

Buchkritik – „Mensch. Unternehmer. Macher.“ von Günter Reichelt

Ein Buch, das genau dort hinschaut, wo viele andere weggucken: beim Menschen hinter dem Business.

In einer Zeit, in der Start-up-Literatur oft von Buzzwords, Growth-Hacks und Hyper-Skalierung dominiert wird, setzt „*Mensch. Unternehmer. Macher.*“ einen wohlthuenden Gegenakzent: Es ist ein Buch über das **Wesen des Unternehmers**, nicht nur über die Werkzeuge.

Günter Reichelt, seit rund 50 Jahren unternehmerisch aktiv, gelingt mit diesem Werk ein Spagat zwischen Reflexion, Ratgeber und unternehmerischem Gewissen.

Was dieses Buch besonders macht: Es vermittelt keine Patentrezepte – sondern Prinzipien, die tragen.

Leise, klar, fundiert.

Inhaltlich stark, strukturell klar

Das Buch ist in drei Hauptteile gegliedert:

1. **Die fundamentale Basis – Wer bin ich als Unternehmer?**

Hier geht es nicht um Businesspläne, sondern um das Mindset, Selbstführung, Resilienz – inklusive sinnvoller Reflexionsfragen und lebensnaher Beispiele.

2. **Mensch & Kommunikation – Wie wir mit anderen wirken**

Besonders gelungen: die Kapitel zu sozialen, methodischen und kommunikativen Soft Skills. Ergänzt wird dieser Teil durch ein fundiertes Sonderkapitel zur Körpersprache, inspiriert von Samy Molcho – ein Highlight für alle, die Wirkung verstehen wollen.

3. **Umsetzung – Wie Unternehmertum im Alltag funktioniert**

Hier findet der Leser wertvolle Kapitel zu Zeitmanagement, Priorisierung, Marketing & Vertrieb – mit einem starken Fokus auf Denkhaltung und Kundenperspektive.

Starke Sonderkapitel mit Tiefgang

Was dieses Buch besonders hervorhebt, sind die **Sonderkapitel** zu bekannten Prinzipien – neu interpretiert und praxisnah erklärt:

- **Das Peter-Prinzip:** Nicht nur erklärt, sondern auf das Thema Selbstüberforderung als Gründer übertragen – inklusive Warnung vor ungeeigneter Mitarbeiterbeförderung.

- **Das Pareto-Prinzip:** Deutlich mehr als „80/20“ – hier geht es um mentale Entlastung und kluge Fokussierung.
- **Dale Carnegie:** Gleich drei Kapitel nehmen seine Werke („Wie man Freunde gewinnt“, „Sorge dich nicht, lebe!“, „Besser miteinander reden“) auf – und transferieren sie gekonnt in moderne Führungsrealität.

Auch das Sonderkapitel zur **Authentizität** wirkt wie ein zentrales Rückgrat des Werks. Es ist ruhig, reflektiert und gleichzeitig klar in der Botschaft:

Echtheit ist nicht verhandelbar, wenn du langfristig Vertrauen aufbauen willst.

Stilistisch? Persönlich, aber nicht belehrend

Reichelt schreibt so, wie man es sich von einem Mentor wünscht: ruhig, ehrlich, reflektiert – ohne sich über den Leser zu stellen.

Die Sprache ist einfach, aber nicht simpel. Persönlich, aber nie privat.

Der Ton bleibt durchgängig ermutigend – auch bei unangenehmen Wahrheiten.

Zielgruppe?

Dieses Buch ist **kein** klassischer Existenzgründer-Guide.

Es ist für Menschen geschrieben, die ernsthaft an sich als Unternehmerpersönlichkeit arbeiten wollen – ob sie am Anfang stehen oder bereits mittendrin.

Wer nur Tools sucht, ist hier falsch.

Wer Haltung, Tiefgang und menschliche Klarheit sucht – wird hier fündig.

Fazit:

Ein bemerkenswert ehrliches Buch über das, was Unternehmertum im Kern ausmacht: **den Menschen.**

Seine Stärken, seine Unsicherheiten – und seine Fähigkeit, über sich hinauszuwachsen.

Empfehlung: uneingeschränkt – besonders für Gründer:innen, die *nicht alles falsch machen wollen, bevor sie es besser wissen.*

Wertung: ★★★★★ 5/5

Besonders empfehlenswert für: Start-up-Teams, Einzelgründer:innen, Unternehmer-Coaches, Business-Mentoren, Führungskräfte im Aufbau.