

BENEDIKT AHLFELD

EHRliches ONLINE MARKETING



*40 herausragende Unternehmer über
ein Business nach eigenem Standard.*



EINLEITUNG

1



„HALLO!“

Mein Name ist Benedikt und ich heiße dich herzlich willkommen zu meinem Projekt „Ehrliches Online Marketing“.

Die Website mit ihrem Blog auf www.EhrlichesOnlineMarketing.de soll ein Zuhause sein für Menschen, die endlich ein erfolgreiches Online Business aufbauen wollen - und zwar mit ehrlichem Marketing und Produkten, die anderen Menschen wirklich etwas bringen.

Um dich auf diesem Weg zu unterstützen, dich zu **inspirieren** und dir Mut zu machen - auch wenn es mal nicht so läuft wie es soll! - habe ich herausragenden Unternehmern und Unternehmerinnen drei Fragen gestellt und sie gebeten, ihr Geheimnis zu verraten. Diese

Personen sind tatsächlich Leute, mit denen ich in engem Kontakt stehe, die meine Freunde, meine Lehrer, meine **Mentoren** sind oder die Menschen sind, von denen ich denke, dass sie einen bedeutenden positiven Einfluss auf mein Business ausüben.

Und auch auf deines, wenn du ihnen deine Aufmerksamkeit schenkst! Denn ich glaube, dass sie genial sind in dem, was sie tun. Ich hoffe, dir gefallen ihre **Antworten** und du kannst etwas von diesen großartigen Lehrern mitnehmen.

Alles Liebe,

Benedikt



DIE 3 FRAGEN

Diese Fragen habe ich allen Interviewpartnern gestellt:

1. Was bedeutet für dich **'Ein Business nach eigenem Standard'** zu führen?
2. Wie hast du es hierhin geschafft?
3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber noch nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Anmerkung: die Antworten im nächsten Abschnitt sind in keiner bestimmten Reihenfolge, denn jedes einzelne davon ist lesenswert!



2

ANTWORTEN

TIM SCHLENZIG

Hi, ich bin Tim. Nachdem ich als einer der Jahrgangsbesten im BWL-Studium von einer Elite-Uni abging, musste ich im Job als Unternehmensberater schnell merken: ich will gar keine "große Karriere". Ich will frei sein. Mein Ding machen. Zeit für das wirklich Wichtige haben. Seit drei Jahren lebe ich nun von meinen Websites. Mein Ziel: eine Welt, in der mehr Menschen auf ihre innere Stimme hören.

myMONK.de hat 220.000 monatliche Leser und mehr als 20.000 Newsletter-Abonnenten.

www.mymonk.de



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Sich immer wieder vor Augen zu führen, WARUM man das Business überhaupt gegründet hat bzw. gründen will. Soll es in erster Linie Freiheit für mich schaffen? Mich in Verbindung mit anderen Menschen bringen? Mir helfen, meine Kreativität und Einzigartigkeit auszudrücken? Mir Macht geben?

Das möglichst genau zu wissen ist aus zwei Gründen wichtig. Erstens, weil permanent mögliche Ablenkungen auf einen einprasseln - wenn man da nicht weiß, was einem wichtig ist und was nicht, verausgabt man sich schnell an zu vielen oder den falschen Stellen.

Zweitens droht auch immer die Gefahr, dass einen das eigene Business völlig vereinnahmt und an der Nase herumführt. Wie einem Hund muss man ihm Grenzen setzen, wenn man nicht irgendwann davon aufgefressen werden will; man nur noch existiert um die ständig anschwellenden Todo-Listen abzuarbeiten. Dafür sind wir nicht angetreten, oder?

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Ich denke, es war die wie üblich nötige Mischung aus einer Eignung und Leidenschaft, Geduld und Glück ... und harter Arbeit.

"Harte Arbeit" bedeutet hier nicht, dass man endlos Stunden schrubbt, als Erster aufsteht und als Letzter ins Bett geht. Es ist weniger eine Frage der Zeit oder der Menge, die man abarbeitet, als der Art der Aufgaben, denen man sich stellt. Harte Arbeit ist Arbeit, die wirklich Wert schafft, die die eigene Handschrift trägt, in die Herzblut fließt und mit der man sich angreifbar macht, also ein Risiko eingeht. Harte Arbeit macht daher Angst.

Im ersten halben Jahr mit myMONK habe ich zum Beispiel keinen einzigen Text selbst geschrieben. Ich hab wie ein Verrückter Leute interviewt, Links zusammengetragen und so weiter ... aber vorm Schreiben hatte ich Angst. Ich hatte Angst, mich zu zeigen und kritisiert zu werden. Erst als ich mich dieser Angst stellte und begann, selbst zu schreiben, ging's deutlich bergauf mit der Seite.

Die harte Arbeit kann aber auch darin bestehen, viele Arbeiten abzugeben ... loszulassen ... und sich selbst und die eigene Rolle im Business neu auszurichten.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Die meisten Geschäfte und Geschäftsideen sterben, bevor sie geboren werden. Entscheidend finde ich hier gar nicht, wie man anfängt, sondern dass man anfängt - und sei es jeden Tag nur ein klitzekleiner Schritt. Und dass man anfängt hängt wieder mit der Frage zusammen: warum will ich mein eigenes Business? "Wenn das Warum groß genug ist, wird das Wie folgen", sagte Tony Robbins.

MARA STIX

Ich bin Betriebswirtin und seit mehr als zehn Jahren Unternehmensberaterin. Mein Schwerpunkt liegt auf den Themen Marketing und Mindset und ich berate (angehende) Unternehmer dabei, ihr Geld mit dem zu verdienen, was sie lieben und daraus ein erfolgreiches Business aufzubauen.

Ich blogge und podcaste auf www.marastix.com und unterstütze inzwischen mehr als 11.000 monatliche Leser und 2.500 E-Mail Abonnenten dabei als Unternehmer erfolgreich zu sein. Weiters organisiere ich Webinare und bin auf sogenannte skalierbare Geschäftsmodelle spezialisiert, die ein orts- und zeitunabhängiges Arbeiten ermöglichen.



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Ein Business nach eigenem Standard zu führen bedeutet für mich, zu arbeiten:

- Was ich will
- Wie ich will
- Wo ich will
- Wann ich will
- Und mit wem ich will

Ich tue also was ich liebe und worin ich gut bin. Ich führe mein Business nach meinen eigenen Werten und tue das, was sich für mich gut, richtig und authentisch anfühlt. Mein oberstes Ziel sind zufriedene Kunden, für die ich Wert stifte.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Das war sehr harte Arbeit und gleichzeitig hat es ganz viel Spaß gemacht. Am wichtigsten war es den Mut zu finden, meine Ängste zu überwinden, die ganzen Glaubenssätze, was „man so tut / nicht tut“ oder „man darf / nicht darf“ hinter mir zu lassen und meinen eigenen Weg zu gehen.

Um das richtige Unternehmer-Mindset zu entwickeln habe ich viele Coachings gemacht, Seminare besucht und bin alleine auf Reisen gegangen. Die Ausbildung zur NLP-Trainerin hat viel geholfen.

Zum Glück bin ich auch chronisch neugierig und liebe es Neues zu lernen und mich weiter zu entwickeln. Ohne diese Bereitschaft geht es nicht. Um ein erfolgreiches Business zu führen musst du in deinem

Bereich wirklich hervorragend sein. Das geht nur über ständige Weiterbildung.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Zuerst mal in die Ruhe gehen! Nimm dir Zeit! Fahre alleine weg. Mache dir klar, wo du hin willst. Was DIR wichtig ist. Was DEIN Weg ist.

Und dann finde jemanden (oder mehrere Menschen), der (die) das, was du tun willst, schon erfolgreich betreibt. Dann lerne so viel du kannst darüber.

Lass dich nicht von den Zweiflern in deinem Umfeld zurück halten! Sondern verfolge dein gesetztes Ziel mit Ruhe, Disziplin und Konsequenz.

Triff also deine Entscheidung in Ruhe in einem Moment des Friedens und dann stehe dazu, wenn Probleme und Krisen auftauchen.

BEN PAUL

Ben ist stolzer "Student ohne Uni" und unter anderem aus ZEIT, Tagesspiegel und Spiegel Online als "bekanntester Studienabbrecher Deutschlands" bekannt. Auf www.Anti-Uni.com schreibt er für eine kleine Armee junger ambitionierter Menschen, die ihr Ding machen und die Welt verändern wollen.



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Ich verlasse seit gut 3 Jahren regelmäßig meine Komfortzone und tue Dinge, vor denen ich mal ziemlich großen Respekt oder gar Angst hatte.

Diese Erfahrungen haben mich geprägt und nicht nur selbstbewusster gemacht, sondern haben mir auch gezeigt, wofür ich stehen will und was mich begeistert.

Ich bin ziemlich viel alleine gereist (vor allem in Lateinamerika), habe angefangen Vorträge vor hunderten von Menschen zu halten und offen auf meinem Blog über meine Überzeugungen zu schreiben.

Ein Business nach eigenem Standard zu führen bedeutet also für mich einerseits MEIN DING zu machen und meine Überzeugungen zu leben mit dem was ich tue und gleichzeitig damit das Leben von anderen besser zu machen und einen Beitrag zu leisten.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Ich habe mir gut überlegt, für wen ich eigentlich ein Held sein will.

Ich konnte mir nicht vorstellen ein Held für Großkonzerne, Großkanzleien oder eine Investmentbank zu sein. Daher habe ich nach einem mein Jura-Studium an der Bucerius Law School abgebrochen.

Zur Zeit will ich vor allem ein Held für junge ambitionierte Menschen sein, die ihr eigenes Ding machen und ihren eigenen Weg gehen wollen. Genau darum dreht sich auch mein Blog.

Für wen möchtest du ein Held sein?

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Drei Dinge:

1) Reflektieren und einen Plan machen

Mir hat es sehr geholfen mich abseits meines Umfeldes und diverser Einflüsse mal mit mir selbst auseinanderzusetzen.

Dazu gehörte zum Beispiel mich mit Fragen wie "Was will ich wirklich?" oder "Was kann ich eigentlich schon gut?" und auch "Wo will ich in 5-10 Jahren hin, wofür will ich stehen?" zu beschäftigen.

2) MACHEN nicht vergessen.

Nachdenken, Planen und Analysieren sind nur etwas wert, wenn du auch Dinge umsetzt. Das ist wohl kein allzu großes Geheimnis. Dennoch fällt es sehr vielen Menschen schwer wirklich anzufangen und von der Theorie in die Praxis zu kommen.

Aus meiner Beobachtung ist der Grund dafür meist vor allem einer: Angst.

Angst in diversen Formen. Angst davor, was andere denken könnten. Angst vor dem eigenen Scheitern, aber auch Angst davor tatsächlich erfolgreich zu sein mit dem was du vorhast.

Meine Erfahrung ist (und das ist sicher nicht nur meine), dass dort wo Angst ist auch immer große Chancen für persönliche Weiterentwicklung liegen.

Also: Rausgehen, Angst spüren und dann trotzdem machen.

3) Klare Ziele setzen

In den letzten Monaten hatte ich nicht das Gefühl sonderlich produktiv zu sein. Das lag in Rückschau vor allem daran, dass ich keine klaren Ziele hatte.

Jetzt bin ich wieder besser "on track" - und das liegt vor allem daran, dass ich klare Ziele habe auf die ich mich fokussieren kann und bei denen ich verstehe (und fühle !) warum ich sie verfolge.

Klare Ziele sind stets auch Zwischenziele. Mir hilft es ungemein große Ziele in kleine Unterziele zu unterteilen. Wenn ich beispielsweise ein Buch schreiben will, dann kann das große Ziel sein: "Buchvertrag bis 31. Januar 2015".

Dann gehe ich hin und erstelle mir Zwischenziele. Mögliche Zwischenziele können zum Beispiel so lauten: "Inhaltsverzeichnis brainstormen bis 12.12.2014", "Exposé abschicken bis 15.12.2014" usw.

Zudem hilft es mir feste Routinen zu etablieren. Derzeit versuche ich jeden Tag 1.000 Wörter zu schreiben. So komme ich Step by Step voran und habe für jeden Tag ein konkretes Minimalziel auf dem Weg zu meinem größeren Ziel.

VLADISLAV MELNIK

Vladislav Melnik ist Gründer und Autor des affenblogs. Er hilft smarten Bloggern mehr Besucher, mehr Abonnenten und mehr Verkäufe zu bekommen. Besuche jetzt seinen www.affenblog.de



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Ein Business nach eigenem Standard zu führen bedeutet in erster Linie für mich, dass ich tun und lassen kann, was ich will.

Ich kann auch die Messlatte so hoch setzen, wie ich möchte. Ich kann dann arbeiten, wann ich möchte. Und ich kann auch entscheiden, woran ich arbeiten möchte.

Am wichtigsten ist mir aber das Verwirklichen meiner Ideen. Ich liebe es, Dinge zu erschaffen bzw. alte Strukturen zu verändern.

Das ist mir wichtig. Und der Grund, warum ich mache, was ich mache.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Oh, man, der Weg war ziemlich steinig.

Ich war damals selbstständiger Designer und hatte ja quasi schon ein Business nach eigenem Standard.

Aber mich reizte das Thema Blog Business viel mehr. Es entfachte meine wahre Leidenschaft. Und es verbindet das, was ich schon immer wollte, mit dem, was ich schon immer konnte.

Also hing ich meine Designerkarriere an den Nagel und gründete meinen Blog.

Ich fing als totaler Nobody und mit wenig Kenntnissen an ... und habe mir so langsam mit einer mengen harten Arbeit und ordentlicher Hingabe ein nettes Business aufgebaut.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Ein guter Freund von mir sagte früher immer: "Einfach machen". Er war zwar auch für Sprüche verantwortlich wie: "Viel hilft viel" oder "Party hard with MasterCard". Aber der eine ist hängen geblieben.

Und genau das würde ich jedem raten, der etwas anfangen möchte: Nicht lange nachdenken. Keine komplizierten Konzepte erstellen.

Einfach machen.

Direkt an den Markt gehen. Feedback sammeln. Verbessern. Und niemals damit aufhören.

Das ist das Karussell des Erfolgs.

KARIN WESS

Ich bin Online-Entrepreneurin, Coach und Mama. In meinen Coachings berate ich Unternehmerinnen in den Bereichen Marketing und Mindset mit 1:1-Coachings, eKursen und Webinaren. Ich zeige meinen Kunden, wie sie es schaffen, ihr Online-Unternehmen auf die nächste Stufe zu haben – mit mehr Sichtbarkeit, für mehr Kunden, mehr Gewinn und mehr Spaß.

www.karinwess.com



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Für mich bedeutet es, dass sich meine Ziele mir und meinem Leben anpassen, und dass ich nicht länger alles an den Zielen anderer ausrichten muss.

Anstatt den für mich typischen 50-60 Stunden Job zu machen (der die meiste Zeit sogar klasse war), habe ich meine Zeitplanung nun selbst in der Hand – und als Mama einer kleinen Tochter ist das beinahe unbezahlbar. Zudem liebe ich es, meine Projekte zu planen, meine Ideen zu verwirklichen, täglich fantastische und inspirierende Menschen zu treffen und kennenzulernen.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Ich beschäftige mich bereits seit über 15 Jahren mit dem Thema Selbständigkeit und es war mir im Grunde schon mit Anfang 20 klar, dass ich eines Tages selbständig sein werde. Dieses Ziel, diese Vision war immer mein Motor. Seit 2013 meine Webpage online ging, bin ich sehr fokussiert und nur noch mit diesem Projekt beschäftigt. Ich konzentriere mich voll und ganz darauf. Ich entwickle mich und mein Unternehmen laufend weiter. Ich bin anfangs – mehrmals – täglich über meinen Schatten gesprungen und aus meiner Komfortzone hinausgestiegen. Und das war gut so.

Ich habe von Anfang an mit einem Coach zusammengearbeitet, denn ich muss das Rad nicht neu erfinden. Ich kann von denen lernen, die bereits dort sind, wo ich gerne hin möchte. Das waren und sind die besten Investitionen in mein Unternehmen.

Zudem habe ich ein sehr gutes Netzwerk aufgebaut – Menschen, die ähnliches tun wie ich, die ebenso große Ziele und Visionen haben, strategisch denken und die verdammt viel Spaß bei dem haben, was sie tun. Diesen Austausch finde ich enorm bereichernd!

Und ich kann ganz klar Nein sagen. Denn jedes Ja zu einem neuen Projekt, einer Kooperation, einer Idee braucht auf der anderen Seite ein klares Nein zu etwas anderem. Es klingt banal und vielleicht offensichtlich, aber Nein sagen zu können, ist essentiell, wenn du kontinuierlich wachsen willst. Sonst landest du bei einer endlosen To-Do-Liste und erstickst in halbfertigen und noch nicht angefangenen Projekten.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Am besten – einfach starten! Nicht jede Idee ist die, bei der man letztendlich bleibt. Aber erst durchs Tun, Ausprobieren und Lernen erkennt man, worin wirklich seine Stärken liegen. Die beste Strategie und der exakteste Plan bringen nichts, wenn sie nur auf dem Papier stehen. Erst durch die Umsetzung zeigt sich, wohin es wirklich geht. Werde dir klar darüber, was du willst, und was du nicht willst. Stecke deine Grenzen ab – bezüglich Zeit, Kunden, Projekten, Preisen und allen Bereichen, die dir im Leben wichtig sind.

Und ja – eine messerscharfe Positionierung, ein konkretes Angebot, eine smarte Planung und der Wille, die Dinge zu tun und das Wissen, dass es „Über-Nacht“-Nicht gibt, sind grandiose Voraussetzungen. Doch vieles ergibt sich unterwegs. Darum ist auch Mut zur Veränderung wichtig. Dranbleiben, weitermachen, durchhalten.

Denn wenn du es aus tiefstem Herzen willst, dann weißt du auch: Erfolg ist eine bewusste Entscheidung.

THOMAS MANGOLD

Mein Name ist Thomas Mangold, Jahrgang 1975, ich lebe und arbeite in Wien. Beruflich bin ich ziemlich vielschichtig unterwegs. Mein Hauptberuf ist jener des Sozialpädagogen, beim Jugendamt der Stadt Wien. Nebenbei bin ich noch als diplomierter Fußballtrainer, diplomierter Mentaltrainer und lizenzierter Life-Kinetik-Trainer tätig. Und damit mir nicht ganz langweilig wird, habe ich mich in den letzten Jahren auch immer wieder mit dem Thema Internet Marketing beschäftigt.

www.selbst-management.biz



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Ich will das tun was ich will, wann ich es will und wo ich es will! Hört sich vielleicht etwas eigenartig an, aber im Prinzip will ich einfach die volle Entscheidungsfreiheit haben.

Ein Business nach eigenem Standard bedeutet für mich einfach meine eigenen Visionen zu realisieren und nicht die jemandes anderen. Außerdem will ich ausschließlich an Projekten arbeiten, die mir Spaß machen und von denen ich sagen kann, dass es meine Leidenschaft ist.

Business nach eigenem Standard schließt für mich auch ortsunabhängiges Arbeiten mit ein. Alles was ich dazu brauche ist mein MacBook und eine Internetverbindung.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

1. Oftmaliges hinfallen und wieder aufstehen
2. Eine klare Vision und klare Ziele vor Augen
3. Viel Ausdauer

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Als allerwichtigstes erachte ich es, sich zu fragen wofür man brennt und wofür man eine Leidenschaft hat. Daraus dann einen Plan, Ziele und eine Vision entwickeln. Danach so schnell wie möglich in die Gänge kommen und an der Realisierung arbeiten.

GABRIELE HAHN

Welten und Menschen verbinden. Das ist wohl meine Berufung, weil ich seit ich denken kann, nichts anderes tue. Dazu braucht es Empathie, Talent und jahrelanges Training, vor allem für ein erfolgreiches Matching von Menschen.

Ich habe Betriebswirtschaft und Werbung & Verkauf, beides an der WU Wien studiert, zudem eine dreijährige Ausbildung in Traditioneller Chinesischer Medizin absolviert, war neun Jahre Führungskraft in Unternehmen und Werbeagenturen und bin seit 2006 Ein-Personen-Unternehmerin.

