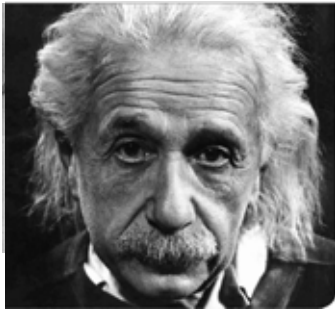


## Ausgabe Nr. 17

### Inhalt

Seite 1	Begrüßung
Seite 2	Sternstunde für Unternehmer – <i>Kurz und knapp bringen es 5 Referenten auf den Punkt</i>
Seite 3	Unternehmensportrait <i>Schlosserei Bitzer</i>
Seite 4	Der Kern erfolgreicher Entscheidungen <i>Ein Gastbeitrag von Kai-Jürgen Lietz</i>



**„Mehr als die Vergangenheit interessiert mich die Zukunft, denn in ihr gedenke ich zu leben“**

*Albert Einstein*

Liebe Leserinnen und Leser,

ich freue mich, Ihnen die neueste Ausgabe von „Wirtschaft vor Ort“ im Jahr 2010 präsentieren zu können.

Ein Jahr voller Energie liegt hinter uns, und wir können uns auf ein vermutlich genauso ereignisreiches Jahr 2010 freuen.

Am 24. Februar um 19.00 Uhr können wir bereits zum 5. Mal die Sternstunde für Unternehmer in Wölfersheim begrüßen. Einen Besuch dieser jährlichen Veranstaltung kann ich Ihnen nach den vergangenen Sternstunden nur empfehlen.

Im letzten Jahr feierte der Gewerbepark Wölfersheim sein 10jähriges Jubiläum. In diesem Jahr steht das 25jährige Jubiläum des Industrie- und Gewerbegebietes Berstadt vor der Tür. Über die genauen Termine werden wir Sie natürlich frühzeitig informieren.

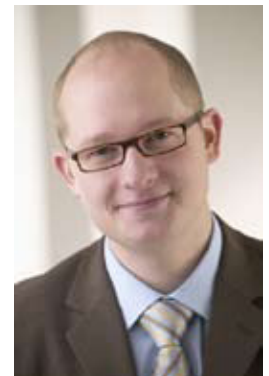
Auf welche Veranstaltungen Sie sich noch freuen können, erfahren Sie ab dem 1. März auf der neuen Homepage der Gemeinde. Unser komplett überarbeitetes Internetangebot bietet Ihnen eine Vielzahl von Möglichkeiten. Information, Kommunikation und Partizipation stehen dabei im Mittelpunkt.

Bis zur Freischaltung unserer neuen Homepage wünsche ich Ihnen erstmal eine spannende und informative Lektüre mit unserem Newsletter.

Ihr Bürgermeister



Rouven Kötter



**Mittwoch, 24. Februar 2010**  
**Vereinsraum der Wetterauhalle**  
**Beginn 19.00 Uhr**  
**Ende gegen 21.00 Uhr**

**Seien Sie gespannt auf 6 Referenten, die es einfach auf den Punkt bringen!**

**Machen Sie Ihre Zukunft doch selbst – gestalten statt reagieren** (Kai-Jürgen Lietz)  
Als Entscheidercoach berät Kai-Jürgen Lietz Manager, Selbständige und Unternehmer dabei, noch bessere Entscheidungen zu treffen und umzusetzen. Zudem ist er der Erfinder der Sternstunde für Unternehmer.

**Zähmen Sie das Technologiemonster – Wie Sie Technologie, Business und Menschen ins Gleichgewicht bringen** (Jörg Osarek)

Jörg Osarek ist der Complex Business Technology Coach. IT-Berater, Interims- und Projektmanager im komplexen Business-Technologie-Umfeld.

*„Denkanstöße im Minutentakt“*

**Wenn der Wille Berge versetzt** (Susanne Siegmund)

Susanne Siegmund ist Sport- und Dipl. Wellness- und Mental-Coach. Sie sorgt in ihrer täglichen Praxis dafür, dass ihre Kunden dann Spitzenleistungen bringen, wenn es darauf ankommt – im täglichen Leben.

