

MEHR WISSEN. DAS THEMEN-DOSSIER VOM ERFOLG MAGAZIN

ERFOLG

magazin

DOSSIER

+
10 TIPPS
FÜR MEHR
ERFOLG ALS
UNTERNEHMER

EXPERTE IN
DIESER AUSGABE

CHRIS STEINER

Beauty BUSINESS

WIE CHRIS STEINER DIE BRANCHE REVOLUTIONIEREN WILL

E-PAPER AUSGABE 22 · 2022

DEUTSCHLAND | ÖSTERREICH | SCHWEIZ

Bilder: Depositphotos / puztosh, Stefan Kokovic



4 190872 505003



Bild: Stefan Kokovic

INHALT

Interview

Das Geschäft mit der Schönheit 4

Titelthema

Wort oder Mund halten
– so dominierst du jede Branche 6

Erfolg

10 Tipps von Chris Steiner
– für mehr Erfolg als Unternehmer 8

Angebote

Seminar, Podcast, E-Book und mehr..... 10

Impressum

Folgen Sie uns auch auf



Erfolg Magazin Dossier

Redaktion/Verlag

Backhaus Verlag GmbH
ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe
Holding GmbH, Geschäftsführender
Gesellschafter Julien Backhaus

E-Mail: info@backhausverlag.de
Chefredakteur (V.i.S.d.P.) Julien Backhaus
Redaktionsleitung: Johanna Schmidt
Redaktion: Michael Jagersbacher
E-Mail: redaktion@backhausverlag.de
Layout und Gestaltung: Johanna Schmidt
E-Mail: magazine@backhausverlag.de

Onlineredaktion

E-Mail: info@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:

Julien Backhaus

Anschrift

Zum Flugplatz 44
27356 Rotenburg
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail: info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne
Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

Autoren (Verantwortliche i.S.d.P)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im Erfolg
Magazin sind im Sinne des Presserechts selbstver-
antwortlich. Die Meinung der Autoren spiegelt
nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider.
Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion
wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit ge-
schweige denn für Empfehlungen übernommen.
Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen
verantwortlich.

Bild: Oliver Reetz



Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber

KEINE FALSCH BESCHEIDENHEIT

Schönheit, Fitness, Wellness – heutzutage lassen sich diese Bereiche kaum noch von einander trennen. Ob die Eitelkeit, das Selbstwertgefühl oder andere Motivationen dahinter stecken, macht für die Industrie keinen Unterschied. Am Ende klingeln die Kassen. Allein für Körperpflegeartikel und -produkte sowie kosmetische Dienstleistungen haben die Deutschen im vergangenen Jahr mehr als 34,4 Milliarden Euro ausgegeben. Die Branche boomt und immer neue Trends sorgen dafür, dass sich der Markt kontinuierlich verändert und wächst.

Wer hier nicht nur mithalten, sondern aus der Masse an Angeboten hervorstechen will, der darf keine Angst davor haben, sich immer wieder neu zu erfinden. Deshalb wäre für dieses Dossier wohl kaum ein anderer Experte besser geeignet als Chris Steiner. Schon in jungen Jahren legte er die Einstellung eines Unternehmers an den Tag – und wurde von seinen Lehrern als realitätsfremd abgestempelt. Dort saßen Mut und Selbstbewusstsein däumchendrehend auf der Schulbank und blieben gänzlich unerkannt. Steiner ließ sich davon nicht beirren und hat sich seitdem an zahlreichen Projekten versucht – einige scheiterten, andere verschafften ihm durchschlagende Erfolge. Und er ist noch lange nicht fertig. Die Höhen und Tiefen, Chancen und Herausforderungen, die er in seiner Karriere bisher erlebt hat, gaben ihm wichtige Erkenntnisse über die Branche mit auf den Weg, die er nun mit uns teilt.

Viel Vergnügen beim Lesen
Ihr Julien Backhaus

Das Geschäft mit der Schönheit

CHRIS STEINER IM INTERVIEW ÜBER DIE HERAUSFORDERUNGEN
UND CHANCEN IM BEAUTY-BUSINESS

Angefangen hat Ihre Karriere im Bereich Sport und Fitness. Was hat Sie dazu bewegt, ins Beauty-Business einzusteigen?

