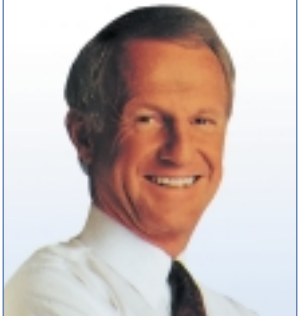


NOCH ERFOLGREICHER!

DAS MAGAZIN FÜR MOTIVATION, WEITERBILDUNG UND ERFOLG



Reiner Kreutzmann
Ideen, Pläne und
Ziele wirkungsvoll
präsentieren
Seite 6



Harvey Mackay
Verbannen Sie diese
Wörter!

Seite 26



Renate Schmidt
So finden Sie Talente
und Fähigkeiten eines
Menschen heraus
Seite 28



BMW auf Erfolgskurs

Seite 9
6 Regeln für erfolgreiche
Reden

Seite 10
Überlassen Sie Ihr Glück nicht
dem Zufall!

Seite 12
Es gibt keine schlechten Tage

Seite 21
6 Tipps für erfolgreiche E-Mail-
Newsletter

Seite 24
Ihre Ziele für 2005

Seite 34
»Noch erfolgreicher!-Erfolgstag«
Der Rückblick

Sie haben Post!

Gerade laufen Sie an der vielleicht wichtigsten Nachricht Ihres Lebens vorbei! Wie oft hatten Sie die Chance eine Flaschenpost zu finden?

Wollten Sie nicht schon immer mal wissen, welche Mystik sich dahinter verbirgt?

In weniger als 2 Sekunden wird irgendwo auf der Welt eine solche Post entdeckt. Wissen Sie das Geheimnis aus der Südsee zu entschlüsseln?

TAHITIAN NONI™ Juice hat's. Sie auch?

Vor wenigen Jahren wurde das seit Jahrtausenden verborgene Wissen gelüftet.

Nutzen auch Sie das einzigartige Potential des **MANUIA SUCCESS TEAM™**'s™.

Entdecken und erkennen auch Sie die Bedeutung von **TAHITIAN NONI™** für eine sichere Zukunft.



Bestellen Sie noch heute Ihre persönliche Info-CD.
Die Zukunft mit **TAHITIAN NONI™** hat begonnen...

Manuia Success Team™ Headoffice
Heiligkreuz 15, FL-9490 Vaduz, Liechtenstein
Tel.: +423 231 1616

www.manuia.biz nocherfolgreicher@manuia.biz

Inhaltsverzeichnis

- 04 **Zuschriften**
- 06 Die 7 Geheimnisse der erfolgreichen Präsentationskunst
- 09 Sechs wirkungsvolle Regeln für erfolgreiche Reden
- 10 Überlassen Sie Ihr Glück nicht dem Zufall!
- 12 Es gibt keine schlechten Tage!
- 14 BMW: Mit der Premiumstrategie zum Welterfolg
- 18 So zünden Sie jetzt den Verkaufsturbo für Ihr Geschäft zum Jahresende!
- 21 6 Tipps für erfolgreichere E-Mail-Newsletter
- 22 Haben Sie Ihre Finanz-Ziele schon klar definiert?
- 24 Ihre Ziele für 2005
- 26 Diese Wörter haben keinen Platz im Geschäftsleben!
- 28 Zeig mir dein Gesicht – und ich sage dir, wer du bist
- 30 Stellen Sie sich nach dem Aufstehen gleich die richtigen Fragen!
- 34 Der grosse »Noch erfolgreicher!-Erfolgstag« am 18. September war ein Erfolg in vielerlei Hinsicht
- 39 Ab sofort gibt es zwei Kategorien von Aktionären bei der Noch erfolgreicher! AG
- 40 ... dann klappt's auch mit dem Banker
- 42 Probleme
- 45 Für Sie gelesen
- 46 Erfolgsposter zum Aufhängen

Liebe Leserin, lieber Leser!

Es freut mich, Sie zur Ausgabe Nr. 20 von »Noch erfolgreicher!« begrüßen zu dürfen. Vor ziemlich genau fünf Jahren sassen Ferris A. Bühler, die Mitglieder unseres Teams und ich am Konferenztisch und konzipierten die erste Ausgabe. Wir haben die 5-Jahres-Feier zeitlich etwas vorgezogen. So begingen wir bereits am 18. September 2004 »5 Jahre Noch erfolgreicher!« als gemeinsame Veranstaltung in Form eines »Erfolgstages« mit dem Rusch Verlag, der sein 10-jähriges Bestehen feierte. Auf den Seiten 34 bis 37 finden Sie weitere Berichte sowie zahlreiche Fotos. Wenn Sie den »Erfolgstag« versäumt haben, können Sie jetzt immerhin die Live-Mitschnitte auf DVD bestellen – siehe hierzu Seite 43.

Die grosse Erfolgsstory dieser Ausgabe widmen wir einer Automarke: **BMW. Eine beeindruckende Geschichte** einer deutschen Firma mit einer sensationellen Kultmarke. Mehr darüber auf den Seiten 14 bis 16.

Die **Bücherseite** wird besonders für die Unternehmer und Freiberufler unter Ihnen von grossem Interesse sein. Und wie immer ist das Heft **voller wichtiger Themen** aus den verschiedensten Bereichen des Erfolgswissens. Einen Schwerpunkt bildet das Thema **»Ziele«**, was in der Zeit vor dem Jahresende ja besondere Beachtung verdient.

Wie einige von Ihnen vielleicht wissen, besteht für alle die Möglichkeit, Aktionär der Noch erfolgreicher! AG zu werden. Bisher gab es ausschliesslich die 1%-Akte für € 20000.–. Umfragen haben gezeigt, dass dies für viele begeisterte Leser unserer Zeitschrift ein etwas zu grosser Brocken ist. Daher haben wir uns entschlossen, **auch 0.25%-Einheiten** für € 5000.– anzubieten. Weitere Infos auf Seite 39.



Am **5. März 2005** findet ein weiterer Erfolgstag statt, diesmal im Grossraum Frankfurt. Wir nennen ihn **»Rusch & Noch erfolgreicher!-Erfolgstag«**. Sie haben dort Gelegenheit, fünf Referate von Autoren, die Sie auch schon aus unserer Zeitschrift kennen, zu erleben. Und da es maximal 1000 Teilnehmer geben wird, besteht auch die Möglichkeit, mit den Referenten persönlich zu sprechen. Weitere Infos auf Seite 48.

Wenn die Abonnenten unter Ihnen dieses fertige Heft in Händen halten, befinde ich mich bereits an der prestigeträchtigen Stanford University. »Permanente Weiterbildung« ist schliesslich für jeden wichtig, auch für mich! Übrigens, wenn wir gerade von »Abonnenten« sprechen – mit der Februar-Ausgabe erhalten alle Abonnenten als kostenlose Zusatz-Leistung das »Noch erfolgreicher!-Audio-Magazin«, Vol. 2. **Dies ist ein Privileg der Abonnenten**, das sehr geschätzt wird. In Unternehmer-Weiterbildungen heisst es ja immer: »Firmen, welche ihren Kunden viel Nutzen bieten, sind erfolgreicher.« Deshalb bieten wir unseren Lesern viel – in vielerlei Hinsicht.

Viel Erfolg beim Setzen Ihrer Ziele für 2005!

Alex S. Rusch, Mitherausgeber

»Noch erfolgreicher!« im Internet: www.noch-erfolgreicher.com

Unser Zeitschriften-Konzept:

- Ausschliesslich positive, aufbauende, Nutzen bringende Inhalte
- Kurz, prägnant, übersichtlich, unterhaltsam
- Neues Erfolgswissen vermitteln, bestehendes Wissen »reaktivieren«

Unser BHAG: 100000 Abonnenten (zusätzlich zur Kiosk-Auflage)

Zuschriften

Die vielen Zuschriften von begeisterten Lesern, die uns zu jeder Ausgabe erreichen, zeigen uns, dass sich unsere Zeitschrift einer sehr grossen Beliebtheit erfreut. Das erfüllt uns nicht nur mit Stolz, es motiviert uns auch, weiterhin Spitzenleistungen zu bringen!

»Die Zeitschrift ›Noch erfolgreicher‹ ist die erste Zeitschrift im Business-Bereich (und im persönlichen), die jeder immer wieder lesen kann. Bisher war es so, dass neue Zeitschriften auf diesen Gebieten mit jeder Ausgabe umfangreicher wurden, während die Qualität der Artikel nachliess, sodass wirklich nur ein oder zwei Artikel auf Dauer zu gebrauchen waren. Bei ›Noch erfolgreicher‹ ist das anders. Sie hält die Qualität in ihren kurzen, prägnanten und interessanten Themenbeiträgen, die vor allem auch täglich umsetzbar sind. Klasse! Weiter so!«

Mario Müller, Semlow/Deutschland

»Grosses Kompliment für die neue Audio-CD ›Noch erfolgreicher!-Audio-Magazin‹ – einfach klasse!«

Ralf-Jürgen Schweib, per E-Mail

»Das neue Layout von der Zeitschrift ›Noch erfolgreicher‹ gefällt mir sehr gut, es lässt die Zeitschrift richtig professionell wirken.«

Jan-Oliver Stenzel, per E-Mail

»...die erste Zeitschrift im Business-Bereich (und im persönlichen), die jeder immer wieder lesen kann.«

»Kompliment zur CD ›Noch erfolgreicher!-Audio-Magazin‹, die dem aktuellen Heft beilieg. Gibt es dazu noch eine weitere Version? Würde ich gerne beziehen.«

Günter Morgenstern, Schweningen/Deutschland

ANMERKUNG DER REDAKTION: Ja, mit jeder Februar-Ausgabe erhalten die Abonnenten – ausschliesslich die Abonnenten – die jeweils neue Ausgabe des Audio-Magazins als kostenlose Zugabe.

»...einzige Zeitschrift, die ich von der ersten bis zur letzten Seite durchlese.«

»Überrascht hatte ich heute Ihr Magazin ›Noch erfolgreicher!‹ in den Händen. Sehr interessant.

Marco Ripanti, »Die Bildungsgruppe«, Weinheim/Deutschland

»Das ist die einzige Zeitschrift, die ich von der ersten bis zur letzten Seite durchlese. Alle Artikel bieten einen enorm hohen Lesernutzen!«

Umberto Saxer, Aadorf/Schweiz

Was gefällt Ihnen an unserer Zeitschrift? Haben Sie Verbesserungsvorschläge und konstruktive Kritik? Möchten Sie uns über Ihre Erfolgserlebnisse informieren?

Wir freuen uns über jeden Leserbrief.

Noch erfolgreicher! AG, Steinackerstrasse 23
8302 Kloten/Schweiz

Telefax CH: +41 (0)1 813 73 62

Telefax D: 0180 500 59 41

E-Mail: redaktion@noch-erfolgreicher.com

SEMINAR-FEEDBACKS

»Das war das beste Seminar, welches ich bisher besucht habe.«

Die Teilnehmer-Feedbacks der »Noch erfolgreicher!-Seminare« klingen von Mal zu Mal positiver. Wir hören und lesen nun regelmässig Sätze wie: »Das war das beste Seminar, welches ich bisher besucht habe.« Hier sind einige Feedbacks der »Noch erfolgreicher!-Seminare 101 und 201« vom 17. September 2004:

»Ein interessanter, spannender und abwechslungsreicher Tag mit vielen neuen Ideen zum Umsetzen. Vielen Dank und viel Erfolg!«

Thomas Ryser, Biglen/Schweiz

»Es war für mich ein wertvolles Seminar. Sie sind im besten Sinne des Wortes ein ›Ver-Rückter‹. Damit meine ich, dass Sie nicht durchschnittlich, nicht 08/15 sind, sondern sehr intensiv und sehr lebendig. Herzlichen Glückwunsch!«

Wolfgang Obermüller, Tiroler Bauernstandl, Kitzbühel/Österreich, www.derTiroler.com

»Vielen Dank für diesen »Noch erfolgreicher!«-Seminartag. Guter Vortrag mit vielen Informationen, die mich motivieren! Kraft und starke Ausstrahlung vom Beginn bis zum Ende – Sie sind ein Experte!«

Anita Ager, Kitzbühel/Österreich

»Glücklicherweise gab es ›kofferfreundliche‹ Unterlagen, anstelle von dicken Ringordnern. Das Seminar war sehr lebendig gestaltet; mir gefielen vor allem die vielen praktischen Beispiele. Viele Themen wurden zeitsparend, kurz und prägnant behandelt. Die Multimedia-Elemente wurden sehr gut eingesetzt.

Kein Tipp ist zu klein, um Zeit zu sparen und Erfolg zu steigern! (Beispiel Papiertaschentücher)«

Thomas Manhardt, Baden/Österreich

»Interessante und vielseitige Ideen und Anregungen für den privaten wie auch den geschäftlichen Gebrauch. Jeder kann von diesem Seminar profitieren.« Roland Schenker, Mellingen/Schweiz

5 Gründe

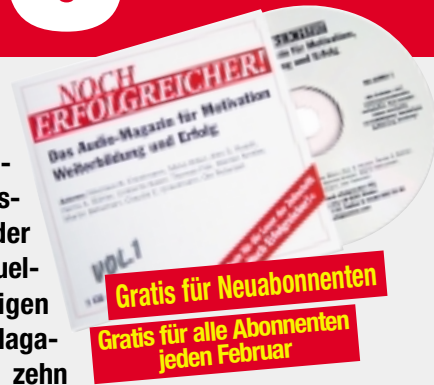
...warum Sie jetzt sofort ein Abo bestellen sollten:

- 1** Unsere Zeitschrift inspiriert, motiviert und hält Sie auf Erfolgskurs. Und sie gibt Ihnen wertvolle Denkanstöße sowie neue Ideen.
- 2** Der Jahresabo-Preis beträgt nur € 19.90/SFr. 29.90 und Sie erhalten »Noch erfolgreicher!« portofrei zugeschickt. Eine bescheidene Investition für mehr beruflichen und privaten Erfolg.
- 3** Erfolgswissen ist wie ein Muskel, den man ständig trainieren muss, damit er nicht an Kraft verliert. Dank des Abos verpassen Sie keine einzige Ausgabe und erhalten somit regelmässige Erfolgs-Inputs.

Neu! Das »Erfolgsturbo«-Abo

Wollen Sie in den Genuss von noch mehr Abo-Vorteilen gelangen? Dann wählen Sie unser »Erfolgsturbo-Abo«. Sie erhalten damit neben dem normalen Zeitschriften-Abo zusätzliche Leistungen wie Rabatte auf Erfolgs-Hörbücher und Seminare, Spezialzugriff auf eine Website-Rubrik usw. **Infos unter: www.noch-erfolgreicher.com/erfolgsturbo.**

- 4** Als Neu-Abonnent erhalten Sie als Willkommensgeschenk zusammen mit der Abo-Rechnung gratis die aktuelle Ausgabe des 70-minütigen »Noch erfolgreicher!-Audio-Magazins«, auf dem jeweils ca. zehn Themenartikel enthalten sind, die man sich bequem im Auto anhören können. Für diese aufwändig produzierte CD setzen wir als Sprecher mehrere Schauspieler ein. Exklusiv für Abonnenten (kann nicht gekauft werden)!
- 5** Und mit der Februar-Ausgabe jedes Jahres erhalten alle Abonnenten als kostenlose Zusatzleistung die jeweils neue Ausgabe des 70-minütigen »Noch erfolgreicher!-Audio-Magazins«, auf dem ebenfalls ca. zehn interessante und lehrreiche Themen-Artikel enthalten sind. Sie sehen, unseren Abonnenten wird viel geboten!



Nutzen Sie das Erfolgsprinzip »TUN« und bestellen Sie gleich jetzt Ihr Abo mit untenstehendem Formular!

Sie können auch vergangene Ausgaben bestellen!

Die Inhalte der Zeitschrift »Noch erfolgreicher!« sind zu rund 90% zeitlos, da dies schliesslich kein Nachrichtenmagazin, sondern ein Erfolgsheft ist. Nutzen Sie deshalb die Gelegenheit, vergangene Ausgaben zu bestellen.



Sie erhalten bis zu 50% Rabatt bei Gross-Bestellungen!

Verschenken Sie zusätzliche Exemplare an Kunden, Mitarbeiter oder Freunde. Ab 5 Exemplaren gibt es Mengenrabatt (siehe unten).

Abo-Bestellung

- Ja**, ich möchte das Standard-Abo der Zeitschrift »Noch erfolgreicher!« bestellen
 für € 19.90/SFr. 29.90 für ein Jahr für € 39.80/SFr. 59.80 für zwei Jahre.
 Neben zahlreichen Abo-Vorteilen erhalte ich als Willkommensgeschenk die aktuelle Ausgabe des »Noch erfolgreicher!-Audio-Magazin« auf CD und zudem mit jeder Februar-Ausgabe die neue Ausgabe des »Noch erfolgreicher!-Audio-Magazin«
- Nein**, ich möchte lieber das Erfolgsturbo-Abo der Zeitschrift »Noch erfolgreicher!« bestellen für € 100.–/SFr. 150.– pro Jahr. Neben den obigen Abo-Vorteilen komme ich zudem in den Genuss von 10% Rabatt auf Rusch- und Aufsteiger-Hörbüchern und den »Noch erfolgreicher!«-Seminaren.

Firma:

Name/Vorname:

Strasse:

PLZ/Ort:

Telefon: E-Mail:

Datum: Unterschrift:

Wie ich davon gehört habe:

Einzelheftbestellung Bitte senden Sie mir

zum Einzelpreis von € 5.40/SFr. 7.90
(zzgl. Porto) per Rechnung:

- | | |
|----------------------------|----------------------------|
| ... Ex. der Ausgabe 1-2000 | ... Ex. der Ausgabe 3-2002 |
| ... Ex. der Ausgabe 2-2000 | ... Ex. der Ausgabe 4-2002 |
| ... Ex. der Ausgabe 3-2000 | ... Ex. der Ausgabe 1-2003 |
| ... Ex. der Ausgabe 4-2000 | ... Ex. der Ausgabe 2-2003 |
| ... Ex. der Ausgabe 1-2001 | ... Ex. der Ausgabe 3-2003 |
| ... Ex. der Ausgabe 2-2001 | ... Ex. der Ausgabe 4-2003 |
| ... Ex. der Ausgabe 3-2001 | ... Ex. der Ausgabe 1-2004 |
| ... Ex. der Ausgabe 4-2001 | ... Ex. der Ausgabe 2-2004 |
| ... Ex. der Ausgabe 1-2002 | ... Ex. der Ausgabe 3-2004 |
| ... Ex. der Ausgabe 2-2002 | ... Ex. der Ausgabe 4-2004 |

Ich erhalte folgenden Mengenrabatt auf den Einzelpreis: (solange Vorrat)

- 10 % (5 bis 9 Ex.) 20 % (10 bis 49 Ex.) 30 % (50 bis 99 Ex.)
 40 % (100 bis 249 Ex.) 50 % (ab 250 Ex.)

Ich möchte die Zeitschrift erhalten: ab Ausgabe 04/04 oder ab Ausgabe 01/05

Schweiz: Noch erfolgreicher!, Postfach, CH-9403 Goldach, Tel. 071 844 91 64, Fax 071 844 93 45
Deutschland: Noch erfolgreicher!, Postfach 5061, D-78429 Konstanz, Tel. 07731 182079, Fax 07731 182098
E-Mail: abo@noch-erfolgreicher.com, **Internet:** www.noch-erfolgreicher.com

Die 7 Geheimnisse der erfolgreichen Präsentationskunst

Es ist heute nicht mehr nur entscheidend, was Sie Ihren Kunden, Mitarbeitern oder Geschäftspartnern zu bieten haben. Wichtig ist auch, wie wirkungsvoll Sie Ihre Ideen, Pläne und Ziele präsentieren. In diesem Themenartikel lüfte ich die Geheimnisse der erfolgreichen Präsentationskunst.

von Reiner Kreuzmann

Die meisten Präsentationen und Vorträge laufen nach dem Prinzip der Einweg-Kommunikation ab: Sie senden Informationen an Ihre Zuhörer, die jedoch nicht direkt reagieren. Deshalb sollten Sie Ihren Zuhörern einiges bieten. Neben einer klaren Argumentation zählen spannende Inhalte, wertvolle Informationen und natürlich auch gute Unterhaltung. Es hängt also einzig und allein von Ihnen ab, ob Ihre Zuhörer »dranbleiben« – oder ob sie abschalten. Sie haben das Steuer in der Hand und sind derjenige, der Sicherheit vermitteln und Unsicherheit abbauen kann.

Professionell gestaltete Präsentationen werden immer wichtiger zur Image- und Kompetenz-Darstellung im Wettbewerb. Nicht derjenige, der die Leistung bringt, gewinnt automatisch, sondern nur der, der seine Leistung am besten präsentiert!

Ein wesentlicher Teil jeder Spitzenleistung ist daher die gekonnte Darstellung der Leistung. Einige einfache Regeln helfen Ihnen bei Ihrer nächsten Präsentation vor Kollegen, Kunden oder Geschäftspartnern:

1. 20% reichen aus!

Geben Sie nur 20% Ihres Wissens preis, und halten Sie 80% zurück. Wenn Sie 100% von dem, was Sie wissen, ausbreiten, dann werden Sie bei der ersten Frage verlegen dastehen. Reservieren Sie sich die 80% für zusätzliche Erklärungen, sofern diese erforderlich sind.

2. Was wirklich interessiert!

Eine professionelle Präsentation muss maßgenau auf die Aufgabe und Lösung Ihrer Zielgruppe zugeschnitten sein. Ihre Möglichkeit besteht in der Lösung der zentralen Probleme Ihrer Kunden, die Ihre Wettbewerber nicht lösen wollen oder können. Und genau hier liegt für Sie die entscheidende Chance. Denken Sie deshalb im Vorfeld intensiv darüber nach, was die tatsächlichen Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Zuhörer sein könnten.

3. Klare Struktur

Je klarer die Struktur, desto mehr nimmt der Zuhörer mit! Jedes Thema hat seine eigene innere Logik. Unterschiedliche Zielsetzungen beeinflussen natürlich den Aufbau einer Präsentation. Hier finden Sie einige Gliederungsvorschläge für die tägliche Praxis:

Anlass: Produkt-Neuheit vorstellen

- Warum würde ich als Kunde das Produkt kaufen?
- Was sind unsere Ziele bei der Entwicklung?
- Wie sieht die derzeitige Marktsituation aus?
- Was sind die Vorteile des Produkts?
- Welche Grundbedürfnisse werden angesprochen?
- Kosten-Nutzen-Analyse
- Welche Verkaufsstrategie verfolgen wir?

Anlass: Projekt-Zwischenbericht liefern

- Das ist das wesentliche Ergebnis?
- Was war unsere Zielsetzung?
- Wie waren unsere bisherigen Schritte?

- Was waren die Probleme und ihre Ursachen?
- Was haben wir daraus gelernt?
- Wo stehen wir heute?
- Wie geht es weiter?
- Was sind die nächsten Schritte?

Anlass: Strategie-Vorschlag

- So ist es heute (Ist-Situation)
- Vision (zentrale Botschaft = Soll-Situation)
- Diese Ziele leiten sich daraus ab: ...
- Welches sind die Wege zum Ziel?
- Welche möglichen Alternativen gibt es?

4. 90 Sekunden pro Chart

Eine wirkungsvolle Präsentation sollte stets überzeugende und unterhaltende Elemente kombinieren. Was daher bei der Optimierung eines Präsentationsablaufs unbedingt zu beachten ist: Wählen Sie eine realistische Anzahl von Folien. Die Faustregel: 90 Sekunden pro Chart. Begrenzen Sie die Computer-Präsentation auf etwa 15 Minuten. Danach sollte eine interaktive Phase folgen. Nach ca. 18 Minuten lässt die Aufmerksamkeit aller Zuhörer erheblich nach. Fügen Sie zum Beispiel Leerfolien für Diskussions-Phasen oder Frage-Runden in Ihre Bildschirm-Präsentation ein. Vermeiden Sie eine Reihung gleichförmiger Charts, und beschränken Sie sich auf einen Übergangseffekt.

5. Bringen Sie Farbe ins Spiel

Bei allen schriftlichen Ausarbeitungen zählen einige wissenschaftlich nachgewiesene Tatsachen: Günstige Farben sind Weiß und Gelb auf blauem Fond.



Die Faustregel: 90 Sekunden pro Chart

Überschriften wirken besonders in Rot. Überschriften sollten Sie möglichst in Frageform formulieren. So wirken Ihre Antworten erheblich spannender und noch kompetenter.

6. Fertigen Sie eine gebundene Dokumentation an

Jeder Vortrag und jede Präsentation wird mit einer gebundenen Dokumentation noch gewichtiger und überlebt den meist kurzen Eindruck demnach länger. Bindemappen erfüllen ihren nachhaltigen Zweck schnell, praktisch und sehr repräsentativ. Besonders mit den edlen Buchbinde-Systemen schaffen Sie in kurzer Zeit eine sehr hochwertige Präsentation.

In Kombination mit PowerPoint bringen Sie die gleichen Grafiken Ihrer Beamer-, Overhead- oder (Tisch-)Flipchart-Präsentation wirkungsvoll und ohne viel Mehrarbeit zu Papier.

7. Nach der Präsentation ist vor der Präsentation

Ebenso wichtig wie die professionelle Vorbereitung einer Präsentation ist die sorgfältige Nacharbeit. Was ist gut gelaufen? Was muss beim nächsten Mal verbessert werden? Die Nachbereitung sollte sich unmittelbar an die Präsentation anschließen. Überprüfen Sie, inwieweit Sie Ihre Ziele erreicht ha-

ben. Betrachten Sie jede Präsentation als eine Lernchance. Bemühen Sie sich stets um ehrliche und offene Rückmeldung von anderen, um die eigenen Stärken und Schwächen zu erfahren. Lernen Sie konsequent aus Ihren Erfahrungen!

