

POWER FOR ALL: MACHT WIRD MISSVERSTANDEN

ERFOLG

5/2022

DAS LESEN ERFOLGSMAGAZIN

**DIE 500
WICHTIGSTEN
KÖPFE DER
ERFOLGSWELT**

6 TIPPS FÜR
ERFOLG IM BERUF

CHRISTIAN LUX
VERTRIEBSERFOLG



Verleger
Julien Backhaus
über Grenzen

**SYLVESTER
STALLONE**

ERFOLGSSTORY

LISA ECKHART

IM INTERVIEW



Bilder: Peter W. Czernich für Marquis Magazine, Oliver Reetz, Christian Lux, Depositphotos / REDPIXEL

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



4 190872 505003

05

Das Event für mehr Motivation und Erfolg in Verkauf, Marketing & Führung



21. STUTTGARTER WISSENS FORUM

Freitag, 14. Oktober 2022 • Porsche-Arena Stuttgart

Erleben Sie einen eindrucksvollen Tag voller neuer Kontakte, Ideen und Impulse – hochkarätige Spitzenreferentinnen und Spitzenreferenten vermitteln ihr Expertenwissen und machen die Veranstaltung zum **Top Bildungsevent der Region**.



Matthias **Steiner** • Sabine **Hübner** • Michael **von Kunhardt** • Katrin **Gugl** • Cristián **Gálvez** • Markus **Hofmann** • Sören **Flimm**
Miriam **Höller** • Frank **Asmus** • Reza **Razavi** • Maxim **Mankevich** • Dr. Roman F. **Szeliga** • Sebastian **Wächter** • Sylvia **Walker**

NEU!

HOLOGRAMM KEYNOTES

Immersiv und Interaktiv – Die neue spektakuläre Art, Vorträge zu halten



DER UNTERNEHMER-TALK

Insights und Ausblicke von führenden Unternehmern



Mit Prof. Dr. Arnold Weissman, Isabel Grupp, Dr. phil. Georg Kofler & Dipl. Journ. Astrid Frohloff



Live vor Ort & online von überall! Jetzt Flex-Ticket sichern!
WWW.STUTTGARTER-WISSENSFORUM.DE

+49 711 75 85 84 0



Julen Backhaus
Verleger und
Herausgeber

**Noch mehr
Erfolg für Sie!**

**Das nächste Heft
erscheint am
27. Oktober 2022**

Mit Überheblichkeit ans Ziel

Reden wir über Grenzen. Unser Cover-Star Lisa Eckhart tritt sie mit Genuss, täglich. Sie ist mittlerweile ein Synonym für die kabarettistische Grenzerfahrung geworden. Halb Europa diskutiert darüber, ob man sie diese Grenzen übertreten lassen darf oder nicht. Und braucht man eine gewisse Überheblichkeit, diese Grenzen zu sprengen? Das Wörterbuch sagt uns, dass überhebliche Menschen ihre eigenen Fähigkeiten überschätzen. Mit anderen Worten: Sie wollen etwas schaffen, das sie bisher noch nicht geschafft haben. Hätten Albert Einstein, Thomas Edison oder Elon Musk auf diesen dummen Rat gehört, sich nicht selbst zu überschätzen, wären sie niemals in die Geschichtsbücher eingegangen.

Egal, in welchen Bereich der Weltgeschichte wir blicken, wir werden immer auf Menschen stoßen, die es ihrer Selbstüberschätzung zu verdanken hatten, bisherige Grenzen einreißen zu können. Unser Gehirn ist ein mächtiges Werkzeug. Was wir

ihm einprogrammieren, wird zur Realität. Allerdings ist es sehr viel leichter, sich etwas zu merken, als etwas zu vergessen. Die Grenzen, die unser Umfeld und wir selbst uns eingeredet haben, bestimmen unsere Ergebnisse. Die damalige Professorin für Psychologie an der Harvard University, Carol Dweck, unterscheidet in ihrem Buch »Selbstbild« zwischen einem statischen und einem dynamischen Selbstbild. Menschen mit einem statischen Selbstbild sehen sich sozusagen als Opfer ihrer Erbanlagen. Menschen mit einem dynamischen Selbstbild hingegen glauben an das eigene Wachstumspotenzial. In Experimenten fand sie heraus, dass Menschen ihre Fähigkeiten um ein Vielfaches verbessern konnten, wenn sie ihr Denken veränderten.

Viel Vergnügen beim Lesen
Ihr Julen Backhaus

Impressum

Erfolg Magazin ISSN 25057342

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

Redaktion/Grafik Erfolg Magazin

Chefredakteur (V. i. S. d. P.): Julen D. Backhaus
Redaktionsleitung: Johanna Schmidt
Redaktion: Anna Seifert, Martina Karaczko
E-Mail: redaktion@backhausverlag.de
Layout und Gestaltung: Judith Iben, Jasmin Päper, Christina Meyer, Johanna Schmidt
E-Mail: magazine@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger: Julen 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

Lektorat

Ole Jürgens Onlineservices
Dr. Ole Jürgens
Jägerhöhe 36,
27356 Rotenburg
E-Mail: info@textcelsior.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

Press Impact GmbH
Neuer Hölftigbaum 2,
22143 Hamburg
www.press-impact.de

Folgen Sie uns auch auf



Verkauf/Abo:

Jahresabo Print Deutschland bei 6 Ausgaben/Jahr EUR 36,00*
Einzelheft Deutschland EUR 5,00* + EUR 1,90 Versand
Jahresabo Print Ausland EUR 48,00*
Einzelheft Ausland EUR 5,00* + EUR 3,90 Versand
Jahresabo PDF EUR 14,95*
Einzelheft PDF EUR 2,99*
*Preise inkl. 7 % MwSt.
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail aboservice@backhausverlag.de

MVFP
Medienverband
der freien Presse

Autoren (Verantwortliche i. S. d. P.)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im Erfolg Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. 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 geschweige denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

INHALT 5/2022



Erfolg

Erfolg im Beruf Rainer Zitelmann	8
Ein Spiegel der Provokationen Lisa Eckhart im Interview	12
»Es geht immer um Wachstum« – Das Erfolgskonzept des Dirk Kreuter.....	IV
Die 500 wichtigsten Köpfe der Erfolgswelt	VIII

Leben

Mut zum Risiko Jürgen Wechsler im Interview	28
Argumente für den Kapitalismus Rainer Zitelmann im Interview	30

Story

Sylvester Stallone Michael Jagersbacher	24
--	----

IV

Dirk Kreuter
»Es geht immer
um Wachstum«

»OB DU GLÜCKLICH BIST
ODER NICHT, HÄNGT NICHT
MIT DEN UMSTÄNDEN
ZUSAMMEN, SONDERN MIT
DEINER BEWERTUNG.«



Einstellung

- Rich Bitch – ein Buchauszug von
Jeanine Hurte **16**
- Vom Opfer zum Macher
Gabriel Schandl **18**
- Kündigen für den Unternehmenserfolg **37**

Wissen

- Bewusstsein
Karsten Brocke **22**
- Macht wird missverstanden – ein Buchauszug
von Julie Battilana und Tiziana Casciaro **32**
- Was braucht es, um im Vertrieb erfolgreich
zu bleiben? **38**

Sonstiges

- News: **6**
- Best of Web:
Schauen Sie doch mal online rein **40**
- Die Erfolg Magazin Top Experten **41**
- Die Erfolg Magazin Brand Ambassadors **42**
- Hall of Fame: Dirk Kreuter **XV**

24

Sylvester Stallone – vom Pornodarsteller
zum Golden-Globe-Gewinner



30

Rainer Zitelmann
im Interview

NEWS

21. Stuttgarter Wissensforum: Technische Highlights und geballte Expertise

Bereits seit über zwanzig Jahren versammeln sich auf dem Stuttgarter Wissensforum Führungskräfte, Eventmanager und Personen aus den Bereichen Marketing und Vertrieb. Am 14. Oktober 2022 ist es wieder soweit: Die Stuttgarter Porsche-Arena bietet ihren renommierten Gästen aus der Business-Welt Platz, um aus der Expertise von über zehn Top Referenten neue Impulse schöpfen zu können. Im Vorfeld des mittlerweile 21. Events wurde nun von Seiten der Redneragentur Speakers Excellence ein inhaltlich weit gefächertes Spektrum angekündigt, das die derzeitigen Trends aus den Themenbereichen Unternehmensführung und Management sowie Erfolg im Marketing und der persönlichen Weiterentwicklung abzudecken vermag.

Unter den bekanntesten Experten, die auf dem Wissenschaftsforum sprechen werden, finden sich etwa die Unternehmerin Isabel Grupp und der Experte für Unternehmensführung Professor Dr. Arnold Weissmann, welche den diesjährigen Wirtschaftstalk »Richtig entscheiden in bewegten Zeiten« präsentieren werden. In weiteren der insgesamt auf 600 Minuten angesetzten Tagung spricht Ex-Model und Stuntfrau Miriam Höller über ihre bewegte Karriere und darüber, was es bedeutet, »Herausforderungen (zu) begegnen und daran (zu) wachsen«. Zudem berichtet der frühere Geheimagent Leo Martin

von den »Geheimwaffen der Kommunikation«. Bei diesem Beitrag wartet das Wissenschaftsforum sogar noch mit einer Neuerung auf, die eine »völlig neue technologische Dimension« eröffnen wird, wie Speakers-Excellence-Geschäftsführer Gerd Kulhavy meint: Denn hier kommen, ebenso wie bei den Ausführungen von Erik Händler zur »Geschichte der Zukunft«, Hologramm-Effekte zum Einsatz, die den Zuschauern auch ein visuell beeindruckendes Erlebnis bieten sollen.

Teilnehmen können Interessierte übrigens nicht nur vor Ort: Wie schon in den vergangenen Jahren haben sie durch die Flex-Ticket-Option die Möglichkeit, online dabei zu sein; ein dreiwöchiger On-Demand-Zugang ist inklusive.



Bilder: Speakers Excellence, IMAGO / YAY Images / Beautiful Sports / Sven Simon

ERFOLGSZITAT

Richard Branson

Jeden Tag neu auf Instagram
bei @erfolgsmagazin

»Ich war so voller Zuversicht,
dass ich nie innehielt.«



Aktuelle News aus der Erfolgswelt

Rekord-Einschaltquoten: Wie die EM den Blick auf den Frauenfußball veränderte

Die Fußball-Europameisterschaft begeistert regelmäßig eine Vielzahl an Sport-Enthusiasten und sorgt damit für hohe Einschaltquoten. Doch im Gegensatz zu den Spielen der Männer, ist Frauenfußball nicht in der Mitte der Gesellschaft angekommen – bisher jedenfalls. Denn ob sich dies nach der EM in England, bei der es Deutschland bis ins Finale schaffte, womöglich ändern könnte, wird auf verschiedenen Medienportalen – von »welt.de« bis zum Internet-Auftritt des »BR« – diskutiert.

Den Zahlen zufolge war die Women's Euro 2022 bereits ein voller Erfolg: In Deutschland verfolgten knapp 18 Millionen Menschen das Finale gegen das Gastgeberland – so viele wie nie zuvor. Der bisherige Bestwert, 16,95 Millionen Zuschauer, wurde beim Viertelfinale der in Deutschland ausgetragenen Weltmeisterschaft 2011 gemessen, berichtet der »BR«.

Doch vereinzelte Rekord-Einschaltquoten genügten nicht laut der Tenor, wie er insbesondere von Seiten des Teams sowie vom Deutschen Fußball-Bund (DFB) zu vernehmen ist. Letzterer hatte erst im Dezember 2021 die Strategie »Frauen im Fußball FF27>>« verabschiedet und sich somit als ein Ziel gesetzt, bis 2027 die mediale Reichweite des Frauenfußballs zu verdoppeln. Zudem forderte die Trainerin der deutschen Spielerinnen, Mar-



tina Voss-Tecklenburg, gegenüber der »Frankfurter Allgemeine Zeitung« (FAZ) ein Grundgehalt für die Spielerinnen.

Die neu gewonnenen Fans des Frauenfußballs nachhaltig zu binden, sieht Spielerin Svenja Huth als eine der nächsten Ziele an. Hierzu bräuchte es sinnvolle Anstoßzeiten und Medienübertragungen, meinte sie. Enthusiastisch anlässlich der ersten Erfolge zeigte sich hingegen Kapitänin Alexandra Popp: »Wir erhoffen uns natürlich schon, dass jetzt etwas passiert. Einen größeren Hype kannst du fast nicht schaffen«, wird sie in der »FAZ« zitiert.

Susanne Klatten fördert Europas Start-up-Szene

Sie ist bereits als reichste Frau Deutschlands bekannt, jetzt möchte sie den Erfolg anderer verstärkt fördern: Im Gespräch mit dem »Handelsblatt« erklärte BMW-Erbin Susanne Klatten unlängst, warum sie plant, ihren Start-up-Hub UnternehmerTUM auf ganz Europa auszuweiten. »Ich glaube an einen europäischen Markt und an eine Autarkie im weitesten Sinne. Wenn wir technologisch unabhängig bleiben, wahren wir auch unsere Kultur und unsere europäische Identität«, sagte sie dem Medium. Europa müsse auch in Zukunft »gegenüber China oder den USA bestehen«. Eine wichtige Rolle dabei spielen ihrer Ansicht nach Tech-Start-ups, die sie mit dem Hub maßgeblich fördert.

Etwa 50 Gründerzentren plane man in Europa, berichtet auch der »Business Insider« unter Berufung auf die Aussagen des Start-up-Hub-Mitbegründers Helmut Schönberger. Wie das weitere Vorgehen der UnternehmerTUM-Spitze konkret aussieht, darüber sei bisher noch nichts weiter bekannt, so das Medium. »Derzeit nehmen wir Kontakt zu anderen europäischen Unternehmerfamilien und zu Forschungsinstituten auf«, hieß es lediglich von Seiten der Millionenerbin.

Der Start-up-Hub UnternehmerTUM wurde vor 20 Jahren durch Susanne Klatten und Helmut Schönberger ins Leben gerufen und ist an die Technische Universität (TU) München angeschlossen. Nach Angaben des Unternehmens hat er sich zur Aufgabe gemacht, das »führende Zentrum für Gründung und Innovation Europas« zu sein. Allein im Jahr 2021 sammelten die daran beteiligten, über 1.000 Start-ups mehr als 3,5 Milliarden Euro ein.



ERFOLG IM BERUF

- DIE SECHS WICHTIGSTEN TIPPS

GEKÜRZTER AUSZUG AUS EINEM BUCH VON DR. DR. RAINER ZITELMANN



Bill Gates ist als bekannter Mitbegründer von Microsoft ein gutes Beispiel für einen Menschen, der Erfolg im Beruf genießt.

1. Suchen Sie einen Job, den Sie lieben!
 »Es ist doch blöd, einen Job, den man nicht mag, nur zu machen, weil er sich im persönlichen Lebenslauf gut macht. Ist das nicht ein bisschen so, als würde man mit Sex bis zum hohen Alter warten?« Der Vergleich stammt von dem Investor Warren Buffett. Er meint, man solle das arbeiten, was einem große Freude macht, was dem eigenen Talent und den eigenen Neigungen entspricht. Viele Menschen sind in einem bestimmten Job, weil sie sich im Alter von 20 Jahren einmal dafür entschieden haben oder weil ihnen damals ihre Eltern gesagt haben, das sei das Richtige für sie. Und so bleiben sie über Jahre und Jahrzehnte in diesem Job, obwohl sie dort weder gut verdienen noch Anerkennung bekommen.

2. Seien Sie kein »bedürftiger« Bewerber!
 »In gewissem Sinne sind die meisten Bewerber wie Bettler – sie akzeptieren alles und sind nicht wählerisch«, meinte der Erfolgsautor David J. Schwartz. Ja! Gehen Sie mit Respekt und mit aufrechtem Gang in ein Bewerbungsgespräch! Versuchen Sie nicht, um jeden Preis Ihrem Gegenüber nach dem Mund zu reden, denn das wird es als Schwäche auslegen und seine Achtung vor Ihnen mindern. Sie sollen zwar zeigen, dass Sie den Job wirklich wollen, aber Sie dürfen dabei nicht bedürftig wirken, so als ob Sie unbedingt darauf angewiesen wären. Stellen Sie höflich, aber auch selbstbewusst Fragen. Der Repräsentant der Firma, bei der Sie sich bewerben, sollte das Gefühl bekommen, dass nicht nur Sie sich bei ihm, sondern dass sich die Firma auch bei Ihnen bewerben muss. Wenn Sie dieses Gefühl bei Ihrem Gegenüber erzeugen, steigert das immens Ihre Chancen, den Job zu bekommen. Bei der Bewerbung um einen Job ist es so wie beim Werben um eine Frau: Ein Mann wird für eine Frau attraktiver, wenn sie das Gefühl hat, dass dieser auch von anderen Frauen begehrt wird und dass sie sich auch ein wenig anstrengen muss, um ihn zu bekommen. Bedürftige Bewerber haben ▶



»Es ist doch blöd, einen Job, den man nicht mag, nur zu machen, weil er sich im persönlichen Lebenslauf gut macht. Ist das nicht ein bisschen so, als würde man mit Sex bis zum hohen Alter warten?«

- WARREN BUFFETT



»Geschäftigkeit ist eine Form von Faulheit – Faulheit des Denkens und wahllosen Handelns. In Arbeit zu ertrinken ist ebenso unproduktiv, wie gar nichts zu tun – und es ist weitaus unangenehmer.«

- TIMOTHY FERRISS

es dagegen immer schwer – beim Liebeswerben wie beim Bewerbungsgespräch.

3. Sehen Sie Ihren Chef als Ihren wichtigsten Kunden!
Auch dieser Tipp kommt von einem Erfolgsautor, Brian Tracy: »Am Arbeitsplatz ist Ihr Chef Ihr primärer Kunde. Ihre Fähigkeit, ihn zufriedenzustellen,

Der Autor



Dr. Dr. Rainer Zitelmann veröffentlichte als weltweit erfolgreicher Autor zuletzt sein 25. Buch: »ICH WILL. Was wir von erfolgreichen Menschen mit Behinderung lernen können«.

hat mehr Einfluss auf Ihre Zukunft, Ihr Einkommen und Ihre Karriere als alles andere, das Sie tun können. Sie können jedem anderen auf die Füße treten – wenn Ihr Chef mit Ihnen zufrieden ist, ist Ihnen Ihr Job sicher.«

Tracy meint natürlich nicht, dass Sie Ihrem Chef nach dem Munde reden sollten, denn das schätzen die meisten Vorgesetzten nicht. Kein Vorgesetzter wird wirklichen Respekt vor einem Ja-sager ohne Rückgrat und ohne eigene Meinung haben. Wenn Tracy sagt, Ihr Chef sei Ihr primärer Kunde, dann heißt das etwas anderes. Bitte überlegen Sie einen Moment: Wissen Sie wirklich genau, was Ihr Chef von Ihnen erwartet? Wenn ja: Woher wissen Sie das? Haben Sie mit ihm ausdrücklich darüber gesprochen? Hier ein Vorschlag: Schreiben Sie die zehn Dinge auf, von denen Sie glauben, dass sie Ihrem Chef am wichtigsten sind. Und dann vereinbaren Sie mit ihm ein Gespräch und bitten Sie ihn, für jede Tätigkeit beziehungsweise Eigenschaft auf dieser Liste eine Punktzahl zu geben – von 1 für »wenig wichtig« bis zu 10 »von höchster Wichtigkeit«. Sagen Sie Ihrem Chef, Sie wollten

vorankommen und sich verbessern – und dafür ganz sichergehen, dass Sie ab sofort die Prioritäten richtig setzen. Ihr Chef wird das schätzen, denn bei einer Umfrage unter Vorständen beziehungsweise Geschäftsführern nach dem »idealen Mitarbeiter« antworteten die meisten, dass die wichtigste Fähigkeit eines Angestellten diejenige sei, die richtigen Prioritäten zu setzen.

4. Erstarren Sie nicht in Routinearbeiten!
Werner Otto war einer der reichsten Deutschen und gründete die Otto-Gruppe. Er sagte einmal: »Wer nur in seinen Aufgaben stehen bleibt, wer nur in der gelernten Routine des einmal Erreichten verharrt, wer nicht von der Begeisterung für die Weiterentwicklung besessen ist, hat es schwer bei uns. Denn wir bauen immer an der Zukunft.« Verharren auch Sie in Ihrem Beruf in der gelernten Routine? Oder sind Sie »von der Begeisterung für die Weiterentwicklung besessen«? Wenn Sie Ihren Job ordentlich machen, dann werden Sie – vorausgesetzt, Ihrer Firma geht es wirtschaftlich

gut – Ihren Job wahrscheinlich behalten. Viel mehr können Sie jedoch nicht erwarten. Wollen Sie deutlich mehr verdienen als heute und in Ihrer Firma aufsteigen, dann genügt das nicht. Haben Sie in letzter Zeit neue Ideen entwickelt, wie Ihre Firma mehr Geld verdienen kann? Haben Sie Ideen für neue Produkte oder Geschäftsfelder eingebracht? Haben Sie Ideen entwickelt, wie man neue, tolle Mitarbeiter finden kann? Haben Sie neue Kunden für Ihre Firma gewonnen? Haben Sie Vorschläge gemacht, wie Ihre Firma Kosten einsparen kann? Sie meinen, all dies sei »nicht Ihre Aufgabe«? Genau diese Denkweise ist es, die dazu führt, dass die meisten Angestellten nicht aufsteigen und sich ihr Gehalt nicht so entwickelt, wie sie sich das wünschen.

