävention ist es auch, die *Jörg Schneider* als Ausgangspunkt für die **Leistungsfähigkeit** unternehmerischen Handelns nimmt. Seinem Verständnis nach ist es mit der Gesundheit und Vitalität ungefähr so wie mit der Motivation: Die täglichen Demotivationen wegzulassen ist schon ein deutlicher Schritt zum Ziel. Gleichermassen ist die halbe Miete bereits eingefahren, wenn wir wenigstens die „schlechten Sachen“ weglassen. Allerdings kommen wir beim Körper um eine intensive Belastung desselben nicht umhin. Dementsprechend heißt sein erstes Credo: Prävention beginnt damit, ungesunde Verhaltensweisen Schritt für Schritt zu eliminieren. In dem Maße, wie wir in der Lage sind, destruktive Gewohnheiten durch konstruktivere zu ersetzen, machen wir einen gewaltigen Schritt in Richtung Gesundheit, Wohlbefinden und höhere berufliche Leistungsfähigkeit.

Michael von Kunhardt nennt diese Ressourcen schonende und zugleich schaffende Leistungsfähigkeit **körperliche, geistige und seelische „Frische“**. Sie durchdringt uns in den wichtigsten Lebensbereichen der Arbeit, den Beziehungen zu Freunden und in der Familie sowie in unserer Ich-Welt der Interessen. Um nicht alt auszusehen, sondern sich dieser erfrischenden Kraft zu bemächtigen, braucht es als „Wartungsvertrag mit sich selbst“ der Frischefaktoren aus (a) Bewegung und Elastizität, (b) Hirntraining und Inspiration sowie (c) kluger Selbstverantwortung und positiver Emotionalisierung. Denn präventive Wartung wartet nicht; sie muss immer agieren, da der Strom des Lebens ständig fließt – mit oder ohne uns.

Gut gewartet durchs Leben gehen zu können setzt also voraus, sich auf eine erhöhte Warte, einen Ausguck zu begeben, damit man alles im Blick haben kann, tatsächlich vorausschauend handeln und weitblickend agieren kann. Bewegung ist folglich immer die Grundlage für die Prävention, bietet stets die erste aller Formen an, in existenziellem Sinne präventiv zu handeln. Noch schärfer formuliert: Ohne Bewegung keine Prävention.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen nun größtmögliche Leselust, damit aus Sätzen *E-Motionen* werden: *Heraus-Bewegungen* des Geistes und lebendige Gedanken!

Karlsruhe, im November 2013

Rolf Schwarz

Vorwort

Ein Kind ist in den Brunnen gefallen.

Liebe Leserinnen und liebe Leser,

sicher kennen Sie die Redensart: „Erst wenn das Kind in den Brunnen gefallen ist, dann ...“ Die Redensart über einen vorhersehbaren Verlust oder Schaden ist seit der Antike in diversen Varianten bekannt. Der am meisten aus der Antike übermittelte Spruch dazu lautet: „Den Stall erst abschließen, wenn die Kuh gestohlen ist“.

Ich möchte dazu auch gerne Roland Berger zitieren, der sagte: „An eine strukturierte Bewertung macht sich das Projektteam oft erst, wenn das Kind in den Brunnen gefallen ist und die Frage nach den nötigen Rückstellungen für die Schadensbegrenzung aufkommt.“ Ähnliches liest man in der Maneo Toleranzkampagne: „Prävention würde also erst dann praktiziert werden müssen, wenn ‚das Kind bereits in den Brunnen gefallen ist‘.“ Schön finde ich auch: „Verkehrserziehung ist aber auch ein Zeichen von Hilflosigkeit und greift erst dann, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen ist“, so Matthias Lieb, Vorsitzender des Verkehrsclub Deutschland (VCD).

Doch warum handeln Menschen und Unternehmen oft erst wenn es zu spät ist oder wenn das Unglück bereits geschehen ist? Antworten dazu finden Sie in diesem Buch.

Als Prävention, was im Lateinischen *praevenire* heißt und übersetzt zuvorkommen oder verhüten bedeutet, bezeichnet man demnach vorbeugende Maßnahmen, Programme oder Projekte, um ein unerwünschtes Ereignis oder eine unerwünschte Entwicklung zu vermeiden. Ganz allgemein kann der Begriff Prävention mit „vorausschauender Problemvermeidung“ übersetzt werden.

In der Fachwelt unterscheidet man drei Arten der Prävention. Spielen wir diese am Beispiel unseres Kindes im Brunnen durch.

Die im deutschsprachigen Raum am meisten verwendete Prävention ist die **tertiäre Prävention**. Gehandelt wird erst, wenn das Kind tatsächlich in den Brunnen gefallen ist. Die Aufregung ist groß. Wie konnte das passieren? Panik tritt ein. Zusätzliche Kosten entstehen. Also erst nachdem das Kind in den Brunnen gefallen ist, baut man einen Zaun um den Brunnen oder deckt den Brunnen mit einem Gitter ab. Kabarettistisch überlasse ich es Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, ob Sie vor dem Abdecken des Brunnens das Kind noch aus dem Brunnen herausholen. Oft werden die durch die vernachlässigte Prävention

entstandenen Sachverhalte und Zusatzkosten einfach unter den Teppich gekehrt. Niemand übernimmt Verantwortung.

