

DAS IST DER EINZIGARTIGE ERFOLGSFAKTOR VON **BILL CLINTON**

ERFOLG

4 / 2019

DAS LESEN ERFOLGSMAGAZIN

DIETER BOHLEN

IM INTERVIEW

ELTON JOHN
DIE STORY

JÜRGEN KLOPP
ERFOLGSREZEPT

MICHELLE OBAMA
DIE STORY



Verleger Julien Backhaus über Motivation

BODO SCHÄFER
SYSTEME

NIKI LAUDA
SEIN LEBEN

PHILIPP PLEIN
MODE-STAR

SAYGIN YALCIN
JUNG-MILLIARDÄR



Fabian Siegler

Traumstory
Online
Business

DIETER BOHLEN

Das **Mega**-Interview mit dem Poptitan

BACKHAUS VERLAG **5 EUR**
ÖSTERREICH 5,60 € | SCHWEIZ 8,00 CHF



BILDER:STEPHAN PICK, ISMAIL GÖK, VERA BARDO



GENIUS FORUM®

20 TOP SPEAKER / 4 KOMPETENZEN / DAS EVENT!



30.11.2019 / INTERCONTINENTAL DÜSSELDORF / GENIUS GALA DINNER



JULIEN BACKHAUS



MAXIM MANKEVICH



ANDREAS ADENAUER



PASCAL FEYH



SPECIAL GUEST



SLATCO STERZENBACH



GAFFAR TAHA



ANDREAS TISSEN
- FOUNDER & GASTGEBER -

SEI DABEI UND GENIESSE EINEN TAG VOLLER HIGHLIGHTS:



- 8 TOP SPEAKER
- 12 GENIUS SPEAKER
- THEMEN RUNDUM ERFOLG, GLÜCK & ERFÜLLUNG
- EXKLUSIVE MAGIC SHOW
- GEWINNSPIELE & ÜBERRASCHUNGEN
- GENIUS AWARD VERLEIHUNG
- PREMIERE: DAS NEUE BUCH VON DEN GENIUS SPEAKERN
- GALA DINNER



Follow us



WWW.GENIUSFORUM.EU



Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber

Noch mehr
Erfolg für Sie!

Das nächste Heft
erscheint am
29. August 2019

Die unendliche Motivation

Wie oft bekomme ich heute diese eine Frage gestellt - ob mich jemand für einen Podcast interviewt oder nach einem meiner Vorträge in der Q&A-Session: Wie motiviert man sich? Eigentlich ist schon die Frage falsch. Denn es müsste heißen „Was motiviert dich?“. Ich habe unzählige Menschen gesehen, die das falsche im Leben tun und nach externer Motivation suchen müssen, um am Ball zu bleiben. Ich habe aber auch einige gesehen, die wie Obelix einmal in den Zaubertrank gefallen sind und nie wieder motiviert werden mussten. Der Zaubertrank steht im Leben für einen Traum, eine Leidenschaft, eine Passion. Wenn du den ganzen Tag tust, was dich erfüllt, musst du nicht motiviert werden. Im Gegenteil, manchmal muss man gebremst werden, damit man auch mal ein paar Stunden schläft. Trotzdem kennen viel zu viele Menschen dieses Gefühl nicht - zumindest nicht im Arbeitsleben.

Ganz im Gegensatz zu Poptitan Dieter Bohlen. Er wusste schon als Kind, was er wollte. Musik. Und daran hat er so lange festgehalten, bis er das Leben gelebt hat, von dem er immer geträumt hatte. Die vielen Kritiken, Stolpersteine und persönlichen Herausforderungen auf dem Weg war er bereit zu meistern, wie er im großen Interview mit ERFOLG Magazin erklärt. Es ist schon interessant, den Unterschied zu bemerken. Spricht man mit Super-Erfolgreichen wie Bohlen, nennen sie einem die Gründe, warum sie es

trotz der Umstände geschafft haben. Fragt man Loser, nennen sie einem all die Gründe, warum sie es nicht geschafft haben. Es kann nicht an den Umständen liegen, denn die sind auf beiden Seiten identisch. Schlimmer noch, je höher man hinaus will, desto größer werden die Prüfungen. Es liegt also schlicht und einfach an dem Blickwinkel, aus dem man Probleme betrachtet. Und schließlich ordnet man diese seinem Traum unter - man stellt den Traum über alles. Solange wir diese Reihenfolge beachten, sehen wir immer ein Licht am Ende des Tunnels. Ein Mensch, der liebt, was er tut, wird niemals Abstand suchen. Denn wenn wir Dinge tun, die wir lieben, erleben wir das Gefühl der Erfüllung und des Glücks. Kein Erfolgreicher wird abstreiten, dass es ein großes Stück harte Arbeit ist, sich auch in die Situation zu begeben, davon leben zu können. Aber ist dieser Punkt erst mal erreicht, folgen oft die ganz großen Schecks. Ob Sie Dieter Bohlen, Ed Sheeran oder Arnold Schwarzenegger nehmen, alle mussten den Rubikon überqueren und verdienten danach erst die Millionen. Und jeder sagt, das war es wert.

Ich wünsche Ihnen, dass Sie den Mut entwickeln, Ihren Traum zu verwirklichen und bereit sind, den Preis dafür zu bezahlen. Der Lohn wird gigantisch sein.

Ihr Julien Backhaus

Impressum

Erfolg Magazin ISSN 25057342

Redaktion/Verlag Backhaus Verlag GmbH

E-Mail: info@backhausverlag.de
Chefredakteur (V.i.S.d.P.) Julien D. Backhaus
Redakteurin und Satz Martina Schäfer
Redakteur Dominik Flinkert
E-Mail: info@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger Julien D. Backhaus
Anschrift:
Zum Flugplatz 44, 27356 Rotenburg
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Onlineredaktion
E-Mail info@backhausverlag.de

Druck
BerlinDruck GmbH + Co KG
Oskar-Schulze-Str. 12, 28832 Achim
Telefon: (04 21) 4 38 710
Telefax: (04 21) 4 38 7133
E-Mail: info@berlindruck.de

Vertrieb
DPV Vertriebservice GmbH
Sandtorkai 74, 20457 Hamburg
Telefon +49 (40) 3 78 45-27 39
Telefax +49 (40) 3 78 45-9-27 39
www.dpv-vertriebservice.de

Verkauf/Abo
Achtung, Preisänderung:
Jahresabonnement Deutschland bei 6 Ausgaben/Jahr EUR 39,00*
Einzelheft Deutschland
EUR 5,00* + EUR 1,50 Versand
Jahresabo Ausland EUR 48,50*
Einzelheft Ausland EUR 5,00*
+ EUR 4,00 Versand
*Preise inkl. 7 % MwSt.
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail Verwaltung@backhausverlag.de

Autoren (Verantwortliche i.S.d.P)
Die Autoren der Artikel und Kommentare im Erfolg Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. Die Meinung des Autors spiegelt nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider. Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit geschweige denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

Folgen Sie uns auch auf



INHALT 4/2019

Erfolg

- Michael Jagersbacher: Michelle Obama -
Aus dem Schatten ins Licht..... **12**
- Dieter Bohlen im Interview** **14**
- Jürgen Klopp - Kommunikation auf
Champions League-Niveau..... **22**
- Ed Sheeran - der nette
Schmusesänger von nebenan **24**
- Philipp Plein - Luxusmode als
Nischenprodukt..... **28**

Leben

- Julian Assange - unglaubliche Geschichte..... **6**
- Elton John – Erfolg trotz Unfällen **8**
- Niki Lauda - Leben auf der Überholspur **10**
- Sam Walton - Der Walmart-Gründer **30**
- Gerald Hörhan - Der Investmentpunk..... **44**

Sonstiges

- Die Erfolg Magazin Brand Ambassadors **66**
- Die Erfolg Magazin-Top-Experten **67**
- Im Erfolg Magazin-Dossier:
Tim Steiner: Network Marketing..... **67**
- Best of Web:
Schauen Sie doch mal online rein **68**
- Die Erfolg Magazin-Termine **70**

Einstellung

- Dirk Kreuter: Entscheidung Erfolg..... **36**
- Robert Kiyosaki:
Durch Scheitern zum Durchbruch..... **38**
- Jürgen Höller:
Geld ist die Wurzel allen Übels **40**
- Bodo Schäfer: Systeme sind
der Schlüssel zum Erfolg..... **50**
- Tobias Beck: Netzwerk **54**

Wissen

- Napoleon Hill - 15 Wegweiser zum Erfolg ... **32**
- Dr. Claudia Enkelmann: Der Clinton-Effekt.. **34**
- Scott Adams: Wie wir uns selbst betrügen .. **48**
- Dave Asprey: Hör auf zu schwafeln **48**

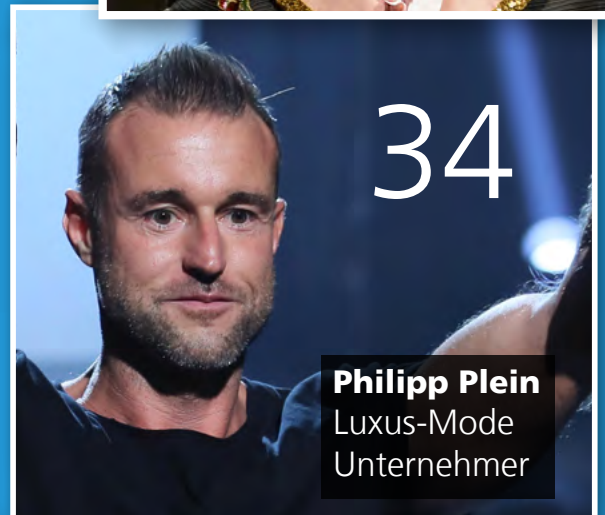
24

Ed Sheeran
Bodenständig
trotz Mega-
Erfolg



Story

- Martina Peukert - IT-Nerd mit High Heels 21
- Lorenzo Scibetta - Per Ohrwurm
ins Gedächtnis..... 26
- Faheem Kenanoglu - Akzeptieren
bedeutet verlieren 27
- Nils Ehrenfried - Die Erfolgsrezepte
der Influencer 40
- Ecom Musa - Online Marketing genauso
wichtig wie Lesen und Schreiben? 47
- Prof. Roland Mattmüller -
Der Marketing-Professor 52
- Martin Lauble - Arbeitsumfeld
entscheidet über Erfolg 53
- Saygin Yalcin - alles für die Schwester 56
- Jasmin Hoffmann & Fabian Siegler -
Das Power-Couple im Online Business..... 58
- Alexander Giesecke & Nicolai Schork -
Für die Schule lernen als Geschäftsidee 64





JULIAN ASSANGE

Die unglaubliche Geschichte eines Internet-Aktivisten

Die Geschichte Julien Assanges ist eine Story, wie sie sonst nur Hollywood hervorbringt. Seine Eltern trennten sich vor seiner Geburt 1971. Von seinem Stiefvater Brett Assange ließ sich seine Mutter Christine Ann Hawkins scheiden, als der Junge acht Jahre alt war. Eine weitere Beziehung bescherte ihm einen Halbbruder. Die Familie zog über 30mal um, vor allem auf der Flucht vor Brett Assange und der hinter

ihm stehenden New Age-Sekte. Julien Assange wechselte dementsprechend oft die Schule und wurde teils zu Hause unterrichtet. Ein gewisses Grundmisstrauen dürfte ihm schon damals in Fleisch und Blut übergegangen sein.

Der Weg zum Profihacker

Wie bei vielen Technik-Teens seiner Generation war sein erster Computer ein C64. Als das Internet an Verbreitung gewann, besorgte er sich 1987 ein Modem. Die

schöne neue Welt der Datenvernetzung lud direkt zu Erkundungen ein. Unter den Pseudonymen „Mendax“ und später „Proff“ erarbeitete sich der junge Assange einen Ruf als Hacker und schloss sich mit zwei weiteren Hackernerds zu den „International Subversives“ zusammen. 1992 wurde der Web-Cowboy zum ersten Mal wegen 24fachen illegalen Hackens zu einer empfindlichen Geldstrafe und einer Bewährungsstrafe verurteilt. Diese Erfahrung scheint den Hacker eher

in seinem Weg bestätigt zu haben. Er beschäftigte sich intensiv mit Internetsicherheit, schrieb „Strobe“, den ersten freien Portscanner. Auch „Rubberhose“, ein glaubhaft abstreitbarer Dateiverschlüsselungsmechanismus, entsprang seinem Kopf. Er kannte die Möglichkeiten, wie im Internet Geld zu verdienen ist und nutzte sie, um finanziell unabhängig zu sein.

Er studierte 1994 an der Central Queensland University und ab 2003 an der University of Melbourne Mathematik, Informatik und Physik. Er verließ die Universität 2006 jedoch ohne Abschluss, da er eine Zusammenarbeit zwischen der mathematischen Fakultät seiner Universität und dem US-Militär vermutete, mit dem Ziel, die Effizienz von Militärfahrzeugen zu erhöhen.

Mit dieser Episode beginnt auch seine Geschichte mit der Enthüllungsplattform WikiLeaks, für die er enthusiastisch gratis arbeitete. Seine nicht immer rechtskonforme Methode, an vertrauliche Daten zu kommen, brachte ihm Abhörung, Zensur, mehrfache Verhaftung, und einige Klagen ein, die jedoch erfolglos blieben. Das FBI schleuste sogar für eineinhalb Jahre einen Praktikanten als Spion bei WikiLeaks ein. Assange misstraute allem und jedem, weshalb es 2010 zur Kündigung seines engsten Mitarbeiters Daniel Domscheit-Berg kam, den er im Nachhinein beschuldigte, WikiLeaks-Dateien gestohlen und veröffentlicht zu haben.

Der große Coup

Stell dir vor, du konstruierst in sorgfältiger Arbeit ein schönes, strahlendes Heldennimage deiner selbst. Der Zweck: vor der Öffentlichkeit im In- und Ausland und Gegnern sämtliche deiner unfeinen Schachzüge und Verbrechen zu verbergen oder zu rechtfertigen. Und dann kommt plötzlich so ein selbsternannter Detektiv daher und reißt dir die Maske ab, lässt die vorher darunter so wunderbar kaschierte Flut an Dreck über deine blütenweiße Weltenretterweste regnen. Bist du ein Niemand, amüsiert das die Öffentlichkeit nur für einen Augenblick in der täglichen Klatschspalte. Bist du die selbsternannte Weltpolizei USA, schaut plötzlich die ganze Welt hin – ein politisches Disaster. So geschehen, als Julian Paul Assange, investigativer Journalist und politischer Aktivist, seine Kenntnisse als Programmierer und Hacker dazu nutzte, sich Zugang zu den internen "top secret"-Dokumenten von US-Army und US-Behörden verschaffte und sie auf der Enthüllungsplattform WikiLeaks den entsetzten Bürgern

zugänglich machte. Darin enthalten die schmutzige Wäsche aus den Afghanistan- und Irakkriegen. Seitdem flüchtet er als von den USA gesuchter Verbrecher um den Globus. Mehr als eine Regierung, die ihm erst Asyl angeboten hatte, ist unter dem Druck der US-Fahnder eingeknickt.

Ein gewisses Robin Hood-Image, das dem gebürtigen Australier anhing, sicherte ihm breite Sympathie bei allen, die den US-Geheimdiensten und den offiziellen Verlautbarungen misstrauen. Dieses Image bekam jedoch empfindlichen Schaden, als 2010 aus Schweden der Vorwurf der Vergewal-

Ich möchte mich nicht ausliefern lassen für einen Journalismus, der viele, viele Preise gewonnen hat und viele, viele Menschen geschützt hat.



tigung laut wurde. Über Schuld oder Unschuld hat noch kein Gericht entschieden, doch es kostete ihn genügend Sympathien, dass England ihn um ein Haar nach Skandinavien ausgeliefert hätte, wäre dem nicht der ecuadorianische Botschafter Rafael Correa zugekommen. Er bot Julian Assange Asyl in der in London ansässigen Botschaft Ecuadors an, wo der Enthüllungsspezialist seitdem lebte und schließlich sogar Staatsbürger Ecuadors wurde. Erst als Lenín Moreno, der amtierende Präsident Ecuadors, ihm am 11. April 2019 die Staatsbürgerschaft entzog und das Asyl

verweigerte, wurde Julian Assange von der britischen Polizei festgenommen.

Hinter US-, Englische oder Schwedische Gardinen?

Doch nun, da er in Gewahrsam ist, streiten sich mehrere Länder darum, ihm den Prozess machen zu können. In England sitzt Assange erst einmal für 50 Wochen in Haft wegen Verstoßes gegen die Kautionsregeln. Schweden kündigte im Mai an, den Vergewaltigungsfall wieder aufzurollen, um Assange den Prozess zu machen. "Unsere Staatsanwälte haben die Ermittlungsunterlagen angefordert", bestätigte Robin Simonsson von der Staatsanwaltschaft gegenüber der Augsburgener Allgemeinen. Nachdem der Fall in Schweden erst im August 2020 verjährt, bliebe auch noch reichlich Zeit dafür. WikiLeaks-Sprecher Kristinn Hrafnsson sieht in einem Prozess die Möglichkeit, Assanges Unschuld zu beweisen und meinte gegenüber der Deutschen Presse-Agentur: "Es ist unbestreitbar, dass politischer Druck auf Schweden zur Wiederaufnahme des Falles geführt hat". Nicht zuletzt pochen die USA auf Auslieferung, weil sie ihm nach wie vor eine Verschwörung mit der Whistleblowerin Chelsea Manning zur Last legen, die den Zweck gehabt haben soll, ein Passwort für ein Computernetzwerk der Regierung zu knacken. Assange lehnte seine Auslieferung an die USA mit der Begründung ab: "Ich möchte mich nicht ausliefern lassen für einen Journalismus, der viele, viele Preise gewonnen hat und viele, viele Menschen geschützt hat".

Sympathisanten von Julian Assange demonstrierten am 2. Mai 2019 vor dem Westminster Magistrates Court für seine Freiheit. Dort wurde zu diesem Zeitpunkt über den Antrag zur Auslieferung an die US-Justiz verhandelt.



Elton John

Reginald Kenneth Dwight – unter diesem Namen kennen viele Menschen Elton John gar nicht, aber so hieß er noch, als seine Karriere ihren Lauf nahm. Bereits im Alter von vier Jahren begann er, das Klavierspielen zu lernen. Als er elf Jahre alt war, erhielt er ein Stipendium der Royal School of Music. Nach sechs Jahre langem Studium brach er es ab und stieg ins Musikgeschäft ein.

1961 wurde er Mitglied der Band Bluesology, ging mit ihr fünf Jahre auf Tournee und war nebenher als Solokünstler tätig. Zu der Band gehörten Sänger John Baldry und Saxophonist Elton Dean. Sie waren dem Online-Musikportal laut.de zufolge sein Arbeitgeber und Mentor. Darum nannte sich Reginald Kenneth Dwight von nun an Elton John. 1965 trat er aus der Band aus, suchte eine neue, konnte sich bei den Castings jedoch nicht durchsetzen. In einer Londoner Zeitung entdeckte John 1967 eine Anzeige des Texters Bernie Taupin. Er nahm Kontakt zu Taupin auf und beide begannen zusammenzuarbeiten. 1969 veröffentlichten sie das Album „Empty Sky“. Laut laut.de hat John über Taupin gesagt: „Er ist der Bruder, den ich nie hatte. Der beste Freund, den man sich vorstellen kann.“ Taupin wiederum soll über den ex-

Only take as much as you give in the circle of life.

zentrischen Musiker gesagt haben: „Mal ist er wie der Weihnachtsmann, dann der Teufel leibhaftig. Doch der Arbeit und unserer Freundschaft hat es nicht geschadet.“ Am erfolgreichsten war John in den 1970er-Jahren. Im Jahr 1971 brachte er drei Studio-LPs und ein Live-Album heraus. Das fünfte und anmutigste Album „Madman Across The Water“ ist das berühmteste davon. John schaffte es nach den Beatles als erster Künstler, mit vier Liedern zur gleichen Zeit in die amerika-

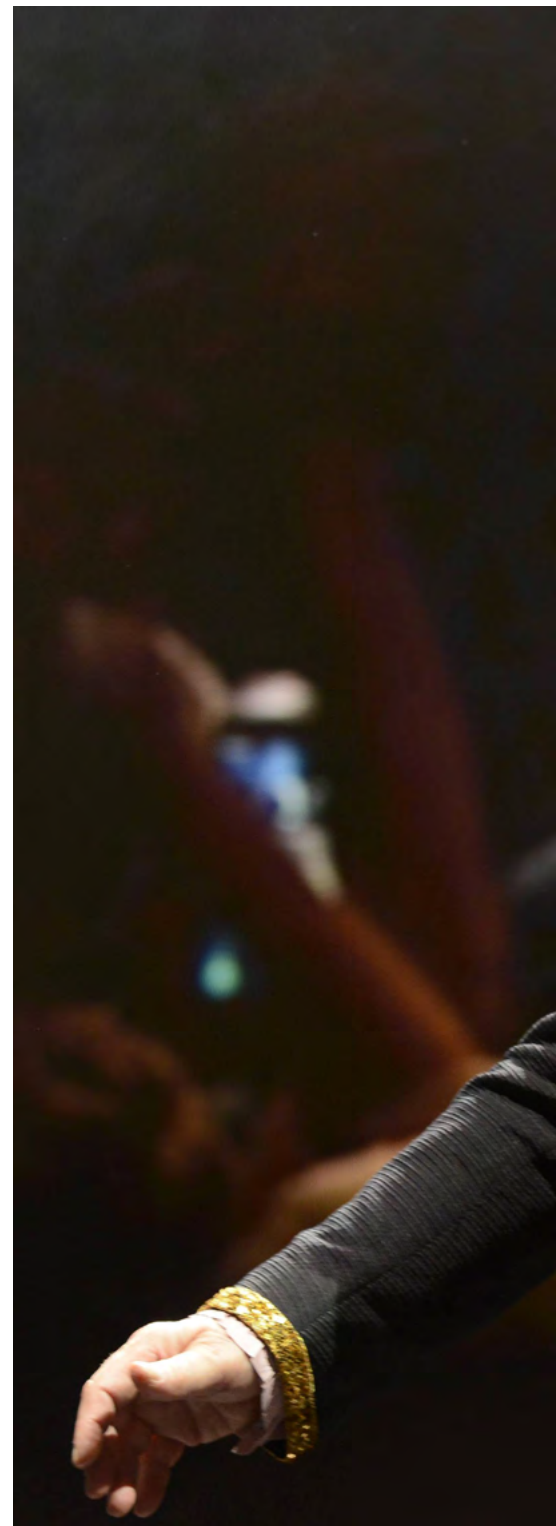
nischen Top Ten. 1974 textete er mit John Lennon den Nummer-Eins-Hit „Whatever Gets You Through The Night“. Johns eigene Lieder waren ebenfalls in den Charts gelistet. Vielen Musikfans dürften die Hits „Your Song“, „Rocket Man“, „The Bitch Is Back“, „Bennie And The Jets“, „Candle In The Wind“ und „Crocodile Rock“ aus den Siebzigern bekannt vorkommen. Und der Ohrwurm „Goodbye Yellow Brick Road“ stand zwei Monate lang an der Spitze der US-Charts.

Einen Rückschlag musste der Musiker 1976 hinnehmen. So berichtet das Onlineneportal kino.de, dass sich viele Fans von ihm abwendeten, weil er sich als bisexuell outete. Von da an brachte John nicht mehr so viele Alben heraus: nur noch eins pro Jahr. Zudem trat er seltener live auf und gab 1977 bekannt, dass er vorübergehend keine Konzerte mehr plant. Auch mit seinen Berufskollegen Taupin arbeitete er erstmal nicht mehr zusammen. John fand mit Gary Osbourne einen neuen Geschäftspartner. Mit ihm nahm er das Album „A Single Man“ auf, wovon einige Lieder in die Top-20-Charts schafften. Nach einigen eher schwach verkauften Alben ging John wieder auf Taupin zu und beide feierten mit dem gemeinsamen Album „21 At 33“ ein starkes Comeback. Ab dann ging es wieder aufwärts: Die Hits „Blue Eyes“, „I’m Still Standing“ und „I Guess That’s Why They Call It The Blues“ standen symbolisch dafür. Im Laufe der 1980er-Jahre erreichte John mehrere Gold-Alben.

In den 1970er- und 1980er-Jahren war John kokain- und alkoholabhängig. 1988 erkannte er, dass er damit aufhören muss. Bei einer Auktion im Londoner Versteigerungshaus Sothebys kamen viele seiner Bühnenkostüme aus den 70er-Jahren und eine Plattensammlung unter den Hammer. Danach entschloss er sich, an einer Entziehungskur teilzunehmen. 1992 meldete sich der Sänger mit dem Album „The One“ musikalisch eindrucksvoll zurück. Danach

gingen John und Taupin einen Vertrag mit dem Musikverlag Warner/Chappell ein, wodurch sie einen Vorschuss in Höhe von 39 Millionen Dollar bekamen. Mit Tim Rice gestaltete John 1994 ein Lied für den Disney-Film „Der König der Löwen“. In den 1990er-Jahren sorgte der heute 72-Jährige mit den erfolgreichen Alben „Made In England“ und „The Big Picture“ für Furore.

Johns größter Erfolg ergab sich nach dem



Bildmago images/future image



Ein Unfall hielt den "Rocket Man" nicht vom raketenhaften Erfolg ab

Tod seiner Freundin Prinzessin Diana, die bei einem Verkehrsunfall gestorben war: 1997 sang John bei ihrer Beerdigung eine neue Version seines Hits „Candle In The Wind“, dessen Text Taupin geschrieben hatte. Das Lied verkaufte sich in nur eine Woche mehr als drei Millionen Mal. Es wurde die am meisten verkaufte Single aller Zeiten; überholte in dieser Kategorie sogar Bing Crosbys Weihnachtsklassiker „White Christmas“. Ein weiteres Lied für

einen Disney-Film entwickelte John Ende der 1990er-Jahre. Es war der Soundtrack zum Kinofilm „Der Weg nach El Dorado“. Im Jahr 2001 durften sich seine Fans über das Album „Songs From The West Coast“ freuen und 2004 über sein 43. Album: „Peachtree Road“.

In diesem Jahr geht die Musiklegende auf ihre große Abschiedstournee „Farewell Yellow Brick Road 2019“. Zudem erzählt ein Kinofilm seit dem 30. Mai die Lebens-

geschichte des Briten. Dadurch und durch die Streamingdienste erreicht er stärker junge Menschen mit seiner Musik. Nach Auskunft von laut.de hat Spotify schon mehr als zwei Milliarden Streams von Johns Liedern registriert und sie in mehr als 39 Millionen Playlists gesichtet. Das Lied „Rocket Man“ avancierte schnell mit etwa 250 Millionen Streams zum beliebtesten Song des Megastars.



NIKI LAUDA

EIN LEBEN AUF DER ÜBERHOLSPUR

Trotz Unfällen und Krisen blieben Rennautos und Flugzeuge seine große Leidenschaft

Schon als Kind faszinierten Niki Lauda Autos. Er sparte sein Taschengeld, jobbte in den Ferien als Lastkraftwagenbeifahrer und kaufte sich im Alter von 15 Jahren seinen ersten Wagen: einen VW-Käfer-Cabriolet. Früh stand sein Ziel fest, Rennfahrer werden zu wollen. Seine wohlhabende Familie war dagegen, weshalb sich Lauda mit ihr zerstritt. Sein bekannter Familienname kam Lauda zugute, als er für den Einstieg ins Rennfahrergeschäft einen Kredit aufnehmen wollte.

Seine Karriere wäre 1976 fast zu Ende gewesen, weil er bei seinem schweren Unfall auf dem Nürnburgring beinahe starb. Der Wiener überlebte schwer verletzt – mit Brandwunden und durch den Rauch verätzten Lungen. Trotz des Unfalls setzte sich Lauda nur sechs Wochen später, am 12. September, wieder ans Steuer seines Ferraris 312 T. Bei diesem Großen Preis von Italien erreichte er Platz vier. Obwohl er nach Angaben des Online-Portals n-tv.de noch mit Schmerzen vom Unfall kämpfte, holte er bedeutsame Punkte im Wettbewerb mit James Hunt um den Weltmeistertitel.

Bei seinem Comeback widersetzte sich Lauda dem Willen seiner ersten Ehefrau Marlene, die ihn nicht mehr in einem Rennwagen sehen wollte. Hier wurde deutlich, dass Lauda alles seinem Ziel, Rennen zu gewinnen, unterordnete. „Ich habe weitergemacht, weil ich mir beweisen wollte, dass ich nach dem Vorfall wieder an der Spitze fahren konnte“, wird Lauda von n-tv.de zitiert. Lauda wollte es sich, seinem Kontrahenten James Hunt und dem Ferrari-Gründer Enzo Ferrari beweisen. Letzterer hatte Carlos Reutemann als Ersatzfahrer verpflichtet, weil er nicht mit einer Rückkehr Laudas in den Formel-1-Zirkus rechnete. Beim Rennen in Italien kam Lauda vor Reutemann ins Ziel. Trotzdem verfolgte Enzo Ferrari eine Saison später den Plan, Reutemann als ersten Fahrer des Teams ins Rennen zu schicken. Ihm missfiel, dass Lauda wegen eines Monsunregens das Rennen in Japan 1976 beendet hatte und so den Weltmeistertitel verspielte. Dabei hatten auch andere Fah-

rer wegen der Gefahr des Aquaplanings ihre Rennwagen in die Boxengasse gefahren. Hunt blieb auf der Piste und wurde Weltmeister. Obwohl Lauda nur noch Fahrer Nummer zwei im Ferrari-Rennstall war, wechselte er nicht das Team. Stattdessen gewann er mit deutlichem Vorsprung 1977 den Weltmeistertitel. Der Österreicher betrachtete den Motorsport immer als hartes Geschäft, in dem ausschließlich eine professionelle Arbeitsauffassung zu Titelgewinnen führen konnte. Darum war er in der Formel-1-Szene nicht besonders beliebt. Er war von Technik besessen und wollte immer durch Testfahrten Verbesserungsmöglichkeiten erkennen. Laudas starker Erfolgswille verband ihn mit Bernie Ecclestone, ehemaliger Chef des Teams Brabham, der die Formel 1 in den

Lauda Air verursachte 1991 die schlimmste Krise seines Lebens: Eine Boeing 767 stürzte in Thailand ab, 223 Menschen starben. Lauda machte das enorm zu schaffen, weil er so viel Wert auf die Sicherheit seiner Maschinen legte. In Thailand sprach er mit den Angehörigen der Toten und setzte sich für eine schnelle Aufklärung der Unglücksursache ein. Später war klar: Lauda Air war nicht für das Unglück verantwortlich, sondern ein Konstruktionsfehler von Boeing. Kommunikationsexperten sehen Laudas Vorgehensweise als vorbildhafte Krisenbewältigung an. Laudas sehr ehrliche Art habe Mercedes-Teamchef Toto Wolff, der als Vertrauter des im Mai verstorbenen Österreichers galt, auf einer Beileidskarte gelobt, berichtet Spiegel Online. Mit dieser Konsequenz leitete Lauda auch

„Ich habe weitergemacht, weil ich mir beweisen wollte, dass ich nach dem Vorfall wieder an der Spitze fahren konnte.“

1990er-Jahren zu einem Milliarden-Geschäft entwickelte.