5. Lernen Sie, zu delegieren!
Der Unternehmer John Davison Rockefeller Sr. war der reichste Mensch in der Geschichte – sogar reicher als heute Jeff Bezos, Bill Gates oder Warren Buffett. Sein Erfolgsgeheimnis: »Ich arbeite nach dem Prinzip, dass man niemals etwas selbst tun soll, was jemand anders für einen erledigen kann.« Wollen Sie Erfolg im Berufsleben haben, dann müssen Sie lernen, zu delegieren. Fragen Sie sich bei jeder Aktivität: »Kann das nur ich oder könnte das auch ein anderer Mitarbeiter erledigen, zum Beispiel jemand, der ein geringeres Gehalt bezieht?« Wenn Sie zum Beispiel Dinge tun, die ebenso gut Ihre Assistentin tun könnte, dann verschwenden Sie das Geld der Firma – und Sie verschwenden Ihre Arbeitszeit.

Warum fällt es so vielen Menschen schwer, zu delegieren? Eine beliebte Ausrufe lautet: »Bis ich das erklärt habe, dauert es so lange, dann könnte ich das gleich selbst machen.« Wahr ist: Manchmal dauert es sogar deutlich länger, jemandem etwas zu erklären, als es selbst zu tun. Wenn er das jedoch gelernt hat und es dann nicht ein Mal, sondern hundert Mal tun wird, dann hat sich der Zeiteinsatz für Sie gelohnt. Manche Menschen sind auch nicht bereit, zu akzeptieren, dass eine Sache, die sie nicht selbst erledigen, vielleicht nicht genauso gut gemacht wird, als ob sie es selbst getan hätten. Es ist besser, Sie lernen zu akzeptieren, dass manche Dinge in einem solchen Fall eben nur zu 90 Prozent gut gemacht werden – was aber oft vollkommen ausreichend ist. Sie haben dann jedenfalls mehr Zeit, Dinge zu tun, die eine höhere Wertschöpfung für Ihre Firma bedeuten.



»Am Arbeitsplatz ist Ihr Chef Ihr primärer Kunde. Ihre Fähigkeit, ihn zufriedenzustellen, hat mehr Einfluss auf Ihre Zukunft, Ihr Einkommen und Ihre Karriere als alles andere, das Sie tun können.«

– BRIAN TRACY

6. Verwechseln Sie nicht Geschäftigkeit mit effizienter Arbeit!
Der Bestsellerautor Timothy Ferriss warnt davor, Geschäftigkeit mit effizienter Arbeit zu verwechseln: »Geschäftigkeit ist eine Form von Faulheit – Faulheit des Denkens und wahllosen Handelns. In Arbeit zu ertrinken ist ebenso unproduktiv, wie gar nichts zu tun – und es ist weitaus unangenehmer.« Viele Angestellte messen ihren eigenen Beitrag für die Firma daran, wie lange sie arbeiten, wie geschäftig sie sind, wie viel sie herumwirbeln. Kein Kunde und nur die

weniger intelligenten Vorgesetzten messen ihre Mitarbeiter daran. Sie haben bestimmt schon gehört, dass 20 Prozent Ihrer Aktivitäten für 80 Prozent des Erfolges verantwortlich sind. Also sollten Sie herausfinden, welche 20 Prozent das sind – und sich dann genau darauf konzentrieren. Bei den allermeisten Menschen, die im Leben nicht so recht vorankommen, liegt es nicht daran, dass sie zu wenig tun und zu faul wären, sondern dass sie zu viele nutzlose Dinge tun und zu wenig von dem, was wirklich zu den Ergebnissen führt, die den entscheidenden Unterschied ausmachen. ♦

»Die Kunst des erfolgreichen Lebens«

von Rainer Zitelmann

352 Seiten

Erschienen: Juli 2019

FinanzBuch Verlag

ISBN: 978-3-95972-244-5





LISA ECKHART:

EIN SPIEGEL DER PROVOKATIONEN

Kabarettistin Lisa Eckhart eckt an, drückt Finger in Wunden und lächelt dabei charmant von der Bühne herab. Sie lässt sich in keine Schublade stecken, dafür steht sie zu gerne auf ihrem Podest. In unserem Interview spricht sie mit Verleger Julien Backhaus über die Ernsthaftigkeit hinter lustigen Statements und über ihr neues Buch »Boum«. Dabei offenbart sie, dass ihre kalkulierte Fassade nur vom Menschen Lisa Eckhart ablenkt.

Frau Eckhart, Sie wollten ja eigentlich Lehrerin werden, warum sind Sie es dann doch nicht geworden?

Ich habe festgestellt, ich brauche ein Publikum, das all seine Rechte auf psychische und körperliche Unversehrtheit an der Garderobe abgibt, und das ist bei Kindern leider nicht der Fall.

Sie wollten auch mal Schauspielerin werden und sind es dann aber nicht geworden – bewusst nicht?

Nein, talentfrei nicht. Das wurde mir an 20 Schauspielschulen bescheinigt, dass ich doch, wenn ich mich überhaupt der Welt aufdrängen muss, bitte nur hinter der Bühne schreiben, aber niemals auf die Bühne gehen soll. Sie hatten vollkommen recht, aber ich habe dennoch einen Schlupfwinkel gefunden, in dem ich mich ganz gut breitgemacht habe.

Sie waren viel unterwegs, mitunter an den schönsten Orten Europas – also Graz, Paris, London –, und dann sind Sie ausgerechnet nach Berlin gezogen. Wie kommt man auf die Idee?

Ach, es hat mich eigentlich nur amüsiert, dass mir ein Erasmusjahr zugestanden wurde – der Österreicherin von Paris aus. Das hat mir natürlich viel Hass eingebracht bei den französischen Studenten. Sie haben aber letztlich eingesehen, dass es die Österreicherin vielleicht am nötigsten hätte, mal ordentlich Deutsch zu lernen. Deswegen konnte ich die Animositäten dann beiseitelegen.

Jetzt sind Sie in Leipzig, da gibt es sehr viele herzliche Menschen. Kommen Sie da gut zurecht?

Ja, wunderbar. Also, wir halten einander nicht für einen Fehler der Natur, sondern haben uns so allmählich herangetastet aneinander, Österreicher und Ostdeutsche. Und mittlerweile hege ich schon den Plan, eher in die Politik zu gehen und diese beiden Länder zu vereinen, weil ich finde, dass wir sehr viel gemeinsam haben.

Warum wurde es dann Kabarett? Das war sicher kein Zufall.

Das kann ich wirklich nicht sagen. Ich habe Texte auf der Bühne dargeboten und es war nicht beabsichtigt, dass die Leute lachen, sondern es kam womöglich zunächst aus Beklemmung, aus Angst. Ich weiß es nicht, was das für eine Reaktionsbildung war, aber da sie gelacht haben, hat man mich ins Kabarett verfrachtet und mir soll das nur recht sein.

Eines Ihrer Markenzeichen ist die Provokation. Hat sich das schon immer durch Ihr Leben gezogen?

Ich habe das persönlich nie so empfunden, ich reagiere auf Dinge, die ich als Provokation empfinde. Und ich meine, wenn wir in dieser Welt die Zeitung aufschlagen – also bei aller Liebe zum Narzissmus –, so provokant wie alles, was ich da lese, bin ich nicht. Ich gehe nur darauf ein, unterstreiche manche provokante Dinge in der Welt und führe sie noch mal auf der Bühne auf.

Also wird das falsch verstanden?

Es ist eine Interpretation, die aber in der Schule, ich würde sagen, die Note befriedigend erhalten sollte. Es ist die leichteste Interpretation.

Sie haben sich in einem Interview als Philanthrop geoutet, verhalten sich aber konträr, wollen eigentlich gar nichts mit Menschen zu tun haben. Wie geht das zusammen?

Nein, ich finde das nicht konträr, ich möchte mir diese Philanthropie unbedingt erhalten, deswegen gehe ich sehr auf Abstand zu Menschen und das ist gegenseitig gemeint. Ich möchte sie nicht mit meiner letztlich doch sterblichen Langweiligkeit belästigen, sie haben schon so wenig Idole, eines möchte ich ihnen noch lassen. Wenn es Gott und den Kaiser schon nicht mehr gibt, dann soll wenigstens die Eckhart noch auf ihrem Podest bleiben. Ich möchte aber auch nicht durch kleine Boshaftig-

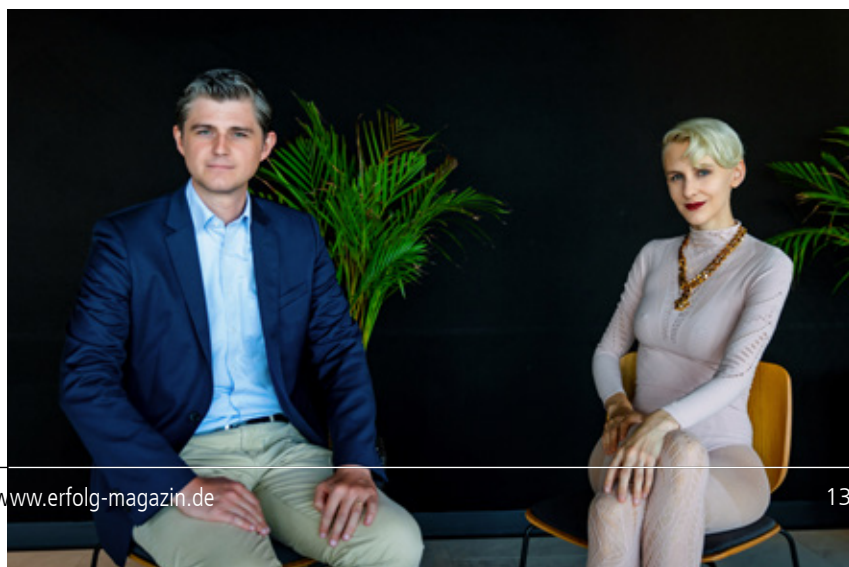
keiten der Menschen in meiner Philanthropie gestört werden. Das ist ein gegenseitiger Nichtangriffspakt, und der funktioniert bislang ganz gut. Ich denke nicht, ihn zu brechen.

Jetzt wollten viele dieser Menschen Sie aber »canceln«. Fällt es da manchmal nicht doch schwer, den Menschen so liebevoll entgegenzutreten?

Nein. Es fällt nicht schwer, weil gerade die, die dieses vermeintliche Canceln betreiben – ich nenne sie gar nicht mal meine Kritiker, sondern meine verwirrten Verehrer –, teilweise mehr Zeit aufwenden, um sich meine Videos anzuschauen, Dinge von mir zu lesen, als meine ergebensten Verehrer. Und wie kann ich ihnen das noch zum Vorwurf machen, wenn sie den ganzen Tag mit mir ausfüllen?

Viele dieser Menschen gehören zur »Generation Snowflake«. Jetzt ist die Frage: Besteht tatsächlich die ganze junge Generation aus »Snowflakes« oder sind nur die Gestörten viel lauter als die anderen?

Ich glaube ja, man darf die Jungen wirklich nicht pauschal verurteilen. Ich habe immer wieder Menschen, von den Jüngsten angefangen bei 12, 13, bis Mitte 30, in meiner Show und ich muss feststellen, da gibt es schon noch Hoffnung. Also ja, es sind natürlich die Lauten, ▶





»Es gibt noch viele Sachen zu erledigen und da bin ich erstaunt, wie sehr die Leute eigentlich immer Zeit verplempern, auch mit Hektik natürlich.«

die man dann wahrnimmt, aber ich will mich dem nicht anschließen, dass die ganze Jugend verdorben sei durch die Tugend, das stimmt nicht.

Werden Sie versuchen, Ihre eigenen Kinder irgendwie in eine Richtung zu lenken oder dürfen die sowohl als auch werden, sowohl »Snowflake« als auch »Hardliner«?

Die dürfen alles – also mein Kind, ich beharre auf das Unikat. Ich wollte nie Kinder von der Stange, sondern nur dieses Einzelstück. Ich werde natürlich sanften Drill und Zucht und Ordnung ausüben. Aber letzten Endes hat er keinen vorgezeichneten Weg, außer den, mich zu lieben und zu ehren.

Das Thema Fußabdrücke passt dazu, Sie hinterlassen ja welche in der Kunstgeschichte. Gefällt Ihnen das oder nicht?

Auf jeden Fall. Ich finde, dass viel zu viel Negatives überhaupt über den Begriff Fußabdruck gesagt wird. Wir haben ja diesen ökologischen Fußabdruck und seitdem wird das als dieses Stigma bezeichnet. Was gibt es Schöneres, als etwas seinen Stempel aufzudrücken? Ich glaube auch, wenn wir einen Sinn im Leben haben, dann ist es der, als gesamte Gattung Mensch uns dieser Welt aufzudrücken und nicht etwa dieses, was jetzt vor allem durch den Umweltschutz und auch sonst propagiert wird, dieses Bild »Wir verlassen die Welt, so wie wir sie

vorgefunden haben«, was mich eher an eine Toilette erinnert, denn an die Erde. Das fände ich ein bisschen schade, evolutionär gesehen.

Jetzt müssen wir da gleichzeitig über den Tod sprechen und den mögen Sie nicht so. Sie haben mal in einem Interview gesagt, dass Sie eigentlich Angst vor dem Tod haben.

Ja, irrsinnige. Aber ich glaube, das ist normal, also mir kommt es so vor, dass die Menschen viel zu wenig an den Tod denken. Leute, die Bücher zweimal lesen – da denke ich schon, ihr habt die Sterblichkeit nicht ganz akzeptiert. Ihr habt nicht viel Zeit, komm, komm, komm! Es gibt noch viele Sachen zu erledigen und da bin ich erstaunt, wie sehr die Leute eigentlich immer Zeit verplempern, auch mit Hektik natürlich. Viele sind sehr gehetzt, immer dabei, etwas zu tun, aber im Grunde nicht dabei, etwas zu schaffen. Und das beseelt mich sehr, dieser Wunsch, etwas zu schaffen, was dann womöglich bleibt, auch wenn es natürlich ein frommer Wunsch ist, weil es nicht unbedingt eine gedächtnisstarke Zeit ist, in der wir leben.

Jetzt sind Sie natürlich aber auch eine Karrieresau, würden viele sagen, also immer »on the road«. Von ebendieser Hektik haben Sie wahrscheinlich viel in Ihrem Alltag, oder?

Nein, ich habe tatsächlich keine Hektik. Also, ich bin jetzt ausreichend erfolgreich und reich, dass ich keine Armbanduhr tragen muss. Das bedeutet, ich habe immer Menschen um mich herum, die den Satz sagen »Frau Eckhart, es ist Zeit«. Und das bedeutet für mich, ich habe keine Hektik, ich muss nie auf irgendeine Uhr blicken, ich muss nie überlegen, wo ich wann bin, ich werde sanft durch das Leben geschoben. Insofern kann ich wirklich mit Fug und Recht behaupten, ich bin dahingehend gelassen.

Nun gibt es viele Menschen, die diese Balance nicht schaffen, was würden Sie denen sagen?

Dass sie daran nicht verzweifeln sollen. Wir sind, glaube ich, immer entfremdete Wesen als Menschen, und irgendwo zerrissen und natürlich völlig verzweifelt auf der Suche nach irgendeinem Sinn. Man muss, glaube ich, sein Symptom umarmen, anstatt zu versuchen, dagegen anzukämpfen. Ich glaube, die meisten machen sich durch ihre Achtsamkeit viel unglücklicher, als sie es von Anfang eigentlich sind, wir sind ja nicht nur das Zeitalter der Neurosen, weil man sich verstellt. Sondern das Zeitalter der Depressionen, weil jeder

verzweifelt versucht, er selbst zu sein und sich zu entfalten. Und das, glaube ich, macht notgedrungen unglücklich. Also, ein bisschen weniger versuchen glücklich zu sein, und dann ist man es plötzlich auch.

Man hat Ihnen den Stempel »Erfolg« aufgedrückt, wie haben Sie für sich selbst Erfolg definiert?

Vor allem durch das viele Reisen habe ich festgestellt und muss hier meinen Manager und Zen-Meister zitieren: »Erfolg ist, in jedem Hotel auf die Toilette gehen zu können.« Das ist ein weiser Spruch.

Jetzt haben Sie ein neues Buch, »Boum«. Worum geht es da? Die Grundlage des Plots erinnerte mich ein bisschen an Sie, aber ich weiß nicht, ob es was miteinander zu tun haben soll, mit der Studentin in Paris?

Es geht um zwei Dinge. Es geht zum einen um die Ohnmacht der Sprache. Im Moment wird ja viel über die Macht der Sprache gesprochen. Da ist nun aber eine eigentlich stumme Protagonistin, die in eine Welt geworfen wird, in der Sprache nichts zu sagen hat. Sie versteht die anderen nicht, kann sich selbst nicht ausdrücken und gerade dadurch reüssiert sie.

Weil sie eine Fremdsprache spricht oder weil sie irgendwie anders ist?

Sie spricht eine Fremdsprache und ist aber auch so ein bisschen anders.

Sie könnte ja auch eine Autistin sein.

Nein, das ist sie nachweislich nicht. Ich pathologisiere oder psychologisiere meine Figuren nicht und zum anderen geht es um Körper. Trotz all diesem – ich muss es Geschwätz von Body Positivity nennen – ist es doch, finde ich, eine sehr körperfeindliche Zeit und darum geht es in dem Buch um sehr körperbetonte Figuren: um Krüppel, um Huren, um Models – allesamt wirklich bedrohte Minderheiten in Frankreich. Gegen diese drei Gruppen werden dort auch immer Gesetze erlassen: Die Models dürfen nicht mehr mager sein – wo ich sage, es ist genauso ihr Recht –, die Bettler werden verbannt aus der Straße und Prostitution ist sowieso verboten in Frankreich in gewisser Hinsicht. Denen wollte ich auch ein kleines Denkmal errichten, diesen Figuren, die eben nicht durch geistige Arbeit bestehen, wie es jetzt ja in der digitalisierten Welt immer mehr der Fall ist, sondern die ihre Körper brauchen – und wie viel Verachtung diesen Menschen dafür entgegengebracht wird. ♦



»Boum«

von Lisa Eckhart

368 Seiten

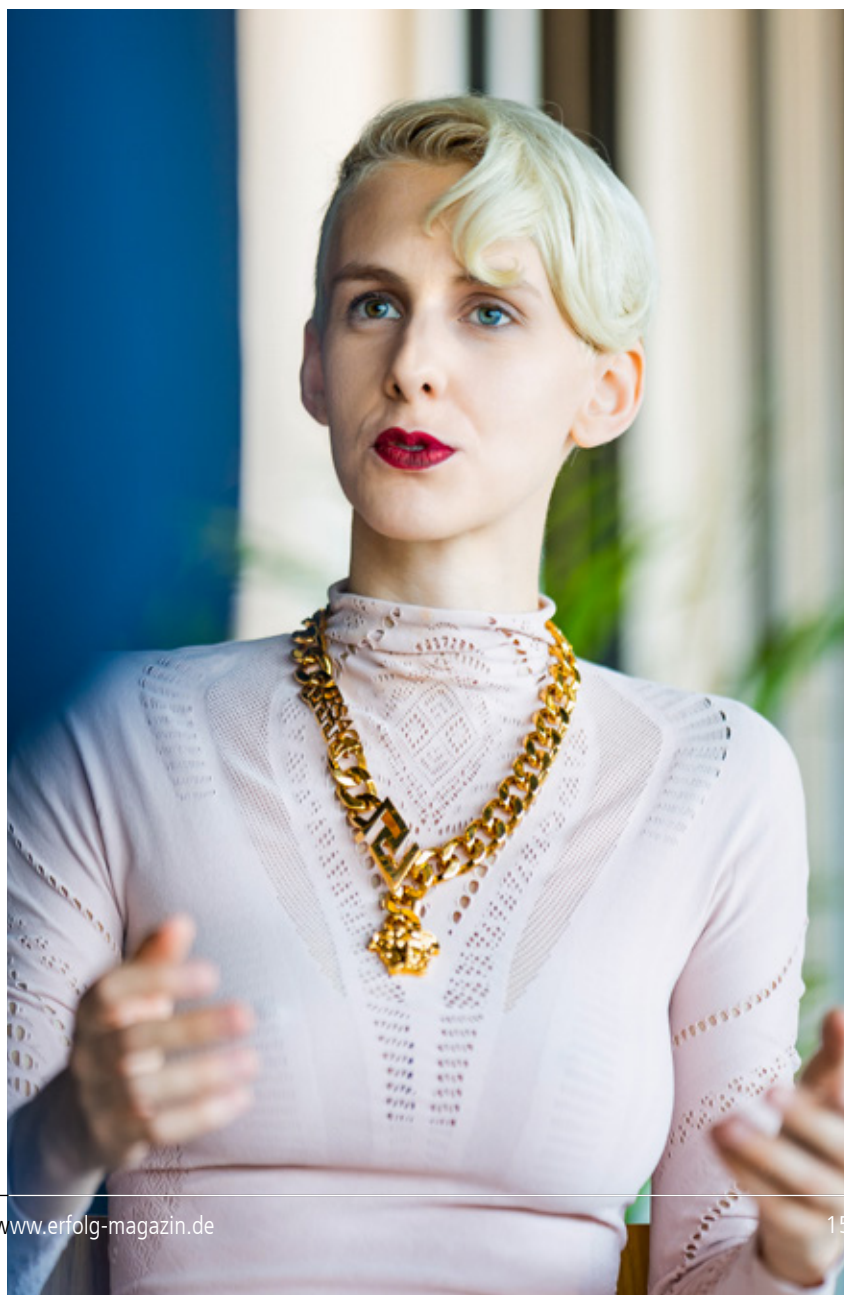
Erschienen: August 2022

Zsolnay Verlag

ISBN: 978-3-552-07307-4

Aktuelle Termine und Auftritte finden sich unter www.lisaeckhart.com

»Also, ein bisschen weniger versuchen glücklich zu sein, und dann ist man es plötzlich auch.«



RICH BITCH

AUSZUG AUS »SEI DU SELBST UND WERDE REICH« VON JEANINE HURTE



MacKenzie Bezos ist die Ex-Ehefrau von Jeff Bezos, dem Gründer von Amazon.