Seit Beginn meines Unternehmertums entwickle und leite ich firmenübergreifende innovative Netzwerke für Führungskräfte und unterstütze Unternehmen dabei eigene und überbetriebliche Netzwerke für ganz unterschiedliche Zielgruppen zu gestalten.

www.mentoringzweipunktnull.com



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Mein Business nach eigenem Standard ist mein neues Führungskräfte Netzwerk mentoring 2.0 - ohne DER STANDARD. Nach sieben Jahren DER STANDARD Mentoring Circle startet im März 2015 mein Nachfolge Programm, das sich selbst mit meinem Blog redaktionell begleiten werde. Dabei geht es um Themen zur Neuen Welt der Arbeit rund um neue Technologien, Offices, den Wertewandel - vor allem im reichen Europa, neue Organisations- und Führungsstrukturen. Unterstützt wird der Austausch unter den teilnehmenden Führungskräften mit einem Social Tool, powered by Microsoft. Ich selbst werde in diesem Social net moderieren, interviewen und ExpertInnen zu Wort kommen lassen, die auch eigene Blogbeiträge innerhalb dieser Community sharen. Bei Interesse – es gibt noch einige wenige frei Plätze – bitte direkt bei mir melden – gerne auch über meinen Blog. Zudem gründe ich gerade mit zwei Partnern ein Unternehmen – nach „ganz neuem Standard“ – das den veränderten Rahmenbedingungen, ausgelöst durch einen massiven Werteshift in unserer westlichen Welt, gerecht werden soll. Mit welchen Schwierigkeiten wir dabei „zu kämpfen“ haben, beschreibe ich in meinem Buch „Die Karo-Organisation. Ein neues System für eine neue Epoche.“, das Anfang Oktober 2015 erscheinen wird.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Nach meiner ganz persönlichen Erfahrung nach, sind für erfolgreiches Unternehmertum vor allem drei Faktoren wichtig – Kreativität, unternehmerische Gene bzw. Sozialisation und Glück. Zum Thema Kreativität ist zu sagen, dass es gerade zum EPUtum dazu gehört sich immer wieder selbst neu zu erfinden. Unternehmen kaufen derzeit verstärkt vor allem kreative Dienstleistungen von externen Einzelunternehmern zu, weil ihnen diese abhanden kommen. Denn immer mehr innovative Leute steigen aus den bestehenden unselbständigen Systemen aus. Und diese Innovationskraft fehlt den – oft sehr großen –

Unternehmen zunehmend, weil sie vor allem größtenbedingt mit Verwaltungs- und Steuerungsaufgaben beschäftigt sind. Des weiteren halte ich einen unternehmerischen Bezug für wichtig. Meine Großmutter mütterlicherseits hat mit 40 Jahren ein Unternehmen gegründet, mein Urgroßvater väterlicherseits war ein bekannter Süßwarenfabrikant. Ich selbst bin in einer Großfamilie aufgewachsen, in der bereits am Frühstückstisch unternehmerische Fragen diskutiert wurden. Es war dann nur eine Frage der Zeit, wann ich den Weg meiner Ahnen einschlage und selbst Unternehmerin werde. Last but not least ist Glück unabdingbar. Glück hatte ich beim STANDARD Mentoring Circle, weil den Entscheidungsträgern dort meine Mentoring-Idee gefallen hat und daher der Mentoring Circle sehr stark promotet wurde, redaktionell, wie auch werblich. Ohne STANDARD wäre mein Netzwerk niemals so groß geworden und auch Mentoring als wichtiges Instrument der Führungskräfteentwicklung wäre in Österreich nicht in aller Munde.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Ich finde, dass es am wichtigsten ist herauszufinden, was jemand besonders gut kann UND was darüber hinaus Spaß macht. Dann ist es der richtige Weg, der nicht nur in der Selbstständigkeit enden muss. Denn Unternehmen brauchen selbstbewusste, kreative MitarbeiterInnen, die von innen heraus Dinge zum Besseren verändern. Das ist vielleicht in Konzernen nicht so einfach möglich, jedoch oft sehr gut in kleineren Unternehmen, die sich sehr gut durch ihre kreativen MitarbeiterInnen am Weltmarkt behaupten können. Wir vergessen immer, dass 99,6 % der Firmen in Österreich unter 250 MitarbeiterInnen beschäftigen und daher dem KMU-Sektor zuzuordnen sind, in dem rund zwei Drittel aller Beschäftigten in Österreich arbeiten. Viele dieser Firmen sind sehr erfolgreich unterwegs, manche in ihrer Branche sogar Weltmarktführer – nur keiner kennt ihre Namen, weil immer nur über Konzerne in den Medien zu lesen ist. Zunehmend wichtig für die KMUs, sehr viele davon Familienbetriebe, wird sicher auch, dass nun neue Generationen die

Gründer und GründerInnen ablösen und nach neuen Organisationsstrukturen Ausschau halten, um kreative Leute anzuziehen. Als ArbeitnehmerIn halte ich es dabei für wichtig, sich umzusehen, welche Firmen in der eigenen Region ansässig sind und nicht immer nur auf Apple, Google, Red Bull & Co zu schauen – denn große Marken halten sehr oft nicht, was in der strategischen Markenführung künstlich aufgebaut wurde. Im Rahmen einer selbständigen Tätigkeit halte ich es für wichtig, sich geeignete Netzwerke und gleichgesinnte, selbständige Partner zur Zusammenarbeit zu suchen und aufzubauen, denn sonst macht der Einzelunternehmer, die Einzelunternehmerin alles und kann das eigene wahre Talent nicht vollständig zum Einsatz bringen. Diese große Gefahr der „Alleskönnerschaft“ sehe ich aktuell, bei den meisten EPU, die ich kenne.

JAKOB SCHWEIGHOFER

Ich bin Jakob Schweighofer. Designer, Marketing-Stratege, Erfolgscoach und vor allem eines: Mensch. Ich arbeite unter anderem mit erfolgreichen nationalen und internationalen Bloggern zusammen und Sorge dafür, dass ihre Blogs finanziell erfolgreich sind.

www.blogtobusiness.de



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Ok, das ist einfach: Das zu tun, was ich auch ohne Geld machen würde. Und damit meine ich wirklich alles.

Zum Beispiel:

Kunden wie Freunde behandeln und dadurch jeden Teil meiner Arbeit zu genießen.

So wird auf einmal Support oder E-Mails beantworten zu einem interessanten Gespräch, ein "Der Kunde ist König"-Modell zu einem "Wir respektieren uns gegenseitig"-Verhältnis und aus dem unpersönlichen "Sie" ein persönliches "Du".

Und wenn ich es etwas nicht gerne mache, macht es wer anderer. Wie meine Buchhaltung. Jeden. Teil. Davon. Und wenn das Geld dafür fehlt, mache ich es selber, damit ich irgendwann das Geld dazu habe ;-)

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Ich war früher ein junger Rebelle, der einfach seine Grenzen ausgetestet hat. Der zu weit gegangen ist und dadurch erfolgreich wurde. Wenn ich aber nochmal darüber nachdenke, waren es 3 Dinge:

1. Der Wille, der beste in meinem Bereich zu werden
2. Das Interesse an Marketing
3. Persönlichkeitsentwicklung, NLP und die richtigen Mentoren

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Schwer zu sagen, da es auf so einige Dinge ankommt. Ich würde dir aber meinen Weg als eine mögliche Idee aufzeigen (den ich mit 21 Jahren begonnen habe):

- Finde etwas, das du gerne machst
- Lerne alles in dem Bereich, was du finden kannst
- Lehre alles in dem Bereich, und lerne selber dadurch (zB. durch einen Blog)
- Wachse und entwickle dich dabei
- Lerne Marketing und trage es in die Welt
- Tanze, hab Spaß und sieh wie dein Business wächst
- Tanze (einfach so)

MICHAELA FORSTIK

Mag. Michaela Forstik ist Psychologin und unterstützt Menschen dabei, viel GESPÜR für sich selbst zu entwickeln und dadurch erfüllende Beziehungen zu leben.

Denn nur wer sich selber schätzt, kann für einen anderen ein Schatz sein!

Lebensnahe Artikel zum Thema erfüllende Beziehungen leben und nähere Infos rund um die Zusammenarbeit mit ihr, findest du auf www.relationshipwith.me



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

- Auf meinem Blog und in der Zusammenarbeit mit Menschen kann ich meiner Kreativität freien Lauf lassen, und mit Neugierde und Elan voranschreiten.
- Ich kann meinen Beruf sozusagen selbst „erfinden“ und mehr von den Tätigkeiten tun, die mich in einen Flowzustand versetzen, und mir Energie geben, anstatt mich Energie zu kosten.
- Ich kann der Welt für mich sinnstiftende Dienstleistungen anbieten, die absoluten Mehrwert und Nutzen bieten.
- Ich bin bereit, fokussiert und intensiv zu arbeiten um danach ein Mehr an flexibler Freizeit zu genießen.
- Ich darf mir meine Kunden und Kooperationspartner selbst aussuchen, und genau diese bereichernde Zusammenarbeit weiß ich sehr zu schätzen.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Ich habe auf mein inneres Gefühl der Unzufriedenheit und der Lethargie gehört, und es als Anlass zur Veränderung genommen. Danach habe ich nach einiger Zeit, in der ich vieles gleichzeitig und parallel erreichen wollte, einen „Totalcut“ gemacht, und mich quasi von Null auf darauf besonnen, welche Berufung meinem wesentlichen Kern entspricht.

Ich habe mich gefragt, in welchen Situationen ich in der Vergangenheit bereits mit meiner Urmotivation in Kontakt gekommen bin. Danach habe ich mich genau auf meine ermittelten Talente fokussiert, und sehr achtsam ausgewählt, womit ich mich Tag täglich beschäftigen möchte.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Zu allererst ist es wichtig, ein Gefühl der Klarheit für dich selbst und darüber zu gewinnen, was genau du machen möchtest. Welche Situationen und Herausforderungen, die du schaffst, deine Augen zum Strahlen bringen.

Unser alltägliches Leben bietet eine Fülle an Möglichkeiten, genau das zu beobachten:

- Wenn Menschen zu dir kommen, und dich um Rat fragen, welche Thematik steckt dahinter?
- Wenn du dein Umfeld befragst, was sie am ehesten von dir lernen könnten, welche Antwort bekommst du?
- Wenn du in eine Buchhandlung gehst, zu welcher Abteilung zieht es dich?
- Welche Tätigkeiten bereiten dir so viel Freude, dass du sie nicht als Arbeit empfindest? Und wie fühlst es sich an, dieser Tätigkeit die nächsten 10 Jahre nachzugehen?

Danach geht es darum, mit Durchhaltevermögen und Fokus auf deine Vision zuzusteuern und all jene Türen, die sich genau dadurch öffnen wahrzunehmen, und wenn sie deiner Urmotivation dienlich sind, sie auch zu durchschreiten.

SOPHIA LIERENFELD

Sophia Lierenfeld hat nach ihrem Abitur mehrere Theatergruppen und Chöre geleitet, im Staatstheater Nürnberg verschiedene Projekte begleitet und als Musikerin mit der Stadt Nürnberg zusammen gearbeitet. Mit 22 hat sie ihr eigenes Coachingunternehmen gegründet und sich intensiv mit den Themen Flirten, zwischenmenschliche Dynamiken, Authentizität, Psychologie und Coaching auseinandergesetzt. Seitdem arbeitet sie deutschlandweit als Personal Flirt Coach. Sie hat sich in politischen Bewegungen für den Frieden engagiert – sowohl zwischen Ländern als auch zwischen Frauen und Männern – und ihre Leidenschaften Theater und Flirten in künstlerischen Projekten wie dem Workshop Impro-Flirten in Kooperation mit dem Amt für Kultur und Freizeit Nürnberg zusammengeführt. Derzeit schreibt sie ein Buch über ihre Erfahrungen mit der Pick Up Community, in welcher sie für ihre kritischen Ansätze geschätzt wird, und spielt in Berlin Theater.

www.sophialierenfeld.de



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Der Beruf nimmt einen großen Teil des Lebens ein und mir war schon frühbewusst, dass ich diese Zeit nicht mit etwas verbringen möchte, was mir keine Freude macht. Ich konnte mir nie vorstellen, mehrere Stunden am Tag in einer Festanstellung zu verbringen, um Abends und an den Wochenenden endlich leben zu dürfen. In den wenigen Nebenjobs, die ich während meiner Schulzeit hatte, war ich unbequem, habe mit meinen Chefs diskutiert und Vorgänge, die mir ineffizient erschienen, in Frage gestellt. Ich wurde regelmäßig gefeuert. Als ich das Abitur in der Hand hielt, war mir bereits klar: Beruf und Leben sind für mich zwei untrennbare Dinge, denn auch meine Arbeitszeit ist meine Lebenszeit und die will ich nicht verschwenden. Darüber hinaus wollte ich neue, eigene Maßstäbe setzen, etwas auf der Welt in Gang bringen und mich nicht in festgefahrene, unlebendige Arbeits- und Denkmuster begeben. Heute leite ich ein Coachingunternehmen und arbeite als freischaffende Künstlerin. Diesen Berufsalltag nach meinen persönlichen Ansprüchen zu führen, bedeutet für mich, meinem eigenen Lebensrhythmus zu folgen, spontan sein zu können, zu reisen, wenn mir danach ist und mich in meinen kreativen Prozessen nicht einschränken zu müssen. Ich bin kein Opfer der Umstände und kann eigenverantwortlich und aktiv etwas auf der Welt verändern. Ich kann während der Arbeit meinen Leidenschaften folgen, mich immer wieder Herausforderungen stellen und das tun, wofür ich brenne. Ein Business nach eigenem Standard zu führen bedeutet für mich Freiheit.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Viele Menschen orientieren sich von außen nach innen. Die erste Frage, die gestellt wird, ist: „Wie kann ich Geld verdienen?“ und nicht „Was will ich?“. Das beeinflusst das gesamte Berufsleben. Von der Wahl der Ausbildung über die Unternehmen, an welche Bewerbungsschreiben geschickt werden und den Beruf, der ausgeübt wird, bis hin zu

Statussymbolen, die nach außen hin zeigen sollen, dass man es geschafft hat. Anstelle von Herzensfreude und Glück definiert Geld den Erfolg. Ich versuche stattdessen, meinen Berufsalltag von innen nach außen zu gestalten. Ich fühle täglich nach, ob mir meine Arbeit Freude macht. Sobald ich merke, dass ich unzufrieden bin, hinterfrage ich, was ich tue, um den Grund dafür zu finden. Wenn ich erkannt habe, woran es liegt, verändere ich es konsequent – selbst, Vorgaben, die von außen kommen – durch einen Chef, bereits entwickelte Arbeitsmethoden oder erlernte Pläne und Anleitungen – haben einen großen Vorteil: Sie bieten einen stabilen Arbeitsrahmen, in welchem man aktiv werden kann. Meine größte Herausforderung war es, selbst eine Stabilität zu entwickeln, die mir entspricht. Dabei hat mir eine Grundregel geholfen: Von innen nach außen! Wenn ich dafür Pläne modifizieren muss, in die ich bereits viel Energie gesteckt habe.

Um mit guter Laune und voller Tatkraft meine Aufgaben meistern zu können, habe ich einen Arbeitsrhythmus entwickelt, der an meinen persönlichen Lebensrhythmus angepasst ist. Ich zwingen mich nicht um eine Uhrzeit aus dem Bett, um welche ich noch müde bin und arbeite stattdessen lieber länger in den Abend hinein. In meinen Tagesablauf plane ich die für mich nötigen Pausen ein, so arbeite ich motiviert und habe nie das Gefühl, mich durch eine Pflicht quälen zu müssen. Mit meiner Arbeit verfolge ich persönliche Ziele. Diese habe ich durch meine Leidenschaften und Herzenswünsche festgelegt und nicht durch Erfolgsvorgaben wie etwa den Besitz eines teuren Autos. Eine meiner Leidenschaften ist es beispielsweise zu reisen, also habe ich mein Unternehmen so strukturiert, dass Reisen Teil meiner Arbeit wurden. Neben einer Richtung, welche durch Ziele bestimmt wird, ist ein Rahmen für das Unternehmen wichtig: Wie geht man mit potenziellen Kunden oder Geschäftspartnern um? Was sind Selbstverständlichkeiten des Unternehmens? Fördert man Konkurrenzkampf unter den Mitarbeitern oder eine familiäre Stimmung? Den Rahmen habe ich durch meine ganz persönlichen Werte festgelegt. Mir ist zum Beispiel ein menschliches

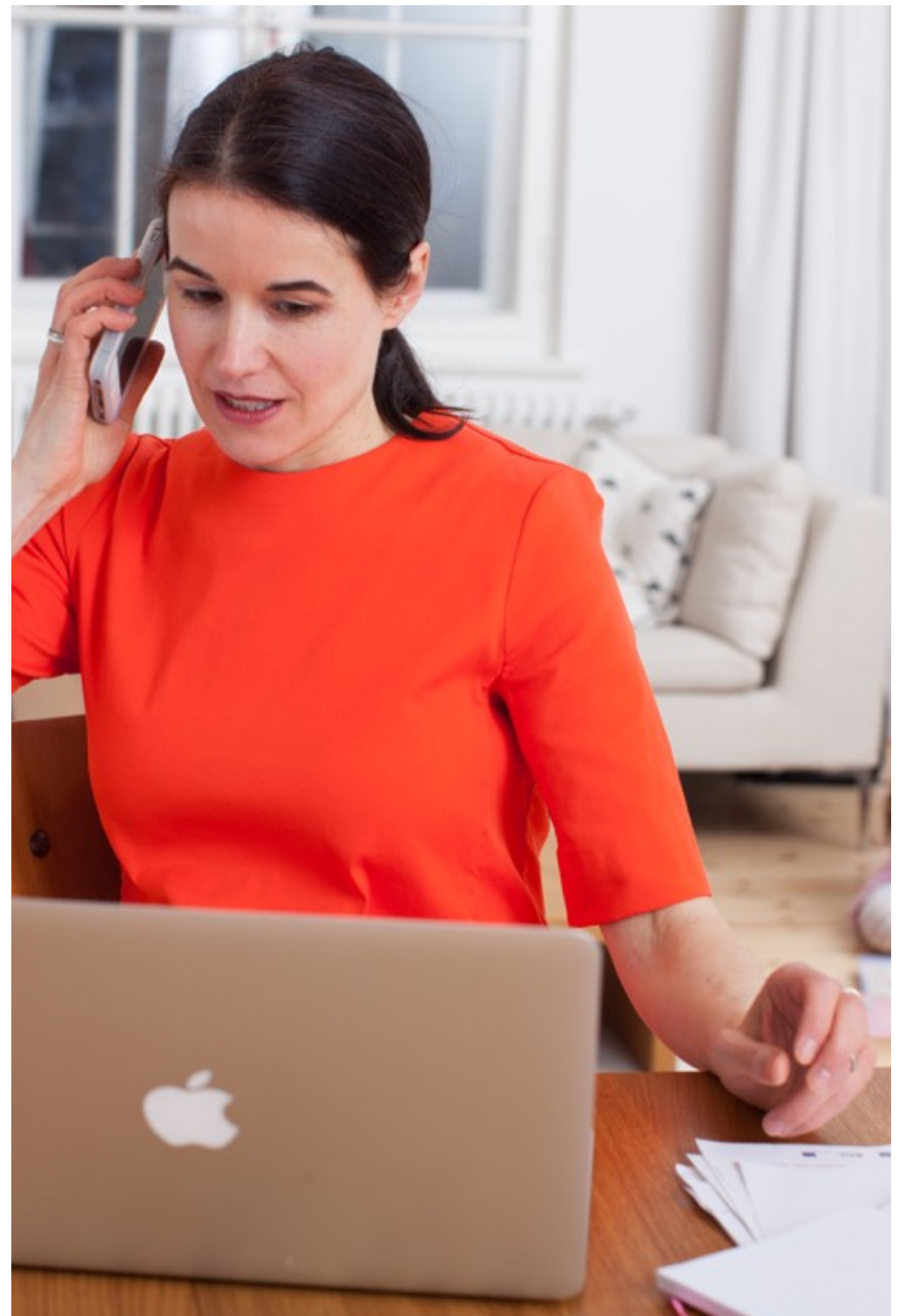
Miteinander, welches durch Kommunikation, Loyalität, Hilfsbereitschaft und Offenheit getragen wird, sehr wichtig. Deswegen ist einer der stärksten Stützpfiler meines Unternehmens Netzwerken. Ich arbeite viel und gerne mit meinen Geschäftskontakten, diskutiere neue Ideen mit ihnen, unterstütze sie, wo ich kann und werde selbst unterstützt. All diese inneren Wünsche und Vorstellungen bilden meinen Kompass auf meinem eigenen Berufsweg. Dadurch wird er nicht durch äußere Umstände bestimmt, die – wie man es in der Weltwirtschaft oft genug sieht – durchaus einbrechen und sich verändern können. Selbst durch wechselhafte Gegebenheiten konnte ich dank dieses Kompasses meinen Weg immer wieder neu finden.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Nimm Dir Zeit, Deinen eigenen inneren Kompass zu erstellen. Vertraue dabei nicht nur auf das, was logisch erscheint, sondern auch auf das, was sich gut und richtig anfühlt und Dir entspricht. Sobald Du Dir bewusst gemacht hast, in welche Richtung es gehen soll: Lauf los! Du musst nicht alles von Anfang an richtig und perfekt machen. Fehler werden Dir sowieso passieren, Du wirst durch Krisen gehen und scheitern. Doch Krisen bieten Entwicklungspotential und aus Fehlern lernt man. Erfolg hat nichts mit Perfektion zu tun, sondern mit Durchhaltevermögen. Die, die aufstehen und es mit einem neuen Ansatz wieder probieren, nachdem sie hingefallen sind, erreichen mehr als die, die krampfhaft versuchen, den Fall zu verhindern. Sei mutig! Du willst einen eigenen Weg nach Deinem ganz persönlichen Standard gehen und eigene Wege sind noch nicht vorgefertigt und gemütlich ausgelaufen. Doch dafür entdeckt man auf ihnen aufregende neue Dinge. Probiere aus, sei flexibel, nimm neue Impulse an, handle nach Deinem besten Wissen und so, wie Du es für richtig hältst. Aber handle! Der Rest wird sich unterwegs zeigen.

