

MANAGERS' WAY

Erfolgreiche Persönlichkeiten



Wirtschaft

Bruno Aregger – Unternehmer, Keynote-Speaker & Autor

11. Januar 2021



teilen

twittern

mitteilen

teilen

Bruno Aregger ist Unternehmer, Keynote-Speaker und Bestseller-Autor. Zudem Gründer und Geschäftsleiter von APPLETREE, wo nachhaltig erfolgreiche KMU's aus dem In- und Ausland entwickelt werden. Im Karriere-Interview mit MANAGERS WAY spricht er u.a. über seine Schulzeit, seine jetzige Tätigkeit, über Fehlentscheidungen und Erfolgseigenschaften.

MANAGERS WAY: Mit welchen drei Worten würden Sie sich selbst beschreiben?

Bruno Aregger: Meine 3 Werte: einfach-effizient-wahr. Oder in einem Wort: Philosophur.

Waren Sie ein guter Schüler? Und was war ihr Traumberuf während der Schulzeit?

Ich habe noch heute ein Formular von der 2. Klasse. Dort hatte es folgende Fragen: Was machst du am liebsten in der Schule? – Sport. Was machst du gar nicht gerne? – In die Schule gehen. Gehst du gerne in die Schule? – Nein.

Mein Hauptproblem war, dass ich schon früh merkte, dass es in der Schule nicht um das Leben geht, sondern um theoretischen Stoff zu lernen. Da ich schon früh immer nach dem „Warum“ fragte, und es den Lehrer nicht gelang zu erklären, für was denn nun bspw. Mengenlehre gut sei, habe ich nicht gelernt und nicht aufgepasst. Meine Noten sahen dementsprechend auch aus. Nur weil etwas normal ist, muss es ja nicht gut oder sinnvoll sein. Heute kann ich mein damaliges Manko voll ausleben und verdiene damit gar Geld: Optimizer für Selbständige und KMU Unternehmen.

Da ich nie Geld meiner Eltern bekam, sondern in den Sommerferien bei meinem Vater (Elektrobetrieb) arbeiten durfte, lernte ich früh mit Geld umzugehen. Und ich wollte Unternehmer werden, wie mein Vater, und darum den Betrieb meiner Eltern übernehmen. Im Alter von ca. 24 Jahren, als es soweit war, merkte ich, dass das nicht mein Ding ist und ging meinen eigenen Weg als Unternehmer.

Was begeistert Sie am meisten an Ihrer jetzigen Tätigkeit?

Als Swiss-Optimizer, nach über 20 Jahren und 300 KMU in der Schweiz und angrenzendem Ausland, ist es einerseits enorm dankbar mit den erfolgreichsten Unternehmen zu arbeiten. Teilweise haben wir gar Weltmarktführer im Kundenstamm. Damit haben wir wohl jede Branche der Welt schon einmal begleitet. Das besonders wertvolle dabei: Mit jedem Kunden wird unser Team noch besser und wir können dieses Wissen dem nächsten Kunden weitergeben!

Da wir die Natur als Vorbild nehmen und ein Unternehmen wie ein Apfelbaum betrachten und damit über 4 Jahreszeiten den Erfolg messbar steigern, ist unser Team auch extrem spannend! Wir sind darum eher Philosophen und Optimizer aus der Praxis und keine Berater oder Manager. Dr. Mewes, Leibniz oder Seneca: Dieses Wissen in die heutige Unternehmenswelt zu transferieren ist Goldwert. So finden wir völlig neue Wege um viel schneller und günstiger, neue passende Mitarbeiter und Traumkunden für unsere Kunden zu finden.

Wo wir klar die nachweisbaren Experten sind, ist das Feld der Nachfolgeregelungen für Familienbetriebe. Über Generation ein Unternehmen mit der Familie ausrichten ist unsere Herzensangelegenheit.

