

Nutze deinen Tag – Personality-Interview mit Thomas Kiefer



[Home](#) » [Gespräche](#) » [Interviews](#) » *Nutze deinen Tag – Personality-Interview mit Thomas Kiefer*

Thomas Kiefer hilft Menschen dabei, Zeit weise zu nutzen und ihre Ziele mit Siebenmeilenstiefeln zu erreichen. Im Rahmen unserer Personality-Interviews sprachen wir mit dem Unternehmer unter anderem darüber, was Unternehmertum für ihn persönlich bedeutet, worauf es ihm beim Umgang mit seinen Kunden ankommt und welche Mitmenschen seinen Lebensweg prägten beziehungsweise heute noch prägen.

Thomas Kiefer im Personality-Interview

Schönen guten Tag Herr Kiefer. Bitte stellen Sie sich unseren Leserinnen und Lesern kurz vor. In welchem Bereich sind Sie als Experte tätig und was machen Sie genau?

Als Optimierer und Begleiter unterstütze ich vor allem Unternehmen, Teams und Führungskräfte, aber auch Privatpersonen dabei, ihre Zeit weise zu nutzen und ihre Ziele mit Siebenmeilenstiefeln zu erreichen.

Die erste Stellschraube, an der wir dafür drehen, ist die Steigerung der Effizienz. Das heißt, die Erhöhung der persönlichen Produktivität des Einzelnen. Dabei geht es nicht um Optimierung um jeden Preis. Digitalisierung weise nutzen ist meine Devise.

Direkt am Arbeitsplatz des Kunden schauen wir uns an, wie dieser arbeitet und was konkret wie optimiert werden kann. Mein erstes Ziel ist es, innerhalb der vorhandenen Infrastruktur und genutzten Software diese cleverer zu nutzen und optimaler in die Wirksamkeit zu bringen. Nach durchlaufenem Potenzial- und Effizienz-Check sehen meine Kunden sofort, welche Hebel sie umlegen können, um bei gleichem Ressourceneinsatz mehr zu erreichen. In der Regel reden wir hier von durchschnittlich 25 Prozent Optimierungs-Potenzial. Im Strategietag erarbeitet der Kunde gemeinsam mit mir einen passgenauen Masterplan, um die erkannten Möglichkeiten zur Optimierung auch in die Umsetzung zu bringen.

Neben der Effizienz ist die Potenzialentwicklung von Führungskräften und Mitarbeitern die zweite Stellschraube. Wir stärken die Selbststeuerung, schaffen zielführende Gewohnheiten und entwickeln Resilienz-Strategien. Der Kunde entwickelt daraus sein stimmiges und professionelles Zeitmanagement und geht weise mit seinen eigenen Ressourcen um.

Mit unserem Persönlichkeitsinventar reflektiert der Kunde seine Denk- und Verhaltensmuster und lernt auch „den Anderen“ besser verstehen. Die Motivationsstrukturanalyse unterstützt beim Abgleich von Bedürfnissen mit deren Befriedigung.

Als Begleiter meiner Kunden ist mir wichtig, dass diese weiterhin vorne mitspielen, noch souveräner werden und ihren Wirkungsgrad und ihr Auftreten verbessern.

Wie sieht Ihr typischer Tagesablauf aus, was macht Ihnen am meisten Spaß und warum?

Ich starte in den Tag mit 15 Minuten Zeit nur für mich. Das kann eine Meditation genauso sein wie einfach eine „ruhige“ Viertelstunde. Oft arbeite ich bereits vor dem Frühstück noch eine Stunde an meinen Texten und Konzepten. Meine Kundentermine sind meist ganztags und mehrtägig. An Bürotagen genießen wir gemeinsam unser Familien-Frühstück, das mir sehr wichtig ist. Spätestens um 08:00 Uhr sitze ich am Schreibtisch. Am Vormittag im Büro wird produktiv und konzentriert an meinen Schlüsselthemen gearbeitet. Die zweite Tageshälfte verbringe ich mit Telefonaten, danach folgen die weniger wichtigen „B-Aufgaben“. Die Tagesdosis Sport gibt es zwischendurch. Das ist effizient und lädt die Akkus wieder auf.

Am meisten Spaß macht mir die Kombination aus Beratungstagen beim Kunden und eher ruhigeren Bürotagen. Ich genieße die Abwechslung geradezu.

Was schätzen Ihre Kunden an Ihnen?

Immer und immer wieder: meine Lösungs- und Umsetzungsorientierung. Darüber hinaus: Zuverlässigkeit, Professionalität, Struktur, Perspektivenwechsel, Helikopterblick. Meine Kunden schätzen an mir, dass ich sie dabei unterstütze, Klarheit zu schaffen, mehr in weniger Zeit zu erreichen und ihre Ergebnisse gemeinsam mit mir nachhaltig und dauerhaft zu verbessern.

Welche Werte vermitteln Sie Ihren Kunden und warum?

Menschlichkeit steht für mich an erster Stelle. Und: auf Augenhöhe miteinander umgehen. Ich stehe für Lebendigkeit und Authentizität. Auch Eigenverantwortung ist mir sehr wichtig. Oft sage ich meinen Kunden: „Stellen Sie sich bitte einmal die Frage: Welches ist mein Anteil und was könnte mein Anteil sein?“ Das gehört für mich zur Freiheit, meine Verantwortung weise und ethisch zu nutzen. Persönlich wachsen kann nur, wer offen ist für Reflexion und bereit, seinen Lernprozess



aktiv zu gestalten. Wer erfolgreich sein will, braucht Klarheit, Struktur, ein professionelles und fein abgestimmtes System und muss die richtigen Dinge richtig tun.