Lauda sorgte mit seinen drei Weltmeistertiteln nicht nur in seinem Sport für Aufmerksamkeit, sondern auch als Unternehmer. Im Gegensatz zu vielen seiner Konkurrenten investierte er die Millionen, die er in der Formel 1 verdient hatte, um 1979 die Fluggesellschaft Lauda Air zu gründen. Zu seiner ersten Flotte gehörten nach Informationen von Spiegel Online drei Propellermaschinen. Mit ihnen wollte er die führende Fluggesellschaft Austrian Airlines angreifen. Doch der Versuch scheiterte. Deshalb stieg Lauda nach einer Pause wieder in die Formel 1 ein. Er gewann eine Weltmeisterschaft und weiteres Geld, hatte eine neue Unternehmensidee. Er sah die Ferienfliegerei als Marktlücke. Lauda arbeitete mit der Charterfluglinie Condor zusammen und flog auch als Pilot Flugzeuge.

seine Firma. Kompromisse ging er kaum ein – es sei denn, jemand konnte sehr gute Argumente liefern. Mit der Zusammenarbeit mit Austrian Airlines tat sich Lauda schwer – auf sie war er nach dem Flugzeugabsturz angewiesen. Dann verkaufte Lauda seine Fluggesellschaft. 2003 gründete er die Billigfluggesellschaft Flyniki. Seine Anteile daran verkaufte er 2011. Im Jahr 2018 kaufte er die insolvente Fluggesellschaft Niki auf, die davor Flyniki hieß. Niki gehörte dann zur neuen Fluglinie Laudamotion. Die wiederum gab Lauda in diesem Jahr an Ryanair ab. Parallel war Lauda bis zu seinem Tod Mitbesitzer und Aufsichtsratsvorsitzender des Formel-1-Teams Mercedes. Die Formel 1 habe einen Helden verloren, der das wohl eindrucksvollste Comeback aller Zeiten gegeben hat, und jemanden, der Klarheit und Offenheit in die Rennserie gebracht hat, wird Toto Wolff von Spiegel Online zitiert.



MICHELLE OBAMA

Aus dem Schatten in das Licht

Michelle LaVaughn Robinson Obama war und ist viel mehr als die Ehefrau des 44. US-Präsidenten Barack Obama. Obgleich ihr Ehemann bis 2017 der mächtigste Mann der Welt war, stand sie keine Sekunde im Schatten ihres Partners. Im Gegenteil. Sie schien sogar daraus hervorzutreten, wie es bis dato nur sehr wenig Ehefrauen von Präsidenten gelang. Die 1,80 Meter große Frau ist wohl die bekannteste und gleichsam beliebteste First Lady aller Zeiten. Sie füllte die Rolle an der Seite des Präsidenten nicht nur aus, nein, sie definierte sie gleichsam neu und wuchs über sie hinaus. Jeder kennt Michelle Obama, doch was macht sie zum Vorbild für Millionen Menschen?

Vertauschte Rollen

Sie kommt aus einfachen Verhältnissen und hat sich wahrlich selbst hochgearbeitet. In gewisser Weise lebte auch sie den „American Way of Life“, in welchem so gut wie alles möglich ist, wenn man nur will. Michelle hat größtenteils Vorfahren,

welche ihre Zeit in Sklaverei verbrachten. Sie ist Tochter eines Metzgers und einer Sekretärin. Sie selbst studierte in Princeton Soziologie und nach Erlangen des Bachelorgrades wechselte sie nach Harvard, um dort Recht zu studieren und sie schloss das Studium mit dem Doktorgrad



Michael Jagersbacher

ist Kommunikationstrainer, Unternehmer und Buchautor. Auf seinem Blog unter www.michael-jagersbacher.at gibt er Tipps, wie man sympathischer wird und mehr Profil erhält.

ab.

Zu Beginn ihrer Karriere arbeitete sie in einer Kanzlei, in welcher sie ihren späteren Ehemann Barack kennenlernte, der dort ein Praktikum absolvierte. Sie wurde dort zu seiner Mentorin. Die Basis für das wohl bekannteste Ehepaar der Welt war somit gelegt. Sie heirateten 1992 und zwei Töchter gingen aus diesem Bund hervor, nachdem die beiden bereits eine Fehlgeburt erleiden mussten. Auch gemeinsame Therapiestunden wurden von dem Paar nicht verschwiegen, sondern machten die Ehe der Obamas dadurch sogar noch glaubwürdiger, als eine gespielte Bilderbuchehe für die Medien.

Wahlkampf

Als 2008 der Wahlkampf ihres Mannes startete, legte Michelle Obama ihre berufliche Karriere auf Eis. Es handelte sich um einen Top-Job am University of Chicago Hospital. Dort verdiente sie mit mehr als 300.000 Dollar Jahresgehalt etwa doppelt so viel wie ihr Mann als Senator. Sie opferte also einiges und ging volles Risiko. Sie unterstützte ihren Ehemann von der

ersten Sekunde an. Michelle fiel den Medien besonders früh auf, da sie ironische Bemerkungen über das Familienleben der Obamas zum Besten gab: „Dass er mit mir klarkommt, ist einer der Gründe, warum er zum Präsidenten taugt“. An anderer Stelle sprach sie über die Neigung ihres Mannes, seine Socken wahllos im Haus zu verstreuen. Durch diese kleinen Macken und Besonderheiten, die wohl jeder, in der einen oder anderen Form, aus seinem eigenen Leben kennt, schaffte sie es, Barack menschlich und damit sympathisch erscheinen zu lassen. Durch diese spannende Mischung wurde er für viele erst wählbar. Natürlich auch, weil viele Menschen sich in der Ehe von Barack und Michelle in gewisser Weise wiedererkannten.

Auf dem Weg zur Sympathie-Bombe

Welches sind nun die Elemente, die Michelle Obama auf breiter Front Sympathiestatus garantiert? In einer Umfrage der Washington Post hielten sie 67% der Amerikaner für sympathisch. Das ist mehr als ihr Ehegatte erringen konnte, nur so nebenbei. Nun, da gibt es einige Faktoren. Zuallererst hat sie keine Angst, sich – partiell – lächerlich zu machen. 2016 erklärte sie sich bereit, für die berühmte Late Night Show von James Corden in einem Auto mitzufahren, zu singen, zu tanzen und Dinge aus dem Nähkästchen zu erzählen. Der Clip hat 70 Millionen Aufrufe. Solche und ähnliche Auftritte machten sie sympathisch und authentisch. Man hatte nie das Gefühl, sie mache es aus strategischen Hintergründen.

Diese Offenheit, kombiniert mit ihren sozialen Projekten gegen Fettleibigkeit oder für Kriegsveteranen runden das sympathische Bild dieser Frau ab.

Success isn't about how your life looks to others. It's about how it feels to you. We realised that being successful isn't about being impressive, it's about being inspired. That's what it means to be true to yourself.

Inspirationsgenie

Doch Michelle Obama sorgte in ihren Auftritten und Interviews für so viel mehr, als lediglich Stoff für die Klatschpresse. Dennoch sei gemeinsamer Spaß und gemeinsames Lachen die unumgängliche Basis jedes Zusammenlebens: „In our house we don't take ourselves too seriously, and laughter is the best form of unity, I think, in a marriage“. Dies hat sie in den acht Jah-

ren ihrer „Amtszeit“ als First Lady immer wieder unter Beweis gestellt. Vielleicht ist dies sogar der Hauptgrund, weshalb ihr inspirierende Zitate abgenommen wurden, vor allem, wenn es um die Selbstermächtigung von Frauen ging: „I am an example of what is possible when girls from the very beginning of their lives are loved and nurtured by people around them. I was surrounded by extraordinary women in my life who taught me about quiet strength and dignity“.



Michelle Obama wirkt im Kreis der ehemaligen US-Präsidenten Barack Obama, Jimmy Carter und Bill Clinton (v.l.n.r.) keineswegs wie die "nur Ehefrau". Ganz gegenteilig strahlt sie das gleiche Führungs-Charisma wie die Männer neben ihr aus. Ob Amerika für eine farbige Frau auf im Oval Office reif ist?

Modern First Lady

Sie schaffte es, die Rolle der First Lady völlig neu zu definieren. Vom mehr oder minder „überflüssigen“ fünften Rad zu einer bestimmenden Kraft im politisch-gesellschaftlichen Diskurs. Man hatte ständig das Gefühl, dass Barack und Michelle absolut gleichberechtigt zu sein schienen, eine moderne Form der Ehe führen und dies im Ausnahmezustand der Präsidentschaft des Mannes.

Vor allem wurde sie zum Vorbild und zum Sprachrohr für viele Frauen auf der ganzen Welt: „Success isn't about how your life looks to others. It's about how it feels to you. We realised that being successful isn't about being impressive, it's about being inspired. That's what it means to be true to yourself“. Immer wieder betont sie in ihren Vorträgen die Wichtigkeit des persönlichen Empfindens, egal, ob es um Erfolg geht oder um die Kriterien für

das eigene Wohlempfinden: „Being a healthy woman isn't about getting on a scale or measuring your wasteline. We need to

I am an example of what is possible when girls from the very beginning of their lives are loved and nurtured by people around them.

start focusing on what matters – on how we feel, and how we feel about ourselves“.

Die nächste Präsidentin?

Sie blieb dem amerikanischen Volk in Erinnerung. Es ist kein Zufall, dass sie jetzt als heißeste Kandidatin für das Präsidentenamt gehandelt wird. Und dies, obwohl sie in ihrer 2018 erschienen Biografie, mit dem Namen: „Becoming“ schreibt, dass es Tage gab, an denen sie die Politik geradezu hasste. Sie sei sehr enttäuscht gewesen über die Unehrllichkeit vieler Menschen, die ihren Mann nur benutzen wollten. Wieso sollte man diese Frau wählen?

Die Antwort liegt auf der Hand: weil sie sagt, was sich viele denken. Sie sind der Politik überdrüssig geworden. Sie erhoffen sich wieder frischen, ehrlichen Wind. Die Amerikaner möchten wieder verstanden werden. Deshalb kommt ihnen diese Form von Egalität in Bezug auf das Präsidentenamt gelegen. Michelle Obama bezeichnet nämlich das eigenhändige Vorbereiten ihrer Sandwiches als größte Annäherung an ihr altes Leben, nach der zweiten Amtszeit ihres Mannes. Das amerikanische Volk könnte sie also unter dem Slogan: „Power to the one who doesn't want it!“, zur nächsten Präsidentin im weißen Haus machen. Endlich jemand, der ihre Sorgen und Ängste tatsächlich versteht.

Die Zukunft

Michelle Obama hat die Rolle der First Lady neu erfunden. Mit Selbstvertrauen, Ehrlichkeit und Humor hat sie die Massen bewegt. Sie nutzte die sich ihr gebotene Bühne hervorragend, um ihre Botschaften an Mann und vor allem Frau zu bringen. Nun ist es jedoch schon wieder einige Zeit her, dass ihr Mann und sie das politische Parkett verlassen haben. Auch hier werden sie neue Wege gehen, die bis dato noch kein Politiker und seine First Lady beschritten sind. Sie werden für den Streamingdienst Netflix eine Serie produzieren, um noch mehr Menschen mit den eigenen Botschaften zu erreichen. Wer weiß, vielleicht sogar, um Michelle Obama als Präsidentschaftskandidatin ins Rennen zu schicken...

Mit Wahrheit erfolgreich zu sein, ist fünf Mal so schwer. Da muss man viel mehr können als jemand, der sympathisch und nett ist und eine gute Optik hat.



Dieter Bohlen

Wenn ich mich ganz auf Musik verlassen hätte, wäre ich jetzt im Arsch.

Viele junge Leute fragen sich heute: studieren, ja oder nein? Du hast studiert und bist Diplom-Kaufmann. War das gut oder schlecht?

Das war auf alle Fälle gut. Bei DSDS (RTL-Sendung „Deutschland sucht den Superstar“, Anm. d. Red.) empfehle ich immer allen Leuten eine bessere Ausbildung zu bekommen. Ich glaube, wenn man heutzutage studiert, hält man sich alle Optionen offen. Es gibt unheimlich viele junge Leute, die mit 18, 20 Jahren gar nicht wissen, wohin der Weg geht. Wenn Leute mit sechs, sieben Jahren schon wissen, was sie werden wollen, dann ist das eine andere Sache. Aber eigentlich kann ich jedem nur raten ein Studium zu machen und sich später zu überlegen, was man wirklich macht. Das Leben ist so konfus, das kann man wenig planen. Da glaube ich, ist es gut, wenn man sich Optionen offenhält.

Du gehörtest wahrscheinlich zu dieser Kategorie, die tatsächlich schon als Kind genau wussten, was sie einmal machen wollen.

Ja, ein Glück. Ich kenne viele Menschen, die null Peilung haben, was sie später machen. Das Schöne ist: Wenn man eine Vision hat, kann man ganz früh anfangen an dieser Vision zu basteln. Ich wollte mit meiner Musik berühmt werden. Deshalb habe ich mit zehn Jahren schon Gitarre und Klavier gespielt, und Titel komponiert. Ich hatte diese Vision, dass ich berühmt werden will. Alle haben mich zwar ausgelacht, aber ich wusste, ich will Millionär werden und irgendwas mit Musik machen. Wenn man aber gar nicht weiß, wo die Talente liegen,

ist es schwieriger. Ich glaube, 80 bis 90 Prozent der Menschen wissen nicht, was sie wollen. Michael Schumacher, einer dieser erfolgreichen Leute, ist damals schon früh Gokart gefahren. Viele Leute, die ich kenne, sind nicht zufällig erfolgreich geworden. Die hatten ein klares Bild vor Augen.

Man braucht nicht nur ein zweites Standbein. Ich habe mindestens 20 Standbeine.

Hast du dein Talent damals selbst erkannt oder haben dich andere darauf aufmerksam gemacht?

Andere haben mir stark davon abgeraten Musiker zu werden. Da ist klar, dass dann alle sagen: Lass das. Da gab es einen riesengroßen Widerstand. Mein Vater hatte eine relativ große Firma, die Brücken und Straßen gebaut hat. Für den war das ein absolutes Hirngespinnst, dass sein Sohn die Beatles als Vorbild hatte und später mal Musik machen will. Aber umso größer dieser Widerstand war, desto mehr habe ich dann gepowert.

Das hört man von vielen Karriere-Leuten. Viele unterstellen dir heute noch, dass deine Musikkarriere mit Modern Talking begonnen hat. Aber die hat doch viel früher begonnen, oder?

Ja, viel früher, mit einem Niedergang nach dem anderen. Mit 13 Jahren bin ich bei öffentlichen Konzerten nicht angekommen, da sind die Leute rausgerannt. Ich habe meine eigenen Nummern mit mei-

ner Band gespielt. Das klang schlimm, die Nummern waren nicht ausgereift. So ging das weiter. Ich habe mit 17 Jahren im Onkel Pö Musik gemacht. Das war in Hamburg die Institution, wo Jazz-Musik gespielt wurde. Aber es war ein Kampf, den ich damals immer verloren habe. Als ich mich als Diplom-Kaufmann bei den Schallplattenfirmen beworben habe, wollten sie mich immer in ihre Finanzabteilung stecken. Da habe ich gesagt: „Ne, ich will Produzent werden.“ Da gab es keine Schallplattenfirma, die mir das zugetraut hat. Aber ich habe dann einen Musikverlag gefunden, wo ich arbeiten konnte. Am Anfang ist das eben so: Kein Mensch will deine Nummern aufnehmen. Vor Modern Talking habe ich bestimmt schon 100 Platten gemacht, die einfach nicht so gut gelaufen sind.

Ich habe in deinem Buch gelesen, dass du bei dem Musikverlag mega erfolgreich warst. Trotzdem hast du parallel deine Musik gemacht. Wie schwer war das, sich zwischen der eigenen Leidenschaft, mit der man noch keine Millionen verdient, und der Wahnsinns-Business-Karriere zu entscheiden?

Ich habe zwar in dem Musikverlag gearbeitet, aber eigentlich nur für mich. Ich habe Nummern komponiert und im Musikverlag habe ich gesehen, wo man die hinschicken und mit wem man reden kann. Irgendwann war ich Leiter einer Abteilung. Ich habe eine Platte nach der anderen nebenbei gemacht. Das hat sich irgendwie alles ergeben. Ich habe Titel geschrieben, die keiner haben wollte, aber später konnte ich die doch noch verwenden. Da habe ich geguckt, für welches Album ich sie noch gebrauchen kann. Zuhause habe ich

Früher war ich sehr schroff und habe denen knallhart die Wahrheit gesagt. Heutzutage bin ich wesentlich diplomatischer.

bestimmt noch 1000 Titel, die ich bisher nicht gebraucht habe oder bei denen ich zu faul war, sie noch mal anzuhören.

Jürgen Drews hat mir gesagt, man braucht auch die Titel, die nicht veröffentlicht werden, damit man zu dem einen tollen Hit kommt. Ist das eine Disziplin-Geschichte, dass man ganz viel machen muss, damit etwas hängenbleibt?

Jürgen ist ein Riesen-Sänger. Aber „Ein Bett im Kornfeld“ ist mit Verlaub eine Coverversion von den Bellamy-Brothers. Aber er war als Sänger bei den Les Humphries Singers. Das hat ihm, glaube ich, geholfen. Ich glaube, dass er ein guter Sänger ist. Man macht viele Sachen im Leben, wo man nicht weiß, wofür die wichtig sind. Und auf einmal ergeben sie Sinn. Man muss einfach machen. Ich war immer ein Macher. Es ist besser etwas zu machen, als lange zu überlegen. Man schreibt 100 Titel und weiß nicht wofür. Und auf einmal, zehn Jahre später, ist es für einen Künstler genau das richtige Lied. Wenn ein Bäcker-Lehrling einen Kuchen macht, wird der erste Kuchen nicht gut sein und der zwanzigste vielleicht auch nicht. Und so war das bei mir auch: Mein 500. Titel war immer noch nicht gut genug. Ich habe jeden Tag bis zu drei Nummern komponiert. Dann siebt man und ein paar bleiben übrig. Ich kenne viele Kreative, die einen Song schreiben und denken: Das ist toll. Sie hängen an dem einen Flop, den sie gerade komponiert haben. Da ist es besser, viel zu machen.

Du bist einer der wenigen, die sowohl ein Business-Typ sind als auch ein kreativer Komponist und Musiker. Was steckt dahinter?

Das ist aus vielen Zwängen entstanden. Wir wohnten in einer einsamen Straße, da war nichts los. Früher waren das andere Zeiten. Die jungen Leute gehen heute von einer Party zur nächsten, lassen sich von tausenden Medien berieseln: vom Handy, Computer und tausend Spielen. Sie werden entertaint. Damals gab es nichts. Man saß zuhause und musste sich irgendwie beschäftigen. Deshalb fällt es mir unheimlich leicht, kreativ zu sein. Das ist nicht nur

bei der Musik so. Ich habe auch die Einfälle für „DSDS“ und „Das Supertalent“ (Talent-Show bei RTL, Anm. d. Red.). Ich glaube, entweder ist man kreativ oder nicht. Und ich muss wirklich sagen, dass ich in meinem Leben ganz wenige kreative Menschen kennengelernt habe. Ich habe unheimlich viele kennengelernt, die glauben, dass sie kreativ sind. Wenn ich mit den Kreativen zusammenarbeite, fällt denen nichts ein – außer irgendwas zu adaptieren. Die Leute haben früher gesagt, dass ich meine Sprüche von Schreibern bekomme. Das gibt es nicht. Wenn mir ein Schreiber Texte schreibt, ist das Kacke. An der Kreativität vieler Menschen würde ich stark zweifeln. Die meisten Kreativen sind nicht strukturiert genug, um ein Business daraus zu machen.

Ja, das sind Vollchaoten. Im Musikbereich gibt es viele Leute, die sich im Weg stehen. Hast du das gelernt oder steckte das einfach in dir?

Ich glaube an einen roten Faden. Jedes Buch hat ein Inhaltsverzeichnis, von dem man wie im Leben auch mal abweichen kann. Das Leben läuft nicht wie eine Autobahn. Wenn man ein Ziel hat, kann man nach links und rechts abweichen, aber man weiß, wohin man marschieren will.

Du bist im Laufe deines Leben sehr reich geworden. Das Manager Magazin schätzt dich auf eine Viertelmilliarde Euro. Was bedeutet dir Geld?

Die Zahlen sind völlig bescheuert. Ich glaube, zwei Jahre vorher stand ich bei 125 Millionen Euro. Dann würde das heißen, ich hätte in zwei Jahren netto 125 Millio-

schmied zu arbeiten. Musik ist durch Spotify und die anderen Verwertungsketten tot. Ich gebe kaum Geld aus. Für mich ist Geld eine Anerkennung. Wenn ich einen Scheck oder eine Banküberweisung bekomme, dann gucke ich mir das an, freue mich

einen Moment und denke: Du hast etwas geleistet, sonst würdest du nicht so viel Geld kriegen. Ich gehe aber nicht los und kaufe mir eine Villa. Meine Freunde haben Learjets und riesige Yachten. Und viele von ihnen haben weniger Geld als ich. Ich habe vorhin bei Instagram von jemandem den Post gesehen: „So leicht würde ich auch gern mein Geld verdienen.“ Der hatte gelesen, dass ich Brillen verkaufe. Wenn junge Leute einen Marathonläufer nach 42 Kilometern ins Ziel laufen sehen, dann sagen sie: „Durchs Ziel kann ich auch laufen, so schnell ist der doch gar nicht gelaufen.“ Sie sehen einfach die Arbeit nicht. Zum einen musste der 42 Kilometer laufen und zum anderen musste er dafür 20 Jahre trainieren. Ich verkaufe Brillen, weil ich seit 40 Jahren im Entertainment-Geschäft erfolgreich bin. Das sehen sie nicht. Sie denken „Oh, ich will berühmt werden, ich stelle mich auf den roten Teppich und lasse mich feiern“. Es gibt natürlich immer zufällig welche, die mal kurz erfolgreich sind. Aber wenn du nachhaltig erfolgreich sein willst, musst du 10, 20 Jahre dafür etwas tun. Du musst irgendwas können, was du besser kannst als die anderen. Sonst gibt es dafür kein Geld. Die Rennfahrer fahren nur im Kreis herum. Da kannst du doof wie Stulle sein, du musst aber derjenige sein, der am schnellsten in diesem scheiß Kreis herumfährt. Und wie wirst du am schnellsten? Du musst am besten mit drei Jahren im Gokart sitzen und immer üben. Das machen Tausende. Oder beim Tennis geht jeder mit seinem Kind im Alter von fünf Jahren auf den Platz. Millionen kleiner Kinder versuchen das und dann bleiben vielleicht drei übrig, die Top-Spieler

Die meisten Kreativen sind nicht strukturiert genug, um ein Business daraus zu machen.

nen dazubekommen. So locker geht das nicht. Eine große Einkunftsquelle von mir war die Musik. Musik als Einnahmequelle ist vorbei. Ich glaube, dass in Deutschland eine richtig Geld verdient: Das ist Helene Fischer. Bei der ist das prima, aber bei allen anderen ist das schwierig. Das ist genauso, als wenn ich dir raten würde als Huf-

werden. Es ist schwer. Die Leute gucken nur von oben drauf und meinen, das ist einfach. Aber du musst heute schon ganz schön was können, um nachhaltig erfolgreich zu sein. Wenn ich mich ganz auf Musik verlassen hätte, wäre ich jetzt im Arsch. Gut, ich könnte jetzt noch auftreten, aber mit Musik kannst du heutzutage nicht



mehr reich werden. Wenn du Komponist, Texter oder Produzent bist, dann werde lieber Taxifahrer. Du kannst da nicht von leben, das ist unmöglich. Man braucht da tausend Standbeine. Die Leute haben 1984 zu mir gesagt „Hör doch auf, du hast doch genug Geld“. Damals dachten die Leute, du hast mit einer oder zwei Millionen Mark ausgesorgt. Das ist nicht mehr so. Man braucht nicht nur ein zweites Standbein. Ich habe mindestens 20 Standbeine. Ich habe erfolgreiche Bücher geschrieben, ich mache Fernsehen mit „DSDS“ und „Das Supertalent“. Wir verkaufen Brillen und ich habe tausend weitere Sachen gemacht. 40 bis 50 Prozent meiner Zeit sitze ich mit Bankern zusammen und mache Asset-Pläne. Angenommen, es stimmt, dass ich ein bisschen Geld habe: Es war noch nie so schwer wie jetzt sein Geld anzulegen. Jede Bank sagt zu dir: „Hau ab mit deinem scheiß Bargeld. Wir

Risiko gegangen, aber jetzt bin ich mehr auf der Schiene, dass ich mein Vermögen absichern möchte. Aber selbst ein Warren Buffett hat gerade ein paar Milliarden mit Apple verloren. Daran sieht man: Selbst der älteste Hase läuft mal in die falsche Richtung.

„You Can Win If You Want“.
Da glaube ich auch total dran.

Noch mal zurück zu der Arbeit mit Künstlern: Du hast vorhin angedeutet, die glauben, man muss nicht viel investieren und kann viel herausbekommen. Ist es schwer mit Künstlern zusammenzuarbeiten, die ihren Kopf in den Wolken haben?

In den Wolken haben sie den nicht. Ich glaube, die stolpern öfters über ihre eige-

genau weiß, da ist eine Strömung und da die nächste, dann schafft er das auch ein zweites Mal. Ich wusste damals bei Modern Talking ganz genau, was ich mache. 22 Nummer-Eins-Hits habe ich gehabt. Die Leute haben es mir immer übel genommen, dass der zweite Hit von Modern Talking genauso klang wie der erste oder der fünfte auch noch. Meine Strategie ist aber nicht neu. Guck dir jeden Mercedes Benz an.

Die reißen doch nicht alles um und machen auf einmal sieben Räder da drunter oder malen die Dinger lila an. Da ist immer der Stern und nur ein bisschen anders. Genauso habe ich das in der Musik auch gemacht, ein bisschen Neues hier, ein bisschen Neues dort.

Wie ist die Arbeit mit dem Produzenten Bohlen? Wenn du jemanden unter deine Fittiche nimmst und sagst: „Jetzt geben wir Gas.“ Worauf muss er sich einstellen?

Auf die Wahrheit. Die Künstler wollen alles hören – nur nicht die Wahrheit. Deshalb haben sie Manager, die ihnen die ganze Zeit erzählen, dass sie die Allergrößten sind. Eigentlich wollen fast alle Künstler, die ich kenne, nur gepampert werden. Die wollen nur hören: „Alles ist richtig. Du bist mega geil.“ Aber so wird man nicht besser. Die meisten Künstler kommen mit mir überhaupt nicht klar, weil ein Künstler immer denkt, er ist der Größte. Und wenn jetzt jemand kommt, der größer ist als sie, dann müssen sie aufgrund der Erfolge eigentlich eingestehen, dass derjenige viel größer ist als sie. Wenn der ihnen sagt „Pass auf, das ist scheiße, was du machst“, dann zerbrechen sie. Sie wollen dann sofort raus. Ich kenne keinen, der einfach Kritik annimmt. Früher war ich sehr schroff und habe denen knallhart die Wahrheit gesagt. Heutzutage bin ich wesentlich diplomatischer. Aber ich sage ihnen trotzdem die Wahrheit.

Konntest du das damals vertragen, als dir erfahrene Leute gesagt haben „Mache mal ein bisschen dies und mache mal das“?

Na, was heißt ein bisschen? Damals war das ganz anders. Das war so, dass die einfach gesagt haben: „Alles scheiße, was du machst. Vergiss das.“ Das war viel krasser. Die haben mich aus den Studios rausgeschmissen. Oder man stand vor dem Chef der Ariola, hatte drei Platten produziert. und dann hieß es: „Alles scheiße, raus



Dieter Bohlen (rechts) im Gespräch mit Julien Backhaus (links) über Arbeitseinstellung, Karriere und Ehrlichkeit.

wollen das nicht, wir müssen dafür 0,4 Prozent Strafzinsen zahlen.“ Was machst du da mit deinem Geld? Das ist super schwer.

Bist du der Sicherheitsdenker oder gehst du Risiken ein?

Ich finde, wenn man was im Leben erreichen will, muss man Risiken eingehen. Wenn man etwas wie ich erreicht hat, sollte man eher sichern. Ich bin früher mehr auf

nen Füße. Das Problem ist: Wenn du auf einmal von einer Nacht auf die andere so erfolgreich wirst, einen riesigen Hit hast und gar nicht weißt, wie es zu diesem Hit gekommen ist – also diese Zufallsgeschichten -, dann ist das meistens ein One-Hit-Wonder. Wenn du jetzt hier einmal die Elbe rüberschwimmst und kommst durch Zufall am Ziel an, dann wirst du beim zweiten Mal wahrscheinlich absaufen. Wenn einer 100 Jahre trainiert und ganz



hier.“ Meine Schule war sehr hart. Deswegen verstehe ich das nicht, wenn man mir manchmal sagt, ich wäre bei „DSDS“ zu hart und brutal. Wer das nicht aushält, wenn ich sage „Du singst scheiße“, der darf nicht in diese Branche gehen. Die Film-, Fernseh- und Musikbranche ist knüppelhart. Dann sollen sie Freilandgärtner auf einer biologischen Anbaufläche für kenianischen Südspargel werden. Wenn du etwas als Künstler machst, schreit immer jemand „Das ist scheiße“. Egal welche Sonnenbrille ich aufsetzen würde: Du würdest immer irgendjemanden finden, der sagt, meine Sonnenbrille ist scheiße. Man kriegt nicht immer das, was man erwartet: diese Genugtuung oder dass die Medien sagen: „Du bist ganz toll.“ Und auch Helene Fischer kriegt einen Shitstorm über ihr Privatleben. Das musst du aushalten. Und wenn du das nicht kannst und mental nicht so stark bist, musst du was anders machen. Es gibt viele andere Berufe. Jeder Schritt, den ich mache, jedes Wort, das ich sage, wird sofort von irgendwelchen Leuten beurteilt. Gerade Heutzutage, im Zeitalter des Internets, denkt sich jeder eine Geschichte aus. Es wird nichts mehr recherchiert und hinterfragt. Das ist schon brutal.

Hast du Erfolgsprinzipien?

Das sind ganz einfache, die könnten auch von meiner Oma sein. Mein Lieblingspruch ist: „Der liebe Gott hat vor den Erfolg den Schweiß gesetzt.“ Ich glaube, nachhaltigen Erfolg kannst du nur haben, wenn du fleißig bist. Mein zweiter Hit mit Modern Talking hieß ja „You Can Win If You Want“. Da glaube ich auch total dran. Wenn man ganz hart für eine Sache arbeitet, wirklich total an sich glaubt und sich durch nichts und niemanden davon abbringen lässt, dann kann das klappen. Eines gebe ich zu: Ein bisschen Glück brauchst du schon. Du musst irgendwann zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein.

Aber dafür muss man erstmal rausgehen. Wenn man die ganze Zeit zuhause sitzt und auf Erfolg hofft, bringt das nichts.

Ja, aber so sind viele Leute. Sie wollen eine neue Freundin kennenlernen, sitzen zuhause und denken, irgendwann klingelt jemand an der Tür und sagt: „Ich bin Elwira, möchtest du mich heiraten?“ Man muss dann eben losgehen. Na gut, heute gibt es auch eine Aussicht übers Internet. Man braucht seinen Arsch nicht mehr hochzukriegen. Früher war das aber nicht so. Du bist in die Disco gegangen oder zum Dorf-

Das Leben läuft nicht wie eine Autobahn. Wenn man ein Ziel hat, kann man nach links und rechts abweichen, aber man weiß, wohin man marschieren will.