**Eine leichte Übung – So bekommen Sie neue Kunden** (Peter Hupke)

Als Vertriebsberater und -coach sowie Business Coach trainiert und coacht Peter Hupke Fach- und Führungskräfte im Vertrieb, löst Akquiseblockaden, findet individuelle Motivationsstrategien und begleitet Unternehmensnachfolger in ihrer neuen Rolle.

*„keine langatmigen Referate“*

**Bilder mit Haftwirkung sind kaufentscheidend** (Cosima Reichwein)

Die Designerin spricht über die Wirkung von Bildbotschaften und Wortbildern in unserer Kommunikation.

Moderation: Uwe Hiltmann

**Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenlos - aber nicht umsonst!**

## Unternehmensportrait

### Schlosserei Bitzer

In Sachen traditioneller und moderner Metall- und Schlosserarbeiten ist die Firma Bitzer in Wölfersheim eine erstklassige Anlaufstelle. Der Familienbetrieb besteht bereits seit 60 Jahren und befindet sich immer im Wandel der Zeit.

1948 erbaute Schmiedemeister Helmut Bitzer Im Wiesengrund 6 in Wohnbach die Werkstatt. Neben der Reparatur von landwirtschaftlichen Geräten widmete er sich dem Vertrieb von DKW-Motorrädern und unterhielt eine Tankstelle. Zu dieser Zeit entstand auch der 1. DKW-Club e.V. Wohnbach. Im Jahre 1978 übernahm dann Sohn Karl-Heinz Bitzer, Schmiede- und Schlossermeister, den Betrieb. In der Folgezeit führte er den Betrieb in die Zukunft und veränderte den Produktbereich zum modernen Metallbau. Seit 2008 führt der Enkel des Gründers, Marko Bitzer, Meister im Metallbau, den Betrieb, in der nun dritten Generation.



Unternehmensgründer Helmut Bitzer 1957

Die Firma Bitzer ist ein echtes Familienunternehmen, in dem jeder seinen Aufgabenbereich hat. Kirchenmalmeister Andreas Bitzer ist für das Farbdesign und die Lackierarbeiten verantwortlich. Heidi Bitzer ist für die Verwaltung und die Buchhaltung zuständig. Die Planung, Beratung und Ausführung wird gemeinsam von dem Besitzer Marko Bitzer und seinem Vater, Karl-Heinz Bitzer, übernommen.

Beratung, Planung, Fertigung und Montage bietet der Betrieb aus einer Hand. Dass sich dieses Konzept bewährt, zeigt sich an den durchweg zufriedenen Kunden, die gerne auf die kompetente Beratung in Sachen Stahl- und Metallarbeiten zurückgreifen. Hochwertig gefertigte Produkte, die flexibel und termingerecht geliefert werden, gehören zum Leitbild des Unternehmens.

Wer nach einem modernen Familienunternehmen mit mehr als 60 Jahren Erfahrung sucht, ist bei der Firma Bitzer gut aufgehoben.



Das Team der Schlosserei vor der Werkstatt in Wohnbach

#### Kontakt:

#### Schlosserei Bitzer

Im Wiesengrund 6  
61200 Wölfersheim

Tel.: 06036 / 2442  
[www.schlosserei-bitzer.de](http://www.schlosserei-bitzer.de)



## **Der Kern erfolgreicher Entscheidungen** **Ein Gastbeitrag von Von Kai-Jürgen Lietz**

Entscheidungen geben unserem Handeln eine Richtung. Daher ist eine klare Vorstellung darüber, welche Zukunft wir eines Tages haben wollen, für unseren Erfolg unverzichtbar.

Das ist nicht neu. Schon in den 50er Jahren des letzten Jahrhunderts begannen Langfrist-Studien darüber.

Deren Ergebnisse sind eindeutig. So zeigte eine 1953 initiierte Studie mit Yale-Absolventen, dass lediglich eine Minderheit von 3 Prozent seine Ziele schriftlich fixierte.

Zwanzig Jahre später stellte sich heraus, dass diese kleine Minderheit finanziell erfolgreicher abgeschnitten hatte als die restlichen 97 Prozent der Absolventen zusammengenommen. Auch bei den nichtmessbaren Faktoren, wie subjektiv wahrgenommenem Glück, stand die Minderheit an der Spitze.