Die häufigsten Fehler bei Präsentationen:

- Zu viel Text
- Zu kleine Schrift
- Zu viele verschiedene Schrifttypen
- Farben, die schlecht zu erkennen sind
- Zu viele Farben
- Zu viele und gleichförmige Charts
- Zu wenige Erläuterungen
- Zu rascher Folienwechsel
- Charts sind nicht lesbar
- Unsicherheiten beim Handling
- Im projizierten Bild stehen
- Gleichförmige Dramaturgie
- Mangelnde Vorbereitung
- Mangelnde Sachkenntnis
- Fehlende Logik
- Überflutung durch Fakten
- Undeutliche Aussprache
- Fehlender Blickkontakt
- Mangelnde Lautstärke
- Wedeln mit den Armen
- Reiner Text ohne Illustration oder Fotos
- Unübersichtliche Tabellen oder Grafiken

Das Erfolgsgeheimnis jeder Präsentation

Es besteht aus drei wesentlichen Dingen:

1. Ich habe etwas Wichtiges zu sagen.
2. Ich bin von der Sache durch und durch überzeugt.
3. Und: Ich will etwas vermitteln oder mitteilen, und ich treffe den Nerv des Zuhörers, sein ganz persönliches Interesse an der Sache.

Das heißt, mein Erfolg ist davon abhängig, ob es mir gelingt, den Zuhörern die Idee, den Nutzen und die Umsetzungsstrategie richtig zu vermitteln.

An den Besten orientieren

Richtig und wirkungsvoll präsentieren zu können, das gehört heute zu den kommunikativen Grundfähigkeiten einer kompetenten Führungskraft. Übrigens: Für alle Harvard-Professoren ist es eine der wichtigsten Einstellungsvoraussetzungen, dass sie vor ihrem Lehrauftrag ein halbes Jahr eine Schauspielschule besucht haben. Dort erwerben sie sich das unbedingt erforderliche Wissen um Rhetorik, Auftreten und Präsentation. Und das ist es schließlich, was eine wirklich gute Vorlesung ausmacht. Orientieren wir uns daher an den Besten!

Üben wir uns aktiv im wirkungsvollen, spannenden Präsentieren! Wenn Sie die oben genannten Grundregeln befolgen, dann wird Ihre Präsentation mit Sicherheit gelingen. Sie ist immer eine Chance, andere zu Taten zu bewegen.

- Die Strategie heißt deshalb: Außergewöhnliche Ideen brauchen auch außergewöhnliche Präsentationen!



Reiner Kreuzmann, geschäftsführender Gesellschafter der Bindsysteme Schönherr GmbH, ist Unternehmer aus Leidenschaft. Bereits mit 19 Jahren machte er sich selbstständig und baute systematisch sein Versand-Unternehmen für professionelles Präsentieren und effizientes Organisieren auf. Reiner Kreuzmann ist ein Marketing- und Strategie-Experte der Praxis. Er studierte lange Jahre die Erfolgs-Prinzipien und Strategien erfolgreicher Unternehmen. Heute gibt er erlebtes Management-Wissen und seine gesammelten Erfahrungsschätze in zahlreichen Vorträgen auf eine sehr interessante Art und Weise weiter.

Informationen: Tel. 0180 112 33 33, www.schoenherr.de



AktienPower%

Wir machen Sie zum Börsen-Profi!



Alfredo Cuti

erfahrener Börsenprofi und Gründer von AktienPower beschäftigt sich seit 1995 intensivst mit der Börse und hat

Strategien entwickelt mit denen Sie an der Börse immer Geld machen können, egal ob Aktien steigen oder fallen - und Sie haben zusätzlich einen absoluten Schutz vor einem Crash.

Auf einem kostenfreien Infoseminar, werden Sie erfahren...

- ✓ Wie Sie bei einer Aktie dabei sind kurz bevor es nach oben geht!
- ✓ Mit welcher Strategie Sie niemals in einen Crash geraten!
- ✓ Wie Sie Ihr Geld verdoppeln können, wenn eine Aktie um 25 % fällt!
- ✓ Wie Sie Ihr Geld verdoppeln können wenn eine Aktie um 25 % steigt!
- ✓ Warum Sie nie wieder Aktien bei Ihrer Hausbank ordern sollten!
- ✓ Warum Sie sich sofort von allen Börsenbriefen verabschieden sollten!

Wenn Sie noch nie an der Börse tätig waren, zeigen wir Ihnen wie die Besten in diesem Geschäft vorgehen! Und falls Sie schon selbst ein Profi sind, dann können wir Ihnen den Turbo-Lader für noch mehr Erfolg an der Börse liefern!

Wenn nicht jetzt, wann dann?

Nehmen Sie Ihre finanzielle Freiheit selbst in die Hand!

Sie suchen beruflich eine neue Herausforderung?

AktienPower hat seinen Sitz in der Schweiz im Kanton Zug und ist im Börsen-Weiterbildungs-Bereich das in Europa schnellst wachsende und erfolgreichste Unternehmen. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, in den nächsten Jahren in Europa im Börsen-Bereich unseren Fingerabdruck zu hinterlassen und 100'000 Menschen die Chance zu geben »**verantwortungsbewusste finanzielle Freiheit**« zu erreichen.

Um dies zu erreichen, haben wir eine absolut konkurrenzlose Vertriebsstrategie entwickelt, die bereits mit grossem Erfolg im deutschsprachigen Raum eingesetzt wird. Das Geniale an dieser Vertriebsstrategie ist, dass Sie selbst nicht direkt verkaufen müssen, da dies von AktienPower über-

nommen wird. Die daraufliegenden Abschlussquoten liegen bei über 50%, und dies stornofrei! Alleine im letzten Jahr zahlte AktienPower an seine Vertriebspartner über 1 Million Euro an Provisionen, dieses Jahr sind für Provisionen über 6 Millionen Euro vorgesehen!

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann bewerben Sie sich bitte schriftlich mit Lebenslauf an:

Agenturdirektion der AktienPower GmbH,
In der Spaltanlage 3, 35260 Stadtallendorf, Deutschland
Fax: +49 (0)6428 44 78 921. Bei weiteren Fragen können Sie sich auch an Herrn Torsten Dechert wenden unter der Tel.Nr: +49 (0) 6428 44 78 920.

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Melden Sie sich heute zu einem kostenfreien Info-Seminar in Ihrer Nähe an!

Anmeldeformular:

- Ja, ich interessiere mich für ein kostenfreies Infoseminar, bitte senden Sie mir eine Einladung zu
- Ja, ich möchte mehr Informationen, bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt mit mir auf
- Ja, ich interessiere mich für eine Zusammenarbeit mit AktienPower

Agenturdirektion der AktienPower GmbH
Torsten Dechert
In der Spaltanlage 3
D-35260 Stadtallendorf
Torsten.Dechert@AktienPower.ch

Tel.: +49 (0) 6428 44 78 920
Fax: +49 (0) 6428 44 78 921

www.aktienpower.ch
PIN: 10149

Name										Vorname									
Strasse/Nr.																			
PLZ/Ort																			
Telefon										Fax									
E-Mail																			

Sechs wirkungsvolle Regeln für erfolgreiche Reden

Erfolgreiche Menschen, zu denen Sie als Leser von »Noch erfolgreicher!« sicherlich auch gehören, werden oft gebeten, eine Rede zu halten. Viele würden jedoch lieber über glühende Kohlen gehen, als vor einem Publikum zu sprechen. Schon der Gedanke daran führt bei vielen zu schwitzenden Händen. Das muss nicht sein!

von Jeffrey Benjamin

Menschen, die gut vor einem Publikum sprechen können, werden geachtet. Die meisten grossen Kommunikatoren hatten jedoch früher erst einmal diese panikartigen Gefühle, wenn sie vor einer Gruppe sprechen mussten. Durch Übung und die Anwendung gewisser einfacher, jedoch wirkungsvoller Massnahmen werden Sie sich vor einem Publikum besser und sicherer fühlen. Hier sind sechs Regeln, die Sie sich zu Herzen nehmen sollten, bevor Sie Ihre nächste Rede halten:

1. Atmen Sie ein paar mal tief ein und aus.

Das können Sie überall tun. Diese Massnahme ist für andere unsichtbar, sodass sie sie auch in einem Prüfungsraum oder Sitzungszimmer anwenden können. Sie kann innerhalb von Sekunden Wirkung zeigen. Tiefes Atmen baut Spannungen ab, zumal wir in stressigen Situationen dazu neigen, den Atem anzuhalten oder flach zu atmen. Machen Sie ein paar grosse Atemzüge direkt vor einer Rede. Dadurch geben Sie Ihrem Gehirn den benötigten Sauerstoff!

2. Eliminieren Sie negative Selbstgespräche.

Der Durchschnittsmensch führt mit sich einen internen Dialog im Umfang von 500 bis 600 Wörtern pro Minute. Einige Studien zeigen, dass 80

Prozent davon negativ oder pessimistisch sind. Wir müssen lernen, negative Botschaften zu entfernen und durch positive zu ersetzen. Wenn Sie sich zum Beispiel sagen hören: »Ich werde diese Rede vermässeln, weil ich so nervös bin.« – dann sagen Sie zu sich selbst: »Ich werde das Publikum für mich gewinnen bei dieser Präsentation.« Oder: »Ich bin ein dynamischer und kraftvoller Redner.« Denken Sie daran: Was Sie sich einprägen, ist das, was Sie dann bei anderen zum Ausdruck bringen.

3. Analysieren Sie Ihr Publikum.

Bestreben Sie sich intensiv, die Vorstellungen und Überzeugungen Ihres Publikums herauszufinden. Das gilt nicht nur für Reden, sondern auch für Telefongespräche und Briefe. Verstehen Sie die Bedürfnisse, berufliche Stellung, soziale Situation und Persönlichkeit von den Personen, mit denen Sie sprechen. Erst dann können Sie die geeignete Botschaft formulieren, um die Reaktion zu bewirken, die Sie wünschen.

4. Benutzen Sie einen »Aufmerksamkeits-Erreger«.

Entzünden Sie ein Feuer bei Ihrem Publikum. Erringen Sie Aufmerksamkeit, indem Sie schnell eine witzige Bemerkung machen, eine Frage stellen, ein berühmtes Zitat bringen, eine Story erzählen oder eine Statistik zitieren. Benutzen Sie diese Technik, egal ob Sie nun ein dreistündiges Referat oder eine 30-Sekunden-Kurzrede halten. Ein »Aufmerk-

samkeits-Erreger« ermöglicht es Ihnen, das Interesse des Publikums zu fokussieren. Dies führt dazu, dass das Publikum sich das, was Sie zu sagen, anhören will.

5. Organisieren Sie Ihre Ideen.

Organisiertes Reden ist das Ergebnis von organisiertem Denken. Vermeiden Sie, dass Ihr Publikum Ihre wichtigsten Aussagen oder Ideen erst entschlüsseln muss. Jede gute geschriebene oder gesprochene Präsentation ist klar strukturiert. Dadurch wird Ihre Botschaft leichter verständlich und erhöht das Vertrauen des Publikums in Ihre Fähigkeiten. Nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit, um Ihre Hauptanliegen oder Kernideen niederzuschreiben, bevor Sie sie anderen vortragen.

6. Enden Sie mit einer Handlungsaufforderung.

Vergessen Sie nicht, Ihr Publikum am Schluss auffordern, selbst aktiv zu werden, etwas zu tun, zu handeln. Was ist Ihr Ziel? Was sollte Ihr Publikum nach dem Anhören Ihrer Rede tun?

Sie werden sehen, dass sich Ihre rhetorischen Fähigkeiten und Ihre Sicherheit verbessern werden, wenn Sie diese sechs Tipps beherzigen. Viel Erfolg dabei!



Jeffrey Benjamin lebt und arbeitet in den USA, ist professioneller Redner und Co-Autor der Buchserie »Real Life Habits for Success«. Er ist Moderator seiner eigenen Fernseh- und Radio-Show, in der er Erfolgsmenschen und deren Lebensgeschichten präsentiert.

Informationen: www.breakthroughtraining.com.

Überlassen Sie Ihr Glück nicht dem Zufall!

Erfolgsmenschen denken systematisch und zukunftsorientiert. Denn sie wissen: Erfolg ist kein Zufall und kommt nicht von ungefähr. Erfolg braucht vielmehr sorgfältige Planung, will vorbereitet und verursacht werden.

von Werner Bayer

»Von den Unwägbarkeiten der Zukunft macht sich abhängig, wer es nicht versteht, in der Gegenwart für die Zukunft zu sorgen.«

(Lucius Annaeus Seneca)

Nobelpreisträger sind gescheite Menschen. Was sagen sie zum Thema vorausschauende Planung? »Ich denke niemals an die Zukunft – die kommt von selber und früh genug«, meinte der Physik-Nobelpreisträger Albert Einstein einmal ironisch. Etwas ernsthafter formulierte es Friedens-Nobelpreisträger Albert Schweitzer: »Mich interessiert vor allem die Zukunft, denn das ist die Zeit, in der ich leben werde.« Ähnlich auch John Galsworthy, Literatur-Nobelpreisträger aus England: »Wer nicht über die Zukunft nachdenkt, wird nie eine haben.«

Erfolgreiche Menschen werden Schweitzer und Galsworthy zustimmen. Sie sind es gewohnt, sich für die Zukunft zu interessieren, über die Zukunft nachzudenken. Denn sie wissen: Erfolg ist kein Zufall und kommt nicht von ungefähr. Erfolg braucht vielmehr sorgfältige Planung, will vorbereitet und verursacht werden.

In Technik, Architektur und vielen anderen Bereichen wird das als selbstverständlich akzeptiert. Doch in ihrem persönlichen Bereich, in ihrem eigenen Berufs- und Privatleben sträuben sich viele Menschen dagegen, ihr Handeln planerisch vorzubereiten. Dabei zeigt sich doch immer wieder, dass

detailliertes Planen und systematisches, zielorientiertes Handeln in jedem Lebensbereich unverzichtbare Voraussetzungen sind, um gute Ergebnisse zu erzielen und erfolgreich zu sein.

Erfolgsrezept in fünf Schritten

Folgen Sie dem Beispiel erfolgreicher Menschen! Auf die knappste Formel gebracht, lautet deren Erfolgsrezept: »Erst denken, dann handeln.« Mit den folgenden fünf Schritten nach dem HelfRecht-Regelkreis stellen Erfolgsmenschen die Weichen:

1. Sie analysieren ihre jetzige Situation: Wo stehe ich heute?
2. Sie legen ihre Ziele fest: Wo will ich hin?
3. Sie planen den Weg zu jedem ihrer Ziele: Wie komme ich dahin?
4. Sie richten ihr Handeln an ihren Zielen aus: Was tue ich wann?
5. Sie realisieren ihren Plan.

Erfolgreiche Menschen nehmen ihr Leben also selbst in die Hand. Konsequentermaßen bemühen sie sich, ihren Zielen jeden Tag ein Stückchen näher zu kommen. Bis sie dort sind. Dann nehmen sie sich das nächste Ziel vor. Durch dieses Vorgehen programmieren sie sich quasi auf Erfolg – sie konzentrieren ihr Denken, ihre Kreativität und ihre Kraft auf das Erreichen ihrer Ziele.

Dieses Lebensprinzip der Erfolgreichen lässt sich von jedem Menschen anwenden, der seine Zukunft selbstbestimmt gestalten will: systematisch

planen und zielorientiert handeln. Anders ausgedrückt: Wer sich Gedanken macht, bevor er loslegt, wird mit seinem Tun erfolgreicher sein als derjenige, der alles auf sich zukommen lässt, und auch erfolgreicher als derjenige, der unvorbereitet voranstürmt.

So haben Sie sicherlich schon Situationen erlebt, in denen Sie durch Ärmelhochkrepeln und spontanes Handeln Großes erreicht haben. Wahrscheinlich aber gab es häufiger Situationen, in denen eine Sache fehlschlug, wenn Sie diese vorschnell und unorganisiert – kurz: ohne Plan – angepackt haben.

Auch wenn manchmal das Glück zum Erfolg führt – in aller Regel ist Erfolg das Resultat von guter Planung und von unzähligen Einzelmaßnahmen in der richtigen Abfolge. So entsteht kein Haus durch einen glücklichen Zufall. Vielmehr ist eine gründliche, schriftliche Planung nötig, die festlegt, welche Arbeitsschritte in welcher Reihenfolge erledigt werden müssen, um ein stabiles Gebäude zu errichten, das über Jahrzehnte hinweg allen Stürmen widersteht.

Denken in Etappen

Natürlich müssen wir nicht alle unsere alltäglichen Aktivitäten detailliert planen. Das wäre übertrieben und unnötige Zeitverschwendung. Sinnvoll beziehungsweise notwendig ist Planung aber immer dann, wenn wir es mit komplexen Aufgaben zu tun haben, die wir nicht in einem Schritt bewältigen können.



Ein Haus besteht aus vielen Einzelteilen – das Gleiche gilt für die Erreichung von Zielen

Dann erleichtert uns eine sorgfältige Routenplanung den langen, beschwerlichen Weg zum Ziel: »Der Mann, der den Berg abtrug, war derselbe, der angefangen hatte, kleine Steine wegzutragen.« Das chinesische Sprichwort sagt, worauf es ankommt: Eine große Aufgabe in überschaubare Teilaufgaben zerlegen und diese Einzelschritte nacheinander gehen.

Die chinesische Weisheit betont aber noch etwas anderes: Wer sein Ziel erreichen will, wer Erfolg haben will, muss selbst etwas tun – die Steine selber aus dem Weg räumen. Aktivität ist also gefragt, dazu Verantwortungsbeurteilung, Mut und Selbstvertrauen sowie Kreativität und Phantasie.

Übernehmen Sie Verantwortung

Jammern und Klagen haben zwar immer Hochkonjunktur, bringen aber keinen Schritt weiter! Jeder Mangel,

jede schwierige Situation ist eine Möglichkeit, etwas zu verbessern. Jammern Sie also nicht – sondern sehen Sie gerade Schwierigkeiten als Herausforderungen an und Mängel und Krisen als Chancen.

Halten Sie es mit Albert Einstein: »Inmitten von Schwierigkeiten liegen günstige Gelegenheiten.« Übernehmen Sie Verantwortung für Ihre Zukunft. Erkennen Sie Ihre günstigen Gelegenheiten, und packen Sie diese am Schopf. Gehen Sie dabei systematisch vor: Analysieren Sie Ihre Situation. Formulieren Sie sich klare, lockende Ziele. Planen Sie den Weg zu diesen Zielen. Und machen Sie sich auf den Weg.

Ein solches Vorgehen, wie Sie es beispielsweise bei den HelfRecht-Planungstagen lernen, führt fast automatisch zum Erfolg. Denn wer weiss, wo seine Reise hingehen soll und wie er an

sein Ziel kommt, der weiss in jeder Situation, was er zu tun hat. Er ist weitgehend gefeit vor »unvorhersehbaren« Hindernissen und unliebsamen Überraschungen. Wer an seine Zukunft methodisch und geplant herangeht, kann ihr deshalb gelassen entgegensehen. Er wird auch in Krisenzeiten bestehen, Herausforderungen meistern.

Mit einem Wort – er wird Erfolg haben. Denn Erfolg ist nichts anderes als das Erreichen der selbst bestimmten Ziele.



Werner Bayer ist Vorstand des HelfRecht-Unternehmerzentrums im nordbayerischen Bad Alexandersbad. Chefs und Führungskräfte aus dem Mittelstand lernen hier schon seit 1974 ein Managementsystem kennen, das ihnen dabei hilft, ihr Unternehmen erfolgreich zu führen sowie ihre persönlichen und unternehmerischen Ziele zu erreichen.

Informationen: HelfRecht, www.HelfRecht.de
Telefon 0049 (0) 9232 601 255

Es gibt keine schlechten Tage!

Hören Sie auch immer wieder einmal jemanden sagen: »Heute ist nicht mein Tag«? Ich hoffe, Sie benutzen diesen Satz nicht, denn er bewirkt, dass Sie von solch einem Tag nichts Gutes mehr erwarten. Und aus den Erwartungen wird Realität! Sollten Sie dies doch hin und wieder tun, dann wäre jetzt vielleicht der richtige Zeitpunkt, diesen und ähnliche Sätze aus Ihrem Sprachschatz zu verbannen.



Ab und zu gehen Dinge nun einmal schief. Damit müssen wir leben.

von Alex S. Rusch

Ich sage meinen Freunden und Mitarbeitern stets, dass es keine »schlechten Tage« gibt, höchstens »schlechte Stunden« oder »schlechte Minuten«. Selbst wenn drei oder vier Dinge

hintereinander schief gehen, heisst das noch lange nicht, dass es den ganzen Tag so weitergehen wird.

Ihr Denken steuert Ihre Realität

Das Problem ist, dass Ihre Einstellung vielfach auch Resultate beeinflusst.

Wenn Sie damit rechnen, dass heute alles schief geht, dann können zum Beispiel folgende Dinge passieren:

– Am Telefon klingen Sie weniger selbstsicher, finden nicht die richtigen Worte und überzeugen weniger. Dies

führt dazu, dass Sie Absagen kassieren, die Sie sonst nicht erhalten würden.

– Infolge der negativen Erwartungen bewegen Sie sich weniger umsichtig und schlagen an einer Wand oder einem Tisch das Knie oder den Ellbogen an.

– Sie richten plötzlich bei den eingehenden E-Mails, bei der Morgenpost oder in Konferenzen Ihre Aufmerksamkeit nur auf die Dinge, die nicht klappen.

– Ihnen fehlt die Energie, um grosse Dinge anzupacken, Ideen zu entwickeln und Ihr Umfeld zu motivieren.

Dies alles passiert nur, weil Sie glauben, Sie hätten einen schlechten Tag.

Die Plus- und Minus-Punkte des Tages

Je zielstrebig und aktiver Sie sind, desto mehr Dinge können jeden Tag auch schief gehen. Das kann Ihnen nicht passieren, wenn Sie eine Routinearbeit haben. Anders gesagt: Wer nichts tut, macht auch keine Fehler und steht nicht Problemen gegenüber. Wenn Sie jedoch einen spannenden, abwechslungsreichen, herausfordernden Job haben, ist die Gefahr, dass manches nicht immer reibungslos ablaufen kann, besonders gross. Deshalb sage ich meinen Mitarbeitern stets: »Jeden Tag gibt es eine gewisse Anzahl von Dingen, die nicht optimal laufen – sei dies nun eine verspätete Lieferung, die Entdeckung eines peinlichen Fehlers auf der Website, ein schwierig zu behobender Laserdrucker-Stau, ein Kommunikationsproblem mit dem Tonmeister usw. Damit müssen wir leben, aber wir sollten versuchen, durch gute Organisationsmassnahmen und Selbstmanagement diese »Minus-Punkte« auf ein Minimum zu beschränken. Gleichzeitig dürfen wir uns jedoch auch über all die Dinge freuen, die reibungslos ablaufen – also unseren Blick auch auf die positiven Punkte richten, die viele als Selbstverständlichkeit hinnehmen. Und bei den mittleren bis grösseren Erfolgen sollten wir gar jubeln und manchmal feiern!«

Montag, Mittwoch oder Freitag?

Gibt es Unterschiede zwischen den Wochentagen? Gibt es einen Wochentag, der besser ist als alle anderen?

Nein, nicht wirklich. Oder? Wenn ja, dann höchstens in unserem Denken. Viele hassen den Montag – dieser Hass wird vielfach von Generation zu Generation weitergegeben, obwohl doch heutzutage sehr, sehr viel weniger Menschen in einem Bergwergrschacht oder am Fliessband in einer Fabrik arbeiten. Für die meisten von uns kann jeder einzelne Wochentag zahlreiche positive Elemente enthalten.

Wenn es einmal nicht läuft ...

Auch ich bin nicht immer gut drauf, das können Ihnen meine Mitarbeiter bestätigen. An manchen Tagen habe ich nicht nur sehr viel zu tun, sondern vier oder fünf Dinge gehen gleich hintereinander schief. Das Beste, was ich dann tun kann, ist eine kleine »Auszeit« zu nehmen. In der Regel genügt ein kurzer Spaziergang, ein kleines Nickerchen oder das Verspeisen meines Lieblingsdesserts. Es kann dann sogar sein, dass ich im Anschluss an diese kurze »Auszeit« das erfolgreichste Telefongespräch der Woche führe oder ein äusserst wichtiges Konzept zu Papier bringe. Und das beweist doch genau meine Theorie, dass es keine schlechten Tage, sondern nur schlechte Stunden oder Minuten gibt. Es liegt dann an uns, mit den geeigneten Massnahmen wieder in Top-Form zu kommen und dem Tag noch ein paar Highlights abzugewinnen.

Die Quintessenz

Beinahe jeder Tag des Jahres ist ein guter Tag. Die einzige Ausnahme hiervon sind tragische Ereignisse. Jedoch alltägliche Herausforderungen sind noch lange kein Grund, uns den ganzen Tag verderben zu lassen. Deshalb gibt es auch in meinem »Tue im Leben, was du wirklich willst!-Erfolgspaket« das Wandposter »Heute ist der beste Tag«. Von den 24 Stunden des Tages sind die meisten Menschen zwischen 16 oder 18 Stunden wach. Mit der nötigen Entschlossenheit und einer Portion positiven Denkens werden Sie alle es schaffen, aus jedem Tag einige schöne Stunden und einige Erfolgserlebnisse herauszuholen. Wird der heutige Tag für Sie ein guter Tag? Packen Sie es an! ■

www.alexrusch.com

Hörbuch-Tipp



Dale Carnegie

Besser miteinander reden – mit freiem Sprechen und sicherem Auftreten zum Erfolg

Das Hörbuch ist zwar schon einige Jahre alt, kam jedoch soeben neu auf CD heraus – Grund genug, es wieder einmal zur Hand zu nehmen und anzuhören. Es stand auf Platz 7 der »Topseller« des Rusch Verlages in den letzten zehn Jahren. Auch die Bücher von Dale Carnegie findet man nach wie vor auf zahlreichen Bestsellerlisten, denn ihre Inhalte sind zeitlos. Der Schauspieler Horst Warning bringt den Text dieses Hörbuches so fesselnd herüber, dass man es sich gerne öfters anhört. Und da Dale Carnegie so schrieb, wie er redete, ist das Hörbuch nicht nur sehr interessant, sondern auch unterhaltsam. Als Hörer lernt man viel über freies Sprechen und wirkungsvolles Präsentieren.