Das ist tatsächlich kein naheliegender Schritt, zumal ich mit meinen 190 Zentimetern und 110 Kilogramm Gewicht nicht unbedingt im Beauty-Bereich anzusiedeln bin, deshalb muss ich ein klein wenig ausholen. Meine Mutter kommt aus Australien und mein Vater aus Österreich. Die beiden haben sich in Australien kennengelernt, weil mein Vater in den 70ern als Elektriker nach Australien ging. Arnold Schwarzenegger war zu dieser Zeit bei uns in Österreich und Deutschland bereits vielen Menschen ein Begriff und so auch meinem Vater, der sich immer mehr dem Bodybuilding widmete. Deshalb gründete er Fitnessstudios in der Obersteiermark, wo ich auch viel trainierte. Ich bekam daher regelmäßig die geschäftliche Seite mit, die das Betreiben eines Studios mit sich brachte. In mir erwuchs schon in jungen Jahren der Wunsch, unternehme-

risch tätig zu werden. Die Chance, einen Fitnessclub zu übernehmen, der bis dato nicht gut lief, ergriff ich, ohne viel nachzudenken – und konnte ihn innerhalb kürzester Zeit zum Erfolg führen und über 1100 Mitglieder anwerben.

Schnell war mir klar, dass man im Bereich Beauty viel mehr Geld verdienen kann. Menschen gaben teilweise, ohne mit der Wimper zu zucken, 300 Euro und mehr für die eigene Schönheit aus, aber meckerten, wenn sie 50 Euro pro Monat für einen Fitnessclub hinblättern mussten.

Wie sind Sie dann dahin gekommen, wo Sie heute stehen?

Im Alter von 21 Jahren machte ich mich mit dem Mikrostudio-Konzept »Lifestyle Ladies« selbständig. Das traute mir in der Schule beispielsweise niemand zu. Ich kann mich noch genau daran erinnern, als mein Klassenlehrer mich mit 14 fragte, was ich gerne in meiner beruflichen Laufbahn erreichen möchte. Meine Antwort kam wie aus der Pistole geschossen: »Ich kaufe mir ein

Hochhaus und fahre teure Autos!« Die Antwort schien meinem Lehrer nicht zu gefallen, weshalb ich mich beim Schulpsychologen wiederfand. Ich war wirklich kein guter Schüler, aber das System stempelt solche Menschen sehr schnell als Versager ab, dabei wurde ich einfach nur missverstanden vom System »Schule«.

Ich habe früh verstanden, dass ich in dem, was ich tue, der Beste sein möchte, unabhängig vom Geld, das man dabei verdienen kann. Deshalb habe ich all die Dinge gelernt, die ich in der Schule nicht beigebracht bekam: Verkaufen und Kommunikation. Kombiniert habe ich diese Skills mit Fleiß, was mir wiederum Glücksmomente bescherte, die ich für mich zu nutzen wusste.

Welche Herausforderungen sind Ihnen dabei begegnet und wie sind Sie damit umgegangen?

Ich bin der festen Überzeugung, dass Herausforderungen etwas Positives sind. Schließlich zeigen sie, wie ernst man es mit den eigenen Zielen wirklich meint. Als

Unternehmer hat man jeden Tag mit unterschiedlichsten Herausforderungen zu tun, die man bewältigen muss. Dies kann man auch gar nicht verhindern, es liegt in der Natur der Sache. Das Einzige, was sich verändert, sind die eigenen Fähigkeiten, mit den Herausforderungen umzugehen.

In meinem Geschäftsleben habe ich mit sehr vielen Menschen zu tun. Besonders am Anfang wurde meine Gutgläubigkeit ausgenutzt und ich wurde betrogen. Dies passiert mir heute nicht mehr, weil sich meine Menschenkenntnis massiv verbessert hat. Auch der Bereich Mitarbeiterführung war herausfordernd für mich. Bei 550 Mitarbeitern muss man Leadership-Skills entwickeln, sonst ist man verloren.

Auch als Persönlichkeit muss man wachsen. Es jedem recht zu machen, führt nicht ans Ziel. Besonders zu Beginn meiner Karriere, als ich erfolgreich und das erste Mal viel Geld hatte, wollte plötzlich jeder etwas von mir. Da verliert man leicht den Fokus und konzentriert sich nicht auf die richtigen Dinge. Heute weiß ich ganz genau, worauf ich mich fokussieren muss, um mein Unternehmen voranzubringen.

Die Beauty-Industrie ist ein hart umkämpftes Pflaster. Wie setzt man sich hier durch?