DURCH VORBILDER LERNEN, WAS IM LEBEN MÖGLICH IST

Noch immer fühlt es sich für einige vielleicht komisch an, die beiden Wörter zusammenzudenken – Frauen und Macht.

Selbstverständlich können wir nicht alles nur aus uns selbst heraus machen. Der Mensch lernt durch Vorbilder. Am Anfang sind es unsere Eltern, später die Freunde, das Umfeld. Bei aller Skepsis: Auch der Lehrer, der Dozent, der Chef kann ein Vorbild sein. Auf unserer eigenen Reise als Unternehmerin sind es vor allem andere Unternehmerinnen und machtvolle Frauen, die uns beeindrucken. Noch immer fühlt es

sich für einige vielleicht komisch an, die beiden Wörter zusammenzudenken – Frauen und Macht. Ich selbst bin im Bewusstsein nur weniger machtvoller Frauen groß geworden, im Vergleich zu den machtvollen Männern, von denen ich ständig gehört habe.

Welche machtvollen Frauen kommen dir spontan in den Kopf? Welches sind die fünf vermögendsten Frauen der Welt? Ich bin mir sicher, du kennst auf

jeden Fall zwei der vermögendsten Männer der Welt – Jeff Bezos (Gründer von Amazon) und Bill Gates (Gründer von Microsoft). Doch die wenigsten von uns kennen die Namen der fünf reichsten Frauen.

Laut dem Forbes Magazin waren es im Jahr 2021 die folgenden fünf Frauen:

1. Alice Walton ist die Tochter des Walmart-Gründers Sam Walton und besitzt ein Vermögen von 54,4 Milliarden US-Dollar. Sie hat dieses Vermögen geerbt.

2. Françoise Bettencourt ist die Enkelin des Gründers von L'Oréal. Sie besitzt ein Vermögen von 48,9 Milliarden US-Dollar. Sie hat dieses Vermögen ebenfalls geerbt.

3. Julia Flesher Koch ist die Witwe von David Koch – Gründer von Koch Industries. Ihr Vermögen wird auf 38,2 Milliarden US-Dollar geschätzt. Auch sie hat dieses Vermögen geerbt.

4. MacKenzie Bezos ist die Ex-Ehefrau von Jeff Bezos, dem Gründer von Amazon. Ihr Vermögen wird auf 36 Milliarden US-Dollar geschätzt. Sie besitzt 4 Prozent der Amazon-Aktien. Sie hat ihr Vermögen im Scheidungsprozess erlangt.

5. Beate Heister und Karl Albrecht Junior sind die Kinder und Erben von Karl Albrecht Senior, der im Juli 2014 im Alter von 94 Jahren verstarb. Karl Albrecht hatte mit seinem Bruder Theo das Aldi Imperium erschaffen. Ihr Vermögen wird auf 33,3 Milliarden US-Dollar geschätzt. Beate Heister hat ihr Vermögen geerbt.

Schauen wir uns im Vergleich die fünf vermögendsten Männer der Welt an. Sie alle sind Selfmade-Milliardäre: Jeff Bezos, Bill Gates, Warren Buffet (Gründer von

Meine weiblichen Vorbilder waren die Frauen, die ich in meiner beruflichen Laufbahn kennengelernt habe, sowie natürlich die Frauen, über die in den Medien berichtet wurde.

Berkshire Hathaway) und Larry Ellison (Gründer Oracle). Es ist, als wollte uns die Geschichte noch immer erzählen, dass du als Frau nur wirklich reich wirst, wenn du einen erfolgreichen Mann hast. In den letzten Jahren habe ich mehr als tausend Frauen zu Geld- und Business-Themen gecoacht, und dabei ist mir immer wieder aufgefallen, dass die meisten Frauen von Natur aus klein spielen. Viele Frauen haben als Ziel, vielleicht 10.000 € oder maximal 100.000 € Monatseinnahmen zu generieren. Sie stellen sich gar nicht erst die Frage, wie ihr Produkt ganz Deutschland oder die ganze Welt erreichen könnte! Es fühlt sich für viele Frauen unangenehm an, solche Dinge überhaupt zu denken.

Meine weiblichen Vorbilder waren die Frauen, die ich in meiner beruflichen Laufbahn kennengelernt habe, sowie natürlich die Frauen, über die in den Medien berichtet wurde. Ich habe diese Frauen als Frauen wahrgenommen, die stark männlich wirkten: kurze Haare, knallharte Gesichtszüge. Sie wirkten meist verbittert und gefühllos – als wären sie in eine Rolle geschlüpft, trügen eine Maske vor dem Gesicht. Vor allem hatte ich immer das Gefühl, diese Frauen hätten sich ihren Erfolg »hart und schwer erkämpft«. Ich habe mich immer gefragt, ob das der Preis für meine Karriere wäre: dass ich eine solche Frau werden müsste? Das wollte ich nicht. Also habe ich mir die Frage gestellt: Wie könnte es noch gehen? Wie geht es leichter? Wie geht es weiblicher?

Eine Antwort auf diese Fragen war definitiv mein eigenes Unternehmen, in dem ich bis heute meine eigenen Regeln und Preise bestimme. Das ist es wohl, was ich am meisten am Unternehmertum liebe. Es gibt einfach keine Grenzen – wenn ich sie nicht selbst zulasse.

Zu meinen bekanntesten Regeln gehören:

- Nur Premiumpreise und keine Dumpingpreise.
- Ich darf Multimillionen verdienen mit einem kleinen Team.
- Mein Fokus liegt auf zahlenden Kunden und nicht auf Followern und Reichweite.
- Ich versuche so wenig wie möglich zu arbeiten und dabei am meisten zu verdienen.
- Ich muss niemanden von irgendetwas überzeugen. Kunden kaufen oder kaufen nicht.
- Ich oder mein Team führen grundsätzlich keine Verkaufsgespräche, weil ich davon gar nichts halte.
- Umsatzziele sorgen für maximales Wachstum im gesamten Team.
- Mal spende ich etwas und mal nicht.
- Ich erlaube, dass mein Bauchgefühl mein Business führt. Egal, was andere davon halten. Solange der Kontostand stimmt, ist alles fein.

Eine andere Antwort, die ich auf diese Fragen erhalten habe, entstammt dem alten und tiefen Wissen zum Thema Weiblichkeit. Als ich erstmals auf dieses Wissen aufmerksam wurde, spürte ich eine starke, fast körperliche Abneigung. Meine Weiblichkeit war das letzte Thema, mit dem ich mich auseinandersetzen wollte. Ich habe gar nicht wirklich verstanden, was dieses Thema mit dem Erfolg meines Unternehmens zu haben sollte. ♦

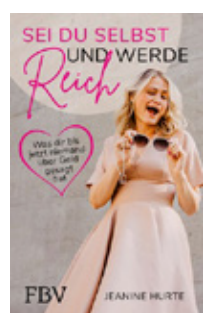
»Sei du selbst und werde reich«
von **Jeanine Hurte**

200 Seiten

Erschienen am: 16. August 2022

FinanzBuch Verlag

ISBN: 978-3-95972-614-6



Gabriel Macht
in seiner Rolle als Harvey Specter.

VOM OPFER ZUM MACHER

Resilienz ist mehr als ein
geflügeltes Modewort.

Was soll denn das jetzt sein? Eine weitere Plattitüde oder Kalenderweisheit? Nein, es ist die ganz klare Ausrichtung auf ein gewünschtes Ergebnis, das folgt, wenn wir klar sind in unseren Gedanken und Handlungen, wie in Erfolg schon als letzte vier Buchstaben angelegt. Auf jede Handlung bekommen wir Folgen, sind es allerdings die, die wir auch wollen? Gerade in Zeiten wie diesen – Pandemie seit zwei Jahren, Krieg in der Nähe, Inflation und drohende Wirtschaftskrise, Preissteigerungen ungeahnten Ausmaßes – brauchen wir flexible Wege, Klarheit im Kopf und eine fette Portion Resilienz mehr denn je, wenn wir nicht in die kollektive Depression verfallen wollen. Wie geht das konkret und was ist das überhaupt?

Wenn wir ins Handeln kommen, statt nur zu reden, egal wie die Umstände draußen gerade sind, wenn wir aufhören zu grübeln und uns unnötig Sorgen zu machen, passiert folgende Konsequenz: Wir sind »reich an Folgen«, also »Erfolgreich«, das ist das Ziel. Ein schönes, motivierendes und vor allem branchenübergreifendes Ziel: die Folgen zu erhöhen, die du gerne hättest in deinem Leben. Dazu hilft es enorm, auch dein Warum zu kennen und auch dein Wozu. Sobald deine ganz persönliche Sinnfrage beantwortet ist, ergeben sich daraus Wege und Ziele.

Wo wären wir ohne klare Ziele? Aktuell zeigen immer mehr selbst ernannte oder auch echte Experten Wege dorthin – und machen damit gutes Geld. Was die meisten von ihnen allerdings nicht erwähnen, sind die Hürden, die Rückschläge, die Hindernisse, die uns zwangsläufig auf dem Weg dorthin begegnen werden oder schon begegnet sind. Der Traum vom schnellen Geld, großen Ruhm und hallenfüllenden Erfolg zieht viele an. Leider geben auch wieder viele auf, weil sie merken, so schnell und einfach geht das dann doch nicht.

Der Hauptdarsteller in einer meiner Lieblingsserien namens »Suits«, Harvey Specter, ist ein höchst erfolgreicher Anwalt in New York. 1.000 Dollar Stundenlohn, Millionen auf dem privaten Konto. Aber auch er sagt: »The only time success comes before work is in the dictionary.« Was sinngemäß so viel bedeutet wie: »Der einzige Ort, an dem Erfolg vor

Fleiß (Arbeit) steht, ist im Wörterbuch.« Ich liebe Rückschläge. Aber meistens erst später. Weshalb? Sie stärken mich. Uns. Viele kennen den Satz: »War der Tag nicht dein Freund, so war er dein Lehrer.« Jawohl. Das nennt man Persönlichkeitsentwicklung, vorausgesetzt, man will dazulernen. Diese Fähigkeit könnte man bei Menschen, die in der Weiterbildung tätig sind, ja zurecht voraussetzen.

Ein anderes Wort für die Fähigkeit, immer wieder aufzustehen, nach Rückschlägen, Setbacks, Misserfolgen, heißt Resilienz. Es ist die innere Stärke, die durch Schwierigkeiten nicht ab-, sondern zunimmt. Gleichzeitig braucht es dafür einen Rahmen, ein wiederholtes Tun von Dingen und ein wiederholtes Aufhören mit Dingen. Was meine ich mit Dingen? All das, was uns guttut, öfter zu tun; all das, was uns schwächt, seltener.

Mein geschätzter Kollege und Präsentationscoach Georg Wawschinek, CSP, würde jetzt sagen: »Jo eh!« Dieser österreichische Ausspruch bedeutet so viel wie: »Ich stimme deinen Ausführungen grundsätzlich zu, setze sie aber trotzdem nicht um.« Wir wissen ja (eigentlich), was uns guttut. Warum gibt es dann immer mehr Kollegen, Menschen, die ausbrennen, depressiv werden/sind oder generell krank? Oder frustriert aufhö-

»The only time success comes before work is in the dictionary.«

– Harvey Specter

ren? Das ist eine Entwicklung, die gefällt mir nicht, sie macht mich traurig, denn das müsste so nicht sein. Zuallererst beginnt »es« in unserem Kopf. Es geht um das Mindset. Wie bewerten wir das, was uns passiert?

Das Leben, unser Beruf biegen uns manchmal ganz schön, zwingen uns in die Knie. Aber so gut wie nie zwingt es uns, unten zu bleiben. Mal dauert es länger, mal kürzer, im Endeffekt ist es unsere Entscheidung, wie wir mit den »Rahmenbedingungen« umgehen, und die sind bei jedem von uns sowohl unterschiedlich als auch oft genug gefühlt und tatsächlich schwer.

Im Zusammenhang mit der Resilienz-Forschung wird gerne Viktor Frankl zitiert. Er ist einer der wenigen, die ein Konzentrationslager der Nazis überlebt haben, und hat danach mehrere Bücher geschrieben, als Psychotherapeut gearbeitet und die Grundlagentheorie der Logo-



Viktor Frankl
Neurologe und Psychiater

therapie gelegt. Franks Ansatz ist und war, dass wir nicht bestimmen können, was uns passiert, aber sehr wohl, wie wir damit umgehen wollen. Diese (letzte) Freiheit kann uns keiner nehmen. Alles andere schon. Das ist von der Einstellung her großes Kino, denn wir alle müssen an dieser Stelle zugeben: Er hat recht. Es liegt an uns, ob wir uns als Opfer der Umstände betrachten oder zum Gestalter mutieren. Wir müssen uns ja nicht gleich theatralisch wie der Phönix aus der Asche erheben, oft sind es die kleinen Entscheidungen des Alltags, die uns auf dem Weg vorwärts oder auch rückwärts bringen – und zwar

unsere eigenen. Und diese treffen wir zwangsläufig, bewusst oder unbewusst, auf dem Weg zum Erfolg täglich. Dieser ist gepflastert mit Schwierigkeiten, aber auch mit schönen Momenten. Die Aussicht, oben angekommen, belohnt für viele Stunden voller Schweiß und Tränen, voller Arbeit. Diesen Weg gemeinsam zu gehen, auch das macht Sinn. Wenn einer stolpert, hilft ihm der andere auf. Und auch wenn wir alleine auf den Bühnen des Lebens stehen, wir Menschen sind soziale Wesen, auf Hilfe angewiesen und in der Lage, selbst Hilfe zu geben. Wie gut es ist, das zu wissen. Und wie viel besser, es zu leben.

Ihnen, mir und uns allen wünsche ich noch viel Durchhaltevermögen, wir werden es brauchen! Ich werde nicht aufhören, mich und andere auf diesem Weg zu ermutigen. Dazu gibt es demnächst auch mehrere Veranstaltungen, z. B. das Greater Festival in Köln, wenn Sie mich und weitere Top-Speaker mal live erleben wollen. Oder das Wissensforum in Graz. Sehen wir uns? Ich würde mich freuen.

Ach ja, und eines noch (das klingt auf Englisch so gut, dass es fast zu schade ist zum Übersetzen): *Love it, change it or leave it. But don't complain!* ♦

Wie können wir unsere ganz persönliche Resilienz stärken? Ein paar »Jo eh«-Vorschläge:

1. Entscheiden, Entscheidungen zu treffen (ja, das klingt komisch, ist aber ernst gemeint), egal wann, egal wo.
2. Vom Opfer zum Gestalter werden und Rückschläge als Lernerfahrung definieren.
3. Schwierige Ereignisse des Lebens annehmen, sich eingestehen, was es mit einem macht, und dann um Hilfe fragen.
4. Die »richtigen« Fragen stellen, um gestärkt aus der Situation hervorzugehen, lösungsorientierte, ressourcenorientierte, zukunftsorientierte Fragen.
5. Verantwortung für unser Tun übernehmen und aufhören zu jammern.
6. Kraft schöpfen aus unterschiedlichen Quellen, die uns guttun: Glauben, Familie, Freunde, Literatur, Kunst, Schönes, Reisen, Hobbys, Sport, bei manchen kann das sogar die Arbeit sein.
7. Uns Ziele setzen und so die Selbstbestimmung erhöhen, Energiefresser reduzieren und vermeiden.
8. Uns Auszeiten und Pausen gönnen, diese bewusst und mit allen Sinnen genießen.
9. In einem Beruf arbeiten, der uns Spaß macht, uns fordert und uns Sinn gibt.
10. Viel für unsere Gesundheit tun, die besten Dinge kosten nichts und sind in der Nähe: Wasser, Natur und Bewegung.
11. Anderen geben und anderen helfen. »Sei du die Veränderung, die du dir in der Welt wünschst.« (Mahatma Gandhi)
12. Ständig dazulernen, von jedem und überall.
13. Deine Beziehungen pflegen, sie sind wertvoll. (Keiner, der am Sterbebett liegt, hätte rückblickend gerne mehr Zeit im Büro verbracht.)

Es liegt an uns, ob wir uns als Opfer der Umstände betrachten oder zum Gestalter mutieren.

Der Autor



Gabriel Schandl ist Unternehmensberater, Vortragsredner, Trendscout und Autor. Mit seinem Trainerteam begleitet er Unternehmen im Aus- und Weiterbildungsbereich.



**BACKHAUS
STIFTUNG**
GEMEINNÜTZIGE STIFTUNG



Entdecken Sie jetzt unsere Multimedia-Inhalte

Besuchen Sie unsere Website, lernen Sie die Stiftung über den Imagefilm kennen, hören Sie im Podcast **Sitz zum Gespräch** spannende Interviews und sehen Sie auf Youtube unsere Reportage-Reihe **Tier und Mensch**.

Mitglied im



Bundesverband
Deutscher
Stiftungen

www.backhaus-stiftung.de

Bewusstsein

WIE MAN AUFMERKSAMKEIT ERLANGT UND BEWUSSTE ENTSCHEIDUNGEN BEI SICH UND ANDEREN HERBEIFÜHRT



Sich mit dem Bewusstsein zu beschäftigen, bedeutet zunächst zu verstehen, was dies eigentlich ist. Es kann eine nie endende philosophisch-religiöse Diskussion über das Phänomen des Bewusstseins geben oder eine neurowissenschaftliche Betrachtung dessen, wie Bewusstsein mit dem Grad der Aufmerksamkeit beziehungsweise Eintrübung der Aufmerksamkeit zusammenhängt, denn auch Reflexe werden zum Bewusstsein gezählt. Da unser Gehirn die Welt noch nie gesehen hat und auch nie sehen wird, bleiben »nur« die Sinnesreize, die wirken. Unsere Sinnesorgane wiederum empfangen Impulse über Nervenbahnen, die ans Gehirn weitergeleitet werden, woraufhin dann die ankommenden Einzelimpulse zu ganz bestimmten Bildern und Eindrücken, Momenten und Gefühlen verarbeitet werden.

Prof. Christof Koch, Chief Science Officer am Allen Institute for Brain Science in Seattle und California Institute of Technology in Pasadena entwickelte zusammen mit dem Nobelpreisträger Francis Crick eine neue Theorie des Bewusstseins. Er ist einer der weltweit renommiertesten Hirnforscher und beschreibt in seinem Buch »Bewusstsein: Bekenntnisse eines Hirnforschers«, dass das Bewusstsein aus den neuronalen Merkmalen des Gehirns erwächst. Ihm zufolge entstehen Gedanken und Gefühle aufgrund physikalischer Prozesse zwischen den Nervenzellen. Neuronales Substrat, das sich kausal selbst organisiert, so Koch, sorgt für phänomenale Zustände, die sich in Aufmerksamkeit und Bewusstsein ausdrücken.

Nur wenn die Reizschwelle
überschritten wird, wird uns
dieser Reiz auch bewusst.

Soweit die Theorie. Machen wir ein kleines Gedankenspiel. Erinnern Sie sich an die letzte Auto- oder Zugfahrt, die möglicherweise Stunden andauerte. Mal ehrlich: An was können Sie sich wirklich

noch erinnern, was kam in Ihr Bewusstsein? Sicher herzlich wenig, es ist unfassbar viel Ihrer Aufmerksamkeit entgangen. Wieso? Erst wenn eine gewisse Reizschwelle unmaskiert ist oder genügend Intensität hat, um die Bewusstseinschwelle zu überwinden, also ein überschwelliger (supraliminaler) Reiz im Gehirn ausgelöst wird, dann nehmen Menschen ihn wahr. Die wahrscheinlich zuverlässigste Methode, um dies zu untersuchen, ist die Konstanz-Methode, bei der verschiedene Intensitäten im Schwellenbereich in einer zufälligen Reihenfolge dargeboten werden. Nur wenn die Reizschwelle überschritten wird, wird uns dieser Reiz auch bewusst. Leider ist es aber nicht immer so. Auch vorkonditionierte Reize, die uns kaum oder nicht bewusstwerden, beeinflussen uns stark; zum Beispiel beim »Priming- oder auch Anker-Effekt« (unbewusste Vorbereitung eines Reiz-Reaktions-Schemas).