ESTHER EISENHARDT

Esther Eisenhardt ist die Gründerin von Mompreneurs (www.mompreneurs.de), ein Netzwerk und Wegweiser für Mütter, die Selbständigkeit und Familienleben verbinden wollen. Zuvor arbeitete Esther über 12 Jahre im Internetbereich unter anderem bei Ebay, Rebate Networks, Brands4Friends und Pixelpark. Sie lebt mit ihrem Mann und ihren 2 Töchtern in Berlin.



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Ein Business nach eigenem Standard zu führen bedeutet für mich vor allem selbst zu entscheiden was den eigenen persönlichen Erfolg ausmacht, wie, wann und wo ich arbeite. In der vorwiegend männlich dominierten Unternehmerwelt gilt nach wie vor „Big is beautiful“, d.h. erfolgreich ist wer Venture Capital hat, ein großes Team, noch größere Businesszahlen und 80 Stunden die Woche arbeitet. Das ist aus meiner Sicht eine Fehlinterpretation von Erfolg, die bspw. viele Frauen mit Kindern davon abhält zu gründen, weil so etwas mit Familie weder möglich noch erstrebenswert ist. Durch die Technologie ist heute viel möglich, d.h. fast jeder kann (wenn er oder sie wirklich will) ein Business von zu Hause nach eigenen Standards aufbauen. Mit MomPreneurs möchte ich insbesondere Mütter dazu ermutigen diese Chance zu nutzen, d.h. eigene Standards zu setzen, die es ermöglichen sich beruflich und privat selbst zu verwirklichen.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Ich habe einfach angefangen, d.h. bin meinen eigenen Weg gegangen. Ich habe eine MomPreneurs Meetup Gruppe gegründet, weil ich in der Berliner Gründerszene, die zu über 90% aus Männern besteht, als Mutter von zwei Kindern nicht wirklich ernst genommen wurde. Ich habe festgestellt, dass es nicht nur mir so geht, sondern auch andere Mütter die Frage nach einer anderen Art von Unternehmertum gestellt haben, eins das BEIDES ermöglicht, d.h. Mutter und Unternehmerin zu sein und zu bleiben. Mein erstes Gründungsprojekt ist gescheitert, weil ich es so machen wollte wie es alle machen oder wollen (das große Ding). Das war ein wichtiges Learning es eben anders zu machen, eine wertvolle Erfahrung, ohne die ich heute nicht da wäre wo ich bin.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Der erste Schritt ist die Klarheit darüber was man will, d.h. sich zu fragen was ist das Ziel? Was ist wichtig? Was möchte ich wie bis wann erreichen? Der wichtigste Schritt ist anzufangen, sich trauen, und sich selbst dabei „treu“ zu bleiben und durchzuhalten - auch, wenn es schwierig wird. Ich bin klar für ein „weniger ist mehr“, d.h. sich auf das Wesentliche zu fokussieren und in kleinen Schritten mit vorhandenen Tools herauszufinden was der Kunde wirklich will und braucht. Die Zauberformel heißt „Wenn du etwas willst, findest du Wege, wenn du etwas nicht willst, findest du Gründe“.

TOM KRAUSE

Tom Krause hat seine beruflichen Wurzeln in der freien Wirtschaft.

Der Start ins Berufsleben erfolgte als Journalist verschiedenster Publikationen (Zeitung, Wochenblatt, Illustrierte). Dann kamen viele Jahre in Verkauf & Marketing. Von Fisch über Radiowerbung bis hin zur Teilnahme an hochkarätigen Wirtschaftsgipfeln verkaufte Krause viele Produkte und Dienstleistungen an seine Kunden persönlich und am Telefon. Den Sprung in die Selbstständigkeit wagte der Schleswig-Holsteiner mit Vorträgen zum Thema "Servicewüste Deutschland - Strategien für mehr Kundenbegeisterung". Zu seinen Kunden zählten damals Klein- und Mittelständische Betriebe und Berufsverbände. Im Jahr 2003 entdeckte Tom Krause, wie viel einfacher sich Ziele mit Mentaltraining erreichen lassen. Als selbständiger Mentaltrainer in Berlin ermöglichte er seine Klienten in Einzelsitzungen unter anderem Raucherentwöhnung und das Erlernen von Entspannungstechniken. Dabei machte Tom Krause die Erfahrung, dass seine Klienten in der Arbeit mit ihm nicht nur ihre persönlichen Ziele erreichten, sondern sich auch positive Veränderungen an ihrer Ausstrahlung bemerkbar machten. Fortan verknüpfte Krause die Themenbereiche Charisma & Hypnose. All diese Erfahrungen fließen in die Vorträge ein:

www.nachhaltige-kundenbegeisterung.de



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Indem ich mir jeden Tag die Frage beantworte: „Würdest Du das, was Du gerade tust auch machen, wenn Du 100 Millionen Euro auf dem Konto hättest? Wenn die Antwort „Nein“ lautet, ist es für mich Zeit, mit einem Projekt aufzuhören.

Ich muss zugeben, dass es mir nicht immer gelingt, es gibt auch „Zwischendinger“. Doch meistens war ich damit erfolgreich UND glücklich. Dies sind zwei Komponenten, die für mein Business nach eigenem Standard untrennbar miteinander verbunden sind.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Da halte ich es mit Robert Bly: „Du Gehender, es gibt keine Wege, nur die Fährten des Windes auf dem Meer“ Ich lasse mich treiben und inspirieren und lande damit immer wieder an der richtigen Stelle. Ich habe ein paarmal versucht, gegen meine „Bestimmung“ an zuarbeiten – mit sehr wenig Erfolg.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Dafür ist jeder Mensch ein Individuum. Ich glaube, dass wenn ein Mensch mit dem Herzen und seiner Seele beschließt, sich in welchem Bereich des Lebens zu verändern, die richtigen Prozesse angestoßen werden, einem die richtigen Menschen begegnen. An einem Wintertag im Januar 2003 beschloss ich, mich Selbstständig zu machen. Dafür wollte ich eine Strategie ausarbeiten. Auf ein Flipchart hatte ich ein Zitat von Tony Robbins geschrieben „ If you wanted to grow, start your own Business“. Nach einem Tag stand mein Konzept und ich startete mit meinem eigenen Unternehmen. Die Folge davon waren heftige Jahre der Persönlichkeitsentwicklung. Ich verlor mein Haus, mein Geld, meine Beziehung und fand mich plötzlich im „Schmelztiegel“ Berlin mit nichts

als meinen Klamotten am Leib und einer Sporttasche wieder. Dann entwickelte ich mein Business nach eigenem Standard Schritt für Schritt und wurde auf meine eigene Art erfolgreich – und diese Reise wird wohl nie beendet sein.

LAURA GEISBÜSCH

Kurzprofil:

Alter: 26 Jahre alt

Beruf: Online Marketerin seit Mai 2013

Webseite: www.laurageisbuesch.com

Produkt: Email Marketing Videokurs für Anfänger "Leadhurricane"



1. Was bedeutet es für dich ein “Business nach eigenem Standard” zu führen?

Ein Business nach eigenem Standard zu führen bedeutet für mich, dass ich niemanden mehr habe, der mir sagt was ich machen soll, sondern mein eigener Boss bin :-). Dass es keinen mehr gibt, der mir vorschreibt wann und wie lange ich zu arbeiten hab und ich frei entscheiden kann, wie ich mir meine Zeit einteile. Vor allem aber sollte ein Business nach eigenem Standard Spaß machen und nicht als “Arbeit” empfunden werden.

2. Wie hast du es hier hin geschafft?

Durch meinen Vater Ralf Schmitz bin ich auf das Affiliate Marketing und die ganze Online Marketing Szene aufmerksam geworden. Ralf ist bereits seit mehr als 7 Jahren Online Marketer, allerdings habe ich nie wirklich gewusst, was er da so genau macht (Ehrlich, es hat mich vorher nie interessiert :-D). Wenn ich gefragt wurde was er da eigentlich genau macht, habe ich nur geantwortet “er macht irgendwas im Internet”. Doch als ich im Jahr 2013 mit meiner Familie in Florida Urlaub machte und an unserem Pool vor dem schicken Haus lag, habe ich mir zum ersten Mal ernsthaft darüber Gedanken gemacht, wie mein Daddy sich diesen Luxus leisten kann und so flexibel ist, obwohl er eigentlich nur mit der Jogginghose vor dem Laptop sitzt ;-). An diesem Tag habe ich ihn über das Online Marketing ausgequetscht und war total überrascht über die Tatsache, dass Affiliate Marketing von theoretisch von jedem betrieben werden kann und dass man dafür kein eigenes Produkt benötigt. Und ab diesem Zeitpunkt war ich Feuer und Flamme! Ich wollte auch unbedingt ein eigenes Projekt starten und mich mit dem Online Marketing auseinandersetzen, da ich in meinem Job als Exportsachbearbeiterin sehr unzufrieden war. Ich habe Zugang zu Ralf’s Produkten erhalten und mich intensiv mit dem VIP Affiliate Club auseinandergesetzt. Knapp 3 Monate später ging mein Blog <http://www.laurageisbuesch.com> online, auf dem ich meinen Werdegang zur

Online Marketerin dokumentiere. Mein Blog war als Experiment aufgebaut mit dem Ziel innerhalb von einem Jahr 3.266 Euro monatlich durch Online Marketing zu verdienen. Und nur soviel: Dieses Ziel habe ich erreicht :-). Zwar nicht ganz in 12 Monaten, aber nach 13 Monaten hatte ich mein Umsatzziel geknackt! Ich konnte meinen Sachbearbeiterjob an den Nagel hängen und arbeite heute flexibel von zu Hause aus, genauso wie ich es mir vorgenommen hatte und so wie ich mir ein Business nach eigenem Standard vorstelle! :) Um dieses Ziel zu erreichen habe ich mich ganz intensiv mit dem Thema Email Marketing auseinandergesetzt und mir Schritt für Schritt eine Emailliste aufgebaut. Des Weiteren habe ich Webinare veranstaltet und meinen ersten eigenen Videokurs “Leadhurricane” für Email Marketing Anfänger erstellt. Und last but not least: Muss man als Online Marketer jeden Tag auf’s Neue für Traffic auf den eigenen Webseiten sorgen!

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß wie er/sie anfangen soll?

Ich persönlich würde blutigen Anfängern empfehlen Videokurse anzuschauen, da man durch die Schritt-für-Schritt Videoanleitungen einen leichten Einstieg in die unterschiedlichen Themengebiete hat und einem roten Faden folgen kann. Da ich als gelernte Groß- und Außenhandelskauffrau selber keinen blassen Schimmer von der Materie hatte, haben mir diese Videos sehr geholfen! Natürlich sind diese Kurse zunächst einmal mit einer Investition verbunden, die sich meiner Meinung nach allerdings bezahlt macht, weil man eine ganze Menge Zeit einsparen kann und von dem Wissen erfahrener Online Marketer profitieren kann, was viele Anfänger zunächst einmal unterschätzen. Um sich im Online Marketing Dschungel zurechtzufinden, empfehle ich den Einstieg mit Affiliate Marketing, denn das hat den Vorteil, dass man zunächst einmal kein eigenes Produkt benötigt, sondern auf einem Affiliateblog die Produkte anderer bewirbt bzw. empfiehlt und im Falle einer erfolgreichen Vermittlung eine Provision erhält. Des Weiteren sollte

man sich von Anfang an mit dem Email Marketing auseinandersetzen und eine eigene Emailliste aufbauen. Email Marketing ermöglicht es einem zum einen Vertrauen zu den Interessenten aufzubauen und zum anderen ein passives Einkommen zu generieren, da man fast alle Vorgänge mithilfe einer Email Marketing Software automatisieren kann. Ein erfolgreiches Online Business besteht aus mehreren Komponenten, die man berücksichtigen sollte. Auf welche Komponenten ich den größten Wert lege, habe ich in meinem Geheimrezept für den Erfolg zusammengefasst.

Alles in allem denke ich, dass Online Marketing von der Technikseite her wirklich für jeden leicht erlernbar ist! Der Grund warum viele beim Versuch online Geld zu verdienen scheitern ist, dass sie nicht das notwendige Durchhaltevermögen mitbringen. Auch bei mir hat nicht alles auf Anhieb funktioniert und meine Einnahmen habe ich auch nicht von heute auf Morgen im Schlaf generiert. Nein im Gegenteil: Gerade in der Anfangszeit ist Online Marketing sehr zeitintensiv! Aber wenn man diese Zeit investiert und nicht bei jedem Problem sofort die Flinte ins Korn wirft, sondern am Ball bleibt, bin ich davon überzeugt, dass es JEDER schaffen kann!

KATHARINA TEMPEL

Katharina Tempel ist Diplom-Psychologin und unterstützt Menschen dabei, mit Hilfe der Positiven Psychologie ein glückliches und erfülltes Leben zu führen.

www.gluecksdetektiv.de



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Ein Business nach eigenem Standard zu führen bedeutet für mich größtmögliche Freiheit und Autonomie. Nicht nur, weil ich meine eigenen Entscheidungen treffen kann und bestimme wo es lang geht, sondern vor allem, weil ich meinen Werten treu bleiben kann, meine Überzeugungen in die Welt tragen und so einen wirklichen Unterschied bewirken kann. In einem Business nach eigenem Standard steckt letzten Endes immer eine große Portion Leidenschaft: Leidenschaft für die Sache, für die Menschen und für das Leben insgesamt.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Über viele Ecken, Sackgassen und Umwege... auch ich kannte erstmal nichts anderes als: Schule, Uni, Erste Stelle, Beförderung, Rente. Aber dummerweise wollte mir das einfach partout nicht reichen. Ich hatte alles, was man sich wünschen kann und fühlte mich dennoch leer. Also zog ich einen Schlusstrich, kündigte, reiste und beschäftigte mich mit der Wissenschaft des Glücks. Seither bin ich ein neuer Mensch. Mein Leben ist viel riskanter, beängstigender und unsicherer geworden, aber ich habe mich noch nie so lebendig gefühlt und war noch nie so voller Pläne und Ziele.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Finde heraus, warum du das willst und was dich dazu antreibt. Und dann stell es dir bildlich vor, schreib es auf, erzähl es weiter. Unsere Wünsche und Träume zeigen uns den Weg. Wenn wir sie denn zulassen, können sie starke Anreize dafür sein, endlich das Leben zu führen, das wir eigentlich führen wollen. Wenn da nicht die Angst wäre... Angst gehört

dazu, aber das ist ok. Mutig zu sein heißt nicht keine Angst zu haben sondern trotz der Angst zu handeln. Und das musst du, sonst wirst du dich nie vom Fleck bewegen. Eine gewisse Risikobereitschaft gehört also dazu, aber der Lohn ist es allemal wert.

DANIEL SCHENKER

Dani Schenker ist Schweizer und lebt seit 2008 in Costa Rica. Er verdient seinen Lebensunterhalt als SEO und diversen Online Marketing Projekten. Bei www.linksquad.de stellt er dir seine besten Tipps zur Verfügung.



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Ich war live dabei, als meine Tochter das erste Mal "Papa" gesagt hat. Sie hat ihre ersten drei Schritte gemacht und sich dann in meine Arme fallen lassen. Ich hab sie zum ersten Mal in den Vorkindergarten gebracht... Ich könnte noch viele erste Male aufzählen aber das hilft natürlich niemandem weiter. Wichtig ist aber zu verstehen, dass ich all das nur miterleben durfte, weil ich bei meinem Business meine Freiheit habe. Der wichtigste Faktor für mein Business nach eigenem Standard ist also, die freie Einteilung meiner Arbeitszeit. Das gibt mir die Möglichkeit immer für meine Familie da zu sein. Und das allein ist bereits unglaublich wertvoll.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Nach einigen Jahren voller Abenteuer und Reisen kam meine Familie ins Spiel und es entstand so etwas wie eine "jetzt oder nie" Situation. Ich genoss es eine Weile lang keinen Plan zu haben, aber bin dann an den Punkt angekommen, wo ich mich selbst zu einer Entscheidung bringen wollte. Ich musste mich also zwischen "zurück in einen normalen Job" und "selbstständig den Durchbruch schaffen" entscheiden. Letzteres bedeutet mit Familie natürlich ein gewisses Risiko, dennoch fiel mir die Entscheidung recht leicht. Meinen Weg machte ich dann so. Ich sammelte zuerst als Freelancer im SEO Bereich so viele Erfahrungen wie möglich, bevor ich dann auch selbst auf Kundensuche ging. Den richtigen Durchbruch schaffte ich aber erst dann, als ich realisierte, dass es im Team einfacher ist. Und seit ich mit einem passenden Partner zusammenarbeite, läuft es wie geschmiert.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Hier kann ich leider nur Tipps im Bereich Online Business geben, da nicht alles ausserhalb des Webs anwendbar ist. Am Wichtigsten ist es meiner Meinung nach, dass man versteht, wie einfach es ist. Ein Online

Business kann wirklich jeder starten der am Ende des Monats 15€ übrig hat. Vielleicht ist es "nur" ein Blog oder eine Nischenseite, aber es ist ein Start und man kann es nebenberuflich machen. Was auch immer das Ziel ist, es beginnt mit Sicherheit mit einer Website. Dazu muss man eigene Erfahrungen sammeln, bevor man irgendjemandem irgendetwas verkaufen kann. Statt also noch lange zu überlegen, sollte man sofort die paar Euro investieren und loslegen. Wie bereits gesagt ging es für mich dann richtig los, als ich nicht mehr alles allein machte. Ob man sich eine sogenannte Mastermind-Gruppe sucht, in der man sich austauschen und lernen kann. Ob man mit jemandem ein gemeinsames Projekt startet. Oder ob man gleich einen Mitgründer für das Business sucht, spielt keine Rolle. Wichtig ist aber, dass man sich bewusst macht, dass es zusammen einfacher geht.

Also: 1. Sofort anfangen und 2. mit anderen zusammenarbeiten!

ROBERT WELLER

Robert Weller ist Online Marketing Manager mit einer Leidenschaft für Inbound Marketing. Seine Erfahrungen im Umgang mit Social Media sowie die besten Tipps zum Content Design bloggt er regelmäßig unter www.toushenne.de und bündelt sie aktuell in seinem ersten Buch.



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Die kurze Antwort: Was du von anderen verlangst musst du auch bereit sein selbst zu leisten.