Ich empfinde es gar nicht so, dass der Beauty-Sektor heiß umkämpft ist. Viel mehr sehe ich, dass viel Intransparenz und Unprofessionalität vorherrschen, die der gesamten Branche schaden. Denn in Wirklichkeit ist dieser Markt sehr spannend und mit fantastischen wirtschaftlichen Möglichkeiten gespickt, wenn man es eben professionell angeht. Auch das schnelle Feedback von Kundinnen ist enorm hilfreich und motivierend.

Ich habe mir zum Ziel gesetzt, durch mein Unternehmen als leuchtendes Vorbild die gesamte Beauty-Branche in professionelle Bahnen zu manövrieren. Dies geht mit funktionierenden Technologien und einem professionellen Marketing und Branding. Wenn man hier weiß, was man tut, wird man nicht nur sehr viel Geld verdienen, sondern auch sehr viele Menschen glücklich machen.

Gerade in dieser Branche tummeln sich oft fragwürdige Trends und leere Versprechen. Wie überzeugt man angesichts dessen vom eigenen Produkt und der eigenen Glaubwürdigkeit?

In der Vergangenheit gab es tatsächlich sehr fragwürdige Kurzzzeitrends, die nicht das gehalten haben, was sie versprochen haben. Doch auch hier sehe ich einen Wandel. Verantwortlich dafür sind Projekte wie meines, die professionell, glaubwürdig und ehrlich an den Markt herantreten. Aber auch verschiedene Bewertungsplattformen und eine

generell steigende Kommunikationsdichte helfen dabei, schlechte Produkte und Unternehmen zu identifizieren. Der Markt wird immer transparenter und klarer. Was funktioniert, hat Berechtigung und Bestand.

Wir setzen zum Beispiel auf Live-Videos unserer Kundinnen, um zu zeigen, wie unsere Technologie wirklich funktioniert. Das ist der beste »proof-of-concept«, den es gibt. Unsere Frühjahresaktion hat ergeben, dass wir in 230 Standorten innerhalb von nur drei Wochen für 19.200 Zentimeter Verlust beim Umfang unserer Probekundinnen gesorgt haben. Das sind Ergebnisse, von denen andere nur träumen können.

Außerdem bin ich ein Fan davon, nicht zu übertreiben. Wenn Versprechen nicht eingehalten werden können, ist dies weitaus schlimmer, als wenn ich kleinere Versprechen mache, die ich aber in jedem Fall einhalte. Das von den Kunden entgegengebrachte Vertrauen muss auf alle Fälle bestätigt werden.

In der Beauty-Industrie ist ein Trend weg von klassischen und oberflächlichen Schönheitsidealen und hin zu »innerer Schönheit« basierend auf Natürlichkeit und Gesundheit zu erkennen. Wie gehen Sie damit um?

Ich vertrete hier eine Meinung, die wohl nicht jedem gefällt: Die äußere Schönheit, wie auch immer das jeder für sich definiert, ist genauso wichtig wie die innere Schönheit. Wer mit seinem Äußeren unzufrieden ist, wird sich weniger zutrauen und dementsprechend mit anderen kommunizieren. Wer mit seinem Körper »im Reinen« ist, wird voller Selbstvertrauen und mit Zuversicht an verschiedene Projekte herangehen. Ich denke, der größte Fehler ist es, diese beiden Ebenen gegeneinander auszuspielen. Sie sind beide wichtig für das eigene Lebensglück. Ausschlaggebend ist, dass man sich auf keiner Ebene selbst anlügt, nur weil man notwendige Schritte in der persönlichen Weiterentwicklung nicht gehen will. ♦

»Ich habe mir zum Ziel gesetzt, durch mein Unternehmen als leuchtendes Vorbild die gesamte Beauty-Branche in professionelle Bahnen zu manövrieren.«



Ein Fachartikel von Chris Steiner

Wort oder Mund halten

— SO DOMINIERST DU JEDE BRANCHE



Versprechen, Vertrauen und Glaubwürdigkeit sind die Grundpfeiler unseres sozialen Miteinanders. Unternehmen und ihre Angebote können nicht funktionieren, wenn ihnen vom Markt kein Vertrauen entgegengebracht wird. Dabei kommt es aber oftmals vor, um aus der Masse an Angeboten herausstechen zu können, dass man mit dem eigenen Marketing übers Ziel hinausschießt und Dinge verspricht, die von den eigenen Produkten einfach nicht zu halten sind. Ja, solche Systeme können eine Zeit lang funktionieren, doch ihr Untergang ist im Moment des Entstehens bereits besiegelt. Auf welche Werte man ein nachhaltig funktionierendes Business aufbauen sollte, verrate ich in diesem Artikel.

