

Autobiographie Helmut J. Ament

Autor des Buches

DAS UNIVERSELLE ERFOLGSGEHEIMNIS

Copyright © Helmut J. Ament • Neuchâtel 2006

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks und jeglicher Wiedergabe, vorbehalten.

www.erfolgsgeheimnis.eu



Am 21. Dezember 1956, um 3.04 Uhr morgens, wurde ich in dem kleinen Ort Maria Lankowitz in der Nähe von Graz/Österreich geboren - und spürte erstmals die Kälte dieser Welt.

Wenn man neun Monate bei annähernd 37 Grad vor sich hin schwimmt - wohl versorgt -, ist die Geburt ein Riesenschock. Du musst durch diesen engen Kanal, erlebst einen Kälteschock (selbst gut geheizte Kreißsäle haben selten mehr als 23 Grad - das ist immerhin ein schlagartiger Temperatursturz von mehr als 10 Grad!), jemand hängt dich an den Füßen auf und schlägt dir auf den Rücken. Dann trennen sie dich noch von jener Schnur, die dich all die Monate so problemlos versorgt hat. Nachdem du nun Monate nur im Wasser geschwommen bist, wickeln sie dich auch noch in irgendwelche kratzigen Stoffe.

Und all dies bezeichnen deine Eltern dann als *freudiges* Ereignis.

Nach diesem so genannten *'freudigen Ereignis'* lernte ich schnell die erste Grundregel des Lebens: 'Je lauter du schreist, desto schneller bekommst du dein Essen...?' Zugegeben, ein einfaches, aber dennoch sehr wirkungsvolles Konzept!

An die ersten Jahre meiner Kindheit habe ich bis auf wenige Ausnahmen so gut wie keine bewussten Erinnerungen. Im Laufe der Jahre erlernte ich all die



Regeln, Gebote und Verbote, die meine Eltern mir nahe brachten. Meine Familie beschreibt mich als ein Kind, das an allem interessiert war. Fragen über Fragen. Und wenn meine Eltern einmal keine Antwort parat hatten, dann gab es immer noch das 'vernünftigste' aller Argumente: *"Das ist eben so!"*

Auf meine Frage *"Warum hat mich der Klapperstorch denn bei euch abgegeben?"* antwortete meine Mutter einmal: *"Damit er endlich seine Rube vor deinen Fragen hatte!"*

Ich war das älteste von drei Kindern. Mit meinem Bruder Manfred und meiner Schwester Claudia habe ich heute noch ein sehr inniges Verhältnis.



Meine Eltern, Josef und Maria, waren keine reichen Leute; beide mussten durch ganztägige Arbeit zum Lebensunterhalt beitragen. So verbrachte ich als Kind sehr viel Zeit bei meinen Großeltern. Für meine Oma mütterlicherseits war ich der absolute 'Lieblingsenkel'. Sie verhätschelte mich derart, dass es nicht wenige Male zu Auseinandersetzungen mit meinem Vater kam.

Dessen Eltern waren ungarische Flüchtlinge - und wer Ungarn kennt, der weiß, dass in diesen Familien (zumindest meistens) der Mann das Sagen hat (zumindest glaubt er es). Anders in der Familie meiner Großeltern mütterlicherseits - mein Opa, ein herzensguter Mann (ich habe ihn kein einziges Mal schreien hören), hochintelligent, musste, da seine Eltern kein Geld für ein Studium aufbringen konnten, sein Lebtage im Bergwerk arbeiten. Nie habe ich ihn auch nur einmal klagen hören.