Bilder: Oliver Reetz

fest. Jeder Obsthändler packt seine Früchte nach vorn in die Auslage und hofft, dass irgendjemand seine Äpfel und so weiter kauft. Wenn man so etwas nicht macht, muss man sich nicht wundern. Ganz wichtig ist, dass man sich gut verkauft. Das habe ich im Laufe meines Lebens gelernt. Ich habe unheimlich viele Karrieren gesehen, die sich gut beim Chef verkauft haben – unter dem Motto: ein bisschen schleimen.

Eine Studie hat bewiesen: Das hilft.

Mit Wahrheit erfolgreich zu sein, ist fünf Mal so schwer. Da muss man viel mehr können als jemand, der sympathisch und nett ist und eine gute Optik hat. Es gibt Menschen, die sehen sehr sympathisch aus und können sich viel Scheiße erlauben. Wenn mich damals jemand gefragt hat, welche Meinung ich habe, dann habe ich immer gedacht, die meinen das Ernst. Ich habe immer voll rausgebrettert, was ich denke. Das ist oft total in die Hose gegangen. Denn oft wollen die Leute nur ihre Meinung bestätigt haben. Wenn du ankommst und sagst „Das ist alles Käse, was ihr macht, ihr müsst das so machen“, dann kannst du das intelligenteste, kreativste Kerlchen sein, aber du gehst da raus und der andere hat den Job - derjenige nämlich, der zu dem Chef gesagt hat: „Alles ist super“.

Du bist ein Beispiel für jemanden, der immer mit der Zeit geht, der immer relevant ist. Wie entwickelst du dich denn

als Persönlichkeit weiter?

Ich bin oft mit jungen Menschen zusammen, alleine schon durch „DSDS“ und „Das Supertalent“. Ich kann gut zuhören und gebe mich absichtlich in die Normalität. Ich liege auf Mallorca am Strand und rede mit ganz normalen Leuten. Wenn ich an der Strandbar sitze und esse, dann setzen sich manchmal Leute dazu. Oder man redet mit den Leuten, wie sie etwas sehen. Meistens quatschen die mich auch voll, aber ich höre mir genau an, wer wie ankommt und welche Meinung er hat. Übers Internet kannst du dir heutzutage in Lichtgeschwindigkeit jede Info holen. Man darf nie aufhören zu lernen. Die Leute wundern sich immer wieder, warum ich auf meinem Account die Kommentare selbst schreibe und mir das durchlese. Ich habe bislang bestimmt schon 100.000 Kommentare gelesen und geschrieben. Du liest genau das, was die Leute dir vermitteln. Ich habe daraus viele Erfahrungen gewonnen, weil ich denke „So denken die

jetzt? Das kann doch nicht deren Ernst sein“. Ich bin überrascht von dem Gutmensch-Getue. Die meisten Menschen leben unter dem Standpunkt „Wasche mir den Pelz, aber mache mich nicht nass“. Wenn ich sehe, was die Follower schreiben, bin ich echt verblüfft. Das ist wirklich krass, manchmal haut mich das um.

Das ist eine andere Generation. Geht das gut?

Vor 20 Jahren hätte ich gesagt „Das kann nicht gutgehen“. Aber weil auch unser Finanzsystem seit langer Zeit gutgeht – da denken auch alle, es bricht in einem Jahr zusammen -, läuft doch alles immer so weiter. Was auch immer passiert: Man wird hier sitzen und auf die Elbe gucken und die Elbe wird immer weiter laufen. Und es wird immer Leute geben, die in ihren Kränen sitzen – ob heute das Finanzsystem zusammenbricht oder nicht. Es geht irgendwie immer weiter. Ich sehe die Zukunft optimistisch.

Wenn du nachhaltig erfolgreich sein willst, musst du 10, 20 Jahre dafür etwas tun. Du musst irgendwas können, was du besser kannst als die anderen.

IT-Nerd mit High Heels

Als IT-Frau in einer Männerdomäne hat **Martina Peukert** reichlich Erfahrung im Durchsetzen gesammelt. Diese hat sie jetzt in zwei Büchern zusammengefasst.



Um als Frau erfolgreich zu werden, hast du mit mehr Hindernissen zu kämpfen als deine männlichen Kollegen. Und das nicht erst, seit die deutsche Nationalmannschaft der Fußballdamen in ihrem Werbespot ganz direkt die Windmühlen nennt, gegen die Frauen überall da, wo es um Erfolg geht, anrennen. Frauen ticken anders, werden anders wahrgenommen. Oft sind sie vorsichtiger, wenn es darum geht, sich selbstständig zu machen, gewichten Risiken und Einsatz anders und setzen Kooperation über Konfrontation, was ihnen gern als Schwäche ausgelegt wird. Frauen sind in den oberen Führungsetagen immer noch so selten, dass sich beinahe sämtliche Fachliteratur zum Thema Erfolg nur mit männlichem Erfolg beschäftigt – von Männern für Männer geschrieben. Martina Peukert hat viele davon gelesen und beschloss, mit „Erfolgreich als Frau“ ein Buch zu schreiben, das Frauen dort abholt, wo sie stehen, ihr Selbstwertgefühl stärkt und für ein gleichwertiges Miteinander von Frauen und Männern wirbt.

Die Chuzpe für ein solches Projekt kommt nicht von ungefähr. Martina Peukert wuchs auf dem Bauernhof unter Jungs auf, ein eigenwilliger Querkopf mit einer Affinität für Technik, Computerspiele und Multimedia. Das Denken am Gymnasium war ihr nicht praxisbezogen genug. Deshalb machte sie lieber Fachabitur in Richtung Wirtschaft und Verwaltung und half nebenbei mit, den elterlichen Hof zu bewirtschaften. Auf Druck der Familie machte sie statt einer Mediengestalter-Ausbildung eine Lehre zur Versicherungskauffrau, doch die Office-Arbeit

war ihr zu fade. Kreativ, wie Peukert war, lernte sie danach Aufnahmeleiterin und schnupperte in die Schauspielerei. Ihr großes Hobby war und blieb IT. Webseiten programmieren war genau ihr Ding. Durch Zufall bot man ihr eine Dozentenstelle an einer privaten Schule an, um dort PC-Kurse für Kinder, Frauen, Manager und Senioren zu halten. Daneben arbeitete sie als Assistentin der Geschäftsleitung eines Medienunternehmens, und baute sich nebenberuflich im IT-Bereich einen Kundenstamm auf. Mit diesem facettenreichen Hintergrund wurde sie gern von großen Unternehmen gebucht. Denn Fachdozenten, die von der Praxis kommen und durch die eigenen Erfahrungen mit der Arbeitswelt wissen, was die Mitarbeiter in ihrer Lage benötigen, sind rar. Als die Anzahl der Aufträge stieg, fing sie an, ein Trainernetzwerk aufzubauen, das inzwischen über 80 Berater umfasst. Als Geschäftsführung steuert sie heute ihre Berater, die andere Unternehmen bei IT-Fragen und deren Auftritt via Facebook, Google, Instagram & Co unterstützen. Als Keynote-Speakerin zur Digitalisierung und IT-Unternehmerin mit Schwerpunkt Social Media berät sie Unternehmen bei deren Positionierung in der digitalen Welt. In Impuls-Vorträgen zum Thema „Frau“ zeigt sie Wege zur Selbstständigkeit, Selbstoptimierung und den Umgang mit Herausforderungen auf. Auch ein neues Buch mit dem Titel „Digitales Marketing für Gewinner – Erfolgreich durch SEO, Social Media & Co.“ erscheint im Sommer 2019.

Bei aller Vielseitigkeit verfolgt sie doch sämtliche Bereiche mit großer Leiden-

schaft. „Was die Bereiche verbindet, ist meine Berufung, andere Menschen zu fördern und ihnen Hilfestellung zu geben“, erklärt sie ihre Motivation. Natürlich gehört dazu, sich stets weiterzubilden und zu entwickeln. Ein bis zwei Bücher wöchentlich, dazu Hörbücher zu den Themen Erfolg, Marketing und Work-Life-Balance stillen ihren Wissensdurst. Dazu lässt sie sich regelmäßig coachen, um den objektiven Blick von außen und neue Impulse zu erhalten. Trotz hohem Tempo und ihrer Vielbegabung sind Auszeiten, Reisen und der Rückzug in die Natur ein fester Bestandteil Ihres Lebens, um nicht auszubrennen. Überhaupt umgibt Martina Peukert sich gerne mit positiven Menschen, um sich gegenseitig Auftrieb zu

Wenn alles gegen dich zu laufen scheint, erinnere dich daran, dass das Flugzeug gegen den Wind abhebt, nicht mit ihm.

Henry Ford

geben, gerade, wenn es mal nicht optimal läuft. „Für mich gibt es keine Niederlagen, alles hat seinen Sinn, so schlimm es auch im ersten Moment aussehen mag“, ist ihre optimistische Antwort auf miese Tage und zitiert Henry Ford: „Wenn alles gegen dich zu laufen scheint, erinnere dich daran, dass das Flugzeug gegen den Wind abhebt, nicht mit ihm.“



A portrait of Jürgen Klopp, the manager of Liverpool FC. He is wearing a dark blue Liverpool FC jacket with the New Balance logo and 'JK' on the left chest, and the Liverpool FC crest with 'L.F.C. 125 YEARS' on the right chest. He has a beard and glasses, and is smiling slightly. The background is blurred, showing other people in a stadium setting.

Jürgen Klopp

**Kommunikation auf
Champions League-
Niveau**

Er ist neben Jupp Heynckes und Ottmar Hitzfeld der dritte deutsche Trainer, dem das Meisterstück gelang, die UEFA Champions League zu gewinnen. Der erste europäische Titel seit dem Jahr 2005 für den legendären FC Liverpool macht auch den 51 Jahre alten Deutschen zur Legende.

Was den Trainer Jürgen Klopp aus Sicht eines Rhetorik-Experten besonders macht, ist nicht sein tiefes taktisches Verständnis des modernen Fußballs oder die Fähigkeit, ein erfolgreiches Team aufzubauen, sondern der ganzheitliche Kommunikationsansatz, der immer wieder das Beste aus den Spielern herausholt. Klopp schafft es, durch authentische Kommunikation ein Umfeld zu kreieren, in dem Spieler an sich glauben und bereit sind, den letzten Schritt mit und für den Trainer zu gehen. Klopp inspiriert Menschen, er fesselt sie und bringt sie zum Lachen. Diese Fähigkeiten machen den „normal one“, wie er sich mit einem Seitenhieb auf „the special one“, José Mourinho, an der Anfield Road vorstellte, tatsächlich zu einem ganz speziellen Menschen. Denn in dem Moment, in dem Jürgen Klopp die Trophäe in den Nachthimmel von Madrid reckte, triumphtierte die Einsicht, dass es auch im knallharten Profisport immer zuerst um Menschen geht, und danach um Spieler. Und dass es möglich ist, mit dieser Einstellung Erfolg zu haben!

Vertrauen geben und ansprechbar sein

Nach dem Sieg in Madrid sagte Virgil van Dijk, der im Nachgang zum Player of the Match gewählt wurde, Klopp sei "ein fantastischer Trainer... aber er ist auch ein fantastischer Mensch". Jürgen Klopp vertraut seinen Spielern und seine Spieler vertrauen ihm. Mein Klient Neven Subotić, der sowohl in Mainz als auch bei Dortmund unter ihm spielte, beschreibt Klopp als jemanden, der für seine Mannschaft lebt. In einem Interview sagte Neven, es mache für Spieler einen großen Unterschied, ob sie einen Trainer haben, der immer für sie da ist, oder ob ein Trainer nachhause geht, und den Job in der Kabine liegen lässt. Jürgen Klopp ist gefühlt 24/7 in allen Angelegenheiten für Mitarbeiter und Spieler des Clubs zugänglich. Er selbst spricht von einer imaginären Tür, die immer offenstehen müsse. Das sei zwar anstrengend, aber nur so sei möglich, die Menschen

auch wirklich zu erreichen und ihnen den eigenen Glauben an den Erfolg weiterzugeben. Dabei streichelt Klopp seine Spieler nicht nur. Geprägt von einem familiären Umfeld, in dem vor allem der Vater mit Lob sparte und die Mutter ihm lebendigen christlichen Glauben vermittelte, hat Jürgen Klopp seinen eigenen Weg gefunden. „Ich will der Trainer sein, den ich mir als Spieler immer gewünscht habe“, sagte der gebürtige Stuttgarter. Für ihn selbst heißt das, präzise, deutlich und klar zu sein. Aber immer verständnisvoll gegenüber dem Menschen. „Ich will aufbauend sein, aber auch kritisieren. Alles im richtig Maß.“ Klopp übt Kritik, um seine Spieler nach vorne zu bringen und ihm den Glauben an die eigenen Fähigkeiten zu geben. An diesem Ansatz können sich viele Führungskräfte orientieren. Denn natürlich kann jede Kritik sachlich richtig und angebracht sein. Wenn sie das richtige Maß verliert, zeigt sie nicht auf, wie sich ein Mitarbeiter verbessern kann, sondern zerstört Selbstvertrauen und Motivation. Wer seinen Mitarbeiter drei oder vier konkrete Punkte aufzeigt, in denen er sich verbessern kann, der bringt sie nach vorne. Wer ihm zwölf Punkte mitgibt, der zerstört ihn. Klopp, der als erster Trainer in Deutschland bereits in der Halbzeitpause Video-Analysen von Spielszenen aus der ersten Halbzeit einsetzte um Verbesserungen aufzuzeigen, findet dieses Maß.

Loyalität vorleben

Es fällt leicht diesem Mann zu vertrauen, dessen eigener Werdegang vor allem von Authentizität, Loyalität und dem Vertrauen in seine Mitarbeiter geprägt ist. Seine sportliche Bilanz zeigt, dass er ein Mensch ist, der immer einmal öfter aufsteht als er

hinfällt. Und er ist oft hingefallen. Siebenmal spielte er als Spieler gegen den Abstieg, mehrfach verpasste er als Trainer von Mainz 05 den angestrebten Aufstieg – und weinte danach in der Kabine hemmungslos. Aber er hält seine sportliche Familie in Sieg und Niederlage zusammen. Mit seinem Co-Trainer Peter Krawietz arbeitet er seit seiner Zeit bei Mainz 05 zusammen, bis Januar 2019 begleitete ihn auch Željko Buvač, der 2001 von ihm zurück nach Mainz auf die Trainerbank geholt wurde. 2008 leitet er mit diesem Team bei Borussia Dortmund eine neue Ära ein, die in den Meisterschaften 2010/11 und 2011/12 ihre Höhepunkte fand. Die aktuelle Trennung von Buvač im Januar 2019 ist der vielleicht letzte Beweis für die gelebte Loyalität und gegenseitiges Vertrauen. In einem der härtesten und unbarmherzigsten medialen Umfeldern überhaupt, weiß niemand,

Ein fantastischer Trainer...
aber er ist auch ein
fantastischer Mensch

Virgil van Dijk

warum beide nach so lange Zeit getrennte Wege gehen, von keiner Seite dringt ein böses Wort nach außen.

Klopp kann aber nicht nur nach innen kommunizieren. Zahllose, hunderttausendfach geklickte Videoclips seiner Pressekonzferenzen beweisen, dass er auch die Außendarstellung meisterhaft beherrscht. Mit seiner sympathischen Art, seiner Authentizität und seinem Humor zieht er Medien und öffentliche Aufmerksamkeit auf sich – und trägt auch damit zum sportlichen Erfolg bei. Denn für ihn ist es ein Weg, Freiräume zu schaffen, in denen sich die Mannschaft entwickeln kann. Dieses Spiel beherrscht in Deutschland auch das mit dem FC Bayern München höchst erfolgreiche Duo Hoeneß und Rummenigge meisterhaft. Aber während insbesondere Uli Hoeneß zwar von den eigenen Fans verehrt und geliebt wird, wird er vom Rest der Fanwelt im besten Fall respektiert. Jürgen Klopp, dem Meister der authentischen Kommunikation, fliegen die Herzen von Fans und Gegnern zu.



Michael Ehlers

ist Medienexperte und Bestsellerautor. Sein Fachgebiet ist Rhetorik. Er betreut Unternehmen, Manager und Spitzensportler.

Der nette
Schmusesänger
von nebenan

Ed Sheeran

Er sieht aus wie der nette Junge von nebenan: blaue Augen, roter Strubbelschopf, Dreitagebart, zurückhaltendes Lächeln. Und dann macht er den Mund auf, um zu singen. Spätestens, wenn Ed Sheeran mit weicher Schmusestimme seine meist melancholisch angehauchten Songs über die große Liebe, unerreichbare Frauen und Herzschmerz ins Mikrofon träumt, schmilzt auch sein größtenteils weibliches Publikum in Tagträumen dahin. "Its too cold outside for angels to fly" singt er und seine Plattenverkäufe gehen auf Höhenflug.

Dabei fing alles ganz unspektakulär an. Der junge Edward Christopher Sheeran wuchs in London und später Suffolk in einer sehr musikalischen Familie auf, lernte entsprechend früh Gitarre zu spielen und verfasste schon zu Schulzeiten die ersten eigenen Songs. 2005 veröffentlichte der damals 14-Jährige seine erste CD „The Orange Room“, der jährlich ein weiteres Album des fleißigen Teens folgte. Mit 17 Jahren

zog er nach London und trat zum ersten Mal in Clubs auf.

Den Sprung auf die großen Bühnen schaffte er, als er mit Just Jack auf Tournee ging. Rapper Example hörte sich die Anfang 2010 veröffentlichte EP "Loose Change" an und war so überzeugt davon, dass er ihn mit auf Tour nahm. Sheeran sicherte sich die Zusammenarbeit mit Gastmusikern wie Devlin, Ghetts, Wiley und JME, um im Januar 2011 die EP "No. 5 Collaborations Project" herauszubringen. Schon in der ersten Woche verzeichnete iTunes 7000 Käufe. Diese Erfolge interessierten schließlich die Plattenfirma Atlantic Records, die den Rotschopf unter Vertrag nahm. So schwappte das Debütalbum "+" 2012 nach Deutschland und schlug nach einem Gastauftritt bei "The Voice of Germany" ein wie eine Bombe.

Auszeichnungsregen

2012 gewann er bei den BRIT Awards in einem Rutsch die Auszeichnung "British Male Solo Artist" und "British Breakthrough Act", 2015 noch einmal den "British Male Solo Artist" und für sein Album "X" den "British Album of the Year"-Award. Getoppt wurde das nur 2018 mit dem Sonderpreis für "Global Success". Bei den MTV Video Music Awards 2014 wurde er als Best

Male Video (Sing) ausgezeichnet.

Doch Ed Sheeran war nicht nur auf der Konzertbühne fleißig. Über die Jahre war er in einigen Film- und Fernsehproduktionen zu sehen. Ab 2014 war er in Rollen in den Fernsehserien "Shortland Street", "Undateable" und "Home and Away" zu sehen. Außerdem spielte er 2015 den Sir Cormac in fünf Folgen von "The Bastard Executioner", sich selbst in "Bridget Jones Baby" und 2017 in "Game of Thrones" einen Soldaten am Lagerfeuer. Auch wenn er in „Der Hobbit – Smaugs Einöde“ nicht als Schauspieler auftrat, wurde sein gefühlvoll-traurig vorgetragenes „I see Fire“ der Gänsehaut-Hit des Jahres.

Neuerdings betätigte er sich äußerst lukrativ als Co-Songschreiber für die K-Pop-Band BTS, die so aus dem koreanisch-asiatischen Raum den Sprung in die europäische Musiklandschaft schaffte.

Vermögen

Ed Sheeran ist in aller Ohren. Konzerte sind innerhalb weniger Minuten ausverkauft. Bei einem durchschnittlichen Ticketpreis von 80 Euro spült das seinen Veranstaltern sieben Millionen Euro pro Konzert in die Kassen.

Das Vermögensmagazin schätzt den eher schüchtern auftretenden Rotschopf auf derzeit 115 Millionen Euro. Wobei er sich selbst nur 1155 Euro Taschengeld pro Monat gönnt, und dafür noch immer sein als Teenager eröffnetes Konto benutzt. Als Begründung gibt er an, er laufe sonst Gefahr, sein Geld zu verprassen, wenn er ständig uneingeschränkten Zugriff darauf hätte.

Bild: Imago Images/ZUMA Press

“
Be nice to everyone,
always smile,
and appreciate things
because it could all
be gone tomorrow”
”

Per Ohrwurm ins Gedächtnis

Lorenzo Scibetta transportiert Botschaften mit emotional Public Speaking bis ins Herz

„Ich habe meiner Tochter versprochen, dass ich alles dafür tun werde, damit sie niemals einen solchen Arschloch-Chef bekommt, wie ich früher einer war“, erklärt Lorenzo Scibetta bestimmt. Früher, als er als karrieregeiler 31-jähriger Area Salesmanager 120 Leute unter sich hatte. Dabei sah er seine Untergebenen als Nummern, die er mit eiserner Hand unter Druck setzte, um die Verkaufszahlen zu erfüllen und hatte bald den Spitznamen „Terminator“ weg. „Führen durch Angst konnte ich sehr gut. Ich dachte gar nicht daran, diesen Stil zu ändern. Es lief ja – dachte ich.“ Bis es plötzlich nicht mehr lief. Die Mitarbeiter erkrankten oder kündigten, die Zahlen waren nicht mehr zu erfüllen. Er selbst erlitt einen Burnout, der Punkt, der die Wende in seinem Denken brachte. Sein neuer Vorgesetzter lehrte ihn, die Menschen mit ihrem kompletten Hintergrund und Fähigkeiten zu sehen. Er begann seinen Mitarbeitern auf Augenhöhe zu begegnen, ihnen zu helfen, ihre Ziele zu erreichen – und mit der Zufriedenheit seiner Leute stieg der Erfolg seiner Abteilung kometenhaft. Diese Erfahrungen führten zu dem Moment, als er seiner Tochter versprach, dafür zu sorgen, dass die Chefs ihrer Zukunft keine „Arschloch-Chefs“ sein würden. Also gab Lorenzo Scibetta als zertifizierter Management-Trainer, Leadership-Speaker und Life-Rockstar seine Erfahrungen an Tausende weiter, die mittlerweile seine Vorträge zu Self-Leadership sowie sinn- und wertorientierter Führung besuchten. „Auf dem Weg von Lead like a Rockstar zum Leader-Macher habe ich vor allem über die letzten eineinhalb Jahre erkannt, dass es mir alleine in diesem Leben nicht gelingen wird, das Versprechen zu erfüllen“, erzählt er. Er brauchte die großen Bühnen um seine Botschaft an mehr Menschen zu verbreiten: „Ich möchte an sie appellieren, mehr in die Menschlichkeit zu gehen, und das Herz zu nutzen, um die Menschen zu führen.“ Er fing an, Coaches, Trainer, Berater, Unternehmer und Speaker im "emotional



Public Speaking“ auszubilden. Also Speaker, die ihre Vorträge nicht sprechen, sondern singen. Menschen, die so sehr in der Emotion, im Herzen sind, dass sie von den Bühnen die Lieder machen, die Leader machen, die Lieder machen...die also Ohrwürmer kreieren in den Köpfen und Herzen der Menschen. So hilft er diesen Beratern, Coaches, Trainern und Unternehmen, die auf große Bühnen wollen, dabei, ihre Botschaft zu entwickeln und dabei emotional wirkungsvoll zu transportieren. Über seine Website www.lorenzo.jetzt/private-session/ und ein kostenloses Gespräch will Scibetta neue Leader finden. „Ich mache heute intrinsische Positionierungsarbeit, also nicht das klassische Positionieren von Außen nach Innen, sondern von Innen nach Außen“, erklärt er sein

Alleine schaffe ich das nicht

emotional Public Speaking Konzept. So ergründet er mit seinen Kunden zuerst: Was ist mein wirkliches, intrinsisches "Warum"? Warum stehe ich auf Bühnen? Warum will ich wahrgenommen werden? Warum will ich in die Sichtbarkeit mit meiner Dienstleistung und meinem Produkt? Im zweiten Schritt hilft er das "Wozu?" zu erkennen: Was ist es, das ich auf dem Markt als Speaker, Trainer, Berater oder Coach wirklich da lasse? Wobei kann ich den Menschen wirklich helfen? Im dritten Schritt ist das „Wozu“ zu ergründen, mit der Frage: Was hat das Publikum davon, dass es mir zuhört?

Um einen solchen Ohrwurm zu kreieren setzt Scibetta seine Singer-Songwriter Erfahrung ein, die er seit seinem 8. Lebensjahr gesammelt hat. Er schreibt Songs für seine eigenen Bands. Acht Bands hat er in den letzten Jahren gegründet, zwei davon mit Schallplattenvertrag, die auch erfolgreich waren und mit Alben, wie "Mein Name ist Kind", oder "Nur Du" auf dem Markt erschienen.

Ohrwürmer, die nicht mehr aus dem Kopf gehen und emotional positiv aufgeladen sind, sind genau der Auftrag jedes Public Speakers auf der Bühne. Lorenzo Scibetta bildet Menschen in Emotional Speaking aus, also darin, eine Botschaft mit solchem emotionalen Impact zu transportieren, dass dieser Vortrag und seine Botschaft in den Köpfen und Herzen der Menschen bleibt.

Sein Projekt bringt Früchte: Zweimal Gedanken tanken, mit Tobias Beck auf der Bühne, dazu ausverkaufte Seminare. Vor allem ein Mentoring Programm auf die Beine gestellt zu haben, erfüllt Scibetta mit Befriedigung. Inzwischen musste er wegen der großen Nachfrage Head-Coaches ausbilden, um alle Kundenanfragen zu bearbeiten. „Ich will keine Kopien, sondern wirklich die Originale auf Bühnen schaffen, die links und rechts mit ihren Super-talenten und Kräften, ihren Farben und Liedern, Leader machen. Leader machen, die Lieder machen, die Leader machen, die Lieder machen - never ending story.“

Bild: Rommy Barthele

»Akzeptieren bedeutet verlieren«

Wie das richtige Bewusstsein die individuelle Realität erschafft, lehrt **Faheem Kenanoglu**



Körper und Geist beeinflussen sich gegenseitig. So ist bekannt, dass beispielsweise Stress zu Herzproblemen führt, aber dass umgekehrt der Geist auch fähig ist, körperliche Beschwerden zu lindern, wurde lange als Quacksalberei abgetan. Und doch ist es so, dass man die Wahl hat, was man im Leben als gegeben akzeptiert und dass es möglich ist, sich seine eigene Realität zu erschaffen, behauptet Faheem Kenanoglu, der sich selbst durch Geistheilung mehr als einmal geheilt hat. Rückenschmerzen machten dem 17jährigen Hochleistungssportler jeden Schritt zur Qual. Als Ursache wurde eine Differenz in der Beinlänge festgestellt, die nach Meinung seiner Ärzte ausschließlich operativ behoben werden könnte, ansonsten sei an Sport nicht mehr zu denken. Für den Teenager kam eine Operation gar nicht in Frage, deshalb machte er sich auf die Suche nach alternativen Wegen und Methoden der Heilung und fand sie. Seine Mentoren waren die großen Geistheiliger der Weltgeschichte, Heilige, Hexen, Seher, übersinnliche Medien und spirituelle Wesen. Er las unzählige Bücher und alte Schriften. Er besuchte internationale Seminare und machte dabei Erfahrungen, die Normalsterbliche als Wunder bezeichnen würden. Durch dieses Studium fand er eine Methode, seine Beinlängendifferenz ohne Skalpell auszugleichen. Seitdem führt er ein schmerzfreies und sportlich aktives Leben. Selbst einen schweren Sturz 2018 aus zehn Metern Höhe auf Asphalt, bei dem er sich die Hüfte und mehrere Halswirbel brach, konnte er ohne ärztliche Hilfe ausheilen.

Der Erfolg gibt ihm Recht

Beflügelt von seinem eigenen Erfolg brach Faheem Kenanoglu sein VWL-Studium ab, um sich ganz darauf zu konzentrieren, seine Heilmethode der geistigen Wirbelsäulenaufrichtung unter die Menschen zu bringen. Dieses Wissen vertreibt er nun in Form eines digitalen Infoproduktes. Heute ist Faheem Experte im Bereich Mentaltraining, Hypnose und Geistheilung. Er kann auf über 15 Jahre Praxiserfahrung zurückblicken. Seit 2017 zählt er zu den erfolgreichsten Geistheilungspraktikern im D/A/CH-Raum. Innerhalb nur eines Jahres verkaufte sich sein Produkt über 1000mal und katapultierte Faheem Kenanoglu auf die Platz 1 des online-Marktplatzes Digistore24 in der Rubrik Spiritualität und Esoterik.



Aufgrund des großen Interesses seiner Kunden hat er die Chi Healing Masterausbildung ins Leben gerufen. Dabei handelt es sich um die erste Geistheilung-Komplettausbildung im deutschsprachigen Raum. Der Launch dieses Produktes

hat ihm innerhalb von nur drei Tagen 150.000 € Gewinn gebracht.

Geld ist Energie

Geld ist für Faheem nur eine Form von Energie. Nur wer viel Energie hat, kann damit auch Gutes bewirken. Er weiß wovon er spricht, denn er musste als Mietwagenfahrer und Autowäscher sein Lebensunterhalt verdienen. Damals führte er zwar Behandlungen an Patienten durch, aber noch mit dem Grundsatz, kein oder wenig Geld dafür zu nehmen. Die Limitierung seines Wirkens wurde ihm tagtäglich vor Augen geführt. Erst mit der finanziellen Freiheit, die ihm sein ortsunabhängiges Business bietet, und die damit neugewonnene Energie, konnte er seine Reichweite und volle Wirkung entfalten.

Du hast die Wahl, was du als Realität in deinem Leben akzeptierst.

Um anderen Coaches, Trainern und Beratern zu helfen sorgenfrei leben zu können und gleichzeitig Gutes zu tun, hat Faheem mit einem Geschäftspartner sein neuestes Projekt gestartet. Hier zeigt er in einem exklusiven High Price Coaching, wie man sich von Null auf ein profitables Online

Business aufbaut. Zwar ist die Idee nicht neu, aber Faheem ist einer der wenigen Coaches, die auch nachweislich Geld mit ihrem online Business verdienen – und das in einer Nische, in der es nicht darum geht, Geld zu verdienen.

Philipp Plein (rechts) feiert den Erfolg seiner New Yorker Fashion Show mit seinen Models, unter anderem Adriana Lima (links).

LUXUS-MODE ALS NISCHENPRODUKT

Der "King of bling" **Philipp Plein** gehört zu den wenigen Designern, die gleichzeitig Unternehmer sind

Philipp Plein wurde in München geboren. Der Sohn eines Arztes lebte im teuren Internat Schloss Salem und studierte Jura in Erlangen. Nach sechs Semestern brach er das Studium ab, wollte stattdessen Möbel verkaufen. Von seiner Oma bekam er 2000 Deutsche Mark als Startkapital. Plein ließ Stahlrohrgestelle, Tische und Stühle herstellen und sie mit geprägtem Krokodilleder überziehen. Schnell gelang es ihm, eine Millionen Mark Umsatz zu machen. Seinen ersten Möbelshop betrieb er in der Münchener Diskothek P1.