Dinge vom Himmel versprechen

Wir leben zweifelsohne in einer Zeit der Sensationslust, der Übertreibung und der Überforderung. Unser Alltag bietet unzählige Möglichkeiten, mit anderen Menschen zu kommunizieren und sich fortwährend ablenken zu lassen. Für Unternehmen heißt dies, dass es noch nie so einfach und günstig war, mit einer riesigen Anzahl von Menschen in Kontakt zu treten und ihnen Angebote zu unterbreiten. Auf der anderen Seite stehen diese neuen Möglichkeiten der Kontaktaufnahme jedem Unternehmen zur Verfügung, was den Markt wiederum enorm unübersichtlich macht. Man muss herausstechen aus der grauen Masse an Anbietern, die so groß erscheint wie niemals zuvor. Marketing und Branding sind hier zwei Schlagwörter, die immer wieder auftauchen. Um sichtbar zu werden, verspricht man eben Dinge, die in Wahrheit vielleicht nicht erfüllt werden können. Die eigene Sichtbarkeit wird mit dem Preis der Wahrheit bezahlt.

Gerade im Beauty-Bereich hat es in den vergangenen Jahren immer wieder nicht einhaltbare Versprechen von Anbietern gegeben, die zu einem massiven Vertrauensverlust bei den Konsumenten geführt und damit der gesamten Branche geschadet haben. Ich war jedoch immer überzeugt davon, dass man auch auf verbrannter Erde ein schönes Haus bauen kann. Der Erfolg meiner Unternehmen gibt mir Recht.

Vertrauen als Klebstoff jeder geschäftlichen Aktivität

Nachhaltiges Unternehmertum ist eigentlich ganz einfach. Es ist sogar schockierend einfach, wenn man die Mechanismen, die dahinterliegen, verstanden hat. Man kann es in einem Satz zusammenfassen: »Was du versprichst, das musst du auch halten!« Ja, es ist wirklich so simpel. Wenn ich etwas verspreche, was ich nicht

halten kann, dann ist dies unternehmerisch nicht klug. Wenn ich das verspreche, was alle anderen versprechen, dann werde ich mich vom Markt nicht abheben können. Genau dieser Punkt verleitet viele Marktteilnehmer dazu, mehr zu versprechen, als sie jemals halten können. Das Wichtige wäre jedoch, sich als Unternehmer in die Lage zu versetzen, Versprechen einzuhalten, die sonst niemand einhält. Wenn ich beispielsweise verspreche, dass unsere Kunden im Liegen abnehmen können, dann muss ich das auch nachweisen. Da fährt die Eisenbahn drüber. Kann ich es nicht, muss ich das Versprechen anpassen, sodass es für meine Kunden dennoch Relevanz hat. Gelingt mir dies nicht, dann muss ich mir eine andere Branche suchen. So hart und zugleich einfach ist es, ein funktionierendes Business aufzubauen.

Vertrauen baut man nicht über Nacht auf

Vertrauen fällt nicht vom Himmel, sondern muss über die Zeit aufgebaut und immer wieder gefestigt werden. Ich habe dies an meinem eigenen Leib gespürt. Ich habe es mit einer fantastischen Technologie, die fast zu gut klingt, um wahr zu sein, in ganzen sechs Monaten nicht geschafft, mehr als sieben Lizenzpartner aufzubauen. Das ist angesichts meiner unternehmerischen Erfahrung und meiner verkäuferischen Skills schon ziemlich erstaunlich.

Gerade am Anfang des Unternehmertums muss man am Ball bleiben und immer wieder die eigene Zuverlässigkeit unter Beweis stellen. Motivation und Engagement müssen dazu führen, dass man ernstgenommen wird mit dem, was man sagt. Wird das entgegengebrachte Vertrauen jedoch auch nur einmal enttäuscht, ist es so gut wie unmöglich, es wieder herzustellen. Deshalb sollte man sich sehr genau überlegen, wie man mit den Kunden kommuniziert und mit welchen Versprechen man auf dem Markt erscheint.