Rezension: Dorian Grey

Rusch Verlag, Boniswil/Konstanz, www.rusch.ch
6 CDs (Gesamtspielzeit 447 Min.)
ISBN 3-905685-04-3, Preis: € 69.90/SFr. 104.90

MARKT-NEWS



Der Referenten-Katalog »Speakers Excellence«

Im September kam der diesjährige »Speakers Excellence«-Katalog heraus. Gerd Kulhavy, der Gründer und CEO, hat es dieses Mal geschafft, die Anzahl der darin empfohlenen Trainer auf 100 zu erhöhen. Er nennt sie die »Top-100-Trainer«. Jeder Trainer stellt sich in diesem Katalog auf einer eigenen Seite im Format DIN A4 vor.
Information:
www.speakers-excellence.de

BMW: Mit der Premiumstrategie zum Welterfolg

Während die grössten Automobilhersteller momentan emsig Arbeitsplätze abbauen, legt BMW unaufhaltsam zu: Allein letztes Jahr wurden weltweit mehr als 3'000 neue Stellen geschaffen und mit über 1,1 Millionen verkauften BMW, MINI und Rolls-Royce ein neuer Absatzrekord erzielt. Der richtige Zeitpunkt also, um dieses Jahr das 75jährige Jubiläum der Bayerischen Motoren Werke zu feiern. Ein deutsches Wirtschaftsmärchen über ein Unternehmen, das nicht nur rosige Zeiten erlebte.

von Ferris A. Bühler

«Unsere Erfahrungen auf dem Gebiete des Motorradbaues veranlassten uns, die Erzeugung von Kleinwagen aufzunehmen, für die ein aussichtsreicher Inlandsmarkt gegeben erscheint. Wir haben zu diesem Zwecke die Fahrzeugfabrik Eisenach für zehn Millionen Reichsmark erworben, die nach der Lizenz der Austin Motor Company den 3/15 PS Dixi-Wagen erzeugt. Dadurch konnten grosse Entwicklungskosten und Zeitverluste vermieden werden.» Gerade einmal eine knappe

Schreibmaschinenseite umfasst der Geschäftsbericht des BMW-Vorstandes über das Jahr 1928. Doch damit wurde die wichtigste Entscheidung in der Geschichte der Bayerischen Motoren Werke gefällt: Der bisherige Motoren- und Motorradhersteller wird zum Autoproduzenten.

Start mit Dixi geglückt

Am Morgen des 9. Juli 1929 präsentiert BMW in einem neuen Verkaufsgeschäft in Berlin sein erstes Serienautomobil: einen Kleinwagen mit der Typbezeichnung 3/15 PS, der vom Volksmund schnell zum «Dixi» umgetauft wird. Neben seiner Zuverlässigkeit spricht das Auto durch seine Sparsamkeit und den Preis in kurzer Zeit immer mehr Käufer an: Mit sechs Litern Treibstoff auf 100 Kilometer ist man damals wirtschaftlicher als mit der Bahn unterwegs und die 2200 Reichsmark für die Basisversion können sogar per Teilzahlung abgestottert werden. Damit ist der BMW deutlich billiger als ein vergleichbarer Hanomag und liegt auf dem Niveau des damaligen Bestsellers, des Opel «Laubfrosch».

BMW trotz der Weltwirtschaftskrise

Wenige Monate nachdem General Motors 1929 die Adam Opel AG aufkauft, wird der US-Konzern zu einem der Mittelpunkte des 25. Oktober 1929, des berühmten «Schwarzen Freitag». Banken schliessen, Firmen brechen zusammen, innerhalb weniger Wochen gibt es Millionen Arbeitslose. Dennoch kann die BMW AG Umsatz

und Gewinn steigern und verkauft trotz Weltwirtschaftskrise 2009 Autos. Innerhalb eines Jahres schafft es BMW unter die erfolgreichsten Autohersteller Deutschlands und rangiert 1930 auf Platz vier der Zulassungszahlen. Doch der Automarkt will in den kommenden Jahren nicht so recht in Fahrt kommen. Erst nach der Machtübernahme der Nationalsozialisten boomt das Geschäft und die Marke wächst überdurchschnittlich.

Klasse statt Masse

Doch der Jubel verfliegt schnell: Adolf Hitler verfolgt das Ziel des Volkswagens und will ein Auto anbieten, das nur noch 1000 Mark kostet. Um mit diesem Projekt konkurrieren zu können, ist der von BMW selbst entwickelte 3/20 zu gross und zu teuer. BMW konzentriert sich deshalb auf höhere Klassen und produziert ab 1934 nur noch Wagen mit Sechszylindermotoren. Das bedeutet natürlich auch weniger Verkäufe. Obwohl BMW in den folgenden Jahren auf dem nationalen Automarkt immer weiter nach hinten rutscht, steigt das Renommee der Marke beträchtlich, und die sportlichen Erfolge der Wagen sind spektakulär. «Klasse statt Masse» heisst die Philosophie und so exklusiv wie die Kundschaft sind auch die Preise: Das brandneue 327 Kabriolett kostet 1937 in seiner Grundausführung immerhin 7500 Reichsmark.

BMW am Ende

Während die Autos publikumswirksam Preise und Pokale gewinnen, besinnt sich BMW vor Kriegsbeginn auf



Der erste BMW kam vor 75 Jahren aus Berlin.



Futuristisch: Das Wasserstoffauto erreicht über 300 km/h.

sein ursprüngliches Kerngeschäft, den Flugmotorenbau. Aufgrund der unstillbaren Nachfrage der Luftwaffe ist BMW 1940 praktisch nur noch ein Rüstungsbetrieb, und Autos sind ausschließlich für die Kriegswirtschaft und den Export bestimmt. Doch durch das Kriegsende kommt es zum Kollaps: Die gesamte Fertigung des Unternehmens nimmt ihr Ende, die US-Militärverwaltung beschlagnahmt das gesamte Vermögen und BMW hört Ende 1945 mit einem Verlust von 20 Millionen Reichsmark praktisch auf zu existieren.

Wiederaufbau mit Motorrädern

Während Daimler Benz 1946 bereits wieder die Produktion des Modells 170 V aufnehmen darf, bleibt BMW bis 1948 paralysiert. Erst später lockern die amerikanischen Behörden ihre restriktive Haltung und erlauben die Herstellung eines neuen Motorrads, das schliesslich zum Überraschungserfolg am Genfer Automobilsalon wird. So kann die BMW AG immerhin einen Jahresumsatz von 4,2 Millionen DM bilanzieren und diesen in den nächsten drei Jahren dank zunehmender Mobilität der Deutschen und neuen Zweiradmodellen bis auf 57,5 Millionen DM steigern. Um sich nicht nur

auf Motorräder zu konzentrieren, beginnt BMW ab 1952 mit der Serienfertigung des neuen Personenwagens 501. Dies erweist sich als kein schlechter Zug, denn schon bald erreicht der Zweiradmarkt seinen Höhepunkt, und die Kraftfahrzeugindustrie legt 1955 massiv zu.

Kleinaktionäre retten BMW

Doch BMW profitiert vom Wachstum der deutschen Autoproduktion nur wenig, weil sich der neue BMW 600 als Fehlgriff erweist – der Fronteinstieg lässt die Käufer kalt. Der BMW 700 hat zwar das Zeug zum Erfolg, ist aber noch nicht in Produktion. Um die Verluste auszugleichen, muss BMW fast die Hälfte der Werksfläche in Berlin-Spandau verkaufen und erste Entlassungen anordnen. Als der Vorstand am 9. Dezember 1959 die Hauptversammlung eröffnet, haben sich die Geschäftsverluste seit 1954 laut Bilanz auf rund 49 Millionen DM summiert. BMW ist ein Sanierungsfall und kann nur noch durch den Verkauf an die

Daimler-Benz AG gerettet werden. Nur weil zwei Aktionsvertreter aufzeigen können, dass für den neuen BMW 700 bereits 30000 Bestellungen vorliegen und einer der Grossaktionäre grössere Kapitalteile übernimmt, kann die Firma vor dem Verkauf bewahrt werden.

Der Umsatz versechsfacht sich

So beginnt anfangs der Sechzigerjahre eine neue Ära für BMW: 1962 kommt der Mittelwagen als «Neue Klasse» mit dem BMW 1500 auf den Markt und beschert dem Unternehmen Produktionszuwächse, die über dem Durchschnitt in der deutschen Automobilindustrie liegen. Der Umsatz steigt um



Das MINI Cabrio – hier eine Design-Version von Gianfranco Ferré – kam dieses Jahr auf den Markt.



Die brandneue BMW 1er-Reihe.

18,5 Prozent auf 294 Millionen Mark, und innerhalb eines Jahres werden 2400 neue Mitarbeiter eingestellt. Doch das ist der Anfang: Von 1960 bis 1969 steigt die Wagenproduktion von 52000 auf 148000 um fast das Dreifache, der Umsatz von 239 Millionen auf 1,5 Milliarden um mehr als das Sechsfache. Die Belegschaft wird von 7000 auf 21000 Mitarbeiter verstärkt. Im gleichen Zeitraum wächst die Verkaufsorganisation von 1600 auf knapp 4000 Vertragspartner im In- und Ausland, und zum ersten Mal seit Einstieg in die Automobilproduktion verfügt BMW über ein internationales Exklusivhändlernetz. Das um die neuen Sechszylinder-Limousinen und Coupés erweiterte Modellprogramm sorgt zudem für neue Absatzrekorde.

BMW auf Einkaufstour

Mit dem avantgardistischen BMW-Hochhaus entsteht 1972 in München ein sichtbares Zeichen des Firmenerfolgs. Auch als die Energiekrise 1974 die westdeutsche Automobilbranche in die Knie zwingt, reißt der wirtschaftliche Erfolg bei BMW nicht ab. Die Siebzigerjahre sind von positiven Meldungen geprägt: sechs Milliarden

Umsatz 1978, Präsentation der 7er-Reihe und inzwischen 35000 Beschäftigte. Als die Zeit der Konzentration in der Automobilindustrie näher rückt, übernimmt BMW 1994 die britische Rover Group. Vier Werke in England und die Marken Rover, Land Rover, MG und Mini ergänzen nun die BMW Group. Die Einkaufstour geht vier Jahre später weiter, und BMW erwirbt nach langem Verhandeln die Marken- und Namensrechte für Rolls-Royce Automobile.

Konsequente Konzentration

Mit Rover scheint BMW jedoch kein Glück zu haben. Die britische Marke verschlingt so viel, dass im Jahr 1999 trotz des Rekordumsatzes von 34402 Millionen Euro 2.487 Mio. Euro in der Kasse fehlen. Im März 2000 beschließt der Vorstand der BMW Group in wesentlichen Elementen eine Neuausrichtung des Unternehmens: Die Fertigung und Vermarktung der Marken Rover und MG wird verkauft. Mit dieser erfolgreichen Neuausrichtung und der konsequenten Konzentration auf das Premiumsegment der jeweiligen Fahrzeugklassen steigt das Geschäftsergebnis um 50 Prozent.

Rosige Aussichten

Heute, 75 Jahre nach Produktionsbeginn der ersten BMW Automobile, sprechen die Geschäftszahlen der BMW Group für 2003 eine deutliche Sprache: Insgesamt werden über 1,1 Millionen Automobile der Marken BMW, MINI und Rolls-Royce an Kunden ausgeliefert – ein neues Spitzenergebnis. Ausschlaggebend für das Rekordniveau ist der Erfolg des neuen BMW 5er, der im Juli 2003 eingeführt wurde. Aber auch der MINI schreibt 2003 seine Erfolgsgeschichte mit über 176000 verkauften Fahrzeugen fort. Mit Blick auf das Geschäftsjahr 2004 verspricht der Vorstandsvorsitzende der BMW AG, Dr. Helmut Panke: «Es wird bei der BMW Group keinen Stillstand geben – weder bei Produkten, noch bei der Markterschließung.» Expansion in neue Märkte und Fahrzeugsegmente bei gleichzeitigem Wachstum im bekannten Produktportfolio soll bis 2008 einen Absatz von 1,4 Millionen Fahrzeugen der BMW Group ermöglichen. Die bewegende BMW-Firmengeschichte kann also fortgesetzt werden...

Bilderquelle: BMW AG



2. MÜNCHENER WISSENSFORUM

STB
Seminar- & Tagungsbörse

GABAL
Gabal Verlag GmbH

16. November 2004, von 9:00–17:00 Uhr

Von den Besten lernen, wertvolle Informationen erhalten und interessante Kontakte knüpfen

Mit dem Wissensforum, das parallel zur STB Seminar- & Tagungsbörse veranstaltet wird, bieten wir Unternehmern und Führungskräften sowie allen Personen, die Lust auf Spitzenleistung haben, ein ganztägiges innovatives Seminarprogramm.

Referent: **Dr. Marco Freiherr v. Münchhausen**

„Die kleinen Saboteure – So managen Sie die inneren Schweinehunde im Unternehmen“

In seinem Vortrag „Die kleinen Saboteure“ zeigt er Ihnen, wie Sie die inneren Schweinehunde im Unternehmen managen und deren Tricks erkennen. Gleichzeitig erfahren Sie, mit welchen Führungstechniken sich die Saboteure motivieren und leiten lassen.



Referent: **Alexander Christiani**

„Magnet-Marketing – Wie Ihre Kunden von alleine zu Ihnen kommen“

In seinem Vortrag „Magnet Marketing“ stellt er Ihnen die Erfolgsregeln für die Märkte der Zukunft vor und präsentiert die 6 Magnetmarketing-Strategiegesetze, z.B.: „Kräftekonzentration“, „Zielgruppenbesitzer werden“ und „der Bekanntheitsgrad als Expertenvermutung“. Alexander Christiani zeigt in seinem Vortrag „wie Ihre Kunden von alleine zu Ihnen kommen“!



Referent: **Slatko Sterzenbach**

„Der perfekte Tag – Vitalität und Lebenskraft durch gesunde Ernährung, richtiges Training und effektives Selbstmanagement“

Erleben Sie in seinem Vortrag „Der perfekte Tag“, wie Sie Ihren persönlichen energievollen Tag durch richtige Ernährung, effiziente Entspannungstechniken, richtiges Training und Selbstmanagement entwickeln können.



Referent: **Hans-Uwe L. Köhler**

„Verkaufen ist wie Liebe“

In seinem Vortrag „Verkaufen ist wie Liebe“ erreicht er das Herz jedes Verkäufers. Die Konsequenz: Die Verkaufsmotivation springt regelrecht an, diese Begeisterung wird die Umsätze erhöhen und tatsächlich wächst dadurch der Gewinn!



Teilnahmegebühr 95,- € inkl. MwSt.

STB Seminar- & Tagungsbörse
GmbH & Co. KG
Kreuzstraße 24 · 55543 Bad Kreuznach

Telefon +49 671 834019-0
Telefax +49 671 834019-13

stb@tagungsplaner.de
www.seminar-und-tagungsbörse.de

Wir sind der führende Hörbuch-Verlag auf den Themengebieten Management/Verkauf/Lebenserfolg im deutschen Sprachraum (Infos unter www.rusch.ch). Für die Akquisition und Betreuung von Grosskunden, Wiederverkäufern und Kooperationspartnern suchen wir einen

*Vertriebsprofi

(Vollzeit oder 50% Teilzeit)

Sind Sie ein Macher? Wollen Sie grosse Dinge bewegen? Verfügen Sie über nachweisbare Verkaufserfolge? Sind Sie verhandlungsstark, ausdauernd und abschlussicher? Besitzen Sie kaufmännische Grundkenntnisse, und beherrschen Sie das 10-Finger-Tastaturschreiben? Und sind Sie begeistert von den Produkten und Dienstleistungen unserer Firmengruppe? Dann bewerben Sie sich bitte bei uns!

Wir sind eine dynamische, moderne Firma, die grosse Ziele verfolgt. Wir haben den Grundsatz »Bei uns macht Arbeit Spass«. Als erfolgreicher Vertriebsprofi geniessen Sie bei uns viel Freiheit, Sie haben ein grosses Entwicklungspotenzial und können die Unternehmensstrategie massgeblich mitbestimmen. Arbeitsort ist Boniswil am Hallwilersee (mit vollem Seeblick). Heimarbeit ist aus EDV-Gründen nicht möglich. Es fällt übrigens wenig Reisetätigkeit an (max. 20 %), da die meisten Kundenkontakte per Telefon gepflegt werden.



Interessiert?

Dann senden Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen (mit Foto und Gehaltsvorstellungen) an:
Rusch Verlag AG, Halden 15, 5706 Boniswil/Schweiz

So zünden Sie jetzt den Verkaufsturbo für Ihr Geschäft zum Jahresende!

10 Tipps, wie Sie leichter und mehr verkaufen!

Lösen Sie Ihre innere Handbremse und erleben Sie den Höhenrausch von mehr Erfolg, Spass und Freizeit in Ihrem Verkaufsalltag. Exklusiv für Sie als Leser von »Noch erfolgreicher!« habe ich 10 Erfolgstopps zusammengestellt, mit denen Sie leichter mehr Umsatz und Gewinn erzielen!

von Umberto Saxer

Tipps 1: Raus aus der eigenen Komfortzone!

Ein Verkäufer, der lernt, mutiger zu sein und aktiv mit einer guten Idee auf die Kunden zuzugehen, der trifft viel öfter auf offene Türen. Dafür muss der Verkäufer die eigene Komfort- und Bequemlichkeitszone verlassen.

Vielleicht denken Sie jetzt: Das tun wir doch bereits! Leider muss ich Ihnen versichern, dass dies viel zu wenig geschieht. Die Tendenz, sich vom Kunden weg zu bewegen, ist bei vielen Unternehmen stärker ausgeprägt als die, sich zum Kunden hin zu bewegen.

Den meisten Menschen fehlt es hier einfach an Mut. Mut kann man aber lernen. Am einfachsten werden Sie mutiger, wenn Sie damit beginnen, Dinge zu tun, die Sie sich bis jetzt nicht getraut haben. Was Sie lernen werden, ist sogar noch wichtiger als der Mehrerfolg, den Sie dabei ernten werden. Beginnen Sie sofort damit. Zum Beispiel versuchen Sie konsequent bei jedem Kundengespräch, noch eine weitere Empfehlung zu geben.

Tipps 2: Weniger reden – mehr fragen – gut zuhören!

Stellen Sie sich vor, Sie sind bei einem Arzt. Ohne Sie nach Ihrem Gesundheitszustand zu befragen, geschweige denn, Sie zu untersuchen, verschreibt er Ihnen ein Medikament und schickt Sie wieder nach Hause. Ist dieser Arzt für Sie kompetent?

Viele Verkaufsgespräche laufen genau nach diesem Schema ab. Der Verkäufer beginnt das Verkaufsgespräch mit einer Produktpräsentation, ohne vorher den Bedarf seines Kunden genau abzuklären. Die Gefahr ist dann sehr gross, dass der Verkäufer die ganze Zeit redet und der Kunde zum Zuhören verdammt ist.

So verkaufen Sie die Träume Ihrer Kunden: Lassen Sie Ihre Kunden von ihren Wünschen und Träumen erzählen. Finden Sie heraus, was ihnen erstrebenswert erscheint. Und zeigen Sie Ihren Kunden, dass sie bei Ihnen genau das bekommen.

Tipps 3: Checkliste erstellen

Ein Pilot ohne Checkliste ist wie ein Busfahrer ohne Ortskenntnis. Das Know-how ist zwar da, aber ob alles gut gehen wird, steht in den Sternen. Wieso braucht der Pilot eine Checkliste? Vor, während und nach dem Flug muss der Pilot etliche Dinge nachprüfen. Damit auch nichts vergessen geht, hilft ihm dabei eine Checkliste.

Wie können wir dieses Verhalten auch für den Verkauf nutzen? Versuchen Sie es doch mal. So gehen Sie am besten vor:

Schreiben Sie sich vor dem Kundengespräch auf, welche Ziele Sie verfolgen und was Sie alles beim Kunden erreichen wollen.

Tipps 4: Richtig fragen

Viele Verkäufer manövrieren sich mit Ihren Fragen selbst in die Sackgasse.

Sie geben einfach das Steuer aus den Händen, indem sie die falschen Fragen stellen.

Vielleicht kommen Ihnen die folgenden Fragen bekannt vor. Die meisten Verkäufer fragen oft: »Brauchen Sie etwas ...?« oder »Darf ich Ihnen ...« – und die Kunden reagieren meist mit einem klaren NEIN. Wieso reagieren Kunden so? Der Kunde kann auf derartige Fragen bloss mit JA oder NEIN antworten, und da der Mensch nicht gerne entscheidet, antworten die meisten Kunden mit NEIN. Diese Situation können Sie sehr gut entschärfen, indem Sie dem Kunden die Entscheidung abnehmen und stattdessen wie folgt Ihre Frage formulieren.

Hier ein Beispiel aus der Praxis:

Kellner: »Möchten Sie noch einen Kaffee?«

Kunde: »NEIN.«

Besser wäre.

Kellner: »Möchten Sie lieber einen Espresso oder einen Kaffee?«

Kunde: »Kaffee.«

Kellner: »Und dazu würde ein feiner Grappa aus Italien passen oder ein edler Tropfen Williams aus Frankreich, was schmeckt Ihnen besser?«

Kunde: »Grappa.«

Tipps 5: Bauen Sie erst einmal Vertrauen auf!

Gewinnen Sie das Vertrauen Ihres Gesprächspartners, indem Sie ein bis vier unbestreitbare Wirklichkeiten äussern oder danach fragen. Dies sind Dinge,

bei denen Sie wissen, dass sie auf Ihren Gesprächspartner zutreffen und dass Sie ein ausgesprochenes oder gedankliches Ja bekommen werden. Beispiele: »Sie zahlen Steuern.« – »Jeder Monteur von Ihnen hat sicher eine Bohrmaschine im Einsatz. Ist das so?«

Tipp 6: Wie Sie sofort Selbstvertrauen gewinnen

Halten Sie alle Versprechungen (auch die kleinen) immer ein. Das schafft unglaublich viel Selbstvertrauen, weil Sie sich stets bewusst sind, dass Sie alles, was Sie sagen, auch einhalten werden.

Tipp 7: Begeisterung führt zu mehr Verkäufen

Man muss von seinem Produkt begeistert sein. Denn die eigene Überzeugung steckt die Kunden an. Ein Geheimnis für mehr Erfolg ist: Das Produkt mit Begeisterung anzupreisen, den Nutzen für den Kunden aufzuzeigen und die Kaufbereitschaft zu testen. Wie stehen Sie zu Ihrem Produkt? Spricht eine ansteckende Begeisterung aus Ihren Worten, wenn Sie vom Nutzen Ihrer Produkte/Dienstleistungen erzählen?

Tipp 8: Einwand oder Lüge?

Bei der Einwandbehandlung ist es sehr wichtig, dass Einwände von Vorwänden unterschieden werden. Dadurch wird Ihr Kunde weniger unangenehm bedrängt. Fast die Hälfte aller Einwände sind Lügen oder – feiner ausgedrückt – nicht der wahre Grund, weshalb der Kunde nicht kaufen möchte! Der Kunde lügt Sie an, weil er Sie vielleicht mag und Ihnen aus Höflichkeit nicht die Wahrheit sagen möchte. Fragen Sie deshalb: »Gibt es ausserdem sonst noch etwas, das Sie zögern lässt, sich zum Kauf zu entschliessen?« Wenn noch andere Gründe auftauchen, war der Einwand nur ein Vorwand.

Tipp 9: So verwandeln Sie Einwände in Wünsche

Fälschlicherweise werden hauptsächlich Einwände als ablehnende Aussagen aufgenommen. Einwände sind oft Kaufsignale. Der Kunde wünscht sich Sicherheit. Also äussert er seine Ängste. Behandeln Sie Einwände als ver-



Wer im Verkauf gut zuhören kann, ist erfolgreicher.

steckte Wünsche. Drehen Sie einfach den Einwand des Kunden um. Kunde: »Ich habe gehört, ihr Service sei nicht gut!« Verkäufer: »Mhm, in dem Fall ist ein guter Service für Sie wichtig?« Das »Ja« wird Ihnen sicher sein, und Sie können dann in Richtung Abschluss gehen.

Tipp 10: Testen Sie unbedingt die Kaufbereitschaft!

Nichts ist unangenehmer, als nach einer zweistündigen Präsentation zu erfahren, dass Ihr Kunden nie wirklich interessiert war und dass Sie wertvolles Know-how für einen Mitbewerber geliefert haben. Testen Sie deshalb die Kaufbereitschaft, und Sie stellen Sie schon nach fünf Minuten fest, welche Absichten der Kunde hat. Sie prüfen die Kaufbereitschaft sehr gut mit Meinungsfragen, die weder mit »Ja« oder »Nein« zu beantworten und die nicht

suggestiv sind. Bei einer negativen Antwort kommen Sie nie in eine schlechte Situation, bei einer positiven Antwort immer in eine bessere Situation. Solche Fragen können Sie in einem längeren Gespräch mit Ihrem Kunden mehrere Male stellen. Fragen Sie: »Was meinen Sie dazu?« Und: »Ab wann ist das ein Thema für Sie?« Viele Abschlüsse gehen verloren, weil der Verkäufer nicht gemerkt hat, dass der Kunde nicht wirklich kaufbereit war. ■



Umberto Saxer ist einer der kompetentesten und erfolgreichsten Verkaufstrainer in Europa. Er ist der Autor von mehreren Bestseller-Büchern und seit über 20 Jahren erfolgreich im Verkauf tätig. Mit seinen berühmten kostenlosen »2 Std. 40 Min.«-Verkaufstrainings schafft er es, viele Menschen, die mit Kunden zu tun haben, für den Verkauf zu begeistern.

Informationen: Umberto Saxer Training AG, CH-6303 Zug, Tel. 0041 (0) 41 710 66 58, <http://www.umberto.ch>

4 Wochen kostenlos testen!

www.schoenherr.de

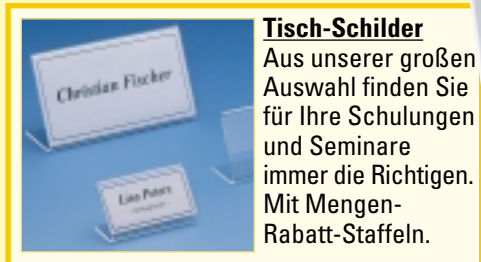


ab € **98.-**

Laminier-Geräte:

Schützen Sie Ihre Papiere in Laminier-Folie und testen Sie **4 Wochen gratis**. Für alle Formate bis DIN A2.

www.schoenherr.de



Tisch-Schilder

Aus unserer großen Auswahl finden Sie für Ihre Schulungen und Seminare immer die Richtigen. Mit Mengen-Rabatt-Staffeln.

www.schoenherr.de



Gratis!

