

Karl Pilsl

# **Die naturkonforme Strategie**

**Die Natur ist erfolgreich –  
Jahr für Jahr.  
Was macht sie richtig?**

**Fazit: Es ist so einfach!**

Verlag Gute Nachricht

Copyright © 2003 - 2007 by Karl PilsI,  
Millennium Vision, Inc.

6. Auflage, Januar 2007, inhaltlich unveränderter Nachdruck

Alle Rechte vorbehalten.  
Nachdruck oder Reproduktion, auch auszugsweise,  
nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

Erschienen im Verlag:  
Verlag Gute Nachricht GmbH  
Freyunger Str. 53a, D-94146 Vorderschmiding  
Telefon 08551/9149-0, Fax 08551/9149-14  
E-Mail: [office@verlag-gute-nachricht.de](mailto:office@verlag-gute-nachricht.de)  
[www.wirtschaftsrevolution.de](http://www.wirtschaftsrevolution.de)

ISBN: 3-935760-00-0

# Inhalt

Vorwort von Dr. Dr. Cay von Fournier	7
Vorwort von Klaus Kobjoll	9
Vorwort des Autors	11
Einleitung	19
<i>Kapitel I</i>	
<b>Die Power der Vision – Was brennt in meinem Herzen?</b>	25
<i>Kapitel II</i>	
<b>Visionäre Leadership – führen statt managen</b>	33
<i>Kapitel III</i>	
<b>Das blühende Unternehmen</b>	43
<i>Kapitel IV</i>	
<b>Praising People to Success – Lob ist Dünger, Kritik ist Gift Was teilen Sie aus?</b>	49
<i>Kapitel V</i>	
<b>Die Natur ist erfolgreich – Jahr für Jahr Was macht sie richtig?</b>	63
<i>Kapitel VI</i>	
<b>Das Gesetz von Saat und Ernte und die Macht der Gewohnheit</b>	75
<i>Kapitel VII</i>	
<b>Wer läuft wem nach?</b>	83
<i>Kapitel VIII</i>	
<b>Was haben andere davon, dass es mich gibt? Die Power der Attraktivität</b>	91
<i>Kapitel IX</i>	
<b>Invest in yourself first Die Devise heißt: Wachsen oder Welken</b>	105
<i>Kapitel X</i>	
<b>Niemals arbeitslos, wenn ...</b>	109
<i>Das 11. Gebot</i>	
<b>Make mama happy</b>	115
Über den Autor	118

## Vorwort von Dr. Dr. Cay von Fournier

„Die Naturkonforme Strategie“, so lautet das neue Werk von Karl Pilsl. Das Buch ist richtungsweisend für eine neue Betrachtungsweise des „Organismus Unternehmen“, die in der heutigen Zeit notwendiger und wichtiger denn je ist.

Die Natur ist „erfolgreich“ und entwickelt sich bestens über die Jahre, Jahrzehnte, Jahrhunderte und Jahrtausende, wenn wir nicht allzu sehr in sie eingreifen. Die Natur kann als „Vorbild“ für unsere Unternehmen und unser Wirtschaften dienen, wenn wir sie richtig erkennen und zu deuten wissen. Wir können von der Natur und ihrer „Vorgehensweise“ unendlich viel und Wertvolles lernen, wenn wir ihre Zeichen erkennen.

Dies alles hat Karl Pilsl in seinem hochaktuellen Buch in einleuchtender und bestechender Art geschrieben. Es ist ihm bestens gelungen die Parallelen zwischen der Natur und unserer Unternehmens- und Wirtschaftswelt herzustellen und pragmatisch aufzuzeigen, was wir in unserer täglichen Arbeit besser machen können.

Als Trainer für Unternehmensführung und Management beobachte und begleite ich seit mehreren Jahren eine ganze Reihe von Unternehmen. Meine Erfahrungen decken sich zu 100 % mit dem, was in diesem Buch steht. Immer wenn Unternehmen gescheitert sind, haben sie im Grunde genommen gegen bestimmte Naturgesetze verstoßen. Und auch der Um-

kehrschluss ist zulässig: Immer wenn ich außergewöhnlich erfolgreiche Unternehmen analysiert habe, so verhielten sie sich „naturkonform“.