Stabile Ergebnisse machen vertrauenswürdig Vertrauen und Zuverlässigkeit wird über Ergebnisse erreicht. Wer als Unternehmer keine Ergebnisse liefert, keinen Mehrwert für seine Kunden darstellt, hat keine Daseinsberechtigung, so hart sich das auch anhören mag.

Beim Abnehmen ist es relativ simpel. Man weist nach erfolgter Behandlung entweder einen Gewichtsverlust oder aber eine Verminderung der Körperausdehnung der Kunden nach. Natürlich ohne Tricks oder Lügen, denn diese kommen am Ende immer heraus. Diese Ergebnisdarlegung muss natürlich in allen Branchen erfolgen. Money-Coaches müssen nachweisen, dass ihre Kunden ihre Finanzen im Griff haben nach dem Coaching. Recruiter müssen

nachweisen, dass sie das richtige Personal für die Unternehmen finden. Restaurants müssen nachweisen, dass sie ein kontinuierlich hohes Niveau an Qualität auf den Teller ihrer Gäste bringen. Es gibt einfach keine Ausreden, schlechte oder instabile Ergebnisse zu erzielen, wenn man als seriöser Unternehmer am Markt auftreten möchte.

Wer als Unternehmer keine Ergebnisse liefert, keinen Mehrwert für seine Kunden darstellt, hat keine Daseinsberechtigung.

Der Dreiklang des Erfolgs

Unternehmertum ist niemals purer Selbstzweck. Es muss einen Nutzen für Menschen darstellen. Im Idealfall partizipieren möglichst viele Akteure von den Aktivitäten eines Unternehmens. Je mehr davon profitieren, desto besser ist das Unternehmen und desto mehr Geld wird verdient. Dies gilt wohl gemerkt für die langfristigen Ergebnisse. Kurzfristig kann jeder Trend einschlagen, ohne dass unterschiedliche Akteure davon profitieren. Wenn bei-

spielsweise nur der Verkäufer eines Produktes Gewinne einstreicht, dann wird sich das Produkt nicht lange am Markt halten. Schon gar nicht in der heutigen Zeit, wo jegliche Leistung blitzschnell im eigenen Netzwerk – digital und analog – kommuniziert werden kann. Diese völlig neue Form der Transparenz ist ein Geschenk für alle Unternehmen, die es ernst meinen und die echten Mehrwerte für ihre Kunden schaffen möchten. Mit meinem »Abnehmen im Liegen«-Konzept mache ich nicht nur die Lizenznehmer mit einer funktionierenden Technologie glücklich, sondern gleichsam auch die Kunden. Je besser die Kundenfeedbacks, desto mehr Nachfrage nach den Produkten. Das freut nicht nur mich, sondern alle am Prozess beteiligten Personen.

Resümee

Vor Jahren habe ich eine Veranstaltung vom berühmten Tony Robbins auf den Fidschi-Inseln besucht. Dort meinte er, dass man alles daran setzen müsse, das Leben anderer Menschen zu verbessern. Die unternehmerische Kraft, die in dieser Philosophie steckt, habe ich erst Jahre später für mich entdeckt. Wenn man das Leben anderer Menschen verbessert, sei es als Money-Coach, als Lokalbesitzer oder als Beauty-Unternehmer, dann verbessert man dadurch gleichzeitig sein eigenes. Die vielen positiven Kunden- und Lizenzpartner-Feedbacks treiben mich an, alles daran zu setzen, das Leben von noch viel mehr Menschen auf unterschiedlichen Ebenen zu verbessern. Wann beginnst du damit? ♦



10 Tipps von Chris Steiner

– FÜR MEHR ERFOLG ALS UNTERNEHMER



1. Beharrlichkeit

Jeder Mensch träumt von einem besseren Leben. Jeder Mensch hätte gerne mehr Geld, ein Leben wie im Film – schöne Uhren, geile Autos, hübsche Frauen, Urlaube an genialen Orten. Daran ist nichts Verwerfliches. Was jedoch von fast niemandem gesehen wird, ist, wie man zu diesem Leben kommt – und das ist durch Beharrlichkeit, durch ständiges Wiederholen von Maßnahmen und Handlungen, die dich deinem Ziel oder deinen Zielen jeden Tag ein Stück näherbringen!

Du baust diese Beharrlichkeit mit einfachen und kleinen täglichen Schritten auf – nicht mit den großen Veränderungen. Warum? Du trainierst deinen Kopf, durchzuhalten und die Entscheidungen, die du getroffen hast, auch wirklich durchzuziehen.