Viele glauben zwar, dass sie klare Vorstellungen über ihre Zukunft hätten. Überprüfen wir das, stellt sich jedoch heraus, dass wir es meistens nur "ungefähr" wissen. Wir wissen, dass wir mehr Geld, mehr Freizeit, mehr Liebe, mehr Erfolg, mehr Anerkennung usw. wollen. Wir sagen damit eigentlich nichts anderes, als dass wir die Qualität unseres gegenwärtigen Status quo verbessern wollen.

Das hat nichts mit einer klaren Vorstellung von der Zukunft zu tun.

### **Kein Kompass**

Auf dieser Grundlage können wir keine Entscheidungen treffen. Uns fehlt damit ein wesentliches Merkmal erfolgreicher Menschen: Der innere Kompass.

### **Unliebsame Zukunft**

Schaffen wir keine bewussten Bilder unserer Zukunft, müssen wir mit denen vorliebnehmen, die wir unbewusst abgelegt haben.

Dahinter stecken Wertvorstellungen unserer Eltern, Freunde, der Medien und unglücklicherweise alle Dinge, die wir bewusst vermeiden wollen. Letzteres verursacht viele Probleme, da unser Unterbewusstsein keine Verneinung kennt. Versuchen wir doch einmal, uns die Verneinung einer leckeren Pizza bei unserem Lieblingsitaliener vorzustellen: Wie uns nicht der Knoblauchduft vermischt mit Käse und Salami in die Nase steigt. Es geht nicht! Wir produzieren immer wieder ein Bild der Pizza, auch wenn es aus gesundheitlichen Gründen besser wäre, wir müssten nicht an sie denken.

Da muss es uns nicht wundern, wenn wir oft genau in Situationen landen, die wir uns gerne erspart hätten.

### **Ergebnisloses Handeln**

Werden die Dinge schwierig, „merken“ wir jeweils nach einiger Zeit, dass wir uns in eine „falsche“ Richtung bewegen. Daher entscheiden wir uns um. Aber ohne langfristige Zielsetzung würden wir es nicht einmal merken, wenn wir uns auf dem richtigen Weg befänden. Widerstände sagen schließlich nichts über das Ergebnis am Ende des Weges aus. Daher bewegen wir uns letztlich im Kreis. Wir werden immer wieder mit denselben Problemen konfrontiert und kommen nicht vom Fleck.

### **Das falsche Zukunftsbild**

Es gibt natürlich auch Menschen, die sich irgendwann einmal hingesezt haben und ein Erfolgsbild entworfen haben, das viele andere erstrebenswert finden mögen. Aber es entspricht



vielleicht nicht den tatsächlichen Bedürfnissen ihres Erschaffers. Die anvisierte Karriere, die Villa, die Yacht und die Mitgliedschaft im Lions Club motivieren ihn innerlich nicht. Diese Ziele vermitteln ihm keinen Sinn.

## **Alles versucht – nichts erreicht – Zeit verschwendet**

Das macht es allerdings sehr schwer. Denn wir können uns zwar disziplinieren. Aber wir werden uns nie dazu bringen, langfristig etwas zu machen, was wir nicht wollen. Nachher sagen wir dann von uns, dass wir alles versucht haben, aber es hat nicht sollen sein.

## **Die Tat bringt den Erfolg**

Wer etwas wirklich will, der kennt das Konzept des Probierens oder Versuchens gar nicht. Wer etwas wirklich mit jeder Faser seines Seins erreichen will, der unternimmt einfach alles, was nötig und natürlich legal ist.

Es ist wie mit diesem Artikel. Hätte ich nur alles versucht, ihn zu schreiben, würden Sie ihn jetzt nicht lesen können. Da mir sein Inhalt aber am Herzen liegt und ich ihn veröffentlichen wollte, habe ich ihn einfach geschrieben. Auch für mich gibt es am Anfang einen leeren Bildschirm. Aber es zählt nicht, wenn ich einfach nur davor sitze und mir verschiedene Möglichkeiten überlege, wie ich diesen Artikel wohl angehen könnte. Es zählt auch nicht, wenn ich 500 Mal den ersten Absatz schreibe und ihn wieder verwerfe. Was zählt, ist am Ende das Ergebnis, der fertige Artikel.