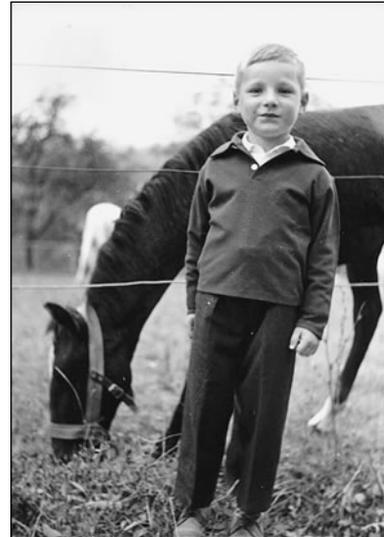
Das Kommando im Haus hatte aber meine Oma. Sie zog vier Kinder groß, unter manchmal sehr schwierigen wirtschaftlichen Verhältnissen. Sie war eine sehr resolute Frau, aber ebenfalls herzensgut. Vor allem ihrem 'Lieblingsenkel' gegenüber. Ich glaube, dass ich durch diese Frau erstmals habe erfahren dürfen, was man als 'bedingungslose Liebe' bezeichnet. Dafür bin ich sehr dankbar.





Viel Zeit verbrachte ich auch bei meinen Großeltern väterlicherseits. Diese wohnten in einem Schloss in Piber. Nicht als Besitzer, aber zumindest als Mitarbeiter. Vermutlich habe ich meine Liebe zu Burgen und Schlössern aus dieser Zeit. Es war schon toll, als Kind in den verwinkelten Gängen und riesigen Parkanlagen herumzutoben. In Piber ist übrigens das weltberühmte Lipizaner-Gestüt.

Ich erinnere mich noch gut daran, dass mein Großvater mich immer auf eines dieser Pferde setzen wollte - bei mir aber dafür in keinster Weise Beifall erntete. Noch heute habe ich ziemlichen Respekt vor diesen 'großen Tieren'... Auch wenn ich mich heute (vor allem durch meine beiden Töchter, die in Pferde geradezu vernarrt sind) schon mal auf ein Pferd setze, habe ich doch immer den Eindruck, dass ich nicht das Pferd reite, sondern das Pferd mich...



Meine Kindheit war glücklich und sorglos. Das änderte sich schnell, als der 'Lebenskampf' in der Schule begann. Maria Lankowitz war eine kleine Gemeinde - jeder kannte jeden.



So verwundert es nicht, dass man schnell einen gewissen Ruf genoss. Mein Religionslehrer sagte einmal zu meinem Vater: *"Ihr Sohn ist zwar sehr intelligent, aber er redet und redet und redet..."* Das sollten spätere Lehrer auch noch zu spüren bekommen...

Mein Vater hatte versprochen, mir ein kleines Radio zu kaufen, wenn ich im ersten Halbjahreszeugnis lauter Einser nach Hause brächte.

Also brachte ich mit diesem Zeugnis lauter Einser nach Hause. Und er kaufte mir das Radio! Ich erinnere mich genau: Wir fuhren in die nahe gelegene Großstadt Graz, dort durfte ich mir ein kleines Ra-

dio aussuchen. Es war ein kleines Handradio für Mittelwelle - nicht besonders teuer. Das spielte damals aber keine Rolle! Ich war stolz auf meinen neuen Besitz und zeigte jedem (auch denjenigen, die es nicht sehen wollten) mein neues Radio. Der Empfang war aus heutiger Sicht sehr schlecht, mir kamen die Melodien aber damals wie Sphärenklänge vor.

Also lernte ich schnell die Grundregel der 'modernen Leistungsgesellschaft': Wenn du tust, was die anderen von dir erwarten, erhältst du Lob, Anerkennung und Zuwendung. Mir gefiel diese Regel zwar ganz und gar nicht, aber ich 'lernte' sie schnell.



In diesem Jahr traf ich auch meine erste 'Flamme': Marlie, eine Nachbarstochter. An ein Ereignis erinnere ich mich besonders: Hinter unserem Haus war ein ziemlich steiler Hügel. Also nahm ich meine Freundin eines Tages im Winter an die Hand und ging mit ihr zum Schlittenfahren. Wir stiegen ganz nach oben auf den Hügel, ich setzte sie hinter mich und versicherte ihr, dass ich alles unter Kontrolle hätte. Und wir fuhren los.