Dieses Sprichwort aus der Arbeitswelt beantwortet diese Frage aus dem Grund sehr gut, als dass es beim eigenen Standard darum geht, was ich mir als Ziel setze, mit welcher Einstellung und Motivation ich diese Ziele verfolge und welche Arbeitsweise meinem Tun zugrunde liegt.

Weiter würde ich meine Antwort teilen:

a) Ein Business im Sinne eines „Geschäfts“: Ein Geschäft nach eigenem Standard zu führen heißt für mich vor allem, meinen Werten treu zu bleiben. Denn langfristig geht es vor allem darum, sich selbst zu einer Marke zu transformieren. Da heißt es offen und ehrlich kommunizieren, seine eigenen Grenzen kennen (aber auch immer weiter verschieben!) und auf nachhaltige Beziehungen bauen. Egal wie kurz ein Geschäft auch dauert, das Ergebnis bleibt bestehen und der Eindruck beim Geschäftspartner ebenso.

b) Ein Business im Sinne eines „Unternehmens“: Wenn ich ein Unternehmen nach eigenem Standard führe, dann kann das entweder als Solopreneur erfolgen, wo die Arbeitsweise sehr der Variante aus a) ähnelt, es kann aber auch im Team geschehen, das meiner Verantwortung untersteht. Dann geht es darum, Zusammenhalt zu etablieren, gemeinsam Ideen zu entwickeln, aber eben auch, und da sind wir wieder bei meiner obigen Erläuterung, um die Erreichung von Zielen und dem Markenaufbau. Ehrlich gesagt bin ich mir nicht sicher, ob ein Unternehmen nach dem eigenen Standard möglich ist, denn bin ich erfolgreich verändert sich mein eigener Standard kontinuierlich und arbeite ich im Team ist es nicht nur mein Standard...

Unterm Strich zählt für mich vor allem eines: Egal ob selbständig oder angestellt, ich muss in erster Linie für mich selbst arbeiten.

Das mag zunächst seltsam klingen, aber was ich damit meiner ist, dass ich nicht mein (Arbeits)Leben für ein x-beliebiges Unternehmen gebe, sondern mich stetig selbst, persönlich und fachlich, weiterentwickeln will. Sobald ich einen Punkt erreiche, an dem mir dieser Fortschritt nicht mehr möglich ist, führe ich kein Business mehr nach eigenem Standard.

Lasst euch von dieser Aussage nicht abschrecken, denn ich bin ich fest davon überzeugt, dass viele Arbeitnehmer diese Einstellung teilen. Zusammenarbeiten heißt hier das Stichwort, nicht „Mach du mal...!“.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Zum Business nach eigenem Standard? Ich arbeite noch dran und erlebe, wie schwer es ist meinen eigenen Idealen treu zu bleiben. Was mir dabei hilft ist ein „Kompetenzrahmen“, quasi der Themenbereich, in dem ich mich sicher fühle. Dieser bildet die Grundlage meines Tuns und erlaubt es mir, stetig neue Bereiche zu erschließen und mich vor allem fachlich weiterzubilden.

Erfahrung sammeln ist meine Devise, denn noch zähle ich mich zu den „Jungen“. Für mich geht es primär darum, einen guten Job zu machen. Sowohl bei dem was ich privat bzw. im Eigeninteresse tue (zum Beispiel mein Blog, meine Buchprojekte und Freelance-Jobs) als auch für meinen Arbeitgeber. Denn beides reflektiert auf die Marke „Robert Weller“ und sie ist es letztendlich, die mich mein Leben lang begleiten wird ;-)

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Tu es! Mach es einfach, egal was es ist.

Nicht zu wissen, wie oder wo du anfangen sollst bringt dich auch keinen Schritt weiter. Manchmal ist es besser den ersten Schritt ins Ungewisse zu tun, dabei zu lernen und dann die nächsten Schritte gezielter platzieren zu können.

Entwickle und erweitere deinen eigenen Kompetenzbereich, mach dich stark darin und sei selbstbewusst. Wenn du dir selbst nichts vorwerfen kannst, dann kann es auch kein anderer.

Und was ich am Anfang selbst zu wenig getan habe: frag um Rat. Bitte Erfahrenere um Unterstützung, denn dadurch lernst du weitaus effektiver.

WALTER EPP

Walter Epp ist Freelance-Texter, Blogger und Autor. Als freier Mitarbeiter schreibt er überwiegend online für Unternehmen und Medien. Sein Berufsbild bezeichnet er am liebsten mit ImS: Irgendwas mit Schreiben.

www.walterepp.de



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Für mich bedeutet es in erster Linie, dass ich für mein eigenes Schicksal verantwortlich bin. Als Freelancer entscheide ich über mein Gehalt, meinen Erfolg und auch über meine Niederlagen. Mein Leben liegt nicht in den Händen eines Chefs, dessen Gunst es zu gewinnen gilt, sondern ich bin der Schmied meines Schicksals. Das ist befreiend, aber manchmal auch beängstigend.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Noch bin ich am Anfang meiner Reise, habe aber auch schon ein paar wichtige Meilensteine erreicht. Ich habe als freier studentischer Mitarbeiter beim Handelsblatt angefangen und habe schließlich immer mehr meine Leidenschaft zum Schreiben entdeckt. Ich fing dann an in meinem Bekanntenkreis nach Menschen zu suchen, die einen Schreiber brauchen. So wurde aus dem ganzen ein Freelance-Business. Heute schreibe und blogge ich für viele verschiedene Kunden.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Wer in das Schreibbusiness möchte, sollte nicht davon träumen sofort oben anzufangen. Wichtig ist, überhaupt erst einmal in die Branche zu kommen. Man sollte deshalb irgendeinen Schreibjob bei irgendeiner Zeitung/Agentur annehmen, um überhaupt reinzukommen. Danach knüpft man Kontakte und arbeitet sich langsam vor – gleiches gilt für die Preise für die eigene Arbeit.

Eins habe ich gelernt: Das Netzwerk entscheidet über Erfolg und Misserfolg. Mach dir Freunde "da oben" und sei nett zu jedem Menschen – es könnte dein nächster Kunde sein.

BIANKA MARIA SEIDL

Spirituelle Coach, Künstlerin, Autorin

Seit über zwanzig Jahren Energie- und Ritualarbeit - innerer und äußerer Raum Ortsharmonisierung und -heilung, schamanische Praktiken auch in Workshops und im Coaching, Rückführungen, Themenschwerpunkte: Kraft der Ahnen, Innere Freiheit, Lebenstraum, Vision.

Für alle, die daran Interesse haben gibt es einen Online-Coaching-Kurs „Entdecke und lebe deinen ureigensten Traum!“
Weitere Infos unter: www.yoya-bewusstsein.de



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

- Ein Business nach eigenem Standart bedeutet für mich, aus dem, was mir Freude macht, weil ich dazu Talente und angeborene Fähigkeiten habe, eine Dienstleistung zu kreieren, die Menschen einen Nutzen bringt.

Dabei darf und muss das Business sich mit mir verändern, sich wandeln können, sowohl nach innen als auch nach außen.

- Wichtig ist mir auch, dass ich authentisch und integer bin.
- Wichtig ist mir, dass mir mein Business in einigen Bereichen ermöglicht orts- und zeitunabhängig zu arbeiten.
- Weiterhin ist mir wichtig, dass ich für meine Wunschkunden arbeite. Das war nicht immer so. Doch seit einiger Zeit bekenne ich mich uneingeschränkt zu dem was mir wichtig ist und vor allem zu meinen Werten. Wenn ein Auftrag gewisse Dinge, meine Werte betreffend, nicht erfüllt, empfehle ich den Interessent weiter oder sage freundlich ab, wenn dafür in meinem Netzwerk niemand in Frage kommt.
- Weiterhin ist mir wichtig, dass ich ein angemessenes Honorar für meine Dienste erhalte, weil das, was ich in den Dienst stelle, einen entsprechenden Nutzen und Mehrwert für meinen Kunden bietet.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Mit viel Ausdauer und Disziplin - gepaart mich Freude und Abenteuer :-).

Der Wechsel ist wichtig. Ich habe in den Zeiten, wo ich noch meine Familie um mich hatte, darauf geachtet, dass auch diese Bereiche genährt wurden.

Darüber hinaus habe ich mir immer wieder Zeit für mich genommen, um über mich und meine weitere Ausrichtung nachzuspüren, nachzudenken und vorauszuschauen.

Manchmal bin ich auch in einer Sackgasse gelandet. Dann bin ich umgekehrt, habe es als Erfahrung verbucht und zu meinem Erfahrungsschatz gelegt.

Mittlerweile habe ich eine schöne, große Schatzkiste an Erfahrungen. Damit fühle ich mich reich.

Ich habe während all dieser Zeit immer an mich geglaubt, vor allem an die Kraft, die mein Herz schlagen und mich atmen lässt.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Hmm, die Menschen sind so verschieden. Je nachdem, wo jemand gerade steht. In jedem Fall rate ich zuerst ins eigene Herz zu spüren und auch nur dann einen Weg zu gehen, wenn er Herz hat. Vielleicht auch mal zu fragen: Wovon träumt meine Seele? Wenn das erstmal geklärt ist, dann ist mein Business kraftvoll und erfolgreich, denn ich arbeite nicht an mir selbst vorbei. Bin somit kein Ressourcenausbeuter/in, sondern eine Potenzialentfalterin. Auch ist es wichtig, sich der eigenen Werte bewusst zu werden und dann sein Business auf diese Säulen zu stellen.

Alles in allem rate ich dazu, sich weniger mit anderen zu vergleichen, stattdessen groß zu träumen und mit der Kraft des Herzens mutig diese Vision umzusetzen.

ROLAND KOPP- WICHMANN

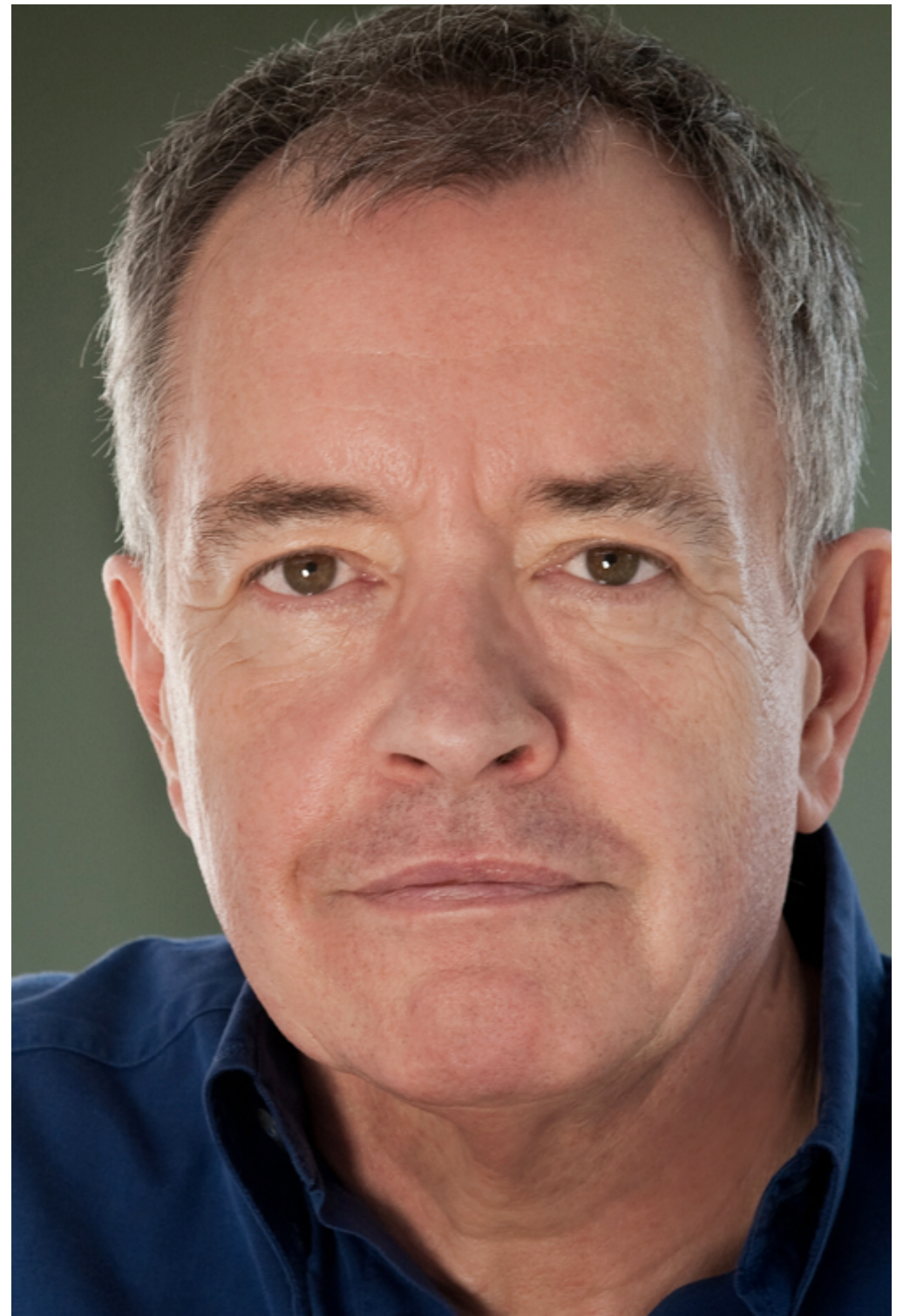
Trainer, Coach und Autor

Seit 1983 arbeite ich mit Menschen. In meiner Praxis als Psychologe und als Coach in Heidelberg. In den letzten Jahren habe ich mich auf intensive Persönlichkeitsseminare für Führungskräfte und Vorträge spezialisiert.

Ich bin 1948 geboren, verheiratet, zwei Kinder.

Für jeden, der sich und andere besser verstehen möchte. Und der etwas in seinem Leben verändern möchte.

www.persoenlichkeits-blog.de



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

'Ein Business nach eigenem Standard' heißt für mich vor allem, mich vom Mainstream fernzuhalten und unbeirrt mein Ding zu machen. Mit Mainstream meine ich vor allem alles Seichte. Schnelle Lösungen für komplexe Probleme zu versprechen. Das anbieten, was alle anbieten. Und so schreiben, wie alle schreiben. Davon habe ich mich immer fern gehalten.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Ich habe 2005 mit dem Bloggen angefangen, als kaum ein Trainer oder Coach wusste, was das ist. Ich wusste damals auch nicht, was mir das Bloggen bringen würde aber ich bin dran geblieben, weil mir das Schreiben gefiel.

Und das ist wichtig: wenn man nur auf den schnellen Erfolg schießt, setzt sich das selten durch. Ausdauer schlägt Talent. Und Ausdauer fällt einem leicht, wenn man etwas tut, was einem Freude und Zufriedenheit schenkt. Was man auch dann tun würde, wenn es kein Geld brächte.

Ich habe das geschafft, durch ca. neun Jahre intensiven Bloggens und der Entwicklung meines Seminarangebots für Führungskräfte.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Raten würde ich jedem, sich auf seine Stärken zu besinnen und ein Geschäftsfeld auszusuchen, in dem er/sie sich wirklich auskennt und von dem er so besessen und beseelt ist, dass mehr Menschen davon erfahren. Der nächste Schritt ist dann ein Blog und regelmäßig darüber schreiben.

DIMITRI WEIMER

Ich bin Dimitri Weimer, Gründer des Blogs www.emotion-im-web.de und Blogdesigner. Ich unterstütze Menschen dabei, ihren BLOG einzigartig zu machen, der herausragend und emotional ist, ein Blog der Besucher anzieht, begeistert und überzeugt, für das was einem wichtig ist.



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Wenn ich selber entscheiden kann was ich wann tue. Für mich ist nicht wichtig, das ich ein Business habe, wo ich weniger Arbeiten muss, sondern ein Business das ich gerne tue. Wenn ich dabei mehr arbeiten muss, um so besser. Denn wenn ich etwas tue was mir spaß macht, fühlt sich das noch wie Arbeit an? Nein. Ein Business nach eigenem Standard ist: Wenn ich meine Leidenschaft ausleben kann und das jeden Tag. Wenn man sein Tag selber planen, organisieren und arbeiten kann, dabei noch damit Geld verdienen, das ist Business nach eigenem Standard.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Durch fünf Jobs, die ich liebte und hasste. Den eigentlich fragt man sich nie, so ging es mir, warum tut man das was man tut und dazu erfüllt es einen nicht einmal. Irgendwann, vorerst schleichend, übernahm mich die Warum Frage doch, inspiriert durch viele Faktoren die um einen passieren. Ich habe mir bewusst Zeit dafür genommen um diese Frage ein für alle mal zu klären und zu beantworten. 4 Tage in Pittsburgh, bei einem Arbeitseinsatz noch in dem Hamsterrad gefangen. Ich nenne die Warum-Tage, es waren die besten und wichtigsten vier Tage in meinem Leben. Nach meiner Rückkehr, war alles anders. Die Kündigung war geschrieben (das erste was ich tat), das Datum der Verwirklichung stand fest. Jeder weitere Tag, nach dem ich die Warum-Tage hinter mir hatte und geklärt habe, war ein Erfolgstag. Jeder Tag. Klar um etwas zu tun und damit Erfolg zu haben, muss man etwas können, keine Frage. Und genau dieses Etwas, das steckt in jedem von uns drin.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Sich die Warum-Frage zu beantworten. Und nicht nur in einem Satz. Es sollte das Leben beschreiben, vor dem Warum und nach dem Warum. Ein Leben in seinen kleinsten Details. Erst dann sieht man, was einen

wirklich bewegt und antreibt. Es gibt sehr viele Möglichkeiten, dieses umzusetzen, was besonders hilft, sich dieser Frage nicht alleine zu stellen, sondern sich helfen zu lassen. Mein Dank geht diesbezüglich an Markus Cerenak.

Also, warum tut man das was man tut, wenn es doch einen nicht erfüllt? Auf diese Frage eine Lebendige Antwort finden und in die Tat umsetzen, das ist was ich jemandem raten kann, wenn er anfangen will ein Business nach eigenem Standard zu führen.

CAROLIN AMERLING

Carolin Amerling entschlüsselt in ihren Vorträgen und Workshops die Geheimnisse der erfolgreichen Ausstrahlung und nutzt dieses Wissen wirkungsvoll in ihrer Funktion als Moderatorin bei Veranstaltungen und Messen.

Sie animiert zum Querdenken und lädt zum Perspektivenwechsel ein. Provokant und charmant behauptet Sie: Ausstrahlung kann doch jeder!

Carolin Amerling ist Diplom-Pädagogin für Sprache und Stimme, Reiss- Master für Lebensmotive sowie S.C.I.L. – Master für Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenz.

Auf ihrer Homepage www.carolin-amerling.de bloggt sie regelmäßig Artikel sowie Tipps & Tricks rund um das Thema der „verführerischen Ausstrahlung“.



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Mit meiner ganzen Persönlichkeit beruflich unabhängig sein zu dürfen. Jederzeit das tun zu können, was zu meiner beruflichen, aber auch persönlichen Erfüllung beiträgt. Dabei meine Werte nicht aus den Augen zu verlieren aber auch flexibel damit umgehen zu können, dass es andere Wertvorstellungen gibt. Jeden Tag persönlich entscheiden zu dürfen, womit ich mich beschäftigen möchte und womit nicht. Meinen Tag, meine Woche, mein Jahr, mein Leben selber gestalten zu können, mit Dingen, die mich erfüllen.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Ich bin davon überzeugt, dass wir nur wirklich gut in den Dingen sein können, die uns mit Leidenschaft erfüllen. Nur dann entsteht Qualität, die unser Gegenüber begeistert. Mich mit dem Thema „Ausstrahlung“ in allen Wirkungsbereichen beschäftigen zu dürfen ist meine Berufung und mein Beruf zugleich. Ich arbeite, nach wie vor, ganz intensiv an der Entwicklung meiner Persönlichkeit und an meiner weiteren beruflichen Qualifikation. Ich besuche Fortbildungen, lese unglaublich viel und tausche mich sehr intensiv mit Kollegen und Fachleuten aus. Dabei bin ich offen für neue Ideen und Inspirationen und lasse mich oft von meinem Bauchgefühl leiten, wenn es um Entscheidungen geht. Ich war und bin dankbar für jeden Ratschlag, denn nur daran kann ich wachsen.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Versuche für dich herauszufinden, was dein ganz persönliches Ziel ist, was dich erfüllt. Was macht dich glücklich? Nur wer sein Ziel sicher vor Augen hat, kann den Weg dahin individuell gestalten. Habe den Mut, deine eigene Komfortzone zu verlassen.