Ich wünsche meinem Freund Karl Pilsl – einem besonders inspirierenden Leader – mit seinem vorliegenden Buch eine weite Verbreitung, denn nichts ist notwendiger als ein Umdenken in vielen Bereichen, insbesondere in denen, die er in seinem neuen Werk „Die Naturkonforme Strategie“ anspricht.

*Dr. Dr. Cay von Fournier*

*Inhaber und Geschäftsführer SchmidtColleg GmbH & Co. KG*

*[www.schmidtcolleg.de](http://www.schmidtcolleg.de)*

## Vorwort von Klaus Kobjoll

Es ist so einfach.

Mit diesem Statement fasst Karl Pilsl die Quintessenz dieses Buches zusammen.

Und es ist wirklich so: Wenn wir uns an die Spielregeln der Natur halten und genau beobachten auf welche einfache, klare Weise die Natur ihren jährlichen Erfolg herbeiführt und uns „vorlebt“, wie es funktioniert, dann tun wir gut daran, von der Natur zu lernen.

Informativ, direkt, begeisternd, herausfordernd, zukunftsweisend und sehr hilfreich sind einige der Worte, wie man den Inhalt dieses Buches „Die naturkonforme Strategie“ beschreiben kann. Aber das Wichtigste an diesem Buch ist, dass man so richtig spüren kann, wie Karl Pilsl hier mit seinem Herzen spricht, voll mit praktischen Erfahrungen und voller Ermutigung für den oft so trockenen und energieraubenden Alltag eines mittelständischen Unternehmers. Es ist nicht nur Information, die zum Umdenken anregt, sondern insbesondere Inspiration, die neue Power bringt. Karl Pilsl kommuniziert in eindrucksvoller Weise von Herz zu Herz.

„Die naturkonforme Strategie“ kann man auf drei verschiedene Arten „genießen“:

a) Sie nehmen das Buch und lesen einfach die starken Aussagen auf den linken Seiten und Sie werden dadurch sofort inspiriert und ermutigt.

oder

b) Sie entscheiden sich für eines der relativ kurzen Kapitel und lassen diese großartigen, einfachen Gedanken einfach in Ihren Geist eindringen und sich so inspirieren für eine wichtige Entscheidung.

oder

c) Sie nehmen sich vor, täglich ein paar Seiten daraus zu lesen, um Ihren Verstand und Ihr Herz mit der darin gebotenen Weisheit regelmäßig zu „ernähren“ und zu stärken.

Wofür Sie sich auch entscheiden, nehmen Sie die Herausforderung an. Es wird Sie inspirieren und Ihnen neuen Mut geben für die großen Herausforderungen, die vor Ihnen liegen.

Es ist gut – sehr gut sogar. Und es ist so einfach.

Ihr

*Klaus Kobjoll*

*Seminarhotel Schindlerhof Nürnberg-Boxdorf  
Träger vieler hoher wirtschaftlicher Auszeichnungen  
und international gefragter Referent*

*[www.schindlerhof.de](http://www.schindlerhof.de)*



**Lob ist Dünger  
und es wächst immer das,  
was gedüngt wird.**



Was kommt aus Ihrem Mund? Welchen Geist multiplizieren Sie in Ihrem Unternehmen? Davon hängt ab, ob Sie attraktiv sind und Anziehungskraft auslösen oder nicht.

Was loben Sie? Das werden Ihre Mitarbeiter immer wieder tun. Denn jeder will so oft wie möglich gelobt werden.

Was loben Sie? Davon hängt ab, was Ihre Mitarbeiter wichtig nehmen.

Wenn Sie nur Leistung loben, dann erbringen Ihre Mitarbeiter nur Leistung – um jeden Preis – auch auf Kosten des Charakters. Wenn Sie auch Charakter loben, dann werden Ihre Mitarbeiter (und auch Ihre Kinder) auch charakterstarke Menschen. Lob ist Dünger und es wächst immer das, was gedüngt wird.