Genauso ist es auch mit unserem Handeln. Wenn wir etwas wirklich wollen, dann tun wir das Notwendige und optimieren unsere Handlungsstrategien solange, bis wir unser Ziel erreicht haben.

## **Zwei Jahre lang nur "Nein"**

Vielleicht sind Sie ja schon einmal an einem Kentucky Fried Chicken Restaurant vorbei gefahren? Seine Entstehungsgeschichte ist eng mit Colonel Sanders verbunden. Mit 65 Jahren bekam er eine so ärmliche Rente, dass er auf Sozialhilfe angewiesen gewesen wäre. Doch das ließ sein Stolz nicht zu.

Was sollte er machen? Das Einzige was er hatte, war ein Hähnchenrezept, das viele seiner

Freunde mochten. Daraus entstand bei ihm eine einfache Geschäftsidee. Er müsste einige Restaurants gewinnen, ihre Hähnchen nach seinem Rezept anzubieten. Als Gegenleistung wollte er eine kleine Umsatzbeteiligung an jedem verkauften Hähnchen.

Das war eine gute und simple Idee. Aber sie war schwer umzusetzen. Denn wo Sanders auch hinkam, die Restaurantbetreiber hatten kein Interesse. Schließlich hatten sie ihr eigenes Hähnchen-Rezept! So ging das zwei Jahre lang.

Colonel Sanders lebte in dieser Zeit in seinem Auto und ernährte sich von den Proben, die er bei der Vorführung seines Rezepts kochte. Er musste sich genau 1.009 Mal ein "Nein" anhören, bis er das erste Mal ein "Ja" hörte!

## **Volkssport: Aufgeben nachdem alles versucht wurde**

Wie viele andere Menschen hätten bereits vorher aufgegeben? Das ist der Unterschied, ob wir etwas ansteuern, weil es sich gut anhört oder weil wir es unbedingt wollen.

Solange ich aber noch kein für mich passendes Bild meiner Zukunft entwickelt habe, werde ich Letzteres nie erleben.

## **Der Kern von Entscheidungen**

Entscheidungen geben unserem Handeln eine Richtung. Ohne Richtung wissen wir nicht, ob wir eine gute Entscheidung treffen. Denn unterschiedliche Entscheider haben ebenso unterschiedliche Ziele. Daher können wir uns an den Entscheidungen anderer nicht orientieren. Wir müssen herausfinden, wo wir z.B. in zehn Jahren stehen wollen. Dann fallen Entscheidungen nicht mehr schwer und wir gestalten aktiv unsere Zukunft, anstatt ständig auf die Veränderungen der Gegenwart reagieren zu müssen. Wenn unsere Zukunftsvision uns selbst motiviert, haben wir auch die Kraft, sie gegen jeden Widerstand umzusetzen.



## Unser Autor:

Kai-Jürgen Lietz ist Autor der beiden Bücher „Das Entscheider-Buch. 15 Entscheidungsfallen und wie man sie vermeidet“ und „Die Entscheider-Bibel“. Er coacht Unternehmer effiziente Entscheidungen zu treffen. Außerdem ist er Gründer und Organisator der Sternstunde für Unternehmer.

## Kontakt:

Entscheidercoach  
Kai-Jürgen Lietz  
Tel.: 06172 - 99 89 01  
direkt@entscheidercoach.de



Das Entscheider-Buch. 15 Entscheidungsfallen und wie man sie vermeidet, München 2007, Carl Hanser-Verlag, ISBN 978-3-446-41139-5



Die Entscheider-Bibel, München 2009, Carl Hanser-Verlag, ISBN 978-3-446-41654-3

## Impressum:

Wirtschaftsförderung der Gemeinde  
Hauptstraße 60  
61200 Wölfersheim

Mail: [rathaus@woelfersheim.de](mailto:rathaus@woelfersheim.de)  
Web: [www.woelfersheim.de](http://www.woelfersheim.de)