In den vergangenen Jahren wurde meist von einer absoluten Wahrnehmungsschwelle ausgegangen, was bedeutet, dass der Wechsel von der Nicht-Wahrnehmung eines Reizes zur Wahrnehmung abrupt erfolgt. Da aber die Bedingungen während des Wahrnehmungsprozesses zu verschiedenen Zeitpunkten, aufgrund von verschiedenen Vorkonditionierungen,

gen, anderen Kontexten, Fakten und Informationszugängen unterschiedlich sind, geht heute die Wissenschaft eher davon aus, dass der Übergang vom Unbewussten zum Bewussten eher graduell, also allmählich erfolgt.

Was bedeutet dies nun in der Praxis für Führungskräfte, moderne Vermarkter, Verkäufer und Menschen, die andere Menschen aktivieren wollen, Entscheidungen zu treffen?

Erstens: Menschen können bewusste Entscheidungen nur treffen, wenn ihnen die Entscheidungsmöglichkeiten auch wirklich selbst bekannt werden.

Zweitens: Bewusstsein wird meist nur erreicht, wenn es Ihnen gelingt, die Wahrnehmungsschwelle bei Ihnen selbst oder dem anderen Menschen zu durchbrechen. Dies funktioniert oftmals mit einem sogenannten Ah-Effekt im menschlichen Gehirn. Also dem intrinsischen Satz: »Das wusste ich bisher nicht«, »das war mir nicht bekannt« oder »wow«.

Drittens: Nur die bewusst wahrgenommene Selbsterkenntnis in Menschen führt zur Möglichkeit, bewusst Entscheidungen zu treffen und sie dann

Der Autor

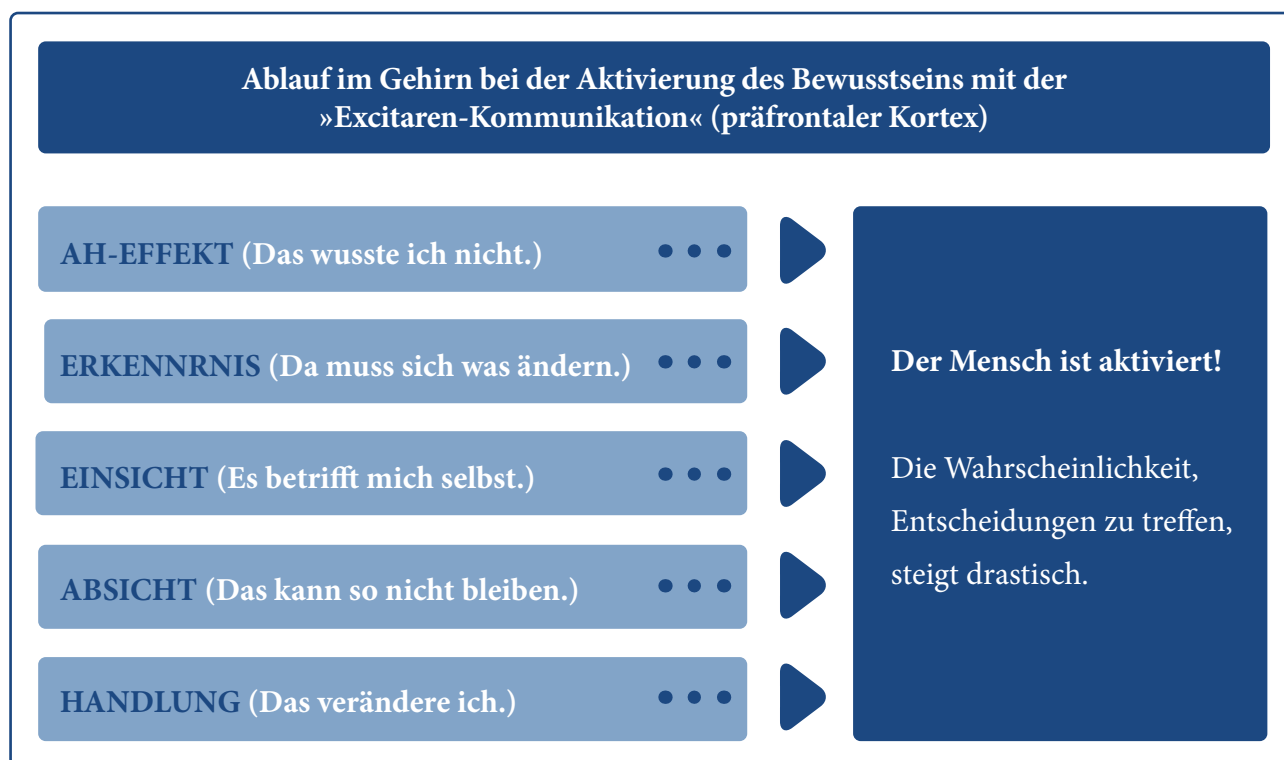


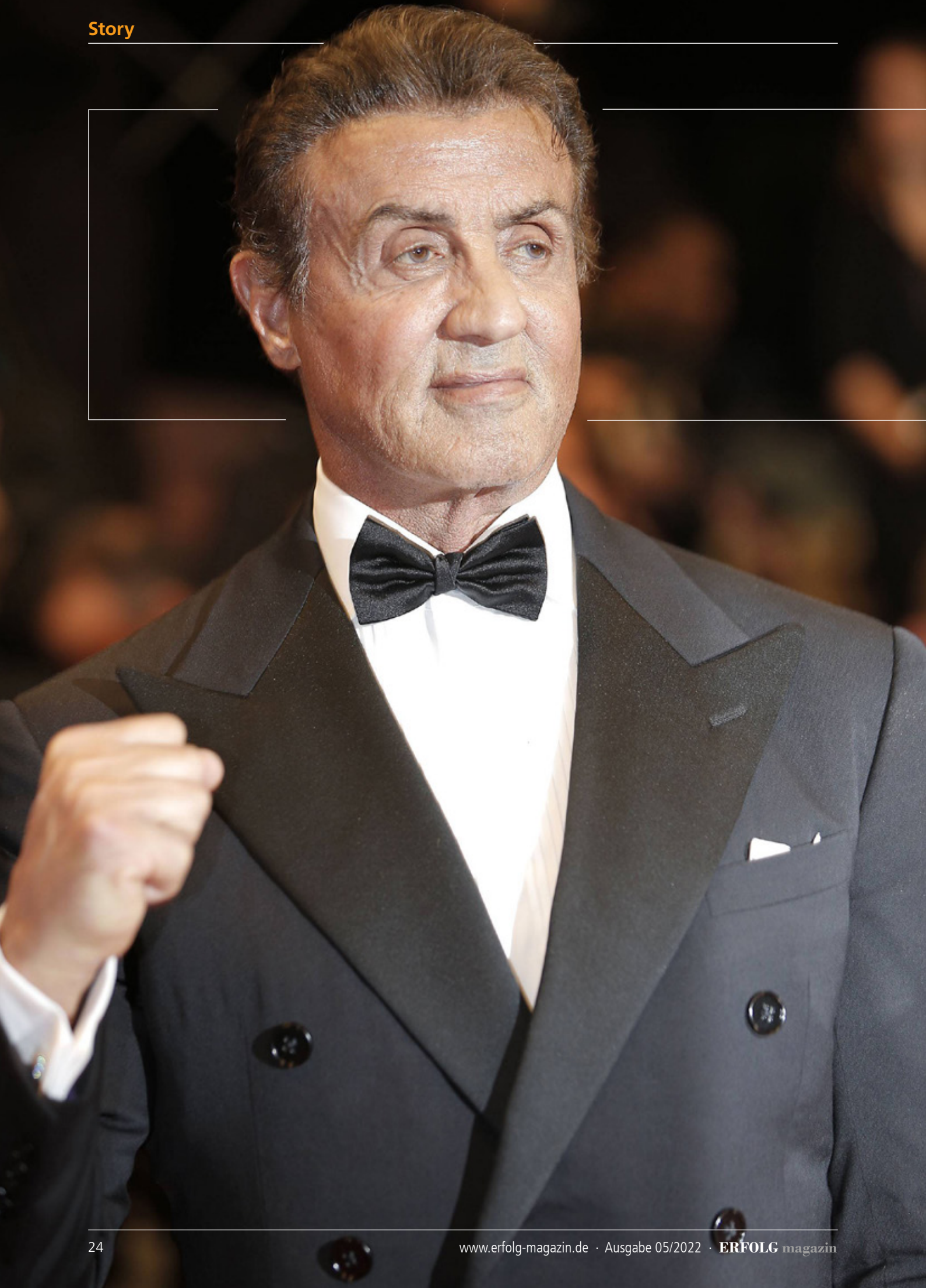
Karsten Brocke ist Experte für Wahl- und Kaufentscheidungen, Dozent und Mitglied der Akademie für neurowissenschaftliches Bildungsmanagement.

hinterfragen zu können, um auch andere oder einfach nur weitere Möglichkeiten in Betracht zu ziehen.

Nehmen wir das Bewusstsein als gegeben hin, so können wir versuchen, seine Beziehung zur objektiven, naturwissenschaftlich erfassbaren Welt zu verstehen. Das Bewusstsein ist eben die Gesamtheit von komplexen neurophysiologischen Prozessen. Es ist ein mentaler Zustand eines Individuums – einschließlich der dazu nötigen Wachheit. Werden auch wir wach! ♦

Bilder: Depositphotos / KrisCole, Sebastian Schwarz, Grafik: eigene Darstellung nach Karsten Brocke – Akademie für neurowissenschaftliches Bildungsmanagement





SYLVESTER STALLONE

VOM PORNODARSTELLER ZUM GOLDEN-GLOBE-GEWINNER

Michael Sylvester Gardenzio Stallone wurde am 6. Juli 1946 in New York City geboren und gilt als einer der erfolgreichsten und berühmtesten Schauspieler, die Hollywood jemals hervorgebracht hat. Auch als Drehbuchautor, Produzent und Filmregisseur sorgte »Sly« für Aufsehen und klingelnde Kinokassen. Es gelang ihm als einem der wenigen, das Film-Genre der späten 70er und 80er als Muskel-Actiondarsteller maßgeblich zu prägen und mitzugestalten. Doch Sylvester Stallone ist weitaus mehr als ein hirnloser Muskelprotz, wie ich zeigen werde. Dazu möchte ich nicht nur die Sonnenseiten, sondern besonders die Herausforderungen, denen er sich stellen musste, aufzeigen.

Auswandererkind mit schlechten Ausgangsbedingungen

Wenn wir uns ansehen, wie erfolgreich Sylvester Stallone in den vergangenen vier Jahrzehnten war, fällt es schwer, sich ihn als kleinen Jungen vorzustellen, der mit einer Muskellähmung im Gesicht zu kämpfen hatte. Kampf bestimmte Stallones Leben von Geburt an, denn der Einsatz einer Geburtszange sorgte für eine dauerhafte Lähmung seiner unteren linken Gesichtshälfte. Zu diesem Zeitpunkt deutete wenig auf eine sagenhafte Schauspielkarriere in Hollywood hin. Besonders in seiner Kindheit litt der kleine Sylvester unter diesem besonderen ▶

»ICH GLAUBE, DASS ES DOCH GANZ ANGENEHM IST, UNS MÄNNER ZU HABEN: EIN ANDERER GERUCH, EIN ANDERER KÖRPER, EINE ANDERE STIMME, DIE ILLUSION, EINEN BESCHÜTZER ZU HABEN.«
– SYLVESTER STALLONE



Sylvester Stallone mit seiner Ehefrau Jennifer Flavin und seinen Töchtern Sistine, Scarlet und Sophia Stallone.



Merkmal. Wegen seiner italienischen Abstammung musste er sich auch immer wieder beweisen. Vielleicht war dies auch der Grund dafür, weshalb Sport und besonders Training im Fitnesscenter zu seinen beliebtesten Freizeitaktivitäten wurden.

Heute sind die Gesichtslähmung und die daraus folgende Aussprache ein absolutes Markenzeichen und Alleinstellungsmerkmal. Wer erinnert sich nicht an den berühmten Schrei in Rocky: »ADRIAN!« Ein Glanzpunkt in seiner sagenhaften Karriere.

Karrierestart in der Pornoindustrie

Den Start in die Filmszene stellte sich Stallone sicherlich anders vor. Er bekam Ablehnungen noch und nöcher. Aufgrund seines Sprachfehlers und seiner Gesichtslähmung konnten sich nur wenige Menschen vorstellen, dass er jemals Fuß fassen könnte in Hollywood. Tatsächlich schienen seine Kritiker zunächst Recht zu bekommen. Aus Geldnot nahm der 24-Jährige eine Rolle als Pornodarsteller im Softpornofilm »Kitty & Studs« an. Seine Karriere hatte er sich sicherlich anders vorgestellt.

Es gelang dem zähen Stallone jedoch, auch kleine Nebenrollen in Filmen von Woody Allen (»Bananas«) und in Dick Richards »Fahr zur Hölle, Lieblich« zu ergattern. Dennoch reichte das Geld hinten und vorne nicht, sodass er sich durchrang, seinen Hund Butkus für 50 Dollar zu verkaufen. Es war der Tiefpunkt für den jungen Stallone. Doch nur eine Woche später gelang es ihm, Butkus wieder zurückzukaufen, für stolze 3000 Dollar. Wie war ihm das gelungen?

Und dann kam »Rocky«

Innerhalb weniger Tage schrieb der junge Stallone das Drehbuch für den späteren Welterfolg »Rocky«. Er selbst verhandelte mit verschiedenen Hollywood-Agenten, die ihm bis zu 360.000 Dollar für das Drehbuch boten – eine fantastische Summe in den 70er-Jahren. Doch Sly lehnte dankend ab. Er wollte seine Schauspielkarriere voranbringen und forderte die Hauptrolle in dem Film. Das lehnten viele Agenten ab, bis ein Agent bei 30.000 Dollar zuschlug und Stallone die Hauptrolle garantierte. Außerdem war Sly so überzeugt von dem Film, dass er sich eine stattliche Beteiligung an den Einnahmen sicherte. Das Eingehen dieses Risikos stellte sich im Nachhinein als goldrichtig heraus, wie wir heute wissen. Der Film wurde zum absoluten Welterfolg und spielte mehrere Hundert Millionen Dollar an den Kinokassen ein.

Auf diese Weise konnte er seinen Hund wieder zurückkaufen, wenn auch zu einem enorm hohen Preis. Die Freude über die Rückkehr seines tierischen Kumpels veranlasste Stallone dann dazu, seinen Hund sogar in zwei »Rocky«-Filmen mitspielen zu lassen.

»Rocky« sorgte für raketenhaften Aufstieg Das legendäre Boxer-Drama um Rocky Balboa, einen unbekanntes Boxer aus Philadelphia, war das Sprungbrett für Sylvester Stallone. Mit einem Mini-Budget von 1,1 Millionen Dollar wurde der Film produziert und im Jahr 1976 zum großen Überraschungserfolg an den Kinokassen. Der Film machte Stallone über Nacht zum Star und wurde 1977 in zehn Kategorien für den Oscar nominiert. Tatsächlich gewann »Rocky« den Preis für den besten Film, die beste Regie und den besten Schnitt. Stallone

»ANGST IST KEIN SCHLECHTER LEHRMEISTER UND SCHEITERN EINE GROSSE UNIVERSITÄT DER KUNST. WILL SICH EIN KÜNSTLER ENTWICKELN, MUSS ER NEUE WEGE GEHEN, AUCH WENN ER SCHISS HAT, ZU SCHEITERN. NEUE TECHNIKEN, NEUE SUJETS: DU MUSST DAS UNBEKANNTE SUCHEN, WEIL ES DICH WEITERBRINGT.«

– SYLVESTER STALLONE



»JOHN RAMBO IST ATHEIST, UND ICH PERSÖNLICH GLAUBE AN DAS FITNESSSTUDIO.« – SYLVESTER STALLONE

selbst erhielt Nominierungen als bester Hauptdarsteller und für das beste Originaldrehbuch. Gleichzeitig in diesen Kategorien waren bis dahin für einen Film nur Charlie Chaplin und Orson Welles nominiert worden, was die außergewöhnliche Leistung von Stallone nochmals unterstrich. Der kommerzielle Erfolg hielt an. Stallone wurde über Nacht weltweit zu einem der populärsten Schauspieler dieses Jahrzehnts.

»Rambo« ließ erneut die Kassen klingeln. Doch wer glaubte, dass Stallone ein »One-Hit-Wonder« war, sah sich schnell getäuscht. Einen weiteren kommerziellen Erfolg erzielte Stallone 1982 mit dem Film »Rambo«, basierend auf dem Bestsellerroman »First Blood« von David Morrell (erschienen 1972). Hier setzte sich Stallone kritisch mit den Auswirkungen des Vietnamkriegs und der damaligen Stimmung der amerikanischen Bevölkerung auseinander. Der Film erntete nicht nur Lobeshymnen und wurde von Kritikern durchaus kontrovers diskutiert. Vielleicht trug gerade diese Kontroverse dazu bei, dass der Film neugierig machte. Stallone drehte auch hier, wie schon bei »Rocky«, einige Fortsetzungen. Diese setzten wiederum mehr auf

Action, noch mehr Patriotismus und waren größtenteils ebenfalls absolute Kinoerfolge.

Viele Flops, aber auch etliche Kracher
Natürlich landete der dreifache Global-Award-Gewinner nicht nur Volltreffer an den Kinokassen. In den späten 80er- und 90er-Jahren waren etliche Flops dabei, die ihm viele Schmach-Auszeichnungen, wie die Goldene Himbeere, bescherten. Es war also ein durchaus gemischtes Bild innerhalb von beinahe 20 Jahren. Dennoch gelang es Stallone, mit seinen Auftritten im Gespräch zu bleiben.

Dies sollte sich 2007 auszahlen, als sein Film »Rocky Balboa« startete. Er brachte Sly den so heiß ersehnten Erfolg an den Kinokassen. 2008 gelang ihm dann ein weiterer Volltreffer, und zwar mit der vierten Fortsetzung von Rambo. Auch dieser Film kam sehr gut bei den Kinofans an und sorgte für ein grandioses Comeback von Stallone im Olymp Hollywoods. Die Krönung stellte dann die »Expendables-Trilogie« dar, für welche er hinter und vor der Kamera stand, aber gleichzeitig auch die Drehbücher schrieb. Insgesamt spielten die drei Filme 775 Millionen Dollar ein. Sensationell.

Aufgeben ist keine Option

Sylvester Stallone ist ein perfektes Beispiel dafür, dass man niemals in seinem Leben aufgeben sollte, egal wie aussichtslos die Dinge auch erscheinen. Selbst als er seinen Hund verkaufen musste, um seine Miete zu begleichen, hörte er nicht auf, an seine Ziele zu glauben. Erfolg kann sich sehr schnell einstellen, wenn man die richtigen Akzente setzt. Man muss den Kampf annehmen, so wie es Sly in seinen Filmen tut, aber noch mehr in seinem richtigen Leben. Das Ergebnis sind nicht nur zahlreiche Glanzpunkte in filmischer Hinsicht, sondern auch ein Vermögen von 375 Millionen Dollar. Respekt, Sly, du hast es dir mehr als verdient. ♦

Der Autor



Michael Jagersbacher ist Kommunikationstrainer, Unternehmer und Buchautor. Auf seinem Blog gibt er Tipps, wie man sympathischer wird und mehr Profil erhält.



Mut zum Risiko

VIELE MENSCHEN SUCHEN IHR GLÜCK AN DEN FINANZMÄRKTEN. JÜRGEN WECHSLER ERKLÄRT, WIE MAN ES FINDET.

Es gibt viele Möglichkeiten, Vermögen aufzubauen. Jürgen Wechsler, Gründer von »Forex Freiheit«, setzt auf den Währungshandel. Im Interview erklärt er, warum in Zeiten der Null- und Niedrigzinsen alternative Anlageformen sinnvoll sind und was er für Geldvernichtungsmaschinen hält.

Herr Wechsler, mit Ihrem Unternehmen unterstützen Sie Menschen, die mit dem Währungshandel beginnen wollen. Was ist Ihre Motivation hierfür?

Unternehmerisches Engagement ist mir eine Herzensangelegenheit. Ich möchte die Eigenständigkeit der Menschen fördern, damit sie Selbstwirksamkeit erleben und zum Gestalter der eigenen Finanzen werden. Ich möchte den

Menschen Macht über ihr eigenes Geld und über die Kapitalvermehrung geben. Denn es gilt: »Du bist dein bester Bankier.« Unsere Teilnehmer erhalten dafür Handlungsmöglichkeiten und Flexibilität. Dazu kann ich unsere fünf stärksten Faktoren für Glück und Wohlbefinden leben und weitergeben:

- 1. Positive Gefühle
- 2. Engagement für andere
- 3. Stabile und vertrauensvolle Beziehungen
- 4. Ein tieferer Sinn in dem, was wir tun
- 5. Selbstverwirklichung

Der Erfolg im Devisenhandel war lange Zeit nicht für Privatanleger möglich. Wie und warum hat sich das geändert?