Als Experte sind Sie selbständig tätig und somit auch Unternehmer. Was bedeutet für Sie Unternehmertum?

In allererster Linie bedeutet Unternehmertum für mich, Werte zu schaffen, und zwar für den Kunden, indem ich möglichst seinen größten Engpass kenne und Lösungen für ihn parat habe, diesen Engpass zu überwinden. Ich möchte nicht gleich von Vermächtnis sprechen, aber ich stehe schon dafür, dass wir unsere Zeit weise nutzen: „Hey, du hast nicht ewig Zeit, also wie nutzt du den heutigen Tag?“ Unternehmertum heißt für mich, nicht mit Oberflächlichkeiten aufhalten, sondern zum Kern vordringen. Und schließlich: Mensch, Aufgabe und Organisation so passgenau in die Wirksamkeit bringen, damit die Schlüsselziele der Organisation zur ureigenen Herzenssache von Führungskräften und Mitarbeitern werden können.

Woran denken Sie bei den Worten „kurzfristiger Erfolg“ versus „Nachhaltigkeit“?

Meine Zeit und vor allem meine Ressourcen weise einsetzen und nutzen, das hat etwas mit Nachhaltigkeit zu tun. Ein gutes Seminar ist ein kurzfristiger und auch ein wichtiger Erfolg. Durch meine Arbeit Lernprozesse anzustoßen und zu begleiten, welche die handelnden Personen wirklich nach vorne bringen, das ist für mich nachhaltig. Wenn die Führungskräfte und Mitarbeiter in ihrer Persönlichkeit und in ihren Potenzialen wachsen, dann wird mit hoher Wahrscheinlichkeit auch das Unternehmen nachhaltig wachsen.

Für welches Unternehmen wären Sie gerne einmal tätig und warum?

Für Apple. Weil Apple es seit „Think Different“, einem Werbeslogan aus dem Jahr 1997 – nach Steve Jobs ist das zu übersetzen mit „Denke das Andere“ – wie kein anderes Unternehmen immer wieder schafft und vormacht, was Einfachheit und intuitive Bedienung für den Kunden wirklich bedeuten.

Welche Person ist Ihr Vorbild und warum?

Vorbild ist ein großes Wort. Und jede Person hat immer unterschiedliche Seiten. Trotzdem gibt es einige, die in unterschiedlichen Phasen meines Lebens mir Beispiel und Leuchtturm

waren und sind. In erster Linie möchte ich hier meine Eltern nennen, die mir so vieles ermöglicht haben und ohne die ich nie zu dem geworden wäre, der ich heute bin. Und die mich gelehrt haben, gut zu leben. Dann natürlich Jesus Christus. Ob in der Familie oder auf der ganzen Erde, auf Dauer gelingt Gemeinschaft in Frieden nur in und mit der Liebe für den Anderen. Auch ich habe hier noch an mir zu arbeiten.

Und auch Helmut Schmidt, aufgrund seiner großen intellektuellen Begabung, seiner ausgezeichneten Redekunst, die Dinge beim Namen zu nennen und klar auf den Punkt zu bringen; seiner Liebe und Kenntnis zur Kunst und Musik, seiner Liebe zur Philosophie und dem sich aus diesem breiten Fundament ergebenden ethisch menschlichen Handeln.

Erzählen Sie uns eine besondere Erfahrung aus Ihrem Leben, die Sie geprägt hat.

Das waren die Geburt und die ersten Lebensjahre unserer beiden Töchter. Warum? Weil wir von Kindern lernen können, was wirklich zählt im Leben.

Wie lautet Ihr Lebensmotto?

ZeitWeise.

Herr Kiefer, herzlichen Dank für das interessante Gespräch zu Ihren Einsichten und Ihren Ansichten. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg weiterhin.

Das Interview führte Oliver Foitzik, Herausgeber des Wirtschafts- und Mittelstandsmagazins [AGITANO](#) sowie Geschäftsführer der [FOMACO GmbH](#).

Über Thomas Kiefer:

Dass Sie Ihre Zeit weise nutzen, macht sich Thomas Kiefer gern zur Aufgabe. Wenn Ihr Ressourcen-Einsatz nicht immer die gewünschten Ergebnisse bringt, Sie abends nicht zufrieden mit Ihrer Leistung sind und Sie daran etwas ändern möchten, sind Sie bei Thomas Kiefer richtig. Ob Unternehmen, Teams, Führungskräfte oder Privatpersonen: Nach seiner Tätigkeit als Banker und Unternehmensberater unterstützt er



heute als Optimierer und Begleiter Sie dabei, den eigenen Weg zu finden und die dafür nötigen Ziele zu erreichen. Er zeigt Ihnen anhand seiner seit 20 Jahren bewährten Erfolgsprinzipien, wie Sie besser ins Tun kommen und wirksamer werden.

Mehr über [Thomas Kiefer](#) auf unserem AGITANO-Expertenprofil. Besuchen Sie auch seine Website: www.thomas-kiefer.de.