Wie sollst du beginnen? Nimm dir jetzt eine kleine und sinnvolle Tätigkeit vor, die du für die kommenden 30 Tage durchführen wirst (ein Liter Wasser zum Frühstück, 30 Liegestütze, eine Stunde am Morgen ohne Handy) und dann setze es um. Jedes Mal, wenn du es nicht tust, beginnst du bei Tag eins. Ich garantiere dir, dass diese Maßnahme dein Leben verändern wird.

2. Einen Mentor haben

Der Moment, der mein Leben für immer verändert hat, war, als mir mein Mentor Prof. Dr. Manfred Winterheller verständlich gemacht hat, warum Respekt und Disziplin die Basis jeden langfristigen Erfolges sind. Seit knapp 20 Jahren darf ich nun bereits von ihm lernen und bin sein erfolgreichster Schützling, was mich mit Stolz erfüllt. Ich habe ihm alles zu verdanken und bin ihm besonders dafür dankbar, dass er mir gezeigt hat, wie man eine Familie führt und wie man seine Mitarbeiter:innen führt.

Oft höre ich Menschen, die glauben ihr Leben sei so besonders speziell und individuell – in Wirklichkeit sind diese Menschen aber nur undiszipliniert und nicht beharrlich in der Umsetzung des vorgegebenen Weges. Ein Mentor hilft dir, den richtigen Weg zu erkennen und hilft dir, wenn es hart wird, durchzuhalten.

3. Beziehung

Ich bin wirklich sehr gesegnet, denn ich habe mit meiner Ehefrau Diana meinen absoluten Soulmate gefunden und zusammen haben wir auch einen wunder-

baren Sohn, Cristiano. Unser gemeinsames Familienglück hat mir umso mehr gezeigt, worauf es im Leben ankommt und was wirklich zählt. Zugegebenermaßen habe ich mir nie schwer getan, Frauen näher kennen zu lernen. Dabei habe ich eines ganz klar beobachten können: Immer, wenn ich in einer glücklichen Beziehung gewesen bin, war ich erfolgreich.

Eine gesunde Beziehung stärkt dich, eine glückliche Beziehung ist dein Anker, wenn du an dir zweifelst oder die Zeiten herausfordernd sind. Mit einem starken Partner an deiner Seite bist du immer Nummer eins.

Ich kann sehr gut verstehen, wenn du den sich einstellenden Erfolg »genießen« möchtest und du dich mit anderwärtigen Abenteuer ablenken möchtest – aber das ist nicht nur im Leben des Jordan Belfort (»Wolf of Wall Street«) eindrucksvoll danebengegangen, sondern auch schon bei Millionen von anderen Menschen, die den Bezug zu ihrer Wurzel verloren haben.

4. Hilf anderen Menschen, ihre Träume und Ziele zu erreichen!

Ich durfte schon in sehr jungen Jahren meiner Karriere eine Multi-Millionen-

Firma aufbauen. »Lifestyle Ladies« war Marktführer für Power Plate Training – 144 Locations mit über 500 Mitarbeiterinnen. Das Problem, mit dem ich immer zu kämpfen hatte, war, dass es Mitarbeiterinnen gab, die das 5-fache verdienen hätten sollen und andere wiederum hätten eigentlich gar nichts verdient, weil sie nicht geliefert haben.

2014 war ich bei einem Seminar von Tony Robbins in Fidschi am anderen Ende der Welt. Es waren 300 Unternehmer:innen aus aller Welt dabei und Tony Robbins hat darüber gesprochen, dass seine wertvollste Erkenntnis jene war, dass er alles erreichen werde, wenn er anderen Menschen dabei hilft, ihre Ziele zu erreichen. Klingt logisch? Und doch hat es dreieinhalb Jahre gedauert, bis ich mit »Abnehmen im Liegen« ein System gebaut hatte, bei dem es genau so ist. Anfangs begegneten mir die Menschen mit: »Das wäre ja zu schön, um wahr zu sein!« Aber mittlerweile wächst meine Firma exponentiell – und das kann bei dir auch so sein, wenn du anderen Menschen hilfst, ihre Ziele zu erreichen.