Leider hatte ich vergessen, dass der Hügel keinen Auslauf hatte und auch im Winter der Stacheldraht für die Kühe noch stand! Am Ende des Hügels gab es also ein sehr energisches Bremsmanöver - es reichte allerdings nicht -, und ich fuhr prompt in den Stacheldraht. Meine Begleiterin kam ungeschoren davon; ich hatte eine Wunde, genau einen Zentimeter über dem Auge, die genäht werden musste.

Der neu erlernten Regel 'Dem Tapferen hilft das Glück!' stand ich deshalb etwas skeptisch gegenüber.

Im gleichen Jahr hatte ich bei einer anderen Gelegenheit die Möglichkeit, eine sehr wichtige Erfahrung zu machen.

Als echter Österreicher war ich natürlich ein engagierter Wintersportler. Eines Tages hatten wir ein Slalomrennen, bei dem ich ganz gut abschnitt. Bei der anschließenden Preisverleihung nahm mich ein älterer Mann zur Seite und teilte mir mit, dass ich zusammen mit seinem Sohn die gleiche Zeit erreicht hätte (wir hatten damals nur einfache Stoppuhren). Da es nur einen dritten Platz geben könne, würde er mir eine Tafel Schokolade schenken, wenn ich mit dem vierten Platz einverstanden sei.



Völlig überrumpelt sagte ich zu. Das Resultat: Es war nur eine 'kleine' Tafel Schokolade, und ich ärgerte mich noch tagelang, dass ich bei diesem Kuhhandel mitgemacht hatte!

Aber ich hatte eine neue, sehr wichtige Regel gelernt: Lass dich nicht von anderen über den Tisch ziehen, auch wenn sie größer und stärker als du selbst sind!

Bei einer anderen Gelegenheit, es war ein Abfahrtslauf, stand ich wie gewohnt als Erster am Start. Nicht aufgrund der Leistung, sondern des Namens: Ament fängt nun einmal mit 'A' an. Der Mann am Start sagte mir, ich solle zunächst außerhalb der Wertung vorausfahren, um die Strecke zu testen, wieder hochkommen und den Lauf dann mit Wertung durchführen.

Also fuhr ich gemütlich los und sah mir in Ruhe die Strecke an. Als ich unten ankam, nahm der zuständige Mann die Zeit. Meine Verwunderung und die darauf folgende Verärgerung machten auf ihn wenig Eindruck - ich sei heruntergefahren, die Zeit sei genommen worden - und damit habe es sich.

Aber: Bei der Preisverleihung bekam ich den dritten Preis!



Diesmal hatte ich gleich zwei Dinge gelernt: Erstens, dass man in entspanntem Zustand bessere Leistungen erbringt. Und zweitens, dass es im Leben so etwas wie ausgleichende Gerechtigkeit gibt.

Mein erstes Schuljahr konnte ich noch in Österreich vollenden, dann zogen meine Eltern nach Deutschland um (Augsburg). Nun begann das 'freudige' Zusammensein mit meinen deutschen Mitschülern! Man sagt, Kinder können grausam sein - glauben Sie mir: Es stimmt! Wenn Sie einmal ein größeres Repertoire an bösen Witzen über Österreicher benötigen - wenden Sie sich vertrauensvoll an mich...

In mir herrschten zu dieser Zeit große seelische Spannungen - und es kam, wie es kommen musste: Ich hatte meinen ersten größeren Unfall. Meine

Mutter, mein Bruder und ich wollten in unseren nahe gelegenen Garten fahren; ich bog mit meinem Fahrrad von der Hauptstraße in eine Seitenstraße ein - und peng! Alles schwarz. Meine nächste Erinnerung ist das Aufwachen nach der Operation im Krankenhaus. Diagnose: Oberschenkelhalsbruch. Und eine große Platzwunde - einen Zentimeter über dem Auge (diesmal das andere). Mein Schutzengel hatte wieder Überstunden gemacht.