In den 1990er Jahren war der Währungshandel vor allem von institutionellen Anlegern und vermögenden Privatkunden geprägt. Der Mindestbetrag war häufig 100.000 US-Dollar und mehr, und es gab noch sehr viele manuelle Prozesse. Mit der breiteren Nutzung des Internets kam dann die Digitalisierung und Automatisierung des Währungshandels. Sogenannte Forex-Broker spezialisierten sich auf Privatkunden und ermöglichten ihnen einen einfacheren Zugang zu diesem spannenden Markt.

Heutzutage kann man schon mit 250 Euro einsteigen. Die bestehenden Renditeaussichten und die neue technische Einfachheit haben immer mehr Privatanleger angelockt. Außerdem bietet der Währungsmarkt trotz Null- und Niedrigzinsen Rendite.

Haben Sie persönlich noch andere Strategien neben dem Währungshandel?

Ja, ich verwende auch Anlageklassen, die sich an der Drei-Speichen-Regel orientieren, um einen guten Mix für mein Vermögen zu haben, unter anderem auch die Basis des zukünftigen Geldsystems, den digitalen Vermögenswerte wie Bitcoin & Co. als zentralbankunabhängige Währungen und Investments.

Hier kann man unter risikoadjustierten Gesichtspunkten sehr positive Entwicklungen für das Gesamtvermögen erreichen.

Was raten Sie Leuten, die Angst vor dem Risiko haben und ihr Geld nur parken?

Geld parken bedeutet derzeit praktisch einen garantierten jährlichen Verlust von sieben bis acht Prozent. Bei einem Negativzins von beispielsweise minus 0,5 Prozent ergibt sich abzüglich einer aktuellen Inflationsrate in der EU von etwa 7,5 Prozent ein effektiver jährlicher Realzins für eine Euroanlage von minus 8 Prozent. Euro-Gelder einfach nur auf dem Konto zu lassen, ist derzeit wahrscheinlich eine der schlechtesten und risikoreichsten Anlagen: eine planbare Geldvernichtungsmaschine. Sachwerte wie Edelmetalle, Value-Dividenden-Aktien, digitale Vermögenswerte und auch ausländische Währungen zeigen ein wesentlich besseres Chance-Risiko-Verhältnis für die kommenden Jahre. ♦

Bild: Ronny Barthel

Das Magazin für

Geldanlage und Lebensart



Jetzt kostenloses Probemagazin anfordern:
www.markteinblicke.de/probemagazin





Das Brandenburger Tor dient Dr. Rainer Zitelmann als historischer Hintergrund, wenn er im neuen Kurzfilm »Leben hinter der Berliner Mauer« den krassen Gegensatz zwischen dem Leben im Sozialismus und dem Kapitalismus erklärt. Zitelmann fungierte als Co-Produzent und Host für das »izzit.org«-Projekt, das Pädagogen diesen Herbst zur Verfügung stehen wird.

Argumente für den Kapitalismus

DR. DR. RAINER ZITELMANN IM INTERVIEW ÜBER BILDUNG UND DEN KAPITALISMUS

In Zeiten, in denen sich sozialistische Ideen wie der Mietendeckel und die Verstaatlichung von Wohnraum einer neuen Beliebtheit erfreuen, wirbt Dr. Dr. Rainer Zitelmann, promovierter Historiker und Soziologe sowie mehrfacher Buchautor und Unternehmer, für den Kapitalismus. Wir haben ihn angesichts seines neuen Filmprojekts und der derzeitigen wirtschaftspolitischen Stimmung in Deutschland zum Interview gebeten.

Herr Zitelmann, ein US-amerikanisches Filmteam hat eine Woche lang mit Ihnen in Berlin den Film »Life Behind The Berlin Wall« gedreht – ein Kurzfilm, in dem Sie sowohl Co-Produzent als auch Host sind. Wie kam es dazu?

Die Idee hatte Bob Chitester, den man hier in Deutschland nicht so kennt. Aber das »Wallstreet Journal« nannte Bob Chitester »the man who made Milton Friedman a star«. In der Tat: Auch ohne Chitester wäre der Nobelpreisträger Friedman einer der bedeutendsten Ökonomen des 20. Jahrhunderts gewesen, aber er und seine Ideen hätten nie das Ausmaß an Popularität erreicht. Chitester hatte mit Friedman die weltbekannte Serie »Free to Choose« produziert. Ich lernte Chitester im November 2019 bei einem mehrtägigen Treffen in Milton Friedmans früherer Sommerresidenz »Capitaf« in den Bergen von Vermont kennen. Er litt damals schon an Krebs und wusste, dass er nicht mehr gesund werden würde. Aber er war die ganzen drei Tage voller Energie und Begeiste-

rung und wir diskutierten, wie wir Ideen des Kapitalismus in der heutigen Zeit wirksam verbreiten können. Chitester hatte mein Buch »Kapitalismus ist nicht das Problem, sondern die Lösung« gelesen und vorgeschlagen, daraus eine Serie zu machen, sozusagen ein »Free to Choose« für die heutige Zeit. Im Mai 2021 starb er, aber sein Nachfolger, Rob Chatfield, kam auf mich zu und griff die Idee auf. So kam es zu dem Filmprojekt.

Sind Sie ein bisschen traurig, dass das in Amerika an Schulen gezeigt wird und in Deutschland wohl eher nicht?

Der Film wird im Juli vor vielen Tausend Menschen auf dem Freedom Fest in Las Vegas gezeigt, das größte libertäre Festival in den USA. Später wird er unter anderem an amerikanischen Schulen

gezeigt, aber ich plane auch, den Film mit Untertiteln in etwa 15 Sprachen zur Verfügung zu stellen. Thinktanks aus Italien, Spanien, Schweden, Polen, Tschechien, Mexiko, Argentinien, Brasilien und anderen Ländern haben schon großes Interesse gezeigt. Ob ich im deutschen TV einen Sendeplatz finde, glaube ich eher nicht, obwohl der Film ja gerade für junge Menschen in Deutschland sehr wichtig wäre. Andererseits: Junge Menschen schauen ja sowieso heute eher YouTube als Fernsehen.

Heute sehen wir, dass Berlin immer noch mit dem sozialistischen System liebäugelt – Stichwort Mietendeckel. Wie erleben Sie Berlin derzeit?

Mehr als 57 Prozent haben vergangenes Jahr in Berlin für eine Enteignung großer Wohnungsunternehmen gestimmt! Das zeigt: Das sozialistische Denken feiert eine Renaissance. Viele Menschen haben vergessen, was Sozialismus beispielsweise im Wohnungsbereich hieß. Deshalb zeigen wir das in dem Film – mit Bildern von damals und heute. Hier nur ein paar Zahlen, die in der Schule heute kaum vorkommen: 1989 wurden 65 Prozent aller DDR-Wohnungen mit Kohleöfen beheizt; 24 Prozent hatten keine eigene Toilette; 18 Prozent hatten kein Bad; 40 Prozent der DDR-Mehrfamilienhäuser galten als schwer geschädigt, 11 Prozent waren gänzlich unbewohnbar; 200 Altstadtkerne in der DDR waren akut gefährdet. Die Bürger mussten viele Jahre warten, bis sie eine der begehrten Plattenbauwohnungen zugeteilt bekamen. Und dabei folgte die DDR genau den beiden Grundüberzeugungen, die auch heute wieder viele Menschen teilen: In der DDR gab es einen Mietendeckel und ein Großteil der Mietwohnungen war im Staatseigentum.

Sie haben viele Bücher zum Thema Wirtschaft und Kapitalismus geschrieben. Ihr aktuelles Buch erscheint auf der ganzen Welt. Was sind für Sie die besten Punkte am Kapitalismus?

Ich hatte mir vorgenommen, dass mein Buch »Die 10 Irrtümer der Antikapitalisten« in 20 Sprachen übersetzt wird, aber ich habe jetzt schon Verträge für 25 Sprachen unterschrieben. Es gibt so viele gute Argumente für den Kapitalismus. Beispielsweise: Bevor der Kapitalismus entstand, lebten die meisten Menschen auf der Welt in extremer Armut – 1820 betrug die Quote noch 90 Prozent. Heute ist sie unter zehn Prozent gesunken. Das Bemerkenswerte: In den letzten Jahrzehnten, seit dem Ende der sozialis-

tischen Planwirtschaft in China und anderen Ländern, hat sich der Rückgang der Armut so stark beschleunigt wie in keiner Phase der Menschheitsgeschichte zuvor. 1981 lag die Quote noch bei 42,7 Prozent, im Jahr 2000 war sie bereits auf 27,8 Prozent gesunken und 2021 lag sie unter 10 Prozent. Diese Haupttendenz, die über Jahrzehnte anhält, ist entscheidend. Zwar ist die Armut zuletzt wieder gestiegen. Aber das hat vor allem mit der Covid-Pandemie und dem Ukraine-Krieg zu tun, zwei Ereignissen, die in Ländern mit ohnehin großer Armut zu einer erneuten Verschlechterung der Situation geführt haben.

Und was wird am meisten falsch verstanden am Kapitalismus?

Viele denken, der Kapitalismus nutze vor allem den Starken, den Reichen. Das Gegenteil ist richtig. Die Starken kommen in jedem System zurecht, sogar in einer Diktatur. Die Armen und Schwachen brauchen den Kapitalismus viel dringender, denn sie haben keine andere Chance, der Armut zu entkommen, als den Kapitalismus. Nehmen Sie China: Am Ende der Mao-Zeit lebten dort 88 Prozent der Menschen in extremer Armut. Dann kam Deng Xiaoping und hat das Privateigentum eingeführt und mehr Marktwirtschaft zugelassen. Die Quote der Menschen, die in extremer Armut leben, ist dann auf unter 1 Prozent gesunken.

Ist das Kind sprichwörtlich in den Brunnen gefallen, wenn es in der Schule keinen vernünftigen Umgang mit Wirtschaft erlernt?

Von der Schule sollte man nicht so viel erwarten mit Blick auf die Wirtschaft. Wie soll ein Lehrer den Schülern unternehmerisches Denken beibringen? Das

»Die Armen und Schwachen brauchen den Kapitalismus viel dringender, denn sie haben keine andere Chance, der Armut zu entkommen, als den Kapitalismus.«

ist dem doch selbst vollkommen fremd. Der Lehrer ist in die Schule gegangen, dann hat er studiert, um dann wieder in die Schule zurückzugehen. Wirtschaft kennt er meist nur aus Büchern. Deshalb bin ich ja dafür, dass Unternehmer, also Menschen wie Sie, Herr Backhaus, in die Schulen gehen und dort über Unternehmertum berichten sollten. Und Ihr ERFOLG Magazin würde junge Menschen mit Sicherheit mehr inspirieren als jeder Lehrer. Ich wäre schon froh, wenn die Schüler in der Schule wenigstens etwas über Geschichte lernen würden. Aber sie hören in der Schule viel über die vermeintlichen Übel des Kapitalismus und wenig über das totale Versagen aller sozialistischen Experimente in den letzten 100 Jahren. Neulich habe ich beim Allensbach-Institut eine Umfrage durchführen lassen. Die Leute wurden gefragt, wie sie früher in der Schule waren. Ergebnis: Niemand war so schlecht in Geschichte wie die Leute, die heute GRÜNE wählen und niemand war so schlecht in Mathe wie die, die heute LINKE wählen. ♦



Dr. Rainer Zitelmann und seine Crew bei den Dreharbeiten.

Kevin Spacey als Francis Underwood
in der Serie »House of Cards«.

MACHT

WIRD MISSVERSTANDEN

Ein Schäfer, der nach einem heftigen Sturm zu seiner Herde zurückkehrt, macht eine erstaunliche Entdeckung. Mitten auf der Weide klafft eine tiefe Erdspalte, die den Zugang zu einer unterirdischen Höhle freigibt. Der neugierige Hirte kriecht hinein und findet in einer Krypta eine riesige hohle Pferdeskulptur aus Bronze. In der Skulptur liegt ein Skelett mit einem goldenen Ring am Finger. Der Hirte steckt den Ring ein und verlässt die Höhle. Bald darauf entdeckt er, dass der Ring kein gewöhnlicher Ring, sondern ein magischer Ring ist, der seinen Träger unsichtbar macht. Im Wissen um diese Fähigkeit heckt der Hirte einen Plan aus: Er verschafft sich Zutritt zum Palast, verführt die Königin, ermordet den König und übernimmt die Herrschaft über dessen Reich.

Platon schildert das Abenteuer des Hirten, auch bekannt als »Der Ring des Gyges«, im 4. Jahrhundert v. Chr. in seinem Buch. Seitdem hat seine Geschichte die Menschen immer wieder in ihren Bann geschlagen. Eine weitere Geschichte über einen magischen Ring, der unsichtbar macht, aber auch dunkle Kräfte verleiht, hat es geschafft, die Leser auf mehr als 1500 Seiten zu fesseln. Die Rede ist natürlich von J. R. R. Tolkiens Fantasy-Romanen *Der Hobbit* und *Der Herr der Ringe*, in denen der »eine Ring« seine Träger mit dem Versprechen der absoluten Macht korrumpiert.

Seit Jahrtausenden erzählen sich die Menschen Geschichten wie »Der Ring des Gyges« oder »Der Herr der Ringe«. In einem arabischen Volksmärchen entdeckt Aladin, den ein böser Zauberer ausschickt, um aus einer magischen Höhle eine Öllampe zu holen, einen Dschinn, der ihm Wünsche erfüllt. In einer vietnamesischen Legende befreit der König Le Loi im 15. Jahrhundert nach einem jahrzehntelangen Krieg sein Volk von der Besatzung der chinesischen Ming-Dynastie mithilfe eines magischen Schwertes namens Thuận Thiên (»Wille des Himmels«). In Richard Wagners Opernzyklus *Der Ring des Nibelungen* besitzt Alberich einen magischen Helm, der es seinem Träger ermöglicht, die Gestalt zu wandeln oder unsichtbar zu werden. Ein aktuelleres Beispiel ist die Geschichte von Harry Potter, die in seiner Suche nach den Heiligtümern des Todes mündet, drei magischen Objekten, die ihren Träger zum Meister des Todes machen. Geschichten über einen Protagonisten, der sich auf die

Was diese zeitlosen Erzählungen verbindet, macht auch ihre Faszination aus: Im Grunde geht es immer um Macht.

Suche nach einem magischen Objekt macht, das ihm – oder neuerdings auch ihr – die Fähigkeit verleiht, über das eigene Schicksal zu bestimmen und über Bösewichte zu triumphieren, finden sich in allen Kulturen. Was diese zeitlosen Erzählungen verbindet, macht auch ihre Faszination aus: Im Grunde geht es immer um Macht. Die Helden und Schurken kämpfen und töten, um in den Besitz magischer Objekte zu gelangen, die ihnen nicht nur die Kontrolle über ihr eigenes Schicksal ermöglichen, sondern auch über das Verhalten anderer. Und genau das macht Macht aus: die Fähigkeit, das Verhalten anderer zu beeinflussen, sei es nun durch Überzeugung oder durch Zwang.

Unendlich faszinierend, häufig falsch verstanden

Diese epischen Erzählungen haben sich über Jahrtausende gehalten, weil Macht uns fasziniert. Sie sorgt dafür, dass wir ein Buch Seite um Seite verschlingen, dass wir vor dem Bildschirm kleben und die Nachrichten verfolgen oder stundenlang Filme und Serien schauen. Macht gehört zu den Themen, über die weltweit am meisten gesprochen und vermutlich auch geschrieben wird, weil Macht ein fester Bestandteil unseres Lebens ist. Von unseren persönlichen Beziehungen über Konflikte am Arbeitsplatz bis zu den höchsten Ebenen der internationalen Diplomatie und der Wirtschaft – es geht immer um Macht.

Nachdem wir uns zwei Jahrzehnte mit dem Thema befasst, es studiert und unterrichtet hatten, stellten wir fest, dass Macht trotz ihrer Allgegenwart – oder vielleicht gerade deswegen – immer noch häufig falsch verstanden wird. Wenn die Studierenden im Herbst in unsere Seminare an der Harvard University oder der University of Toronto strömen, suchen sie jedes Jahr Antworten auf dieselben Fragen: »Wie kann ich Macht erlangen und behalten? Warum fühle ich mich nicht mächtig, obwohl ich befördert wurde? Wie kann ich andere Menschen überzeu-

gen, sich zu verändern? Warum ist es so schwer, sich gegen manipulative Vorgehensweisen zur Wehr zu setzen? Wie kann ich sicherstellen, dass ich meine Macht, wenn ich denn welche habe, nicht missbrauche?«

Die Studierenden machen sich auch Gedanken über die aktuellen Entwicklungen in der Welt und fragen sich, ob sie das Potenzial haben, etwas zu verändern. Vor allem in den letzten Jahren wurde uns immer wieder die Frage gestellt: »Warum habe ich das Gefühl, dass die Welt vor meinen Augen in den Abgrund treibt und ich nichts dagegen tun kann?«

Doch nicht nur in unseren Seminaren werden uns diese drängenden Fragen gestellt. Unsere Forschung und Beratungstätigkeiten haben uns um die ganze Welt geführt, und überall äußerten Menschen jeden Alters und ganz unterschiedlicher Herkunft ähnliche Sorgen und Nöte, ob Teenager oder über Neunzigjährige, sehr gebildete Menschen oder jene, die nie eine Chance bekommen haben, lesen und schreiben zu lernen. All diese Begegnungen gewährten uns einen Einblick, wie Menschen mit Macht umgehen, sei es nun in einem Krankenhaus im Zentrum von Rio de Janeiro, im gut ausgestatteten Büro eines ehemaligen französischen Präsidenten in Paris oder in einem geschäftigen Startup-Inkubator für Social Entrepreneurship in New York.

Trotz dieser enormen Vielfalt denken die Menschen, mit denen wir uns unterhalten und zusammengearbeitet haben, ganz ähnlich über Macht. Größtenteils geht es ihnen darum, ihr eigenes Leben und oft auch das ihrer Mitmenschen zu verbessern. Sie wollen mehr Kontrolle über ihr Umfeld und sie wollen etwas bewirken, sei es nun in der eigenen Familie, an ihrem Arbeitsplatz, in ihrer Gemeinschaft oder in der Gesellschaft an sich. Doch sie müssen feststellen, dass das gar nicht so einfach ist. Auf jeden Erfolg kommt mindestens eine Episode, in der sie kämpfen oder eine Niederlage ▶

einstecken mussten. Intuitiv wissen sie, dass Macht der Schlüssel zu der von ihnen erhofften Wirkung ist. Doch es ist ein großer Unterschied, ob man die Wirkung von Macht erkennt oder ob man weiß, wie sie funktioniert. Damit kommen wir zu der zweiten Gemeinsamkeit, die wir häufig beobachten: Die meisten Menschen haben falsche Vorstellungen von Macht. Vor allem drei Fehlannahmen hindern viele daran, Macht richtig zu begreifen und letztlich auch auszuüben.

Drei hinderliche Trugschlüsse

Der erste Trugschluss ist die Vorstellung, dass Macht etwas ist, das man dauerhaft besitzt, und dass manche Menschen besondere Eigenschaften haben, die es ihnen ermöglichen, Macht zu erlangen. Wenn man diese Eigenschaften hat – so die Denkweise – oder einen Weg findet, sie sich anzueignen, wird man beständig Macht ausüben. Diese besonderen Eigenschaften unterscheiden sich gar nicht so sehr von den magischen Gegenständen in den Volksmärchen und Mythen; es verwundert daher nicht, dass viele herausfinden wollen, wie diese »idealen Eigenschaften« beschaffen sind. Doch stellen Sie sich nun einmal die Beziehungen in Ihrem Leben vor. Wahrscheinlich haben Sie das Gefühl, in manchen mehr Kontrolle zu haben als in anderen, obwohl sich an Ihren Eigenschaften und Fähigkeiten nicht viel geändert hat. Persönliche Attribute können zwar in bestimmten Situationen die eigene Macht befördern, doch Sie werden feststellen, dass die Suche nach be-

sonderen Eigenschaften, die jemanden immer und überall mächtig machen, weitgehend Zeitverschwendung ist.

Der zweite Trugschluss ist der, dass Macht an eine bestimmte Position gebunden ist, also beispielsweise Königen und Königinnen vorbehalten ist, Präsidenten und Generälen, Vorstandsmitgliedern und CEOs, den Reichen und Berühmten. Autorität oder eine bestimmte Position werden häufig mit Macht verwechselt, was sich in unserem eigenen Leben auch jedes Jahr zu Beginn des Semesters zeigt: Wenn wir unsere Studierenden auffordern, fünf Personen aufzuzählen, die sie für mächtig halten, nennen sie zu 90 Prozent Personen, die an der Spitze einer Hierarchie stehen. Doch Sie wären überrascht, wie viele Topmanager und CEOs zu uns kommen, weil sie Probleme haben, in ihren Organisationen tatsächlich etwas zu bewegen. Sie haben erkannt, dass eine Position an der Spitze keine Garantie dafür ist, dass ihre Teams tatsächlich das tun, was sie wollen. In Komödien, von den antiken griechischen Schauspielen bis zu den britischen Monty-Python-Sketchen, werden gern Autoritätspersonen lächerlich gemacht, ob Kaiser, Heerführer, Minister oder aufgeblasene Chefs. Unsere Analyse

wird zeigen, warum eine Position an der Spitze zwar Autorität verleiht, aber nicht zwangsläufig Macht.