5 Ziele aufschreiben
Zu diesem Punkt ist »eigentlich« alles gesagt... und doch bin ich wirklich jeden Tag aufs Neue erstaunt, wie unfassbar wenig Menschen sich die Zeit nehmen, ihre Ziele aufzuschreiben – ja, die überhaupt eine Ahnung haben, wie sie ihr Leben gerne hätten. Ich selbst beginne jeden Tag damit, mir drei Ziele für den Tag zu notieren. Danach nehme ich einen grünen Stift und unterstreiche die unangenehmste Aufgabe des Tages. Nach dem Motto »eat the frog first« starte ich in den Tag und erledige die unangenehmste Aufgabe des Tages zuerst. Dies hilft mir unglaublich, produktiv zu sein und den restlichen Tag immer einfacher werdende Tätigkeiten erledigen zu können.

Zusätzlich dazu nehme ich mir sechs Mal im Jahr einige Tage Zeit, um meinen Kopf frei zu bekommen und um mir Gedanken zu machen, was ich als nächstes erreichen möchte bzw. was ich mir als nächstes gönnen möchte. Ich schreibe die neuen Ziele immer ganz präzise auf, beschreibe, wie ich mich dabei fühlen werde, wenn ich sie erreiche, und setze direkt eine erste Handlung, um diesem Ziel näher zu kommen. Du triffst jeden Tag die Entscheidung. Setzt du dir ein Ziel, bewegst du dich zu diesem Ziel hin, oder weißt du wie die meisten Menschen noch nicht einmal, was dein Ziel ist!?

6 Meetings make Money!
Zwischen meinen beiden größten Projekten »Lifestyle Ladies« (2009-2014) und »Abnehmen im Liegen« gab es neben zahlreichen privaten Abenteuern auch ungefähr 20 Projekte, in denen ich

mich versucht habe. Eines davon war Network-Marketing für einige Monate. Durch meinen Vater und einen seiner Freunde kam ich zu einer »interessant klingenden« Firma, die etwas anbot, was doch »jeder haben möchte« – ich habe nie wirklich verstanden, wie es funktionieren sollte, und im nachhinein hat sich die Firma auch als Scam herausgestellt. Eines habe ich jedoch aus dieser Zeit gelernt und dafür bin ich noch heute dankbar: »Meetings make Money!« – je mehr Kundentermine du machst, je mehr Telefonate du führst, je mehr Sales Events du besuchst und ab irgendeinem Moment selbst veranstaltest, desto mehr Geld wirst du verdienen. Ich selbst verdiene an zehn bis vierzehn Tagen im Jahr ungefähr 70 Prozent des Jahresumsatzes.

»Es gibt zwei Arten, sein Leben zu leben: entweder so, als wäre nichts ein Wunder, oder so, als wäre alles ein Wunder.«

- ALBERT EINSTEIN

7 Leaders are Readers
Ich war 14 Jahre alt, der Jahrgangsschlechteste und mein Vater sagte zu mir: »Chris, lies mal dieses Buch!« Ich habe ihn angesehen, als wäre er verrückt – warum sollte denn bitte ich lesen? Ich lese ja nie etwas. Zu meinem Glück war das Buch dünn und ich habe tatsächlich begonnen zu lesen. In diesem Buch stand, dass der durchschnittliche amerikanische Angestellte ein Buch pro Jahr liest – der durchschnittliche CEO ein Buch pro Woche. In der Regel verdient ein CEO das 52-fache von dem, was ein regulärer Angestellter verdient. Seit dem Moment, in dem ich diese Tatsache für mich entdeckt hatte, gibt es keine Woche mehr ohne ein Buch, das ich lese – meistens sind es mehr.

Bücher zu lesen hat mein Leben verändert – und auch bereits das Leben vieler Menschen, denen ich zu Reichtum verhelfen durfte. Manche Bücher habe ich bereits 15-20 Mal gelesen – nicht, weil ich mir nicht merken konnte, was dort steht, sondern weil ich es mit jedem Mal lesen in einer neuen Tiefe verstehe.

8 Verkaufen ist alles!
In jeder Sekunde, in der du von Menschen umgeben bist, verkaufst du dich. In jeder Sekunde! Auch wenn du glaubst, du tust doch gar nichts, verkaufst du dich – nur eben beschissen. Früher war der Beruf eines Verkäufers keiner mit einem besonders guten Ruf. Die Zeiten haben sich jedoch massiv verändert. Durch das Internet und diverse Vergleichsportale werden die Angebote ehrlicher und besser nachvollziehbar. Ob du also verkaufen kannst oder nicht, hängt direkt mit deinem beruflichen Erfolg, ja mit deinem Kontostand zusammen. Ich war 14 Jahre alt, als ich erstmals bei einem Verkaufstrainer aus Übersee zugehört und gesehen habe, wie viel Spaß Verkaufen machen kann. Über die Jahre konnte ich dann von Jordan Belfort lernen und habe nun eine Technik entwickelt, mit der man verkauft, ohne zu verkaufen – wenn du das kannst, hast du es zur Meisterschaft gebracht!