Gehe respektvoll mit jedem Menschen um, den du auf deinem Weg triffst. Halte dich, aufgrund deines Wissens oder deiner Erfolg nie für etwas Besseres.

Bleibe immer du selbst auch wenn es manchmal verführerischer und leichter scheint, sich an jemand anderen dran zu hängen. Mache nur dein Ding.

Du musst die Verwirklichung deines Ziels diszipliniert wollen und präsent sein. Nehme jede Möglichkeit wahr, deine Inhalte mit deiner einzigartigen Persönlichkeit zu präsentieren. Dein Erfolg wird dir Recht geben. Nutze deine persönlichen Wirkungsstärken! Wenn du diese nicht kennst, frage deine Freunde oder Kollegen. Wodurch wirkst du sympathisch? Und worin bist du richtig gut? ... und als Letztes einer der wichtigsten Ausstrahlungstipps, der leider oft vergessen wird: Sei freundlich und lächele! Dein Produkt ist vielleicht kopierbar, deine positive, wirkungsvolle Persönlichkeit nicht. Glaub an dich! Du kannst alles schaffen, was du willst!

ELENA SOMMER

Elena Sommer, Jg. 1969, ist zertifizierter Life-Coach (FH) und EFT-Expertin. Ihre Kunden kommen zu ihr, wenn Sie im Leben oder im Business auf der Stelle treten oder ihre Ziele nicht erreichen. Obwohl Sie zertifizierter Coach ist und viele der gängigen Coaching-Methoden und Vorgehensweisen studiert hat, arbeitet Sie hauptsächlich aktiv am Auflösen der Erfolgsblockaden.

Sie hat die Gabe und Fähigkeit, das „Warum nicht?“ sichtbar und bewusst zu machen und löst innerhalb weniger Minuten die Blockaden auf, damit ihr Klient weiter vorankommt. Ihr Spezialgebiet ist das Auffinden von inneren Sabotagemustern, die im Energie- und Gefühlsfeld des Klienten ihr Unwesen treiben. Die Kombination aus den herkömmlichen Coaching-Methoden und das Auflösen von Erfolgsblockaden, beschreibt Sie in Ihrem Blog. www.elenasommer.info

Da Elena Sommer eine Macherin ist, hat sie es 2014 geschafft einer der Top 10-Reiseanbieter Deutschlands, Schau-ins-Land, für ihr Projekt Sommeryoga-Kreta.com zu gewinnen. Von April bis Oktober veranstaltet Sie Yoga-Urlaube und sorgt für einen entspannten und angenehmen Yoga-Urlaub, auf der wunderschönen Insel Kreta.

Als Auswanderin hat sie 2014 das erste Coaching-Programm „Auswandern, aber richtig!“ für Auswanderwillige entwickelt bei Digistore24 veröffentlicht. Mittlerweile pendelt Sie zwischen Deutschland und Kreta. Sie liebt ihr Leben und das Leben liebt sie und das gibt sie mit ganzen Herzen weiter.



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Ich erzähle Dir die Entstehungsgeschichte von Sommeryoga, dann weißt Du, was ein Business nach eigenem Standard für mich bedeutet.

Als meine erste Tochter 2007 zur Welt kam, wollte ich wieder regelmäßig Yoga praktizieren. Ich hatte schon vorher Yoga praktiziert und den positiven Nutzen für meinen Körper und meine Seele wirken lassen. Jetzt, als Mutter eines Babys wollte ich dort anknüpfen und weiter machen. Doch ich verzweifelte. Kein einziges Yogastudio in Frankfurt hatte Kinderbetreuung. Ich suchte in den Fitness-Studios nach Yogakursen mit gleichzeitiger Kinderbetreuung. Doch ich wurde nicht so richtig zufriedengestellt. Ich musste meine Yogapraxis unterbrechen, wenn meine Tochter schrie, oder ich war die ganze Zeit in Gedanken bei meiner Tochter, weil ich das Gefühl hatte, ich lasse sie jetzt alleine. Ich Rabenmutter!!!!

So konnte es nicht weitergehen. Da es in der ganzen Bankenstadt nicht einen Ort für yogabegeisterte Mütter mit Kindern gab, beschloss ich selber diesen Ort zu schaffen. Mein Ziel war am Anfang eher eigennützig. Ich wollte Yoga machen und gleichzeitig meine Tochter in guten Händen wissen. Ich beschloss dann, eine Ausbildung zur Yogalehrerin zumachen. Auch hier mussten wieder meine Bedingungen erfüllt werden. Meine Tochter müsste mitkommen dürfen. Es müsste am Wochenende stattfinden und ich wollte viele Dinge, die in traditionellen Yoga-Ausbildungen gelehrt wurden, nicht lernen, weil es mich nicht interessierte oder ich keinen Sinn darin sah.

Nach einiger Zeit fand ich genau das Richtige und begann meine Ausbildung. Das war im November 2008. Im April 2009 bot ich für Mütter den ersten Yogakurs an, wo gleichzeitig Kinderbetreuung angeboten wurde. Das Angebot wurde dankbar angenommen. Schon im September 2009 arbeite ich dann mit einem Familienzentrum in Frankfurt zusammen, wo ich fast 4 Jahre regelmäßig Yogakurse für Mütter angeboten habe.

Das Konzept ging auf. Die Mütter entspannten sich viel schneller und einfacher, weil sie sich nicht schlecht fühlten, ihre Kinder verlassen zu haben. Sie lernten sehr schnell, dass ihre Kinder willkommen in der Gruppe sind, gerade, wenn sie keine Lust mehr hatten, mit der Kinderbetreuerin zu spielen und zu Mama wollten. Der Nebeneffekt, den ich viel später erst bemerkte, war, dass die Mütter sehr schnell lernten bei sich zu sein und vertrauen ins Leben und ihre Kinder gewannen. Sie konnten loslassen. Mussten nichts mehr kontrollieren.

Auch ich konnte meine Kinder mit zur Arbeit nehmen. Sie spielten gemeinsam mit den „Yogi-Kids“ und sie gewannen neue Freunde. Während meiner zweiten Schwangerschaft musste ich meine Arbeit nicht unterbrechen und in der Stillzeit war es einfach so normal für uns alle, das unsere Kinder bei uns waren oder gestillt wurden, während wir Yoga machten.

Mitte 2013 wurde aus Sommeryoga.de Sommeryoga auf Kreta.com wo ich von April bis Oktober Yogakurse anbiete.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Von Haus aus bin ich jemand, der anderen dient. Nur die Art und Weise ist sehr unterschiedlich. Zum einen diene ich als Yogalehrerin für den körperlichen Bereich zum anderen diene ich als ausgebildeter und zertifizierter Coach für die Erreichung von Zielen, wo natürlich ein starker und gesunder Körper vorteilhaft ist.

2006 habe ich mein Zertifikat der FH Wiesbaden zum Coach erhalten. Dann kamen meine Hochzeit, meine erste Tochter, das Yogastudium, EFT und meine zweite Tochter. Mit der Schwangerschaft meiner zweiten Tochter 2010 begann meine Karriere als EFT-Expertin. Ich war damals bereits zwei Jahre aktive EFT-Anwenderin und führte über zwei Jahre hinweg regelmäßig eine Skype-Klopf-Gruppe zum Thema „Geldblockaden auflösen“.

Ich war nur Semiaktiv als Coach tätig während der Schwangerschaft.

Dann kam ein Tag, den ich nie in meinem Leben vergessen werde: Diagnose Down Syndrom. Meine heile Welt fiel zusammen. Ich war erschüttert, geschockt und beschämt.

Zum Glück hatte ich die Unterstützung von meiner Familie, Freunden und meiner Klopfguppe und ich begann an dem Tag, alles aus dem Weg zu klopfen, was mir und meiner Tochter im Wege stand. In einem Artikel von [T-Online](#) kannst Du nachlesen, wie es damals für mich war und wie ich es geschafft habe, dem ganzen Wahnsinn, der in meinem Kopf war, ein Ende zu bereiten.

Ich wusste damals nicht, was ich heute weiß. Woher auch? Aber eines war mir gewiss. Ich stelle mich dieser Aufgabe. Egal, was passiert. Zwei Jahre habe ich darauf konzentriert hingearbeitet, dass meine Tochter in die besten Hände kam. Und ich meine nicht Dr. Prof. Prof.Dr., sondern in die besten Hände, die meiner Tochter die Hilfe geben, die sie braucht. Habe ich meine Karriere geopfert? Nein, ganz im Gegenteil. Meine Klienten profitieren von meinem laserscharfen Blick für das Wesentliche.

Ich musste mir viele Hypothesen von studierten Experten ohne eigene Kinder mit Down-Syndrom anhören, was meine Tochter alles nicht können würde. Als mir ein Humangenetiker erklären wollte, dass ich mich darauf einstellen sollte, dass meine Tochter vielleicht nie eine Regelschule besuchen würde, legte ich auf. Und dachte bei mir: Glaubt der Mann wirklich, das ich mir bei einem 8-Wochen-alten-Baby Gedanken über die Schule mache?

Was hat das alles mit meinem Business zu tun? Ganz einfach. Ich stehe mit all meinen Erfahrungen, Wissen und Können hinter meinen Produkten und Coachings-Programmen. Ich habe erlebt, dass das Leben für mich kein Zuckerschlecken war, aber ich bin immer noch da. Ich musste vieles lernen, was ich gar nicht wissen wollte. Auch im Business. Aber ich stelle

mich diesen Aufgaben und mache sie. Und wenn es schwerfällt, dann klopfe ich all das, was ich glaube nicht zu sein und nicht zu können.

Wenn das Down-Syndrom nicht so negativ belastet wäre, dann würde ich meine Methode das Down-Syndrom-System nennen! Denn eines, was mir die Erfahrung mit dem Down-Syndrom sehr klar gemacht hat ist: Wir alle haben einen wahren Kern in uns! Mit oder ohne DS. Und es gilt ihn herauszuarbeiten, zu entfalten. Die Gründe dafür zu finden, warum der Samen unserer Selbst nicht zur vollen Entfaltung kommt, fern ab von Erwartungen und Forderungen anderer.

Und es spielt dabei für mich keine Rolle, ob Du Vorstandsmitglied einer großen Versicherung bist, oder Kassierer einer Bank.

Das einzige was zählt ist der Mensch, der Du sein willst und nicht der Du glaubst, sein zu müssen.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Das ist eine gute Frage! Das Schwierigste war für mich, zu mir selbst zu finden und aus meiner eigenen Kraft zu wirken. Zuerst empfehle ich Dir herauszufinden, was Du selbst willst. Welche Tätigkeit macht Dir wirklich Spaß, auch wenn sie anstrengend ist.

Und frage Dich dann, ob Du damit auch tatsächlich Geld verdienen möchtest. Auch hier wieder eine kleine Geschichte zur Verdeutlichung. Bevor ich meinen Mann kennenlernte und Live-Coach und Yogaleherin wurde, hatte ich sehr viel Zeit und verbrachte diese im Fitness-Studio. Irgendwann kam ich auf die glorreiche Idee, mein Hobby zum Beruf zu machen und eine Trainer-Lizenz zu beantragen. Ich erzählte einem Freund davon und er antwortete mir: „Elena, du bist jetzt so lange in diesem Fitness-Studio und kennst dort viele Mitarbeiter. Ich erinnere mich noch an die Beschwerden, die du hattest und was dir nicht gefallen hat! Willst du das denn auch?“

Und ich verneinte. Ich merkte, dass es einen gravierenden Unterschied zwischen Mitglied und Angestellten gab. Ich ließ die Idee fallen und behielt mein Hobby für mich. Du siehst an der Geschichte, dass es ein genaues Hinschauen bedarf, wenn Du etwas machen möchtest. Gibt Dir die Zeit, die du brauchst.

Das nächste ist die Persönlichkeit, die entwickelt werden will. Es ist wie beim Laufen lernen eines Kleinkindes. Es lernt nicht nur das rechte Bein vor das linke Bein zu setzen, sondern gleichzeitig Fähigkeiten des Gleichgewichtes, der Gewichtsverlagerung, des Vertrauens in den eigenen Körper, Ausrichtung der Augen, Balance, usw.

Ein faszinierendes Buch dazu gibt es von Milton Erickson! Die Lehrgeschichten von Milton H. Erickson. Nicht alles, was mit Geschäft und Business zu tun hat, macht Spaß, muss aber sein. Wenn hier schon die Motivation höher ist, als die Anstrengung, dann ist es leichter durchzuhalten und weiterzumachen.

Vergleiche Dich nie mit anderen. Mein Spruch dazu: Wenn der Herrgott gewollt hätte, das ich aussehe wie Marylin Monroe, dann wäre ich heute tot.

Du bist in Deiner Branche nicht alleine. Auch ich habe viele Kollegen und Mitbewerber in der Coaching-Branche, die ich sehr wertschätze. Aber wenn ich anfangs mich mit ihnen zu vergleichen, dann habe ich bereits verloren. Wir finden oft das besser, was andere machen. Es liegt in der Natur der Menschen, sich mit anderen zu vergleichen, wenn sie nicht gelernt haben, sich selbst als wertvoll zu betrachten. Vergleiche dich mit dir selbst. Frage dich: Wer war ich vor 6 Monaten und was habe ich bis heute vorangebracht. Das motiviert dich und bringt dich voran. Das wars! Viel Erfolg.

GORDON SCHÖNWÄLDER

Gordon Schönwälder ist Coach, Blogger und Podcaster. Er hat mit Podcast-Helden ein Business gegründet, das ein ganz bestimmtes Ziel verfolgt: Das Podcasten als Marketing- und Sichtbarkeitstool für jeden zu ermöglichen. Ganz leicht - ohne Hürden.

Er hilft Beratern, Trainern und Coaches dabei, ihre Botschaft auch an die zu senden, die sich nichts aus Blogs und Co. machen.

Du findest ihn hier: www.podcast-helden.de



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

„Ich bin in einer wunderbaren Situation“, ist meine Antwort auf die Frage, ob sich ein Solounternehmen heute lohnt. Und diese Frage wird mir oft gestellt.

Die wunderbare Situation ist die, dass ich meine Leidenschaften kombinieren kann UND mein eigener Herr bin. Ich liebe die Möglichkeiten die uns die Sozialen Medien geben und ich bewege mich gerne darin. Parallel dazu bin ich ein begeisterter Podcaster und Podcast-Hörer. Also war es ein logischer Schritt, das auch zum Beruf zu machen. Ich alleine entscheide, was richtig und was falsch ist. Ich bin nur mir selber Rechenschaft schuldig und ich muss mich um kein Personal kümmern - perfekt.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Ich habe mein Business neben der Angestelltentätigkeit als Therapeut aufgebaut. Ich hatte und habe nicht den Mut, zu Beginn alles auf eine Karte zu setzen.

Nach und nach habe ich Stunden in der Praxis, in der ich arbeite, reduziert, um mehr Zeit für mein eigenen Business zu haben.

Man braucht aber gerade am Anfang etwas Durchhaltevermögen.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Wer sein eigenen Business aufmachen will, der sollte sich nach dem Warum fragen. Ich empfehle dazu auch das Buch von Simon Sinek (Start With Why).

Ich würde auch nicht schauen, womit ich am schnellsten Kohle verdiene, sondern, was meine Leidenschaft ist. Wer etwas mit Leidenschaft tut und

dranbleibt, der wird über kurz oder lang auch mit Sichtbarkeit und barer Münze belohnt.

DEJAN NOVAKOVIC

www.dejan-novakovic.com

Online Unternehmer, Marketer, Ideenmaschine. Er hat über 10 erfolgreich umgesetzte Online Projekte, die er mit verschiedenen Joint-Venture Partnern betreibt.



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Soviel Zeit und Aufmerksamkeit einem Projekt zu geben, wie es mich freut und notwendig ist. Mit den Leuten und Kunden zu arbeiten, mit denen ich wirklich will, ohne ständig an den Umsatz denken zu müssen.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Indem ich meinen ganzen Fokus auf die Umsetzung gelegt habe. Ich habe so einen starken, inneren Antrieb es schaffen zu wollen, dass ich mich nicht durch äußere Umstände (Reichtum, Autos, Status, Macht...) motivieren muss.

Außerdem habe ich gelernt die Niederlagen schnell zu verarbeiten, aufzustehen und neue Fehler zu machen, bis sie mich an das gewünschte Ziel führen.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Wissen, Wissen, Wissen anhäufen und dann Praxis, Praxis, Praxis. Das gelernte, ohne den Anspruch auf Perfektionismus, sofort umsetzen.

Und wenn es nicht gleich läuft, wenn es mehr Niederlagen als Siege gibt, dann diese schnell innerlich verarbeiten, aufstehen und weitermachen.

Es geht meiner Meinung nach darum sich nicht zu lange mit Schwierigkeiten oder Problemen aus der Vergangenheit aufzuhalten!

MARIT ALKE

Marit Alke unterstützt Coaches, Trainer und Berater dabei, eigene Online-Kurse aus ihrem Wissen zu machen - und damit über das Honorargeschäft hinauszuwachsen. Sie bloggt auf www.coachingprodukte-entwickeln.de und bietet eigene Online-Programme zum Thema an.



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Es bedeutet vor allem, das tun zu können, was Spaß macht und damit Geld zu verdienen. Das an sich ist eigentlich schon der Himmel auf Erden! :o) Wie mein Sohn mal so schön sagte: Ich habe mir meinen Job erfunden - und der passt jetzt im Moment wie ein Maßanzug.

Ich hab schon während der Ausbildung (meine einzige 9-5-Erfahrung in meinem Leben) gemerkt, dass ich offensichtlich ein überdurchschnittlich großes Bedürfnis nach Freiheit und Selbstbestimmtheit habe. In den Mittagspausen bin ich öfter am Hamburger Hafen gelaufen und wäre am liebsten gleich draußen geblieben um dann später weiterzuarbeiten...

Also, ein Business nach eigenem Standard bedeutet, selbst entscheiden zu können, wann ich arbeite, welche Angebote ich mache, wie viele (oder besser: Wie wenig) Termine mit Kunden ich haben will - und auch den Ort bestimmen zu können an dem ich lebe. So sind wir z.B. vor zwei Jahren mit der ganzen Familie hier nach Lübeck an der Ostsee gezogen - einfach, weil wir wollten. Das ist schon eine schöne Freiheit!

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Ich glaube, der wichtigste Antreiber war wirklich meine Freiheitsliebe und meine Abneigung gegen eine Arbeit, die mich nicht voll erfüllt. Immer wieder stellen sich Weichen im Leben und da war mir dieser Haupt-Wert mein Kompass.

Ganz praktisch ist es so, dass ich es geschafft habe, aus meinem Berater-Know-how (in meinem Fall: Gestaltung lebendiger Online-Lernprozesse) ein funktionierendes Online-Business aufzubauen, in dem ich mit viel weniger eigener Präsenz viel mehr Menschen helfen kann. Der Schlüssel dazu war mein Blog und die dazu passenden Aktivitäten in Social Media, die mir geholfen haben, eine treue und tolle Community aufzubauen. Auf dieser Basis kann ich dann ohne große Mühe meine

Online-Programme füllen - und wahrscheinlich auch weitere Produkte wie z.B. E-Books oder Selbstlernkurse verkaufen. Da ich noch mitten in der Produktentwicklung drin stecke, wird letzteres etwas sein, das sich noch zeigen wird.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Am wichtigsten ist es, mit den eigenen Gedanken und dem eigenen Wissen sichtbar zu werden im Internet. Das muss nicht perfekt sein, es muss auch noch nicht 100%ig klar sein, welche Nische genau bedient wird, es braucht zu Beginn kein perfektes Design - all' das wäre natürlich schön, aber genau dieser Perfektionismus hält einen oft viel zu lange vom Tun und Ausprobieren ab. Besser erstmal unperfekt starten und dafür ganz viel daraus lernen - als ewig lange an der perfekten Webseite basteln...

Das hat viel mit "Sich-Trauen" zu tun, ich weiss das aus Erfahrung - und deswegen mein Tipp: Trau' dich, sichtbar zu werden und teile dein Wissen großzügig mit der Welt.