Der letzte und vielleicht am weitesten verbreitete Trugschluss ist der, dass Macht schmutzig ist und dass ihr Erwerb und ihre Ausübung mit Manipulation, Zwang und Grausamkeit verbunden sind. In der Literatur und Filmwelt wimmelt es von abschreckenden Beispielen: Lady Macbeth und Iago bei Shakespeare, Voldemort in der Harry-Potter-Reihe oder Frank und Claire Underwood in House of Cards. Wir können den Blick nicht abwenden, können aber auch den Gedanken nicht ertragen, so wie diese Figuren zu sein. Macht fasziniert uns, stößt uns aber gleichzeitig ab. Sie scheint wie Feuer: fesselnd, aber auch in der Lage, uns zu verschlingen, wenn wir ihr zu nahe kommen. Wir fürchten, wir könnten den Verstand verlieren oder unsere Prinzipien über Bord werfen. Der Hirte in »Der Ring des Gyges« wird zu einem manipulativen Mörder und der »eine Ring« in Tolkiens Herr der Ringe verdirbt nach und nach den Charakter seines Trägers. Doch in Wirklichkeit ist Macht an sich nicht schmutzig. Es besteht zwar immer die Möglichkeit, von ihr korrumpiert zu werden, doch ihre

Intuitiv wissen sie, dass Macht der Schlüssel zu der von ihnen erhofften Wirkung ist.

Elijah Wood als Frodo Beutlin im Film »Der Herr der Ringe: Die Gefährten«.



Will Smith als Genie
im Film »Aladdin«.



Energie ist unverzichtbar, wenn wir etwas erreichen wollen. Wenn eine Drittklässlerin ihre Klassenkameraden überzeugt, sich an einer Spendenaktion zugunsten einer gemeinnützigen Organisation zu beteiligen, die sich um Kinder mit Behinderungen kümmert, nutzt sie Macht auf konstruktive Weise. Das gilt auch für den Manager, der die Unternehmensleitung überzeugt, seinem Team die Mittel zur Verfügung zu stellen, die es benötigt, um unter besseren Bedingungen zu arbeiten und mehr zu leisten.

Die drei Trugschlüsse über Macht behindern uns als Individuen und im Kollektiv. Für uns als Individuen sind diese Fehleinschätzungen ein Quell der Frustration, weil sie unsere Fähigkeit einschränken, unser eigenes Leben zu kontrollieren, andere zu beeinflussen und Dinge auf die Reihe zu bekommen. Wir haben das Gefühl, wir wären den »Machtspielchen« am Arbeitsplatz hilflos ausgeliefert und Spielball einer Dynamik, auf die wir keinen Einfluss hätten.

In kollektiver Hinsicht hat unsere falsche Vorstellung von Macht katastrophale Folgen, weil wir dadurch weniger in der Lage sind, Machtmissbrauch zu erkennen, zu verhindern und zu beenden, wenn er unsere Freiheit und unser Wohlergehen bedroht. Dadurch laufen wir Gefahr – oft ohne es zu merken –, dass eine kleine Gruppe, die nur ihre eigenen Interessen verfolgt, über unser gemeinsames Schicksal bestimmt.

In der Geschichte gibt es unzählige Beispiele von Tyrannen, die das Leben und die Freiheit anderer missachteten. Dennoch halten sich Diktaturen rund um

den Globus und entziehen den Menschen ihre grundlegenden Rechte. Und selbst in Demokratien sind hart erkämpfte Freiheiten gefährdet, weil stets das Risiko besteht, dass sich früher oder später die Macht in den Händen einiger weniger konzentriert, die dann ihre Privilegien erbittert verteidigen.

So hartnäckig sich diese Trugschlüsse auch halten und so schwerwiegend ihre Folgen sein können, wir wissen aus unserer Forschung und Erfahrung, dass die wahre Dynamik der Macht erlernt werden kann. Ob man nun dem Bösen widerstehen oder Gutes tun will, man muss die Funktionsweise von Macht verstehen und begreifen, was es braucht, Macht zu erlangen und auszuüben. Weil wir dieses Wissen vermitteln wollen, haben wir unser Buch geschrieben: Wir möchten aufzeigen, wie man diese Dynamik entschlüsselt, damit Sie besser in der Lage sind, Ihre Ziele in Ihren Beziehungen, am Arbeitsplatz, in Ihren Gemeinschaften und in der Gesellschaft an sich mit all Ihrer Energie zu verfolgen. ♦

Ob man nun dem Bösen widerstehen oder Gutes tun will, man muss die Funktionsweise von Macht verstehen und begreifen, was es braucht, Macht zu erlangen und auszuüben.



»Power for All«
von **Julie Battilana** und
Tiziana Casciaro
336 Seiten
Erschienen: 16. Mai 2022
Ariston
ISBN: 978-3-424-20260-1

VERIFIZIERT 
ERFOLG
magazin



Profile für Persönlichkeiten

Mehr erfahren Sie unter:

verifiziert.erfolg-magazin.de

Jetzt scannen und
Vorteile erfahren:



NICHT POPULÄR, ABER EFFEKTIV:

KÜNDIGEN FÜR DEN UNTERNEHMENSERFOLG

Schwierige Mitarbeiter können das Betriebsklima belasten, zur Kündigung ihrer leistungsfähigen Kollegen führen oder ihrem Unternehmen auf andere Weise Schaden zufügen. »Führungskräfte werden förmlich lahmgelegt und sind gezwungen, unnötig viel Zeit für beispielsweise das Entwickeln von Konfliktlösungsstrategien einzubringen. Die oft destruktive Art raubt Vorgesetzten und Teamkollegen darüber hinaus die Motivation und dies führt nicht selten zu einer schlechten Stimmung im gesamten Team«, skizziert der geschäftsführende Gesellschafter der STRATAVIS GmbH, Thorsten Schwack, Szenen, wie sie in zahlreichen Unternehmen vorkommen. In solchen Situationen wird das Team seines Hamburger Weiterbildungsinstituts aktiv, denn die Experten wissen, dass im Kapitalismus die gleichen Regeln gelten wie auf dem Fußballfeld: »Es gewinnt immer nur das Team mit den besten Spielern.« Um wieder auf Erfolgskurs zu kommen, rät Schwack dazu, auch vor unpopulären Entscheidungen nicht zurückzuschrecken: »Entlassungen sind immer dann das geeignete Mittel, wenn Führungskräfte und Entscheider in Unternehmen erkannt haben, dass es nicht darum geht, Mitarbeiter um jeden Preis zu halten, sondern sich zum Ziel setzen, ausschließlich gute oder die besten Mitarbeiter nachhaltig für sich zu gewinnen«, sagt er.

Schwierigen Mitarbeitern vorbeugen: Führungskräfte in der Pflicht

Es sind klare Worte des Experten – eine Deutlichkeit, die er auch seinen Mandanten im Umgang mit den Mitarbeitern nahelegt. Hierauf sei bereits beim Bewerbungsgespräch zu achten: Denn Unternehmen, die Interessenten realistische Vorstellungen von den an sie gerichteten Erwartungen vermittelten, könnten sich hierdurch bereits vor späteren Konflikten schützen, meint Schwack.

Beim Auswahlprozess müsse zudem bedacht werden, dass sich Mitarbeiter im Zweifel oft leichter fachlich qualifizieren ließen als in ihrer Persönlichkeitsstruktur verändern.

»On Point« bleiben sollten Verantwortliche allerdings über das Einstellungsverfahren hinaus, andernfalls könnte es teuer werden. Führungskräfte, welche interne Konflikte im Unternehmen nicht wahrnehmen oder auf diese nicht reagierten, liefen Gefahr, bald mit den Kündigungen fähigerer Mitarbeiter konfrontiert zu werden.

Die Leistung bleibt aus – aber warum?

Doch was tun, wenn der Mitarbeiter aller vorbeugenden Maßnahmen zum Trotz nur noch vor sich hin zu dösen scheint? Dies muss nicht immer mit fehlender Leistungsbereitschaft zusammenhängen, weiß man im Hamburger Weiterbildungsinstitut und setzt daher auf Ursachenforschung: Tools wie die »KDW«-Methode, kurz für »Können, Dürfen, Wollen«, lassen das Team um Schwack herausfinden, warum Leistungen nicht auf dem gewünschten Niveau erbracht werden: Fehlen schlicht die Skills, um die Leistung zu erbringen? Dann könnten diese Lücken etwa durch Fort- und Weiterbildungen geschlossen werden. Manchmal, erzählt Schwack, käme man durch »KDW« allerdings zu dem Ergebnis, dass der Mitarbeiter die geforderte Leistung gar nicht erbringen dürfe. Es sei bereits vorgekommen, dass zwar hohe Erwartungen seitens des Unternehmens bestünden, die dafür notwendigen Rahmenbedingungen allerdings nicht gegeben wären. In diesem Fall gelte es, Unternehmensstrategien und -kultur zu hinterfragen und, wenn nötig, auch zu erneuern. Anders sei es zu bewerten, wenn sich herausstelle, dass der fragliche Mitarbeiter die Anforderungen gar nicht erfüllen wollte und es auch zukünftig nicht vorhat. Dann, so

Schwack, sei es womöglich »Zeit, über eine Trennung zu sprechen«.

Mit Konsequenz zum Ziel

Dass es sich hierbei nicht um eine populäre Haltung handelt, ist Schwack nach eigener Aussage bewusst, doch ein solches Vorgehen trage »erheblich zum Erfolg des Unternehmens bei«, meint er. Obwohl es die Mitarbeiter sind, die das Unternehmen belasten, sieht Schwack insgesamt die Vorgesetzten in der Verantwortung, eine »Spirale der Ineffektivität und Frustration« zu verhindern. Hier bräuchte es Persönlichkeiten, »die (...) wirksame Methoden konsequent anwenden«. ♦ AS





Was braucht es, um im Vertrieb erfolgreich zu bleiben?

DER EHEMALIGE SCHARFSCHÜTZE UND HEUTIGE UNTERNEHMER CHRISTIAN LUX VERRÄT, WORAUF ES ANKOMMT.

Erfolg will jeder, aber die meisten Menschen träumen nur davon. Es sind scheinbar immer die anderen, die Erfolg haben. Aber was machen die anderen anders? »Sie machen den ersten Schritt«, sagt Christian Lux. Er hat ein erfolgreiches Vertriebsunternehmen und weiß, dass ein gutes Produkt allein nicht reicht. Der erste Schritt und die Antwort auf die Frage »Wofür?« stehen am Anfang des Weges. »Genau das fehlt meiner Meinung nach 95 Prozent der Menschen leider. Deshalb scheitern Ideen, Firmen, Projekte und Partnerschaften.« Es lohne sich also, als allererstes genau über dieses Wofür intensiv nachzudenken. »Wer dann noch Leidenschaft und Selbstdisziplin mitbringt, ist langfristig nicht mehr aufzuhalten. Egal was er oder sie macht.«

Um seine Ziele zu erreichen, braucht es mehr, als Motivationsprüche auf Instagram oder das Foto einer Luxusuhr neben dem Badezimmerspiegel. Für Christian Lux sollte Geld nicht an erster Stelle stehen, sondern der Weg zum Ziel. Als er zu Anfang sein Wofür beantwortet hatte, begann er, einem roten Faden zu folgen. »Ohne den geht es langfristig nicht. Den brauchst du, um dich jeden Tag erneut zu kontrollieren und zu schauen, ob du auf dem richtigen Weg bist und ob du dir den Weg so vorgestellt hast.« Wenn man zudem die richtigen Dinge tue, komme das Wachstum von selbst, Schritt für Schritt. Am Anfang hat Christian Lux alles selbst gemacht: Marketing, Finanzen, Vertrieb, Produktmanagement. Irgendwann konnte er Mitarbeiter einstellen, was ihm den Raum gab, an seinen Visionen zu arbeiten.

Um an diesen Punkt zu gelangen, braucht es eben Selbstdisziplin und Leidenschaft. Einen starken Willen habe er bereits gehabt, als er im Vertrieb begann. Die Disziplin kam dazu. »Selbstdisziplin hat mir oft geholfen, Dinge zu machen, die sonst keiner machen möchte oder dann zu arbeiten, wenn keiner arbeiten wollte«, sagt er. Christian Lux war in seiner Jugend Spitzensportler, er war Mannschaftsruderer in einem Achter. »In einer Mannschaft lernst du, dass das gesamte Team nur so stark ist, wie der Schwächste im Boot. Dann entwickelst du ein Gefühl dafür, was Gemeinschaft und gegenseitige Unterstützung tatsächlich bedeuten.« Später war Christian Lux Scharfschütze in einer Eliteeinheit der Bundeswehr, auch das hat ihn geprägt. »Als Scharfschütze bei den Gebirgsjägern denkst du anders über das Leben,

vor allem, wenn du in Auslandseinsätzen unterwegs bist. Du fragst dich: Was will ich im Leben tatsächlich machen?« Er hat sich diese Frage beantwortet und ist losgegangen.

Zahlreiche Mitarbeiter begleiten ihn nun und arbeiten am selben Ziel: Erfolg zu haben. Wenn Christian Lux seine Mitarbeiter auswählt, achtet er darauf, dass sie Leidenschaft mitbringen und brennen für das, was sie tun; außerdem dürfen Loyalität, Wissensdurst, Disziplin und auch Spaß nicht fehlen. Er weiß auch genau, wen er nicht an seiner Seite haben möchte. »Viele Menschen können sich selbst oder ihr Leben leider nicht kontrollieren und leben so in den Tag hinein. Ich achte darauf, dass der Vertriebsmitarbeiter nicht schon in zehn verschiedenen Unternehmen gearbeitet hat. Denn dann sind wir mit Sicherheit in kurzer Zeit Vorgänger von Nummer zwölf.« Viele scheinen seiner Meinung nach immer nach Orten zu suchen, wo die Wiese noch etwas grüner erscheint. »Sich selbst hinterfragen manche dabei leider nie. Ich werde immer denjenigen bevorzugen, der will und nicht kann, als denjenigen, der alles kann aber nicht wirklich will.«

Erfolg ist nicht statisch, er ist fluide und folgt der Richtung, die man ihm vorgibt. Deswegen motiviert sich Christian Lux immer selbst, auch wenn der Tag mal nicht so gut läuft. »Ich folge generell dem Plan, jeden Tag ein Prozent besser zu sein. Dabei hilft mir die Vision, eine Million zufriedene Mandanten zu errei-

chen.« Und zudem sei es völlig normal, dass es auch miese Tage gibt. »Aber darauf bin ich ja vorbereitet und lasse mich von solchen Ereignissen nicht runterziehen oder beeinflussen. Die einzige Frage, die du dir dann stellen darfst, ist: Was kann ich jetzt machen? Und damit meine ich genau jetzt!«

Christian Lux freut sich, dass er morgens sehen, atmen und laufen kann und beginnt seine Routine mit Lesen, Yoga oder Sport, bevor er seinen Tagesweg fortsetzt. Und dabei hat er eines im Blick: »Im Grunde geht es doch darum, mich daran zu erinnern, warum ich das, was ich mache, irgendwann angefangen habe. Dahinter steht mein Wofür und das ist so groß, dass miese Tage, große Herausforderungen oder irgendwelche Ereignisse mich nicht von diesem Plan abbringen können.« ♦ MK

»Ich folge generell dem Plan, jeden Tag ein Prozent besser zu sein. Dabei hilft mir die Vision, eine Million zufriedene Mandanten zu erreichen.«



BEST OF WEB

Beliebte Artikel auf www.erfolg-magazin.de

Rihanna ist jüngste Milliardärin

Das US-Businessmagazin »Forbes« hat seine alljährliche Liste mit »America's Richest Self-Made Women« für das Jahr 2022 veröffentlicht. Demnach ist Popsängerin und Unternehmerin Rihanna die jüngste Milliardärin der Welt. Das Vermögen der 34-Jährigen wird auf 1,4 Milliarden US-Dollar geschätzt.

Dabei ist sie eine Selfmade-Milliardärin: Ein Großteil des Vermögens stammt aus Rihannas Kosmetiklinie »Fenty Beauty«. Ihr gehört die Hälfte der Kosmetik-Marke, die sie 2017 gemeinsam mit dem französischen Luxusgüterkonzern...

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



Studie: Es gibt eine Millionärs-persönlichkeit



Millionäre sind wohl alle aus dem gleichen Holz geschnitzt: Der Psychologe Mitja Back von der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster und Ökonom Johannes König vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung haben in einer Studie herausgefunden, dass es eine Millionärspersönlichkeit gibt.

In einem Interview mit dem Onlinemagazin »Capital« erklären die Autoren der Studie, dass Millionäre...

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

Erfolg für Tom Cruise: Top-Gun-Sequel knackt Milliardengrenze



Der Film »Top Gun: Maverick« mit Tom Cruise in der Hauptrolle hat am Wochenende die Milliarden-Marke geknackt. Genau 1.006.423.000 US-Dollar sind es laut dem Onlineportal des »Spiegel«, die Paramount Pictures trotz der Coronapandemie verbuchen kann. Zwar hat die Comicverfilmung »Spider-Man: No Way Home« 1,9 Milliarden eingespielt, doch musste »Top Gun: Maverick« jetzt ohne die wichtigen Absatzmärkte Russland und China auskommen...

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

Migration der Millionäre 2022: Wohin es sie zieht



In den letzten sechs Monaten musste Russland den Verlust von so vielen Millionären verkraften wie in diesem Jahr kein weiteres Land: Rund 15.000 Millionäre wanderten in diesem Zeitraum aus dem größten Land der Welt aus. Das sind etwa 15 Prozent der dort lebenden »High Net Worth Individuals« (HNWI), Personen also mit einem Eigenkapital, dessen Höhe üblicherweise eine Million US-Dollar überschreitet.

Die Zahlen entstammen einer Pressemitteilung, die anlässlich des Q2-Berichts des »Henley Global Citizens Report« Mitte Juni 2022 herausgegeben wurde. Beim »Global Citizens Report« handelt es sich um einen Bericht zum Thema Reichtum und Migration, den das Beratungsunternehmen für Investitionsmigration »Henley & Partners« seit über zehn Jahren regelmäßig veröffentlicht.

Russland ist nicht das einzige Land, das eine starke Abwanderung von Millionären zu verzeichnen hat: Die USA seien für Millionäre offenbar weniger attraktiv als noch in Vor-Covid-Zeiten, schlussfolgert »Henley & Partners« und assoziiert dies mit den womöglich anstehenden Steuererhöhungen. Auch wenn für das Jahr 2022 immer noch ein Nettozufluss von 1.500 Millionären prognostiziert wird, muss das Land wohl mit einem Millionärsrückgang von 86 Prozent gegenüber dem Jahr 2019 rechnen. Auch das Vereinigte Königreich, einst als »Finanzzentrum der Welt« bezeichnet, hat im Vergleich zu den Vorjahren deutlich verloren: Seit 2017 sollen etwa 12.000 Millionäre abgewandert sein. Als Grund wird in der vorliegenden Pressemitteilung auf den Brexit verwiesen...

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



TOP EXPERTEN



Bild: Depositphotos/depositdhar

Dejan Pavlovic
Day- & Swing Trading
Deutschland

János Jungbluth
Finanz-Coaching
Deutschland

Thomas Nave
Unternehmenskultur
Deutschland

Dr. Axel Baumann
Technologie und Strategie
Deutschland

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

Bei der Benennung von »Top Experten« handelt es sich um eine redaktionelle Entscheidung des ERFOLG Magazins. Die Redaktion sichtet regelmäßig Profile von Marktteilnehmern und prüft die Personen unter Zuhilfenahme öffentlich einsehbarer Informationen hinsichtlich fachlicher Qualifikation, Veröffentlichungen, Kundenbewertungen und Dauer der Tätigkeit. Nur natürliche Personen können als »Top Experten« benannt werden.

Genialreich



Genialreich ist eine Instagramseite für finanzielle & persönliche Weiterbildung. Wir glauben daran, dass jeder aus seinen Fähigkeiten ein Business machen kann, nur deshalb existiert Genialreich. Bei Anfrage helfen wir Angestellten, möglichst einfach in die Selbstständigkeit zu starten. Meld dich gerne bei unserem Team auf Instagram!

@genialreich

ERFOLGSHUNGER



Erfolgshunger hilft dir, dein Einkommen zu erhöhen. Durch Vertrieb, Affiliate Marketing und Instagram zum eigenen Business. Ich bin Ex-Pokerprofi. Habe 2 Gründungen hinter mir. Meine 15 Jahre Selbständigkeit geben dir das Wissen, das du in 2021 brauchst, um komplett durch die Decke zu gehen. Nur Content für Erfolgshungrige!