4 Überraschungs-Geschenke gratis bei Internet-Bestellungen ab € 50,- Netto-Auftragswert. (im Online-Shop unter www.schoenherr.de zum selber aussuchen)

www.schoenherr.de



ab € **98.-**

Plastik-Bindungen:

Prospekte, Angebote und Präsentation selbst mit einer Plastikspirale binden. Testen Sie **4 Wochen gratis**.

www.schoenherr.de



NEU bei Schönherr!

Bodenständer:

Mit diesem eleganten Bodenständer heißen Sie Ihre Gäste herzlich willkommen. Passend für alle Formate bis DIN A3. Schnelles Auswechseln der Blätter durch Klapprahmen. Schutz der Informationen durch eine transparente Anti-Reflex-Scheibe. Hochwertiger Ständer aus eloxiertem Aluminium-Profil. Sicherer Stand.

www.schoenherr.de



Wand-Kalender:

Große Auswahl an Bild- und Wand-Kalendern für 2005 für Ihre Kunden-Bindungs-Strategie – heute bestellt morgen geliefert.

www.schoenherr.de



Tinten- und Drucker-Patronen:

Sie sparen **bis 67%**

www.schoenherr.de

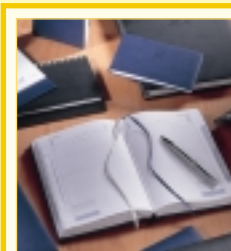


ab € **98.-**

Thermo-Bindungen:

Prospekte und Angebote selbst mit Heiß-Klebmappen binden. Testen Sie **4 Wochen gratis**.

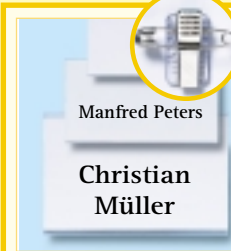
www.schoenherr.de



Kalender 2005:

Tisch- und Taschen-Kalender für 2005 für Ihre Kunden-Bindungs-Strategie – heute bestellt morgen geliefert.

www.schoenherr.de



Namensschilder:

Aus unserer großen Auswahl finden Sie für Ihre Schulungen und Seminare immer die Richtigen. Mit Mengen-Rabatt-Staffeln.

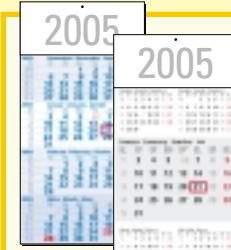
www.schoenherr.de



Umhänge-Bänder:

Große Auswahl an Umhänge-Bändern. Schauen Sie gleich einmal ins Internet und fordern Sie kostenlos unseren Spezial-Katalog an.

www.schoenherr.de



3-Monats-Kalender:

Große Auswahl an Kalendern für 2005 mit mehreren Monaten auf einen Blick. Ideal für Ihre Kunden-Bindungs-Strategie.

6 Tipps für erfolgreichere E-Mail-Newsletter

Ob Ich-AG oder Grosskonzern – der E-Mail-Newsletter etabliert sich zunehmend als kostengünstiges Medium, um Kunden anzusprechen, zu gewinnen und langfristig an das Unternehmen zu binden. Viele Versender machen dabei grundlegende Fehler, die sich aber leicht vermeiden lassen.

von Dr. Torsten Schwarz

US-Einzelhändler geben heute schon mehr für E-Mail-Marketing aus als für klassische Briefmailings. Deutsche Marketingleiter schätzen E-Mails als das Direktmarketingwerkzeug, das in den nächsten drei Jahren am stärksten an Bedeutung gewinnt. Trotzdem wissen die meisten Firmen nicht, was bei einem Newsletter zu beachten ist. Eine Studie monierte jüngst in 96,4% aller elektronischen Kundenzeitschriften formale Fehler.

Wer ohne Einwilligung mailt, riskiert Abmahnungen

Anders als Brief- oder Telefonwerbung ist elektronische Werbung fast kostenlos. Damit nun Versender nicht mit Massenwerbung die Mailboxen verstopfen, muss vorab eine Einwilligung des Adressaten eingeholt werden. Vergewissern Sie sich, dass auch jeder Empfänger wissentlich und aktiv zugestimmt hat, Werbemails zu bekommen. Beschwerden sind immer unangenehm, und manchen Empfängern liegen angesichts der massenhaften Spam-Werbung die Nerven ziemlich blank.

Ihr guter Ruf als Absender entscheidet

Der erste Blick in die Mailbox richtet sich auf den Absender. Am Absendernamen erkennt der User, ob es jemand ist, der immer etwas Interessantes zu sagen hat. Ist der Absender unbekannt und sieht die Betreffzeile nach Spam aus, wird gelöscht. Ist der Absender bekannt als jemand, der ab und zu

etwas Wichtiges schreibt, wandert der Blick zur Betreffzeile, an der man erkennt, ob die E-Mail interessant ist. Bauen Sie sich einen Ruf als Absender relevanter Informationen auf. Und mailen Sie nur, wenn Sie wirklich etwas zu sagen haben.

Die Betreffzeile weckt Interesse

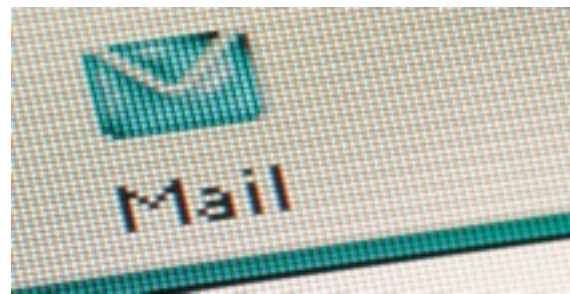
Ist der Absender bekannt, wird in der Betreffzeile nach einem möglichen Nutzen geschaut, der so verlockend ist, dass man die E-Mail öffnet. Der Weg zur Aufmerksamkeit des Lesers ist die Angst, etwas zu verpassen. Wenn mindestens jede dritte Mail von Ihnen ein einziges wirklich wertvolles Angebot enthält, reicht das aus. Der Empfänger muss sofort eine Antwort auf seine unausgesprochene Frage erhalten: Warum soll ich diese E-Mail lesen? Das wichtigste Nutzenargument gehört sachlich in die Betreffzeile.

Der Inhalt ist persönlich und schnell lesbar

Wie bei einem Briefmailing gibt es auch in einem Newsletter eine persönliche Anrede und ein Anschreiben. Das Anschreiben sollte jedoch nur drei bis fünf Zeilen lang sein. Ein Inhaltsverzeichnis hilft Schnellesern bei der Orientierung. Bei den einzelnen Meldungen sollte immer die wichtigste Meldung ganz oben stehen.

Das Erfolgsgeheimnis heisst »freiwillig«

E-Mail-Newsletter haben bessere Responderaten als normale Briefe. Das liegt daran, dass sie vom Empfänger ausdrücklich erwünscht sind. Das Er-



Je besser Sie die Betreff-Zeile texten, desto weniger Empfänger löschen den Newsletter ungelesen.

folgsgeheimnis dabei: Fragen Sie in jeder E-Mail, ob der Weiterbezug wirklich erwünscht ist. Dazu bieten Sie am Ende der E-Mail eine bequeme Abbestellmöglichkeit: Ein Klick – und die Adresse wird vom Verteiler gestrichen. Das schafft Vertrauen.

Oft noch unbekannt: das Impressum

Die wenigsten Newsletter-Versender scheinen zu wissen, dass es eine Impressumspflicht gibt. Für Publikationen wie Newsletter gilt die Kennzeichnungspflicht mit allen Kontaktdaten. Im Impressum sind neben Postadresse auch Telefonnummer und E-Mail-Adresse zu nennen. ■



Dr. Torsten Schwarz ist Autor des gerade erschienenen Buchs »Leitfaden eMail-Marketing und Newsletter-Gestaltung«. Er gilt als der Fachmann für E-Mail-Marketing in Deutschland. Laut »acquisa« gehört er zu den Vordenkern in Marketing und Vertrieb. Der

Online-Pionier baute 1994 einen der ersten Webserver auf. 2000 erschien sein Buch »Permission Marketing macht Kunden süchtig«, das über sechs Monate in den Top 10 Business-Bestsellern der Financial Times Deutschland stand. Schwarz war Marketingleiter eines Softwareherstellers und berät heute internationale Unternehmen.
Informationen: ABSOLIT Dr. Schwarz Consulting
Telefon 0049 (0) 7254 95170 10, www.absolit.de

Haben Sie Ihre Finanz-Ziele schon klar definiert?

In einem Jahr Millionär zu werden – das halten die meisten von uns zu Recht für unrealistisch. Jedoch in 5, 10 oder 20 Jahren Millionär zu werden, liegt für viele durchaus im Bereich des Möglichen, wenn gewisse Rahmenbedingungen erfüllt oder zu diesem Zweck geschaffen werden.

von Alex S. Rusch

In dieser Ausgabe von »Noch erfolgreicher!« zum Jahresende ist einer der Schwerpunkte das Thema »Ziele« – ein ausserordentlich wichtiges Erfolgssprinzip. Zu Zielen gehören auch Finanz-Ziele. Ich empfehle, dass Sie sich zum Erreichen Ihrer finanziellen Ziele einen genügend grossen Zeithorizont einräumen.

Ein Beispiel zur Veranschaulichung

Hans Mustermann ist 40 Jahre jung und verfügt über ein Privatvermögen von lediglich 5000 Euro. In 5 Jahren möchte er ein Vermögen von 200 000 Euro, in 10 Jahren ein Vermögen von 600 000 Euro und in 15 Jahren ein Vermögen von 1 Million Euro angehäuft haben. Diese Finanz-Ziele hat er für sich schriftlich festgelegt. Sie sind sozusagen »in Stein gemeisselt«. Er liest sie sich jeden Morgen und jeden Abend laut vor. Seine grösstes Hindernis: Er ist Angestellter und verdient gerade genug, um davon zu leben und vielleicht noch 100 Euro im Monat auf die Seite zu legen...

Die Wirkung der langfristigen Finanz-Ziele

Da er nun seine Ziele schriftlich definiert hat, muss er zur Tat schreiten. Er hat 5 Jahre Zeit, um auf ein Privatvermögen von 200 000 Euro zu kommen. Das ist sein erster Meilenstein. Nun muss er sich durch die Anwendung von Erfolgssprinzipien darum kümmern, dass er mehr Lohn erhält. Gleichzeitig muss er seine Lebenskosten auf syste-



Der Traum vom grossen Geld kann Wirklichkeit werden

matische und innovative Weise reduzieren. Er sucht Wege, um in der Freizeit Zusatz-Einkommen zu verdienen. Und er hält Ausschau nach guten und dennoch sicheren Investment-Möglichkeiten. Kurz – er beschäftigt sich mit der stufenweisen Annäherung an seine Finanz-Ziele. Seine Phantasie wird freigesetzt. Und er wird tätig. Er weiss, dass seine Ziele angesichts seiner gegenwärtigen Lage hoch gesteckt sind. Gleichzeitig weiss er aber auch, dass der Zeit-Horizont ihm die Möglichkeit gibt, die nötigen Rahmenbedingungen zu schaffen.

Nun sind Sie an der Reihe!

Wenn Sie noch keine konkreten Finanz-Ziele mit entsprechenden Meilensteinen haben, dann machen Sie sich jetzt ans Werk .

Bis zum 31.12.2009 möchte ich über ein Privatvermögen von

€ _____ verfügen.

Bis zum 31.12.2014 möchte ich über ein Privatvermögen von

€ _____ verfügen.

Bis zum 31.12.2019 möchte ich über ein Privatvermögen von

€ _____ verfügen.

■ www.alexrusch.com

Kennen Sie die EKS®?

Wir sind die
mit der richtigen Strategie!

Die lösungsorientierte Strategie
für Unternehmer, Existenzgründer
und Angestellte

Orientierung und Sicherheit
im Verein:
Werden Sie Mitglied!

Fordern Sie noch heute die Infounderlagen an:

StrategieForum e.V. - Netzwerk für Erfolg und Wachstum
ServiceBüro

Heidelberger Straße 12
D-68549 Ilvesheim

Tel.(0621) 484 28-73
Fax(0621) 484 28-74

Email: info@strategie.net

www.strategie.net



EKS ist ein eingetragenes Warenzeichen

Wir suchen für unsere Zeitschrift »Noch erfolgreicher!« für das
Verkaufsgebiet Deutschland Nord (also 50% von Deutschland) einen

Anzeigenverkäufer

(oder eine Anzeigenagentur).

- Sind Sie ein Fan von »Noch erfolgreicher!«?
- Verfügen Sie über grosse Überzeugungskraft?
- Besitzen Sie unglaublich viel Ausdauer?
- Sind Sie abschlussstark?
- Wollen Sie freiberuflich für uns tätig sein?

Wenn Sie auf alle diese Fragen mit Ja antworten, dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung.

**NOCH
ERFOLGREICHER!**

Bitte senden an: Noch erfolgreicher! AG, Steinackerstrasse 23,
CH-8302 Kloten, www.noch-erfolgreicher.com

Für unsere Zeitschrift »Noch erfolgreicher!« suchen wir eine/n

Redakteur/in

für das Schreiben von Erfolgsgeschichten und das Überarbeiten von Fremdarti-
keln. Honorierung erfolgt mit einer Seiten-Pauschale. Voraussetzung ist
grosse nachweisliche redaktionelle Erfahrung in namhaften Zeitschriften
(also keine Hobby-Schreiber!). **Bitte richten Sie Ihre Kurz-Bewerbung an**
redaktion@noch-erfolgreicher.com.

Die Lösung ist so individuell wie Ihr Unternehmen



- Kommunikation • Verkauf • Führung
- Massgeschneiderte Konzepte für Ihren Erfolg
- Messbar nachhaltige Erfolge durch die
Step up Philosophie

Postfach 11 19, 89420 Höchstädt
Telefon +49 (0) 90 74/92 20 200, +49 (0) 90 74/92 20 210
Fax +49 (0) 90 74/92 20 201, StepupSeminare@aol.com

WEBCARDS - WEBCARDS - WEBCARDS

www.ferrisbuehler.com

Verstecken Sie sich nicht länger hinter dem Ofen!
Auch wenn Sie (noch) kein Star oder Promi sind: PR-Berater und Kommunikationstrainer
Ferris A. Bühler vermarktet Sie und Ihre Firma erfolgreich in der Öffentlichkeit
erfahren Sie jetzt wie!

www.bumerang-prinzip.de

SEIWER-Tipp: 1 Minute lesen – 1 Stunde Zeit fürs Glück. Ihr persönliches Erfolgscoaching
mit jeweils einem konkreten Tipp zu den vier Lebensbereichen Job, Kontakt, Body & Mind.
Kurzer, knapper Newsletter mit praktisch umsetzbarem Sofort-Nutzen (kostenlos, erscheint
wöchentlich), zu abonnieren unter: www.seiwert.de oder www.bumerang-prinzip.de

www.audiobook-productions.com

Prospekte und Handbücher in Form von CDs oder Kassetten sind in vielen Fällen
wirksamer, weil »hören« bequemer ist als »lesen«. Erfahren Sie auf dieser Website, was
alles dafür spricht, wie solch eine Produktion abläuft und wie hoch die Richtpreise sind.

www.ErfolgReichLeben.com

Österreichs Adresse für Motivation und Action

www.alexrusch.com

Hier finden Sie die persönliche Website von Alex S. Rusch, der unter anderem der
Gründer des Rusch Verlages und der Noch erfolgreicher! AG ist.
Auf dieser Website sind einige seiner Themenartikel, seine Foto-Galerie, Infos zu seinen
Seminaren, Büchern, Hörbüchern usw. enthalten.

www.schoenherr.de

Hier finden Sie Laminiergeräte und Bindsysteme, die Sie vor dem Kauf 4 Wochen lang
kostenlos und unverbindlich testen können. Ein besonderer Service für Sie: Sie erhalten
auf www.schoenherr.de außerdem viele kostenlose Ratgeber zum Downloaden sowie
einen Kalender für 2004.

www.michaelneefe.com

Lust auf Veränderung?

Hier könnte Ihre Website sein...

Unter www.noch-erfolgreicher.com/webcard können Sie Ihren
eigenen Eintrag buchen.

Möchten auch Sie mit solch einer Web-Card die Leser von »Noch erfolgreicher!« zu Ihrer Website führen? Der Beschreib-Text darf aus bis zu 280
Zeichen bestehen. Der Preis pro Webcard beträgt nur € 150.– bei Vorkasse (oder € 200.– per Rechnung zahlbar 30 Tage nach Erscheinen).
Zusätzlich erscheint der Eintrag GRATIS auf unserer Website während drei Monaten.

Buchen Sie noch heute Ihren Eintrag unter: www.noch-erfolgreicher.com/webcard. Oder senden an:

Deutschland: Noch erfolgreicher!, Postfach 5061, 78429 Konstanz, Fax 0180-500 59 41 Schweiz: Noch erfolgreicher!, Steinackerstrasse 23, 8302 Kloten, Fax +41 (0)1 813 73 62
Bankverbindung D: Sparkasse Bodensee, Konto 63263 (BLZ 690 500 01), Bankverbindung CH: Zürcher Kantonalbank, Konto 1144-0047.639 (IBAN CH67 0070 0114 4000 4769 9)

Einsendeschluss für die nächste Ausgabe: 15. Dezember 2004

Ihre Ziele für 2005

Anfang November ist der Erscheinungstermin der vorliegenden Ausgabe 04-2004 von »Noch erfolgreicher!«. Wenn Sie das Heft, das Sie jetzt in Händen halten, gleich druckfrisch lesen, bleiben Ihnen noch knapp zwei Monate Zeit, um an der Festlegung und Ausformulierung Ihrer Ziele für 2005 zu arbeiten.



Haben Sie Ihr Ziel schon vor Augen?

von Alex S. Rusch

Eifrige Leser von »Noch erfolgreicher!« haben in der Ausgabe 01/2004 sicherlich meinen Beitrag »Wissen Sie, wie man sich Ziele richtig setzt?« gelesen. Wenn Sie diesen Beitrag verpasst haben, so besteht für Sie noch die Möglichkeit, ihn unter www.noch-erfolgreicher.com, Rubrik »Artikel«, nachzulesen. Im Februar 2005 können Sie diesen Artikel dann auch als Audio-Artikel anhören auf Vol. 2 des »Noch erfolgreicher!-Audio-Magazins«, das alle Abonnenten als kostenlose Zugabe mit der Ausgabe 01/2005 erhalten.

Die Teilnehmer meiner Seminare wissen, dass ich das Setzen von 10 bis 12

schriftlich fixierten Jahreszielen als eine der wichtigsten Erfolgsstrategien erachte. Ich hoffe, dass ein grosser Teil unserer Leser sich diesen Tipp zu Herzen nimmt. Um bei Ihnen den Stein ins Rollen zu bringen, finden Sie auf der nächsten Seite das Blatt »Jahresziele 2005«. Am besten machen Sie gleich fünf oder zehn Fotokopien davon, damit Sie verschiedene Anläufe nehmen und diese noch korrigieren können.

Einige von Ihnen sitzen vielleicht nachher vor dem leeren Ziele-Blatt und wissen nicht so recht, was sie hinschreiben sollen. Um Ihre Gedanken anzuregen, finden Sie nachstehend ein paar Zielsetzungen als Beispiele.

Beispiel-Ziele als Anregungen für Ihre eigenen Pläne

- Gewichtsabnahme von 12 kg durch gesündere Ernährung, FdH und Sport
- Jahreseinkommen von 84 000 Euro
- Ein 2-wöchiger Traumurlaub in der Karibik in einem 5-Sterne-Hotel
- Besuch von sechs grossartigen Seminaren
- Kauf von zwei »Noch erfolgreicher! AG«-Aktien
- Erfolgreiches Absolvieren eines Halb-Marathons
- Kauf eines schwarzen Austin Mini Coopers
- Besuch eines 10-Finger-Tastatur-Schreibkurses
- Publikation eines Fachartikels in der Branchenzeitschrift »XYZ«
- 20 arbeitsfreie Wochenenden
- Beförderung zum Prokuristen
- Verkauf des Segelbootes zum Preis von € 14 000.–
- 14 % des Jahreseinkommens sparen und sicher investieren.

Und so weiter und so fort. Lassen Sie Ihrer Kreativität freien Lauf. Die Ziele sollen hoch, aber realistisch sein. Viel Erfolg beim Planen!

Meine Jahresziele 2005

1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	

Diese Wörter haben keinen Platz im Geschäftsleben!

Es gibt gewisse Wörter, die im Geschäftsleben nichts zu suchen haben. Einige sind sogar schlecht fürs Geschäft – so schlecht, dass die Verwendung oder Vermeidung dieser Wörter entscheiden kann, ob Sie im Geschäft bleiben oder nicht.

von Harvey Mackay

Nein, ich spreche hier nicht von Kraftausdrücken – es ist klar, dass wir im Geschäftsleben keine Kraftausdrücke verwenden. Es geht hier um allgemeine Wörter und Wendungen, die wirklich gescheite Leute schon seit längerer Zeit aus ihrem Wortschatz verbannt haben. Ich werde Ihnen nun die schlimmsten aufzählen. Ich habe sie sogar in Beispielsätze verpackt, damit Sie diese verbreiteten Fehler erkennen und vermeiden können.

Unmöglich: Dazu gehören Wendungen wie »Ich kann nicht« oder »Wir können das nicht« oder »Es ist uns unmöglich, diesen Termin zu halten«. Ihre Kunden kommen zu Ihnen, weil sie glauben, dass Sie das leisten können, was sie erwarten. Wenn Sie das wirklich nicht tun können, was der Kunde wünscht, dann seien Sie ehrlich zu ihm – und helfen Sie ihm, eine Firma zu finden, die es kann, selbst wenn es Ihre Konkurrenz ist. Der Kunde wird sich daran erinnern, dass Sie Ihr Möglichstes getan haben, um ihn zufrieden zu stellen.

Beschäftigt: »Ich bin zu beschäftigt, um das jetzt zu erledigen« oder »Ich rufe Sie an, wenn ich nicht mehr so beschäftigt bin«. Das Letzte, was Ihre Kunden hören möchten, ist, dass sie am Ende der Warteschlange stehen. Es ist akzeptabel, Ihnen zu sagen, dass Sie ein paar Tage benötigen, um die Sache wirklich gut zu erledigen, oder dass Sie den Preis um ein paar Dollar reduzieren als Gegenleistung für die

Geduld des Kunden. Aber es ist nie in Ordnung anzudeuten, dass dieser Kunde nicht so wichtig sei wie andere Kunden.

Langeweile: »Dieses Projekt ist so langweilig« oder »Langweilen sie mich nicht mit diesen Einzelheiten«. Arbeitslosigkeit ist langweilig. Versuchen Sie bei jedem Projekt oder bei jeder Arbeit, einen Aspekt zu finden, der Ihnen Freude macht. Oder suchen Sie sich eine andere Stelle, die Ihnen wirklich gefällt. Das Leben ist zu kurz, um langweilig sein zu dürfen.

Schon immer: »Wir haben es schon immer so gemacht, seit Jahren« oder »So machen wir dies hier«. Wenn Sie etwas seit Jahren auf die gleiche Weise tun, dann deutet dies darauf hin, dass sie es auf die falsche Weise tun und dass Sie unflexibel sind. Vielleicht ist es an der Zeit, einen neuen, besseren Weg zu finden. Leute ändern sich, Technologien ändern sich. Ihre Kunden bitten Sie ja nicht darum, Ihre Haare rosa zu färben und die Jeans Ihrer Kinder zu tragen, aber Ihre Firmen und Branchen ändern sich, und daher erwarten sie von Ihnen, dass Sie diesen Trends folgen oder sogar neue Trends herbeiführen. Sie sollten alles hinterfragen, was sie schon seit längerer Zeit auf die gleiche Weise tun.

Sicher: »Lassen Sie uns auf der sicheren Seite bleiben.« Sicherheit ist wichtig beim Baseball. Aber im Geschäftsleben müssen Sie bereit sein, gewisse Risiken einzugehen. Was uns jedoch ängstlich stimmt, ist die Tatsache, dass

riskante Dinge gelegentlich schief gehen. Aber ich ziehe ein gutes, kalkuliertes Risiko jeden Tag der Woche vor, statt einen langweiligen, sicheren und stets gleichen Weg einzuschlagen. Ab und zu ist es riskant, kein Risiko einzugehen. Um Ihre Erfolgsquote zu verdreifachen, müssen Sie manchmal auch Ihre Misserfolgsquote verdreifachen.

Unfreundlich: Hierzu braucht es keinen Beispielsatz. Es gibt niemals, niemals eine Entschuldigung für Unfreundlichkeit gegenüber Mitarbeitern, Kunden oder Fremden auf der Strasse. Ihr Name steht hier auf dem Spiel, und Sie möchten ja nicht, dass Ihr Name zu einem Schimpfwort wird.

Gemein: Ihr Anwalt sollte gemein sein, Ihr Tennis-Aufschlag könnte gemein sein. Sie jedoch können es sich nicht leisten, gemein zu sein. Sie haben es mit Kunden zu tun, deren Aufträge und Weiterempfehlungen entscheidend dafür sein können, an welche Uni Ihre Kinder gehen und wie hoch Ihre Rente sein wird. Muss ich noch mehr sagen?

Nicht: »Das ist nicht mein Job.« Vielleicht enthält Ihre Stellenbeschreibung nicht jede kleine Teilaufgabe, die benötigt wird, um ein Projekt zu beenden, aber jemand muss es doch tun. Jetzt sind Sie an der Reihe, machen Sie sich unentbehrlich für verschiedenste Bereiche oder für ein bestimmtes Fachgebiet. Lassen Sie nie die Möglichkeit an Ihnen vorbeiziehen, etwas Neues zu tun, nur weil Sie denken, dass Sie zu gut dafür sind oder dass das nicht



Ihr Gesprächspartner sollte nie das Gefühl bekommen, dass sich sein Anliegen am Schluss Ihrer Prioritätenliste befindet.

unbedingt Ihre Aufgabe sei. Je höher Sie die Karriereleiter erklimmen, desto tiefer können Sie fallen. Es ist wichtig, dass Sie auf jeder Treppenstufe sicher stehen.