Man erzählte mir später, dass ich beim Abbiegen ein entgegenkommendes Auto übersehen hätte - ich könnte noch heute schwören, dass dort keines war!

Erst viel später begriff ich, was ein Unfall überhaupt ist: Der schlagartige Abbau von seelischen Spannungen, sozusagen eine seelische Explosion von unverarbeiteten Problemen. Für diese Erkenntnis benötigte ich in meiner Jugend allerdings gleich drei Unfälle, jeweils im Abstand von sieben (!) Jahren. Kennen Sie die alte Weisheit, die besagt, dass man alle sieben Jahre einen neuen Lebensabschnitt beginnt?

Nun, zu dieser Zeit wusste ich davon noch nichts. Ich lernte nur sehr schnell, dass man, wenn man krank war, wesentlich mehr Aufmerksamkeit, Zuwendung und Liebe empfing. Allerdings war mir damals schon klar, dass der Preis für diese 'Zusatz'-Liebe ein sehr hoher war. Zu hoch.

Dieser Unfall ereignete sich weniger als hundert Meter von einem Krankenhaus entfernt. Man erzählte mir später, dass ein Mann mich, nachdem ich nicht wenige Meter durch die Luft geschleudert wurde und mit dem Kopf auf dem Randstein landete, sofort auf den Arm nahm und ins Krankenhaus trug. Er hatte eine Wildlederjacke an, die danach natürlich von Blut durchtränkt war. Meine Eltern wollten ihm danken und wenigstens die Reinigung der Jacke bezahlen - er lehnte ab. Einmal besuchte er mich sogar im Krankenhaus und brachte mir Obst.

Durch diesen Unfall hatte ich wenigstens einige Monate Ruhe vor der Schule und meinen lieben Mitschülern. Während ich jetzt diese Zeilen schreibe, wird mir fast schmerzlich wieder bewusst, wie wichtig, ja vielleicht sogar lebensrettend es ist, die seelischen Zusammenhänge im Leben zu verstehen.

Ein Beispiel: Vor einiger Zeit hatte einer meiner Firmenpartner, Thomas Rittel, eine Frau in seinem Seminar. Diese Frau hatte ein Darmgeschwür, und trotz aller ärztlichen Kunstgriffe verschwand das Geschwür nicht, sondern wurde über Jahre hinweg immer größer und größer. In einem persönlichen Gespräch fand Thomas Rittel heraus, dass die Frau von einem Arzt ein Bild ihres Darmgeschwürs bekommen hatte. Und dieses Bild sah sich die Frau jeden Abend vor dem Schlafengehen an!

Als Erstes zerriss Thomas Rittel dieses Bild und gab ihr ein Bild von einem gesunden Darm!

Wenn sie schon vor dem Einschlafen immer das Bild eines Darmes sehen wollte, dann wenigstens das eines gesunden!

Nach einigen Monaten war das Geschwür verschwunden...

Nun, wie gesagt, damals wusste ich von diesem Zusammenhängen noch nichts. Ich versuchte mir den Krankenhausaufenthalt so angenehm wie möglich zu gestalten.

An ein Ereignis, das mein zukünftiges Leben entscheidend prägen sollte, erinnere ich mich noch genau. Neben mir lagen im Krankenzimmer noch einige weitere Jungen. Einer davon war ein richtiges Ekel. Er war schon fast wieder gesund und daher auch der mobilste von uns allen. Und es machte ihm eine besondere Freude, uns zu ärgern und auf verschiedene Art und Weise zu schikanieren.

Bei einer solchen Gelegenheit (ich konnte inzwischen auch wieder einigermaßen laufen) kam es zu einer Auseinandersetzung, die in Handgreiflichkeiten auszuarten drohte. Wir stießen uns schon herum, als plötzlich überraschend die Krankenschwester ins Zimmer kam. Noch bevor sie etwas sagen konnte, rief ich bereits: *“Er hat angefangen!”*

Ich weiß heute nicht mehr genau, wer wirklich angefangen hatte. Ich weiß nur, dass ich mich einige Tage lang mies fühlte. Und ich nahm mir damals aus tiefstem Herzen vor, nie wieder die Schuld für etwas, das ich zumindest mit zu verantworten hatte, auf andere zu schieben.