@erfolgshunger

monster.mindset



»Wer etwas will findet Wege!« – mit diesem Leitsatz richten wir uns an jeden, der etwas in seinem Leben erreichen will. Auf unserer Seite bekommst du täglich neuen Content zu den Themen Mindset, Motivation und Erfolg für dein Monster-Mindset. Überzeuge dich selbst und schau jetzt auf unserer Instagram Seite »monster.mindset« vorbei.

@monster.mindset

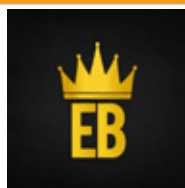
richtigesmindset



Du willst dein Leben und dein Mindset optimieren? Dann bist du bei mir genau richtig! Ich motiviere dich und gebe dir täglich Denkanstöße. In meinen Stories bekommst du praxisnahe Tipps für deinen Erfolg und einen regelmäßigen Communityaustausch! Mach den ersten Schritt, komm in die RM-Community. »Lebe, aber richtig.«

@richtigesmindset

Erfolgsblatt



»Wir krönen unser Leben!« – Dafür steht die Brand Erfolgsblatt. Wir bilden eine Community aus erfolgshungrigen und zielorientierten Menschen, die gemeinsam ihr Traumleben kreieren wollen. Durch täglichen Content habe ich es mir zum Ziel gesetzt, eben diese Menschen bestmöglich auf ihrer Reise zu begleiten.

@erfolgsblatt

Mr.Rhetorik



»Kommunikation ist meine Passion!« – Florian Heyer, der unter dem Pseudonym Mr.Rhetorik bekannt ist, gibt Menschen die Möglichkeit, durch seine Tipps ihr volles kommunikatives Potenzial zu entfalten. Mit seinem Instagram-Profil erreicht er monatlich Millionen von Menschen mit einer Mission: »Menschen durch starke Kommunikation für sich zu gewinnen!«

@mr.rhetorik

Jammer nicht, lebe!



Schon Einstein sagte, es gebe viele Wege zum Glück und einer davon sei, aufzuhören zu jammern. Ich hab mir das nach einem Schicksalsschlag zum Lebensmotto gemacht. Mein Blog soll Dir eine Quelle der Inspiration und Motivation sein. Es lohnt sich, seinen Träumen zu folgen und nie aufzugeben. Ich gehe leben! Kommst Du mit?

@jammer_nicht_lebe

BMotivation



Unser Motto »Spreading the good vibes« richtet sich an Menschen, die einen Traum haben, jedoch noch nicht das richtige Mindset besitzen, um diesen zu verwirklichen. Wenn Du Dich für Persönlichkeitsentwicklung interessierst, dann schau gerne bei uns vorbei.

Maciej und Benny
@bmotivation_de

myMTVTN



Unser Erfolgsrezept? DSG! Und nein, es handelt sich hierbei nicht um ein Getriebe, sondern um Disziplin, Spaß und Geduld! Wir bei myMTVTN haben gelernt, dass diese drei Faktoren unerlässlich für Deine Zielerreichung sind! Wann schaltest Du einen Gang höher und arbeitest endlich an Deinen Träumen?!

@mymtvtn

MEHR WISSEN. DAS THEMEN-DOSSIER VOM ERFOLG MAGAZIN

ERFOLG

magazin

DOSSIER

+
IN ZEHN
SCHRITTEN ZUM
GESCHENKTEN
GELD

EXPERTE IN
DIESER AUSGABE

**KAI
SCHIMMELFEDER**

FÖRDERMITTEL

KAI SCHIMMELFEDER GILT ALS »FÖRDERMITTEL-PAPST« UND
HILFT UNTERNEHMEN DABEI, ZU FÖRDERGELDERN ZU KOMMEN

in der Cover Story: Doppelstrahlen / anfangsmittel

E-PAPER AUSGABE 17 · 2021
DEUTSCHLAND | ÖSTERREICH | SCHWEIZ



Jetzt zum Download

Alle E-Dossiers im Archiv finden Sie gratis online unter

www.erfolg-magazin.de

Julien Backhaus

Bullshit Rules

50 Regeln, die Sie
brechen müssen, um
Erfolg zu haben

FBV

Jetzt im Handel!

POWER FOR ALL: MACHT WIRD MISSVERSTANDEN

ERFOLG

DAS LESEN ERFO

magazin

5/2022

6 TIPPS
FÜR ERFOLG
IM BERUF

DIRK KREUTER
»ES GEHT IMMER
UM WACHSTUM«



Verleger
Julien Backhaus
über Mutmacher

LISA ECKHART
IM INTERVIEW

500

DIE 500 WICHTIGSTEN KÖPFE
DER ERFOLGSWELT



Erfolg wird bei uns groß geschrieben. **Umwelt** aber auch: Das **ePaper**

Auch als ePaper-Abo.

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

www.erfolg-magazin.de/shop



Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber

**Noch mehr
Erfolg für Sie!**

Das nächste Heft
erscheint am
27. Oktober 2022

Die 500 wichtigsten Köpfe der Erfolgswelt

Die Welt braucht ihre Mutmacher. Menschen, die über ihren eigenen Schatten springen und außergewöhnliche Dinge vollbringen. Manche von ihnen springen nicht nur über ihren eigenen Schatten, sondern überwinden sogar Hürden, die zuvor als uneinnehmbar galten. Besonders die Innovatoren unserer Zeit tun so etwas, wenn sie Dinge erfinden, an die noch niemand gedacht hat. Wenn Menschen Beispiele sehen, die sich etwas trauen und die Mut machen, hilft das unserer Welt. Im deutschsprachigen Raum haben wir viele solcher Menschen. Persönlichkeiten, die sich auch ein Stück weit dazu verschrieben haben, Menschen Mut zu machen und ihnen das Rüstzeug zu geben, erfolgreich zu werden. Und diese Mutmacher könnten in manchen Fällen unterschiedlicher nicht sein. Für die einen sind es Schreihälse mit Hang zur Überheblichkeit, für die anderen sind es genau die Menschen, die in ihnen etwas bewirkt haben.

Wir beim ERFOLG Magazin sehen es als unsere Aufgabe an, diese Trainer, Coaches, Autoren und Influencer sichtbar zu machen. Wir listen jedes Jahr die 500 wichtigsten Köpfe der Erfolgs-

welt aus Deutschland, Österreich und der Schweiz auf. Wir tun das übrigens, ohne diese Personen im Vorhinein darüber zu informieren. Das führt so manches Mal dazu, dass die Persönlichkeiten bei uns fragen, ob wirklich sie gemeint seien. Denn Menschen merken oft nicht, dass sie einen positiven Einfluss auf die Welt ausüben. Sie machen nämlich einfach ihr Ding. Unser Cover-Star Dirk Kreuter gilt als der bekannteste Verkaufstrainer im deutschsprachigen Raum. Das war natürlich nicht immer so. Begonnen hat er als Corporate-Trainer. Er schulte erst kleine, dann sehr große Unternehmen. Aber in der Regel hinter verschlossenen Türen. Den Sprung in die Öffentlichkeit und auf die ganz große Bühne schaffen nur wenige. Heute hat er genau das geschafft. Er füllt nicht nur Hallen, sondern Stadien und hält den Guinness-Buch-Weltrekord für das größte Publikum. Wie er zu dieser Größe gelangen konnte, lesen Sie in der Story über Dirk Kreuter.

Viel Vergnügen beim Lesen
Ihr Julien Backhaus

Impressum

Erfolg Magazin ISSN 25057342

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

Redaktion/Grafik Erfolg Magazin
Chefredakteur (V. i. S. d. P.): Julien D. Backhaus
Redaktionsleitung: Johanna Schmidt
Redaktion: Anna Seifert, Martina Karaczko
E-Mail: redaktion@backhausverlag.de
Layout und Gestaltung: Judith Iben, Jasmin Päper, Christina Meyer, Johanna Schmidt
E-Mail: magazine@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

Lektorat

Ole Jürgens Onlineservices
Dr. Ole Jürgens
Jägerhöhe 36,
27356 Rotenburg
E-Mail: info@textcelsior.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

Press Impact GmbH
Neuer Höltigbaum 2,
22143 Hamburg
www.press-impact.de

Folgen Sie uns auch auf



Verkauf/Abo:

Jahresabo Print Deutschland bei 6 Ausgaben/Jahr EUR 36,00*

Einzelheft Deutschland
EUR 5,00* + EUR 1,90 Versand

Jahresabo Print Ausland EUR 48,00*

Einzelheft Ausland EUR 5,00*
+ EUR 3,90 Versand

Jahresabo PDF EUR 14,95*

Einzelheft PDF EUR 2,99*

*Preise inkl. 7 % MwSt.

Telefon (0 42 68) 9 53 04 91

E-Mail aboservice@backhausverlag.de

MVFP
Medienverband
der freien Presse

Autoren (Verantwortliche i. S. d. P.)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im Erfolg Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. 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 geschweige denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

»ES GEHT IMMER UM WACHSTUM«



DAS ERFOLGSKONZEPT DES DIRK KREUTER

Ob du glücklich bist oder nicht, hängt nicht mit den Umständen zusammen, sondern mit deiner Bewertung« – mit Aussagen wie diesen füllt Dirk Kreuter große Hallen und sichert sich eine große Follower-Schaft in den sozialen Medien. Aufgrund seiner klaren – manche würden auch sagen provokanten – Art hat sich der 54-Jährige als Autor und Coach einen Namen gemacht und darf sich darüber hinaus bekanntester Verkaufstrainer Deutschlands nennen. Zudem ist er mit einer seiner Veranstaltungen, der »Weltmeisteroffensive«, sogar im Guinness Buch der Rekorde vermerkt. Wir haben uns dem Mann, der seine Kritiker und Fans gleichermaßen fasziniert, in einem Porträt genähert.

Auf sich selbst schauen – Kreuters Weg zum Erfolg

Dirk Kreuter ist ein Star unter den Verkäufern, daran gibt es keinen Zweifel. Mit seiner Online-Präsenz, den Ratsschlägen aus seinen Podcasts und seinen Tipps auf YouTube erreicht Kreuter die breite Masse. Vom Laien bis zum hin zum Unternehmer trifft man auf seinen Veranstaltungen, Erfahrungsberichten zufolge, die unterschiedlichsten Gruppen an. Doch begann die Karriere unseres Experten zunächst recht unscheinbar: Nach einer abgeschlossenen Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann ist der in Neuss am Rhein geborene Kreuter im Jahr 1990 als Handelsvertreter im Sportartikel- und Fahrradhandel aktiv. Da die Produkte erklärungsbedürftig sind, hält Kreuter Schulungen ab. Langsam werden aus den Schulungen Trainings, Kreuter sieht hierin eine Chance, seine Leidenschaft zum Beruf zu machen – und ergreift sie. »Schau anderen nicht zu, wie sie deinen Traum leben. Lebe deinen Traum selber« wird er später seiner Anhängerschaft vermitteln.

Seine Motivation – das Image des Verkäufers zu verbessern – zieht sich dabei wie ein roter Faden durch all seine Projekte. Dass Verkäufern wieder mehr Wertschätzung entgegengebracht wird, dafür steht er ein, das treibt ihn an. Damit das, was er an Expertise vermittelt,



»Ob du glücklich bist oder nicht, hängt nicht mit den Umständen zusammen, sondern mit deiner Bewertung.«

inhaltlich Hand und Fuß hat, investiert Kreuter bereits zu Beginn seiner Karriere in Weiterbildung. So lässt er sich beispielsweise mehrfach als Trainer ausbilden und sammelt Fachqualifikationen. Das zahlt sich aus – im wahrsten Sinne des Wortes. Denn Kreuter schafft es schnell, renommierte Kunden an Land zu ziehen: DAX-notierte Unternehmen und der deutsche Mittelstand zählen bis ins Jahr 2016 hinein zu seiner hauptsächlichen Zielgruppe.

»Verkaufen ohne CTA (Call-to-Action) ist beraten«

Dass Dirk Kreuter auch im Bereich Vertrieb ein absoluter Fachmann ist, erkennen sogar seine Kritiker weitgehend an. In einer seiner Podcastfolgen hebt »personal CFO« Jörg Roos beispielsweise die große Bedeutung Kreuters für die Vertriebsbranche hervor – ungeachtet des-

sen, dass er Kreuters Ansichten nicht uneingeschränkt teilt. Roos ist nicht der Einzige, der das Auftreten unseres Experten mit einer gewissen Skepsis beäugt, denn Kreuter steht für klare Worte, sein Verkaufsstil ist in den Augen vieler fast schon als aggressiv zu bezeichnen. Kreuter selbst bestreitet dies nicht, unterstreicht solche Statements stattdessen sogar noch, indem er entgegnet, er sei schließlich Verkäufer, kein Berater – und Verkaufen ohne CTA (Call-to-Action), also ohne eine Handlungsaufforderung an das Gegenüber, sei nun mal nichts anderes als Beratung. Ihm zufolge sei es einer der schwerwiegendsten Fehler, die ein Verkäufer machen könne, nicht rechtzeitig zum Abschluss zu kommen.

Die Gegenwehr, auf die ein solches Mindset innerhalb der Vertriebsbranche stößt, trägt er sogar demonstrativ wie ▶

eine Auszeichnung vor sich her. Kritik zeige nur, wie gut man positioniert sei, so Kreuter.

Markenzeichen: Innovation

Mit seinen markigen Worten und seinem selbstbewussten Auftreten gerät Kreuter zwar während seiner Karriere mehrfach in die Schlagzeilen und wird dadurch als streitbarer Verkaufstrainer und Speaker einer großen Öffentlichkeit bekannt, doch sein Erfolgsgeheimnis sieht er an anderer Stelle. Er steht für »innovative neue Methoden, die auch wirklich funktionieren«, sagt er. Hierdurch böte er »nachweislich außergewöhnliche Resultate. Individuelle Lösungen für (...) Kunden«.

Das mag der Grund sein, weswegen er auch nicht mehr nur als ein Speaker und Verkaufstrainer angesehen werden will, wie Kreuter uns erzählt. Denn hierüber könnte leicht vergessen werden, dass

Kreuter für zahlreiche Errungenschaften der Vertriebsbranche verantwortlich ist: So habe er schon Anfang der 2000er Jahre Seminare international auf Englisch abgehalten, teilt Kreuter uns gegenüber mit. Die Art, wie er dies herausstellt, zeigt, für wie wichtig er es hält, sich von der Masse abzuheben. Dem Streben nach Innovation ist er bis heute treu geblieben: Noch während der Pandemie setzte er etwa neue Maßstäbe für Live-Events im deutschsprachigen Raum, indem er seine »Vertriebsoffensive« digital abhielt – im 360-Grad-Studio und mit, eigenen Angaben zufolge, mehreren Tausend Teilnehmern. »In der Krise werden die Karten komplett neu gemischt«, sagt er dazu.

Zu seinen Alleinstellungsmerkmalen gehört auch das mediale Großaufgebot, mithilfe dessen er seine Verkaufsstrategien mit der Welt teilt. »Niemand anderes bietet seinen Kunden eine solche

Bandbreite an Formaten«, erklärt Kreuter. »Unser größter Onlinekurs hat mehr als 1000 Videos, der Umfang ist manchmal zwei Minuten, manchmal aber auch 90 Minuten.« Relevant sei hier lediglich ein Thema: »Es geht immer um Wachstum. An erster Stelle um persönliche Weiterentwicklung, persönliches Wachstum, woraus unternehmerisches Wachstum und schließlich finanzielles Wachstum resultiert.«

Doch nicht nur online ist das Multitalent aktiv: Auch analoge Medien nutzt er als Mittel der Kommunikation mit potenziellen Kunden. Zählt man die Werke hinzu, bei denen er lediglich Co-Autor war, so sind ihm weit über 50 Buchveröffentlichungen zuzuschreiben – darunter auch »Entscheidung: Erfolg«, ein Ratgeber, der laut Kreuter bereits weit über 500.000 Mal verkauft wurde.

Experte in Theorie und Praxis

»Was immer fehlte, war das eine Puzzleteil: nämlich, es selbst zu tun«, beschreibt Kreuter seinen Antrieb, sich neben seinen weiteren Tätigkeitsfeldern wieder verstärkt auf das Unternehmertum zu fokussieren. Selbstverständlich habe er auch schon zuvor demonstrieren können, wie der Vertrieb funktioniere und sich optimieren lasse; als Nachweis dafür dienten schließlich zahlreiche Kundenprojekte, meint Kreuter. Doch dabei wollte er es nicht belassen, sondern selbst die praktischen Früchte seiner theoretischen Fähigkeiten ernten. »Was mich immer geärgert hat, war, dass ich genau wusste, wie es besser geht, und dies auch genau erklären konnte«, erläutert er uns gegenüber.

Seit einigen Jahren ist er daher selbst Inhaber diverser Firmen: Da ist zunächst der BV, der Bestseller Verlag, welcher laut Kreuter 2020 mittlerweile achtstellige Umsätze vorzuweisen hat. Auch mit seinen weiteren Unternehmen, zu denen auch die Marketingagentur MBC My Best Concept GmbH



»Was immer fehlte, war das eine
Puzzleteil: nämlich, es selbst zu tun.«

»Der Umsatz ist für mich einfach nur das Feedback des Marktes, wie wertvoll meine Dienstleistung für meine Kunden ist.«

zählt, kann er anderen vorleben, was seiner Ansicht nach einen guten Unternehmer auszeichnet: Etwa, dass er sich an keine Blaupause halte, wie Kreuter sagt – und natürlich, dass er »richtig gut verkaufen«, Mitarbeiter führen und rekrutieren könne. Hinzu kämen auch besondere Persönlichkeitsmerkmale, beispielsweise Resilienz. Doch all diese Faktoren könne man sich bis zu einem gewissen Grad auch aneignen, meint Kreuter. Bei den allerwenigsten sei es schließlich das Talent, das sie zu angesehenen Unternehmern mache.

Dass Kreuter selbst diese oben beschriebenen Fähigkeiten in sich vereint, dafür ist sein Erfolg auch in diesem Bereich das beste Indiz: »Heute sind wir auf dem Weg, das erste Mal 100 Millionen Euro Umsatz im Jahr zu generieren und das mit 140 Mitarbeitern an den Standorten Bochum, Hannover und Dubai«, gibt er uns gegenüber an und erwähnt, dass er bereits weiter expandieren wolle: Im folgenden Jahr werde man auch einen Standort in Singapur eröffnen. »Der nächste Schritt ist, das, was in Deutschland funktioniert, auch international anzubieten«, erläutert Kreuter einen Einblick in seine Zukunftsplanung.

Die nächsten Ziele bereits im Blick
Speaker, Verkaufsprofi, Buchautor, erfolgreicher Unternehmer – man könnte meinen, Dirk Kreuter sei auf dem Gipfel des Erfolgs angelangt. Auch privat scheint er angekommen zu sein; er lebt in Dubai, hat eine Frau und zwei Kinder. Hier könnten die Leute noch verkaufen, erzählt er, begeistert von seiner Wahlheimat, in einem seiner Videos. Was soll jetzt noch kommen? Für Kreuter kann es darauf nur eine Antwort geben: neue Ziele. »Die Internationali-

sierung, ein Spiegel-Bestseller und noch mehr Menschen dabei zu helfen, mit ihren Geschäftsmodellen und ihren Unternehmen außergewöhnlich zu wachsen«, das hat sich der Verkaufsexperte für die Zukunft vorgenommen – und man kann sich vorstellen, dass er diese neuen Meilensteine in seiner Karriere bald erreichen wird. Denn Dirk Kreuter weiß, dass er gebraucht wird, dass sein Erfolg kein Zufallsprodukt ist, sondern sich daraus speist, dass er mit seiner unnachahmlichen Art eine Marktlücke füllt. »Der Umsatz ist für

mich einfach nur das Feedback des Marktes, wie wertvoll meine Dienstleistung für meine Kunden ist«, lautet sein selbstbewusstes Statement.