Für eine Möbelmesse dekorierte Plein eine Kleiderstange mit alten Bundeswehrjacken, auf deren Rückseiten ein Totenkopf aus Swarovski-Steinen angebracht war. Als Verkaufspreis legte Plein zwanzig Euro fest und er fand einen Käufer. Nun änderte er den Preis auf 200 Euro, später dann auf 700 Euro. Gegenüber dem Onlineportal sz-magazin.sueddeutsche.de erzählte der Designer im Jahr 2013, dass er dem Jahr mit lediglich einer Jacke einen Umsatz von zwei Millionen Euro gemacht habe. Da wurde ihm klar: Bei Mode gibt es keine Schmerzgrenze, es ist einfach wichtig, eine

Als komplett selbst finanzierte Marke brauchen wir keine riesigen Paläste wie Prada oder Gucci. Wir brauchen Geschäfte, in denen wir Geld verdienen.

Nische zu finden. Diese Nische bedeutete für ihn Luxus. Plein behielt seinen Unternehmens- und Wohnsitz in der Schweiz. Das Design und der Showroom bekamen in Italien ein neue Zuhause. Seine Mode ließ Plein in den hochwertigsten Fabriken herstellen – nämlich dort, wo das auch die berühmten Modehäuser Chloé, Valentino, Louboutin und Jimmy Choo taten.

Plein präsentiert seine Kollektion regelmäßig während der Mailänder Modewoche. Dort wurde 2013 deutlich, dass Plein sehr anspruchsvoll ist. Am Tag vor der Präsentation mischte er sich ins Casting der Models ein, weil ihm eines nicht gefiel. Das Onlineportal von Süddeutsche Zeitung Magazin berichtete: Leute, die mit ihm gearbeitet haben, hätten erzählt, dass Plein alles kontrollieren müsse, bis er zu hundert Prozent zufrieden ist. 2013 merkt Plein, dass er langsam ernst genommen wird. Viele Medien bezeichnen den Unternehmer als „King of bling“, weil sein Markenzeichen die Bling-Bling-Mode ist – also Mode, die stark glitzert. Plein hat keine Bedenken, dass Swarovski-Steine und Nieten irgendwann bei den Kunden nicht mehr gefragt sein könnten. Er sei ja nicht bescheuert, sagte er dem Onlineportal und fügte hinzu: „Ich bin breit aufgestellt. Wenn heute Russland zusammenbricht, gibt es mich morgen immer noch. Wenn morgen der deutsche Markt wegfällt, hab ich immer noch China.“ Jede Frau sei einmal jung, da spiele sie gern die Prinzessin und die sei nun mal Bling. Sie wolle die Krone mit Steinchen, das Glitzerkleid und den Zauberstab. Bling liege in unseren Genen und sterbe nie aus.

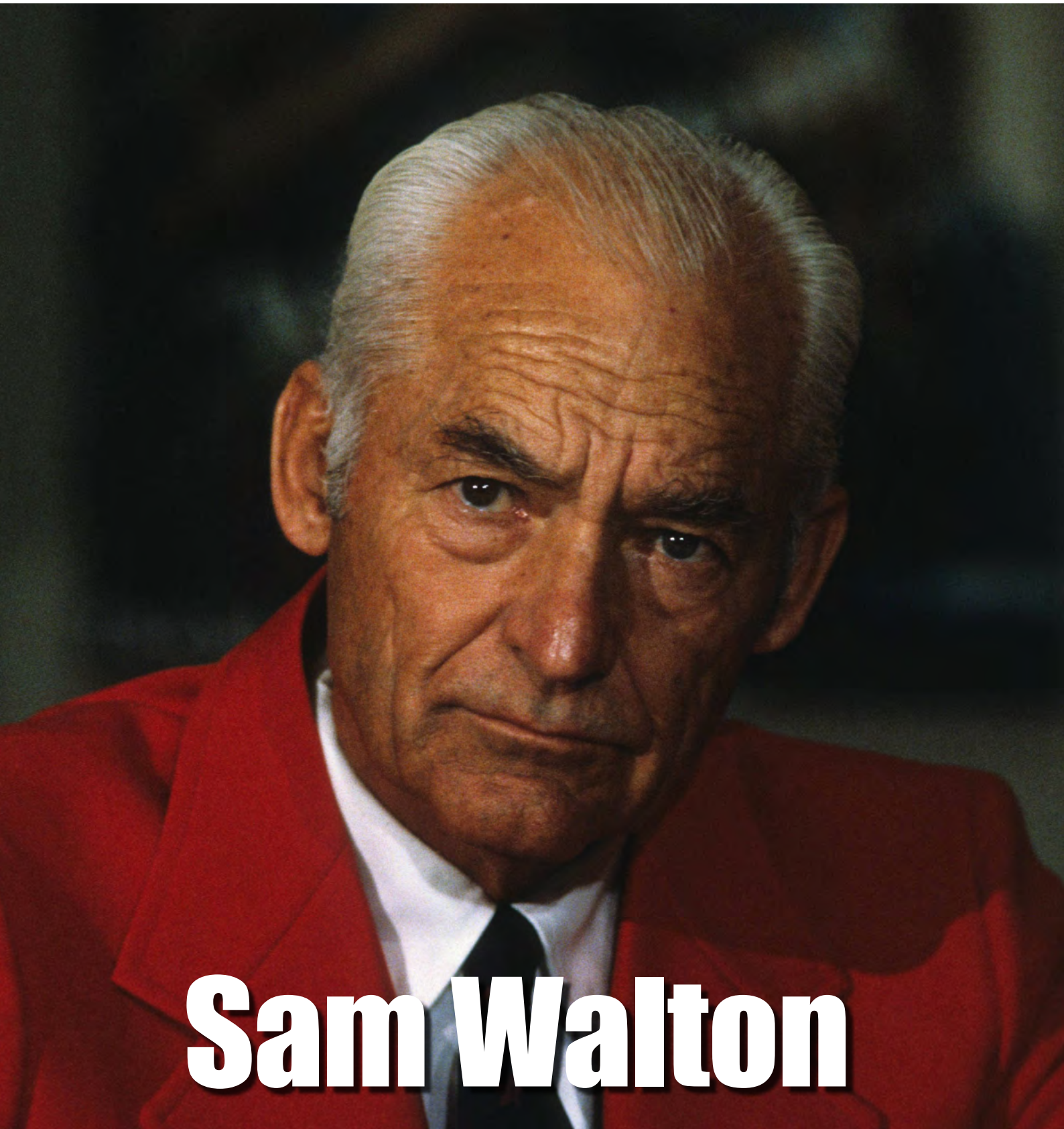
Im Februar dieses Jahres ist Deutschlands erfolgreichster Designer 41 Jahre alt geworden. Und er eröffnete den ersten Plein-Store in seiner Heimatstadt München. Weltweit besitzt er mehr als 200 Geschäfte. „Als komplett selbst finanzierte Marke brauchen wir keine riesigen Paläste wie Prada oder Gucci. Wir brauchen Geschäfte, in denen wir Geld verdienen“, betonte Plein. Seine Modemarke trägt er

auch auf seinem Körper zur Schau, sein Name ist auf seinem Arm tätowiert. So wache er jeden Morgen an seiner eigenen Seite auf, erzählte er in dem Interview: „Ich muss diesen Lebensstil zelebrieren – ich kann doch nicht etwas ganz anderes ver-

Ich muss diesen Lebensstil zelebrieren – ich kann doch nicht etwas ganz anderes verkaufen als das, was ich mag. Ich bin ganz klar jemand, der isst, was er kocht.

kaufen als das, was ich mag. Ich bin ganz klar jemand, der isst, was er kocht.“ Als der Mode-Experte darauf angesprochen wurde, dass er privat sensibel sei, aber in der Öffentlichkeit als tougher Krieger oder Playboy mit schönen Frauen im Rolls-Royce durch New York cruise, sagte er, dass er David und Goliath in einem sei. Manchmal müsse er tough sein, manchmal einfach nur intelligent. Emotional müsse man immer sein, auch im Business. Nur dann treffe man die richtigen Entscheidungen. Lediglich rational zu handeln funktioniere nicht.

Zu Pleins Erfolgskonzept gehört auch, dass er einer der wenigen Designer ist, die gleichzeitig als Unternehmer agieren. Das machte er in dem Interview so deutlich: „Früher waren Designer wie Gianni Versace, Roberto Cavalli oder Jil Sander gleichzeitig auch Unternehmer. Und natürlich bringt ein Investor nicht den gleichen Spirit mit wie ein Designer, dem das Unternehmen gehört.“ Die meisten Designer seien mittlerweile Söldner. Die würden angeheuert, arbeiteten heute bei Givenchy und morgen bei Burberry. Seinen Lifestyle bezeichnete Plein als bedeutsamen Teil seines Erfolgs und sich selbst als größtes Kapital seiner Marke. Er ist überzeugt davon, dass seine Kunden zu dieser glamourösen Szene dazugehören wollen. Mit seinen Modartikeln will er ihnen diesen Wunsch erfüllen.



Sam Walton

Wie der Walmart-Gründer den größten Einzelhändler der Welt aufbaute

S

Samuel Walton hielt es nicht mit Protzen. Noch als Milliardär flog der Erfinder und Gründer von WalMart mit einer kleinen Cessna und fuhr privat einen uralten Pick-Up, ganz nach seinem Geschäftsmotto: "Sei sparsam und baue das gesamte Unternehmen auf Sparsamkeit auf". Freundlich, gesellig und sehr bodenständig beschreiben ihn die, die ihn privat kennenlernen durften. Geschäftlich war er stets Kundenorientiert, verfolgte hartnäckig seine Ziele "Think one Store at a time", also in kleinen, gut kalkulierbaren Schritten. So eröffnete er 1962 den ersten WalMart in der Kleinstadt Rogers, Arkansas. "Halte dein Ohr am Boden" ist sein Spruch, wenn es darum geht, Veränderungen bei der Konkurrenz oder im Kaufverhalten der Kunden niemals aus den Augen zu verlieren. Er sorgte dafür, dass die Verantwortung und Autorität in der Führungspyramide nach unten verlagert wurden und gleichzeitig, dass gute Ideen ihren Weg nach oben finden konnten. "Halte die Organisation schlank und bekämpfe Bürokratie" gehörte dabei ebenso zu seinen Devisen wie "kommuniziere, kommuniziere, kommuniziere".

Hier ein Auszug aus seiner mit Jon Huey verfassten Autobiographie "Sam Walton - meine Geschichte":



Als wir den ersten Wal-Mart in Springdale eröffnet hatten, wusste ich bereits, dass wir auf dem richtigen Weg waren. Ich hatte es im Gefühl, dass wir Erfolg haben würden. Trotzdem standen die meisten Leute zu dieser Zeit dem Konzept sehr skeptisch gegenüber – mein Bruder Bud eingeschlossen. Sie dachten, Wal-Mart wäre wieder mal eine von Sam Waltons verrückten Ideen. Es war einfach völliges Neuland damals; dabei unterschied es sich nicht von unserer früheren Geschäftseinstellung. Wir hatten einmal mehr ein Experiment erfolgreich abgeschlossen, hatten etwas Revolutionäres ausprobiert und uns selbst bewiesen, was in der Einzelhandelsindustrie alles möglich ist. Wir haben nur versucht, dem allgemeinen Trend um eine Nasenspitze voraus zu sein. Das ist der eigentliche Widerspruch in meinem Wesen, den ich bis heute nicht ganz verstehe. In meinem tiefsten Inneren – was Kirche, Familie, Sozialverhalten und sogar Politik angeht – bin ich ein konservativer Mensch. Aber als Geschäftsmann versuchte ich stets das System auf die Hörner zu nehmen, innovativ zu sein und die Dinge auf den Kopf zu stellen. Auf der einen, der bürgerlichen Seite war ich immer ein Mensch des Establishments; andererseits lebte ich als Geschäftsmann den Eigenbrötler voll aus, der an eingefahrenen Strukturen rüttelte und ein wenig anarchisch veranlagt war. Manchmal brachte mich das Establishment einfach zur Verzweiflung. Als Butler Brothers meine Discountidee einfach so von der Hand wies, war ich in Wahrheit schon ziemlich ärgerlich; aber vielleicht brachte mich auch gerade dieses Verhalten dazu, einfach gegen den Strom zu schwimmen. Ich glaube, jeder, der wusste, dass ich mit meiner Discountidee weitermachen würde, dachte, ich sei völlig verrückt geworden. Heute lache ich, wenn ich auf die Anfänge von Wal-Mart zurückblicke. 1962 stand die Discountindustrie noch in ihren Kinderschuhen und war getragen von über ihren Verhältnissen lebenden, in Cadillacs umherfahrenden Typen wie Herb Gibson, der momentan das Sagen hatte. Aber es gab wenige wirklich gute Unternehmer – bis zum Jahre 1962, als dem Discountgeschäft der große Durchbruch gelang. Soweit mir bekannt ist, begannen vier Unternehmen in diesem Jahr mit ihrem

Discountgeschäft. S. S. Kresge, eine 800 Läden starke Gemischtwarenhandelskette, eröffnete in Garden City, Michigan einen Discountladen und nannte ihn Kmart. F. W. Woolworth, der Urvater, begann mit seiner Woolco-Kette. Dayton-Hudson aus Minneapolis kam mit seinem ersten Target-Geschäft auf den Markt – und so ein Unabhängiger revolutionierte von Rogers, Arkansas aus mit seinem Wal-Mart den Discounthandel. Letzterer wurde zu dieser Zeit – und auch noch lange danach – von der Welt völlig ignoriert. Zum Teufel auch, nach fünf Jahren hatte Kmart 250 Filialen eröffnet mit einem Umsatz von mehr als 800 Millionen Dollar – im Vergleich zu unseren 19 Geschäften, die lediglich neun Millionen Dollar erzielten. Was mich aber heute zum Lachen bringt, ist Folgendes: Damals wäre es völlig unmöglich gewesen, irgendjemanden davon zu überzeugen, dass in 30 Jahren fast alle von den ursprünglichen Discountketten verschwunden sein würden, dass drei von den vier neuen Ketten die größten und erfolgreichsten Unternehmen in der Geschäftswelt werden würden, dass ausgerechnet

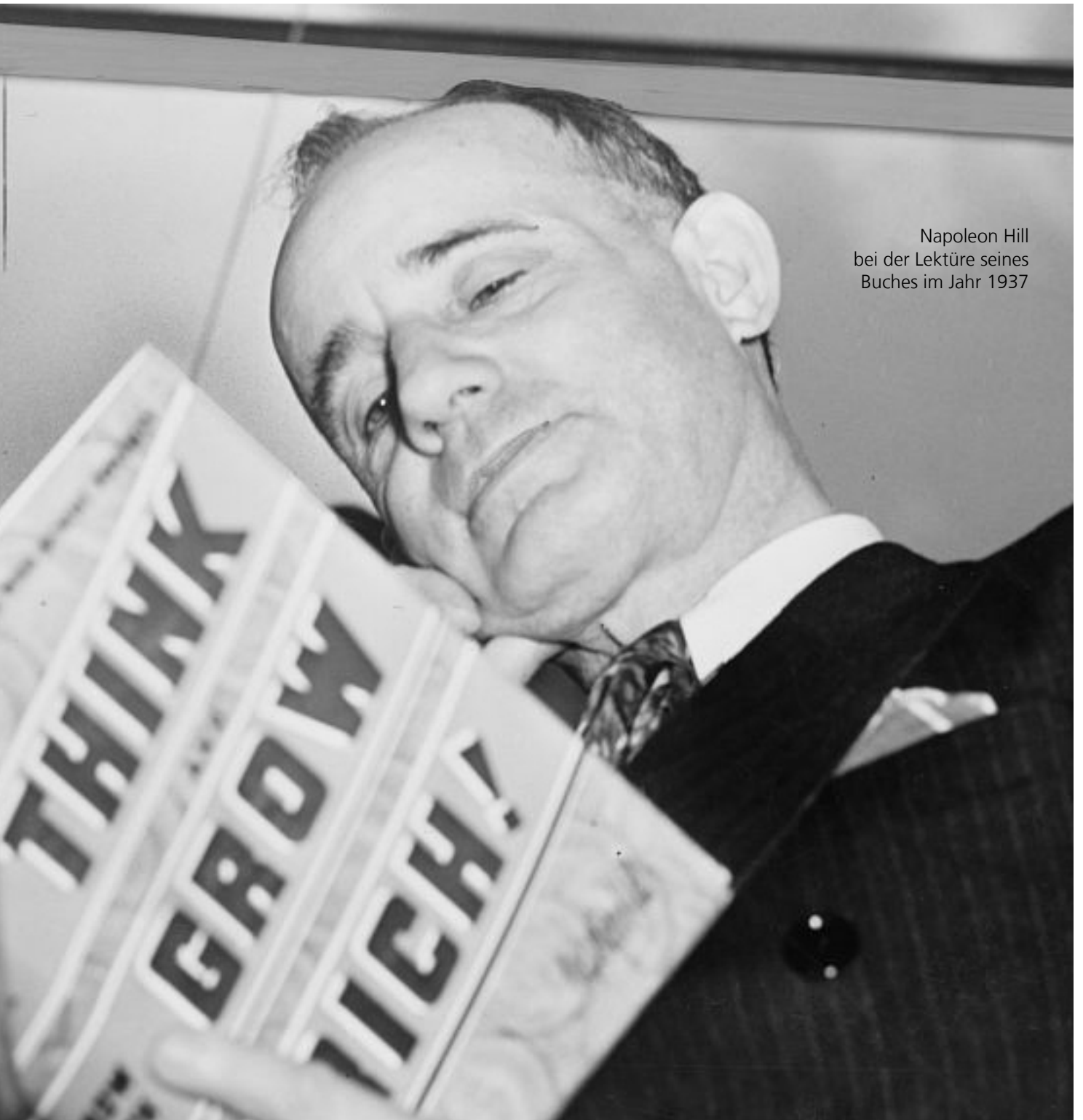
Wir werben mit Sonderangeboten, also halten wir uns auch daran!

Sam Walton gegenüber Wal-Mart-Mitarbeitern über seine Geschäftsstrategie

Woolco seine Fahne streichen würde und dass ausgerechnet die Kette aus Arkansas die größte und profitabelste werden würde. Manchmal kann ich es selbst nicht glauben. Das eine kann ich Ihnen aber sagen: Obwohl ich ein Leben

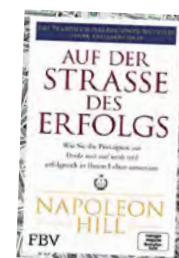
lang gegen den Strom angeschwommen bin, bin ich davon überzeugt, dass das eigentliche Geheimnis des phänomenalen Erfolgs von Wal-Mart die vorgegebene Richtung war. Die besten Ideen wurden aus der Not heraus geboren. Das Lehrgeld, das wir zahlen mussten, weil wir mit geringen finanziellen Mitteln in diesen entfernten, kleinen Gemeinden unser Unternehmen gründen mussten, hat maßgeblich dazu beigetragen, wie wir uns als Unternehmen etabliert und entwickelt haben. Wären wir kapitalisiert worden oder ein Ableger eines großen Unternehmens gewesen – wie wir es eigentlich ursprünglich vorgehabt hatten –, dann hätten wir uns niemals in Harrison, Springdale, Rogers oder all den anderen kleinen Städten zu etablieren gewagt. Unsere wichtigste Lehre war, dass man die Geschäftsmöglichkeiten in den Kleinstädten niemals unterschätzen sollte. Dort erwartet einen mehr Geschäftsvolumen, als wir uns alle hätten träumen lassen.

15 Wegweiser auf der Straße des Erfolgs



Napoleon Hill
bei der Lektüre seines
Buches im Jahr 1937

Dieser Artikel ist ein Auszug aus
"Auf der Straße des Erfolgs"
von Napoleon Hill



Wie Sie die Prinzipien aus "Think and Grow Rich" erfolgreich in Ihrem Leben umsetzen

Im Jahr 1908 interviewte der junge Autor Napoleon Hill den U.S.-Steel-Gründer Andrew Carnegie und nahm die Herausforderung an, erfolgreiche Persönlichkeiten zu analysieren. Carnegie erklärte Hill, »eine Erfolgsphilosophie würde auch anderen zum Erfolg verhelfen«. Hill übernahm gerne diesen auf 20 Jahre angelegten Auftrag, die Erfolgsphilosophie zu entwickeln und zu lehren. In einem seiner Vorträge merkte er übrigens an, als Carnegie ihm von der Erfolgsphilosophie erzählt habe, sei er in die Bibliothek gegangen, um den Begriff Philosophie nachzuschlagen. 1910 lebte Hill in Washington D.C. und bekam den Auftrag, nach Detroit zu fahren, um Henry Ford zu interviewen, den Gründer der Ford Motor Company. Letzterer hatte die Massenproduktion eingeführt und seine Autos für die Arbeiterklasse erschwinglich gemacht. Während Hill im

hatten. Nach dem Interview gründete Hill in Washington das Automobile College of Washington, das Schüler lehrte, Autos zu verkaufen. Sein Leben lang behielt er ein Faible für Autos. Da er in einer ländlichen Gegend aufgewachsen war, wo sich nur sehr wenige Leute ein Auto leisten konnten, war ein Pkw für Hill wie für die meisten Menschen ein eindeutiges Zeichen für Wohlstand. Als seine ersten Bücher veröffentlicht wurden, zahlte er 25.000 Dollar für einen Rolls-Royce – damals eine schöne Stange Geld. Hills früher Wunsch, Schriftsteller zu werden, und seine Faszination für Autos flossen in seinen Artikeln zusammen. In seiner Autobiografie, A Lifetime of Riches, schrieb der Autor, er sei »wie Millionen anderer Amerikaner, die in bescheidene oder ärmliche Verhältnisse hineingeboren wurden«, prädestiniert, Männer zu bewundern wie Thomas Edison, der die Glühbirne, den Phonografen und Hunderte anderer Neuerungen erfunden hatte, oder Andrew Carnegie, der wie Edison über wenig Schulbildung verfügte, jedoch U.S. Steel gegründet hatte, oder Henry Ford, der die Ford Motor Company aufgebaut hatte, oder Dutzende anderer, die es aus eigener Kraft weit gebracht hatten – und zwar mit an Verehrung grenzender Leidenschaft. Er war förmlich besessen von seinem Interesse an Menschen, die Erfolg hatten, während andere scheiterten. Hill träumte davon, diese Größen persönlich kennenzulernen, um von ihnen zu hören, wie sie ihre unglaublichen Leistungen zuwege gebracht hatten. Doch anders als die meisten anderen Bewunderer sollte Napoleon Hill seine Träume verwirklichen. Er begegnete den erfolgreichsten Amerikanern nicht nur persönlich und beeindruckte sie, sondern er verbrachte sein gesamtes Leben damit, ihre Erfolgsgeheimnisse zu ergründen und diese der Welt mitzuteilen. Hill verfasste eine 15-teilige Artikelreihe mit dem Titel Billboards on the Road to Success (auf Deutsch: Wegweiser an der Straße des Erfolgs). Sie sind heute noch genauso relevant wie vor 90 Jahren, als Hill sie schrieb.

Whatever
the mind can
conceive and
believe,
it can achieve.

Napoleon Hill

Interview im Grunde versuchte, sich bei Ford gut zu verkaufen, tat der Firmenchef seinerseits alles, um Hill ein Auto zu verkaufen – und zwar so erfolgreich, dass Hill tatsächlich einen Ford für 575 Dollar erstand und damit nach Hause fuhr. Das Geld dafür stammte vermutlich von seiner jungen Braut, deren wohlhabende Eltern aus West Virginia ihr eine Mitgift gezahlt

Die 15 Wegweiser auf der Straße des Erfolgs

- Ein Anliegen als konkretes Lebensziel
- Selbstvertrauen
- Initiative
- Fantasie
- Begeisterung
- Handeln
- Selbstbeherrschung
- Die Angewohnheit, stets mehr zu leisten, als honoriert wird
- Sympathie
- Klarheit im Denken
- Konzentration
- Durchhaltevermögen
- Aus Fehlschlägen lernen
- Toleranz
- Die Anwendung der Goldenen Regeln

Der einzigartige Clinton-Effekt

Welche Erkenntnisse Claudia Enkelmann aus ihrem Treffen mit dem großen Staatmann gewinnen konnte

Es war eine besondere Begegnung. Schon lange wollte ich Bill und Hillary Clinton persönlich kennenlernen. Zwei Menschen, die eine unglaublich große Strahlkraft haben. Bill Clinton verkörpert ein positives, ein langfristiges Charisma. Sowohl als Präsident der USA als auch heute mit der Clinton Foundation, die eine Vielzahl wertvoller Projekte weltweit unterstützt, war und ist er unglaublich erfolgreich. Wie zeigt sich Bill Clintons Charisma?

Bill Clinton strahlt Kraft aus

Bill Clinton vermittelt immer den Eindruck, als käme er gerade frisch aus dem Urlaub. Dabei ist er im Grunde genommen ein herzkrankender Mann von 73 Jahren, schon lange trägt er ein Hörgerät. Seine vitale Ausstrahlung scheint jedoch immer mehr zu wachsen, was auch darauf zurückzuführen ist, dass er sich sehr gesund

ernährt. Er weiß: Absolute Körperbeherrschung ist für seine Sogkraft entscheidend.

Bill Clinton strahlt eine große Ruhe aus

Parteitag der Demokraten 2012, Auftritt Bill Clinton. Die Menge begrüßt ihn begeistert, er geht beschwingt Richtung Rednerpult. Mit unglaublicher Ruhe betritt er die große Bühne, ganz bewusst hat er auf dem Weg dahin sein Tempo verlangsamt. Bei seinen Reden nutzt Clinton die Wirkung langer Pausen und großer, langsamer Gesten.

Bill Clinton strahlt Lebensfreude aus

Man glaubt ihm, dass er seinen Job wirklich gern macht, denn er strahlt diese unglaubliche Gelassenheit und Lebensfreude aus. Diese Lebensfreude ist ansteckend und macht ihn so anziehend. Immer wieder zeigt er das für ihn typische spitzbübische Lächeln. Und gerade, weil bei ihm alles so leicht, so mühelos und unangestrengt aussieht, wirkt er so stark.

Bill Clinton zeigt Gefühle und Mitgefühl

Bill Clinton zeigt seine positiven Gefühle ohne Scheu. Doch er hat auch den Mut, sich von seiner verletzlichen Seite zu zeigen. Bei der Gedenkfeier für die Opfer des Bombenterrors von Oklahoma im April 2014 liefen ihm Tränen über das Gesicht.

Bill Clinton kennt die Macht des Augenblicks

Bill Clinton schaut Sie an und vermittelt Ihnen: „Ich sehe und ich schätze dich.“ In diesem „Augenblick“ sind Sie der wichtigste Mensch auf der Welt für ihn. Wenn er zum Nächsten geht, wendet er seine Augen nur langsam ab, als wollte er sagen: „Ich gehe jetzt weiter, aber

ich werde dich nicht vergessen.“ Damit erzeugt er eine tiefe Bindung selbst bei Menschen, die ihn zuvor abgelehnt haben.

Bill Clintons intensiver Augenkontakt ist legendär. Dabei hat er die Augen nicht weit geöffnet, sondern er schaut ganz konzentriert. Und auch am Ende seiner Antwort hält er den Augenkontakt, während der Körper sich ganz langsam abwendet. Oft wirft er sogar noch einen letzten Blick zurück. Ja, und ich durfte es selbst erleben: Es fühlte sich an, als ob er nur darauf wartete, mit mir zu reden.

Bill Clinton zeigt Entschlossenheit und Engagement

Bei Reden stellt er zuerst den Kontakt zu den Menschen her. Er hat keine Berührungängste, er zeigt seine Hände, ein Zeichen, dass er bereit ist zu handeln. Diese Entschlossenheit findet man auch in der Kraft seiner Stimme wieder. Sein Handschlag ist berühmt. Bill Clinton berührt die Menschen im wahrsten Sinne des Wortes. Das gibt ihnen das Gefühl, etwas Besonderes zu sein.

Bill Clinton versteht es, andere groß zu machen

Bill Clinton folgt dem Prinzip „Andere Menschen machen uns erfolgreich!“. Er ist unglaublich großzügig mit Komplimenten. In jeder Rede würdigt er Menschen in aller Öffentlichkeit.

Sein Namensgedächtnis ist legendär. Bei jeder Gelegenheit spricht er die Menschen mit ihrem Namen an. Häufig fragt er nach deren Kontaktdaten. Selbst als Präsident nahm er sich die Zeit, persönliche Briefe zu schreiben und Menschen für ihr Engagement zu danken.

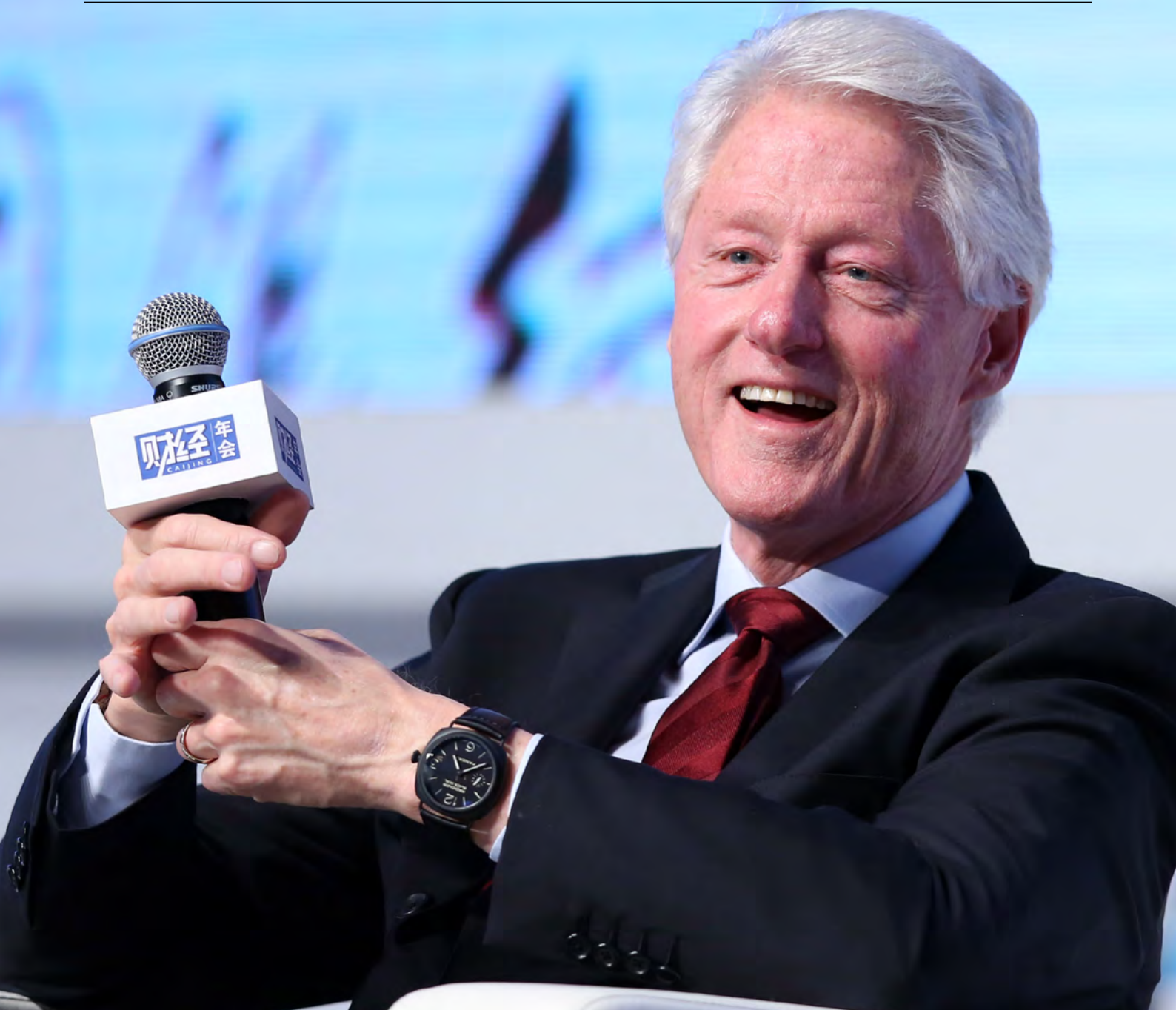
Ja, er ist ein sehr aktiver Zuhörer, der sehr direkte Fragen stellt: „Woher kommen Sie?“, „Was machen Sie?“, „Hat das, was ich gerade erzählt habe, für Sie Sinn gemacht?“ Mehr noch fragt er andere ganz gezielt nach ihrer Meinung oder bittet um einen



Dr. Claudia Enkelmann (Mitte), war tief beeindruckt von Treffen mit Bill Clinton und seiner Frau Hillary.