Gemäß dieser Einstellung lebe ich noch heute. Gleichgültig, welcher Art die Auseinandersetzung mit jemandem ist, erst überlege ich mir, ob mein persönliches Verhalten korrekt war. Und ich stehe zu dem, was ich getan habe. Auch wenn ich einen Fehler gemacht habe.

Nur so kann ich mein Leben selbst meistern. Solange ich die Verantwortung für mein Leben, meine Taten und auch meine Fehler auf andere schiebe, distanziere ich mich von mir selbst. Ich will aber zu mir und meinen Handlungen stehen.

Im Laufe der nächsten Monate und Jahre normalisierte sich das Verhältnis zu meinen Klassenkameraden, und ich gewann einige sehr gute Freunde.

Meine schulischen Leistungen waren eher durchschnittlich. Ich hatte zwar nie den Ehrgeiz, der beste Schüler zu sein, aber im oberen Drittel wollte und konnte ich meist immer sein.

Vermutlich aufgrund dieser Tatsache setzten mir in den nächsten Jahren meine Eltern und Lehrer ständig zu, dass ich aufs Gymnasium gehen sollte. Mir war aber schon

damals klar, dass ich nicht zum jahrelangen Studieren mit wenig Geld geeignet war. Das stellte ich mir entschieden zu langwierig vor. Ich wollte Karriere machen, Geld verdienen und dem Leben abverlangen, was machbar war. Und nicht als zerstreuter Professor mit wenig Geld enden.

Andererseits war mir klar, dass ich für eine vernünftige berufliche Laufbahn einen guten Schulabschluss brauchte. Also entschloss ich mich dazu, die Realschule gut abzuschließen und mich dann ins Berufsleben zu stürzen.

Die Wahl der schulischen Ausbildungsrichtung - technisch oder kaufmännisch - fiel mir leicht. Für die Ziele, die ich hatte, kam nur der kaufmännische Weg in Frage. Ganz zum Leidwesen meines Vaters, der leidenschaftlicher Elektronikbastler war und in mir schon den künftigen qualifizierten Gesprächspartner gesehen hatte. Fairerweise hat er mir aber nie einen Vorwurf bezüglich meiner Entscheidung gemacht.



Und in der Tat hatte ich von Anfang an eher organisatorische als technische Fähigkeiten.

Einmal wurde an unserer Schule ein Malwettbewerb veranstaltet, an dem sich alle Schüler beteiligen sollten. Jedes Bild würde auch mit Noten bewertet werden.

Nun war ich im Zeichnen noch nie der Stärkste. Also ließ ich mir etwas einfallen. Ich besorgte mir eine 'Zeichenmaschine'!

Vielleicht kennen Sie diese sagenhafte 'Zeichenmaschine'; manchmal kann man sie auf dem Jahrmarkt kaufen. Das System ist sehr einfach: Man benötigt eine Vorlage, fährt mit einem Holzstift das Bild nach, und über ein recht einfaches hölzernes Gestänge wird das Bild auf ein Zeichenblatt vergrößert oder verkleinert übertragen.

Als Vorlage nahm ich das Bild 'Jesus und die Jünger auf dem Ölberg'. Ich übertrug die Vorlage, malte das Bild schön farbig aus, und - ich muss sagen - das Bild war wirklich gut gelungen. Mein Lehrer staunte nicht schlecht.

Niemand hatte zwar gesagt, dass die Verwendung einer 'Zeichenmaschine' verboten sei, aber als mir das Bild eine Eins einbrachte und auch noch prompt auf einem der ersten Plätze im Zeichenwettbewerb landete und in der Schule ausgestellt wurde - ja, da bekam ich doch ein ziemlich flaes Gefühl im Magen.