SANDRA HEIM

Ich bin zertifizierter Coach, Buchautorin und last but not least „Mama!“ Ich unterstütze Mütter darin, ihr eigenes Business voran zu bringen. So dass sie finanziell selbstbestimmt sind, ihr ganzes Potenzial leben und gleichzeitig genug Zeit für ihre Kinder haben.

Seitdem ich selbst Mama bin, ist mir klar geworden, wie wenig Anerkennung Mütter im gesellschaftlichen Kontext erhalten und wie schwierig es sein kann, sich als Mutter eine gewisse Unabhängigkeit zu bewahren. Vor allem, wenn man ausreichend Zeit mit seinen Kindern verbringen möchte.

Ein eigenes Business ist meiner Erfahrung nach eine super Lösung, um viele dieser Herausforderungen langfristig in den Griff zu bekommen: flexible Zeiteinteilung, eigenes Einkommen, berufliche Erfüllung. Selbst dann, wenn man manchmal nur in kleinen Schritten vorwärts kommt.

Mein Traum ist, dass wir Mütter uns alle zusammentun und die Welt verändern, damit eines Tages jedes Kind auf dieser Erde gut versorgt und sicher ist.

www.mamarevolution.de



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Ich denke, dass jeder von uns aufgerufen ist, eigene Träume zu verfolgen, eigene Ideen zu verwirklichen, und sich nicht vom Status Quo ausbremsen zu lassen. Der eine macht das vielleicht durch Extremsportarten, Reisen oder Kunst, ich mache das mit meinem eigenen Business. Hier kann ich bestimmen, wie ich arbeite, wo ich arbeite, mit wem ich arbeite und warum. Diese Freiheit ist für mich lebensnotwendig.

Außerdem geht es mir darum, (wie wahrscheinlich den meisten, die ein Business nach eigenem Standard führen) meine Fähigkeiten so einzusetzen, dass ich anderen Menschen einen Beitrag leisten kann. Das ist neben den persönlichen Freiheiten, die man als Solo-Unternehmerin hat, auch bei meinen Klientinnen der wichtigste Beweggrund für die berufliche Selbstständigkeit.

Jeder von uns hat besondere Talente und Erfahrungen, von denen andere Menschen profitieren können. Und wir leben in atemberaubenden Zeiten, in der wir diese Menschen vom Bildschirm aus erreichen können. Unabhängig davon, ob sie um die Ecke oder „Down Under“ wohnen.

Seth Godin beschreibt das so: "Unternehmer oder selbständig zu sein ist eines der einflussreichsten Dinge, die Du tun kannst. Es ist Deine Chance einen Eindruck im Universum zu hinterlassen."

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Ich gehöre leider nicht zu denjenigen, die schon mit 5 ihren ersten Limo-Stand in Gold verwandelt haben und von Anfang an ihre Richtung kannten. Ich musste erst ein langes Germanistik-Studium hinter mich bringen, um dann zu erkennen: "Oh, meine Güte, was mir jetzt an Möglichkeiten bereit steht, ist überhaupt nicht, was ich machen will!"

Durch diesen Tiefpunkt kam bei mir der Mut auf, meine beruflichen Träume ernst zu nehmen. Auch wenn das von einigen belächelt wurde.

Mein großer Traum war es, vom Schreiben leben zu können und sobald ich mich Schritt für Schritt daran machte, öffneten sich neue Türen. Als No Name Autorin konnte ich mein Manuskript an den zweiten Verlag verkaufen, dem ich es zugeschickt hatte. Diese Erfahrung hat mir gezeigt: „Es ist alles möglich!“ Und das ist meine wichtigste Ressource.

Auch wenn es mal nicht so läuft, wie ich will, nicht so schnell geht, wie mir recht ist oder ich Rückschläge erlebe, dann weiß ich letztendlich: „Sandra, es liegt alles in Deiner Hand. Willst Du jammern? Oder willst Du lernen und weitermachen?“ Für mich ist klar: Ich mache weiter.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Mit dieser Frage kommen viele Mamas zu mir, die ihr eigenes Business voran bringen möchten: „Wo soll ich nur anfangen? Was ist wichtig? Was sind meine nächsten Schritte?“

Das sind gedankliche Wollknäuel, die nervös und rastlos machen, im Grunde aber ganz leicht zu entwirren sind.

Ich helfe meinen Klientinnen dann, Klarheit in ihre wesentlichsten Anliegen zu bringen. Und das fängt meistens mit einem Punkt in der Zukunft an, weil man ja die Brücke von der Gegenwart dorthin schlagen will. Ich frage zum Beispiel:

1. Wo möchtest Du in 5 Jahren stehen? Wie möchtest Du Dich fühlen? Wo möchtest Du sein? Wie möchtest Du arbeiten? Mit wem bist Du zusammen?
2. Was musst Du in einem Jahr umgesetzt haben, damit Du in 5 Jahren an diesem Punkt angekommen bist?
3. Was sind Deine drei oder vier wichtigsten Projekte für die nächsten 12 Monate, die Dich Deinem Ziel sichtbar näher bringen werden?

SEBASTIAN CZYPIONKA

Sebastian Czepionka ist 29 Jahre alt und Internet Unternehmer. Er betreibt eigenständig oder in Zusammenarbeit mit Partnern viele Nischenseiten, mit denen er (relativ) passiv Geld über das Internet verdient. Auf seinem Blog bonek.de vermittelt er sein Wissen und seine Erfahrung kostenlos weiter und inspiriert damit andere Menschen.

www.bonek.de



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Dass ich selbstbestimmend über die Art der Tätigkeit, die Dauer, die Höhe der Entlohnung, sowie den Einsatzort entscheiden kann. Es gibt nämlich Dinge, die ich einfach tue, weil sie mir Spaß machen, mich erfüllen oder ich einen anderen Zweck darin sehe und wofür ich kein Geld erhalte, jedoch mein Business mir die Freiheit gibt, diese Dinge tun zu können. Anders herum tue ich ebenfalls Dinge in meinem Business, die nur ein Ziel haben, nämlich Geld zu verdienen, um mir bestimmte Dinge im Leben leisten zu können. Mein Business habe ich so aufgebaut, dass ich die Verantwortung über mein Handeln und meine eigenen Ergebnisse habe und nicht für jemanden anderen verantwortlich bin. Dadurch, dass ich keine Dienstleistung anbiete, bin ich ebenfalls flexibel, zeitlich nicht gebunden und keinem Dritten gegenüber verantwortlich, nur mir selbst! Das ist die Freiheit, die mir mein eigenes Business ermöglicht.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Der Weg bis hierhin hat einige Jahre gedauert. Ich habe angefangen, indem ich für mich selbst entschieden hatte, einen gut bezahlten Job in einer Führungsposition aufzugeben und nicht mehr für andere arbeiten zu wollen. Daraus ergab sich der starke Wille, der dann den späteren Weg in die Selbständigkeit ebnete und auf dem ich durch einige Erfahrungen nach relativ kurzer Zeit wusste, wie ich mein Business aufbauen müsse, damit ich die oben genannten Freiheiten habe.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Frage Dich, warum Du ein Business aufbauen möchtest. Was ist der Grund? Das Motiv?

Diese Frage wird Dich dazu bringen, darüber nachzudenken, wie Dein Business aussehen soll und was Dir wichtig ist. (Freiheit, Flexibilität, Kreativität, Geld, Erfolg, usw.) Mit dieser Erkenntnis wirst Du leichter entscheiden können, wie Du anfangen kannst.

Und mache immer einen Schritt nach dem anderen. Also nicht sofort ein großes Business mit x Mitarbeitern, x Umsatz etc. aufbauen, sondern z.B. erst einmal ein Gewerbe anmelden, danach die Business-Idee zu Papier bringen, danach einfach mal eine Seite ins Internet setzen und schauen, was sich damit tut, usw. Es wird sich alles entwickeln, wenn Du für Dich weißt, was das Endziel ist und Du genau weißt, WARUM Du das machen möchtest.

UTE BENECKE

Ute Benecke berät und ermutigt Frauen ganz nach dem Motto:
„Hab den Sex der dir gut tut und steh dazu!„

Scham, Tabus, Erziehung, Unwissenheit und gesellschaftliche Konventionen halten Frauen oft davon ab, eine erfüllte und freie Sexualität zu leben. Ute Benecke motiviert Frauen zu erforschen was sie in ihrer eigenen Sexualität wollen und brauchen, was ihre Bedürfnisse sind, und dazu auch zu stehen.

Wissenswertes, Provokantes und Praktisches rund um die weibliche Sexualität gibt es in ihrem Blog und Newsletter auf www.utebenecke.de



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Ein Business nach eigenem Standard zu führen bedeutet für mich, dass ich mein Ureigenes umsetze. Dass ich meine ureigene Vision finde und ihr folge. Dass ich dazu stehe und mich nicht beirren lasse, bzw. immer wieder zu mir zurück komme. Das beinhaltet natürlich auch zu schauen und zu spüren, was es ist. Was ist denn überhaupt meins? Was kommt aus mir heraus? Was kommt von Herzen und was kommt vom Verstand. Es ist ein großer Unterschied ob ich etwas verfolge was mir jemand vorgibt, oder jemand meint dass es so sein muss, oder ob ich meinem Ureigenen folge. Mein Eigenes kommt aus mir heraus, da kehre ich mein Innerstes nach außen und bringe es in die Welt.

Als ich begonnen habe, hatte ich manche Sachen übernommen. Das war ein guter Start. Doch nach nur 3 Monaten habe ich gespürt, das ist nicht stimmig und habe es geändert. Auf einmal gab es neue Sachen und Ideen, die kamen ganz aus mir heraus. Mein eigenes. Das hat eine ganz andere Energie und gibt mir einen ganz anderen Drive.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Mit viel Mut und tun. Ich habe mir eine Deadline gesetzt wann es los geht. Und bin dann einen Schritt nach dem Anderen gegangen.

Ich probiere Sachen aus, schaue ob es funktioniert und mir liegt. Ich beobachte sehr gerne was Menschen die erfolgreich sind tun, und schaue ob etwas daraus für mich stimmig ist und Sinn macht. Da bin ich sehr bei mir. Für mich muss es stimmen und passen. Es muss mit meinen Werten übereinstimmen.

Mit einem wohlwollenden Umfeld. Da achte ich sehr darauf, dass ich mich mit Menschen umgebe, die mir gut tun. Meine Freunde, und das ist für mich ein sehr kleiner Kreis, haben mich immer ermutigt zu tun was ich

heute tue. Die haben immer gesagt: „Ute, mach das!“. Dafür bin ich zutiefst dankbar.

Und was ich immer wieder staunend bei mir beobachte ist, dass es überhaupt keine Zweifel in mir gibt, ob ich das was ich vorhabe schaffe. Es ist als ob ich dafür geboren bin. Das ist zutiefst in mir verankert. Die einzige Frage die sich mir stellt ist: WIE. Wie schaffe ich es?

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Mach dich schlau was es braucht um dein Vorhaben umzusetzen. Erkundige dich. Hol alle notwendigen Informationen dazu ein. Ein Businessplan ist ein gutes Instrument dafür.

Überlege dir gut, mit wem du über dein Vorhaben sprichst. Suche dir Gleichgesinnte und Menschen die dich darin unterstützen. Halte dich von den Anderen erst einmal fern. Am Anfang macht es Sinn, das zarte Pflänzchen zu beschützen.

Eine gute Möglichkeit dazu ist ein Erfolgsteam. Hier sind Gleichgesinnte zusammen, treffen sich einmal wöchentlich online, und setzen sich von Termin zu Termin Ziele die sie umsetzen. Tun und starten sind die Zauberwörter. Die Dinge müssen raus aus dem Kopf und rein in die Umsetzung. Ich halte nichts von Perfektion. Mein Motto ist: Lieber fehlerhaft begonnen, als perfekt gezögert.

Setze dir in jedem Fall eine Deadline bis wann du startest und verpflichte dich jemandem gegenüber. Der Preis den du bezahlen musst wenn du sie nicht einhältst, sollte hoch sein. Das hilft. Irgendwann muss man einfach einen Punkt machen, sonst startet man nie. Ich habe mit dieser Strategie schon vielen geholfen, ihre Projekte in die Welt zu bringen. Meine eigene Deadline war mein Geburtstag, da ging kein Weg daran vorbei. Das war ein Geschenk an mich selbst. Und so kann ich seither jedes Jahr quasi Doppelgeburtstag feiern.

DR. BERND SLAGHUIS

Dr. Bernd Slaghuis ist Systemischer Coach und Ökonom. Er ist Karriere-Coach sowie Experte für berufliche Neuorientierung und betreibt eine Coaching-Praxis in Köln. Als Führungskräfte-Entwickler, Trainer und Strategieberater ist er für Unternehmen in ganz Deutschland tätig. Er hat einen Lehrauftrag für Managementkonzepte und -techniken an der EUFH Brühl. Über Themen rund um Karriere, Führung und Bewerbung schreibt er in seinem Blog Perspektivwechsel. Informationen und Kontakt: www.bernd-slaghuis.de



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Hallo Ben, ich würde gerne diese erste Frage etwas aufbohren. Aus meiner Sicht geht es nämlich nicht nur um ein Business nach eigenem Standard, sondern um ein Leben nach eigenem Standard. Das Business ist ja immer ein fester und mitunter auch großer Bestandteil des eigenen Lebens.

Und dann stelle ich mir auch gleich die nächste Frage: Gibt es überhaupt einen eigenen Standard? Ist ein Standard nicht immer etwas wie eine gesellschaftliche Konvention oder vereinheitlichte Prozesse in Unternehmen? In der IT-Branche gibt es Standards, damit etwa ein Datenaustausch reibungslos funktioniert. Alle DIN-Formate sind Standards. Standards werden einmalig definiert, festgeschrieben und dann von einer Gruppe als gesetzte Norm anerkannt. Was ist also ein eigener, individueller Standard? Und wer möchte schon ein standardisiertes Leben führen? Klingt doch irgendwie langweilig, oder?

Ok, ich weiß natürlich, wie Du diesen Satz meinst und wir sind mit unseren beiden Einstellungen hier ja auch sehr eng beieinander. Denn als Systemischer Coach sage ich: „Jeder ist der Chef seines eigenen Lebens.“ Für mich zumindest drücken beide Perspektiven eine sehr ähnliche Einstellung aus.

Jeder Mensch – und hier ist es völlig egal, ob angestellt oder selbständig – ist für sich selbst verantwortlich und hat es in der Hand, ob es ihm oder ihr gut geht oder nicht. Wir bestimmen also unsere eigenen, individuellen Standards, nach denen jeder von uns leben und arbeiten möchte. Es geht eben nicht darum, irgendwelchen gesellschaftlichen Normen zu genügen. Es geht nicht um das Befolgen von „man ...“-Sätzen, wie etwa „Das macht man doch nicht!“ oder von Glaubenssätzen, wie „Nur wer hart arbeitet ist erfolgreich!“. Zumindest gilt es in einem Leben nach eigenem Standard, genau diese Sätze kritisch zu hinterfragen und zu prüfen, ob sie für sich selbst Gültigkeit besitzen.

Ist das egoistisch? Ich finde nicht, denn ein Egoist denkt zwar auch in erster Linie an sich selbst, schadet dabei aber meist anderen. Sich zu Lasten anderer einen Vorteil zu verschaffen, das ist egoistisch. Sich jedoch selbst zu hinterfragen, welche Werte im Leben und im Job wichtig sind und welche persönlichen Ziele im Vordergrund stehen und hiernach zu leben, das ist aus meiner Perspektive nicht egoistisch.

Ein Business (und auch ein Leben) nach eigenem Standard bedeutet für mich, sich seiner persönlichen Werte und Ziele im Leben und im Beruf bewusst zu sein und danach zu leben. Wem als Angestellter zum Beispiel die Anerkennung extrem wichtig ist, aber einen Chef als Vorgesetzten hat, dem Wertschätzung und Lob völlig fremd sind, der wird in seinem Job aller Voraussicht nach nicht glücklich sein – wenn die Anerkennung nicht an anderer Stelle substituiert werden kann. Wer kein Leben nach eigenem Standard führt, der würde sich in diesem Beispiel zurücklehnen und jammern, wie unsensibel und blind der Vorgesetzte doch ist, nichts an der Situation verändern und wahrscheinlich sagen: „So ist es halt. Ich muss ja froh sein, überhaupt Arbeit zu haben.“

Als Chef des eigenen Lebens jedoch haben wir alle es selbst in der Hand, unseren Weg zu gehen. Aktiv, selbst-bewusst und zielorientiert. Wenn es, um beim Beispiel zu bleiben, zu meinem Standard dazugehört, Anerkennung für meine Leistungen zu erfahren, dann kann ich dies etwa meinem Chef gegenüber so kommunizieren oder mir einen neuen Job suchen, bei dem dieser für mich wichtige Wert stärker erfüllt ist.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Ob ich es schon ganz geschafft habe, das weiß ich gar nicht. Woran würde ich bemerken, dass ich ein Business nach eigenem Standard führe? Es gibt schon noch Momente in meinem Leben, in denen ich stark Rücksicht nehme und meine eigenen Interessen hinten anstelle. Und es gibt auch immer wieder Situationen, in denen es mir wichtig ist, was andere über mich und mein Verhalten denken. Wir Menschen sind

soziale Wesen und unser natürlicher Trieb, gemocht zu werden und dazuzugehören, ist mit am stärksten ausgeprägt.

Ich habe in meiner Ausbildung zum Systemischen Coach einen intensiven Prozess der Selbsterfahrung durchlaufen. Es ist für meine Arbeit mit Klienten wichtig, ein Bewusstsein über die eigenen Baustellen im Leben entwickelt zu haben, damit ich auch bei Anliegen von Klienten, die auch meine eigenen Themen sind, immer noch absichtslos und gelassen bezogen auf die Lösungsfindung bleiben kann. Denn kluge Ratschläge oder gar Mitleid helfen hier nicht weiter.

Für mich persönlich war es im Rahmen dieser Selbsterfahrung sehr wichtig, im Laufe der Jahre anerzogene Grenzen ganz bewusst zu überwinden und eben genau diese „Das macht man doch nicht“-Sätze zu hinterfragen und größtenteils auch abzulegen. Wenn mir heute gerade danach ist, fröhlich hüpfend über einen Zebrastreifen zu springen – wie ein kleines Kind – dann mache ich das, egal, was andere Leute um mich herum darüber denken. Dies ist nur eines von vielen Beispielen und Erfahrungen, die ich in den letzten Jahren erleben durfte, die mich zu mehr Gelassenheit, Selbstbestimmtheit und Zufriedenheit geführt und mich weitgehend zum Chef über mein eigenes Leben gemacht haben.

Das ist ein Lernprozess und dies geht nicht von heute auf morgen. Im Karriere-Coaching arbeite ich mit Menschen immer auch an ihrer Grundhaltung zu sich selbst. Es geht um die Frage, was sie in der Vergangenheit ausgebremst und zurückgehalten hat, konsequent die eigenen Ziele zu verfolgen. Hier spielen oft Ängste, Sorgen oder die schon oben erwähnten Glaubenssätze eine große Rolle. Und eigentlich geht es bezogen auf die für das Angehen von Zielen notwendige Veränderung immer um das Verlassen der eigenen Komfortzone.

Genau das habe ich in den letzten Jahren immer wieder bewusst und aktiv probiert und durch die Erfahrung gelernt, dass das Leben da draußen außerhalb der vermeintlich sicheren Komfortzone gar nicht so

unsicher und gefährlich ist, wie wir das immer glauben. Ganz im Gegenteil, denn dort schlummern viele Chancen und Handlungsmöglichkeiten, die wir mit Scheuklappen-Blick und Angst vor Veränderung alle nicht sehen, die aber notwendig sind, damit wir unseren Horizont erweitern und uns fachlich und persönlich weiterentwickeln.