Dr. Claudia Enkelmann ist Autorin, Trainerin und Expertin für Charisma, Selbstvertrauen und Erfolg

Welt für ihn. Wenn er zum Nächsten geht, wendet er seine Augen nur langsam ab, als wollte er sagen: „Ich gehe jetzt weiter, aber



persönlichen Rat: „Was halten Sie davon?“, „Was würden Sie an meiner Stelle tun?“

Bill Clinton bittet andere um Hilfe und bietet die Vision einer neuen, besseren Welt

Andere direkt um Hilfe zu bitten fällt den meisten Menschen schwer, noch schwerer hingegen ist es, um Geld zu bitten. Bill Clinton hat das jedoch früh gelernt, denn sowohl als Präsidentschaftskandidat als auch als Vertreter seiner Stiftung ist das Sammeln von Spendengeldern eine wesentliche Aufgabe. Er bittet nie für sich, sondern immer für die Aufgabe: „Sie wollen Teil meiner Bewegung sein, dann geben Sie! Sie schließen sich etwas an, das größer ist als Sie selbst. Sie werden der Welt helfen, es geht um deren Wohl und nicht um unseres.“

Bill Clinton nutzt die Macht von Geschichten, Werten und Symbolen

Clinton in seinen Memoiren: „Wie in den meisten Familien mit bescheidenen Mitteln fanden die wichtigen Gespräche und Begegnungen beim Essen statt, und so war es üblich, dass jeder Geschichten erzählte.“ Er hat früh gelernt, dass jeder eine Geschichte hat, von Träumen und Albträumen, von Hoffnungen und Enttäuschungen, von Liebe und Verlust, von Mut und Angst.

Mehr noch weiß er um die Macht von Propezeiungen und wie wichtig der letzte Satz ist. Am Ende seiner zweiten Amtszeit verabschiedete er sich im Januar 2001 so: „Selbst wenn ich jetzt nicht mehr euer Präsident bin, ich werde für immer für euch da sein!“

Bill Clinton hatte den Mut, klein anzufangen

Auch Bill Clinton musste in seine Rolle erst hineinwachsen. Er war keineswegs von Anfang an der begnadete Rhetoriker. Der Glanz, den wir heute erleben, ist das Ergebnis von vielen Jahren des Wachstums, des Trainings und des Willens, noch besser zu werden.

Bill Clinton lässt sich inspirieren

Harry S. Truman sagte einmal: „Not all readers are leaders, but all leaders are readers.“ – „Nicht alle, die lesen können, sind große Führungskräfte, aber alle echten Führungskräfte sind große Leser.“ Dies trifft auch auf Bill Clinton zu. Er hatte immer wieder neue Inhalte zu bieten, weil er nie aufgehört hat.

Niemand erinnert sich an den Typen, der es nur versucht hat



ENTSCHEIDUNG: ERFOLG

Ich versuche abzunehmen, ich versuche mehr Sport zu machen, ich versuche mehr Geld zu verdienen, ich versuche erfolgreicher zu sein.“ - vergiss es! Wer etwas nur versuchen will, lässt sich immer eine Hintertür auf. Wenn er aufgibt oder scheitert, dann hat er es ja nur versucht. Auf dem Weg zum Erfolg steht an allererster Stelle eine Entscheidung, die Entscheidung wirklich erfolgreich zu werden.

Wer etwas nur versuchen will, lässt sich immer eine Hintertür auf.

Träume, Visionen, Ziele sind wichtig, sie geben eine starke Energie frei: den Wunsch etwas zu verändern. Doch das alleine reicht nicht, triff eine Entscheidung! Du kannst dich einige Zeit mit deinen Träumen und Zielen beschäftigen, doch irgendwann ist einmal genug geplant und geträumt. Dann gilt es ins Handeln zu kommen. Gerade wir Deutschen streben immer die Perfektion an. Doch Perfektion ist schlussendlich, immer nur eine Ausrede nicht ins Handeln zu kommen. Wenn du beispielsweise ein Buch schreiben willst: du wirst das Buch nie zu Ende schreiben, wenn du nicht irgendwann einen Kompromiss eingehst und es einfach beim Verlag abgibst. Das perfekte Buch ist das Buch, was noch nie abgegeben wurde. Das aktuelle Sportstudio hat vor einigen Jahren ein Interview mit dem Schwimm-Weltmeister Mark Warnecke veröffentlicht. Mark hatte in seiner aktiven Zeit nahezu alle nationalen und internationalen Titel gewonnen, nach einer Pause wollte er es noch einmal wissen. Er wollte sich noch einmal für die Weltmeisterschaft qualifizieren. In dem Interview berichtete er, dass er die Entscheidung am 21. Dezember traf. Der Moderator hinterfragte das Datum. „Kurz vor Weihnachten? Das heißt Training, Diät, auf das leckere Weihnachtsmahl verzichten und auch die Zeit mit den Freunden und Familie auf B-Prio-

riät verschieben?“ Mark Warnecke nickte, für ihn, in seiner Welt war diese Entscheidung völlig normal. Er wollte noch einmal antreten. Triff eine Entscheidung, egal wie die Umstände sind.

Auf dem Weg zum Erfolg wirst du immer auf Widerstände stoßen: Eine Verletzung, ein hartnäckiger Husten, körperliche Einschränkungen, doch du behältst dein Ziel im Auge und arbeitest jeden Tag daran. Familiäre Umstände, Veränderungen im Freundeskreis, doch du bleibst bei deiner Entscheidung und ziehst dein Ding durch.

Ein Kollege berichtete mir immer wieder von seinem Buch, an dem er schrieb. Wieder ein neues Kapitel, das er zu Ende gebracht hatte. Doch dann wurde es ganz still, wir sprachen länger nicht über das Buch - er kam nicht voran, es hatte keine Priorität mehr. Meine Antwort darauf: „Wenn du es nicht fertig machst, dann ist es so, als hättest du es nie begonnen.“ Dieser Satz hat ihn motiviert das Buch doch noch zu Ende zu schreiben und zu veröffentlichen.



Dirk Kreuter

ist Vordenker zu den Themen Vertrieb, Verkauf und Akquise. Der vielfach ausgezeichnete Speaker begeistert mit "Vertriebsoffensive" jährlich Tausende.

Triff eine Entscheidung und zieh sie durch.

Bist du schon mal einen Marathon gelaufen? Wie läuft man einen Marathon, 42 km? Indem du erstens eine Entscheidung triffst, zweitens dafür mit aller Konse-

Wenn du es nicht fertig machst, dann ist es so, als hättest du es nie begonnen.

quenz trainierst und drittens den Marathon auch wirklich durchläufst. Auf den 42 km gibt es immer wieder die Gelegenheit abzukürzen, den nächsten Bus, die nächste U-Bahn, das nächste Taxi zu nehmen, zurück nach Hause, ins Hotel unter die warme Dusche und wenn es nicht der komplette Abbruch ist, dann zumindest an den Verpflegungsstationen ein paar Meter zu gehen. Doch ich warne dich, ich weiß, wovon ich spreche: du darfst nicht beginnen zu gehen. Du kannst so langsam laufen, wie du willst, doch du darfst niemals anfangen zu gehen. Wenn du einmal damit beginnst, wird es bei jeder Verpflegungsstation einfacher zu gehen, länger zu gehen. Don't walk!

Triff eine Entscheidung und zieh sie durch.

Bleiben wir bei dem Thema laufen. Wenn ich mir vornehme morgens eine Stunde zu laufen und ich komme nach 58 Minuten wieder an meiner Haustüre oder am Hoteleingang vorbei, dann drücke ich nicht den Knopf der Stoppuhr, sondern laufe noch eine Runde um den Block. Du darfst die Uhr erst bei einer Stunde und einer Minute stoppen, frühestens.

Wenn du dich schon morgens auf deiner Trainingsrunde selbst belügst, wenn du schon morgens Ausreden findest und Abkürzungen suchst, das was du vorhattest zu unterwandern, dann wirst du es auch bei den ganz großen Dingen tun. Deshalb triff eine Entscheidung und ziehe es durch, keine Abkürzung.

Durch Scheitern zum Durchbruch

Wer niemals das Risiko eingeht, auf die Nase zu fallen, lernt nicht zu gehen

Mein erstes Unternehmen scheiterte im Jahre 1956. Ich war neun Jahre alt. Mein zweites aber war noch im selben Jahr erfolgreich. Ich war noch immer neun Jahre alt und hatte aus dem Scheitern gelernt.

Scheitern als Strategie

Es war eine prägende Erfahrung, früh im Leben als Unternehmer zu scheitern. Es war maßgebend für die Entwicklung einer Erfolgsstrategie für meine Zukunft. Mit neun Jahren merkte ich, dass Fehler machen die beste Art für mich war, etwas über Unternehmensführung zu lernen. Obwohl ich nicht viel Geld verdiente, wurde mir klar, dass je schlauer ich aus den Fehlern wurde, umso reicher würde ich später werden. Heute mache ich bei der Unternehmensführung oft etwas im Bewusstsein, dass ich damit scheitern könnte. Und warum tue ich so etwas? Weil ich mit neun Jahren lernte, dass Scheitern wesentlich für den späteren Erfolg ist. Es gibt hauptsächlich zwei Gründe, warum Unternehmer scheitern. Einer davon ist, dass die angehenden Unternehmer Angst haben zu versagen, dass sie erstarren und dann nichts tun. Sie stehen auf und gehen zur Arbeit – immer mit einer Entschuldigung, warum sie nicht bereit sind, ihre Stelle zu kündigen und anzufangen, ihre Unternehmen aufzubauen. Die üblichen Ausreden schließen Folgendes ein: sie haben nicht genug Geld, es ist zu riskant, es ist der falsche Zeitpunkt, die Kinder müssen erst mal groß werden und so weiter. Der zweite Grund, warum Unternehmer scheitern, ist, dass sie nicht oft genug

scheitern. Viele Kleinunternehmer und Selbstständige haben bis zu einem gewissen Grad Erfolg und dann hören Sie auf zu wachsen. Das Unternehmen bleibt auf hohem Niveau bestehen oder beginnt abzusterben. Erneut muss der Unternehmer riskieren, dass es schief geht, bevor das Unternehmen wieder anfangen kann zu wachsen. Die Angst vor dem Versagen ist der hauptsächliche Grund, warum so viele Leute im Leben nicht erfolgreich sind oder nicht so erfolgreich sind, wie

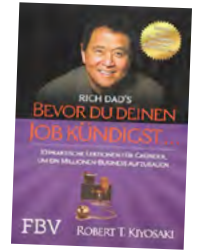
IN DER HEUTIGEN SICH RASCH WANDELNDEN WELT SIND DIE LEUTE, DIE KEIN RISIKO EINGEHEN, DIEJENIGEN, DIE RISIKOREICH LEBEN. MENSCHEN, DIE RISIKEN SCHEUEN, KÖNNEN NICHT SCHRITT HALTEN.

sie es gerne wären beziehungsweise sein könnten. Das passiert nicht nur in der Geschäftswelt, sondern in allen Bereichen des Lebens. Ich erinnere mich, dass ich in der Highschool nie mit Mädchen ausgegangen bin, weil ich so viel Angst hatte, abgelehnt zu werden. Schließlich, kurz vor meinem Abschluss, fragte ich doch noch eine schöne Klassenkameradin, ob sie mit mir zum Abschlussball gehen würde. Zu meiner Überraschung sagte sie »Ja«. Wir hatten eine furchtbare Zeit miteinander, aber wenigstens machte ich Fortschritte.

Noch ein Unterschied zwischen Angestellten und Unternehmern

Eine Radiomoderatorin nannte meinen Lebensstil neulich während eines Radiointerviews risikoreich. Ich antwortete: »In der heutigen sich rasch wandelnden Welt sind die Leute, die kein Risiko eingehen, diejenigen, die risikoreich leben. Menschen, die Risiken scheuen, können nicht Schritt halten«. In der Radiosendung wurden jeweils eine halbe Stunde lang verschiedene Leute aus verschiedenen Branchen interviewt. Die Sendung hätte genauso »Das Geheimnis meines Erfolgs« heißen können. Als mich die Moderatorin nach meinem Geheimnis fragte, erzählte ich ihr von meinem ersten unternehmerischen Misserfolg mit neun Jahren und wie diese Niederlage zu meinem Erfolg in meinem zweiten Unternehmen beitrug. »Ich begriff, dass Scheitern der Weg zum Erfolg ist«, sagte ich. »Und Sie haben das mit neun Jahren gelernt?«, fragte die Moderatorin. »Genau«, antwortete ich. »Wie die meisten Menschen, scheitere ich nicht gerne. Ich hasse es sogar. Dennoch ließ mich dieses unternehmerische Scheitern einen Blick in die Zukunft erhaschen. Ich sah meinen Weg zum Erfolg. Manche Menschen kommen voran, indem Sie immer die richtigen Antworten kennen. Diese Leute sind üblicherweise gute Schüler. So hat es bei mir aber nicht funktioniert. Ich komme voran, indem ich scheitere. Deshalb habe ich so viele verschiedene Unternehmen gegründet, von denen dann mehr als die Hälfte gescheitert sind. Doch die erfolgreichen waren dann auch ziemlich große Erfolge, wie meine Immobilienfirma, die beiden

Dieser Artikel ist ein Auszug aus
"Bevor du deinen Job kündigst..."
von Robert T. Kiyosaki



börsennotierten Gold- und Silber-Bergbauunternehmen, die ich mitgegründet habe, und die Rich Dad Company. Ich habe in meiner frühen Karriere als Unternehmer auch nicht viel Geld verdient, dafür aber jetzt.«
»Also ist das Geheimnis zu Ihrem Geschäftserfolg bereit zu sein, Fehler zu machen und aus diesen zu lernen.«
»Ja, das ist meine Aufgabe als Unternehmer. Meine Aufgabe ist es, neue Ziele zu setzen, einen Plan zu entwickeln, Fehler zu machen und Gefahr zu laufen zu scheitern. Je mehr Fehler ich mache, desto schlauer werde ich. Hoffentlich wächst die Firma und profitiert von den gelernten Lektionen.«
»Ich würde gefeuert werden, wenn ich bei meiner Arbeit zu viele Fehler machen würde«, antwortete die Moderatorin.
»Für mich bedeutet es, Fehler zu machen und zu versagen, zu scheitern. Ich tue alles, was ich kann, um keine Fehler zu machen. Ich hasse es, Fehler zu machen. Ich hasse das Gefühl, dumm zu sein. Ich muss die Antworten kennen. Ich habe das Gefühl, es ist wichtig, dass ich alles richtig mache, so

wie die Firma mir sagt, dass ich es tun soll.«
»Und deshalb sind Sie eine gute Angestellte«, antwortete ich freundlich.
»Angestellte werden eingestellt, um keine Fehler zu machen. Es ist die Aufgabe eines Angestellten, die Regeln zu befolgen, das zu tun, was man ihnen sagt, und ihre Arbeit richtig zu machen. Wenn Angestellte die Arbeit auf ihre eigene Weise machen wollen oder nicht die Regeln befolgen oder zu viele Fehler machen, werden sie entlassen, weil sie dafür nicht eingestellt wurden.«
»Also ist meine Aufgabe als Angestellte, kein Risiko einzugehen, und Ihre Aufgabe als Unternehmer ist es, Ri-

**ZUERST EINMAL MUSSTE ICH LERNEN,
AUS FEHLERN ZU LERNEN.
DANN MUSSTE ICH LERNEN,
WIE ICH DIE RISIKEN AUSWÄHLE,
DIE ICH AUF MICH NEHME.**

siken einzugehen, Fehler zu machen und manchmal zu scheitern?«
»In der Tat, das ist der Hauptunterschied.«
»Also, Sie nehmen Risiken auf sich. Ist es das, was Sie als Unternehmer tun?«
»Nein, das stimmt so nicht ganz«, sagte ich schmunzelnd.
»Ich nehme nicht wahllos irgendwelche Risiken auf mich. Zuerst einmal musste ich lernen, aus Fehlern zu lernen. Dann musste ich lernen, wie ich die Risiken auswähle, die ich auf mich nehme. Je besser meine Fähigkeiten als Unternehmer wurden, desto besser wurde meine Risikoeinschätzung. Heute sehe ich das Eingehen von Risiken als Teil meiner Arbeit an. Scheitern ist notwendig, um Fortschritte zu machen.«
»Also scheitern Sie gerne?« fragte die Moderatorin.
»Nein, im Gegenteil. Ich hasse es genauso sehr wie jeder andere auch. Der Unterschied ist, dass ich weiß, dass Scheitern ein Teil des Prozesses auf dem Weg zum Geschäftserfolg ist. In dem Moment, in dem ich scheitere, weiß ich, dass ich dabei bin, einen Durchbruch im Lernen zu erzielen. Es ist der Punkt, an dem das neue Ich hervorkommt.«



DIE ERFOLGSREZEPTE DER INFLUENCER

Nils Ehrenfried zeigt, wie die Top-Influencer ihre Social Media Kanäle groß machen

Die neuen Stars der Wirtschaft scheinen die Influencer auf Youtube und Instagram zu sein. Sie stürzen Parteien in die Krise und verdienen teilweise Millionen mit ihren Kanälen. Aber was sind die Gründe für den Erfolg auf Instagram und Co?

Nils Ehrenfried gilt als wichtiger Experte in der Szene. Nicht als Influencer, sondern als Schattenberater eben dieser. Denn Ehrenfried hat bereits früh herausgefunden, durch welche Strategien sich Social Media Kanäle in Goldgruben verwandeln lassen. Sein Abitur machte der Jungunternehmer mit Ach und Krach, weil er sich bereits mit den Erfolgsstrategien der Influencer beschäftigte und begann, selbst Kanäle aufzubauen. Spezialisiert hat er sich auf Instagram. Einige dieser Kanäle konnte er gewinnbringend verkaufen.

Mit der Gründung seines Unternehmens BraveArt-Media machte er seine langjährige Leidenschaft zum Beruf. Er erstellt Marketing-Konzepte und begleitet sie bis zur Umsetzung. „Eine wichtige Kundengruppe sind Unternehmen geworden. Denn im Gegensatz zu vielen Influencern haben diese oft nicht mal eine grobe Vorstellung, wie das Marketing über Plattformen wie Instagram funktioniert. Dabei kommen jedoch fast die selben Mechanismen zum Tragen.“

Seine Kunden erreichen nun mit seiner Hilfe über diese Medien fast eine Viertelmillion Menschen pro Woche. „Durch die lange Praxiserfahrung und die verschiedenen Projekte verstehe ich Zielgruppen und Konzepte besser als viele andere Agenturen“, sagt Ehrenfried. Die Anforderungen der Zielgruppe und die Algorithmen der Plattformen ändern sich ständig und man muss blitzschnell darauf reagieren, um am Puls der Zeit zu bleiben.

Als ein Kunde den jungen Ehrenfried einmal fragte, wie er seine Arbeitseinstellung beschreiben würde, feuerte er seinen Pitch heraus: „Ich brenne für kreative und kun-

denorientierte Arbeit. Keine Fragestellung aus dem Bereich der sozialen Medien ist mir zu schwer oder unlösbar. Ich stehe für kompetente und problemorientierte Beratung mit Erfolgsgarantie.“ Eine selbstbewusste Einstellung, die der Berater jedoch beweisen kann. Denn schließlich sind all seine Ergebnisse anhand der betreuten Kanäle öffentlich sichtbar. „Ich kann meine Arbeit nicht verstecken. Ich arbeite sozusagen völlig transparent, weil die Zahlen auf den betreuten Kanälen immer eine eindeutige Sprache sprechen. Da es mir bisher immer gelungen ist, sind die Zahlen gute Werbung für mich.“

Langfristig geht es immer um die Person und nicht um das, was die Person macht.

Seine Marketing-Agentur hat sich auf das soziale Netzwerk Instagram spezialisiert. Denn für viele Unternehmen ist es nicht wirtschaftlich, nur für Instagram einen neuen Mitarbeiter zu beschäftigen. Und wenn sie das doch tun, verfügt der Mitarbeiter meist nicht über Fachkenntnisse bei Instagram. Vielen Magazinen gab Ehrenfried dazu bereits Interviews. Für das Magazin „Autohaus“ war er gar an der Produktion eines Videokurses für die Online-Plattform next.autohaus.de beteiligt. Sein Kundenportfolio setzt sich aus diversen Branchen zusammen. Ob Hotels, Verlage, Brauereien, Unternehmensberatungen oder Immobilienmakler, für jeden analysiert Ehrenfried die Zielgruppen und sorgt dafür, dass die Unternehmen im Netz punkten. „Es geht ja nicht nur darum, Bekanntheit zu erlangen und mit den Followern Nettigkeiten auszutauschen. Es geht darum, neuen Umsatz aufzubauen. Und das funktioniert bestens, wenn man die Mechanismen kennt.“ Einer seiner Kunden ist der Luxus-Immobilienmakler Robin Ratjen, der auf Mallorca lebt und arbeitet. Dieser gewinnt etwa 80

Prozent seiner Kunden über Instagram. Die meisten Kunden von BraveArt-Media erwirtschaften pro Jahr Umsätze im zweistelligen Millionenbereich. Dementsprechend hat sich Ehrenfried schon ein ehrgeiziges nächstes Ziel gesetzt: Er will mit einem Unternehmen zusammenarbeiten, das pro Jahr einen Umsatz von mindestens einer Milliarde Euro macht.

Aufgrund seiner umfangreichen Erfahrung weiß er, wie die großen Influencer vorgehen. Viele hätten viel Geduld gehabt und über mehrere Jahre Bilder in den sozialen Netzwerken hochgeladen. Nur die wenigsten seien über Nacht zum Star geworden. Zudem arbeiteten sie mit anderen Kanälen zusammen, weil das der schnellste Weg zu mehr Reichweite ist. Hier bietet sich zum Beispiel eine Kombination von Video-Formaten und Bildern an, entsprechende Events würden von den Managern organisiert. Ehrenfried betont, dass viel Content wichtig ist, um groß zu werden. Um zu wachsen, hätten sich die meisten Influencer auf eine Plattform fokussiert. Sobald sie eine hohe Reichweite erreicht gehabt hätten, seien sie in anderen sozialen Netzwerken aktiv geworden. Ein Markenzeichen der Influencer ist Ehrenfried zufolge auch, dass sie den Schein erwecken, nah an der Community zu sein. Diesen Eindruck vermitteln sie, in dem sie Fan-Fotos oder Edits von Fan-Pages in eine Story stellen. „Langfristig geht es immer um die Person und nicht um das, was die Person macht“, erklärt der Baden-Württemberger. Notwendig ist es aus seiner Sicht, dass Influencer mit Spaß bei der Sache sind und viel Arbeit in die sozialen Netzwerke investieren. Viele arbeiteten mehr als sechs Stunden pro Tag an ihren Kanälen. Influencer legten viel Wert darauf, miteinander zu interagieren. Sie seien omnipräsent und kommentierten fast jedes Bild von anderen befreundeten Influencern. All diese Strategien lassen sich aber ebenso auf Unternehmen anwenden, wenn auch etwas anders.

GELD IST DIE WURZEL ALLEN ÜBELS

Dieses Zitat ist absoluter Unsinn! Richtig muss es heißen: Gier ist die Wurzel allen Übels! Gier ist eines der größten Übel überhaupt auf Erden. Aus Gier, aus Habsucht, werden manche Menschen zu Mördern. Aus Gier und Habsucht heraus, wurden in der Geschichte der Menschheit schon viele Kriege begonnen. Aus Krieg und Habgier

Mensch sich verhält, desto weiter hat er sich von dem Grundübel der Habgier entfernt. Er ist dann in ein höher entwickeltes Bewusstsein eingetreten.

Was steckt denn hinter Habgier? Es ist die Angst! Die Angst, dass das was man hat, nicht reicht. Die Angst, dass einem das was man hat, wieder genommen werden könnte. Die Angst, dass das was in Zukunft kommt, weniger sein könnte, als das was

weiter? Bin ich habgierig und gebe keine Anerkennung weiter? Bin ich habgierig und gebe keine Dankbarkeit weiter?

Das Allerschlimmste ist jedoch: Wer gierig ist, kann nicht glücklich sein!

Denn es ist niemals genug. Ich weiß noch, als ich 1991 zehn Seminarteilnehmer hatte – es war nicht genug. Dann hatte ich irgendwann 20, dann 50 Teilnehmer – es war nicht genug. 1.000 Teilnehmer waren nicht genug. 5.000 Teilnehmer waren nicht genug. Ausverkaufte Dortmunder Westfalenhalle mit 14.000 Teilnehmern – es war nicht genug.

Tipp: Fange an großzügiger zu denken – und

großzügiger zu handeln! Gebe es weiter! Fange an im Kleinen zu üben, z. B. mit wesentlich größerem Trinkgeld! Wenn es Dir schwer fällt ab sofort doppelt so viel Trinkgeld zu geben, wie Du es gewohnt bist, habe keine Angst. Lobe und Danke Deinen Mitmenschen doppelt so viel! Sage Deinen liebsten Menschen doppelt so oft, dass Du sie liebst!

Warum Großzügigkeit so wichtig ist und wie auch Du Deinen Reichtum schaffen und ausbauen kannst, erfährst Du unter anderem in meinem neuen Buch „Denken-Handeln-Wohlstand!“

Sichere Dir jetzt noch ein Exemplar unter: www.denken-handeln-wohlstand.de

Teile dein Geld mit Freude!

heraus, wurden ganze Völker ausgerottet. Aus Gier und Habsucht heraus (fassen wir die beiden Wörter zur Habgier zusammen) haben wir es fast geschafft, unseren Planeten Erde zu zerstören. Aus Habgier heraus sind Menschen unglücklich.

Ich könnte jetzt ewig mit Beispielen fortfahren. Bei allem würde mir der geneigte Leser wahrscheinlich immer beipflichten und mit dem Kopf nicken. Doch wie steht es mit unserer eigenen Habgier?

Wie kann man auf einfache Art und Weise feststellen, ob man habgierig ist? Indem man überprüft, wie großzügig man ist. Je geiziger sich ein Mensch verhält, desto habgieriger ist er. Je großzügiger ein

man derzeit bekommt. Es ist die Angst, die Angst, Angst, Angst.

Wie steht schon in der Bibel geschrieben: „Oh Herr, was ich am meisten fürchtete, ist über mich gekommen!“ gesprochen von Hiob (daraus folgte dann, die bis heute bekannte „Hiobsbotschaft“.)

Wer meine Seminare schon besucht hat, kennt die Geheimnisse des Gesetzes vom „Geben und Nehmen“. Wer großzügig denkt und handelt, wird vom Universum auch wieder großzügig entlohnt. Dabei geht es nicht nur um das monetäre, es geht um alle Bereiche des Lebens. Bin ich habgierig und gebe mein Wissen nicht weiter? Bin ich habgierig und gebe keine Liebe



JÜRGEN HÖLLER

wurde 1999 als erster Mentaltrainer der Bundesliga unter Trainer Christoph Daum bekannt. Über eine Millionen Menschen besuchten bisher seine Seminare des mehrfachen Bestsellerautors.



Wer gierig ist,

Bilder: Jürgen Höller Academy, Image Images/Zuma Press



Die Gier verleitete Bernard "Bernie" Madoff dazu, das größte Schneeballsystem der Welt zu initiieren. Als ehemaliger Finanz- und Börsenmakler war er hoch angesehen und Chef der NASDAQ. In jahrzehntelangem Betrug verursachte über 65 Milliarden Dollar (rund 51 Milliarden Euro) Schaden, auf 4800 Geschädigte verteilt.

kann nicht glücklich sein!



Gerald Hörhan: Der Investmentpunk

Wie ein Mathe-Freak zu einem der bekanntesten Finanzlehrer wurde

Schon mit 13 wusste Gerald Hörhan, dass er das Leben lieber an der Spitze statt in der Gosse verbringen wollte. Für ihn eine schwarz oder weiß Entscheidung. Sowie so sah Hörhan das Leben schon immer als Rechenaufgabe. Schon in der Schule räumte er Mathematik-Preise bis nach Istanbul ab. „Mit Zahlen kam ich bestens

klar. Kunst, Sport oder Handwerken hingegen waren immer Verhandlungssache. Im Kunstunterricht habe ich meine Bilder vom Sitznachbarn malen lassen, dafür machte ich seine Matheaufgaben. In Sport habe ich so lange verhandelt, bis ich als Richter am Spielfeldrand stehen durfte.“ Auch wenn er gut verhandeln konn-

te - meist mit logischen Totschlag-Argumenten, wollte er niemals das bürgerliche Mittelmaß leben. „Morgens aufstehen, im Stau zur Arbeit fahren, die einem keine Freude bereitet und dem Chef von links und rechts in den Arsch kriechen, um abends wieder im Stau nach Hause in die Pampa zu fahren, wo man den Rest des

Bild: Inshox



an an. Kaum einer konnte Unternehmen so gut analysieren wie er. So begann seine Karriere als Investmentpunk, wie man ihn heute kennt. Denn Konventionen gehen ihm am Arsch vorbei. Er kleidet sich wie ein Punk, spricht wie ihm der Schnabel gewachsen ist und tritt Leuten auch mal verbal auf die Füße - seine Individualität lässt sich der heute 43-jährige Österreicher einiges kosten. Nach seiner Zeit in Manhattan ging er nach Mainhattan - Frankfurt. „Als Angestellter zu arbeiten war aber auch aus finanziellen Gründen Unsinn. Ich habe nie das verdient, was die Bank verdiente und musste von meinem Einkommen auch noch die Hälfte an den Staat abgeben.“ Für Hörhan Grund genug, ein eigenes Unternehmen im Investmentbanking zu gründen. Fortan betreute er Unternehmen bei Übernahmen, Finanzierungen und Immobilien-Deals. Über 200 solcher Deals folgten. Und im Gegensatz zu seiner Zeit an der Wall Street, konnte er den ganzen Kuchen behalten. Er begann sich eine goldene

Nase zu verdienen. Aber wenn ein Investmentpunk Geld verdient, ist das nicht das Ende, sondern erst der Anfang des Spiels. Hörhan überlegte, wie er sein Geld am besten arbeiten lassen konnte. Immobilien hatten es dem Logiker schon immer angetan. Zu seiner ersten Immobilie kam er zufällig. Ein Schulfreund wurde aus seiner Wohnung gekündigt und wusste nicht weiter. Also kaufte Hörhan die Wohnung und vermietete sie ihm weiter. Er fand Gefallen an der Idee, Wohnungen zu besitzen und zu vermieten. Für ihn zwei offensichtliche Vorteile: Geldanlage mit Wertsteigerungspotenzial und Cashflow mit Rendite. Also begann er in Frankfurt sein erstes Wohnungspaket mit zehn Einheiten zu kaufen. Finanziert zu einem Teil mit eigenem Geld, zum anderen auf Kredit. „Ich erinnere mich noch an den seltsamen Makler. Überall Ohringel, man roch ihn schon von weitem und sein riesiger Hund hat mich die ganze Zeit abgeleckt.“

So kaufte Hörhan, immer wenn er im Investmentbanking neues Geld verdiente, in Frankfurt weitere Wohnungen. Anfangs einzelne, dann ganze Blöcke. Bis heute baute er sich so rund 30 Millionen Euro an Immobilien-Vermögen auf. Als er damit zunehmend Aufmerksamkeit erregte, kam ein Verlag auf ihn zu. Er sollte ein Buch über seine punkige Einstellung und seine Investmentkarriere schreiben - das würde sich gut verkaufen. Das Buch mit dem Titel Investment Punk kam gut an - bis Anne Will ihn in die Sendung

einlud. Plötzlich Bestseller, begann für Hörhan eine zweite Karriere - die eines Aufklärers. Denn auf einmal interessierte sich ganz Europa für seine Anrichten zum Thema Geld und seine Strategien, es zu vermehren und zu schützen. Er trat in zahlreichen Talkshows auf, schrieb weiter Spiegel-Bestseller und hielt Vorträge auf den größten Bühnen.