Daneben war ich als Keynote-Speaker schon auf den größten Bühnen in Europa, und auch bei TEDx. Mit meinen Praxisbüchern ([Amazon Partner-Link](#)) inspiriere ich gerne weitere Menschen: Die Welt braucht mehr Unternehmer mit dem guten Geist! Und eben: Nur weil der normale Wahnsinn sich etabliert hat, muss es nicht optimal sein!

Welche konkrete Entscheidung aus Ihrer bisherigen Karriere würden Sie heute anders treffen?

Da gibte es einige. Auf der anderen Seite, hat es mich zu dem gemacht, was ich heute bin und was mich auszeichnet. Mithilfe einer externer Begleitung, wäre es gut möglich gewesen, dass ich das Unternehmen meiner Eltern übernommen hätte. Denn eine neutrale Außensicht, welche die sachlich meine Bedürfnisse und die meines Vaters aufgenommen hätte, wäre die Chance sehr groß gewesen, ins Unternehmen einzusteigen.

Oder als ich mein erstes Unternehmen gründete, hab ich die ersten drei Mitarbeiter sofort zu Partnern gemacht. Meine Idee war, dass die dann im gleichen Boot sind wie ich und Vollgas geben. Was natürlich ein fürchterlicher Fehlentscheid war, der mich später viel Geld gekostet hat.

Oder das wohl allerwichtigste: Ich würde heute sofort mit den besten arbeiten und nicht mit dem Mittelmaß (weil günstiger, was aber eine Täuschung ist) und mir dazu einen Mentor holen. Jemand der alles schon erreicht hat, was ich damals erreichen wollte. Ich würde ihn einmal im Monat treffen und von ihm lernen. Das ist zwar kurzfristig teuer, aber mittelfristig viel günstiger!

Heute ist es ja auch einfacher, einen Coach oder Mentor an der Seite zu haben. Damals als ich vor über 20 Jahren startete, war es ein Zeichen der Schwäche, jemand an der Seite zu haben, der einem begleitet. Lustigerweise ist das im Sport schon lange so, dass da die weltbesten Sportler gar einen Mentalcoach an der Seite haben.

Welche Eigenschaften sind am wichtigsten, um beruflich erfolgreich zu sein?

In einem kurzen Satz: Leidenschaft, ein Geschäftsmodell das funktioniert und niemals aufgeben: Immer wieder aufstehen, aus Fehler lernen und optimieren.

Denn wer macht, was ihm Freude bereitet, macht es auch gut. Wer gut ist, wird gerufen. Wer gerufen wird, bekommt gutes Geld. Tönt einfach, ist es aber nicht. Man muss die richtigen Dinge zum richtigen Zeitpunkt tun. Darum gilt auch hier: Warum alle Fehler der anderen auch machen? Nur weil es normal ist und dazu gehört? Blödsinn: lerne von den Besten, hole dir externe Unterstützung, ganz punktuell und nimm damit die Abkürzung. Und Humor hilft immer, gibt Dopamin ins Hirn und macht somit sogar noch

leistungsfähiger. Genau aus dem Grund spiele ich online und auf den Bühnen den Direktor Feigenwinter. Das ist ein Patron von altem Holz. Dauernd am Reklamieren. Alle sind Idioten, seine Mitarbeiter und Kunden sowieso. Er alleine kann und weiß alles. So lustig es dann aussieht, vor der Kamera oder auf der Bühne: So viel Wahrheit spiegle ich den Unternehmern in ihr eigenes Leben, natürlich etwas überspitzt. Doch wenn ich damit das Publikum zum Lachen und Denken anrege, hat es sich gelohnt!

Welches Buch oder welche Person hat Sie am meisten beeinflusst und warum?

Ein Buch das mir die Augen geöffnet hat, habe ich erst viele Jahre später anderen Personen empfohlen, weil ich nicht „esoterisch“ wirken wollte: [Das LOL2A Prinzip](#) (*Amazon Partner-Link*) von Françoise und René Egli, kam raus und ich Jungspund hab es beinahe „heimlich“ verschlungen. Als Elektrotechniker gefiel mir besonders die Erklärung aus der Physik und dass LOL2A eine Formel ist. Das Buch hat mir wirklich die Augen geöffnet. Vor rund 4 Jahren hatte ich die Ehre, Herr und Frau Egli persönlich zu treffen und ein Interview zu führen.