Seit über 30 Jahren steht der Name Dirk Kreuter nun für erfolgreichen Vertrieb und streitbare Thesen. Und wir sind uns sicher: Mit seinem Auftreten und seiner großen Expertise wird das Verkaufstalent auch in Zukunft immer dort gefragt sein, wo es darum geht, den Stellenwert des Verkäufers in der Gesellschaft nachhaltig zu verbessern. ♦ AS



DIE **500**
WICHTIGSTEN KÖPFE
DER ERFOLGSWELT
ERFOLG
DAS LESEN ERFOLGREICHE magazin

A

Abdel-Latif, Adel
Schweiz

Abert, Eva
Deutschland

Ahlfeld, Benedikt
Österreich

Aichhorn, Ulrike
Österreich

Ain, Tobias
Deutschland

Aminati, Daniel
Deutschland

Appelt, Marcus
Deutschland

Arndt, Roland
Deutschland

Arnold, Frank
Schweiz

Asgodom, Sabine
Deutschland

Asmus, Frank
Deutschland

Auch-Schwelk, Annette
Österreich

Aumann, Matthias
Deutschland

B

Bandt, Michael
Deutschland

Barghoorn, Kolja
Deutschland

Bäuerlein, Andreas
Deutschland

Baulig, Andreas
Deutschland

Baulig, Markus
Deutschland



Beck, Tobias
Deutschland

Beilharz, Felix
Deutschland

Ben Said, Daniela
Deutschland

Benedikt, Kathrin
Deutschland

Berg, Benjamin
Deutschland

Bergauer, Theo
Deutschland

Berlin, Dan
Deutschland

Betschart, Martin
Schweiz

Betz, Robert
Deutschland

Beyreuther, Carsten
Deutschland

Biesinger, Rainer
Deutschland

Binggeli, Otto
Schweiz

Birkel, Yvonne
Deutschland

Bischoff, Christian
Deutschland

Blatter, Ivan
Schweiz

Boampong, Sascha
Deutschland

Bock, Julia
Deutschland

Bock, Petra
Deutschland



Bohlen, Dieter
Deutschland

Böhm, Rüdiger
Deutschland

Borbonus, René
Deutschland

Boros, Philipp
Deutschland

Bourgeois, Marion
Deutschland

Brandl, Günter
Deutschland

Brandl, Peter
Deutschland

Braun, Roman
Österreich

Brell, Andreas Enrico
Deutschland

Brocke, Karsten
Deutschland

Bröer, Holger
Deutschland/USA

Bronder, Stefan
Deutschland

Brüne, Natalie
Deutschland

Brych, Dave
Deutschland

Buchenu, Peter
Deutschland

Buhr, Andreas
Deutschland

Burkhart, Steffi
Deutschland

Buschhaus, Nadin
Deutschland

C



Calmund, Reiner
Deutschland

Catrini, Claudio
Deutschland

Christiani, Alexander
Deutschland

Corsen, Jens
Deutschland

Cramer, Ernst
Schweiz

Crowd, Elisha
Deutschland

Czerner, Markus
Deutschland

D

Dahlke, Rüdiger
Deutschland

Danz, Gerriet
Deutschland

Dasch, Benjamin
Deutschland

de Bark, Yvonne
Deutschland

Dederichs, Stefan
Deutschland

Deißler, Nina
Deutschland

Desai, Sarah
Deutschland

Deuser, Klaus-Jürgen
Deutschland

Dierssen, Mike
Deutschland

Dietz, Susanne
Deutschland

Dittmann, Titus
Deutschland

Dobelli, Rolf
Schweiz

Drachenberg, Jacob
Deutschland

Dübbert, Vivienne
Deutschland

Dudas, Stefan
Schweiz

Dunker, Frank
Deutschland

E

Eckardt, Katja
Deutschland

Eckert, Gabriele
Deutschland/USA

Eckhardt, Timo
Deutschland

Eckstein, Holger
Deutschland

Egger, Alexander
Österreich

Ehlers, Michael
Deutschland

Emmerich, Sarah
Deutschland

Enkelmann, Claudia
Deutschland

Erni, Bruno
Schweiz

Ernst, Lea
Deutschland

Ess, Karl
Deutschland

Etzold, Veit
Deutschland

F

Fabbris, Daniel
Deutschland

Faßbender, Alexander Maria
Deutschland

Fasching, Wolfgang
Österreich

Feier, Danien
Deutschland/Dubai

Felte, Frank
Deutschland

Feltes, Florian
Deutschland

Ferster, Katharina
Deutschland

Fey, Gudrun
Deutschland

Feyh, Pascal
Deutschland

Fink, Klaus-J.
Deutschland

Fischbacher, Arno
Österreich

Fischer, Alex
Deutschland

Flieshardt, Sven
Deutschland

Forrer, Onur
Schweiz

Först, Regina
Deutschland

Förster, Anja
Deutschland

Frädrich, Stefan
Deutschland

Franckh, Pierre
Deutschland

Franke, Patricia
Deutschland

Franzen, Sven
Deutschland

Frenk, Rafael
Deutschland

Frey, Jürgen
Deutschland

Frey, Urs
Schweiz

Friess-Henze, Marina
Deutschland

Fritze, Nicola
Deutschland

Fuchs, Klara
Deutschland

Funk, Christopher
Deutschland

Funke, Uli
Deutschland

G

Gaffar, Taha
Deutschland

Galal, Marc
Deutschland

Gálvez, Cristián
Deutschland

Gamm, Frieder
Deutschland

Garcia, Isabel
Deutschland

Garten, Matthias
Deutschland

Gärtner, Christian
Deutschland

Gassert, Marc
Deutschland

Gay, Friedbert
Deutschland

Geffroy, Edgar
Deutschland

Geisselhart, Oliver
Deutschland

Geringer, Nick
Deutschland

Geropp, Bernd
Deutschland

Giesecke, Alexander
Deutschland

Gladitz, Robert
Deutschland

Glöockler, Harald
Deutschland

Gnilenka, Gloria
Deutschland

Goerke, Dominik
Deutschland

Göker, Mehmet
Deutschland/Türkei

Gonzalez, Manuel
Deutschland

Gramminger, Marvin
Deutschland

Gräter, Norman
Deutschland

Greiner, Patrick
Deutschland



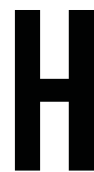
Grieger-Langer, Suzanne
Deutschland

Gross, Stefan
Deutschland

Groth, Alexander
Deutschland

Grün, Anselm
Deutschland

Grundl, Boris
Deutschland



Haas, Martina
Deutschland

Habermehl, Markus
Schweiz

Hagenow, Frank
Deutschland

Hager, Jakob
Deutschland

Hager, Mike
Deutschland

Hagmaier, Ardeschyr
Deutschland

Hahne, Rayk
Deutschland

Haider, Siegfried
Deutschland

Händler, Erik
Deutschland

Hannawald, Sven
Deutschland

Hartmann, Alexander
Deutschland

Haunsperger, Joschi
Deutschland

Hausenblas, Michael
Deutschland

Havener, Thorsten
Deutschland

Heck, Sergej
Schweiz

Heimsoeth, Antje
Deutschland

Hein, Monika
Deutschland

Heinrich, Stephan
Deutschland

Heinz, Chris
Deutschland

Heizmann, Patric
Deutschland

Held, Benedikt
Deutschland

Heller, Stefan
Deutschland

Herde, Laura
Deutschland

Herger, Mario
Deutschland/USA

Herzog, Matthias
Deutschland

Hildebrand, Timo
Deutschland

Hilker, Claudia
Deutschland

Hofert, Svenja
Deutschland

Hofmann, Christine
Deutschland

Hofmann, Markus
Deutschland



Höller, Jürgen
Deutschland

Höller, Miriam
Deutschland

Hollywood, Calvin
Deutschland

Holzhey, Katja
Deutschland

Homm, Florian
Deutschland

Hörhan, Gerald
Österreich

Horx, Matthias
Deutschland

Hosp, Julian
China

Hümmeke, Frederik
Deutschland

Hübner, Sabine
Österreich

Hüls, Erna
Deutschland

Husemann, Valerie
Deutschland



Illgner, Jens
Deutschland

Imbimbo, Guglielmo
Schweiz

Imren, Bora
Deutschland

Indra, Ethan
Österr

J

Jachtchenko, Wladislaw
Deutschland

Jaff, Aya
Deutschland

Jagersbacher, Michael
Österreich

Janak, Simone
Österreich

Jekel, Thorsten
Deutschland

Jörn, Gereon
Deutschland

Joy, Chrissi
Deutschland

Jung, Stephan
Deutschland

K

Kahn, Axel
Deutschland

Kahn, Oliver
Deutschland

Kakmaci, Kerim
Deutschland

Kalman, Burak
Deutschland

Karem, Oscar
Österreich

Karim, Rabih
Deutschland

Karl, Edith
Österreich

Käselow, Torben
Deutschland

Kastenmüller, Jeffrey
Deutschland

Kattilathu, Biyon
Deutschland

Kaufmann, Alexander
Deutschland

Kaules, Tom
Deutschland

Keese, Christoph
Deutschland

Keil, Philip
Deutschland

Kelly, Joey
Deutschland

Kenanoğlu, Faheem
Deutschland

Kessler, Gunnar
Deutschland

Kiesewetter, Bernd
Deutschland

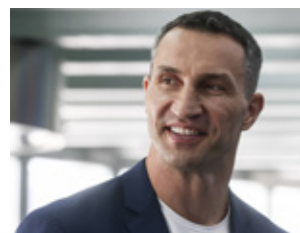
Kimich, Claudia
Deutschland

Kirchner, Steffen
Deutschland

Kitz, Volker
Deutschland

Klapheck, Martin
Deutschland

Klar, Andreas
Deutschland



Klitschko, Wladimir
Deutschland

Klößner, Bernd
Deutschland

Klußmann, Thomas
Deutschland

Kmenta, Roman
Österreich

Knedel, Thomas
Deutschland

Knoblauch, Jörg
Deutschland

Knopf, Marcel
Deutschland

Knossalla, Matthias
Deutschland

Köber, Johann
Deutschland

Kobjoll, Klaus
Deutschland

Kochendörfer, Patrick
Deutschland

Kogler, Stefanie
Österreich

Kogler, Thomas
Österreich

Kohl, Walter
Deutschland

Köhler, Hans-Uwe
Deutschland

Kolbusa, Matthias
Deutschland

Koroma, Thaddaeus
Deutschland/USA

Kostadinova, Nelly
Deutschland

Kracke, Holger
Deutschland

Kratz, Karl
Deutschland

Kreissig, Daniela
Deutschland

Krespach, Daniel
Deutschland



Kreuter, Dirk
Deutschland/Dubai

Kreuz, Peter
Deutschland

Kroeger, Steve
Deutschland

Küffner, Andreas
Deutschland

Kulhavy, Gerd
Deutschland

Kult, Lauri
Deutschland

Küpper, Burkhard
Deutschland

Küstenmacher, Werner Tiki
Deutschland

L

Lambert, Dirk Michael
Deutschland

Lamm, Michael
Deutschland

Landgraf, Daniela
Deutschland

Landsiedel, Stephan
Deutschland

Lange, Dieter
Deutschland

Langenscheidt, Florian
Deutschland

Langheinrich, Michael
Deutschland

Langhoff, Lutz
Deutschland

Laschkolnig, Martin
Österreich

Lauk, Marcus
Deutschland

Lauterbach, Heiner
Deutschland

Lauterbach, Victoria
Deutschland

Lejeune, Erich
Deutschland

Lembke, Gerald
Deutschland

Letzner, Frédéric
Deutschland

Ley, Ulrike
Deutschland

Liebetau, Axel
Deutschland

Lieverz, Margit
Deutschland

Limbeck, Martin
Deutschland

Lindau, Andrea
Deutschland

Lindau, Veit
Deutschland

Lindemann, Christian
Deutschland

Lindenau, Ilona
Deutschland

Lischka, Gesa
Deutschland

Löhken, Sylvia
Deutschland

Löhr, Jörg
Deutschland

Loosen, Heike
Deutschland

Lorenz, Sven
Deutschland

M

Malik, Fredmund
Österreich

Mankevich, Maxim
Deutschland

Mansla, Sebastian
Deutschland

Marburger, Manuel
Deutschland

Marci, Alexander
Deutschland

Martin, Leo
Deutschland

Marty, Janic
Schweiz

Maschmeyer, Carsten
Deutschland



Maske, Henry
Deutschland

Matsching, Monika
Deutschland

Matuska, Andreas
Österreich/Monaco

May, André
Deutschland

McDavid, Janis
Deutschland

Meier, Urs
Schweiz

Meissner, Philip
Deutschland

Menter, Jim
Deutschland

Merath, Stefan
Deutschland

Michalik, Regina
Deutschland

Micic, Pero
Deutschland

Mingers, Markus
Deutschland

Misar, Jana
Österreich/Spainien

Misar, Paul
Österreich/Spainien

Mockridge, Matthew
Deutschland

Moeller, Ralf
Deutschland/USA

Moesti, Bernhard
Österreich

Mohamad, Samer
Deutschland

Molcho, Samy
Österreich

Moore, Renée
Deutschland

Müller, Alexander
Deutschland

Müller, Annabel
Deutschland

Müller, Dirk
Deutschland

Müller, Franziska
Deutschland

Multerer, Dominic
Deutschland

N

Nasher, Jack
Deutschland

Naughton, Carl
Deutschland

Navidi, Sandra
Deutschland/USA

Nawrot, Manuel
Deutschland

Nawrot, Roman
Deutschland

Niazi-Hoffmann, Javid
Deutschland

Nickel, Susanne
Deutschland

Novakovic, Dejan
Österreich

Nussbaum, Cordula
Deutschland

O

Obermaier, Pamela
Österreich

Oberüber, Max
Deutschland

Osmanovic, Cemal
Deutschland

Otte, Max
Deutschland

Ouattara, Ben
Deutschland/Dubai

Overlack, Bert
Deutschland

Owo, Mike
Deutschland/Dubai

Özkisaoglu, Ilkay
Deutschland

P

Parsaian, Pedram
Österreich

Pathé, Nicole
Deutschland

Pehlivan, Gönül
Deutschland

Pesch, Nicholas
Deutschland

Petek, Rainer
Deutschland

Peukert, Martina
Deutschland

Pfeffer, Nicole
Deutschland

Pisl, Karl
Deutschland

Platte, Sven
Deutschland

Platzer, Torben
Deutschland

Plikat, Raoul
Deutschland/Dubai

Pöhm, Matthias
Deutschland

Polk, Petra
Deutschland

Pommer, Katharina
Deutschland

Porsch, Katja
Deutschland

Pott, Oliver
Deutschland

Precht, Richard David
Deutschland

Promm, Eric
Deutschland

Przybylski, Dawid
Deutschland

Psaridis, Harald
Österreich

Q

Quante, Ludger
Deutschland

R

Rankel, Roger
Deutschland

Rappenglück, Stefan
Deutschland

Rassi, Elmar
Deutschland

Rath, Carsten
Deutschland

Reichel, Tim
Deutschland

Reinhardt, Alex
Deutschland

Reinwarth, Alexandra
Deutschland

Reiser, Patrick
Deutschland

Remus, Marcel
Deutschland/Spanien

Rethaber, Tobias
Deutschland

Richter, Damian
Deutschland

Rieder, Uwe
Deutschland

Riederle, Philipp
Deutschland

Riedl, Alexander
Deutschland

Ritter, Steffen
Deutschland

Rossié, Michael
Deutschland

Rouzbeh, Adrian
Deutschland



Ruge, Nina
Deutschland

Rumohr, Joachim
Deutschland

Rusch, Alex
Schweiz

S

Sawtschenko, Peter
Deutschland



Schäfer, Bodo
Deutschland

Schall, Annabelle
Deutschland

Schandl, Gabriel
Österreich

Scharnweber, Denys
Schweiz

Scheelen, Frank
Deutschland

Scherer, Hermann
Deutschland

Scherer, Kerstin
Deutschland

Schippke, Marc
Schweiz

Schlechter, Thomas
Deutschland

Schlenzig, Tim
Deutschland

Schlosser, Tobias
Deutschland

Schmidt, Dirk
Deutschland

Schmiel, Rolf
Deutschland

Schmitt, Ralf
Deutschland

Schmitz, Karl Werner
Deutschland

Schmitz, Ralf
Deutschland/Spanien

Schneider, Ben
Deutschland

Schneider, Theresa
Deutschland

Schnitzenbaumer, Nina
Deutschland

Schober, Ewald
Deutschland

Schönau, Yvonne
Deutschland

Schönbach, Lenny
Deutschland

Schork, Nicolai
Deutschland

Schreiber, Christoph
Deutschland

Schüller, Anne
Deutschland

Schulz, Benjamin
Deutschland

Schultze, Sven
Deutschland

Schumacher, Oliver
Deutschland

Schuster, Gunnar
Deutschland



Schwarzenegger, Arnold
Österreich/USA

Schweig, Daniel
Deutschland

Schweizer, Jochen
Deutschland

Scibetta, Lorenzo
Deutschland

Seiler, Laura Malina
Deutschland/USA

Seiwert, Lothar
Deutschland

Seiz, Harald
Deutschland

Semmelroth, Philip
Deutschland

Shalaby, Ash
Deutschland

Shiripour, Said
Deutschland/Dubai

Sideropoulos, Susan
Deutschland

Silberberger, Michael
Deutschland

Silver, Greta
Deutschland

Simon, Hermann
Deutschland

Söder, Danny
Deutschland

Söder, Robin
Deutschland

Soost, Detlef
Deutschland

Spies, Lukas
Schweiz

Sprenger, Reinhard
Deutschland

Sridhar, Kishor
Deutschland

Stahl, Carsten
Deutschland

Stahl, Stefanie
Deutschland

Stahl, Ulrike
Deutschland

Staniek, Patricia
Österreich

Staub, Gregor
Schweiz

Steiner, Chris
Deutschland

Steiner, Gabi
Deutschland

Steiner, Tim
Deutschland

Stelljes, Kris
Deutschland/Spainien

Stenzhorn, Raphael
Deutschland

Sterzenbach, Katja
Deutschland

Sterzenbach, Slatco
Deutschland

Stielau-Pallas, Alfred
Deutschland

Strachowitz, Michael
Deutschland

Strauch, Vera
Deutschland

Strobach, Julie
Deutschland

Stuhmiller, Michael
Deutschland

Summhammer, Evelyn
Österreich

Susan, Anouk Ellen
Deutschland

Szeliga, Roman
Österreich

T

Täuber, Marcus
Österreich

Taxis, Tim
Deutschland

Teege, Christoph
Deutschland

Tempel, Katharina
Deutschland

Tepperwein, Kurt
Deutschland



Thelen, Frank
Deutschland

Thomas, Boris
Deutschland

Thönnessen, Felix
Deutschland

Thust, Wolfgang
Deutschland

Timm, Laura
Deutschland

Tissen, Andreas
Deutschland

Tolle, Eckhart
Deutschland

Tomas, Jens
Deutschland

Topf, Cornelia
Deutschland

Traupe, Julius
Deutschland

U

Üres, Kemal
Deutschland

Uth, Carmen
Deutschland

Uth, Hans-Jürgen
Deutschland

V

Vahldieck, Stefan
Deutschland

Verra, Stefan
Österreich

von Fournier, Cay
Deutschland

von Grafenstein, Uwe
Deutschland

von Kunhardt, Michael
Deutschland

von Massenbach, Rainer
Deutschland

von Münchhausen, Marco
Deutschland

W

Y

Wachs, Friedhelm
Deutschland

Wagner, Ronny
Deutschland

Wald, Mathias
Deutschland

Weinstock, Daniel
Deutschland/Spanien

Weiß, Max
Deutschland

Weixlbaumer, Elmar
Österreich

Westermeyer, Philipp
Deutschland

Westphal, Susanne
Deutschland

Whitney, Annabell
Deutschland

Wiebelt, Marco
Deutschland

Wiechowski, Natalia
Deutschland/Dubai

Wilde, Frank
Deutschland

Wind, Patrick
Österreich

Windscheid, Leon
Deutschland

Winterlich, Jörg
Deutschland

Winzer, Ulrike
Deutschland

Wittmann, Thorsten
Deutschland

Wolff, Bernhard
Deutschland

Yalcin, Saygin
Deutschland/Dubai

Yazan, Yasemin
Deutschland

Yilmaz, Bahar
Deutschland

Yotta, Bastian
Deutschland/USA

Z

Zach, Davis
Deutschland

Zeletzki, Jil
Deutschland

Zieroth, Heiko
Deutschland

Zietlow, Julian
Deutschland

Zitlmann, Rainer
Deutschland

zur Löwen, Diana
Deutschland

Zurhorst, Eva-Maria
Deutschland

Zurhorst, Wolfram
Deutschland

Zwickel, Jürgen
Deutschland



ERFOLG

DAS LESEN ERFOLGREICHE magazin

HALL OF FAME

Dirk Kreuter

VON VERLEGER JULIEN BACKHAUS



Dirk Kreuter ist ein Ausnahmetalent. Das ist nicht als Lob gemeint, sondern es ist schlicht eine Tatsache. Seine Erfolge kann in dieser Art und Weise kein anderer vorweisen. Er veranstaltet die größten Verkaufstrainings, hält darin sogar den Guinness-Buch-Weltrekord. Er hat unzählige Bestseller-Bücher geschrieben und die wichtigsten Medien des Landes zitieren ihn. CEOs, Prominente und Unternehmer suchen seinen Rat. Wenn sie Glück haben, können sie ihn in seinem Zuhause besuchen – im höchsten Gebäude der Welt natürlich, dem Burj Khalifa in Dubai. Bei Dirk Kreuter landet man zwangsläufig in der Superlative. Nur »ein bisschen« gibt es bei ihm nicht. Sein Lieblingswort? Attacke. Das ruft er gerne seinen Instagram-Followern entgegen. Sie ahnen es schon: Kein Verkaufstrainer hat mehr Follower als er. Und bei YouTube schauen ihm Millionen zu. Und nun zieht Dirk Kreuter in die ERFOLG Magazin Hall of Fame ein – ja, als erster Verkaufstrainer überhaupt. Auch wenn extremer Erfolg manchmal irritierend wirkt, Kreuter ist in der Regel die Nummer eins. Und das möchten wir anerkennen und ihn herzlich willkommen heißen in der Hall of Fame.

Bild: Lighthousestudio, Depositphotos / aiafoto / weiflock1059047, yandex.ru