Furcht: Sätze wie »Ich fürchte, wir bewegen uns zu schnell voran« oder »Meine grösste Angst ist, dass wir dies nicht tun können« spiegeln nur eine Tatsache wider: Sie haben Ihre Hausaufgaben nicht gemacht. Gesunder Menschenverstand, gründliche Recherchen und gute Beratung sollten ihre Ängste auf ein vernünftiges Minimum reduzieren. Zu wissen, welches Risiko akzeptabel ist, sollte ebenfalls helfen. Wenn es Ihre grösste Angst ist, dass Regen eine Veranstaltung im Freien verderben könnte, dann erstellen Sie einen Alternativplan für Innenräume. Wenn Sie Angst davor haben, dass Ihre Lieferanten den Termin nicht einhalten können, suchen Sie sich einen

zuverlässigeren Lieferanten. Übernehmen Sie das Ruder!

Letzter: »Gute Leute kommen zum Schluss am Ziel an.« Nein! Ich bezeichne mich als einer der Guten, und ich hasse es, als Letzter anzukommen. Aber ich musste ein paar mal verlieren, um die nächste Runde zu gewinnen. Ich habe etwas gelernt aus jeder »Letzter-Platz-Niederlage«.

Mackays Quintessenz: Stolpersteine auf Ihrem Weg können Ihnen schlimmstenfalls die Knochen brechen. Aber diese Wörter können Ihr Geschäft oder Ihre Karriere ruinieren. ■



Harvey Mackay ist Vorstandsvorsitzender und CEO von Mackay Envelope Corporation, einer Firma mit 85 Millionen Dollar Umsatz und 500 Mitarbeitern. Seine Bücher wurden in 37 Sprachen übersetzt und in 80 Ländern verlegt.

Informationen: www.mackay.com

Praxistipps zum Planen

- ✓ Suchen Sie sich eine konkrete und überschaubare Aufgabe aus, die Sie in absehbarer Zeit erledigen wollen (eine große Geburtstagsparty, Ihren Internetauftritt, eine Renovierung am Haus, Ihren nächsten Urlaub ...).
- ✓ Beschreiben Sie Ihre aktuelle Situation und die Ursachen, die dazu geführt haben (nur das, was Ihnen auf Anhieb dazu einfällt).
- ✓ Listen Sie mögliche Lösungsvarianten auf, ohne dabei an den Weg zum Ziel zu denken.
- ✓ Lassen Sie den Plan ein paar Tage ruhen, und sammeln Sie weitere Ideen dazu.
- ✓ Entscheiden Sie sich für eine Lösungsvariante. Damit haben Sie Ihr konkretes und planbares Ziel definiert.
- ✓ Zerlegen Sie den Weg zu Ihrem Ziel nun in durchführbare Einzelschritte, die Sie sich als Aufgaben stellen.
- ✓ Lassen Sie den Plan wieder ein paar Tage ruhen, und sammeln Sie weitere Ideen zur Realisierung.
- ✓ Überprüfen Sie die Aufgabenliste auf Vollständigkeit – oft können scheinbar unbedeutende Kleinigkeiten den Erfolg deutlich mindern.
- ✓ Beginnen Sie mit der Durchführung Ihrer Aufgaben aus der Liste.
- ✓ Wenn Sie Ihr Ziel erreicht haben, dann sollten Sie unbedingt die Ergebnisse analysieren und für die nächste Aufgabe verwerten. Nehmen Sie sich ein Beispiel an Weltklasse-Schachspielern: Sie analysieren alle ihre Partien, um aus ihren Fehlern zu lernen.

Aus der Zeitschrift »methodik«
2/04, *HelfRecht-Unternehmerzentrum*, www.helfrecht.de
Telefon 00 49 (0) 92 32 60 10

Zeig mir dein Gesicht – und ich sage dir, wer du bist

Psycho-Physiognomik – eine uralte Wissenschaft zeigt sich im neuen Gewand und ist eine der individuellsten Methoden, Talente, Fähigkeiten und Fertigkeiten eines Menschen herauszufinden. Von hier führt der sicherste und vielleicht schnellste Weg zu beruflicher Erfüllung und privatem Glück.

von Renate Schmidt und Pia Fohrer

Machen wir uns nichts vor: Es gibt nicht den Schlüssel zum Erfolg. Ein Verhalten, das bei dem einen Menschen auf der Karriereleiter nach oben führt, kann für den anderen in einem Fiasko enden. Nehmen wir als Beispiel die Kunst: Das Original ist oft unerschwinglich, die Kopien sind meist günstig zu haben. Auf uns Menschen übertragen heißt das: Wer in die Fußstapfen anderer tritt, hinterlässt keine Eindrücke. Bedeutet das, dass wir uns keine Vorbilder mehr suchen sollen und buchstäblich jedes Rad neu erfinden müssen, um den eigenen Erfolgsweg zu gehen? Nein, das heißt es nicht! Vorbilder sind nützlich, und Räder neu zu erfinden, ist oft vergeudete Energie. Aber vorbildhafte Verhaltensweisen müssen dem eigenen Charakter angepasst werden, vorhandene Räder brauchen die Ummantelung der persönlichen Note – das Profil.

Was ist Psycho-Physiognomik?

Rein etymologisch betrachtet, haben wir es hier mit den Wortbestandteilen Psyche (Seele), Physis (Körper) und Gnomik (von Gnome: Erkenntnisvermögen, Verstand, Vernunft) zu tun. Bei der Anfang des letzten Jahrhunderts von Carl Huter entwickelten Psycho-Physiognomik, die ihre Wurzeln schon 300 v. Chr. hat, handelt es sich um ein System, das die Biologie und Psychologie mit Körperformen und Ausstrahlung verbindet. Sie will die Sprache des menschlichen Gesichts als Ausdruck der Seele verständlich machen und bietet so zum einen die Möglichkeit, vorhandene Ressourcen weiterzuentwi-

ckeln, andererseits liefert sie Erklärungshilfen, warum uns ein bestimmtes Verhalten, von Vorbildern abgesehen, nicht den erwarteten Erfolg beschert. Mit Hilfe der Psycho-Physiognomik ist es möglich, aus den genetisch geprägten und stets weiterentwickelten Formen und Ausdrucksarealen eines Menschen seine Persönlichkeit in ihrer komplexen Individualität als Ganzheit zu erfassen.

Hüten wir uns vor Schubladendenken und Gleichmacherei!

Anders als bei vielen Instrumenten der Persönlichkeitserklärung und -entwicklung ist die Psycho-Physiognomik weit entfernt von jedem Schablonendenken. Wer nun glaubt, einen Menschen an seiner Nase zu erkennen (nur allzu bekannt ist uns die »Nase eines Mannes...«) – aha, große Nase, also habe ich es mit einem dominanten, durchsetzungsstarken Menschen zu tun –, unterliegt einem Irrtum und wird weder der Wissenschaft noch dem Menschen gerecht. Vielmehr gilt es, eine Vielzahl von Merkmalen im menschlichen Gesicht zu erkennen und sie zu einander in Bezug zu stellen. Richtig ist, dass wer mit einer großen Nase durchs Leben geht, einen starken Willensimpuls hat und auch gerne sagt, wo es langgehen soll; aber wenn sich zur großen Nase ein paar kleine Ohren gesellen, sieht die Persönlichkeit eines Menschen schon wieder ganz anders aus, denn »das kleine Ohr« braucht Ermutigung zur Tat, kontinuierlichen Antrieb und sucht oft den Fels in der Brandung, an den es sich gerne anlehnt. Allein dieses Beispiel zeigt, wie

wichtig es ist, alle Merkmale eines Menschen zu erkennen und zueinander in Bezug zu setzen, bevor man zu einer eindeutigen Aussage über seine Eigenschaften und Fähigkeiten kommen kann.

Hilfe zur Selbsthilfe

»Arbeit macht Spaß – oder krank«, sagen wir gerne und sind uns oft gar nicht bewusst, wie sehr wir mit diesem schlichten Satz den Kern unseres persönlichen Wohlbefindens treffen. Stellen wir uns vor, ein Mensch steht vor einer Aufgabe, bei der Multitasking-Fähigkeit gefragt ist. Dieses Merkmal erkennt man an der Breite der Nasenwurzel. Je breiter diese ist, desto besser kann der Mensch mehrere Abläufe parallel wahrnehmen und koordinieren. Umgekehrt, ist die Nasenwurzel sehr schmal, haben wir es mit einem Menschen zu tun, der hoch konzentriert an einer Aufgabe arbeiten kann, aber niemals mehrere gleichzeitig bewältigen wird. Kommen wir zurück zu unserem Multitasking-Job: Soll er von einem Menschen mit extrem schmaler Nasenwurzel erledigt werden? Was glauben Sie, was dann passiert? Ganz richtig, der Mensch ist auf Dauer völlig überfordert und wird die Aufgabe nie so gut bewältigen können wie jener, dem diese Fähigkeit sozusagen in die Wiege gelegt wurde. Also sollte er nach einer neuen Aufgabe, in der die vorhandene Fähigkeit der hohen Konzentrationsfähigkeit ihren Ausdruck findet, Ausschau halten.

Ist Persönlichkeitsentwicklung damit überflüssig?

Um Himmels Willen, nein! Die Psycho-



Gesichtszüge können uns Hinweise geben über die Fähigkeiten und Stärken einer Person

Physiognomik liefert Erklärungen für das, was wir vielleicht unbewusst schon empfunden haben. Sie hilft uns zu verstehen, warum der eine nach einem Konflikt wochenlang kein Wort mehr sprechen kann und der andere unbedingt darüber sprechen muss. Erkennen heißt besser verstehen. Und wenn wir etwas verstanden haben, können wir daran arbeiten, nach Möglichkeiten suchen, einen Konflikt trotz des mangelnden seelischen Kommunikationsvermögens so zu gestalten, dass er in einer win-win-Situation gelöst werden kann. Die Psycho-Physiognomik liefert keinen willkommenen Grund und schon gar keine Ausrede, etwas nicht zu erlernen (»Ich kann's eben nicht, also erwarte es nicht von mir«), sondern ermutigt den Menschen, ganz gezielt seine Stärken weiter auszubauen und zur Geltung zu bringen und seine

Schwächen zu kompensieren oder sich gleich die Lebenssituation oder die berufliche Aufgabe zu suchen, in der die Schwäche keine Beachtung findet.

Ein Instrument ist ein Instrument, ist ein Instrument...

– und es klingt nur dann gut, wenn der Mensch es richtig spielt! Die Psycho-Physiognomik ist eine Wissenschaft, die der (oft jahrelangen) intensiven Auseinandersetzung bedarf. Nach einem Jahr Harfespielens werden wir noch lange nicht ins Engelsenorchester aufgenommen! Und ganz wichtig: Sie bedarf der Ergänzung durch eine Ethik. Nur wer Menschen wert schätzt, kann begreifen, dass kein einziges Merkmal negativ ist, der Bewertung oder gar Ausgrenzung Vorschub leistet. Richtig verstanden, hilft die Psycho-Physiognomik dem Menschen, seine eigene und die Einzig-

artigkeit anderer zu begreifen, und ist damit nicht nur die Basis zur Entwicklung des eigenen (Lebens-)Erfolgs, sondern auch oder vor allem die Grundlage für gegenseitiges Verstehen und Toleranz. ■



Renate Schmidt ist Autorin, Moderatorin und Unternehmensberaterin. Sie arbeitet seit zwölf Jahren mit großen und mittelständischen Unternehmen zusammen. Schwerpunkte ihrer Erfolgsstrategien sind das gesprochene und das geschriebene Wort.



Pia Fohrer ist Personalentwicklerin. In ihren Trainings und Coachings setzt sie, als eine von wenigen in Deutschland, konsequent die Physiognomik als Grundlage der Persönlichkeitsentwicklung ein.

Informationen: Schmidt & Partner GbR
Telefon 0049 (0) 212 3838161
www.schmidt-partner-solingen.de
info@schmidt-partner-solingen.de

Stellen Sie sich nach dem Aufstehen gleich die richtigen Fragen!

Viele von uns neigen zu negativen Gedanken. Das fängt schon beim Aufwachen an: »Ich habe keine Lust, ins Büro zu gehen«, »Mein Leben ist langweilig«, »Ich bin zu dick« usw. Und schon ist der ganze Tag versaut. Wenn wir den Morgen hingegen mit den richtigen Fragen beginnen, stimmen wir uns automatisch auf die positiven Dinge des Lebens ein. Wir werden zufriedener und leben in Balance.

Kopieren Sie diese Seite der Zeitschrift zweimal. Legen Sie ein Exemplar auf ihren Nachttisch, und kleben Sie das zweite Exemplar an Ihren Badezimmerspiegel. Beantworten Sie jeden Morgen beim Aufstehen die unten stehenden Fragen. Schon nach 30 Tagen werden Sie sehen, wie sich Ihre Lebensqualität verbessert. Am besten legen Sie noch eine weitere Kopie in Ihre Briefftasche und ein Exemplar in Ihr Zeitplanbuch.

1. Worüber bin ich zurzeit in meinem Leben am glücklichsten? Was daran macht mich glücklich? Wie fühlt sich das an?
2. Was begeistert mich zurzeit am mei-

sten in meinem Leben? Was genau ist es, was mich daran begeistert?

3. Worauf bin ich zurzeit in meinem Leben am meisten stolz? Was daran macht mich stolz? Wie spüre ich diesen Stolz?
4. Wofür bin ich zurzeit in meinem Leben am dankbarsten? Was daran macht mich dankbar?
5. Worüber freue ich mich zurzeit in meinem Leben am meisten? Was daran freut mich ganz besonders?
6. Wofür setze ich mich zurzeit in meinem Leben voll und ganz ein? Was motiviert mich an dieser Aufgabe am meisten?
7. Wen liebe ich, und wer liebt mich? Was gibt mir dieses liebevolle Gefühl?

Wie verändert dieses Gefühl mein Leben?

8. Wie gross ist mein Selbstvertrauen? Wie fühlt sich das an, wenn ich Zustimmung erfahre?
 9. Was kann ich heute tun, um mein Erfolgsbewusstsein zu stärken? Will ich wirklich von ganzem Herzen zu den Gewinnern zählen?
- Spüren Sie bei Ihrer ganz persönlichen Beantwortung dieser Fragen jedes Mal, wie sich das anfühlt!

Entnommen dem Buch und Hörbuch »Entscheide dich jetzt« von Mirko Ribul. Aufsteh-Fragen nach den Lehren von Anthony Robbins.

Mehr als nur eine Hörproben-CD



nur € 5,-

Was vor Jahren als »normale« Hörproben-Kassette startete, hat sich von Mal zu Mal weiterentwickelt. Inzwischen sind die Hörproben-Tonträger des Rusch Verlages genauso beliebt wie die Rusch-Hörbücher. Und dies aus gutem Grund: Für jede Hörproben-Kassette bzw. Hörproben-CD werden jeweils aus ca. 20 Hörbüchern mit grosser Sorgfalt besonders interessante und lehrreiche Passagen herausgesucht. Dadurch wird solch ein Tonträger sehr vielfältig und gewährleistet, dass jeder – egal welche Vorkenntnisse oder welchen Background er besitzt – zwei, drei oder auch zehn Tipps, Ideen oder Anregungen findet, die er für Nutzen bringend und interessant erachten wird.

Es ist wieder einmal soweit – der Rusch Verlag hat eine weitere Hörproben-CD herausgebracht. Sie trägt den Titel »17 Erfolgsimpulse aus Top-Hörbüchern«.

1 CD (Spieldauer ca. 74 Min.) ISBN 3-907595-97-1, Preis: € 5,-/SFr. 7.50 (nur noch € 1.35,-/SFr. 2.- ab dem 2. Exemplar, falls Sie diese CD an Ihre Freunde, Mitarbeiter oder Kunden verschenken möchten, wie dies immer öfter gemacht wird).

Übrigens mit jeder Hörbuchbestellung beim Rusch Verlag erhalten Sie ein Exemplar dieser CD gratis! (siehe Seite 33)

Ja, bitte senden Sie mir Exemplar(e) der CD »17 Erfolgsimpulse aus Top-Hörbüchern«. Der Einzelpreis beträgt € 5.- bzw. SFr. 7.50 (inkl. MWSt.). Ab dem 2. Exemplar beträgt der Stückpreis nur noch € 1.35/SFr. 2.- pro Stück.

Name/Vorname			Noch 20
Strasse			
PLZ/Ort			
Telefon			
E-Mail	Unterschrift		



Versandkosten: € 5.- in Deutschland/€ 6.- in Österreich/SFr. 7.- in der Schweiz – Lieferzeit: max. 1 Woche

Coupon einsenden an:

Deutschland: RUSCH VERLAG, Postfach 5067, D-78429 Konstanz, Telefon 0180-522 18 18, Fax 0180-522 91 91 • **Schweiz:** RUSCH VERLAG, Halden 15, 5706 Boniswil, Telefon 0848 22 55 77, Fax 0848 22 55 78 • **Österreich:** RUSCH VERLAG, Postfach, A-6960 Wolfurt, Tel. 05574/53067, Fax 05574/53077 – www.rusch.ch, info@rusch.ch

NOCH ERFOLGREICHER! SHOP

Eine der effektivsten Methoden der Weiterbildung ist der Einsatz von Erfolgshörbüchern, die man sich bequem nebenbei anhören kann, z.B. während dem Autofahren, in der Bahn, im Flugzeug, während der Hausarbeit und während des Fitnessstrainings. In jeder Ausgabe präsentieren wir Ihnen im »Noch erfolgreicher! Shop« einige Hörbuch-Empfehlungen.



Alex S. Rusch: **Noch erfolgreicher! als Unternehmer-Erfolgspaket**

Ratgeber und Fachbücher für Existenzgründer und Unternehmer gibt es viele. Sie erschöpfen sich jedoch häufig in fachwissenschaftlich verklassierten Theorien. Ganz anders dieses Unternehmer-Erfolgspaket. Hier verrät ein erfolgreicher junger Unternehmer seinen »Unternehmer-Kollegen« echte pragmatische Insider-Tipps und gibt entscheidendes Praxis-Wissen weiter. Das Begleitmaterial hilft zudem massgeblich bei der Umsetzung, damit es nicht nur beim Anhören bleibt.

**Sprecher: Armin Berger u.a., 6 CDs + 8 Erfolgswerzeuge, Art-Nr. 1100, Spielzeit: 386 Min.
€ 99.90 (€ 86.12 exkl. MWSt.), SFr. 149.90 (SFr. 139.13 exkl. MWSt.)**

Harvey Mackay: **Schwimm mit den Haien, ohne gefressen zu werden**

Es ist kein Wunder, dass »Schwimm mit den Haien, ohne gefressen zu werden« von Harvey Mackay weltweit über 4 Millionen mal verkauft wurde, denn es wurde von einem brillanten Unternehmer geschrieben, der weiss, wovon er spricht. Er wiederholt nicht die gleichen Theorien und Beispiele wie die meisten Management-Autoren, sondern präsentiert auf äusserst interessante und unterhaltsame Weise unzählige Beispiele aus seinem eigenen Geschäftsleben und stellt eigene Management-Prinzipien auf. Unzählige Prominente und auch verschiedene Vorstandsvorsitzende von Grossunternehmen äussern sich sehr positiv über Harvey Mackays Inhalte.

**Sprecher: Hartmut Neugebauer,
4 Kass. bzw. 5 CDs., Art-Nr. 1074 (Kass) Art-Nr. 1108 (CD), Spielzeit: 351 Min.
Preis Kass: € 49.90 (€ 43.02 exkl. MWSt.), SFr. 74.90 (SFr. 69.61 exkl. MWSt.)
Preis CD: € 59.90 (€ 51.64 exkl. MWSt.), SFr. 89.90 (SFr. 83.55 exkl. MWSt.)**



Claudia E. Enkelmann: **Mit Liebe, Lust und Leidenschaft zum Erfolg**

Wer denkt, dass man sich den eigenen Erfolg ausschliesslich hinter dem Schreibtisch im Büro aufbaut, irrt sich ganz schön. Denn das Gesetz des Erfolgs heisst gemäss Autorin Claudia E. Enkelmann »Liebe« und spielt sich zu Hause ab. In diesem Hörbuch zeigt die Diplom-Psychologin und äusserst erfolgreiche Trainerin anschaulich auf, dass Partnerschaft und Familie ein ideales Wachstumsklima zur Entfaltung unserer Talente und Persönlichkeit bieten. Da liegt es auf der Hand, dass die Wahl des Liebes- und Lebenspartners von entscheidender Bedeutung ist. Noch wichtiger ist jedoch, wie wir diese Beziehungen gestalten und was wir tun, um diese schliesslich zum Erfolg zu führen.

**Sprecherin: Sabine Kastius
4 Kass. bzw. 5 CDs., Art-Nr. 5008 (Kass) Art-Nr. 5045 (CD), Spielzeit: 345 Min.
Preis Kass: € 49.90 (€ 43.02 exkl. MWSt.), SFr. 74.90 (SFr. 69.61 exkl. MWSt.)
Preis CD: € 59.90 (€ 51.64 exkl. MWSt.), SFr. 89.90 (SFr. 83.55 exkl. MWSt.)**

Heinz M. Goldmann: **Wie man Kunden gewinnt**

Die Buchausgabe gilt als das erfolgreichste Verkaufshandbuch der Gegenwart mit über 2.5 Millionen Exemplaren. Es wurde in 19 Sprachen übersetzt. Goldmann, der legendäre Verkaufsexperte, behandelt in seinem Millionen-Bestseller sehr ausführlich sämtliche Bereiche des Verkaufens. Dieses Hörbuch ist gefüllt mit fundiertem Wissen, Ratschlägen, Ideen und Beispielen aus der Praxis – für die Praxis.

**Sprecher: Ludwig Schütze
4 Kass. bzw. 8 CDs., Art-Nr. 1006 (Kass) Art-Nr. 1114 (CD), Spielzeit: 572 Min.
Preis Kass: € 69.90 (€ 60.26 exkl. MWSt.), SFr. 104.90 (SFr. 97.49 exkl. MWSt.)
Preis CD: € 89.90 (€ 77.50 exkl. MWSt.), SFr. 134.90 (SFr. 125.73 exkl. MWSt.)**



Hörproben unter www.rusch.ch/hoerproben



Umberto Saxer sagt über Erfolgshörbücher:

»Schon im ersten Moment, in dem ich die Rusch-Hörbücher entdeckte, war ich beeindruckt von der Qualität und vom Inhalt des Rusch-Angebotes. Ich habe sofort das ganze Sortiment für mich persönlich gekauft. Diese Investition hat sich voll bezahlt gemacht, und ich empfehle die Rusch-Hörbücher auch allen meinen Seminarteilnehmern: Für wenig Geld erhält man viel Praxis-Wissen und kann es immer wieder hören!«

