

BEST PRACTISE

**„Ich kann,  
weil ich will,  
was ich muss.“**

Dr. Rudolph Meindl, Geschäftsführender Gesellschafter  
der Dr. Meindl & Partner Verrechnungsstelle GmbH

**Man lernt nie aus. Das gilt auch oder besonders für Unternehmer. Und von wem können Unternehmer besser lernen als von anderen, erfolgreichen Unternehmern? Geschäftsmännern wie Dr. Rudolph Meindl, Geschäftsführender Gesellschafter der Dr. Meindl und Partner Verrechnungsstelle GmbH. Im Interview mit den Network Experts spricht er über Erfolgsgeheimnisse, seine persönliche Motivation und den Wert von Freundschaft.**

**Herr Dr. Meindl, als Unternehmer braucht man viele Talente und Begabungen. Welche sind Ihrer Meinung nach am wichtigsten und wo sehen Sie Ihre ganz persönlichen Stärken?**

**RM:** Nicht alles, was man braucht, ist in Talenten angelegt. Ich lege großen Wert darauf, dass man Dinge lernen kann. Von Vorteil ist es, wenn man dafür bestimmte Grund-Talente hat. Aber die Bereitschaft, das Nötige zu erlernen, ist fast noch wichtiger. Ich habe mir zum Beispiel mit 18 Jahren vor dem Spiegel und mit einem Tonbandgerät das souveräne Auftreten und Reden beigebracht. Genauso ist es mit dem Verkaufen. Auch das habe ich mir antrainiert. Wenn Sie mich aber tatsächlich nach meinen Begabungen fragen, dann ist das die Begeisterungsfähigkeit – für mich eine der Grundlagen meines Erfolgs. Ich bin erfolgreich geworden, weil ich immer gute Leute um mich hatte und diese begeistern kann. Hinzu kommt mein Bauchgefühl beziehungsweise ein Gespür für Menschen in Kombination mit profundem Wissen und Erfahrung.

**Was sollte ein Unternehmer noch lernen, um erfolgreich zu sein?**

**RM:** Das richtige und gute Führen von Menschen; das musste ich auch lernen. Das ist ei-

ner der Gründe, warum ich den Lehrauftrag an der Ohm-Hochschule in Nürnberg angenommen habe. In den Kursen, die ich hier hielt, ging es um Führung. Mein Wissen dazu habe ich mir aus Büchern und Seminaren angeeignet. Und natürlich in der Praxis. Hier kommen wir zurück zur Begeisterungsfähigkeit. Denn die hat viel mit Menschenführung zu tun. Der Kreis schließt sich also.

**Sie sagten bereits, dass Begeisterungsfähigkeit ein wesentlicher Baustein Ihres Erfolges ist. Was macht Sie noch erfolgreich? Oder anders gefragt: Was machen Sie anders als andere?**

**RM (lacht):** Genau das. Ich mache immer alles anders als die große Mehrheit. Als ich beispielsweise als Verkäufer bei einem großen Versicherungskonzern angefangen habe, habe ich ganz anders verkauft als meine Kollegen. Mir ging es primär nicht darum, Versicherungen an den Mann zu bringen. Ich verstand mich mehr als peripherer Berater. Das haben die Kunden gespürt. Die haben gemerkt „der kümmert sich“, das kam an. Wir führen auch jetzt das Unternehmen anders als Wettbewerber, indem wir zum Beispiel klar auf unsere Fehler hinweisen. Wir sagen dem Kunden, dass wir nicht perfekt sind, für ihn aber unser Bestes geben. Diese Ehrlichkeit zeichnet uns aus.

**Zu dieser Ehrlichkeit gehört eine ordentliche Portion Mut.**

**RM:** Natürlich. Einer meiner Lebensleitsätze stammt von Perikles: „Das Geheimnis des Glücks ist die Freiheit und das Geheimnis der Freiheit ist der Mut.“ Mut gehört für mich zum Unternehmertum. Mut, etwas einfach auch mal zu machen. Das habe ich oft getan. Nicht zu viel nachdenken. Einfach machen. >>

## BEST PRACTISE

**Einfach machen – sind Sie nach diesem Prinzip auch im Alter von 18 Jahren einfach mal per Autostopp nach Griechenland?**

**RM:** Ja. Ich bin mein Leben lang gerne und viel gereist.

**Würden Sie sagen, dass diese Reiselust und das, was Sie auf den Reisen erlebt haben, Sie als Unternehmer geprägt haben?**

**RM:** Oh ja. Auf der besagten Griechenlandreise bin ich zum ersten Mal mit einer völlig anderen Kultur, der Antike, in Berührung gekommen; mit einer ganz anderen Sprache. Wissen Sie, ich komme aus einem kleinen, streng katholischen Dorf. Da war die Welt am Dorfschild zu Ende. Die Reisen in jungen Jahren, gerade auch die in die Türkei mit einer mir völlig fremden Religion ein Jahr nach Griechenland, waren extrem prägend. Ich bin hier sehr offenen Menschen begegnet, von denen ich neben ein paar Brocken der Landessprache viel lernen durfte. Meine Reisen haben mir Weitblick vermittelt und meinen Horizont erweitert. Am prägend-

ten für mich als Unternehmer war jedoch das Weggehen von daheim. Ich habe mein Erbe ausgeschlagen und wollte selbst etwas (er)schaffen. Ein Unternehmen, das den Namen Meindl trägt und sich als Marke sieht.

**Eine letzte Frage zum Abschluss: „Man hat viele Freunde, man hat aber nur einen Freund“ – wie definieren Sie Freundschaft?**

**RM:** Eine Definition ist schwierig. Lassen Sie es mich mit der Beschreibung meiner Erfahrung versuchen. Ich würde behaupten, dass ich eine Handvoll Freunde habe. Das sind für mich die Menschen, auf die ich mich immer zu hundert Prozent verlassen kann. Und umgekehrt. Freundschaft muss man nicht physisch leben, indem man sich jeden Tag sieht. Der Freund muss im Herzen ruhen. Freundschaft bedeutet für mich auch immer Toleranz und darf niemals geprägt sein von Neid. Freunde gehören zum Leben wie die Familie. •

*Das Interview führten Dr. Sue Seifert und Christina Böhm.*