Ich war heilfroh, als ich meinen Abschluss hatte und endlich die Schule verließ. Ich wollte Karriere machen, Geld verdienen - viel Geld! Damals waren diese Dinge für

mich gleichzusetzen mit 'Glück'.

Seien Sie nachsichtig, lieber Leser, ich war damals noch sehr jung..

Mir war klar, dass ich eine solide kaufmännische Ausbildung benötigte, also beschloss ich, die Ausbildung als Industriekaufmann zu beginnen. Zu dieser Zeit waren die Lehrstellen sehr knapp, und jeder sagte mir, dass es sehr schwierig sei, einen Platz zu bekommen. Meine Klassenkameraden schrieben teilweise zwischen 30 und 100 Bewerbungen!

Ich versuchte es ebenfalls mit einigen Briefen, mir war aber schnell klar, dass ich damit keine großen Chancen hatte. Also ging ich zu einer anderen Technik über: Obwohl in Anzeigen immer eine schriftliche Bewerbung gefordert wurde, rief ich die Personalchefs einfach an und bat um einen persönlichen Vorstellungstermin.

Schon beim ersten Termin erhielt ich einen Ausbildungsvertrag!

Es war eine große ‚Spinnerei‘ mit über tausend Mitarbeitern in der Textilbranche, genauer gesagt, eine Kammgarnspinnerei.

Die Arbeit gefiel mir gut (bis auf die 'Ablage' - wer das schon einmal machen musste, weiß, was ich meine...), und ich verstand mich sowohl mit Vorgesetzten als auch mit Ausbildungskollegen sehr gut und gewann eine Reihe neuer guter Freunde.

Mit Schmunzeln erinnere ich mich an die Zeit in der Berufsschule.

Wir hatten einen Klassenlehrer, der die ganzen zwei Jahre über die gleiche Anzugfarbe wählte. Grau!

Dazu fuhr er noch ein graues Auto, genauer gesagt, einen VW Käfer. Mit leicht rötlichem Ton.

Flugrost!

Dieser Mann sollte uns nun also beibringen, wie man im Leben ein erfolgreicher Geschäftsmann wird. Sie können sich sicher vorstellen, wie begierig wir seine 'spannenden' Abhandlungen aufnahmen.

Mein 'Spezialfach' war Buchhaltung. Es gibt dort einen speziellen Buchungssatz, den ich auch heute noch nicht genau kenne (und gar nicht kennen will...). Wenn man eine Kundenforderung bereits als nicht realisierbar abgeschrieben hat, dann aber plötzlich doch eine Teilzahlung erhält, muss man diese Forderung wieder aktivieren, zumindest teilweise. Oder so ähnlich...

Mein Lehrer kannte meine Vorliebe für Buchhaltung und fragte mich prompt nach diesem Buchungssatz. Natürlich hatte ich keine Ahnung.

Daraufhin stellte er mir folgende Frage: *“Ament, Sie wollen doch immer selbständig werden. Wie wollen Sie das bewerkstelligen, wenn Sie Ihre Buchhaltung nicht richtig ausführen können?”*

Für meine Antwort: *“Ich stelle einen Buchhalter ein!”* bekam ich dann auch prompt eine Sechs.

In der Klasse hatte ich eine sehr attraktive Tischnachbarin, die durchaus auch sehr kommunikationsfreudig war. Genauer gesagt: Sie redete ununterbrochen! Aber immer, wenn ich einmal kurz dazwischen zu Wort kam (und manchmal war es wirklich nur ein *“Sei endlich still!”*), drehte sich der Lehrer um und ermahnte mich wegen ‘Störung des Unterrichts’ oder ‘fehlender Aufmerksamkeit’. Dies passierte nicht einmal, sondern häufiger. Was meine attraktive Tischnachbarin zu noch mehr ‘Kommunikation’ anspornte...