Umberto Saxer

Das Bestellformular befindet sich auf Seite 33

	HÖRPROBEN				
1103	17 Erfolgs-Impulse aus Top-Hörbüchern	€ 5.00	Sfr. 7.50		1
1019	21 Kurz-Tipps von Top-Autoren	€ 5.00	Sfr. 7.50	1	
1092	Eine geballte Ladung Erfolgswissen □ (CD), □ (Kass) 1091	€ 5.00	Sfr. 7.50	1	1
1081	Highlights aus 22 Erfolgshörbüchern	€ 5.00	Sfr. 7.50	1	
	ERFOLGSSTRATEGIEN/MOTIVATION				
5040	3 Schlüssel zum Erfolg, Betschart Martin	€ 39.90	Sfr. 59.90		3
1064	Alles ist möglich! (CD), Höller Jürgen	€ 59.90	Sfr. 89.90		5
1025	Alles ist möglich! (Kass), Höller Jürgen	€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
5007	Berge versetzen, Messner Reinhold	€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
1080	Charisma (Kass), Enkelmann Nikolaus B.	€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
1075	Das Prinzip Gewinnen, Williams Arthur L.	€ 69.90	Sfr. 104.90	6	
5032	Der Feuerläufer, Rattelband Emile	€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
1078*	Die 17 Mosaiksteine des Erfolges, Hill/Stone u. 17 Zusatzautoren	€ 129.90	Sfr. 194.90	10+	
1058*	Die grossen 13 Erfolgsgesetze, Hill Napoleon u. 13 Zusatzautoren	€ 149.90	Sfr. 224.90	10+	
5023	Die Kunst, Menschen zu ändern, Marden Orison Swett	€ 29.90	Sfr. 44.90	2	
1039	Die Macht der Motivation, (Kass.) Enkelmann Nikolaus B.	€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
1107	Die Macht der Motivation, (CD) Enkelmann Nikolaus B.	€ 59.90	Sfr. 89.90		5
5039	Entscheide dich jetzt!, Ribul Mirko	€ 59.90	Sfr. 89.90		5
5004	Erfolg = kein Zufall, Heiz Daniel	€ 29.90	Sfr. 44.90	2	
5020	Erste Schritte in NLP, Wagandt Alexander	€ 29.90	Sfr. 44.90	2	
1087	Fish! – Ein ungewöhnliches M... (CD), Lundin/Paul/Christensen	€ 29.90	Sfr. 44.90		2
1079	Fish! – Ein ungewöhnliches M... (Kass), Lundin/Paul/Christensen	€ 29.90	Sfr. 44.90	2	
5029	Frauenzeit – Frauen starten durch, Buholzer Sonja A.	€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
5021	Heute beginnt der Rest Deines Lebens, Boëthius/Zellweger	€ 29.90	Sfr. 44.90	2	
5017	Heute bin ich wieder spitze, Jenni Markus J.J.	€ 29.90	Sfr. 44.90	2	
1020*	Kopmeyers Erfolgsstrategien, Kopmeyer M.R.	€ 89.90	Sfr. 134.90	8	
5045	Mit Liebe, Lust und Leidenschaft zum Erfolg (CD), Enkelmann C.E.	€ 59.90	Sfr. 89.90		5
5008	Mit Liebe, Lust und Leidenschaft zum Erfolg (Kass.), Enkelmann C.E.	€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
5031	Multiplizieren Sie Ihren Erfolg... (CD), Rusch Alex S.	€ 39.90	Sfr. 59.90		3
5022	Multiplizieren Sie Ihren Erfolg... (Kass), Alex S. Rusch	€ 29.90	Sfr. 44.90	2	
1036	Noch erfolgreicher!, (Kass.) Rusch Alex S.	€ 19.90	Sfr. 29.90	1	
1106	Noch erfolgreicher!, (CD) Rusch Alex S.	€ 9.90	Sfr. 14.90		1
1060	Noch erfolgreicher! 2, (Kass) Rusch Alex S.	€ 19.90	Sfr. 29.90	1	
1106	Noch erfolgreicher! 2, (CD) Rusch Alex S.	€ 19.90	Sfr. 29.90		1
1110	Noch erfolgreicher! 3, (CD) Rusch Alex S.	€ 19.90	Sfr. 29.90		1
1070	Noch erfolgreicher! 4, (Kass) Rusch Alex S.	€ 19.90	Sfr. 29.90	1	
1111	Noch erfolgreicher! 4, (CD) Rusch Alex S.	€ 19.90	Sfr. 29.90		1
1076	Nur wer handelt – kann gewinnen, Waitley Dennis	€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
5044	Reduzieren Sie Ihr Leben auf das Maximum, St. James Elaine	€ 39.90	Sfr. 59.90		3
1099*	Reichtum kann man lernen, Kiyosaki Robert	€ 79.90	Sfr. 119.90		7
5006	Ressourcing – ...Erfolgspotenzial, Betschart Martin	€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
1050	Spreng Deine Grenzen (Erfolgspaket), Höller Jürgen	€ 199.90	Sfr. 299.90	8+	
5018	Tue im Leben, was Du wirklich willst-Erfolgspaket (CD), Rusch/Bühler	€ 99.90	Sfr. 149.90		7+
5015	Tue im Leben, was Du wirklich willst-Erfolgspaket (Kass), Rusch/Bühler	€ 99.90	Sfr. 149.90	5+	
5041	Vereinfachen Sie Ihr Leben (CD), St. James Elaine	€ 49.90	Sfr. 74.90		4
1067	Wer sich viel zutraut, wird viel leisten, Marden Orison Sweet	€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
1088*	Who moved my cheese? – Wer hat mir... (CD), Johnson Spencer	€ 29.90	Sfr. 44.90		2
1085*	Who moved my cheese? – Wer hat mir... (Kass), Johnson Spencer	€ 29.90	Sfr. 44.90	2	
	MANAGEMENT				
5043	Die vier Phasen für erfolgreiche Veränderungen, Manfred Stähle	€ 19.90	Sfr. 29.90		1
1084*	Hüte Dich vor dem nackten Mann..., Mackay Harvey	€ 69.90	Sfr. 104.90		6
1048	Motivaction & Motivaction 2, (Kass.), Kobjoll Klaus	€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
1095	Motivaction & Motivaction 2, (CD), Kobjoll Klaus	€ 59.90	Sfr. 89.90		5
1100	Noch erfolgreicher! als Unternehmer, Rusch Alex S.	€ 99.90	Sfr. 149.90		6+
5016	Planen, gründen, wachsen, McKinsey & Company Inc.	€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
1074*	Schwimm mit den Haien ohne gefressen..., (Kass), Mackay Harvey	€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
1108*	Schwimm mit den Haien ohne gefressen..., (CD), Mackay H.	€ 59.90	Sfr. 89.90		5
1096	The E-Myth Revisited – Warum die meisten..., Gerber Michael	€ 79.90	Sfr. 119.90		7
5030	Unternehmens-Fitness – Der Weg an die Spitze, Knoblauch u.a.	€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
1098	Warum Mitarbeiter nicht tun, was sie... F.F. Fournier	€ 59.90	Sfr. 89.90		5
1066	Was zählt, ist der Gewinn, Fifer Bob	€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
	GESCHICHTEN ZUM NACHDENKEN				
1073*	Alles, was du wirklich wissen musst, ... Fulghum Robert	€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
1057*	Chicken Soup for the Soul, Canfield/Hansen	€ 69.90	Sfr. 104.90	6	
	PERSÖNLICHKEITSBILDUNG				
1089*	Alles kein Problem! (CD), Carlson Dr. Richard	€ 49.90	Sfr. 74.90		4
1031*	Alles kein Problem! (Kass), Carlson Dr. Richard	€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
1093	Das LOL'A-Prinzip (CD), Egli René	€ 59.90	Sfr. 89.90		5
1047	Das LOL'A-Prinzip (Kass), Egli René	€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
1043*	Der wunde Punkt, Dyer Dr. Wayne W.	€ 69.90	Sfr. 104.90	6	
	SPEZIALWISSEN				
1052	Der kreative Kick, Von Oech Roger	€ 29.90	Sfr. 44.90	2	
5001	Der Verhandlungskünstler, Mayer Robert	€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
1003	Die Kunst, Zeit zu haben, Oesch Emil	€ 19.90	Sfr. 29.90	1	

Art.Nr.	Beschreibung	*=Millionen-Bestseller	Preis €	Preis Sfr.	Kass.	CD
1042	Mehr Zeit für das Wesentliche, Seiwert Prof. Dr. Lothar J.		€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
	PSYCHOLOGIE					
1035*	Emotionale Intelligenz, Goleman Daniel		€ 69.90	Sfr. 104.90	6	
1030	Ich bin o.k., Du bist o.k., Harris Thomas A.		€ 69.90	Sfr. 104.90	6	
5005*	Ich will – ich kann – ich werde, Kummer Peter		€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
1011*	Sag nicht Ja, wenn Du Nein sagen willst, Fensterheim/Baer		€ 69.90	Sfr. 104.90	6	
	KOMMUNIKATION/RHETORIK					
1014*	Besser miteinander reden, (Kass) Carnegie Dale		€ 69.90	Sfr. 104.90	6	
1113*	Besser miteinander reden, (CD) Carnegie Dale		€ 69.90	Sfr. 104.90		6
1055	Nie wieder sprachlos, Bredemeier Dr. Karsten		€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
1046	Ruhleder-Rede- und Überzeugungstraining, Ruhleder Rolf H.		€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
	ERFOLGSMUSIK					
1072	Power Mix (Musik), Lörincz Tibor		€ 19.90	Sfr. 29.90		1
	GESUNDHEIT					
1090*	Body for Life – In 12 Wochen zur Topform... (CD), Phillips Bill		€ 49.90	Sfr. 74.90		4
1086*	Body for Life – In 12 Wochen zur Topform... (Kass), Phillips Bill		€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
1032*	Fit fürs Leben – Fit for Life, Diamond Harvey + Marilyn		€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
5035	Fit im Job, Petersen Ole		€ 29.90	Sfr. 44.90	2	
1051	Mehr Power!, (Kass.) Strunz Dr. Ulrich		€ 19.90	Sfr. 29.90	1	
1105	Mehr Power!, (CD) Strunz Dr. Ulrich		€ 9.90	Sfr. 14.90		1
1069	Von der Ameise zum Adler...?, Strunz Dr. Ulrich		€ 19.90	Sfr. 29.90	1	
	BUSINESS-SATIRE					
1044	Der kleine Machiavelli, Bachmann/Noll		€ 29.90	Sfr. 44.90	2	
	EINKAUF					
5036	Im Einkauf liegt der Gewinn (Kass), Grossmann Matthias		€ 19.90	Sfr. 29.90	1	
5037	Im Einkauf liegt der Gewinn (CD), Grossmann Matthias		€ 19.90	Sfr. 29.90		1
	VERKAUF					
1028	Bei Anruf Erfolg (Kass), Saxer Umberto		€ 59.90	Sfr. 89.90	4	
1029	Bei Anruf Erfolg (CD), Saxer Umberto		€ 59.90	Sfr. 89.90		4
1102	Einwand-frei Verkaufen, Saxer Umberto, Frei Thomas		€ 59.90	Sfr. 89.90		5
1007	Ihr Schlüssel zum Verkaufserfolg, Detroy Erich-Norbert		€ 69.90	Sfr. 104.90	6	
5003	Joe Girard: Ein Leben für den Verkauf, Girard Joe		€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
5002	Mut zu neuen Kunden, Altmann Dr. Hans Christian		€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
1114*	Wie man Kunden gewinnt (CD), Goldmann Heinz M.		€ 79.90	Sfr. 119.90		8
1006*	Wie man Kunden gewinnt (Kass.), Goldmann Heinz M.		€ 69.90	Sfr. 104.90	6	
	MARKETING					
1041	Das Einzige, was stört, ist der Kunde, Geffroy Edgar K.		€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
1082	Das neue 1x1 der Erfolgsstrategie, Friedrich, Seiwert, Geffroy		€ 29.90	Sfr. 44.90	2	
1083	Power Marketing mit kleinem Budget, Abraham Jay		€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
1012	Werbung, die sich auszahlt, Meffert Dr. Werner		€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
	ENGLISCHE HÖRBUCHER					
5014	Blow Away your Limitations, Höller Jürgen		€ 69.90	Sfr. 104.90	6	
5026	Do in life what you really want, Rusch/Bühler		€ 59.90	Sfr. 89.90	5	
5011	Lose Weight the German Way, Strunz Dr. Ulrich		€ 29.90	Sfr. 44.90	2	
5013	The 13 Great Laws of Success, diverse		€ 29.90	Sfr. 44.90	2	
5025	The 17 stepping stones, diverse		€ 29.90	Sfr. 44.90	2	
5012	The Swiss Way to Success, Rusch Alex S.		€ 49.90	Sfr. 74.90	4	
	BÜCHER					
1017	Fit fürs Leben Rezeptbuch, Diamond Harvey + Marilyn		€ 7.00	Sfr. 10.00		Buch
9014	Noch erfolgreicher! – Buch, Rusch Alex S.		€ 16.80	Sfr. 35.90		Buch

Art.Nr.	Beschreibung	*=Millionen-Bestseller	exkl. MWST	inkl. MWST	Kass.	CD
	PREISBRECHER 2004		Nettopreis	Neuer Preis	Kass	CDs
5009	Aktien, Fonds, Futures, Jungblut Michael, statt Sfr. 74.90		€ 34.90	Sfr. 52.90	4	
1068	Das 1 x 1 der Persönlichkeit, Seiwert/Gay, statt Sfr. 74.90		€ 34.90	Sfr. 52.90	4	
1056*	Das Dilbert Prinzip, Adams Scott, statt Sfr. 104.90		€ 49.90	Sfr. 74.90	6	
1071	Die 4. Kompetenz, Boëthius/Edhin, statt Sfr. 74.90		€ 34.90	Sfr. 52.90	4	
5033	Die Bill Gates Methode, Dearlove Des, statt Sfr. 74.90		€ 34.90	Sfr. 52.90	4	
5024	Die McKinsey-Methode, Balzer Klaus, statt Sfr. 74.90		€ 34.90	Sfr. 52.90	4	
5028	Die Richard Branson Methode, Des Dearlove, statt Sfr. 74.90		€ 34.90	Sfr. 52.90	4	
5027	Direkt von Dell, Michael Dell, statt Sfr. 44.90		€ 19.90	Sfr. 29.90	2	
1065	Du schaffst, was Du willst!, Lejeune Erich J., statt Sfr. 104.90		€ 49.90	Sfr. 74.90	6	
1033*	Fit fürs Leben – Fit for Life 2, Diamond H. + M., statt Sfr. 104.90		€ 49.90	Sfr. 74.90	6	
1061	Forbes – Die grössten Erfolgsgeschichten..., Gross D., statt Sfr. 104.90		€ 49.90	Sfr. 74.90	6	
1038	Freude durch Stress, Birkenbihl Vera F., statt Sfr. 74.90		€ 34.90	Sfr. 52.90	4	
1016	Lassen Sie sich nichts gefallen, Lauster Peter, statt Sfr. 104.90		€ 49.90	Sfr. 74.90	6	
1062	Lebe ehrlich – werde reich (Kass), Lejeune E. J., statt Sfr. 74.90		€ 34.90	Sfr. 52.90	4	
1063	Lebe ehrlich – werde reich (CD), Lejeune Erich J., statt Sfr. 89.90		€ 41.90	Sfr. 62.90		5
5000	Millionäre, Gloger Axel, statt Sfr. 74.90		€ 49.90	Sfr. 74.90	6	
1077	Rauchen, nein danke!, Fisher/Goldfarb, statt Sfr. 104.90		€ 49.90	Sfr. 74.90	6	
1059	Reg Dich nicht auf, Carlson/Bailey, statt Sfr. 74.90		€ 34.90	Sfr. 52.90	4	
5019	Sag Ja zum Erfolg (CD), Höller Jürgen, statt Sfr. 119.90		€ 55.90	Sfr. 83.90		7
5010	Sag Ja zum Erfolg (Kass), Höller Jürgen, statt Sfr. 104.90		€ 49.90	Sfr. 74.90	6	
1040	Sicher zum Spitzenerfolg, Höller Jürgen, statt Sfr. 74.90		€ 34.90	Sfr. 52.90	4	
1045*	Werde glücklich, werde reich!, Carlson Dr. Richard, statt Sfr. 74.90		€ 34.90	Sfr. 52.90	4	

**Schweiz:**RUSCH VERLAG AG, Halden 15, 5706 Boniswil,
Tel. 0848 22 55 77, www.rusch.ch, info@rusch.ch**Deutschland:**RUSCH VERLAG, Postfach 5067, 78429 Konstanz,
Tel. 0180-522 18 18, www.rusch.de, info@rusch.ch**Rechnungsanschrift:****Noch 20** Herr Frau**Absender:****Firma****Vorname****Name****Strasse/Nr.****PLZ/Ort****Telefon****E-Mail****Geburtsjahr****Bemerkung****Der »Rusch & Noch erfolgreicher!«-Erfolgstag**

- Ja, ich bestelle hiermit** _____ Ticket(s) für den »Rusch & Noch erfolgreicher!-Erfolgstag« **am 5. März 2005**. Ich muss nur € 99.- bzw. SFr. 149.- pro Ticket bezahlen, sofern ich den Betrag bis am 15. Januar 2005 bestelle (ab dem 16. Januar 2005 beträgt der Ticketpreis € 149.- bzw. SFr. 223.-).
- Ich möchte einen **VIP-Platz** und bezahle hierfür einen Zuschlag von € 150.- bzw. SFr. 230.- zu dem obigen Preis. Mit dem VIP-Ticket erhalte ich ein VIP-Namensschild, einen VIP-Platz, habe Zugang zur VIP-Lounge, bekomme ein wertvolles Geschenk und werde zum Essen eingeladen.
- Ich bin Erfolgsturbo-Abonnent und bekomme daher einen Rabatt von € 20.- bzw. SFr. 30.-.
- Ich bin der 5. Teilnehmer einer 5er-Gruppe und erhalte mein Ticket gratis.
- Ich bin A-Aktionär der Rusch Verlag AG oder 1 %-Aktionär der Noch erfolgreicher! AG und erhalte mein Ticket gratis. (alle anderen Aktionäre erhalten 50 % Rabatt auf alle Erfolgstag-Tickets)

~~X~~ Ja, bitte senden Sie mir folgende Hörbücher per Rechnung:

Anzahl	Art-Nr.	Titel	Kass	CD	Einzelpreis	Totalpreis
....	1100	Noch erfolgreicher! als Unternehmer, von Alex S. Rusch		6+	SFr. 149.90/€ 99.90	
1	9508	»17 Erfolgs-Impulse aus Top-Hörbüchern« 1 CD		X	GRATIS	GRATIS

Versandkosten Deutschland: € 5.- / Österreich € 6.- / Schweiz SFr. 7.- / andere Länder auf Anfrage
Lieferfrist ca. 1 Woche • Irrtum vorbehalten**Gesamtpreis** _____**Gratisgeschenke****Da der Wert meiner Bestellung € 110.-/SFr. 170.- übersteigt, erhalte ich als Gratis-Geschenk wahlweise das Hörbuch**

- »Im Einkauf liegt der Gewinn«** von M. Grossmann (65 Min.)
 1 Kassette oder 1 CD
- »Noch erfolgreicher!«** von Alex S. Rusch (100 Min.)
 1 Kassette oder 1 CD
- »Noch erfolgreicher!« 2** von Alex S. Rusch (92 Min.)
 1 Kassette oder 1 CD
- »Noch erfolgreicher!« 3** von Alex S. Rusch (92 Min.)
 1 Kassette oder 1 CD
- »Noch erfolgreicher!« 4** von Alex S. Rusch (91 Min.)
 1 Kassette oder 1 CD
- »Die Kunst, Zeit zu haben«** von Emil Oesch (81 Min./1 Kass.)
- »Mehr Power!«** von Dr. U. Strunz (99 Min.)
 1 Kassette oder 1 CD
- »Von der Ameise zum Adler...«** von Dr. U. Strunz (70 Min./1 Kass.)
- »Die vier Phasen für erfolgreiche Veränderungen«** von Manfred Stähle (74 Min./1 CD)

Erfolgs-Audiotheken

- Ja, ich/wir bestelle/n hiermit die »komplette Kassetten--Audiothek«** bestehend aus allen 85 Hörbüchern, die es auf Kassette gibt, zum Preis von nur € 3106.20/SFr. 4666.20 (statt € 4151.50/SFr. 6252.50 im Einzelkauf).
- Ja, ich/wir bestelle/n hiermit die »komplette CD-Audiothek«** bestehend aus allen 36 Hörbüchern, die es auf CD gibt, zum Preis von nur € 1383.70/SFr. 2076.90 (statt € 1749.50/SFr. 2626.- im Einzelkauf).

**Mengenrabatte****Ab 5 Exemplaren erhalten Sie von uns grosszügige Mengenrabatte. Sie können auch Titel mischen, um auf die nötige Anzahl zu kommen (z.B. je ein Exemplar Ihrer gewünschten Titel).**

- Hurra, aufgrund meiner Bestellung erhalte ich folgenden Mengenrabatt:**
- 10% (ab 5 Ex.) 15% (ab 10 Ex.) 20% (ab 25 Ex.)
 25% (ab 50 Ex.) 30% (ab 100 Ex.)

Mengenrabatte gelten nur für Hörbücher (also nicht für Bücher, Kassettengeräte, etc.). Audiotheken und Paket-Angebote sind vom Mengenrabatt ausgenommen, da dieser im Gesamtpreis schon einkalkuliert ist. Rabatte sind nicht miteinander kumulierbar.

Unser Weihnachtsgeschenk für Sie!

- Ich erhalte vom Rusch Verlag als Weihnachtsgeschenk das 4-Kassetten-Hörbuch **»Freude durch Stress«** von Vera F. Birkenbihl, da ich Hörbücher für mehr als € 100.-/SFr. 150.- vor dem 17. Dezember 2004 bestelle.

**GRATIS****Erfolgshörbuch-Abo**

- Ja, ich möchte das »Erfolgshörbuch-Abo Neuerscheinung«.** Somit erhalte ich jede Neuerscheinung automatisch zugeschickt (max. 1 pro Monat). Die Eintrittsgebühr beträgt € 40.-/SFr. 60.-. Ich erhalte auf alle Hörbücher 10% Abo-Rabatt im ersten Jahr und 20% ab dem zweiten Jahr.

Infos über das »Erfolgshörbuch-Abo Weiterbildungsplan« erhalten Sie unter www.rusch.ch/abo.

Datum/Unterschrift: _____

Der grosse »Noch erfolgreicher!-Erfolgstag« am 18. September war ein Erfolg in vielerlei Hinsicht

Am 18. September 2004 fand in Wettingen bei Zürich der grosse »Noch erfolgreicher!-Erfolgstag« statt. An diesem Tag wurden die Jubiläen »5 Jahre Noch erfolgreicher! AG« und »10 Jahre Rusch Verlag« gefeiert. Sechs Autoren hielten Referate von etwa 50 Minuten. Daneben gab es etliche aussergewöhnliche Extras.

von Dorian Grey

An diesem sonnigen Tag am 18. September nahmen rund 250 Teilnehmer am grossen »Noch erfolgreicher!-Erfolgstag« teil. Er fand im Tägerhard-Tagungszentrum in Wettingen bei Zürich statt, wo es draussen Hunderte von Gratis-Parkplätzen gab. Die Halle war schön dekoriert worden. Bei dieser Jubiläumsveranstaltung wollte man den Teilnehmern besonders viel bieten, was auch in ihren Bewertungen sehr anerkannt wurde. So erhielten die Teilnehmer beim Empfang als Geschenk das Buch »Meilensteine zum Erfolg« von Alexander Christiani, Vera B. Birkenbihl, Bodo Schäfer und Ulrich Strunz. Dazu gab es für jeden einen 4-farbigen »Erfolgstag-Katalog«, in dem unter anderem für jedes Referat eine Aufgaben-Seite enthalten war, damit die Teilnehmer das Gehörte leichter in die Praxis umsetzen konnten.

Technik für gehobene Ansprüche

Der Verleger Alex S. Rusch legte grossen Wert auf eine gute Technik. Daher entschieden sich er und sein Organisationsteam dafür, eine Technik-Firma mit grosser Erfahrung zu engagieren. Die Entscheidung fiel auf die Firma Megatron. Diese sorgte für eine gute Akustik, eine Hauptleinwand für die Powerpoint-Präsentationen sowie zwei grosse Seitenleinwände für die Grossprojektion der Referenten, damit man auch in den hinteren Reihen die Referenten gross sehen konnte. Mehrere Techniker waren den ganzen Tag über im Einsatz. Es gab zwar ein paar kleinere Pannen, aber das ist bei einer

Veranstaltung dieser Art nie ganz zu vermeiden. Alle Erfolgstag-Mitarbeiter hatten die Aufgabe, sich während und nach dem Erfolgstag Verbesserungsvorschläge zu notieren. Vier Tage nach der Veranstaltung gab es dann eine sogenannte KVP-Sitzung (»Kontinuierlicher Verbesserungs-Prozess«), wo die einzelnen Verbesserungsvorschläge besprochen wurden – die guten Vorschläge wurden dann auf einer Liste festgehalten für das nächste Mal.

Live-Mitschnitt durch Profi-Kameraleute

Nachdem man sich für eine optimale Technik entschieden hatte, entstand dann zwei Wochen vor der Veranstaltung die Idee, dass nun optimale Voraussetzungen bestehen würden in Bezug auf Ton und Licht, um Live-Mit-

schnitte auf Video zu machen. Ein dynamischer Verlag wie der Rusch Verlag redet nicht nur über Ideen, sondern entscheidet schnell und schreitet dann auch sofort zur Tat. Eine andere Firma hätte vielleicht die Idee aufgenommen und dann ein Jahr später umgesetzt. Nicht so der Rusch Verlag. Es wurde sofort ein Kameramann gebucht. Da der Qualitätsstandard des Rusch Verlages hoch ist, wurde schnell klar, dass ein Kameramann nicht genügen würde. Somit wurde ein zweiter sowie ein dritter Kameramann für Teilnehmer-Aufnahmen in den Pausen gebucht. Das Resultat sind nun sechs DVDs in Fernsehqualität, die zu einem Einführungspreis von € 19.90 statt € 29.90 je DVD beim Rusch Verlag bezogen werden können. Man spürt auf den DVDs auch ein wenig die



Einige der VIPs



Begrüssung durch Alex S. Rusch

»Jubiläumsatmosphäre«, da auch ein Teil der Moderation mitgeschnitten wurde. Zudem kamen einige der Teilnehmer vor der Kamera zu Wort, was am Schluss der DVDs angefügt wurde. Dieser »Firmen-Spirit« wird sich von Mitbewerbern auch nicht so leicht kopieren lassen.

Überraschungen zwischendurch

Ganz im Sinne des Firmen-Jubiläums gab es auch einige Überraschungen auf den Tag verteilt, die in der Regel einen Bezug zu den zwei Jubiläums-Firmen hatten. Dazu gehörte auch etwas Nostalgie. So zeigte beispielsweise Alex S. Rusch vor dem Referat von Umberto Saxer einen Fernsehspot aus dem Jahre 1999, in welchem das Saxer-Hörbuch »Bei Anruf Erfolg« beworben wurde. Zudem spielte er einen englischen Ausschnitt aus dem Hörbuch »The 13 Great Laws of Success« vor, bei welchem Umberto Saxer einer der 13 Autoren war. Vor dem Referat von Ferris A. Bühler machte Alex S. Rusch zu-

nächst eine kurze Slide-Show, und dann zeigte er Ausschnitte aus »Home-Videos«, die gedreht wurden, als die zwei das »Tue im Leben, was du wirklich willst-Erfolgspaket«, die Zeitschrift »Noch erfolgreicher!« und die gleichnamigen Seminare an verschiedenen schönen Standorten der Welt konzipierten. Das sind Dinge, die man sonst nicht zu sehen bekommt. Vor allem die begeisterten Stammkunden freuten sich darüber.

Aussteller

Obwohl erst knapp zwei Wochen vor dem Erfolgstag die Möglichkeit, einen Aussteller-Tisch zu buchen, im Rusch-Internet-Brief ausgeschrieben wurde, gab es doch etwa ein halbes Dutzend Aussteller, die diese kurzfristige Chance wahrgenommen hatten. Das Interesse der Teilnehmer war gross. Insbesondere der Hörbuch-Tisch wurde regelrecht belagert. Und auch der Referenten-Ausstellertisch war sehr gut besucht.

VIPs hatten einen grossen Pausenraum

Die VIPs hatten einen grossen Raum für die Pausen direkt neben dem Tagungssaal. Dort gab es während des ganzen Tages kostenlose Getränke und Snacks. In der Mittagspause wurden die VIPs dort zu einem Mittagessen eingeladen, an dem auch die Referenten teilnahmen. Die VIPs hatten besondere Namensschilder, durften in der ersten Reihe sitzen und erhielten als zusätzliches Geschenk das Buch »Das Robbins Power-Prinzip« von Anthony Robbins. Es war eine tolle Stimmung unter den VIPs.

Alle sechs Referenten erhielten gute Bewertungen

Der Vorteil bei diesem ersten Erfolgstag war, dass die beiden Veranstalter-Firmen alle Referenten aus der gemeinsamen Arbeit persönlich kannten. Dadurch war das Risiko auch relativ gering, einen Fehlgriff bei der Referenten-Auswahl zu tun. Die Referenten

waren ausnahmslos Hörbuch-Autoren der Rusch-Firmengruppe und gleichzeitig Artikel-Autoren der Zeitschrift »Noch erfolgreicher!«. Somit gab es einen optimalen Bezug zum Jubiläum. Die Bewertungen durch die Teilnehmer haben gezeigt, dass alle Referenten gut ankamen. Es gab natürlich bei jedem Referat auch die eine oder andere kritische Stimme – aber insgesamt war für jeden Teilnehmer »etwas dabei«. Der Verleger bat alle Referenten, den ganzen Tag zu bleiben, damit die Teilnehmer genügend Gelegenheiten hatten, mit ihnen zu sprechen – sei dies im VIP-Raum, bei den Aussteller-Tischen oder im Foyer beim Kaffee. Der Teilnehmer Bernd C. Blasius schrieb der Noch erfolgreicher! AG die folgende nette E-Mail im Anschluss an den Erfolgstag: »Die angenehme positive Atmosphäre blieb auch in dem Raum mit 300 Menschen erhalten – einfach Klasse. Nach jedem Referenten freuten wir uns auf den nächsten. Sie

haben eine Top-Auswahl getroffen. Wir sind sehr glücklich, an diesem Erfolgstag teilgenommen zu haben. Wir hatten viel Spass und Freude. Weiter so!«

Fotos des Erfolgstages

Für den Erfolgstag wurde eine Fotografin gebucht, die Fotos der Referenten und einiger Teilnehmer machte. Diese Fotos sind unter www.noch-erfolgreicher.com/erfolgstag zu sehen.