2013 wurde er nachlässig, was seine Geschäfte angeht und erhielt sogleich die Quittung. Sein Unternehmen entwickelte sich nicht so, wie der Punk es sich vorstellte. Antworten, wie er sein Geschäft auf das nächste Level heben konnte, hoffte er auf einem Business Seminar von Tony Robbins in den USA zu finden. Und wurde fündig. Einer der Vorträge dort, gehalten von einem Texaner, fand

Ich wollte Geld machen und schnelle Autos fahren

nicht sehr viel Beachtung, aber Hörhan war angetan. Denn das Thema war, wie man erfolgreich im Netz wird mit dem sogenannten Plattformgeschäft, am Beispiel der Hotelbranche. Er verwies auf die Plattform booking.com, die kein einziges Hotel besaß und trotzdem 15-20 Prozent fast aller Hotelumsätze bekommt. Die Zukunft liegt im Internet. „Ich habe mir meine eigene Präsenz im Internet angesehen und gedacht ‚grässlich‘. Ich muss das lernen.“ Er adaptierte das Modell auf seinen Bereich und begann, sein Wissen über Investments, Immobilien und Unternehmertum zu digitalisieren - in Form einer Videoplattform. So entstand 2015 die Investmentpunk Academy und wurde in den folgenden Jahren zu einer der führenden Finanzbildungsplattformen. So steht er heute auf drei Standbeinen: Investmentbanking, Immobilien und Digitalgeschäft. Hörhan sieht ein digitales Business sogar als Vermögenswert, denn einmal richtig aufgebaut, kann es für fortlaufende Einnahmen sorgen. Sind genügend regelmäßige Nutzer an Bord, lässt sich solch eine Plattform sogar für Millionen verkaufen. Aber auch andere digitale Vermögenswerte wie Kryptowährungen empfiehlt der Finanzprofi - jedoch nicht mehr als ein oder zwei Prozent des Nettovermögens. Aber viel wichtiger, als die einzelnen Werte, sieht der Investmentpunk das Thema wirtschaftliche und finanzielle Bildung allgemein. Wer künftig aufsteigen will, muss aktiv in seine eigene Bildung investieren.

Lebens den Eigenheimkredit abzahlt - dafür, habe ich gesagt, sehe ich morgens nicht auf.“ Hörhan erkannte sein Talent für Zahlen und war bereit, hart für ein Leben an der Spitze zu arbeiten. Sehr viel härter als andere, aber dafür auch mit schwindelerregenden Ergebnissen.

Er bekam ein Stipendium an der Harvard University in den USA und studierte Mathematik und Wirtschaft. Zudem arbeitete er bis zu 35 Stunden pro Woche neben der Uni (im Sommer mehr als das Doppelte). Abgeschlossen hat er Harvard, natürlich, magna cum laude. Zahlengenie Hörhan kannte seinen nächsten Schritt. „Ich wollte Geld machen und schnelle Autos fahren“ Also heuerte er an der Wall Street bei der Investmentbank J.P. Morg-

Das neue Buch von **Julien Backhaus**

ERFOLG

Was Sie von den
Super-Erfolgreichen
lernen können



**DER KERL
HAT EIER**

Aus dem Vorwort von
Harald Glöckler

BILD: OLIVER REETZ

Jetzt überall im Handel

Online Marketing – genauso wichtig wie Lesen und Schreiben?

Wer künftig erfolgreich in der Wirtschaft sein will, muss fit im Online Marketing sein, sagt Experte **Ecom Musa**

Von Marketing war Ecom Musa immer schon fasziniert. Er suchte vor allem stets die Effektivität darin. So ging er schon während seines Bachelor-Studiums der Wirtschaftswissenschaften zu Siemens, um das Marketing der Konzernwelt kennen zu lernen. Ihm fiel auf, dass die meisten Unternehmen ihre Marketingbudgets nicht unbedingt effektiv einsetzen. Er ging nach England, um in Birmingham weiter zu forschen und seinen Master of Science in International Business & Strategy abzuschließen. Während dieser Zeit suchte er auch nach Wegen, selbst unternehmerisch in die Onlinewelt einzusteigen. Auf Youtube fand er Antworten. Dort diskutierten alle über einen neuen Trend: Amazon-FBA. Was nichts anderes hieß, als dass Händler ihre Produkte in einem Amazon-Warenhaus lagern konnten und es von dort direkt an die Kunden versendet wird. Der Händler muss nur dafür sorgen, dass das Produkt auch von Kunden gekauft wird. „Für mich war sofort klar, dass ich ein eCommerce Business aufbauen und tolle Produkte in

Viel wichtiger als das Modell ist es, Online Marketing zu verstehen und zu beherrschen. ”

die ganze Welt verkaufen wollte. Ich habe mir so viel Wissen wie möglich angeeignet“, sagt Musa heute. Später entwickelte er mit seiner Freundin Valentina das Geschäftsmodell noch weiter und ließ die Waren direkt vom Hersteller an die Kunden verschicken (Dropshipping) - was den Gewinn in die Höhe trieb. Für diesen Erfolg war jedoch wichtig, das richtige Marketing zu machen. „Viel wichtiger als das Modell ist es, Online Marketing zu verstehen und zu beherrschen. Unsere ersten fünfstelligen Umsätze konnten wir noch erzielen, ohne dafür Budget einzuset-

zen. Wir haben unsere Shop-Links einfach in Onlineforen gepostet und Leuten direkt geschrieben. Will man das jedoch skalieren, muss man zielgerichtete Werbung ausspielen - zum Beispiel auf Facebook. Wenn man diese Werbemethode perfekt beherrscht, kann man einfach ausgedrückt aus jedem Euro zehn Euro wieder heraus holen.“ Die zwei wurden wahre Experten darin, Werbebudgets optimal einzusetzen und dadurch enorme Umsätze aufzubauen. Darauf wurden auch große Unternehmen aufmerksam und beauftragten sie, als externe Agentur das Online Marketing zu unterstützen. „Wer

einmal gelernt hat, wie Werbe-Euros im Internet richtig funktionieren, kann dies auf alle Branchen adaptieren. Das konnten wir irgendwann so gut, dass unsere Agentur von vielen Unternehmen beauftragt wurde.“ Das bescherte ihnen sogar den begehrten Baulig-Award - eine Art Grammy im deutschsprachigen Online Marketing. Das alles führte zu Musas wahrer Leidenschaft - dem eins zu eins Coaching. Als Musa immer wieder gefragt wurde, wie er das Online Marketing so perfektionieren konnte, begann er sehr erfolgreich Youtube Videos darüber zu drehen. Trotzdem entwickelten sich immer mehr Klienten, die direkt von ihm lernen wollten. „Diese persönliche Arbeit ist sehr besonders.



Denn eigentlich bringt man Leuten dadurch nicht nur Marketing bei, sondern damit unabhängig zu werden. Es ist wie ein Vermögenswert, den man sich mit einem erfolgreichen Online Business aufbaut. Valentina und ich leben im Winter in Kolumbien - denn auch dort gibt es schließlich Internet. Wenn meine Coaching-Klienten mir berichten, wieviel mehr Geld sie am Tag nach einem Coaching bereits verdienen oder wie sich ein 20-jähriger seinen Traum vom ersten Luxus-Auto erfüllen konnte, ist das schon sehr besonders. Es erfüllt mich, andere auf ihrem Weg zum Erfolg zu begleiten.“

Wie wir uns selbst betrügen

Auszug aus dem Buch "Wie man sie alle Rumkriegt!" von Scott Adams

Wikipedia liefert eine brauchbare Definition der kognitiven Dissonanz: *Kognitive Dissonanz bezeichnet in der Sozialpsychologie einen als unangenehm empfundenen Gefühlszustand. Er entsteht dadurch, dass ein Mensch mehrere Kognitionen hat (Wahrnehmungen, Gedanken, Meinungen, Einstellungen, Wünsche oder Absichten), die nicht miteinander vereinbar sind.*

Es gibt umfangreiche Forschungen rund um die kognitive Dissonanz, aber Sie müssen nicht annähernd so sehr in die Tiefe gehen, um erfolgreich zu überzeugen. Es reicht aus, wenn Sie den Grundgedanken der kognitiven Dissonanz verstehen und wissen – das ist wichtig! –, wie oft sie in Ihrem täglichen Erleben auftritt. Ich erwähnte bereits, die normale Weltsicht besagt, dass wir uns 90 Prozent der Zeit rational verhalten und 10 Prozent der Zeit ein bisschen verrückt. Durch den Überzeugungsfilter betrachtet ist die Sichtweise, dass wir uns 90 Prozent der Zeit irrational verhalten, und eine der größten Ursachen dieser Irrationalität ist die kognitive Dissonanz.

Am häufigsten wird kognitive Dissonanz ausgelöst, wenn das Selbstbild eines Menschen nicht mit seinen Beobachtungen übereinstimmt. Halten Sie sich beispielsweise für eine kluge und gut informierte Person

und tun dann etwas eindeutig Dummes, versetzt Sie das in einen Zustand der kognitiven Dissonanz. Befinden Sie sich erstmal in dieser unangenehmen Bewusstseinslage, erzeugt Ihr Hirn automatisch

eine Illusion, um das Unbehagen aufzulösen. In dieser Situation würde Ihr Gehirn Ihnen mitteilen, dass die neuen Informationen unrichtig sind. Die Alternative wäre zu glauben, dass Sie dumm sind, und das beschädigt Ihr Selbstbild. Sie ändern Ihr Selbstbild nicht gerne, es sei denn zum Besseren.

Unser Ego schützt uns vor der Vorstellung, dass wir uns 90 Prozent der Zeit irrational verhalten. Wenn wir irrationales Verhalten bei uns selbst erkennen, besteht der einfachste Handlungsschritt für das Gehirn darin, eine Illusion zu erzeugen, die es »wegerklärt«. Und genau das tut es. Automatisch. Das Witzige ist, dass wir uns dessen gar nicht bewusst sind. Vielleicht sehen andere in aller Deutlichkeit, wie es Ihnen geschieht. Aber die kognitive Natur ist von Natur aus unsichtbar für denjenigen, der sie erlebt.

Unser Ego schützt uns vor der Vorstellung, dass wir uns 90 Prozent der Zeit irrational verhalten.

Wie sich kognitive Dissonanz erkennen lässt

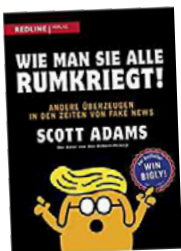
Wenn Sie eine kognitive Dissonanz erfahren, erzeugen Sie spontan eine Halluzination, die zu Ihrer neuen Realität wird. Auf außenstehende Beobachter kann diese Halluzination lächerlich wirken, aber demjenigen, der sie erlebt, kommt sie absolut sinnvoll vor. Das Erste, was Sie also über kognitive Dissonanz wissen müssen, ist, dass Sie sie häufig bei anderen erkennen können und andere sie bei Ihnen erkennen, aber sie an sich selbst wahrzunehmen ist selten.

Ausgebildete Hypnotiseure bemerken gelegentlich eine kognitive Dissonanz, wenn sie damit konfrontiert sind. Auch Kognitionswissenschaftlern wird das manchmal gelingen. Aber allen, die ungeübt sind in der Kunst der Überzeugung, kommt die selbst erlebte kognitive Dissonanz wie eine akkurate Sichtweise der Realität gleich. Sie sehen keinen Unterschied.

Das erste »Signal« für kognitive Dissonanz ist die Absurdität der Rationalisierung. Sagen wir, Sie sind befreundet mit einem Raucher, der behauptet, Rauchen schade ihm nicht, denn er kenne jemanden, der ein Päckchen pro Tag geraucht habe und hundert Jahre alt geworden sei. Wer ein solches Argument vorbringt, ist schlicht nikotinabhängig, aber er will sich nicht selbst als unklug oder unfähig aufzuhören betrachten. Das würde sein Selbstbild verletzen. Um sein Selbstbild aufrechtzuerhalten, erzeugt der Raucher eine persönliche Illusion, in der er einer der wenigen Menschen auf der Welt ist, die immun gegen Lungenkrebs sind und das irgendwie wissen.

Wir leben in einer irrationalen Welt, in der die Leute pausenlos absurd wirkende Dinge sagen und tun. Manchmal sind diese Leute einfach dumm, und das ist die ganze Erklärung dafür, dass sie dumm erscheinende Sachen machen. Manchmal liegt das Problem bei Ihnen, und das, was die anderen tun, kommt nur Ihnen absurd vor, weil sie ihre Gründe dafür nicht verstehen. Es kann eine Menge falscher Bestätigungen geben, wenn Sie nach kognitiver Dissonanz Ausschau halten, denn wir sind von so viel Allerweltsirrationalität umgeben, dass jeder besondere Anklang daran sich leicht verbergen kann.

Die beste Methode, um sicherzugehen, dass Sie es mit kognitiver Dissonanz zu tun haben und nicht mit ganz normaler Irrati-



onalität, ist die Suche nach dem Auslöser. Der Auslöser ist das, was die Person erkennen ließ, dass ihr eigenes Handeln im Konflikt zu ihrem Selbstbild stand. Um bei dem Raucherbeispiel zu bleiben: Manche Menschen geben zu, dass sie abhängig sind, aber gerne rauchen, also nehmen sie das hohe Risiko in Kauf. Diese Menschen erleben vermutlich keine kognitive Dissonanz, weil sie die Risiken und die Kausalität korrekt begreifen. Aber ein Raucher, der sich nicht eingesteht, dass die Abhängigkeit der Kern der Gewohnheit ist – vielleicht weil er zu wenig auf seine eigene Selbstbeherrschung vertraut –, muss eine Halluzination dafür erfinden, warum ein kluger Mensch mit Selbstkontrolle etwas so Schädliches tut wie rauchen. Diese Inkongruenz ist der Auslöser. Das Selbstbild der Person deckt sich nicht mit ihrem Handeln. Die Präsidentschaftswahl von 2016 war vielleicht der größte Auslöser für eine kognitive Dissonanz, den Sie je erleben werden. Er besaß sämtliche Elemente für die Erzeugung einer Massenhalluzination. Von dem Moment an, da Trump seine Kandidatur erklärte, begann die professionelle politische Klasse, sich über seine Intelligenz lustig zu machen, über sein Engagement, über sein Talent und – was am wichtigsten war – über seine Gewinnchancen. Fachleute halten sich für clever und sie glauben, sie könnten die Welt so erkennen, wie sie wirklich ist. Und im Falle Trumps schien es ihnen die einfachste Prognose der Welt zu sein, zumindest für Menschen, die so gut informiert und rational sind. Worauf es hier im Hinblick auf den Auslöser am meisten ankam, ist nicht, dass diese Leute so im Irrtum waren. Die Leute irren sich ständig, und das erzeugt nicht immer Halluzinationen. Die Schlüsselvariable in diesem Fall war ihre Gewissheit. Und es war eine öffentliche Gewissheit, die laut und oft wiederholt wurde. Ihre Ansichten über Trump wurden zu einem Teil ihres Selbstbilds. Sie betrachteten sich als die Klugen, in krassem Gegensatz dazu, wie sie die Trump-Unterstützer mit ihren Vokuhilas und Pick-ups sahen.

Und dann gewann Trump. Mit einigem Vorsprung, zumindest im Wahlausschuss, und nur auf den kommt es an. Trump verlor die Volksabstimmung, aber damit verlor er ein Spiel, das er gar nicht spielte.



Systeme sind der Schlüssel zum Erfolg

Bodo Schäfer erklärt, was Unternehmertypen ausmacht

Zu allererst ein DANKE SCHÖN! Das Erfolgsmagazin hat mich Anfang des Jahres zum Nr.-1-Influencer und Experten für den Bereich Finanzen gewählt. Über diese Auszeichnung habe ich mich sehr gefreut. Damit bin ich jetzt seit über 20 Jahren in dieser Position. Aber das bin nicht ich allein. Eine so beständige Positionierung im Markt ist immer das Ergebnis eines klugen unternehmerischen Handelns. Aber wie genau handelt man als Unternehmer und was macht einen erfolgreichen Unternehmer aus? Oder noch konkreter:

Welche Persönlichkeit hat ein Unternehmer?

Stellen wir uns einen Stamm vor, der vor 100.000 Jahren lebte. Da gab es Jäger, und der beste Jäger wurde irgendwann der Anführer. Was machte den Jäger anders? Wenn der Stamm überleben wollte, brauchte er Jäger. Aber verstehen konnte er die Jäger nicht wirklich.

Alle großen Unternehmer sind Jäger. Ob Bill Gates, Thomas Edison, Elon Musk, Steve Jobs... Auch Mahatma Gandhi und Mutter Theresa und Nelson Mandela. Ja, die letzten 3 sind auch Unternehmer-Persönlichkeiten. Sie sind auch anders als die meisten Menschen. Sie sind den Jägern der früheren Kulturen ähnlich.

Wie sind diese Jäger? Sie akzeptieren nicht, was da ist. Sie haben ein Disziplin-Problem. Sie sind oft Workaholics. Sie sind manisch. Viele von ihnen haben ein ADHS-Syndrom. Sie sind hyperaktiv und oft sehr energetisch. Kommt Ihnen das eine oder das andere bekannt vor? Oft sind sie keine guten Schüler und Studenten.

Denn Schulen sind ja gemacht, um für Fügsamkeit zu sorgen. Und Jäger wollen sich nicht fügen. Im Gegenteil. Jäger sind rebellisch. Sie mögen keinen Zwang. Und sie meinen, vieles besser zu wissen, was sie

anderen nicht immer sympathisch macht. Aber es hält sie nicht davon ab, die Dinge trotzdem auszuprobieren. Jäger leiden unter einem Erziehungssystem, in dem es darum geht, Stillsitzen zu lernen. Irgendwelche Sätze auswendig zu lernen. Der Jäger hat die quälende Frage in sich: Wie kann ich Dinge verändern? Wie komme ich voran?

Ohne Führung und Coaching verstehen viele Jäger nicht, dass genau das ihre Stärken sind. Denn die Gesellschaft redet ihnen ein: Du kannst dich nicht anpassen, und das ist schlecht. Ich habe zu meinem eigenen Erfolg gefunden, als mir klar wurde, dass ich anders bin. Und dass dieses Anderssein ein Vorteil ist. Und dass ich etwas Fantastisches aufbauen kann.

Verdammt noch mal, ich will ganz nach oben. Ich will auf dem Gipfel stehen.

Drei Dinge zeichnen den früheren Jäger- und heutigen Unternehmertyp aus

1. Er will nach vorne. Er hat ein Momentum, das ihn dazu bringt, etwas zu tun. Eben nach vorne zu gehen. Etwas zu verändern. Etwas aufzubauen.

2. Erträgt der Unternehmertyp keinen Zwang. Er will den Zwang auch nicht aushalten. Es gibt immer zwei Möglichkeiten: Wir können etwas aushalten, oder wir können etwas verändern. Der Unternehmertyp kann Dinge ertragen, aber nur, weil er etwas verändern will. Er ist also ausdauernd. Der normale Mensch hält etwas aus, weil er es auch nicht verändern will. Das ist ein großer Unterschied.

Und **3.** versucht der Unternehmertyp das Unmögliche: Er will es möglich machen. Er akzeptiert kein „un-möglich“ – das ist sowieso ein Unwort. Das ist ja auch nur logisch, denn etwas Unmögliches bedeutet für den Unternehmertyp Zwang. Er würde ja dann gezwungen, etwas zu ertragen, was so bleibt, wie es ist. Da ändert er es lieber. Wir müssen verstehen: Es ist nicht nur ok, wenn Sie so sind. Das sind große Stärken. Sie haben große Stärken. Die Vorausset-

zungen für einen Unternehmer. Vielleicht denken Sie, da fehlt etwas in der Aufzählung: Ein Unternehmer muss doch auch risikobereit sein. Das stimmt, aber die meisten Unternehmer, die ich kenne, sind grundsolide.

Grundsolide im Sinne von: Sie sind alles andere als Zocker. Ganz im Gegenteil: Sie wollen nicht verlieren. Auch ich will nicht verlieren. Natürlich möchte ich ein großes Stück vom Kuchen. Aber ich will es dann auch wirklich essen können. Es gibt die Unternehmer, die extrem wagemutig sind. Aber für jeden von ihnen habe ich mehrere Hundert Unternehmer kennengelernt, die Schritt für Schritt einem bestimmten System gefolgt sind.

„Systeme sind der Schlüssel zum Erfolg!“

Als Moneycoach führe ich Menschen mit System zu finanzieller Freiheit. Mein Weltbestseller „Der Weg zur finanziellen Freiheit-Ihre erste Million in 7 Jahren“ wurde weltweit 10 Millionen Mal verkauft. Bereits Tausende sind durch mein System reich geworden. Ich weiß also wovon ich spreche und wie wichtig es ist, das große Bild vor Augen zu haben. Es ist ein bisschen so, als wenn Sie einen Berg besteigen. Sie wollen einfach losgehen. Sie müssen wissen, welche Ausrüstung Sie brauchen und Sie brauchen ein bestimmtes Training. Klar. Und Ihr Ziel ist es, zum Basislager zu gelangen. Wenn Sie da einmal sind, dann haben Sie das nächste Level als Ziel: das nächste Lager. Sie haben einen erfahrenen Führer an Ihrer Seite und vielleicht noch jemanden, der Ihr Gepäck trägt. Es ist gut zu wissen, welche Probleme da noch so alles kommen. Wie wird das Wetter sein und wie schützen Sie sich. Ab wann brauchen Sie vielleicht sogar Sauerstoff? (Der Sauerstoff in diesem Bild sind dann die Superstars, die Ihnen und Ihrem Unternehmen eine Kraft geben, die Sie selber so nicht haben.) Und dann ist natürlich die Frage, wo bekommen Sie den besten Sauerstoff. Sagen wir, Sie gehen einfach immer so weiter. Und die meisten tun genau das in ihrem Leben... Sie gehen immer weiter. Dann





Ich habe zu meinem eigenen Erfolg gefunden, als mir klar wurde, dass ich anders bin. Und dass dieses Anderssein ein Vorteil ist. ”



kommen sie irgendwann an einen Punkt, da wissen sie: „Verdammt noch mal, ich will ganz nach oben. Ich will auf dem Gipfel stehen.“

Andere haben das auch geschafft. Die haben sie vielleicht auf ihrer Wanderung kennengelernt. Einige nur flüchtig, andere tiefer. Und auf einmal wissen sie: „Das kann ich auch. Ich muss nicht auf den Gipfel, auf dem die waren, ich will auf meinen Gipfel. Ich will auf den Höhepunkt meines Lebens. Ich will einfach da hoch.“ Natürlich gibt es einige Ausnahme-Unternehmer. Die wissen von Anfang an, dass sie ganz nach oben wollen auf ihren Gipfel. Aber die meisten wissen das nicht.

Ich gehöre zu denen, die es nicht von Anfang an wussten. Klar, ich wusste, dass ich mal einen Nr.-1-Bestseller schreiben wollte. Aber auch hier haben die Ereignisse meine Erwartungen übertroffen. Ich habe dann tatsächlich sogar 2 Welt-Bestseller geschrieben. Einer davon ist „Der Weg zur

finanziellen Freiheit - Ihre erste Million in 7 Jahren“.

Ich habe nicht auf der Fahne gehabt, ein sehr guter Unternehmer zu werden. Ich wollte einfach nur Experte sein. Und ich wollte ein Team haben, das mich darin unterstützt. Und plötzlich habe ich meine Leidenschaft zum Unternehmertum

” „un-möglich“ – das ist sowieso ein Unwort.

erkennt. Wissen Sie, was den Ausschlag gegeben hat? Ich habe gesehen: „Den größten Wettbewerbsvorteil, den wir heute haben können, ist, ein super gutes Unternehmen zu haben.“ Es ist nicht mehr Wissen. Es sind auch nicht Welt-Bestseller. Es sind nicht super Vorträge. Es sind nicht super Produkte – der größte Wettbewerbsvorteil, den wir heute haben können, ist ein super Unternehmen. Und ein super

Unternehmen besteht immer aus super Mitarbeitern und super Strategien. Und der beste Weg, das zu bekommen, ist immer ein super Coaching. Und das Schöne an super erfolgreichen Unternehmern ist: Sie können wirklich etwas bewirken. Einmal durch das Unternehmen selbst. Ich glaube von ganzem Herzen an das, was wir tun. Aber sie können eben auch etwas Gutes tun, das nicht unmittelbar zum Unternehmenszweck gehört. Sie können diese Welt etwas besser machen. Machen wir doch gemeinsam diese Welt zu einem besseren Ort!

-Bodo Schäfer-

Bodo Schäfer verschenkt aktuell die Jubiläumsausgabe von seinem Weltbestseller „Der Weg zur finanziellen Freiheit“. Sichern Sie sich Ihre Ausgabe unter:

buch.bodoschafer.de

Sie übernehmen lediglich die Versandkosten von 4,97 €.



Der Marketing-Professor

Prof. Roland Mattmüller vermittelt fundiertes Marketing-Wissen

„Marketing ist einfach ein faszinierender Bereich mit vielen unterschiedlichen Themen – von der Analyse und Strategie bis hin etwa zur Kommunikation und Kreativität“, schwärmt Prof. Roland Mattmüller. Sein topaktuelles Projekt ist der Ausbau seiner Online Academy, die sich gleichermaßen an Unternehmer und Führungskräfte bereits etablierter Unternehmen richtet, wie auch an Start-ups und junge Unternehmer-Persönlichkeiten. „Wir haben das Ziel, eine Lernplattform aufzubauen, die ein gesundes Fundament schafft, auf der man Schritt für Schritt langfristigen und nachhaltigen Erfolg aufbauen kann.“ Die ganze Bandbreite der Marketingthemen wird hier praktisch und einfach anhand zahlreicher realer Beispiele erklärt.

Das Verkaufen hat Mattmüller immer schon Spaß gemacht. Deshalb verwundert es nicht, dass er wieder und wieder darin erfolgreich war – etwa als Versicherungs-Außendienstler oder als Inhaber einer eigenen Musikschule. Von dort war es dann nur ein kleiner Sprung zum Marketing. Noch heute ist er als Geschäftsführer und Mitinhaber einer Weiterbildungs-Gesellschaft für Marketing und Sales verantwortlich. Gleiches gilt für seine Tätigkeit als Unternehmensberater.

Parallel zu seinem Engagement als Unternehmensberater forscht er an der EBS Universität Wiesbaden an Marketingstrategien und entwickelt konzeptionelle Lösungen.

Mattmüller erklärt: „Wenn ich Unternehmen berate, kommen die Konzepte aus der Forschung und deren anschließender, praktischer Anwendung. Aus der Anwendung in den Unternehmen stammen wiederum

Ein durchgängiges und als Gesamtprozess gestaltetes Marketing- und Markenmanagement ist ein zentraler Erfolgsfaktor „

Impulse für neue Forschungsthemen. Und wenn dann noch, wie es hier an der EBS Universität möglich ist, Management-Verantwortung und -Tätigkeiten hinzukommen, kann ich alle meine Leidenschaften ausleben.“ Diese Leidenschaft ließ den Professor zu einem sehr gefragten Berater, Dozent und Coach für Firmenriesen wie Porsche, BMW, Audi, Roche Pharma oder Deutsche Post/DHL werden.

Gerade hat er die zweite Auflage seines Buches „Perspektivwechsel im Employer Branding“ fertig gestellt, das sich mit der Gestaltung der Unternehmensmarke insbesondere bei den sehr herausfordernden Generationen Y und Z beschäftigt. Sein aktuelles Buchprojekt dreht sich um Differenzierungsmöglichkeiten von Unternehmen im zunehmend branchenübergreifendem Wettbewerb, angeheizt durch die vielfältigen Vergleichsmöglichkeiten, die dem

Kunden heute zur Verfügung stehen.

Roland Mattmüller und sein Team sehen in der online-basierten Aus- und Weiterbildung von Fach- und Führungskräften einen zentralen Erfolgsfaktor der Zukunft. Neben seinen YouTube-Lehrfilmen will der Professor über seine Online Academy Marketing und Strategie praxisbezogen, verständlich und umsetzungsorientiert erklären.

Zudem arbeitet er gerade in der Weiterbildung von Führungskräften an der Konzeption und Umsetzung neuer maßgeschneiderter Firmenprogramme für mehrere globale Unternehmen. Daneben steht etwa die Weiterentwicklung der MARKENAKADEMIE – ein Joint-Venture mit dem Markenverband in Berlin – auf dem Programm. Inhaltlich betont Mattmüller dabei die zunehmende Bedeutung des branchenübergreifenden Wettbewerbs: Konsequentes Denken in Kundensegmenten und deren Benefits war natürlich immer schon wichtig, ist aber im Zeitalter des Digitalen Hyperwettbewerbs noch stärker gefragt. Was mache ich denn, in der Wahrnehmung des Kunden, wirklich besser als meine Wettbewerber und wer sind diese denn überhaupt? Auch etablierte Unternehmen machen sich noch zu wenig Gedanken um diese strategische Funktion des Marketings und schaffen damit Angriffsfläche. Die gefährlichen Wettbewerber kommen dabei nicht nur aus der eigenen Kategorie, sondern die Kategorien stehen miteinander in zunehmendem Wettbewerb. Es geht also beispielsweise nicht mehr nur um Sportwagen der Marke A gegen Sportwagen Marke B, sondern auch um die Frage: Eher einen Sportwagen oder doch lieber ein Motorboot kaufen?



Roland Mattmüller nutzt seine 30-jährige Erfahrung, um essentielles Marketing Know How zu vermitteln.

Bilder: Mattmüller

Arbeitsumfeld entscheidet über Erfolg

Experte **Martin Lauble** weiß, wie man die Performance in Firmen um bis zu 36 Prozent erhöht.

Wer die Verwaltung effizient und mit hohem Wohlfühlfaktor gestalten will, wird früher oder später auf den Arbeitsgestalter Martin Lauble aufmerksam. Als einer der führenden Spezialisten unterstützt er namhafte Unternehmen und Behörden wie die Bundesagentur für Arbeit dabei, die Produktivität in den Büros um bis zu 36 Prozent zu steigern.