9 Es gibt immer eine Lösung
Man sehnt sich oft nach dem Moment, in dem man keine Probleme mehr hat. Leider muss ich dich an dieser Stelle enttäuschen. Dieser Moment wird niemals eintreten – niemals! Die gute Nachricht ist jedoch, dass du immer stärker werden kannst, dass du dir die Skills aneignen kannst und so stark werden kannst, um alle Herausforderungen meistern zu können. Ganz wichtig ist es deswegen, immer bereit zu sein, um zu lernen. Man muss in seinen Kopf investieren – zwei bis drei Seminare pro Jahr sind ein absolutes Muss. Je mehr du kannst und weißt, umso mehr wirst du erkennen, dass es für jedes Problem eine Lösung gibt. Lässt du dann auch noch die Angst weg, dann erkennst du, dass es nur noch die richtige Arbeit ist, also eine Frage von eingesetzten Stunden, bis zum gewünschten Ergebnis.

10 Trust in God
Albert Einstein wird folgendes Zitat zugeschrieben: »Es gibt zwei Arten, sein Leben zu leben: entweder so, als wäre nichts ein Wunder, oder so, als wäre alles ein Wunder. Ich glaube an Letzteres.« Ich habe mich auch entschieden, woran ich glaube. Besonders wenn die Zeiten anspruchsvoll sind oder wenn ein Mitglied in der Familie krank ist, wenden sich die Menschen an Gott und bitten ihn um Hilfe. Aber warum erst, wenn es zu spät zu sein scheint und nicht schon vorher? Wenn ich davon spreche, dass du Gott vertrauen solltest, dann ist das kein religiös motiviertes Statement. Mir ist auch egal, welcher Religion du angehörst. Mir geht es lediglich darum, dass es etwas gibt, was unser Herz schlagen lässt, und es gibt eine Kraft im Universum, die uns liebt. Vertraue dieser Kraft! ♦



ANGEBOTE VON CHRIS STEINER:

SEMINAR

DUBAI-MASTERMIND

Du bist der Durchschnitt der fünf Menschen, mit denen du dich umgibst – deswegen findet dieses Jahr im November die erste Success-Mastermind in Dubai statt.

Schwerpunkte:

SALES – LEADERSHIP – BRANDING

www.chrissteiner.at/mastermind



MACH MIT

ABNEHMEN IM LIEGEN

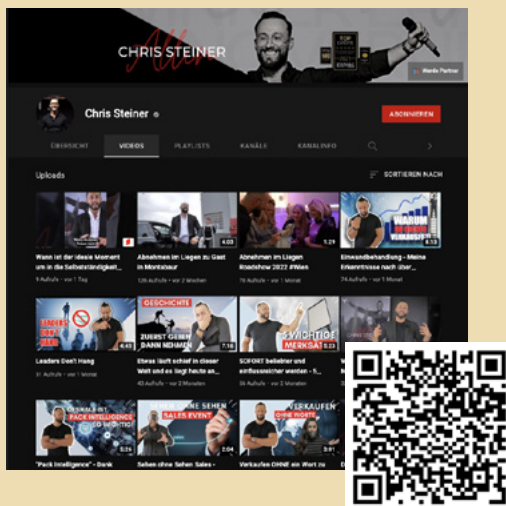
Werde Teil des schnellstwachsenden Lizenzsystems der Beauty-Branche.



MEDIEN

YOUTUBE

Wöchentlich neue Videos zu den Themen »Lizenz, Business und Erfolg« – dazu gibt's regelmäßige Einblicke in meinen Alltag.



PODCAST

»ALL IN«
– der Podcast mit Chris Steiner
Einer der führenden Business-Podcasts im deutschsprachigen Raum.



E-BOOK

»Die Abnehmen im Liegen Story«
– hier gehts zum kostenlosen Download:





Erfolg wird bei uns großgeschrieben. Umwelt aber auch: Das ePaper

Auch als ePaper-Abo.
Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

www.erfolg-magazin.de/shop