Ich habe 2010 meinen vermeintlich sicheren Job als Angestellter gekündigt und bin den Schritt in die Selbständigkeit gegangen. Ich hatte Lust auf etwas gänzlich Neues und wollte endlich mein Ding machen. Meine aktuell wichtigsten Werte sind Unabhängigkeit, Sinn und Freude. Diese Werte sind heute weitgehend erfüllt, so dass ich annähernd behaupten kann und glücklich bin, ein Business (und ein Leben) nach eigenem Standard zu führen.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

In dieser Frage steckt ein ganz wichtiger Aspekt: „Der das auch will.“ Veränderungen sollten so attraktiv sein, dass wir sie selbst wollen – sonst wäre es ja auch nicht der eigene Standard ;-)

Es gibt Menschen, denen sind Sicherheit und eine enge Führung sehr wichtig. Sie sind glücklich, wenn sie in einem 9-to-5-Job klare Anweisungen erhalten, was sie an diesem Tag tun sollen. Sie lieben Gewohnheiten und Regelmäßigkeiten des Tagesablaufs, weil ihnen dies die nötige Sicherheit gibt. Wer damit glücklich ist, der muss nichts verändern, denn auch dies ist sein oder ihr Leben nach eigenem Standard. Es gibt kein gut oder schlecht, sondern es liegt immer in der Perspektive des Einzelnen.

Für eine Veränderung hin zu einem Leben nach eigenem Standard gibt es aus meiner Sicht kein Patentrezept in fünf Schritten. Wichtig sind eine positive Grundhaltung und damit verbunden das Bewusstsein für das

Gute und Schöne im Leben. Wir neigen oft dazu, immer nur das zu sehen, was nicht funktioniert oder in unserem Leben schlecht läuft.

Ich mache im Coaching und auch bei meiner Arbeit mit Führungskräften im Unternehmen die Erfahrung, dass alleine das bewusste Hinschauen und die Wertschätzung von Positivem zu einer starken Veränderung nicht nur der Stimmung, sondern auch des eigenen Denkens und Handelns führen.

Und dann rate ich dazu, es einfach einmal auszuprobieren. Die eigene Komfortzone bewusst und aktiv zu verlassen. Vielleicht sind es zu Beginn nur kleine Schritte hinaus – mit dem Gefühl, schnell wieder zurück zu kommen. Regelmäßig wiederholt lernt unser Gehirn schnell, dass uns diese Schritte selten schaden, sondern vielmehr nach vorne führen. Der Mensch ist ein Gewohnheits- und Sicherheits-Fan. Wenn das Verlassen der Komfortzone dazu führt, dass auch dies irgendwann vom eigenen Gehirn als Gewohnheit anerkannt ist und wir gelernt haben, dort auch weiterhin einigermaßen in Sicherheit zu sein, dann ist es nicht mehr weit bis zum Leben nach eigenem Standard.

ANNIKA THIERFELD

Annika Thierfeld ist Inhaberin des Marketingcafes und glaubt, dass traditionelle Marketing-Methoden nicht mehr ausreichen, um sich vom Wettbewerb abzuheben. Sie hat sich darauf spezialisiert, die besondere Stärke von Unternehmen zu erkennen und daraus eine Business-Story zu entwickeln, die überall spürbar ist und die Kunden begeistert.

www.marketingcafe.de



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Wir verbringen so viel Zeit mit der Arbeit, dass es extrem wichtig ist, diese nach dem eigenen Standard zu leben. Alles andere ist vergeudete Lebenszeit. Ein Business nach dem eigenen Standard bedeutet für mich: Es so zu gestalten, dass es meine Vorstellungen, Fähigkeiten und Talenten entspricht und dabei meine Kunden einen echten Mehrwert zu bieten. Mein Business muss so gestaltet sein, dass ich immer weiter daran wachse und Spaß habe. Das bedeutet aber auch, immer wieder hinzuschauen und zu hinterfragen: Bin ich auf dem richtigen Weg? Biete ich etwas an, weil ich es möchte - oder weil es alle so machen? Konzentriere ich mich auf meine Stärken und baue diese immer weiter aus?

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Ich arbeite noch Schritt für Schritt daran. Aktuell betreibe ich mein Business noch nebenberuflich und investiere sehr viel Zeit. Aber ich merke deutlich, dass ich in die richtige Richtung gehe. Zum einen durch Kundenfeedback und zum anderen dadurch, dass ich mich einfach jeden Tag darauf freue, aufgeregt bin und dieses Kribbeln im Bauch habe. Vor kurzem habe ich mein breites Angebot reduziert und bin damit sehr glücklich. Jetzt biete ich wirklich nur das an, was ich besonders gut kann und woran ich sehr viel Spaß habe. Ich habe gelernt, dass der beste Wegweiser zum eigenen Business das Bauchgefühl ist.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

1. Trotzdem aller Unsicherheiten einfach erstmal anfangen und nicht zu lange warten. Viele Unklarheiten und Fragen lösen sich automatisch im Laufe der Zeit auf. Viele Hürden sind gar keine, dafür tauchen andere auf. Eine Garantie gibt es nie, aber der Versuch ist es allemal wert.

2. Sich eine Frage stellen: Was ist das Schlimmste, was dir passieren kann? Wenn du mit der Antwort leben kann, mache es einfach! Selbst, wenn es nicht klappen sollte: Die Erfahrung ist unersetzbar! Ich habe jetzt schon in kurzer Zeit so viel gelernt, dass es sich schon dafür gelohnt hat.

3. Nicht aufgeben. Die wenigsten haben über Nacht Erfolg und meistens dauert alles länger, als man sich das vorgestellt hat. Ich habe mir z.B. selber versprochen, mein Ziel 2 Jahre lang zu verfolgen und alles dafür zu tun. Wenn es dann immer noch nicht der Erfolg ist, den ich mir wünsche, sehe ich weiter. Und vorher lasse ich mir auch von niemandem reinreden.

4. Frag Menschen um Hilfe, geh raus und vernetze dich! Der Austausch mit anderen ist extrem wichtig und die meisten helfen und unterstützen dich sehr gerne. Außerdem ist es immer gut, sich von außen ein Feedback einzuholen, damit man nicht betriebsblind wird.

THORSTEN KUCKLICK

Seit ich meine Festanstellung in einem Hamburger Verlagskonzern glücklicherweise verlassen habe, baue ich Online-Projekte auf. Eines davon – MeinSpiel – ist schon einige Jahre erfolgreich im Markt und bei diversen Businessplan-Wettbewerben (Enable2Start etc.) auf vorderen Plätzen gelandet.

Das Startup UltraPress ziehe ich gerade hoch. Andere Projekte sind bereits eingestampft, und wiederum andere liegen als Ideen in Warteposition. Langweilig wird es also nie!

www.autaak.de



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Zentral ist für mich dabei das Thema Unabhängigkeit. Ich möchte in meinen Entscheidungen unabhängig sein, so dass ich niemandem Rechenschaft ablegen muss, sondern das machen kann, worauf ich Lust habe. Daher versuche ich meine Projekte per Bootstrapping zu starten, weil ich so schon von vornherein an keinen VC oder Business Angel gebunden bin - auch wenn dies auf der anderen Seite andere Vorteile hätte. Unabhängigkeit erstreckt sich für mich aber auch auf Mobilität, also Ortsunabhängigkeit. Ich bin kein digitaler Nomade, der permanent um die Welt reist, aber ich will arbeiten können, von wo ich will. Das heißt, ich will meinen Wohnort nicht nach meinem Arbeitsort festlegen müssen, sondern umgekehrt dort Arbeiten, wo ich gern lebe.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Ich habe irgendwann aufgehört zu glauben, dass das, was der Mainstream suggeriert, für einen persönlich zu guten Ergebnissen führt. Beispielsweise mein Unternehmen MeinSpiel, das ich zusammen mit einem Partner aufgebaut habe: Anfangs hatten wir es als zwingend angesehen, wie alle gehypeten Startups erstmal ordentlich externes Kapital einzuwerben. Irgendwann haben wir gemerkt, dass es auch ganz anders geht. So haben wir MeinSpiel ohne den einen großen "Bang" Stück für Stück per Bootstrapping hochgezogen, indem wir Erlöse immer wieder reinvestiert haben. Ergebnis ist heute ein stabiles Unternehmen, was richtig Spaß macht. Eine andere wichtige Sache ist aus meiner Sicht, so viele Prozesse und Aufgaben zu automatisieren und zu delegieren. Erst dadurch haben wir als Gründer heute den Freiraum neue Projekte aufzubauen, was bei mir aktuell das Unternehmen UltraPress ist, wo ich eine netzwerkartig strukturierte Agentur für WordPress-Websites aufbaue.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Auf jeden Fall bei sich persönlich anfangen. Also auf der einen Seite sich fragen, was will ich überhaupt erreichen, wie will ich arbeiten, was passt zu mir? Brauche ich ein Team um mich herum, kann ich besser allein voran kommen? Ich finde es wichtig, sich darüber klar zu werden, WARUM man etwas überhaupt macht oder anstrebt. Dann ist alles weitere auch viel leichter. Auf der anderen Seite ist es in meinen Augen empfehlenswert, ein Business um die eigenen Interessen herum aufzubauen, als wenn man nur auf den Markt guckt, was scheinbar gerade gut läuft. Im Idealfall sollte man selbst potenzieller Kunde seines eigenen Business' sein. Wer selbst Teil der Zielgruppe ist, kann deren Bedürfnisse viel besser verstehen. Und auch die eigene Motivation dürfte mit diesem Ansatz dauerhaft viel besser sein.

WOLFRAM ANDES

Wolfram Andes ist seit 20 Jahren als Coach für Erfolg und Persönlichkeitsentwicklung tätig. Er begleitet seine Kunden in ein glückliches und zufriedenes Leben. Dazu gehört auch, dass hierfür die finanzielle Grundlage geschaffen wird.

- Nach 7 unzufriedenen Jahren als Angestellter im Großraumbüro machte er sich selbstständig und verdient heute bis zu 25.000 € pro Woche
- Er hat über eine Million eigene Bücher, CDs und DVDs im Eigenverlag verkauft und in seinen Vorträgen und Seminaren hat er viele 10.000 Menschen inspiriert.
- Sein Newsletter wird von 40.000 Menschen gelesen.

Wolfram Andes hat unzählige Seminare, Workshops und Privatcoachings für Unternehmen, Fortbildungsinstitutionen und Privatpersonen durchgeführt.

Tiefe, Klarheit und Authentizität zeichnen ihn aus. Im Vordergrund steht die persönliche Zufriedenheit und Lebensqualität des Einzelnen. Wolfram Andes lehrt Klarheit, innere Ruhe und Stärke sowie Wohlstand. So erlangen seine Klienten wahren Erfolg: finanzielle und persönliche Freiheit als Basis für ein glückliches und zufriedenes Leben: www.wolframandes.com



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Die Erfüllung meines Daseins. Ich kann mich mit den Dingen beschäftigen, die mich wirklich interessieren. Ich kann mir selbst Konzepte überlegen und sie umsetzen. Jedes Mal, wenn ein Produkt fertig ist, ist das ein großartiges Zufriedenheitsgefühl.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Letztendlich war es meine Unzufriedenheit, die so stark war, dass ich die Entscheidung treffen konnte, meinen Beruf als Informatiker aufzugeben und mich selbstständig zu machen. An einem gewissen Punkt hatte ich den Mut, diese Entscheidung zu treffen. Und ich habe sie keinen einzigen Tag bereut!

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Ich bin da wo ich heute bin durch Weiterbildung. Wachsender Erfolg ist ein Prozess. Man braucht immer Impulse von anderen, die die Ziele bereits erreicht haben, die man selbst noch erreichen will.

Und ganz ehrlich - das ist wirklich von Herzen gemeint - würde ich das Andes-Erfolgs-Coaching empfehlen.

Es spiegelt meine Entwicklungsschritte so wider, dass jeder sich daran orientieren kann und seinen eigenen Erfolg daran entwickeln kann. Und dann noch "DSDS - Der Sinn deines Lebens". DSDS ist unfassbar wertvoll, weil es sehr effizient - innerhalb von wenigen Stunden - darin unterstützt, seine Lebensaufgabe und den Sinn dahinter zu entdecken. Und der Effizienz-Kurs hilft Menschen, sich auf eine Sache zu konzentrieren, statt sich auf 1000 Baustellen zu verzetteln!

ROBERT KRAXNER

Robert unterstützt dich dabei, einen individuellen und selbstbestimmten Weg zu gehen.

www.robertkraxner.com



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Ein Business nach eigenem Standard bedeutet für mich, eine Vision zu haben, für welche ich mich täglich einsetze. Dadurch weiß ich stets, warum ich etwas mache und welches Ziel ich damit erreichen möchte. Eine solche Klarheit ermöglicht es mir, nur Projekte umzusetzen, welche die Werte meines Business fördern und gerecht werden.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Es ist eine Summe aus vielen Faktoren, welche mich hierhin geführt haben. Viele Umwege, Versuche und Fehlritte waren notwendig, um ein Business nach eigenem Standard zu führen. Wesentlich war die begleitende Unterstützung eines Coach, der mich dabei geholfen hat, meinen eigenen Weg zu erkennen und umzusetzen.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Bevor Schritte im Außen unternommen werden, sollte nach innen geblickt werden. Erst wenn man sich selbst und seine Werte kennt, kann man ein Leben bzw. ein Business nach eigenem Standard führen.

Es gilt die folgende Frage zu klären: Was braucht die Welt, was ich ihr geben kann?

Die Antwort auf diese Frage ist das Fundament für ein Business nach eigenem Standard. Je klarer dieses Fundament ausgeprägt ist, desto größer kann das Business darauf aufgebaut werden.

KATHARINA LEWALD

Katharina Lewald ist selbständige Social Media-Beraterin und bloggt unter www.bloggenfuerschlauefrauen.de darüber, wie selbständige Unternehmerinnen online sichtbar(er) werden und mehr Kunden gewinnen. Zur Zeit hat sie alle Hände voll zu tun mit der Vorbereitung ihres Online-Kurses „Bloggen lernen für schlaue Frauen“, der Anfang Januar 2015 erstmals startet.



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

„Ein Business nach eigenem Standard“ zu führen bedeutet für mich, dass ich selbst entscheide wann ich mit wem zusammen an welchem Projekt arbeite. Ich kann selbst festlegen welche Kunden ich annehme und bei welchen ich lieber passe. Außerdem bin ich nicht mehr abhängig davon für die Zeit bezahlt zu werden, in der ich in irgendeinem Büro „anwesend bin“, sondern für die Ergebnisse, die ich leiste. Das spornt mich an.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Ich beschäftige mich seit vielen Jahren mit Internet Marketing. Ende April 2014 beschloss ich Bloggen für schlaue Frauen zu gründen und Anfang November 2014 habe ich mich mit dieser Marke selbständig gemacht. Wie ich das geschafft habe? Indem ich mir vor allem darüber klar geworden bin was ich eigentlich möchte im Leben und wie für mich ein idealer Arbeitstag aussieht. Diese Vision motiviert mich unheimlich und hilft mir auch dabei meine konkreten Ziele zu finden, auf die ich hinarbeiten will.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

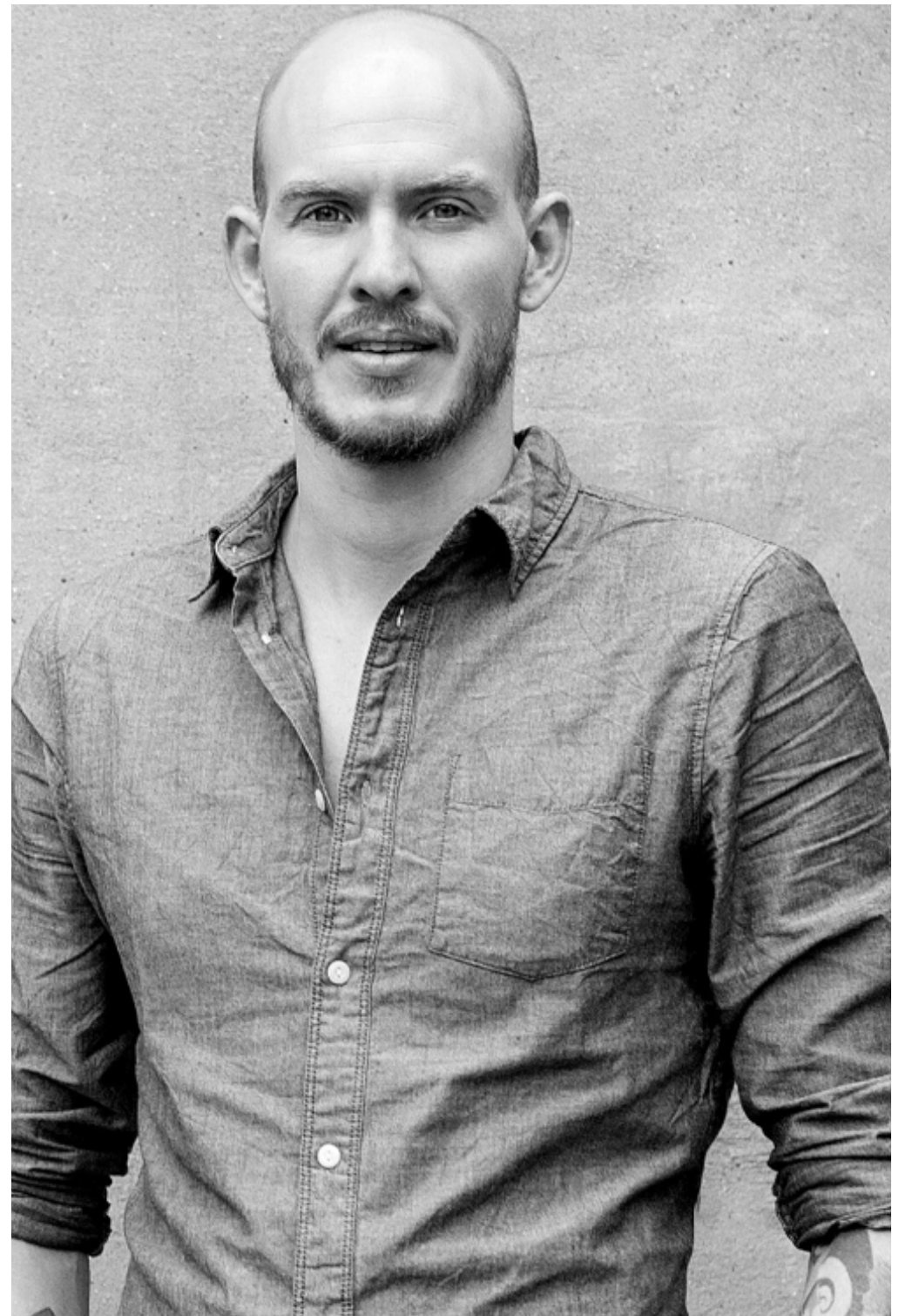
Ich würde raten erst einmal an der eigenen Vision zu feilen: Was möchte ich eigentlich genau erreichen und warum? Selbständigkeit ist nicht die Antwort auf jedes Jobproblem und sie ist auch nicht für jeden geeignet. Man muss wirklich bereit sein ganz viel zu geben und man muss eine Leidenschaft haben, sonst wird das nichts. Wenn Leidenschaft und die Bereitschaft hart zu arbeiten vorhanden sind, arbeite an deiner Vision und leite daraus anschließend konkrete Ziele ab. Hole dir vielleicht auch professionelle Hilfe, denn so sparst du enorm viel Zeit. Und dann hör irgendwann auf zu viel nachzudenken, sondern fang an!

ANCHU KÖGL

Ich bin Autor, Unternehmer und Weltreisender. Ich schreibe über die Bedeutung von Männlichkeit –beim Sex, im Umgang mit Frauen und vor allem auch im Umgang mit dir selbst.

2012 habe ich meinen Bachelor in Wirtschaftsingenieurwesen abgeschlossen und mir daraufhin geschworen, nie einen Beruf in diesem Bereich auszuüben.

Mehr erfährst du auf meiner Seite www.anchukoegl.com



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Ein Business nach eigenem Standard zu führen bedeutet für mich, dass ich zu 100% authentisch und transparent arbeite. Egal, was ich kreiere, es repräsentiert meine Ansichten und Werte. Ich verbiege mich nicht und richte mich nicht nach den Kriterien anderer, sondern ich mache das, was sich für mich richtig anfühlt.

Sei es das Schreiben eines Artikels, die Kreierung eines Produktes oder die strategische Ausrichtung meines Business, ich entscheide frei und ungezwungen, was ich machen will und wie ich vorgehen werde. Das bedeutet natürlich auch, dass ich die ganze Verantwortung trage und manchen Menschen mit meinen Ansichten vor den Kopf stoße. Jedoch würde sich alles andere für mich nicht richtig anfühlen.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

In dem ich von Anfang an dieser Linie gefolgt bin. Ich habe nie versucht, es jedem recht zu machen, sondern habe so gut wie möglich versucht, mir selbst treu zu bleiben. Dafür wurde ich immer mal wieder kritisiert und auch runtergemacht – das war nicht immer einfach.