Diese liegt nach aktuellen Forschungen trotz Digitalisierung und Technisierung bei gerade einmal 65 Prozent. Die Ursachen der niedrigen Produktivität sind meist nicht Digitalisierung, sondern das gesamte Umfeld, beziehungsweise deren Einflüsse auf die Beschäftigten.

Wir ärgern uns doch selbst am meisten über die eigenen Fehler. Fehler kosten Zeit, Nacharbeit und bringen uns damit unter Zeitdruck. Unter Druck passieren noch häufiger Fehler. Auch die beste Führungskraft kann trotz gelebter Fehlerkultur diese Fakten nicht ignorieren. Würde sie das tun, würden die Probleme weder ganzheitlich noch ursächlich angegangen. Die Ursachen sind laut Martin Lauble im Büro sowohl am Arbeitsplatz als auch in der Raumgestaltung zu finden. Was hilft denn den Leuten der schnellste digitalisierte Rechner, wenn die Beschäftigten wegen Blendungen im Bildschirm die Informationen nicht lesen können? Was hilft die beste Führungsqualität, wenn die Menschen im Büro wegen zu hohem Lärmpegel Kopfschmerzen haben, sich nicht konzentrieren können oder deswegen Missverständnisse mit Kunden auftreten? Was hilft die beste Motivation, wenn im Arbeitsumfeld ständige Unterbrechungen stattfinden, durchschnittlich alle vier Minuten? Ein Einschnitt in die Leistungsfähigkeit, mit kohärenter Auswirkung auf die Wirtschaftlichkeit der Unternehmen und Volkswirtschaft.

Bereits während der Ausbildung zum Bürokaufmann interessierte sich Martin Lauble dafür, wie Büroarbeit besser gestaltet werden kann. Er durfte für seinen Ausbildungsbetrieb die Büros neu planen,

mit dem Ziel, die Organisation zu optimieren und dabei die Störfaktoren für konzentriert Arbeitende zu minimieren. Menschen wollen sich entwickeln, Anerkennung, Gesundheit, Wachstum und



Geld oder eine Mischung aus mehreren davon erlangen. Also beschäftigte er sich nach der Ausbildung intensiv mit den Themen Persönlichkeitsentwicklung und Macht der Gedanken. Dazu begleitete er über sechs Jahre hinweg den Erfolgstrainer Antony Fedrigotti.

Erfolg haben wir immer nur mit Menschen. Optimal ist es, wenn Beruf und Berufung zusammentreffen, da wir mindestens ein Drittel unserer Lebenszeit mit Arbeiten zu bringen. Deshalb sagt Lauble ganz bewusst provokant: „Humanisierung ist die intelligenteste Art der Rationalisierung.“

Meine Motivation ist es, die Menschen zu der Größe zu führen, zu der sie fähig sind zu sein.

Positiver Stress ist ganz hilfreich, auf Dauer ist Stress jedoch lebensgefährlich, wie er durch einen Herzinfarkt 2010 selbst er-

lebte. Die fehlende Krankentagegeld-Versicherung packte noch finanziellen Druck für den Familienvater oben auf, also keine Zeit für Erholung. Es folgte prompt der zweite Herzinfarkt. „Ich lernte schmerzhaft, dass nicht alles mit dem Geist zu kontrollieren ist. Körper, Geist und Seele sind eine Einheit, die in einem von dir bestimmten Umfeld zusammenwirken“, erinnert er sich.

Nach den überstandenen Schicksalsschlägen startete er 2011 bei einem kleinen Hersteller für Akustiklösungen. Deren Hauptumsatz-Träger fiel im Frühjahr 2012 komplett weg. Es musste eine Lösung her, die kurzfristigen Umsatz bringen und langfristige Multiplikatoren locken würde. Deshalb entwickelte Martin Lauble ein Gesamtkonzept aus den eigenen Erfahrungen und Erkenntnissen aus vielen Kundenberatungen. Innerhalb eines Jahres gelang es ihm, die zuvor erreichten Unternehmensgewinne zu erreichen.

Echten Nutzen zu bieten heißt, möglichst viel von dem zu realisieren, was die Beschäftigten wollen. Das ist in der Regel nicht der Kicker oder die Tischtennis-Platte, sondern ganz banale Dinge, wie ein gut und individuell gestalteter Arbeitsplatz, der die Erledigung meiner Arbeitsaufgabe fördert, ohne mich persönlich zu belasten. Damit wurden die größeren Hersteller in der Branche auf ihn aufmerksam und trugen ihm eine Zusammenarbeit an, was einen stetigen Aufwärtstrend zufolge hatte. „Verkaufen ist toll, die Menschen wachsen zu sehen ist noch besser. Ein direktes Feedback zu bekommen, dass die Unternehmen eine Produktivitätssteigerung tatsächlich feststellen und deshalb begeistert sind, lässt nicht nur den persönlichen Wert, sondern auch die eigene Motivation täglich steigen“, konstatiert Lauble die Entwicklung.

So gerüstet ging er 2017 zurück in die Selbständigkeit und vermittelt nun sein Wissen in Vorträgen und Seminaren an Unternehmer, Sicherheitsfachkräfte und Büroausstatter. „Meine Motivation ist es, die Menschen zu der Größe zu führen, zu der sie fähig sind zu sein.“

NETZWERK

DIE INITIALZÜNDUNG FÜR DEINEN ERFOLG

Du bist stark im Job, hast gute Business-Ideen und tolle Konzepte. Trotzdem gehen Deine Ergebnisse nicht durch die Decke. Wenn es jedoch eine Initialzündung und eine Abkürzung zum Erfolg gibt, dann das richtige Netzwerk. Dein Netzwerk ist Dein Kapital und damit meine ich nicht Deine Reichweite in den sozialen Medien, sondern Dein Telefonbuch. Wen kannst Du Tag und Nacht anrufen und wer ist bereit, Dir Türen zu öffnen? Rückblickend kann ich sagen: Den Großteil meines heutigen Lebens verdanke ich meinem Netzwerk.

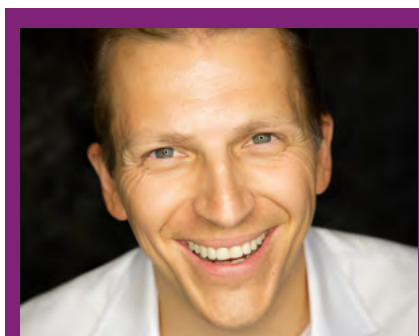
Umgib Dich mit Gleichgesinnten

Ich habe einen großen Fehler gemacht: Ich dachte immer alles alleine zu schaffen deshalb war ich 15 Jahre als Einzelkämpfer unterwegs. Irgendwann habe ich folgenden Satz gehört: „Wenn Du der Welt sagst, wo Du hinwillst, macht die Masse der Menschen Platz und lässt Dich durch. Einige stellen sich schützend um Dich herum und tragen Deine Vision mit.“ Umgib Dich dafür mit Menschen, die ähnlich ticken wie Du, und solchen, die bereits da sind, wo Du hin möchtest. Oft werde ich gefragt: „Wo finde ich denn Menschen, die sind wie ich, und wie erreiche ich meine Vorbilder?“

Suche Dir Deinen Celebrity Twin, der Dich inspiriert, und leg los.

Darauf gibt es klare Antworten: Besuche so viele Seminare wie möglich. Du investierst dabei in Deine Entwicklung – eine Investition, die Dir niemand nehmen kann – und triffst Gleichgesinnte. Verbinde Dich mit ihnen. Gründet Mastermind-Gruppen, in denen Ihr Euch austauscht und gegenseitig

Besuche so viele Seminare wie möglich. Du investierst dabei in Deine Entwicklung.



Tobias Beck

arbeitete als Flugbegleiter und begeistert als Speaker die Zuhörer. Daneben lehrt er als Dozent an der Berliner Steinbeis-Hochschule und ist Autor sowie Start-Up-Gründer.



nach vorne bringt. Wir müssen uns nicht davor fürchten, andere zu unterstützen. Denn das Erfolgsgeheimnis Nummer 1 lautet: Wenn Du andere groß machst, wirst Du selbst groß.

Zeitalter der Kollaboration

Wir erleben heute einen tiefgreifenden Wandel am Markt: Das Zeitalter der Kollaboration zieht herauf, das allen erlaubt, die Ellbogen wieder einzufahren. Ich bin zum Beispiel mit allen großen deutschen Speakern in einer WhatsApp-Gruppe – wir übernehmen gemeinsam Verantwortung. Schon immer waren diejenigen am erfolgreichsten, die sich zusammengetan haben. Aus gutem Grund haben sich früher Sippen zusammengeschlossen oder Kaufleute in Gilden verbunden: So lassen sich gemeinsame Interessen einfacher verfolgen. Genauso verteilen auch wir heute Aufträge untereinander, denn es ist genau für alle da.

Wenn Du andere groß machst, wirst Du selbst groß.

Studiere Deine Vorbilder

Bevor ich meine großen Vorbilder im echten Leben getroffen habe, habe ich jedes ihrer Worte inhaliert. Ich kannte all ihre Reden und Seminare. Ich begann, wie sie zu fühlen und zu denken – nicht, um sie zu kopieren. Sondern, um zu lernen. In der Psychologie nennt man das „Mastering Excellence“. Suche Dir Deinen Celebrity Twin, der Dich inspiriert, und leg los. Dann habe ich so lange auf mein Beziehungskonto eingezahlt, bis ich abheben konnte. Ich habe mir damals beispielsweise überlegt: „Wie kann ich Les Brown kennenlernen?“ Dann habe ich dem weltgrößten Seminaranbieter, Success Resources, so lange Mehrwert geliefert, bis die



George Clooney und Barack Obama, jeder auf seinem Gebiet ein Titan, 2016 beim Basketballspielen im Garten des Weißen Hauses.

entscheidende Anfrage kam: „Tobi, kannst Du auf deutsch eine Veranstaltung für uns moderieren?“ Ohne zu Zögern entgegnete ich: „Klar, wer kommt?“ Die Antwort lautete: „Les Brown.“

Kostenloser Mehrwert für andere

Was glaubst Du, warum mittlerweile so viele inspirierende Persönlichkeiten in meinen BEWOHNERFREI®-Podcast kommen? Weil er Mehrwert liefert – kostenlos. Und gleichzeitig darf ich selbst aus den Interviews lernen und mich weiterentwickeln.

Wenn Du der Welt sagst, wo Du hinwillst, macht die Masse der Menschen Platz und lässt Dich durch. Einige stellen sich schützend um Dich herum und tragen Deine Vision mit.

Brauchst Du dafür einen eigenen Podcast? Nicht zwangsläufig. Du kannst auch aus anderen lernen. Meine Netzwerk-Tipps: Frage Dich stets, was Dein Gegenüber braucht und gib Mehrwert. Wenn Du erkennst, welcher Menschentyp vor Dir steht, weißt Du immer, was zu tun ist. Du hast noch nie von Wal, Eule, Hai und Delfin gehört? Mache hier den Test: <https://tobiasbeck.com/persoentlichkeitstest>. Finde heraus, welche Werte Ihr teilt und was Ihr gemeinsam habt, und und investiere auf menschlicher Ebene in Deinen Erfolg.



ALLES FÜR DIE SCHWESTER

Saygin Yalcin
gehört zu den 100 einflussreichsten Führungs-Persönlichkeiten im Nahen Osten

Saygin Yalcin wurde in Bremen geboren, besuchte das berufliche Gymnasium und ging seiner Leidenschaft nach: dem Fußballspielen. Er kickte in der A-Junioren-Bundesliga. Im Alter von 19 Jahren musste er sich entscheiden, ob er Fußballer werden möchte oder lieber Unternehmer. Er entschloss sich, Unternehmer zu werden. „Wenn du der 500. Profi-Fußballer wirst, dann wirst du Multimillionär. Wenn du aber zu den 500 besten Unternehmern gehörst, dann bist du Multimilliardär. Deshalb dachte ich mir, dass es von der Wahr-

scheinlichkeitsrechnung her schlauer ist, Richtung Business zu gehen“, begründet Yalcin seinen Schritt.

Eins war Yalcin schon als Achtjähriger klar: Er braucht einen Job, in dem er viel Geld verdienen kann. Schließlich wollte er seiner Schwester helfen. Sie leidet an einer unheilbaren Krankheit. Das wollte Yalcin nicht akzeptieren und glaubte, dass er mit viel Geld die besten Ärzte und Forschungsinstitute bezahlen kann. Er kam auf die Idee, Schönheitschirurg zu werden, um mehr Kontakte zu angesehenen Mediziner zu bekommen. Doch nach zwölf

Wochen Praktikum im St. Jürgen Krankenhaus merkte er, dass der Beruf nichts für ihn ist. Studieren lautete nun sein Plan, aber nicht irgendwo. So sagt Yalcin: „Ich berücksichtige bei jedem Denkansatz einen bestimmten Prozess: Wer sind in einer Branche die Gedankenführer? Also welche sind die besten DJs, welche sind die besten Veranstalter, welche sind die besten Fußballer und welche sind die besten Universitäten? Er erstellte also eine Liste mit den zehn besten Universitäten, auf Platz eins vermerkte er die WHU – die Wissenschaftliche Hochschule für Unternehmensfüh-

Bild: Sellanycar.com, Bachhausverlag

rung. Sie ist ein private, renommierte und deutsche Elite-Wirtschaftshochschule, deren Besuch pro Semester mindestens 5000 Euro kostet. Dort bekam Yalcin einen Studienplatz. Ein entspanntes Studentenleben erlebte er dort in den vier Jahren nicht. Stattdessen merkte er von Beginn an, dass das Bildungsniveau im Norden niedriger war als im Süden. Sein Studium finanzierte er mit der Arbeit als DJ. Vor und nach den RTL-Shows „Deutschland sucht den Superstar“ und „Das Supertalent“ legte er Musik auf.

Nach der Uni gründete der WHU-Absolvent sein erstes Unternehmen in Deutschland. Starthilfe in Höhe von 20.000 Euro bekam der Firmenchef

von den aus seiner Sicht zwei besten Business-Angels in Europa: Klaus Hommels und Oliver Jung. „Die haben beim Brands4Friends-Modell, also den Shopping-Clubs, gesehen, dass die nicht nur Online- und Lifestyle-Produkte verkaufen, sondern mittlerweile auch Trendsetter wurden und Marken in ihren Distributionskanälen kreieren konnten“, sagt Yalcin. Deshalb lautete sein Konzept: eine Marke für die Shopping-Clubs zu etablieren. Die erste Mode-Kollektion war sofort ausverkauft. Neun Monate später setzte sich Yalcin mit seinen Geschäftspartnern zusammen. Sie entschieden sich, einen Shopping-Club zu betreiben – nicht in Deutschland, sondern im Nahen Osten. „Das war das erste Online-Modegeschäft im Nahen Osten“, sagt Yalcin. Die Seite hieß sukar.com. Das Unternehmen entwickelte sich rasant: Schon im siebten Monat verbuchte es einen Umsatz in Höhe von einer Million Dollar und beschäftigte etwa 250 Mitarbeiter. Später fusionierte die Firma mit souq.com, daraus entstand die Souq-Group. Ein Jahr nach der Fusion – im Jahr 2013 – gründete Yalcin das Gebrauchtwagenportal sellanycar.com, der betont: „Das ist mittlerweile der größte Online-Autohändler im Nahen Osten.“ Die Souq-Group verkaufte er vor zweieinhalb Jahren an den Online-Versandhändler Amazon.

Während seiner Unternehmer-Laufbahn musste der Sohn türkischer Gastarbeiter auch über einige Stolpersteine springen. Mehrmals musste er Firmen schließen, viele Ideen starben schon in der Analysephase. Er arbeitete an einem Projekt und merkte meist nach drei Monaten, dass es

Die Mehrheit der Misserfolge liegt nicht an dem Business-Risiko, sondern an der Bildung, wie man Business analysiert.

keinen Sinn macht – oder noch keinen Sinn macht. Dem gewinnt er jedoch etwas Positives ab, sagt: „Ich glaube, die Mehrheit der Misserfolge liegt nicht an dem Business-Risiko, sondern an der Bildung, wie man Business analysiert. So kann man viele der vier Risiken eliminieren oder – realistisch gesehen – minimieren.“ Doch das täten viele Unternehmer nicht. „Blind oder ohne schwimmen zu können in den Ozean zu springen, ist riskant. Wenn man schwimmen kann – oder mit Hilfe von Schwimmflügeln –, kann immer noch etwas passieren, aber man minimiert die Risiken“, betont Yalcin. Die Mehrheit der Unternehmer oder zukünftigen Unternehmer verfüge aber nicht über

die Bildung. Sie müssten sich nicht in der Universität bilden, das könne auch woanders – zum Beispiel zuhause – passieren. Wenn Erfolg als Geldverdienen definiert werde, dann betrachtet Yalcin sechs Punkte als ausschlaggebend für eine erfolgreiche Entwicklung. Erstens sei es wichtig, einfach etwas zu machen, anstatt lange darüber zu reden, sagt der Mann, der im vergangenen Jahr von der Zeitschrift „Arabian Business“ zu den hundert einflussreichsten Führungspersönlichkeiten im Nahen Osten gezählt wurde. Zweitens sei es sinnvoll, ein Netzwerk zu haben, das unterstützt und das Aufstiegs Potenzial des Unternehmens erhöht. Drittens misst Yalcin dem positiven Denken einen großen Einfluss zu. Als vierten bedeutenden Punkt führt er die Fähigkeiten an. Ein Unternehmer müsse sein Handwerk verstehen. Wenn er die Gewinn- und Verlustrechnung nicht verstehe, sei das schwierig. „Ich bin ein Fan davon, dass man wenigstens Excel oder Mathematik versteht. Klar gibt es auch Erfolgsfälle, bei denen die Leute gar nicht lesen und schreiben können. Aber die outsourcen das dann an die Leute, die das können.

Das kostet aber Geld“, betont er. Fünftens sei die Reputation wichtig. Geschäftsführer müssten nicht viel versprechen, aber wenn sie etwas sagen, sollten sie das auch machen. „Die Leute kannst du dir in zwanzig Jahren aufbauen und in fünf Minuten verlieren“, warnt Yalcin. Den letzten Punkt, der zum Erfolg beitragen soll, bezeichnet er als „standard of excellence“. Der Unternehmer soll sich vorstellen, dass er exzellent ist. Er soll den Standard so hoch setzen, dass er sich nicht darauf ausruht. Das erklärt Yalcin so: „Ich muss gucken, ob das in mein Bild passt. Darf ich faul sein? Oder als Sportler: Sollte ich jeden Tag Fast Food essen? Oder als DJ: Sollte ich mich in Clubs extensiv besaufen? Das ist ein Standard, den man sich selbst setzt.“

Ständig macht sich der kreative Yalcin Gedanken darüber, welche Prozesse in den größten Industrien der Welt online optimiert werden können. So sieht er noch großes Potenzial für die Branchen Gesundheit, Bildung und Government-Service. Im Laufe seiner Unternehmerkarriere hat Yalcin gemerkt, dass er mit Geld Probleme lösen kann. Als Gesellschafter eines



Saygan Yalcin erläutert Julien Backhaus seine Erfolgsstrategie.

Forschungsinstituts kann er mitentscheiden. „Mittlerweile arbeite ich mit Unternehmen zusammen, die Ansätze gefunden haben, um Krebs und Alzheimer zu heilen. Das sind Sachen, die dauern Jahre. Das sind Ziele. Geld ist schon immer Mittel zum Zweck gewesen“, sagt der 35-Jährige. Und deshalb gibt er die Hoffnung nicht auf, dass seine Schwester irgendwann vollständig geheilt wird.



Das Power-Couple im Online Business

Wie **Fabian Siegler** und **Jasmin Hoffmann** eine Branche revolutionieren

Es klingt wie ein Blockbuster aus Hollywood: Ein dicklicher Junge ohne Freunde und mit schlechten Noten in der Schule verliebt sich in das blonde, sportliche und beliebte Mädchen mit Einser-Durchschnitt. Alles, was er zu bieten hatte, war ein Versprechen. „Eines Tages werden wir Millionen machen und wohnen in einer Villa auf einer Insel im Mittelmeer.“ Das sagte Fabian Siegler damals zu der schönen Jasmin Hoffmann und tatsächlich ging alles in Erfüllung.

Ich bin ein ganz oder gar nicht-Typ.

Durch das Unternehmer-Gen von Siegler und die analytischen Fähigkeiten Hoffmanns gelang es dem jungen Unternehmerpaar, ein millionenschweres Onlineunternehmen aufzubauen und in eine Villa auf der Sonneninsel Mallorca zu ziehen. Gelungen ist ihnen das mit einem Geschäftsmodell namens Dropshipping. Aber von Anfang an. Fabian Siegler war ein schlechter Schüler. Mit fünf und sechs quälte er sich durch die Hauptschule. Seine Familie zog ständig um, Freundschaften konnte er keine aufbauen. „Mein Glück war, dass ich schon immer visionär veranlagt war. Ich kann mir Dinge lebhaft vorstellen und Strategien ausarbeiten, die Dinge Realität werden zu lassen.“ So gründete Siegler tatsächlich mit 16 seine erste kleine Firma und verdiente sein eigenes Geld. Inspiriert von seinem Vater - einem internationalen Star-Friseur, gab es für ihn nur eine Richtung: Nach oben. „Ich bin ein ganz oder gar nicht-Typ.“ Er kam mit seiner Firma gut voran. Ein Lager wurde gemietet, Mitarbeiter eingestellt.

Die strebsame Jasmin Hoffmann ging den klassischen Weg. Sie hatte einen großen Freundeskreis, mit dem sie auf den vielen Sportlerparties Zeit verbrachte. „Ich habe nie getrunken, darum musste ich auch immer fahren.“ (lacht) Nach dem Abitur begann sie eine Ausbildung zur Industriekauffrau. Bis zuletzt arbeitete sie dort in der Prozessoptimierung. Als sie sich beruflich neu orientieren wollte, passierte etwas Unerwartetes. Sie verliebte sich - in Fabian. So verschieden sie auch waren, verband sie doch vieles. Das Interesse am Warenhandel beispielsweise. Die begeisterte Sportlerin Jasmin hatte durch das Vorbild ihrer Schwester schon früh überlegt, Sportgeräte über das Internet zu verkaufen. Und beide waren schon als Kinder in die Insel Mallorca verliebt. Im Laufe der Jahre wurde Fabian Siegler sogar zu einer richtigen Leseratte.



Jasmin Hoffmann und Fabian Siegler ergänzen sich privat wie geschäftlich. Das Ergebnis: Florierende Geschäfte und Traumleben.



Bis zu drei Bücher - pro Woche - liest der Unternehmer über Erfolgsstrategien, Biografien und Wirtschaftswissen. Jasmin Hoffmann zieht sich die selbe Menge an Wissen aus Videos und Podcasts.

In den letzten Jahren haben sie mit ihrem Unternehmen EXPERTISEROCKS diverse Onlinestores mit dem Dropshipping-System für Kunden aufgebaut, die einen Gesamtumsatz von über 42 Millionen Euro brachten. Siegler wurde sogar zum ersten deutschen Sachverständigen für Dropshipping berufen. Mittlerweile haben die beiden zahlreichen anderen Menschen geholfen, eigene Shops aufzubauen und damit beträchtliche Gewinne zu erzielen. „Wir haben verschiedene schlüsselfertige Shops programmiert, die wir an zukünftige Dropshipper verkaufen. Die können also sofort loslegen und Geld verdienen“, sagt Hoffmann. Nach Aussage auf der Website verdienen Neulinge, die einen solchen Shop übernehmen, rund 8.000 Euro im Monat. Aber das reichte Siegler und Hoffmann noch nicht. „Wir haben nun die Dropshipping University gegründet für Menschen, die das Geschäft von Grund auf lernen wollen. Hier kann man sogar seinen Dropshipping-Betriebswirt machen.“ Generell konzentrieren sich die beiden Unternehmer aber auf den europäischen Markt. „Das Besondere an Dropshipping ist, dass die Ware nicht erst eingekauft werden muss. Die Warenbeschaffung erfolgt also erst nach dem Kauf durch den Kunden. Insofern entsteht auch nicht das klassische Problem einer Wareneingangsfinanzierung. Der Lieferant oder Großhändler liefert dann mit neutralem Absender und Lieferschein an den eigenen

Mein Glück war, dass ich schon immer visionär veranlagt war.

Kunden. Unser Schwerpunkt ist hier Europa. Dropshipping wird fast immer mit China und Aliexpress assoziiert, wir zeigen ganz klar, dass dies nicht der einzige Weg ist. Vorteile sind hier klare rechtliche Rahmenbedingungen und deutlich kürzere Lieferzeiten. Auf unserer neuen Webseite elite-dropshipping.rocks finden sich stets die aktuellen Shops“, erklärt Siegler. Das Know-how vermitteln sie zusätzlich auf ihrem Youtube-Kanal, der die Millionen-Marke an Zuschauern knacken konnte. Dass die beiden vor Ideen sprudeln, merkt man pausenlos. Kürzlich brachten die beiden ein Dropshipping-Brettspiel auf den Markt, bei dem man das Business spielerisch erlernen kann. Monopoly für Onlinehändler - aber mit Taschenrechner.

HÖR AUF ZU SCHWAFELN!

Lass dich nicht durch deine eigenen Worte einengen



Do, or do not. There is no try.

Meister Yoda, Star Wars



Auszug aus dem Buch
"Game Changers"
von Dave Asprey

Als ich durch Biohacking meine Fähigkeiten verbessern wollte, mich auf meine Worte zu konzentrieren und sie beim Aussprechen zu kontrollieren, entdeckte ich, dass ich ohne es zu merken oft Wörter benutzte, die mich einschränkten. Selbst wenn ich mithilfe von Neurofeedback in einem tiefen Bewusstseinszustand war, fasste ich unbewusst Vorsätze, in denen diese einschränkenden Wörter auftauchten. Mein Unterbewusstsein wählte Begriffe, die unwichtige Dinge riesig erscheinen ließen, sowie andere, die mir erlaubten, meine großen Vorhaben zu vermeiden.

Ich nenne solche einschränkenden Wörter »Schwafelwörter«. Mitarbeiter bei Bulletproof wissen, dass ich in Meetings Leute zurechtweise, die sich unklar ausdrücken und damit unbewusst versuchen, Verantwortung wegzuschieben. Ähnlich hält es Jack, der in seinen Büros Glasschüsseln aufstellt; und wenn jemand aus seinem Team ein Schwafelwort benutzt, muss er oder sie zwei Dollar hineinlegen. Das ist keine Strafe, sondern soll zeigen, dass die Verwendung solcher Wörter sozusagen etwas kostet. Klare Sprache bedeutet klares Denken und klare Umsetzung. Indem Sie auf Ihre regelmäßig verwendeten Wörter achten und diese analysieren, können Sie lernen, sich nicht länger selbst unbewusst auf eine begrenzte Leistungsfähigkeit zu programmieren. Es gibt vier besonders heimtückische Schwafelwörter, die Sie wahrscheinlich mehrmals am Tag unbewusst verwenden. Benutzen Sie sie in meiner Gegenwart, und ich werde dafür sorgen, dass Sie sie bemerken (zumindest dann, wenn ich Sie mag!).

Schwafelwort 1: nicht können

Dieser Ausdruck steht auf Jacks und auch auf meiner Liste an erster Stelle. Es ist vielleicht das schädlichste Wort, das Sie täglich verwenden. Etwas »nicht können« bedeu-

tet, dass es absolut keine Möglichkeit dazu gibt. Es raubt Ihnen Kraft und unterdrückt innovatives Denken. Wenn Sie sagen: »Das kann ich nicht«, dann meinen Sie eigentlich eines von vier Dingen: Sie könnten etwas Hilfe dabei gebrauchen; Sie verfügen derzeit nicht über die nötigen Mittel; Sie wissen schlicht und ergreifend nicht, wie man es macht; oder Sie wollen es einfach nicht tun. Oder vielleicht hat auch noch niemand in der Menschheitsgeschichte herausgefunden, wie man »es« macht. Mit genügend Ressourcen und ausreichender Kreativität können Sie es jedoch tun, was auch immer es ist. Es kann sein, dass es die Zeit und Mühe, die es kosten würde, nicht

wert ist, oder vielleicht handelt es sich nur um eine dumme Idee, aber es ist nicht unmöglich. Die wahre Bedeutung von »nicht können« ist Ihrem Verstand, dem bewussten Teil Ihres Gehirns, klar, aber für Ihr Unterbewusstsein ist sie nicht so offensichtlich, weil dieser Teil Ihres Gehirns keinen Zusammenhang versteht. Dennoch hört auch er auf Ihre Worte. Diese Fehlkommunikation zwischen den beiden Teilen Ihres Gehirns schafft Verwirrung und unterschwellig auch Stress. Wenn Sie nur noch Wörter verwenden, die für Ihr bewusstes und für Ihr unbewusstes Gehirn dasselbe bedeuten, dann werden Sie sowohl ruhiger als auch die Dinge besser im Griff haben. Und weil andere Menschen Ihre Worte ebenfalls auf einer bewussten und auf einer unbewussten Ebene wahrnehmen, werden sie, wenn Sie Ihre Worte mit Bedacht wählen, Ihnen nach und nach stärker vertrauen. Diese Lektion habe ich angewendet, während ich an diesem Buch schrieb. Ich wollte einen Flug nach New York nehmen, um an der Dr. Oz Show teilzunehmen, aber ich war erst 59 Minuten vor dem Start am Flughafen anstatt einer vollen Stunde. Obwohl ich bereits online für den Flug eingeeckelt

hatte, kam ich ohne eine gedruckte Bordkarte nicht durch die Sicherheitskontrolle. Die am Gate diensthabende Angestellte von United Airlines beharrte darauf, mir keine auszudrucken. Sie sagte sogar: »Sie können diesen Flug nicht nehmen.« Da ich darauf programmiert bin, »nicht können« als Lüge einzustufen, suchte ich einen Weg um das Problem herum. Also fragte ich bei einer anderen, hilfsbereiteren Fluggesellschaft nach dem billigsten Ticket, egal wohin, und kaufte es, was mir die ersehnte gedruckte Bordkarte verschaffte, mit der ich durch die Sicherheitsschleuse kam und so meinen ursprünglichen Flug besteigen konnte. Es erfüllte mich mit Genugtuung, zum Gate von United zu gehen und den fassungslosen Gesichtsausdruck der Mitarbeiterin zu sehen, die behauptet hatte, dass ich ohne eine Bordkarte für ihren Flug nicht an der Sicherheitskontrolle vorbeikäme. Es war sogar noch zufriedenstellender, den Flug zu bekommen, sodass ich meinen zugesagten Termin nicht verpasste. Etwas »nicht können« ist immer eine Lüge. Wenn Sie lernen, es so zu betrachten, dann können Sie Probleme anders lösen. Benutzen Sie eine Woche lang nicht den Ausdruck »ich kann nicht«. Normalerweise würde ich sagen: »Ich wette, das können Sie nicht«, aber ehrlicher ist: »Ich wette, es wird Ihnen sehr schwerfallen, außer, Sie haben es geübt.«

Schwafelwort 2: müssen

Eltern verwenden das Wort »müssen« ihren Kindern gegenüber ständig: »Wir müssen gehen, also musst du eine Jacke anziehen.« In Wahrheit hätte das Kind nicht gehen müssen, und es hätte auch keine Jacke tragen müssen. Vielleicht wollten die Eltern gehen, und dem Kind wäre ohne Jacke einfach kalt gewesen. Indem Sie Ihren primitiven Sinnen erklären, dass Sie etwas müssen, machen Sie aus einem Wunsch letztlich eine waschechte Überlebensfrage. Auf einer tieferen Ebene glaubt der primitive Teil Ihres Gehirns, Sie werden sterben, falls Sie die Dinge nicht bekommen, die

**Etwas »nicht können«
ist immer eine Lüge.
Wenn Sie lernen,
es so zu betrachten,
dann können Sie
Probleme anders lösen.**

**Hören Sie mit
dem Müssen auf,
und fangen Sie
mit dem Wollen an.**



"Können" ist auch eine Sache von Training. Wenn etwas die Mühe dieses Trainings wert ist, ist es auch erreichbar.