Rentabilität ist alles

Der Verleger Alex S. Rusch legt besonderen Wert darauf, dass so gut wie alle Projekte seiner Firmengruppe zumindest kostendeckend sind. Dies sagte er auch ganz offen in seinem Referat. Er wollte lieber »nur« 250 Teilnehmer haben und dabei die Zielrendite erreichen als 1350 Teilnehmer und dabei viel Geld verlieren, wie dies zahlreiche andere Veranstalter tun. Einige Teilnehmer meinten in den Pausen, Rusch hätte doch gar nicht erwähnen müs-

sen, das er sein BHAG von 1350 Teilnehmern nicht erreicht hatte, da dies kaum jemand bemerkt hätte. Alex S. Rusch legt jedoch grossen Wert auf eine offene Kommunikation. Zudem verknüpft er alle seine geschäftlichen Aktivitäten mit Lerneffekten, die er bei seinen Seminaren und über seine anderen Weiterbildungsangebote weitergeben kann. Sein Ziel ist es, dass möglichst viele andere Firmen durch die Anwendung von zahlreichen Erfolgsprinzipien ebenfalls 10 Jahre und noch viel länger auf dem Markt erfolgreich bestehen können. Und dazu gehört eben auch ein Rentabilitätsdenken, das Voraussetzung ist für eine langfristig gesunde Firma.

Zu viele »Hüte«

Alex S. Rusch war jedoch nicht in Top-Form an diesem Tag. Er sah zum Teil etwas müde aus. Und da er zu viele »Hüte« trug – er war Moderator, Referent, Veranstalter, Aktien-Anbieter,



Es gab eine Rück-Projektion der Referenten, sodass alle Zuschauer freien Blick auf diese hatten



Umberto Saxer

Kooperationspartner, Buch-Signierer usw. –, hatte dies zur Folge, dass er gelegentlich gestresst wirkte. Er sagte mir, dass er ganz nach dem Prinzip »kontinuierlicher Verbesserungsprozess« bei der nächsten Veranstaltung darauf achten wird, sich nicht zu viel »aufzuhalten«. So wird er beispielsweise für das nächste Mal einen Moderator buchen.

Rusch-Aktie war gefragt

Zahlreiche Teilnehmer kauften gleich vor Ort eine Aktie der Rusch Verlag AG. Annabelle Reuter, die Assistentin von Alex S. Rusch, hatte praktischerweise einen Laptop, einen Laserdrucker und Aktien-Zertifikate mitgenommen, sodass Aktien und Kaufverträge direkt bei der Veranstaltung ausgestellt werden konnten. Alex S. Rusch musste zwischendurch immer wieder einmal Verträge und Aktien-Zertifikate unterschreiben.

Generalversammlung

Um 17.30 Uhr fand dann auch noch die Generalversammlung für das 4. Geschäftsjahr (1. Juli 2003 bis 30. Juni 2004) der Noch erfolgreicher! AG statt. Die Wahl des Zeitpunktes und des Ortes war gut durchdacht, denn auf diese Weise mussten die Aktionäre, die von weit her kamen, nur einmal anreisen. Die Mehrheit der Aktionäre der Noch erfolgreicher! AG war ohnehin beim Erfolgstag, der für Aktionäre kostenlos war, angemeldet. Es wurde in der Generalversammlung unter anderem beschlossen, dass eine Dividende ausbe-

zahlt wird. Zudem wurde entschieden, dass es neben der 1%-Aktie ab November auch die 0.25%-Aktie geben wird.

Weitere Erfolgstage sind geplant

Wenige Wochen nach der Veranstaltung entschloss sich »Noch erfolgreicher!«, weitere Erfolgstage in Kooperation mit dem Rusch Verlag zu organisieren. Das war ursprünglich nicht geplant, hat sich jedoch als sehr sinnvoll erwiesen. Die Firmengruppe von Alex S. Rusch hat einerseits eine sehr grosse Marketing-Maschinerie, die kostengünstig mitgenutzt werden kann für die Vermarktung solcher Veranstaltungen – und andererseits arbeitet die Firmengruppe aufgrund der Hörbücher und Zeitschriften-Artikel ohnehin schon mit den besten Autoren des deutschen Sprachraums zusammen, sodass daraus Synergien entstehen. Am 5. März 2005 findet der nächste Erfolgstag statt, diesmal im Grossraum Frankfurt, einem Standort mit einem grossen Einzugsgebiet. Bereits zugesagt als Referenten haben die Top-Trainer Nikolaus B. Enkelmann, Lothar J. Seiwert, Thomas Frei und Alex S. Rusch. Und am 27. August 2005 findet ein weiterer Erfolgstag in Wettingen/Schweiz statt. ■

Information:

www.noch-erfolgreicher.com/erfolgstag oder auf Seite 48 dieser Zeitschrift



Referent Daniel Heiz mit seiner Frau am Referenten-Tisch



Martin Betschart



Ferris A. Bühler

Alex S. Rusch können Sie für € 3350.-* pro Tag buchen!



Wenn Sie einmal ein »Noch erfolgreicher!-Seminar« als firmeninternes oder verbandinternes Seminar veranstalten möchten, so können Sie Alex S. Rusch für ein Tageshonorar bzw. Vortragshonorar von € 3350.-/SFr. 5000.-* (zzgl. MWSt., zzgl. Spesen) buchen. *Gegengeschäft zum Teil möglich

Sie können selber entscheiden, ob das Seminar den ganzen Tag oder nur eine Stunde dauert. Und Sie entscheiden, welche Inhalte er aus seinem grossen Repertoire präsentieren soll.

Unter www.noch-erfolgreicher.com/seminar, Rubrik »Teilnehmer-Feedback«, können Sie lesen, wie 150 ehemalige Teilnehmer sein Seminar beurteilen.

Die Seminar-Inhalte von Alex S. Rusch sind sehr praxisorientiert mit einem grossen »Take-home-value«. Alex S. Rusch präsentiert eine Vielzahl von Erfolgsprinzipien und Tipps, wovon man sich die Dinge herauspicken kann, die einen besonders ansprechen. Zudem ist das Seminar kurzweilig und unterhaltsam.

Nutzen Sie diese Gelegenheit und buchen Sie ihn für ein firmeninternes oder verbandinternes Seminar.

Einzel-Consulting
für € 250.- pro Stunde
(auch Consulting per Telefon möglich)
Infos unter: www.alex-rusch.com/consulting

– ausschneiden und einsenden –

Ja, wir möchten Alex S. Rusch für ein firmeninternes oder verbandinternes Seminar buchen.
Unser Wunschdatum ist: _____

Ja, wir sind daran interessiert, Alex S. Rusch zu buchen. Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf, um unverbindlich darüber zu sprechen.

Firma	<input type="text"/>		
Name	<input type="text"/>	Vorname	<input type="text"/>
Strasse	<input type="text"/>	PLZ/Ort	<input type="text"/>
Telefon	<input type="text"/>	E-Mail	<input type="text"/>

Ab sofort gibt es zwei Kategorien von Aktionären bei der Noch erfolgreicher! AG

Bei der Generalversammlung der Noch erfolgreicher! AG am 18. September 2004 wurde beschlossen, dass die Aktienstruktur geändert wird. Bisher wurden insgesamt 40 Aktien, die jeweils 1% des Firmenkapitals repräsentierten, zum Kauf angeboten. Ab sofort sind es nur noch 20 Aktien der 1%-Kategorie und zusätzlich 120 Aktien der 0.25%-Kategorie. Die Statuten wurden entsprechend geändert und öffentlich beurkundet.

von Dorian Grey

Egal, wie gut die Ideen der Firmenleitung oder des Unternehmers sind, am Schluss entscheidet der Kunde, wie das optimale Angebot aussieht. Als Alex S. Rusch 40% der Aktien der Noch erfolgreicher! AG zum Kauf anbot, war das Interesse gross. Einige Interessenten haben dann auch sofort den Kaufvertrag angefordert und unterschrieben. Es gab jedoch auch viele Interessenten, die ihr Vorhaben nicht sogleich in die Tat umsetzten. Einer schrieb, er habe das Geld an der Börse wegen einer »Put-Option« verloren – das wäre ihm bei »Noch erfolgreicher!« nicht passiert... Ein anderer sagte, es gebe ein paar dringende geschäftliche Investitionen, die ihn davon abhielten.

In diesem Sommer wurde auch die andere Firma von Alex S. Rusch, der Rusch Verlag, in eine AG umgewandelt, und es wurden ebenfalls Aktien angeboten, und zwar zum Preis von € 5500.–, d. h. in Einheiten von 0.1% des Firmenkapitals. Rusch stellte fest, dass der Schritt vom Interessenten zum Aktienkäufer sehr viel leichter erfolgte. Umfragen ergaben dann, dass € 5500.– in der Regel auf dem Bankkonto des Interessenten liegen, während er oder sie bei € 20000.– warten muss, bis sich das »Reservoir« wieder aufgefüllt hat oder aber andere Wertpapiere veräussert sind.

Aufgrund dieser Erkenntnis entschloss sich der Verwaltungsrat mit Zustimmung der vorhandenen Aktionäre am 18. September 2004, die Aktienstruktur zu ändern. Ab sofort gibt es nun zusätz-

lich die 0.25%-Aktie für den Preis von € 5000.–, die dem Besitzer folgenden Zusatz-Nutzen bringt:

- Eine Webcard pro Jahr in der Zeitschrift »Noch erfolgreicher!« gratis
- 5 Jahresabos (zum Verschenken oder Verkaufen) pro Jahr gratis
- 25% Rabatt auf ein Tagesseminar-Ticket pro Jahr
- 1 »NEA-Card« auf der Website www.noch-erfolgreicher.com für die Dauer des Aktien-Besitzes
- Dividende gemäss Verteilplan
- ...und als Start-Geschenk: Beim Aktienkauf schenken wir jedem Aktionär (je 0.25% Firmenanteil) 25 Exemplare des 89-minütigen Hörbuches »Noch erfolgreicher! 3« im Wert von insgesamt € 500.–. Ein ideales Geschenk für Freunde und Geschäftspartner!

Und hier als Erinnerung der Zusatz Nutzen einer 1%-Aktie zum Preis von € 20 000.–:

- Anzeigenfläche im Wert von € 500.– pro Jahr in der Zeitschrift »Noch erfolgreicher!« gratis
- 20 Jahresabos (zum Verschenken oder Verkaufen) pro Jahr gratis
- 1 Noch erfolgreicher! Tagesseminar-Ticket pro Jahr (könnte weiterverkauft werden) gratis
- 1 »NEA-Card« auf der Website www.noch-erfolgreicher.com für die Dauer des Aktien-Besitzes (dies ist neu)
- 1 Einladung pro Jahr zu einem exklusiven Aktionärs-Event der Extraklasse an einem besonderen Ort in der Schweiz oder Deutschland (und die Möglichkeit, interessante Leute ken-

nen zu lernen)

- Aktionärs-Internetbrief einmal pro Quartal oder häufiger
- Dividende gemäss Verteilplan
- die geheime Durchwahlnummer zu Alex S. Rusch
- Im »Noch erfolgreicher!-Video«, welches ungefähr im Januar 2005 erscheint, ein Gastauftritt (für diejenigen Aktionäre, die dies wünschen)
- Weiteren Zusatz-Nutzen (da es maximal ein paar Dutzend 1%-Aktionäre geben wird, hat die Firma immer wieder einmal die Möglichkeit, etwas Gutes für Sie zu tun)
- ...und als Start-Geschenk: Beim Aktienkauf schenken wir jedem Aktionär (je 1% Firmenanteil) 100 Exemplare des 89-minütigen Hörbuches »Noch erfolgreicher! 3« im Wert von insgesamt € 2000.–. Ein ideales Geschenk für Freunde und Geschäftspartner!

Der Aktionär Tasso Weinhold war so begeistert, dass er der Noch erfolgreicher! AG einige Tage nach der Generalversammlung aus eigenem Antrieb folgendes per E-Mail schrieb: »Für mich hat es sich absolut gelohnt, Aktionär bei »Noch erfolgreicher!« zu werden. Die Dividende ist dabei noch der kleinste Vorteil. Es werden einem so viele zusätzliche Möglichkeiten geboten, die das Engagement dauerhaft mehr als interessant machen. Das Tollste ist es, mit anderen Erfolgsmenschen in Kontakt zu kommen, sich auszutauschen und neu inspiriert zu werden. Hier wird echter Mehrwert geboten.«

Informationen zu den Aktien erhalten Sie bei:
Noch erfolgreicher! AG, Hauptsitz, Annabelle Reuter
Tel. +41 (0) 813 17 92, www.noch-erfolgreicher.com/aktie

... dann klappt's auch mit dem Banker

Fortsetzung

Vielen Unternehmern graust es schon vor dem nächsten Gespräch mit ihrer Bank. Rating und Kreditklemme machen die Bankverhandlungen schwieriger. Doch mit einer guten Vorbereitung können Sie Ihre Chancen entscheidend verbessern. Hier sind noch einmal 9 Tipps für Ihren Erfolg bei Banken.

von Wolfgang Lang

Mit der Einführung von Ratingvorschriften verändert sich für viele Unternehmer ihr Verhältnis zur Bank. Allzu häufig wird der »König« Kunde bei der Bank zum Bittsteller. Wappnen Sie sich also! In der letzten Nummer von »Noch erfolgreicher!« (Ausgabe 03/2004 ... und falls Sie das Heft nicht – mehr – haben sollten, können Sie es beim Verlag nachbestellen) fanden Sie bereits 10 wirkungsvolle und praxiserprobte Tipps, die Ihnen bei Ihrem nächsten Bankgespräch nützlich sein werden. Hier sind weitere 9 hilfreiche Ratschläge:

1. Legen Sie die letzten drei Jahresabschlüsse sowie die aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung vor

Was wäre der Mensch ohne Gedächtnis? Ein Banker würde Ihnen jeden Tag den Kredit verweigern – »ich kenne Sie ja gar nicht!«

Damit er sich ein Bild von Ihrem Unternehmen machen kann, helfen Sie seinem Gedächtnis auf die Sprünge. Legen Sie ihm die Geschichte Ihrer Firma offen. Dazu gehören die letzten drei Jahresabschlüsse, aber auch die aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung. Erfolgreiche Zahlen in der Vergangenheit hinterlassen einen positiven Eindruck. Bei schwierigen Zahlen sollten Sie sich auf kritische Fragen vorbereiten – vielleicht ist ein positiver Trend zu erkennen? Oder Sie haben ein Sanierungskonzept erarbeitet, um gegenzusteuern. Keine Zahlen vorzulegen aber macht Ihren aktuellen Ge-

schäftsplan unglaubwürdig. »Der hat wohl was zu verbergen«, wird sich Ihr Gegenüber denken.

2. Erkundigen Sie sich nach Förderprogrammen

In der Vergangenheit waren Fördermittel für Banken häufig uninteressant: Die Margen waren zu gering, zu viel Risiko verblieb bei der vermittelnden Hausbank. Doch es kommt Bewegung in den Markt. Die Margen für die Hausbank sollen ausgeweitet, das Ausfallrisiko massiv eingeschränkt werden.

Erkundigen Sie sich daher, wie Sie günstig an Kredite aus Förderprogrammen kommen können. Die Deutsche Ausgleichsbank, KfW, Ihre IHK oder Verbände wie der BJU informieren Sie gerne.

3. Informieren Sie sich über Möglichkeiten der Kreditbesicherung und erarbeiten Sie Vorschläge

Beim Auto sind es Airbags oder Stossstangen, beim Kredit Bar-Sicherheiten oder Immobilien, die Unfälle abfedern. Ihre Bank wird sehr viel eher Kredite ausgeben, wenn sie dafür Sicherheiten erhält. In erster Linie muss sie sich auf Ihren Geschäftsplan verlassen. Doch konkretere Sicherheiten wie Privatimmobilien oder Versicherungen sind ein weiterer Anreiz, Ihrem Kreditantrag zuzustimmen. Darum sollten Sie vorher prüfen, welche Sicherheiten Sie bieten können. Dabei zählt allein die Perspektive der Bank, z.B.: Wie leicht lässt sich im Notfall eine Immobilie liquidieren und zu welchem Preis?

4. Bauen Sie Vertrauen über Transparenz auf

Transparenz rückt Ihre Firma ins Licht. Damit kommt manches zum Vorschein, was Sie lieber im Verborgenen gelassen hätten. Aber das Vertrauen, das Sie dafür mit Ihrer Offenheit gewinnen, ist nicht zu unterschätzen. Irgendwann kommen sowieso fast alle Leichen aus dem Keller zum Vorschein, das Vertrauen haben Sie dann aber vollständig verspielt. Die Bilanzskandale wie Enron oder Comrod haben das Vertrauen vieler Anleger auf lange Zeit erschüttert. So eine Strategie mag für kurzfristige Unternehmer erfolgreich sein, auf lange Sicht sind sie jedoch bei der Bank »verbrannt«. Legen Sie deshalb z. B. Eigentumsrechte oder versteckte Risiken offen, auch wenn es schwer fällt. Halten Sie es mit dem französischen Diplomaten André François-Poncet: »Mit Aufrichtigkeit kann man bei diplomatischen Verhandlungen die verblüffendsten Wirkungen erzielen.«

5. Bauen Sie ein zeitnahes Informations- und Berichtswesen auf

Wenn Sie auch längerfristig mit Banken erfolgreich zusammenarbeiten wollen, sollten Sie auf einen regelmäßigen Austausch mit Ihrem Banker nicht verzichten. Mit einem zeitnahen Informations- und Berichtswesen bauen Sie Vertrauen auf. Die Bank ist über die Entwicklungen in Ihrem Hause stets unterrichtet. Und Sie haben einen zusätzlichen Anreiz sicherzustellen, dass Sie auf Kurs bleiben. Denn Grundlage eines aktuellen Be-



Das Meeting mit Ihrem Banker sollte, wenn möglich, bei Ihnen statt finden

richtwesens ist nicht zuletzt ein umfassendes Controlling – Ihr moderner Sextant.

6. Vereinbaren Sie, wenn möglich, Termine in Ihrem Unternehmen

Jeder Sportler freut sich, wenn der Wettkampf in der Heimatstadt getragen wird. Nutzen auch Sie die Vorteile eines »Heimspiels« für sich: Bei einem Treffen in Ihrem Hause können Sie zeigen, was alles hinter Ihren Worten steht. Eine gut geführte Produktion und motivierte kompetente Mitarbeiter werden für Sie sprechen.

Seien Sie nur vorsichtig, dass der Firmenbesuch kein Eigentor wird. Also gilt auch hier wieder: Ohne gründliche Vorbereitung geht es nicht. Spätestens jetzt sollte der Schutthaufen im Hof weggekehrt und auf ordentliche Arbeitskleidung geachtet werden.

7. Seien Sie zuverlässig

Beim Kreditgeschäft sind der Bank zwei Dinge wichtig: Sie will Ihr Geld (inklusive Zinsen) zurück, und sie will es zum abgemachten Zeitpunkt zurück bekommen. Sobald die Kreditgeber zweifeln, dass Sie diese beiden Anforderungen erfüllen werden, wird es für Sie teuer. Im schlimmsten Fall erhalten Sie gar keinen Kredit mehr. Zuverlässigkeit ist deshalb eine Kardi-

nalstugend. Lassen Sie keine Zweifel daran aufkommen, dass man sich auf Sie verlassen kann. Zahlungsvereinbarungen sollten Sie unbedingt einhalten – tilgen Sie fristgerecht, überreizen Sie nicht Ihre Kreditlinien.

8. Wettbewerb belebt das Geschäft: Bauen Sie rechtzeitig Alternativen zu Ihrer Hausbank auf

Es hat noch nie geschadet, ein zweites Eisen im Feuer zu haben. Setzen Sie sich also nicht auf Gedeih und Verderb alleine Ihrer Hausbank aus. Dafür gibt es zu viele andere Banken, die Ihnen vielleicht lieber einen Kredit geben. Und Sie haben noch Alternativen zur Bank (z.B. Privatinvestoren).

Wenn Sie Ihre Alternativen kennen, lässt Sie das entspannter in das Gespräch mit der Bank gehen. Und dem Banker wird das ein Ansporn sein, sich Ihren Fall genauer anzuschauen. Denn Wettbewerb belebt das Geschäft, und wer will sich schon ein gutes entgehen lassen?

Aber Vorsicht: Einen plumpen Bluff durchschaut Ihr Gegenüber schnell.

9. Seien Sie ausdauernd (nicht nach der zweiten Absage aufgeben)

Viele Erfolgsgeschichten haben mit einer Niederlage begonnen. Denken

Sie nur an das kleine Auto Smart: vom belächelten Exoten zum Verkaufserfolg.

Eine Kreditabsage bedeutet nicht automatisch das Aus für Ihre Firma, ist kein Todesurteil über Ihr Geschäftsmodell. Sie sind nicht automatisch als Unternehmer ein Versager. Zum Verlierer werden Sie erst, wenn Sie gleich aufgeben. Analysieren Sie in Ruhe mögliche Fehler. Fragen Sie bei der Bank nach der Gründen für die Ablehnung. Und nutzen Sie dieses Wissen für Ihr nächstes Gespräch mit der Bank – es gibt schliesslich 3218 verschiedene Kreditinstitute allein in Deutschland. ■

Kostenlos: Lang Coachingbrief

Jeden Monat erscheint der kostenlose Lang Coachingbrief. Schicken Sie einfach eine E-Mail mit Ihrer Anschrift und Ihrer E-Mail-Adresse an info@lang-coaching.de mit dem Stichwort »Coachingbrief anfordern«. Dann erhalten Sie monatlich interessante Hintergrundinformationen und Coachingtipps zur erfolgreichen Unternehmensführung – ganz kostenlos und im PDF-Format.



Wolfgang Lang ist Unternehmer aus Leidenschaft. Der Finanzierungs- und Marketingexperte eines der führenden deutschen Seminaranbieter für Unternehmer kennt die Herausforderungen und Lösungen von mittelständischen Unternehmen aus seiner täglichen Praxis. Mehrere tausend Seminarteilnehmer haben seine Veranstaltungen mit hervorragenden Bewertungen besucht. Darüber hinaus coacht er bis zu 40 Unternehmer jährlich im intensiven Einzelcoaching.

Probleme

Oft schon fragte ich mich: Wer macht das Leben mir so schwer?
Warum geht es auf und nieder – und das dauernd, immer wieder?
Wer hat sich nur ausgedacht, was mir stets Probleme macht?
Warum muss ich ständig kämpfen, um Verluste abzdämpfen?
Was mache ich denn nur verkehrt, wie wird das Dasein mir erschwert?
Kann denn das Leben nicht so sein wie pausenloser Sonnenschein?

Doch ein Freund erklärt mir ehrlich, wie öd und fad und gar gefährlich ein müheloses Leben sei.
Statt spannend, aufregend und frei wäre es bald abgeschlafft, weil nirgendwo ein Abgrund klafft und man in Sicherheit sich wiegt, während die Lebenskraft versiegt.
Wer nie sich in Problemen windet, spürt, wie sein Potenzial verschwindet, wer nie vor einer Hürde stand, hat seine Kraft noch nicht erkannt, wen jede Aufgabe schon schreckt, der kennt nicht seinen Intellekt.
Sorglos leben scheint zwar schick, doch macht es schließlich faul und dick.

Nach diesem Rat frag ich: Warum war ich vorher nur so dumm?

Hab in Zweifel mich verrannt und habe dabei nicht erkannt, welch ein Geschenk man mir bescherte wogegen ich mich auch noch wehrte?
Ein Problem ist eine Gabe, bei der ich nur zu fragen habe: Was ist das Glück in seinem Innern?
Statt zu klagen und zu wimmern, warum mir solches widerfährt, seh ich das Glück, das mir gehört.

Ist das Problem erst mal erkannt wachsen Seele und Verstand.
Wer diese Prüfung dann besteht und reifer durch sein Leben geht, sieht jede Krise als ein Zeichen neue Gebiete zu erreichen, sich der Forderung zu stellen große Entscheidungen zu fällen.
Probleme sind zum Wachsen da, das ist auch mir nun sonnenklar.
Beim nächsten Fehlschlag denk ich dran und pack die Chance richtig an.

*Eingereicht von der Leserin und Lebensberaterin Silke Kratschmer
www.silke-kratschmer.de*



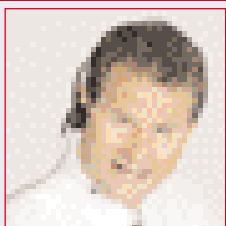
Live-Mitschnitte der Erfolgstag-Referate

Am 18. September 2004 fand der grosse »Noch erfolgreicher!-Erfolgstag« mit sechs Top-Referenten statt. Wir liessen diese Referate von zwei Kameras in Fernseh-Qualität aufzeichnen. Somit haben Sie nun die Möglichkeit, sich die Referate bequem im Wohnzimmer oder im Firmen-Konferenzraum anzusehen. Alle sechs Referate erhielten von den Teilnehmern gute Bewertungen. Diese DVDs sind zugleich lehrreich und unterhaltsam.