Des Weiteren habe ich keine Angst davor, für mein Produkt Geld zu verlangen. Ich habe lange an der Entstehung meines Produktes gearbeitet und habe die Gewissheit, dass es das Beste ist, was ich zu diesem Zeitpunkt kreieren konnte. Durch Kundenfeedbacks weiß ich auch, dass mein Produkt schon vielen Männern weitergeholfen hat. Dadurch stehe ich zu 100% hinter meinem Produkt – und kann dafür ruhigen Gewissens Geld verlangen.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Bevor du mit Gedanken spielst, ein Business aufzubauen um Geld zu verdienen, solltest du dir überlegen, was du geben kannst. Wenn du genug Wert für andere Menschen kreierst, wenn das, was du machst, für andere wertvoll ist, wirst du damit auch Geld verdienen können. Vielleicht brauchst du dadurch ein bisschen mehr Zeit, bevor du Gewinn machst, aber du kannst darauf langfristig aufbauen.

Gerade im Internet gibt es zu viele Menschen, die auf das schnelle und einfache Geld aus sind – und das spürt der Kunde. Überlege dir also ganz genau, was für einen Wert du für andere Menschen kreieren kannst und wie du anderen weiterhilfst.

CHRISTIAN GURSKY

Hallo, ich bin Christian Gursky. Hast Du Dich jemals eine der folgenden Dinge gefragt:

- Wie komme ich ohne Kaltakquise an immer genug Kunden?
- Wie kann mein Business Geld verdienen, ohne dass ich immerzu arbeiten muss?
- Wann finde ich endlich die Zeit, neue Ideen anzugehen?

Falls ja, dann bist Du bei mir richtig: www.gursky.de



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Es bedeutet, dass ich klar definierte Prozesse nutze und nicht auf zu viele individuelle Wünsche eingehe. Es bedeutet, dass ich wiederkehrende Dinge in einem geschützten Mitgliederbereich dokumentiere und nicht meine Kunden, sondern ich die zeitliche Taktung meiner Arbeitszeit vorgebe. Dadurch leidet nicht etwa das Ergebnis für die Kunden, sondern es steigt, weil alle Kunden auch von den Resultaten für vorherige Kunden profitieren.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Fleiß, mich in neue Medien einzuarbeiten, und Durchhaltewille.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Ich würde damit beginnen, eine E-Mail-Liste aufzubauen und meine Leser direkt nach ihren Wünschen und Problemen fragen. Daraus würde ich dann Blog- oder Podcast-Content oder das erste Produkt machen.

HEIKE HOLZ

Heike Holz ist Expertin für achtsame Kommunikation, authentisches Auftreten und wertschätzende Umgangsformen. In ihren Trainings geht es neben dem selbstbewussten, souveränen und authentischen Auftreten darum, wie Sie Glück und Motivation aktiv beeinflussen. Nach dem Motto: „Knips dein Licht an“ ist es eine ihrer großen Stärken, dem Menschen zu helfen, den Kern seiner Persönlichkeit zu erkennen und zu entfalten.

Seit 2008 begeistert sie mit ihren Podcasts „Das Abenteuer Stil und Etikette“ und „Charisma & Persönlichkeit“. Sie ist Erfolgsautorin des Buches „Knips dein Licht an - So geht es besser mit dir und den anderen“ und der Ebook-Reihe: „Profiwissen Kommunikation“. Ihre CDs „Das mentale Training-Charisma“ und „Balsam für die Seele“ erfreuen sich großer Beliebtheit.

Heike Holz ist durch ihre empathische und einfühlsame Art in ihren professionellen Trainings bekannt.

www.heikeholz.de



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Eine Maxime für mich ist, ein glückliches Leben in (Selbst-)Liebe zu führen. Wenn ich weiß, was ich will, was mir gut tut, wenn ich mir ein selbstbestimmtes Leben zugestehe, bin ich frei und offen für meine Passion, für meine berufliche Leidenschaft.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Eine große und wichtige Stärke ist es in meinen Augen, sich nicht von seinem Weg abbringen zu lassen, sondern voller Vertrauen kontinuierlich seine Ziele, Wünsche und Träume zu verfolgen.

Ich hatte das große Glück, dass ich Menschen/Mentoren in meinem Umfeld hatte, die an mich geglaubt haben, die mir ein sehr großes Vertrauen entgegenbrachten. Diesen Menschen bin ich heute noch sehr dankbar. Und das gab mir natürlich auch Sicherheit und stärkte mein Selbstvertrauen.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Mir war es immer enorm wichtig, von sehr guten Trainern zu lernen. Vorbilder zu haben, Biografien zu lesen, Gespräche zu führen und Erfahrungen auszutauschen, sehe ich als bedeutende Grundlage. Das Ziel, was man vor Augen hat, schriftlich zu formulieren, einen Plan zu schreiben, wie man step-by-step dieses Ziel erreicht, immer wieder diese Teilschritte zu überprüfen, ob man noch auf dem richtigen Weg ist, eventuell auch Kurskorrekturen zuzulassen, ist auch weiterer wichtiger Punkt. Lebenslanges Lernen ist in meinen Augen eine Selbstverständlichkeit.

Ich stelle mir auch immer wieder die ganz entscheidende Frage, ob ich in meiner persönlichen Balance lebe, ob ich wirklich meine Wünsche und Träume verfolge - also meinen Herzensweg gehe.

MICHAEL HERRMANN

Ich gründe Unternehmen mit dem Ziel, langfristig passives Einkommen zu generieren. Damit ich dann - hoffentlich in wenigen Jahren - nicht mehr Vollzeit arbeiten muss und die Freiheit habe, mich anderen Dingen zu widmen. Einem Doktorat an der Schnittstelle zwischen Mathematik, Informatik und Physik zum Beispiel.

www.getautoma.com



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Mein Business ist mit meinen persönlichen und professionellen Zielen im Einklang. Konkret bedeutet das für mich: flexible Arbeitszeiten, Wachstum und die Freiheit, das zu machen, was mir Spaß macht.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

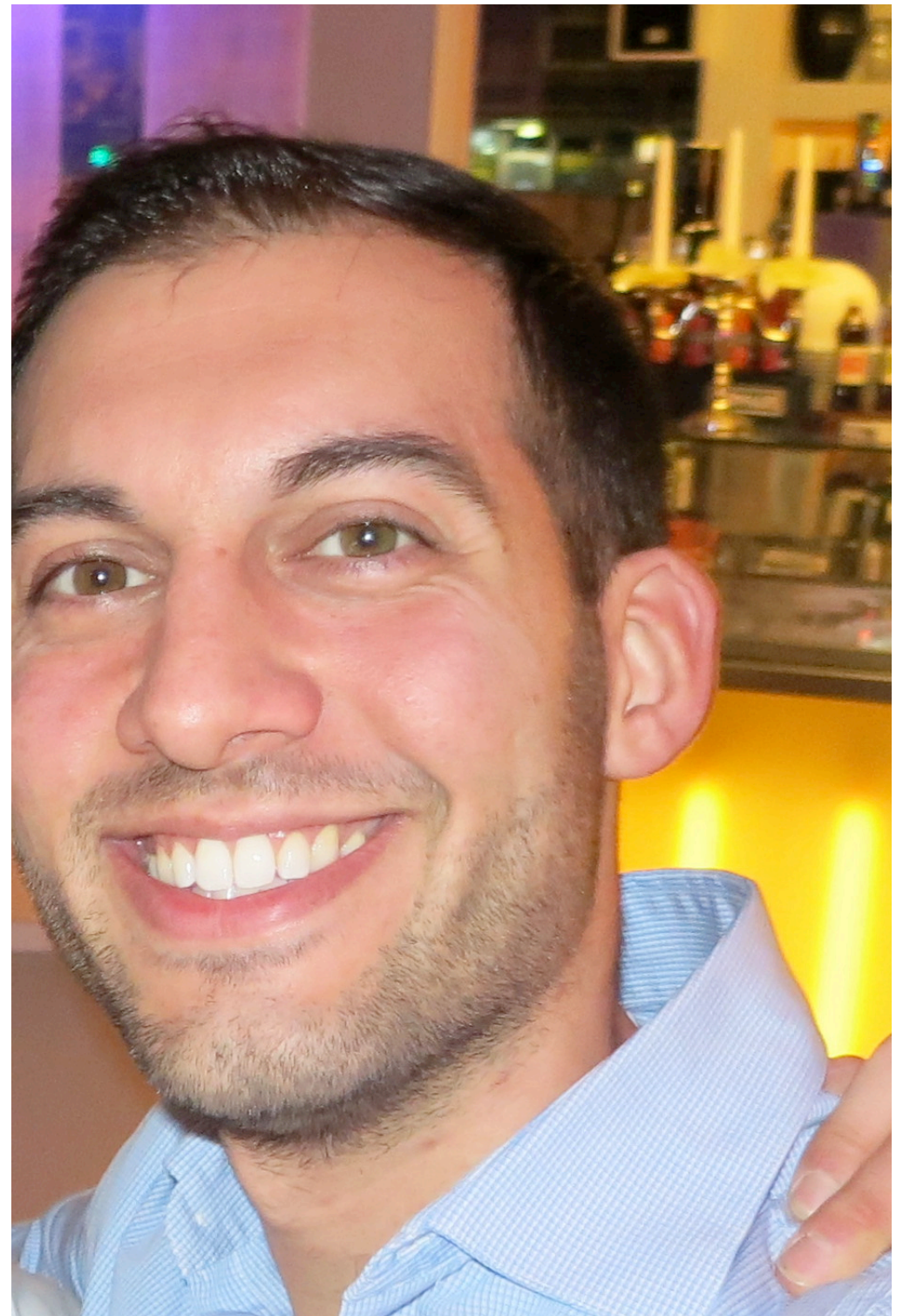
Indem ich immer das gemacht habe, was ich für richtig gehalten habe, auch wenn unser soziales Umfeld andere Ideen oder Erwartungen gehabt hätte. Hierbei denke ich zum Beispiel an die allgemeine Erwartung, dass man im Inland studieren soll und dann einen sicheren Job suchen soll.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Biografien lesen von Leuten, die es geschafft haben. Zum Beispiel Losing my Virginity von Richard Branson oder Rich Dad Poor Dad von Kiyosaki.

ALJOSCHA LASCHGARI

Aljoscha ist Gründer der Seite www.psychologie-einfach.de! Hier erklärt er auf einfache und verständliche Weise, wie Du als Mensch tickst, warum persönliche Veränderung für Dich interessant sein könnte und was Du damit in der Welt bewirken kannst.



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Hallo lieber Leser, Hallo liebe Leserin! Schön, dass Du hier bist.

Auf Google findet man mich zwar auch unter meinem bürgerlichen Namen Aljoscha Laschgari, aber diejenigen, die mich schon seit Jahren kennen und mit mir befreundet sind, nennen mich am liebsten Josch oder Joschi.

Und meine Erfahrung hat mir gezeigt, dass ich das an dieser Stelle nochmal ganz ausdrücklich klarstellen sollte: Nein, ich verdiene meine Brötchen nicht damit, dicke, italienische Klempner mit roter Schirmmütze auf meinem Rücken reiten zu lassen. Denn so etwas wäre definitiv kein skalierbares Geschäftsmodell und absolut kein Business nach eigenem Standard. Ich habe stattdessen eine Webseite gegründet. Eine Webseite, die mir viel bedeutet.

Doch bevor ich anfangen, Dir darüber eine Geschichte zu erzählen, nutze ich jetzt noch schnell die Gelegenheit, um mich bei Dir, Benedikt, für diese tolle Möglichkeit zu bedanken. Danke, dass ich ein Teil dieser Interviewserie sein darf. So, und jetzt aber zurück zu meiner Webseite und der Frage, was es für mich bedeutet, ein Business nach eigenem Standard zu führen. Nun, das Führen eines Unternehmens nach eigenem Standard bedeutet für mich, dass zwei wichtige, grundlegende Voraussetzungen erfüllt sein müssen.

Nummer 1 ist, dass Du überhaupt erstmal einen eigenen Standard hast. Nicht jeder macht sich Gedanken über seinen eigenen Standard und die Arbeit, diesen auch noch in Worte zu fassen. Und selbst wenn dann mal eine erste Idee dazu vorhanden ist, bedeutet das noch lange nicht, dass sie dann auch tatsächlich direkt im eigenen Leben umgesetzt wird.

Ich zum Beispiel wollte nicht mehr derjenige sein, der seinen Lebensunterhalt damit verdient, Software für Unternehmen zu

programmieren, deren Ziele noch nicht einmal mit meinen eigenen Werten übereinstimmen.

Ich wollte nicht mehr zu den Personen gehören, die versuchen sich an zwei Tagen in der Woche das zurückzukaufen, was sie sich an fünf Tagen davor haben nehmen lassen.

Und ich wollte vor allem nicht mehr derjenige sein, der sein schöpferisches Potential mit Füßen tritt und ungenutzt auf der Fernsehcouch verkümmern lässt. Ich wollte mehr vom Leben. Ich wollte die Person sein, die Menschen dabei unterstützt, tiefgehende, persönliche Probleme zu lösen. Und zwar genau die Probleme, die bis jetzt verhindert haben, dass ein erfolgreiches und erfülltes Leben zum Standard geworden ist.

Und ich wollte derjenige sein, der einen Funken Hoffnung in den Menschen entzünden kann, die sich und ihr Leben bereits aufgegeben haben. Warum? Weil ich selbst am besten weiß, wie es sich anfühlt, weder erfolgreich noch erfüllt zu sein.

Aber die Erfahrungen, die ich in den letzten Jahren gemacht habe, haben mir gezeigt, dass persönliche Probleme lösbar sind und echte Veränderung tatsächlich möglich ist. Es ist möglich, besser mit Frauen zu werden. Es ist möglich, seine Ernährung komplett umzustellen. Es ist möglich, sich seine schlechten Angewohnheiten abzutrainieren. Und es ist möglich, ein Business nach eigenem Standard zu führen. Aber das setzt voraus, dass auch Voraussetzung Nummer 2 erfüllt ist.

Die zweite Bedingung, die gegeben sein muss, damit Du ein Business nach eigenem Standard führen kannst, ist, dass es genug Menschen da draußen gibt, die bereit sind, in Deinen Traum und Deine Unternehmensvision zu investieren.

Denn wenn es Deine Mission ist, Menschen dabei zu unterstützen, tiefgehende, persönliche Probleme zu lösen, weil Du ihnen das Leid

ersparen willst, dass Du selbst erfahren hast, dann müssen sie nicht nur bereit sein, in Dich und Dein Unternehmen zu investieren, sondern sie müssen vor allem bereit sein, in sich selbst zu investieren.

Sie müssen bereit sein, nicht nur Ihre Zeit, sondern auch Ihre Kraft und Energie in ein Projekt zu stecken, dass die höchste Rendite überhaupt abwirft: das Projekt „Ich“.

Du musst sie dazu bringen können, dass sie von nun an nicht mehr in den neuesten Curved-TV investieren und du musst sie soweit bewegen, dass sie ihr Geld lieber stecken lassen, bevor sie sich für das nächste Sportwagen-Leasing entscheiden.

Du musst sie letztendlich davon träumen lassen können, wie ihr Leben aussehen würde, wenn sie ihre persönlichen Probleme tatsächlich angehen und lösen würden. Und genau dann hast Du es geschafft.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Um ehrlich zu sein, habe ich es bisher noch gar nicht hierher geschafft. Ich habe zwar eine Webseite, mit der ich Menschen dabei unterstütze, ihre persönlichen Probleme zu lösen, aber ich habe noch kein Business, das so viel Geld abwirft, das ich allein davon leben kann.

Ich habe es noch nicht geschafft, Menschen davon träumen zu lassen, wie es wäre, wenn sie ihre persönlichen Probleme angehen und lösen würden.

Aber ich arbeite täglich daran und ich gebe nicht auf.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Wenn Du Deinen Traum vom Business nach eigenem Standard nicht aufgeben willst, dann frage Dich nicht nach dem „Wie“. Du setzt damit an der falschen Stelle an.

Frage Dich vielmehr nach Deinem „Warum“.

Es gibt einen überaus sehenswerten Vortrag von Simon Sinek auf ted.com, in dem er genau das propagiert: „Start with why!“.

Seine wichtigste Aussage in diesem Vortrag ist: „Menschen kaufen nicht, was Du (mit Deinem Unternehmen) tust. Sie kaufen, warum Du es tust.“

Das „Wie“ ist also niemals entscheidend. Es ist Dein „Warum“!

- Warum bist Du also bereit, den Großteil Deines Tages Zeit, Kraft und Energie zu investieren, um Dir ein Business nach eigenem Standard aufzubauen?
- Warum lässt Du alles andere stehen und liegen, um Deine volle Aufmerksamkeit diesem einen, großen Projekt zu widmen?
- Warum willst Du überhaupt bewirken, was Du bewirken willst?
- Und warum sollte sich genau das verändern?

Stelle Dir zuerst diese Fragen.

Und wenn Du dann Dein starkes "Warum" gefunden hast, wirst Du genügend Motivation, Kraft und Energie haben, um das "Wie" und "Was" herauszufinden und erfolgreich umzusetzen.

BERND GEROPP

Als Geschäftsführercoach und Führungstrainer helfe ich Unternehmern und Führungskräften der Treitmühle des täglichen Dringenden zu entkommen und sich auf das für Ihr Unternehmen wirklich Wichtige, die Führungsaufgaben zu konzentrieren.

Mein Motto: Mehr führen, weniger managen!

www.mehr-fuehren.de



1. Was bedeutet für dich 'Ein Business nach eigenem Standard' zu führen?

Meine Zeit so zu verbringen und einzusetzen, wie ich will. Meine Ziele so zu setzen und daran zu arbeiten, dass ich meinen Werten treu sein und meine Visionen umsetzen kann. Fehler machen und aus meinen Fehlern lernen können. Unabhängig sein.

2. Wie hast du es hierhin geschafft?

Ich glaube, ich habe mich in wichtigen Lebenssituationen immer bewusst entschieden. Ob es immer die richtige Entscheidung war, ist nicht wichtig. Wichtig ist es aktiv und bewusst getan zu haben und wenn etwas in die falsche Richtung lief, sich anzupassen und neu zu entscheiden.

Geholfen auf meinem Weg hat mir sicher auch, dass ich fokussiert an einer Sache arbeiten kann und bereit bin auch mal Risiken einzugehen. Am meisten geholfen hat mir aber, dass mich meine Frau, meine Familie und gute Freunde immer auf meinem Weg unterstützt haben. Und sicherlich hatte ich auch in vielen Situationen einfach Glück.

3. Was würdest du jemandem raten, der das auch will, aber nicht weiß, wie er/sie anfangen soll?

Man sollte sich immer vor Augen halten:

- „Alles Große und Entscheidende im Leben ist ein Wagnis.“
- „Wer keine eigenen Ziele hat und verfolgt, der verbringt sein Leben damit, für die Ziele anderer zu arbeiten.“
- Sicherheit ist eine Illusion!



3

DANKE!



Gut zu wissen:

„Du bist der Durchschnitt der 5 Menschen,
mit denen du am meisten Zeit verbringst.
Wähle weise.“

**“WER EIN ZIEL HAT,
FINDET EINEN WEG.**

**WER KEINES HAT,
FINDET AUSREDEN.”**



DANKE!



Ich hoffe, dir hat dieses eBook gefallen und meine Mentoren konnten dir - ebenso wie mir - neue Denkanstöße geben.

Bist du so wie die hier vorgestellten Unternehmer bereit für ein Business nach eigenem Standard?

Dich auf diesem Weg zu unterstützen, ist das Ziel meines Projekts. EOM soll dich motivieren, dir Antrieb geben und vielleicht auch die eine oder andere Inspiration, die du mit jenen Menschen teilen kannst, die dir selbst am wichtigsten sind. Wenn du mehr wissen willst, besuche uns jetzt auf:

www.EhrlichesOnlineMarketing.de

Ich freue mich auf deinen Besuch!

Alles Liebe,

Benedikt Ahlfeld

DANKE!