Sie Ihrer Behauptung nach haben müssen, auch wenn Ihr Verstand als bewusster Teil Ihres Gehirns es besser weiß. Natürlich benutzen Sie dieses Wort wahrscheinlich auch auf alle möglichen anderen Arten. »Ich muss jetzt einen Kaffee haben« oder »Ich muss einen neuen Mantel haben« sind zwei gute Beispiele. Sie müssen diese Dinge nicht haben, und indem Sie Ihr Gehirn darüber belügen, was tatsächlich nötig ist, schwächen Sie sich selbst. Die harte Wahrheit ist, dass es nur wenige Dinge gibt, die man wirklich benötigt beziehungsweise haben muss: Sauerstoff minütlich, Wasser

Etwas »nicht können« bedeutet, dass es absolut keine Möglichkeit dazu gibt. Es raubt Ihnen Kraft und unterdrückt innovatives Denken.

alle fünf Tage und Nahrung, bevor man nach mehreren Monaten verhungert. Man benötigt Schutz und sollte sich warm halten. Der Rest sind Wünsche, kein Muss. Seien Sie ehrlich, indem Sie das Wort »müssen« nur dann wählen, wenn es zu 100 Prozent stimmt; ansonsten ersetzen Sie es durch die Wahrheit. Sie wollen. Sie haben die Wahl. Sie entscheiden. Dies ist umso wichtiger, wenn Sie eine Führungsposition bekleiden. Unser Unterbewusstsein ist nicht gut darin, zwischen realen und wahrgenommenen Bedrohungen zu unterscheiden. Stellen Sie sich die von Ihnen ausgelöste Panik und schlechten Entscheidungen vor, wenn Ihre Teammitglieder meinten, sterben zu müssen, falls sie etwas nicht ausführen, von dem Sie behaupten, sie »müssten« es tun. In diesem physischen Stresszustand wären sie nicht in der Lage, kluge Entscheidungen zu treffen. Sie können Menschen entweder

dazu motivieren, vor etwas Schrecklichem davonzulaufen, oder Sie können sie dazu motivieren, mit offenen Armen auf etwas Fantastisches zuzugehen. Anstatt meinem Team bei Bulletproof zu sagen, dass wir einen Termin einhalten müssen, sage ich: »Das ist kritisch für die Aufgabe, und wir werden es tun. Welche Hindernisse kann ich für Sie beseitigen? Was wird uns dabei helfen, es zu schaffen?« Durch diese wahrheitsgetreue Ausdrucksweise können wir ein ehrliches Gespräch darüber führen, ob wir tatsächlich nicht in der Lage sind, den Termin einzuhalten. Menschen, die die Lüge vom »Müssen« glauben, steuern wie die Verrückten auf einen Termin zu, von dem sie wissen, dass er nicht gehalten werden kann, denn das tut man nun mal, wenn es ums Überleben geht. Also hören Sie mit dem Müssen auf, und fangen Sie mit dem Wollen an. Sie werden nicht sterben. Nehmen Sie sich vor, eine Woche lang das

Wort »müssen« zu vermeiden, außer es entspricht der Wahrheit. Sie werden versucht sein, das Wort zu verwenden, indem Sie es näher bestimmen und damit einschränken, aber selbst dann ist es unwahr-

scheinlich, dass es tatsächlich wahr ist. Sie könnten zum Beispiel sagen: »Wir müssen jetzt gehen, wenn wir im Laden sein wollen, bevor er schließt.« Selbst mit dieser Relativierung ist diese Denkweise immer noch einschränkend. Wie wäre es, wenn Sie einfach im Laden anrufen und die Leute dort bitten, ihn einige Minuten länger geöffnet zu lassen? Oder wenn Sie einfach einen Freund bitten, dorthin zu gehen? Wenn Sie das Wort »müssen« verwenden, bauen Sie unbewusst einen Kasten um die Lösungsansätze, erzeugen unterbewussten Stress und schränken Ihre Kreativität ein.

Schwafelwort 3: schlecht

In Wirklichkeit sind nur sehr wenige Dinge von Natur aus »schlecht«; schlecht ist eine Wertung, die man etwas zuweist. Das Problem dabei, etwas »schlecht« zu nennen, ist, dass Ihr Unterbewusstsein zuhört und Sie psychologisch und biochemisch auf den bevorstehenden Untergang vorbereitet. Wenn man sagt, etwas sei schlecht, meint man im Grunde meist, dass man es nicht mag oder nicht will. Zum Beispiel könnten Sie sagen: »Ich hatte ein Picknick geplant, aber jetzt regnet es, und das ist schlecht.« In Wahrheit könnte man woanders essen, wahrscheinlich sogar ohne Ameisen. Und man hat verdammt Glück, an diesem Tag überhaupt zu Mittag essen zu können. Ist es also wirklich schlecht

beziehungsweise schlimm, dass es regnet? Nein. Menschen verwenden das Wort »schlecht« vielfach in Bezug auf Lebensmittel, was ebenfalls zu Problemen führt. Einige Lebensmittel bekommen manchen Menschen besser als andere. Diese Nahrung ist weder gut noch schlecht – und das gilt auch für die Menschen, die sie essen! Selbst etwas so offensichtlich »Schlechtes« zu essen wie einen mit Glutamat vollgestopften veganen Pseudoburger, ist besser, als zu verhungern. Das Wort »schlecht« erzeugt einen falschen Eindruck, denn unsere Welt fällt nicht von Natur aus in zwei Lager aus »gut« und »schlecht«. Sicher, es gibt wirklich tragische Dinge, wie Gewalt und Naturkatastrophen, aber in unserem Alltag schränkt uns das Beurteilen von Dingen durch einen Filter von gut oder schlecht nur ein, es schafft unnötige Hindernisse und begünstigt Schwarz-Weiß-Denken. Wenn Sie etwas als »schlecht« bezeichnen, verpassen Sie eine Gelegenheit, herauszufinden, inwiefern es vielleicht gut und von Nutzen sein kann.

Das Wort »schlecht« erzeugt einen falschen Eindruck, denn unsere Welt fällt nicht von Natur aus in zwei Lager aus »gut« und »schlecht«.

Schwafelwort 4: versuchen

»Versuchen« setzt immer auch die Möglichkeit des Scheiterns voraus. Denken Sie darüber nach. Wenn Ihnen jemand sagt, er würde versuchen, Sie am Flughafen abzuholen, sobald Sie landen, verlassen Sie sich dann darauf, dass er es tut? Auf keinen Fall. Sie wissen, dass es gut sein kann, dass er nicht auftaucht. Wenn jemand stattdessen sagt, er wird Sie abholen, können Sie es glauben. Wenn Sie sich nun sagen, dass Sie versuchen werden, eine Diät durchzuhalten oder ein Buch zu lesen, dann haben Sie unterbewusst bereits geplant, daran zu scheitern. Sie werden Ihr Vorhaben nicht ausführen. Jack veranschaulicht die Macht des Wortes »versuchen« in seinen beeindruckenden Keynote-Präsentationen, indem er die Zuschauer auffordert, etwas (ein Notizbuch, einen Stift oder was auch immer Sie sonst noch zur Hand haben) auf den Schoß zu legen und es hochzuheben. Nachdem sie das getan und den Gegenstand wieder abgelegt haben, sagt er: »Und jetzt versuchen Sie ein-

fach mal, es hochzuheben.« Das verwirrt alle, und einen Moment lang verharren sie. Schließlich heben ein paar Leute den Gegenstand hoch, aber plötzlich kämpfen sie mit dem gleichen Objekt, das sie noch kurz zuvor mühelos angehoben haben, als ob es mehrere Kilo schwerer geworden wäre. Denn sobald Sie das Wort »versuchen« hören, gehen Sie davon aus, dass das, was Sie »versuchen« werden, vielleicht gar nicht möglich ist. Es suggeriert Ihrem Gehirn, es gäbe einen Ausweg. Das heißt, um ein besserer Mensch zu werden, sollten Sie Ihr Gehirn dazu bringen, sein volles Potenzial auszuschöpfen, anstatt Ihnen eine Ausrede zum Scheitern zu geben. Das bedeutet nicht, dass Sie alles tun müssen, was ich Ihnen vorgeschlagen habe. Wenn Sie glauben, dass etwas davon nicht dazu beiträgt, Ihre Zeit und mentale Energie bestmöglich zu nutzen, können Sie ehrlich und deutlich (und freundlich) Nein sagen. Aber falls Sie sich entscheiden, etwas davon anzugehen, verpflichten Sie sich mit Ihrer ganzen Kraft dazu. Wie Yoda einmal sagte: »Tue es oder tue es nicht. Es gibt kein Versuchen.« Glauben Sie, er hat die Jedi-Kräfte nur durch Versuche erworben? Ganz bestimmt nicht, und Sie werden das auch nicht.

Ist das Wetter wirklich "schlecht", wenn eine Regenfront an einem heißen Sommertag genau die Abkühlung bringt, die fürs Wohlfühlen nötig ist?





Für die Schule lernen als Geschäftsmodell

Alexander Giesecke und **Nicolai Schork** haben eine der erfolgreichsten Lern-Apps der Welt gegründet

Man könnte meinen, eine Lern-App wurde sicher von Strebern entwickelt. Fragt man jedoch die beiden Gründer von simpleclub, lernt man: „Wir waren viel zu oft mit unseren Freunden feiern, um als Streber durchzugehen. Aber wir hatten einen Vorteil. Wir waren gut in Mathe, im Gegensatz zu all unseren Mitschülern.“ Da die zwei Freunde begeistert vom neuen deutschen Gründergeist waren, wollten sie etwas auf die Beine stellen. Aber was? Ihre Mitschüler suchten derweil nach Möglichkeiten, auf verständliche Weise Mathematik zu lernen und versuchten ihr Glück auf Youtube. „Die Videos, die dort zum Thema Mathe angeboten wurden, waren so schlecht, dass wir auf unsere Geschäftsidee gestoßen sind. Wir produzieren die coolsten Mathe-Lernvideos auf Youtube. Schließlich hatten wir gehört, dass man auf Youtube Geld verdienen kann.“ Pro Woche produzierten die beiden Schüler ein Video und luden es unter dem Namen simpleclub auf das Videoportal hoch. In der Hoffnung, durch eingespielte Werbung zum großen Geld zu kommen, wurden sie ein halbes Jahr eines besseren belehrt: Das Portal schüttete zehn Dollar aus. Geteilt durch zwei und abzüglich Steuern reichte das nicht einmal für einen Drink auf der nächsten Party.

„Wir verdienen zwar kein Geld und zweifeln an unserer Firmen-Idee, aber bekamen etwas Unerwartetes: Dankbarkeit. Denn uns schrieben unzählige Schüler von überall her, dass sie mit Hilfe unserer Videos einen Einser Schnitt im Abi erreichten bis hin zu einem Blinden, der uns dafür gedankt hat, dass wir ihm wieder Spaß am Lernen gaben, weil er sich alle Videos

anhören kann. Die Story gibt uns heute noch Gänsehaut.“

Den Jungs wurde klar, dass sie etwas Großem auf der Spur waren. Wie man simpleclub zu einem profitablen Geschäftsmodell machen konnte, vertagten sie auf später. Erst mal produzierten sie weiter Videos - für alle Fächer. Und das mit unvorstellbarem Erfolg. Bis heute wurden die Videos rund 350 Millionen Mal aufgerufen. Trotzdem wollten die Gründer profitabel werden. „Die meisten Gründer fallen auf die Idee herein, am Anfang Investoren zu brauchen. Wir wollten unsere Anteile aber behalten und trotzdem wachsen. Darum haben wir eine App aus unserer Idee gemacht, die zwar kostenlos ist, aber Upgrade-Möglichkeiten anbietet. So können die Nutzer weiterführende Inhalte freischalten.“ Die Idee schlug ein. Nun war simpleclub nicht mehr nur ein Youtube-Kanal, sondern ein EdTech-Unternehmen mit profitabler App. EdTech bildet sich aus den Begriffen Education und Technologie - und genau das wollten

zer pro Monat und beschert den Gründern einen beträchtlichen Umsatz und Gewinn. Das macht sie zu einem der ganz wenigen profitablen EdTech-Unternehmen weltweit. Ihre GmbH beschäftigt mittlerweile 25 Angestellte und expandiert in Kürze nach Indien und in die USA. Mit dem Ziel, in einigen Jahren weltweit verfügbar zu sein. Außerdem konnten die Jungunternehmer ein weiteres Geschäftsfeld erobern. Mit simpleclub business bieten Sie ganzen Unternehmen eine Lern-App für die Azubis und dualen Studenten. Aus den Einnahmen dadurch finanzieren wir unser Wachstum.

Giesecke und Schork haben in den letzten sieben Jahren viele Preise abgeräumt, wurden von den größten Medien des Landes in den Himmel gelobt und standen sogar auf dem roten Teppich in Cannes, nominiert für den International Digital Emmy Award. „Aber es sind immer noch die Geschichten der User, die unsere wahre Motivation ausmachen. Nach einem Vortrag vor rund 100 Schülern kam einer der

Wir wollten Lernen zu einem strategischen aber spielerischen Prozess machen.

die Gründer anbieten. „Es genügte uns nicht mehr, nur einen Haufen Videos anzubieten. Wir wollten Lernen zu einem strategischen aber spielerischen Prozess machen. So können die User ihre Klausurtermine eingeben und die App berechnet automatisch die täglichen Lernziele und Aufgaben. So wissen die Nutzer jeden Tag, was zu tun ist und können ihren Fortschritt beobachten. Das Konzept ging auf. Heute hat die App eine Million Nut-

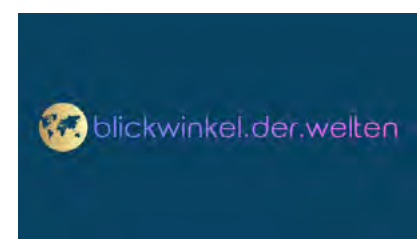
Schüler später zu uns und berichtete, dass unsere App und unser Buch „Kein Limit“ sein Leben veränderten. In seiner Heimat musste er mit ansehen, wie seine Eltern und Geschwister umgebracht wurden. In den ersten drei Jahren hat ihm simpleclub und unser Buch geholfen, zu lernen und Motivation zu entwickeln. Nun wird er sein erstes eigenes Unternehmen gründen. Sowa macht uns sprachlos und dieses Gefühl gibt dir kein Award der Welt.“



BMotivation

Unser Motto „Spreading the good vibes“ richtet sich an Menschen welche einen Traum haben, jedoch noch nicht das richtige Mindset besitzen, um diesen zu verwirklichen. Wenn du dich für Persönlichkeitsentwicklung interessierst, dann schau gerne auf unserer Instagram Seite bmotivation_de vorbei. Maciej und Benny

@bmotivation_de



Blickwinkel der Welten

Auf meiner Seite findest du Sprüche und Zitate die zum nachdenken anregen. Dadurch wächst du persönlich und lernst das Leben mit all den Höhen und Tiefen kennen. Ich freue mich, dich auf meiner Seite begrüßen zu dürfen und mit dir diesen Weg zu gehen.

@blickwinkel.der.welten



Milliardenmotivation

Wir wollen Menschen auf ihrem Weg zum Erfolg unterstützen und sie von A nach B bringen. Die Mission von Milliarden Motivation besteht darin, eine Starke Community von leistungsfähigen, euphorischen, disziplinierten Menschen aufzubauen - die einfach MEHR wollen. Die einfach ehrgeizig und fleißig sind. Die nicht so viel drum reden und einfach machen.

@milliardenmotivation



Unternehmensmentor

„Du bist der Grund warum ich es jeden Morgen schaffe immer ein Stück weiter zu kommen, mich weiter zu entwickeln und über meine Grenzen hinauszuwachsen. Du motivierst mich (und ich glaube auch ziemlich viele andere Menschen) mit deinen Beiträgen und hast mich auf den richtigen Weg „gebracht“! Dafür wollte ich danke sagen“ – Maya L. (Abonnentin)

@unternehmensmentor



Jammer nicht, lebe!

Schon Einstein sagte, es gibt viele Wege zum Glück, einer davon ist aufhören zu jammern. Und ich hab mir das nach einem Schicksalsschlag zum Lebensmotto gemacht. Meine Seite/ Blog soll Dir eine Quelle der Inspiration und Motivation sein. Es lohnt sich seinen Träumen zu folgen und nie aufzugeben. Ich habe es selbst erlebt! Ich geh leben! Kommst Du mit?

@jammer_nicht_lebe



Boss Motivation

Kennst du den Spruch „Zeige mir dein Umfeld und ich sage dir wer du bist“? Dein Umfeld hat einen riesigen Einfluss auf deine Gedanken, deine Einstellung, aber vor allem auf deine Taten! Das Gute: Durch Social Media ist es heutzutage so leicht wie nie, dir zumindest auf digitaler Basis das richtige Umfeld zu schaffen. Warum Boss Motivation unbedingt zu deinem Umfeld gehören sollte? Such uns auf Instagram und überzeuge dich selbst!

@bossmotivations



Entrepreneurs.germany

Finn Peiter ist ein junger Unternehmer aus Köln. Er gründete die BrandPerformance Marketing Agentur NetVantage, die für die online Kundengewinnung und Umsatzsteigerung ihrer Klienten sorgt. Außerdem teilt er über Instagram mit Entrepreneurs Germany, als Brand Ambassador des Erfolg Magazins, kostenlos Inhalte unter dem Motto "Erfolg, Business & Mindset". Erfahre mehr auf LinkedIn / Xing

@entrepreneurs.germany

Bilder: Privat



TOP EXPERTEN

Namen	Fachgebiet	Land	Namen	Fachgebiet	Land
Boris Thomas	Führung und Krisenmanagement	D	Torben Baumdick	E-Commerce	D
Martin Lauble	Effizienzsteigerung im Büro	D	Fabian Siegler	Dropshipping	D/A/CH/Intern.
Joschi Haunsperger	Online Marketing	D	Christoph Filgertshofer	E-Commerce	D
Bukurim Asani	Network Marketing	D	Ben Schneider	Online Marketing	D
Patrick Greiner	Finanzen	D			
Ecom Musa	Online Marketing	D			
Michael Witkowski	Marketing	D			

Hierbei handelt es sich um die **neu aufgenommenen Top-Experten**. Die gesamte Liste finden Sie unter www.erfolg-magazin.de/top-experten/

GRATIS ERFOLG MAGAZIN DOSSIER

Network Marketing Experte Tim Steiner

Was hat es mit dem **Geschäftsmodell auf sich?** Es gibt verschiedene Formen von Networkmarketing. Generell kann man Networkmarketing als die Unternehmer-Idee des 21. Jahrhunderts beschreiben. Prof. Dr. Michael M. Zacharias referierte über diese Wirtschaftsform sogar an der

Hochschule in Worms und zeigt in nationalen und internationalen Studien die Berufschancen dieser Branche auf. Er wurde sogar von der österreichischen Wirtschaftskammer beauftragt das Zukunftspotential in einem Branchenreport aufzuzeigen. Bedingt vor allem durch den geographischen Wandel und die Digitalisierung werden auf den Arbeitsmarkt immer stärkere Veränderungen zukommen

und den Bedarf für Alternativen potenzieren. Empfehlungsmarketing ist eine davon.

Mehr von Tim Steiner und alle bisher erschienen Erfolg Magazin Dossiers finden Sie unter: www.erfolg-magazin.de/erfolg-dossier/



Die kompletten E-Dossiers und auch alle bisher erschienenen finden Sie gratis online unter www.Erfolg-Magazin.de

BEST OF WEB

Sofia Ghasab – wie sie aus dem Nichts ein Beauty-Imperium aufbaute

Manche Erlebnisse prägen fürs Leben. So beschreibt Sofia Ghasab ihre Flucht als damals 15-Jährige aus dem Iran nach Deutschland, gemeinsam mit ihrer Mutter, als schwierige, aber fundamental wichtige Zeit. Sprache, Kultur, Schule – überall war Anpassung gefragt. Die Teenagerin rebellierte. Als sie ihrer Mutter wegen eines unerfüllten Wunsches eine Szene machte, sprach diese klare Worte: „Du bist nicht mehr im Iran. Du bist auch keine Prinzessin mehr. Wenn du dir was holen willst, dann gehst du arbeiten.“ Genau der Weckruf, den das Mädchen brauchte, um erwachsen zu werden. Sie schmiss die Schule hin, stieg ins Geschäft ihrer Mutter ein und lernte von ihr, einer Kosmetikerin und Friseurin, Permanent-Make-up zu applizieren. Mit 20 Jahren erkannte sie, dass sie sich weiterentwickeln und ihren eigenen Weg gehen musste, um sich selbst zu finden.



Sie arbeitete in mehreren Jobs, um ihren Schulabschluss nachholen zu können und den Führerschein zu finanzieren. Kaum den Abschluss in der Tasche, bekam sie das Angebot eines Kosmetikstudios und arbeitete dort mit viel Erfolg. Bis zu 20.000 Euro Umsatz erwirtschaftete sie für das Studio jeden Monat. Doch die Unruhe verließ sie nicht. Sie bewarb sich an der Freien Kunstschule Stuttgart für ein Studium und wurde angenommen. Sie tauchte in die völlig neue, wunderbar kreative Welt der Künstler ein. Sie fand in sich selbst eine komplett neue, freie, wenn auch etwas melancholische Sophia und rasierte sich die Haare ab. Sie erfuhr am eigenen Leib, ...

Mehr darüber, was Sophia Ghasab erlebte und ihren Werdegang zur Multiunternehmerin lesen Sie unter www.erfolg-magazin.de

ERFOLG Magazin zeichnet Top-Experten aus



Nahe Frankfurt, in der Stadthalle Langen, wurden kürzlich im Rahmen des Kongresses „Success and Money“ die neuen Top-Experten des ERFOLG Magazins vorgestellt. Das ERFOLG Magazin führt seit Dezember eine Liste und stellt regelmäßig Experten vor, die sich in ihrem jeweiligen Bereich einen Namen gemacht haben und ihre besondere Expertise unter Beweis stellen konnten. Auf der Bühne gratulierte Verleger Julien Backhaus (rechts im Bild) persönlich den Experten und überreichte vor dem anwesenden Publikum die Urkunden.

Die neuen Top-Experten auf der Bühne:
 Onur Forrer, Verkaufs- und Persönlichkeitsentwicklung (Schweiz)
 Joschi Haunsperger, Online Marketing (Deutschland)
 Martina Peukert, Erfolgreich als Frau (Deutschland)
 Burak Kalman, Verhandlungen (Deutschland)
 Patrick Greiner, Finanzen (Deutschland)

Alle Top-Experten finden Sie unter www.erfolg-magazin.de/top-experten/

Beliebte Artikel auf www.erfolg-magazin.de

5 Dinge, die du von Obama lernen kannst

Von Uwe von Grafenstein

US Präsident Barack Obama hielt vor zwei Wochen eine Keynote in der Kölner LANXESS Arena bei GedankenTanken. Ich durfte dabei sein und habe fünf Lektionen zum Thema Leadership gelernt, die ich direkt am nächsten Tag in meinen eigenen Unternehmen umsetzen konnte. Und Du kannst das auch.

Mein Credo ist es, nur von Menschen zu lernen, die bereits das erreicht haben, was Du noch erreichen möchtest. Von wem sonst solltest Du also Führungsstärke lernen, wenn nicht vom ehemaligen Führer „der freien Welt“ und einem der mächtigsten Staaten der Welt?

Hier sind meine fünf Lektionen, die ich von Barack Obama lernen durfte:

Sei bodenständig und respektvoll – oder auch: „Wie Du in den Wald rufst, so schallt es hinaus.“

Obama wurde in Köln von seiner Schwester Dr. Auma Obama auf Deutsch angekündigt. Als er danach die Bühne betritt, erklärt er, dass er hinter der Bühne keinen Übersetzer hatte und somit nicht weiß, was seine Schwester zuvor über ihn erzählt habe. Er warnt die Zuschauer



aber, ihr nicht zu glauben, da große Schwestern dazu neigten, ihre kleinen Brüder zu sehr zu loben. Damit hat er seine Schwester erhöht und bereits nach 60 Sekunden die Lacher und die Sympathien seiner Zuhörer gewonnen

Mein Learning: Behandle jeden Menschen mit Respekt und lasse ihn gut aussehen. Zum einen demonstriert es Deine charakterliche Größe und zum anderen sieht man sich immer zwei Mal im Leben. Menschen

merken sich Dein Verhalten...

Sprich so, dass Deine Zielgruppe Dich versteht und gehe auf jede Untergruppe dezidiert ein.

Als Präsidentschaftskandidat nutzte Obama als einer der ersten die Möglichkeiten von ...

Wie es weitergeht lesen Sie unter www.erfolg-magazin.de

UBER: Wie Gary Vaynerchuk 500 Mio. entgingen



Der US-Unternehmer und Social-Media-Star Gary Vaynerchuk verriet auf einer Konferenz, was er für seine größte Fehlinvestition hielt. Noch bevor es UBER gab, bot ihm der Gründer Travis Kalanick an, in die Idee zu investieren. „Travis hat mich regelrecht beknet, zu investieren. Ich hätte damals nur mein Scheckbuch zücken müssen und 50.000 Dollar investieren müssen, so wie ich es schon bei anderen tat. Bei der zu erwartenden Entwicklung des Aktienkurses sind mir so wahrscheinlich 500 Millionen Dollar entgangen.“ Vaynerchuk, der heute an vielen Internetunternehmen beteiligt ist, investierte ...

Den Rest des Artikels lesen Sie unter www.erfolg-magazin.de



Change Your Life

Hannover,
19. Oktober 2019

Bei Change Your Life dreht sich alles um die Themen Business und Mindset. Hakan Iyem hat dazu hochkarätige Sprecher eingeladen, wie Kerim Kakkaci (Experte für Mut), Lorenzo Scibetta (Leader-Macher), Alexander Ellmer (Sprache ist Stärke), Julien Backhaus (Potenzialentfaltung & Erfolg), Jana C. Schmidt (Stimme ist Stärke), Gerrit Jöskowiak (Prävention vor Depression), und Viet Pham Tuan (Erfolg kennt kein Alter). Change Your Life ist eine Charity-Veranstaltung, deren Reinerlös zu 100 % an den Verein krebskranker Kinder in Hannover geht.

LIKE – Shape your life

Lippstadt,
31. August 2019

Unter dem Motto "Shape your life" lädt Samer Mohamad nach Lippstadt ein.

Als Speaker auf der Bühne:

- Julien Backhaus (Verleger, Lobbyist) zum Thema Erfolg
- Reuf Jasarevic (E&M) über Community Building
- Gaffar Taha (Personal branding Experte) über Markenaufbau
- Andreas Graunke (Netcoo) über Trends der Zukunft
- Bent Mühürücüoğlu (Top Internet unternehmer in Deutschland) über die Wichtigkeit von Business-Strategien
- Lorenzo Scibetta (Leader-Macher) über seinen Weg zum Rockstar des Geschichtenerzählens
- Samer Mohamad über den Aufbau eines lukrativen online Marketing Business

Auf 150 Teilnehmer begrenzt!

SEI EIN LEUTTURM! JYOTIMA FLAK

Hamburg,
14. September 2019

Möchtest du neue Kunden anziehen und lernen, wie du mehr Sichtbarkeit und Erfolg für dein Unternehmen oder deine (zukünftige) Selbstständigkeit bekommst?

Die Speaker:

- Katrin Hill, Facebook Marketing Expertin
- Janaia von Moos, Online Marketing
- Kathrin Luty, Marketing Heldin, Autorin
- Manuela Engelking, Speakerin, Fotografin
- Guido Augustin, Kolumnist, Speaker, Moderator
- JyotiMa Flack, Top-Speakerin, Autorin

Marketingfest

Offenbach,
7. September 2019

Erlebe die erfolgreichsten Influencer, Business- und Marketingexperten live auf der Bühne. Knüpfe neue Kontakte. Und erfahre, was heute funktioniert, um ein erfolgreiches Business aufzubauen.

Die folgenden Experten geben dir einen Blick hinter die Kulissen ihres Geschäftes, damit du dein Business voranbringen kannst:

Daniel Aminati, Lea Ernst, Dawid Przybylski, Manuel Gonzalez, Mariam Wienen, Theresa Schneider & Patrick Kochendörfer, Andreas Klar, Florian Sussbauer, Matthias Dumbeck, Marc Galal

Experten der Podiumsdiskussion

Julien Backhaus, Benedikt Held, Burkhard Küpper, Alessandro Principe

Les Brown

Frankfurt,
26. Juli 2019

Les Brown wird Sie motivieren, inspirieren und befähigen, ihre Träume zu leben und ihre wahre Größe zu begreifen. Er zeigt Ihnen Wege, wie Sie sich von zurückhaltenden Leinen lösen, Ihre größten Hürden überwinden, aufhören Ihre Ängste zu leben und dafür anfangen Ihre Träume zu leben.

Mit auf der Bühne:

Dirk Kreuter und Hermann Scherer.

Business Heroes

Hannover,
14. August 2019

Ein Event von und für Business Heroes. Sie sind Einzelkämpfer in ihrem Job, bekommen beim Event durch die moderierten Netzwerkphasen aber ein Team an die Hand, mit dem sie gemeinsam die Welt verbessern wollen.

Es wird vier Vorträge von hochkarätigen Rednern geben, jeweils gefolgt von Netzwerkphasen in denen die Teilnehmer nach Region, Branche und Unternehmensentwicklung geclustert werden. So bekommen Teilnehmer 3 Netzwerke an die Hand, mit deren Teilnehmern sie eine hohe Schnittmenge aufweisen. Sie gewinnen wertvolle Kontakte, die später auch bei der Umsetzung des Gelernten unterstützen!

Der gesamte Gewinn wird unter den beiden Organisationen Aktion Kindertraum e.V. und Futurepreneur e.V. aufgeteilt!

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 1

DAS SILICON-VALLEY MINDSET

OMR-CHEF PHILIPP WESTERMEYER IM INTERVIEW

DARAUF KOMMT ES AN
VON GARY VAYNERCHUK



DIE JACK MA STORY

Jeden Monat neu

POWER-SELLER

Javid Niazi-Hoffmann
Die neue Art Neukunden zu gewinnen

Felix Thönnessen
10 Tipps für erfolgreiches Gründen



BILDER: AMAZON.COM, VAYNERMEDIA, PRIVAT (2)

www.founders-magazin.de



JEDEN MONAT ALS EPAPER GRATIS

Javid Niazi-Hoffmann
Die neue Art Neukunden zu gewinnen

Felix Thönnessen
10 Tipps für erfolgreiches Gründen

JULIEN BACKHAUS
MIT MICHAEL JAGERSBACHER

ERFOLG
ERFOLG
ERFOLG

Was Sie von den
Super-Erfolgreichen lernen können

»Der Kerl hat Eier«
Aus dem Vorwort von
Harald
Glöckler

Das Buch zum Magazin
Jetzt im Handel