Heute lese und höre ich rund 20 Bücher im Jahr. Eines davon als Favorit zu erküren ist leider nicht möglich. Ach ja, meine eigenen Bücher liebe ich natürlich und erfreue mich über die wöchentlich reinkommenden Dankeschreiben von begeisterten Lesern.

Welcher Moment war einer der wichtigsten in Ihrer beruflichen Laufbahn?

Als ich mein Ehrenamt als Präsident Anavant (Schweizerischer Verband technischer Kaderleute) im jugendlichen Alter von knappen 30 Jahren angenommen habe. Da durfte ich unheimlich viel lernen und hab den Verband als Präsident während 15 Jahren zum größten Anbieter für eidgenössische Prüfungen entwickelt.

Aber auch, als ich scheiterte aufgrund einer Klage eines deutschen Milliarden-Konzern und meine Geschichten niederschrieb. Denn daraus entstand ein Buch, und gar ein Bestseller. Damit öffneten sich auf einmal viele Türen sehr schnell.

Wie wichtig ist Ihnen gutes Zeitmanagement und eine gesunde Work-Life-Balance?

Zeitmanagement ist mir wichtig. Work-Life-Balance finde ich Bullshit. Entschuldigen sie den Ausdruck, aber mit diesem Titel habe ich vor einigen Jahren auf LinkedIn einen Post gemacht mit über 10.000 Views. Das Thema ist hot. Doch warum finde ich es einen Blödsinn? Ganz einfach: Wer sein Leben (jeder hat nur eines) teilen muss in privat und geschäftlich, hat den falschen Job. Klar, es gibt immer wieder Tätigkeiten, die man nicht mag. Doch mindestens 80% seines täglichen Jobs sollte man gern machen, oder als Unternehmer gar lieben.

Zeitmanagement ist was anderes: Da habe ich einen starken Fokus auf das wirklich wichtige und weniger das Dringende. Ich versuche mich möglichst nicht abzulenken mit anderen Sachen. Und nochmals, weil ich es für so wichtig halte: Als Unternehmer solltest du deine Mitarbeiter wie Kunden «lieben», denn dann wirst du auch mit den Tätigkeiten damit erfolgreich sein.

Welche Aus- oder Weiterbildung war die effektivste und sinnvollste für Ihre Karriere?

Sicher den Master in Wirtschaftskommunikation an der Hochschule Luzern. Und danach sehr viele autodidaktische Themen wie Neuropsychologie. Und damit auch die Schulungen von Dr. Georg Häusel, als wir damals die ersten waren, die seine Lizenz in der Schweiz bekommen haben.

Gibt es noch berufliche Ziele, die Sie erreichen möchten oder Projekte, die Ihnen am Herzen liegen?

Ganz viele. Aktuell habe ich einen Mentor aus Amerika. Er hilft mir mein neues Programm für die Bühnen zu entwickeln. Ziel soll sein, dass ich in die Hirne der Zuschauer kriechen kann und den Unternehmern damit aufzeigen, dass unser Potential noch lange nicht ausgeschöpft ist.

Was ich mittelfristig plane: Einen fixen Geldbetrag pro Jahr an junge Unternehmer ausgeben und sie so unterstützen, denn die Welt braucht mehr Unternehmer!

Hat Ihnen das Interview mit Bruno Aregger gefallen? Dann teilen Sie es bitte in Ihren Netzwerken. Vielen Dank.

[teilen](#)[twittern](#)[mitteilen](#)[teilen](#)

Autor [CEO](#) [Männer](#)

[Vorheriger Beitrag](#)[Nächster Beitrag](#)

Ähnliche Beiträge

22. Oktober 2020