#### **DIE POWER IHRER WORTE:**

Im Leben hängt alles davon ab, was aus Ihrem Mund herauskommt. Schon in den Sprüchen (Kapitel 18, Vers 21) steht: „Tod und Leben liegen in der Macht der Zunge!“

Mit Ihrer Zunge schaffen Sie Atmosphäre in Ihrem Haus – in Ihrer Umgebung. Mit Ihrer Zunge schaffen Sie entweder eine Atmosphäre der Liebe (bringt Wachstum) oder nur eine Atmosphäre der Toleranz (Trockenheit). Liebe ist viel stärker als Toleranz. Der Humanismus steht für Toleranz, Gott aber ist Liebe.

Stellen Sie sich vor, Ihr Ehepartner würde zu Ihnen sagen: „Ich toleriere dich!“, anstatt: „Ich liebe dich!“ Oder Sie sagen Ihren Kindern: „Ich toleriere dich!“, anstatt „Ich liebe dich!“ Welch ein Unterschied in den Auswirkungen.

KAPITEL V

## **Die Natur ist erfolgreich – Jahr für Jahr. Was macht sie richtig?**

Jeder Baum ist ein Unternehmen. Spezialisiert und hochkonzentriert auf seine Stärken, Potentiale und seine einzigartige Frucht. Er bringt Jahr für Jahr die gleiche Frucht hervor - ohne Kompromisse. Die Menge ist immer abhängig von den Umweltbedingungen (Konjunktur), jedoch Jahr für Jahr die gleiche Art von Frucht.

Ein Kronprinz-Apfelbaum bleibt ein Kronprinz-Apfelbaum und denkt nicht mal dran, es auch mal mit ein paar Zwetschken zu versuchen.

Nein, er bringt jedes Jahr die gleiche Frucht hervor – für eine bestimmte immer gleich bleibende Zielgruppe (die Kronprinz-apfel-Liebhaber).

Was können wir daraus lernen? Die richtige Spezialisierung. Spezialisierung ist ja sonst nichts als Energie-Konzentration auf die individuellen Stärken und Potentiale, die in uns stecken – in uns hineingelegt wurden.

Manche Menschen sagen: Spezialisierung ist richtig.

Andere sagen: Spezialisierung ist falsch.

Viele Unternehmen haben sich spezialisiert und sind damit zu Grunde gegangen, andere wiederum haben sich spezialisiert und sind damit hoch erfolgreich geworden.

Wann ist Spezialisierung richtig, wann ist Spezialisierung falsch?

Kurz gesagt:

Wer sich auf vergängliche Materie oder Techniken spezialisiert (Rohstoffe, Produkte, Verfahrenstechniken etc.), ist falsch spezialisiert und ganz davon abhängig, wie lange seine Spezialisierung attraktiv ist für andere Menschen. Wenn nämlich das Problem, das wir heute lösen, eines Tages durch eine ganz andere Technik gelöst wird, dann bleiben wir auf unseren Produkten oder teuren Maschinen sitzen.

Wer sich aber auf Menschen spezialisiert und auf die Lösung eines bestimmten, brennenden Problems einer bestimmten Zielgruppe (Zielgruppen-Spezialisierung) und mit der Bedürfnisveränderung dieser Zielgruppe mitwächst, der wird mit seiner Spezialisierung erfolgreich sein, solange es Menschen gibt.

Zu diesem zentralen Thema der Spezialisierung gäbe es ganze Bände zu schreiben und viele Menschen haben hier die unterschiedlichsten Erfahrungen und Überzeugungen. Eines steht aber fest: Wenn wir die Natur betrachten, können wir hier sehr viel dazulernen und die Grundprinzipien sind auch hier viel einfacher, als manche „Spezialisten“ meinen.

**Das Naturkonforme, multiplikative Marketing-System:**

Womit ich mich aber heute beschäftigen möchte, ist die Art und Weise, wie die Natur ihre Frucht (Problemlösungen) multipliziert.

Ein aktuelles  
**Medienverzeichnis** bzw. **Seminarangebote**  
von Karl Pisl und des  
Verlags Gute Nachricht  
erhalten Sie bei:

Verlag Gute Nachricht GmbH  
Freyunger Straße 53 a · D-94146 Vorderschmiding  
Tel. +49-8551-9149-0 · Fax +49-8551-9149-14  
E-Mail: [office@verlag-gute-nachricht.de](mailto:office@verlag-gute-nachricht.de)

oder im Internet:  
**[www.wirtschaftsrevolution.de](http://www.wirtschaftsrevolution.de)**