Von den folgenden Referaten können Sie einen Live-Mitschnitt erwerben:



Alex S. Rusch
15 Tipps für mehr Erfolg beruflich und privat



Umberto Saxer
Einfacher und mehr verkaufen



Daniel Heiz
Erfolg = kein Zufall



Stefan Boëthius
Führen durch persönliche Werte



Martin Betschart
Die 5 Erfolgsprinzipien erfolgreicher Menschen



Ferris A. Bühler
Self-Marketing: Was wir von Stars lernen können

Ihre Vorteile

- Fortbildung bequem im Wohnzimmer oder Konferenz-Raum
- Sie erhalten Wissen, Ideen und Anregungen von sechs Top-Referenten – Dinge, die Sie sofort umsetzen können
- Ihre Familie oder Ihre Mitarbeiter können auch davon profitieren
- Seh-Vergnügen dank aufwendiger Produktion (Fernseh-Qualität)

Live-Mitschnitt-Bestellung

Ja, ich bestelle hiermit folgende(s) DVD(s) per Rechnung:
Spielzeit ca. 50 Minuten pro DVD



..... Ex. vom **Martin Betschart** Referat auf DVD € 19.90 (statt € ~~29.90~~)
 Ex. vom **Alex S. Rusch** Referat auf DVD € 19.90 (statt € ~~29.90~~)
 Ex. vom **Umberto Saxer** Referat auf DVD € 19.90 (statt € ~~29.90~~)
 Ex. vom **Ferris A. Bühler** Referat auf DVD € 19.90 (statt € ~~29.90~~)

..... Ex. vom **Stefan Boëthius** Referat auf DVD € 19.90 (statt € ~~29.90~~)
 Ex. vom **Daniel Heiz** Referat auf DVD € 19.90 (statt € ~~29.90~~)
 **Alle 6 Referate im Kombi-Pack** auf 6 DVDs € 99.90 (statt € ~~119.40~~)
 (Normalpreis bei Einzelverkauf € 179.40)

Firma: _____

Telefon: _____

Name/Vorname: _____

Fax: _____

Strasse/Nr.: _____

E-Mail: _____

PLZ/Ort: _____

Datum:/Unterschrift: _____

M-Code: Noch 20

Coupon bitte einsenden an:

Deutschland: RUSCH VERLAG, Postfach 5067, D-78429 Konstanz, Telefon 0180-522 18 18, Fax 0180-522 91 91

Schweiz: RUSCH VERLAG, Halden 15, CH-5706 Boniswil, Telefon 0848 22 55 77, Fax 0848 22 55 78

Österreich: RUSCH VERLAG, Postfach, A-6960 Wolfurt, Tel. 05574-53067, Fax 05574-53077, info@rusch.ch, www.rusch.ch

LEBEN SIE IHREN TRAUM! LEBEN SIE SICH!

- Wir suchen UMSTEIGER und AUSSTEIGER
- Wir suchen »MACHER« als FÜHRUNGSKRÄFTE

kälin people development – büro für gesundheit
info@kaelin-gesundheit.ch, www.kaelin-network.com

2004 = NOCH ERFOLGREICHER, mehr LEBENSQUALITÄT!



Busch networking

...bietet interessierten Menschen ein sehr ansehnliches Jahres-einkommen. Wie? Mit Empfehlungsmarketing. Dieses Marketing baut einen Käufermarkt auf und beteiligt diejenigen, die das Gesundheitsprodukt empfehlen, am Gewinn. Sehr einfach und sehr effektiv. Sie wollen mehr wissen?

**Kontakt: René Busch, www.busch-networking.com
Tel. +49 (0)5364-4997, Fax +49 (0)5364-4679**

Zur Steigerung... *Wohlfühlpraxis* ... Ihrer Lebensqualität
Claudia Tan Heilpraktikerin
Therapeutische Hypnose • Schmerz- u. Angsttherapie
Stress- u. Konfliktmanagement • Rauchereinentwöhnung • Entspannungstechniken
Akupunkturhypnose • Psychologische Begleittherapie (z.B. bei Krebserkrankung)
Wenn nicht jetzt, wann dann? Vereinbaren Sie Ihren Termin jetzt!
claudia.tan@denki-hypnose.net
Tel. +49 (0)9941 947040 D-93444 Kitzling - Schönbühl 9

Schalten auch Sie eine Anzeige

in »Noch erfolgreicher!«. Auf diese Weise können Sie rund 120 000 dynamische, erfolgsorientierte Leser ansprechen. Ab € 390.– ist dies bereits möglich.

Weitere Infos erhalten Sie unter www.noch-erfolgreicher.com/anzeigen.
Oder rufen Sie uns an unter Tel. 0180-500 59 40 (Deutschland) oder Tel. +41 (0)1 813 17 92 (Schweiz).

Besuchen auch Sie unseren Erfolgstag

am 5. März 2005 in Frankfurt

Weitere Infos auf Seite 48

Am »Rusch & Noch erfolgreicher!-Erfolgstag« am 5. März 2005 im Grossraum Frankfurt besteht wieder die Möglichkeit, einen

Aussteller-Tisch

zu mieten. Der Preis beträgt nur € 800.–. Aussteller erhalten zudem gratis zwei Erfolgstag-Tickets, einen Eintrag auf der Erfolgstag-Website sowie eine 1/4-Seite-Anzeige im »Erfolgstag-Katalog«, den alle Teilnehmer erhalten. Voraussetzung ist jedoch, dass Ihre Firma ein Produkt oder eine Dienstleistung anbietet, die für unsere Teilnehmer von grossem Interesse ist. Interessiert? Dann rufen Sie Nicole Stutz bei der Noch erfolgreicher! AG an unter Telefon-D 0180-500 59 40 oder Telefon-CH 044-813 17 92.

Schmidt & Partner Unternehmensberatung

Physiognomisches Training
individuell • effizient • nachhaltig



➔ Neues Instrument der
Personalentwicklung

The Communication Experts
www.schmidt-partner-solingen.de
Tel. 0049.212.38 38 161

NOCH ERFOLGREICHER!

Das Audio-Magazin für Motivation
Weiterbildung und Erfolg

Autoren: Nikolaus B. Enkelmann, Mirko Ribul, Alex S. Rusch,
Ferris A. Bühler, Umberto Saxer, Thomas Frei, Ronnie Amsler,
Martin Betschart, Claudia E. Enkelmann, Ole Petersen

VOL.1

1 CD – Spielzeit 74 Minuten

Exklusiv für die Leser der Zeitschrift
»Noch erfolgreicher!«

GRATIS für alle Abonnenten der Zeitschrift »Noch erfolgreicher!«:

Das »Noch erfolgreicher!« Audio-Magazin

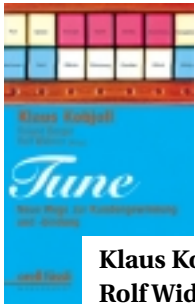
Wussten Sie eigentlich schon, dass Sie als Abonnent der Zeitschrift »Noch erfolgreicher!« (Jahresabo-Preis nur € 19.90 bzw. SFr. 29.90) jeweils im Februar **GRATIS** das »Noch erfolgreicher!-Audio-Magazin« (1 CD, 74 Min. Spieldauer) mit rund 10 äusserst interessanten Themenartikeln erhalten? Mit dieser Zusatzleistung wollen wir die Treue unserer Abonnenten belohnen. Also ein weiterer Grund, warum Sie unbedingt Abonnent der Zeitschrift »Noch erfolgreicher!« sein sollten. Es wird Ihnen wirklich viel geboten!

Mit der nächsten Februar-Ausgabe erhalten Sie dann automatisch die 2005er Ausgabe des »Noch erfolgreicher!-Audio-Magazins«. **Bestellen können Sie das Abo auf Seite 5 oder unter www.noch-erfolgreicher.com.**

Unter www.noch-erfolgreicher.com/audio-magazin gibt es einen kostenlosen Audio-Artikel, den Sie sich im Internet mittels »Real Audio Player« oder »Windows Media Player« anhören können. Dies ist ein ausgezeichnete Artikel, der jedoch keinen Platz mehr auf der CD hatte.

Für Sie gelesen

Buchtipps:



**Klaus Kobjoll / Roland Berger
Rolf Widmer**
**TUNE – Neue Wege zur
Kundengewinnung und
-bindung**

Klaus Kobjoll, der mit seinem Tagungshotel »Schindlerhof« neben zahlreichen anderen Preisen den »European Quality Award« gewann, schrieb ein weiteres Buch, diesmal zusammen mit den Beratern Roland Berger und Rolf Widmer.

Das Buch zeigt unter anderem auf, wie man auch in schwierigeren Zeiten Servicequalität weiterentwickelt und die Motivation der Mitarbeiter hochhält. Denn schlussendlich beeinflussen das Engagement der Mitarbeiter und die Stimmung im Unternehmen den Gesamterfolg massgeblich.

TUNE steht als Abkürzung für:

Total begeistert – oder: Touched by the Spirit

(= Atmosphäre, Einzigartigkeit)

Unterstützt durch sichere, stabile Abläufe

(= alles ist durchorganisiert)

Natürliches Wohlbefinden

(= der Kunde und die Mitarbeiter fühlen sich wohl)

Energie (= die Energie im Unternehmer ist spürbar)

Das Buch ist unterhaltsam, gut zu lesen und bietet viele wertvolle Ideen und Konzepte, um Ihre Firma aus der Masse ähnlicher Firmen hervorzuheben.

Rezension: Alex S. Rusch

Orell Füssli Verlag, 174 Seiten, gebunden
ISBN 3-280-5098-7, € 29.90/Sfr. 49.–, www.ofv.ch,



**Manfred Helfrecht/Werner
Bayer/Christoph Beck**
**Zukunft gestalten.
Ziele erreichen.**

Der Begründer des HelfRecht-Planungssystems, Manfred Helfrecht, schrieb gemeinsam mit seinem Alleinvorstand Werner Bayer und seinem Kommunikationschef Christoph Beck dieses Buch. In den 269 Seiten stecken sehr viel Know-how und Praxiswissen.

Das Buch steckt voller Anleitungen und Tipps. Es zeigt den Lesern, wie sie die Bausteine des HelfRecht-Systems optimal für ihren persönlichen und unternehmerischen Erfolg nutzen können. Man lernt dabei sehr viel über Ziele, Planung, Analyse und Umsetzung. Das Gute dabei ist, dass der Inhalt keinesfalls trocken ist, sondern lehrreich und interessant.

Das Buch ist sehr gut strukturiert, übersichtlich und enthält zahlreiche Checklisten. Wer systematisch an seinem beruflichen und privaten Erfolg arbeiten möchte, sollte es durcharbeiten.

Rezension: Dorian Grey

HelfRecht Verlag, 269 Seiten, gebunden
ISBN 3-920400-68-2, € 39.–, www.helfrecht.de



Jürgen Kurz
**Handbuch
Zielvereinbarung**

Dieses Handbuch von »tempus.Consulting« richtet sich an Unternehmer und Führungskräfte, die ihre Firma zu Höchstleistungen führen möchten. Es besteht aus einem Ringordner mit einem 10er-Register. Darin enthalten sind Powerpoint-Ausdrucke, Arbeitsblätter, Kopiervorlagen, Musterformulare und konkrete Beispiele aus der Praxis.

So wird zum Beispiel das Entlohnungsmodell der Firma drillbox, die zur Knoblauch-Unternehmensgruppe gehört, auf 22 Seiten ausführlich und ohne Scheu präsentiert. Es zeigt auf, wie Zielvereinbarungen mit Mitarbeitern als Basis für variable Entlohnung dienen können.

Tempus sagt: »Ziele ziehen nach vorne.« Zudem steht da: »Führen Sie Ihr Unternehmen gelassen – lassen Sie Ziele die Führung übernehmen!« In diesem Handbuch geht es um Zielgespräche mit Mitarbeitern, Implementierung von Zielprozessen, Formulierung von messbaren und machbaren Zielen für alle Mitarbeiter, Bewertung des Unternehmens, strategische Ausrichtung, Geldprämien für erreichte Ziele usw.

Rezension: Annabelle Reuter

Erhältlich als Ringordner oder auch als kostenpflichtiger Download
tempus.Consulting € 73.50
www.tempus-consulting.de

Impressum

Verlag & Redaktion

Noch erfolgreicher! AG
Steinackerstrasse 23, CH-8302 Kloten
Tel. +41 (0)1 813 17 92
Fax +41 (0)1 813 73 62
www.noch-erfolgreicher.com
Telefon D: 0180-500 59 40
Fax D: 0180-500 59 41

Mitherausgeber: Alex S. Rusch
Leitender Redakteur: Dorian Grey
redaktion@noch-erfolgreicher.com

Erscheinungsweise

Viermal jährlich
Abopreis:
€ 19.90, Sfr. 29.90 pro Jahr

Abo-Service

Noch erfolgreicher!
Postfach
CH-9403 Goldach
Tel. 071 844 91 64
Fax 071 844 93 45

Noch erfolgreicher!
Postfach 5061
D-78429 Konstanz
Tel. 07731 182079
Fax 07731 182098
abo@noch-erfolgreicher.com

Kiosk-Vertrieb Deutschland

Dr. Heide & Partner GmbH
D-13129 Berlin

Tel. 030 4746 9225
Fax 030 4746 9226

Lektorat

Frank Auerbach

Fotos

Alex S. Rusch, Christine Zenz, Archive

Redaktionelle Mitarbeiter

Alex S. Rusch, Dorian Grey, Annabelle Reuter, Reiner Kreuzmann, Werner Bayer, Umberto Saxer, Dr. Torsten Schwarz, Jeffrey Benjamin, Wolfgang Lang, Renate Schmidt, Pia Fohrer, Harvey Mackay, Silke Kratschmer, Ferris A. Bühler

Satz und Gestaltung

KOLLER Visuelle Kommunikation AG
Seewiesstrasse 9
CH-9403 Goldach
Tel. +41 (0)71 844 50 00
Fax +41 (0)71 844 50 01
E-Mail: koller@kvk.ch
ISDN +41 (0)71 845 42 04

Druck

gdz AG
CH-8021 Zürich

Nachdrucke, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags. Für unverlangt eingesendete Unterlagen übernimmt der Verlag keine Haftung.
Gerichtsstand: CH-8302 Kloten

Ausgabe 4/2004

Gib jedem Tag die Chance,
der schönste deines Lebens
zu werden.

Mark Twain



Jeder, der sich mit Erfolg beschäftigt, sollte einmal ein »Noch erfolgreicher!«-Seminar besucht haben!

**Video-Ausschnitte unter:
www.noch-erfolgreicher.com/video
(kostenlos)**

Nutzen auch Sie die Gelegenheit, den Unternehmer und Erfolgsexperten Alex S. Rusch einmal live an einem Seminar zu erleben. In komprimierter Form erhalten Sie das Erfolgswissen von Hunderten von Hörbüchern und Büchern, ergänzt durch interessante Praxis-Beispiele und eigene

Erfolgstipps von Alex S. Rusch. Sie können aus der Vielzahl von Informationen und Tipps das herauspicken, was für Sie persönlich wichtig ist. Zudem werden Sie dazu animiert, Ihr Erfolgswissen anzuwenden. Die ersten Schritte machen Sie bereits während des Seminars.

Noch erfolgreicher! – Erfolgseminare 101 und 201

Zielgruppe:

Alle, die erfolgreicher werden wollen beruflich wie privat

Lektionen des Seminars 101: 1. ASK – 2. Spass im Leben – 3. Ziele – 4. Money – 5. Going the extra mile – 6. Gewohnheiten – 7. Motivation – 8. Self-Marketing – 9. Kommunikation – 10. Egal, was andere denken – 11. Self-Image – 12. Erfolgssabotage.

Lektionen des Seminars 201: 13. Zeitmanagement und Organisation – 14. Effizienz und Effektivität – 15. Braintrust – 16. Mentors – 17. Gesundheit und Stress-Management – 18. Ausdauer – 19. Kreativität – 20. Business Plan – 21. Kooperationen – 22. Geheimwaffe »Z« – 23. Weitere Erfolgsfaktoren – 24. Handeln.

GRATIS! Diese beliebten Hörbücher bekommen Sie als Teilnehmer der »Noch erfolgreicher!«-Seminare 101 und 201 als Geschenk und vieles mehr.



Besonderheit der Seminare: Die Seminare von Alex S. Rusch sind sehr intensiv, unterhaltsam und kurzweilig, sodass Sie sich nie langweilen werden. Er setzt viele Powerpoints ein, und ausserdem kommen zahlreiche Audioeinspielungen und weitere Hilfsmittel zum Einsatz.

Zeit-Einsatz: Die zwei Seminare bestehen aus je zwei Modulen. Sie entscheiden selber, ob Sie die zwei Module an einem ganzen Tag oder auf zwei halbe Tage aufgeteilt besuchen möchten.

Termine und Preise: siehe Anmelde-Coupon auf Seite 48 (melden Sie sich aber frühzeitig an!)

Ort: Am Hallwilersee in der Schweiz, ca. 40 Minuten von Zürich und ca. 40 Minuten von Basel (dank den Billig-Airlines Air Berlin, Germanwings etc. sind die Seminare auch für Norddeutsche

Noch erfolgreicher! – Unternehmerseminare 501 und 601

Zielgruppe:

Unternehmer, Freiberufliche und solche, die es werden wollen

Lektionen des Seminars 501: A) Power-Marketing – B) EDV-Management – C) Organisation/System – D) Buchhaltung/Controlling – E) Rechts-Risiken minimieren – F) Auch in schlechteren Zeiten überleben

Lektionen des Seminars 601: G) Gewinn-Maximierung – H) Top-Mitarbeiter – I) Prozess-Optimierung – J) Immobilienrisiken minimieren – K) Kapital/Liquidität – L) Das Unternehmerleben geniessen

GRATIS! Diese beliebten Hörbücher bekommen Sie als Teilnehmer der »Noch erfolgreicher!«-Unternehmer-Seminare 501 und 601 als Geschenk und vieles mehr.



in Reichweite). Die Seminare sind MWSt-frei dank den weiterbildungsfreundlichen Gesetzen der Schweiz!

Detail-Infos: Unter www.noch-erfolgreicher.com/seminar finden Sie Angaben zum Seminar sowie Kommentare von ehemaligen Teilnehmern.

Unsere Garantie: Falls Ihnen das Seminar nach den ersten 60 Minuten nicht gefällt und Sie es verlassen, bekommen Sie Ihr Geld zurück.

Der Referent: Unter www.alexrusch.com/biografie finden Sie Infos zum Referenten Alex S. Rusch



Noch erfolgreicher!-Erfolgs-Seminar

Ja, ich möchte mich für das »Noch erfolgreicher!-Erfolgs-Seminar 101« (Lektionen 1 bis 12) anmelden zum Preis von nur € 219.–/SFr. 329.–. Im Preis enthalten ist neben dem Arbeitsmaterial, ein paar kleinen Geschenken und einer Kaffeepause auch noch das »Tue im Leben, was Du wirklich willst-Erfolgspaket«. Ich möchte am folgenden Datum teilnehmen:

Sonntag, 6. März 2005, 09.00 bis 12.30 Uhr

Ja, ich möchte mich für das »Noch erfolgreicher!-Erfolgs-Seminar 201« (Lektionen 13 bis 24) anmelden zum Preis von nur € 219.–/SFr. 329.–. Im Preis enthalten sind neben dem Arbeitsmaterial, ein paar kleinen Geschenken und einer Kaffeepause zudem die Hörbücher »Multiplizieren Sie Ihren Erfolg mit dem Braintrust-Prinzip«, »Noch erfolgreicher! 1«, »Noch erfolgreicher! 2« und »Noch erfolgreicher! 4«. Ich möchte am folgenden Datum teilnehmen:

Sonntag, 6. März 2005, 13.30 Uhr bis 17.00 Uhr

Ich habe mich für beide Seminare angemeldet und bezahle somit nur € 395.–/SFr. 595.– (statt € 438.–/SFr. 658.– bei Einzelbuchung).

Noch erfolgreicher!-Unternehmer-Seminar

Ja, ich möchte mich für das »Noch erfolgreicher!-Unternehmerseminar 501« (Lektionen A bis F) anmelden zum Preis von nur € 219.–/SFr. 329.– für Samstag, **5. Nov. 2005, von 9.00 Uhr bis 12.30 Uhr**. Im Preis enthalten ist neben dem Arbeitsmaterial, ein paar kleinen Geschenken und einer Kaffeepause auch noch das 7-CD-Hörbuch »The E-Myth Revisited – Warum die meisten...«.

Ja, ich möchte mich für das »Noch erfolgreicher!-Unternehmerseminar 601« (Lektionen G bis L) anmelden zum Preis von nur € 219.–/SFr. 329.– für Samstag, **5. Nov. 2005, von 13.30 Uhr bis 17.00 Uhr**. Im Preis enthalten ist neben dem Arbeitsmaterial, ein paar kleinen Geschenken und einer Kaffeepause auch noch das 6-CD-Hörbuch »Noch erfolgreicher! als Unternehmer«.

Ich habe mich für beide Seminare angemeldet und bezahle somit nur € 395.–/SFr. 595.– (statt € 438.–/SFr. 658.– bei Einzelbuchung).

Ich/wir möchte(n) lieber Alex S. Rusch für ein firmeninternes Seminar zum Tagessatz von € 3350.–/SFr. 5000.– pro Tag oder Vortrag (zzgl. Spesen) buchen. Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf, um die Details zu besprechen.

Firma:

Name/Vorname:

Strasse/Nr.:

PLZ/Ort:

Telefon:

Fax:

E-Mail:

Datum/Unterschrift:

M-Code: Noch 20

**NOCH
ERFOLGREICHER!**

Coupon einsenden an: **Noch erfolgreicher! AG, Postfach, CH-8302 Kloten,**
Tel. +41 (0)1 813 17 92, Fax +41 (0)1 813 73 62, E-Mail: info@noch-erfolgreicher.com

Lassen Sie sich inspirieren, motivieren und neue Inputs geben am »Rusch & Noch erfolgreicher!-Erfolgstag«

Am **Samstag, 5. März 2005**, haben Sie die Gelegenheit, fünf namhafte Erfolgsexperten der Extraklasse live zu erleben und viel von ihnen zu lernen.

- ✓ Nicht nur das – wir bieten Ihnen noch einiges mehr, wie Sie es von einer Firma, die Noch erfolgreicher! AG heisst, auch erwarten können.
- ✓ Dieser Tag soll auch Spass machen. Daher gibt es verschiedene Überraschungen – verteilt über den ganzen Tag.
- ✓ Was wir aufgrund von Umfragen bewusst weglassen, sind: Feuerläufe, Massagen und Tänze, da die Mehrheit unserer Zielgruppe dies nicht wünscht.

- ✓ Geniessen Sie mit uns diesen Erfolgstag und tanken Sie dabei sehr viel Erfolgswissen. An diesen Tag werden Sie noch lange denken!

- ✓ Weitere Infos unter: www.noch-erfolgreicher.com/erfolgstag

Frühbucher-Preis
nur € 99,-
bis 15.1.2005
(danach € 149,-)

Folgende Referenten erwarten Sie an diesem Erfolgstag:



Alex S. Rusch



Nikolaus B. Enkelmann



Lothar J. Seiwert



Thomas Frei

...

wird noch bekanntgegeben

Referat-Inhalte: Details zu den Referat-Inhalten können Sie entweder im Internet unter www.noch-erfolgreicher.com/erfolgstag abrufen oder bei uns anfordern (unsere Anschrift finden Sie unterhalb dieser Seite)

Veranstaltungsort: Im Grossraum Frankfurt (Frühbucher können auch mit Swiss, Lufthansa etc. günstig nach Frankfurt fliegen).

Veranstaltung am darauffolgenden Tag: Wenn Sie einen Tag länger bleiben, können Sie am 6. März 2005 gleich noch die beliebten »Noch erfolgreicher!-Erfolgs-Seminare« 101 und 201 mit Alex S. Rusch besuchen. Weitere Infos unter www.noch-erfolgreicher.com/seminar

Hotels: Unter www.noch-erfolgreicher.com/erfolgstag finden Sie eine Liste von Hotels der Region.

Verpassen Sie diesen einzigartigen Erfolgstag nicht! Bestellen Sie schon heute Ihr(e) Ticket(s).

Anmeldecoupon zum »Noch erfolgreicher!-Erfolgstag«

- Ja, ich bestelle hiermit _____Ticket(s) für den grossen »Noch erfolgreicher!-Erfolgstag« am 5. März 2005. Ich muss nur € 99,- bzw. SFr. 149,- pro Ticket bezahlen, sofern ich bis am 15. Januar 2005 bestelle (ab dem 16. Januar 2005 beträgt der Ticketpreis € 149,- bzw. SFr. 223,-).
- Ich möchte einen **VIP-Platz** und bezahle hierfür einen Zuschlag von € 150,- bzw. SFr. 230,- zu dem obigen Preis. Mit dem VIP-Ticket erhalte ich ein VIP-Namensschild, einen VIP-Platz, habe Zugang zur VIP-Lounge, bekomme ein wertvolles Geschenk und werde zum Mittagessen eingeladen.
- Ich bin Erfolgsturbo-Abonnent und bekomme daher einen Rabatt von € 20,- bzw. SFr. 30,-.
- Ich bin der 5. Teilnehmer einer 5er-Gruppe und erhalte mein Ticket gratis.
- Ich bin A-Aktionär der Rusch Verlag AG oder 1-%-Aktionär der Noch erfolgreicher! AG und erhalte mein Ticket gratis. (alle anderen Aktionäre der beiden Firmen erhalten 50 % Rabatt auf Erfolgstag-Tickets).

Alle Preise zzgl. 16% MWSt.

Firma _____

Telefon: _____

Name/Vorname: _____

Fax: _____

Strasse/Nr.: _____

E-Mail: _____

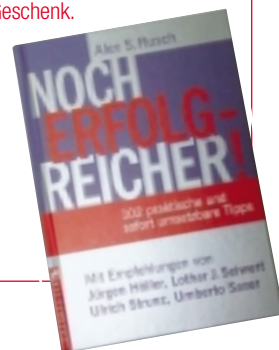
PLZ/Ort: _____

Datum:/Unterschrift: _____

M-Code: Noch 20

Unser Geschenk an alle Teilnehmer

Bei diesem Erfolgstag erwarten Sie zahlreiche Überraschungen. Eine Überraschung decken wir schon jetzt auf – alle Teilnehmer erhalten am Schluss des Tages das Buch »Noch erfolgreicher!« von Alex S. Rusch (223 Seiten, gebunden) als Geschenk.



**NOCH
ERFOLGREICHER!**

Coupon einsenden an:

Deutschland:

Noch erfolgreicher!, Postfach 5061, D-78492 Konstanz
Tel. 0180 500 59 40, Fax 0180 500 59 41

Schweiz:

Noch erfolgreicher!, Postfach, CH-8302 Kloten,
Tel. +41 (0)1 813 17 92, Fax +41 (0)1 813 73 62
E-Mail: info@noch-erfolgreicher.com