Die nächste Präventionsstufe ist die **sekundäre Prävention**. Im Falle des Brunnens würde das bedeuten, dass jemand die mögliche Gefahr erkannt hat und vorsorglich den Brunnen abdeckt oder einen Zaun um den Brunnen errichtet. Der Eintritt eines möglichen Schadenfalls wird somit erheblich erschwert. Es müsste schon jemand den Zaun oder die Abdeckungen wieder entfernen. Es ist also ein Eingriff notwendig, um einen Schaden herbeizurufen.

Die sicherste Präventionsstufe ist die **primäre Prävention**. In unserem Beispiel heißt das: den Brunnen erst gar nicht bauen. Denn wurde kein Brunnen gebaut, kann auch niemand reinfallen.

Chefsache Prävention – unter diesem Motto stellen Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, fünfzehn Unternehmensberater, Trainer und Coaches, die zu den besten im deutschsprachigen Raum zählen, ihre ganz persönlichen Erfolgsrezepte zum Thema Prävention vor, und zwar bezogen auf ihr jeweiliges Spezialgebiet. Profitieren Sie vom Wissen von **Steffen Becker, Wolfgang Egger, Dr. Timo Eifert, Hanno Goffin, Antje Heimsoeth, Brigitte Hermann, Michael von Kunhardt, Barbara Liebermeister, Paul Misar, Jörg Schneider, Roland Schraut, Boris Schwarz, Jun. Prof. Dr. Rolf Schwarz, Julius Seebach und Gero Teufert**. Nutzen Sie die geballte Kompetenz der Autoren – machen Sie Prävention zu Ihrem Erfolgsfaktor.

Da die Autoren alle über langjährige Erfahrungen als Berater, Trainer, Lehrbeauftragte oder Business-Coaches verfügen, kommt Ihnen wieder, wie bei „Chefsache Gesundheit“, neben dem großen Fachwissen auch deren didaktisches Know-how zugute. Das Buch ist so aufgebaut, dass Sie einzelne Kapitel lesen können. Beginnen Sie mit dem Thema, das Sie interessiert – egal ob **Führung, Marketing, Netzwerken, Branding, Positionierung, Spitzenleistung, Gesundheit, Motivation, Achtsamkeit oder Bewegung**. Diese Gliederung macht das Buch zum Nachschlagewerk zur aktuellen Frage, zur aktuellen Situation, zum aktuellen Problem, zu dem Sie gerade jetzt eine Lösung suchen.

Zum Schluss möchte ich mich bei allen Autoren für ihre engagierte Mitarbeit ganz herzlich bedanken. Sie haben das Buch erst möglich gemacht. Danke euch allen. Außerordentlicher Dank geht auch an meine Assistentin Frau Marina Bayerl, welche in unzähligen zusätzlichen Stunden die Autorenberichte einforderte, sortierte, zusammenfasste und vorlektorierte. Ebenso übernahm sie die Koordination der Zusammenarbeit mit dem Verlag Springer Gabler. Danke auch an Frau Stefanie Brich vom Verlag Springer Gabler, die uns tatkräftig unterstützte. Danke auch an meine Lebensgefährtin Bettina, welche auf unzählige Stunden mit mir verzichten musste.

Nun, liebe Leser, erwarten Sie wertvolle präventive Impulse für die Bewältigung zukünftiger beruflicher und privater Herausforderungen. Nutzen Sie die Chance des Vorausschauens und setzen Sie den einen oder anderen Hinweis, die eine oder andere präventive Handlung, Strategie oder Methode in Ihrem zukünftigen Alltag um. Es gibt immer eine vorausschauende Problemvermeidung. Deshalb: Prävention ist Chefsache.

Inhaltsverzeichnis

1	Warum nur veränderte Unternehmensroutinen für die Prävention hilfreich sind	1
	Steffen Becker	
2	Die Kunst, sich selbst zu motivieren	15
	Wolfgang Egger	
3	New Work Health Style	31
	Timo Eifert	
4	Schaffung erfolgreicher Unternehmen	53
	Hanno Goffin	
5	Love it – Leave it – Change it	73
	Antje Heimsoeth	
6	Du kannst nicht nicht wirken	105
	Brigitte Herrmann	
7	„Wartungsvertrag für mich selbst“	123
	Michael von Kunhardt	
8	Erfolgsfaktor Mensch – Mit Beziehungen für unternehmerischen Erfolg vorsorgen	141
	Barbara Liebermeister	
9	Adler fliegen nicht im Rudel – Die Kraft der Positionierung und des Markenaufbaus	161
	Paul Misar	
10	Körperliche Prävention	193
	Jörg Schneider	

11	Achtsamkeit – der Schlüssel zu nachhaltigen Erfolgen	211
	Roland Schraut	
12	Leadership (vor)leben – fitte Führungskräfte erreichen mehr	231
	Boris Schwarz	
13	Starker Geist in einem starken Körper	253
	Rolf Schwarz	
14	I-IQ Interessenintelligenz	277
	Julius Seebach	
15	Clever kontern – Wie Sie besser mit verbalen Angriffen umgehen	301
	Gero Teufert	