Manchmal wusste ich bei diesem Lehrer wirklich nicht, ob ich weinen oder lachen sollte. In einem Zwischenzeugnis schrieb er einmal: *“Der Schüler beteiligte sich rege - jedoch nicht am Unterricht.”*

Die Entlohnung als Lehrling war natürlich mehr als dürftig. Wir durften zwar fleißig arbeiten, erhielten aber nur, je nach Lehrjahr, 200 bis 300 Mark. Das war mir entschieden zu wenig, und ich suchte mir eine Nebentätigkeit. Schon während meiner Schulzeit



hatte ich in den Ferien in Supermärkten Regale eingeräumt. Für 3 Mark 50 in der Stunde! Abends brannten einem die Füße wie Feuer. Das wollte ich nicht nochmal machen.

Nach kurzer Zeit fand ich auch eine Wochenendbeschäftigung: Hinter dem Grill von McDonald’s! Diesmal erhielt ich sogar einen ‘fürstlichen’ Stundenlohn von sage und schreibe 6 Mark 50 die Stunde. Da ich mich fleißig engagierte, wurde dann auch mein Stundenlohn auf 6 Mark 70 die Stunde angehoben! Ein Hoch auf McDonald’s... Für zwei Wochenenden erhielt ich den sozialversicherungsfreien Betrag von 390 Mark. Das war allerdings mehr, als ich in der Lehre verdiente.

Die Lehrzeit ging dem Ende zu, und uns wurden unsere künftigen Stellen vorgeschlagen. Prompt hatte man für mich eine Stelle in der Lohnbuchhaltung vorgesehen! Sie können sich sicher vorstellen, wie begeistert ich war.

Während meiner Ausbildungszeit hatte ich auch einige Monate in der Verkaufsabteilung zugebracht. Dies war wirklich faszinierend! Ich sah, dass hier die Schalthebel für Erfolg oder Misserfolg einer Firma zu suchen waren.

In unserer großen Firma mit mehreren hundert Millionen Umsatz gab es tatsächlich nur drei Verkäufer. Machten diese ihre Arbeit nicht gut, würden über tausend Leute ohne Arbeit auf der Straße stehen.

Natürlich verdienten sie auch sehr gut. Weit mehr als alle anderen Angestellten.

Diese Kombination aus großer Verantwortung und der Möglichkeit, überdurchschnittlich zu verdienen, war für mich der Grund, zu einer Tätigkeit im Bereich des Verkaufs zu tendieren.

In Augsburg veranstaltete die Industrie- und Handelskammer von Zeit zu Zeit Tagesseminare zum Thema 'Erfolgreiches Verkaufen'. Ich fragte folglich meinen Lehrlingsbetreuer, ob mir die Firma ein solches Seminar bezahlen würde.

Und zu meiner Überraschung bekam ich eine Zusage.

Nach dem Seminar forderte mich der Lehrlingsbetreuer auf, mich direkt beim Personalchef zu bedanken, da dieser letztendlich die Entscheidung getroffen hatte. Also ging ich zum Personalchef und bedankte mich. Wir kamen ins Gespräch, und er fragte mich, ob ich mit seiner Wahl für meine künftige Stelle zufrieden sei. Natürlich wollte ich nach der Ausbildung nicht arbeitslos auf der Straße stehen - ihm also nicht widersprechen. Auf der anderen Seite war die Lohnbuchhaltung nun wirklich nicht das, was ich mir unter einem erfüllten Berufsleben vorstellte.

Also fasste ich mir ein Herz und erklärte ihm meine Einstellung zur Buchhaltung. Und ich sagte ihm, dass mich die Verkaufsabteilung besonders reizen würde.

Zu meiner Überraschung war er sehr erfreut und sagte mir sofort zu! Er meinte, dass in der heutigen Zeit leider nur wenige Leute als Verkäufer arbeiten wollten. Nun war es an mir, überrascht zu sein! Aus meiner Sicht war es eine große Belohnung, überhaupt in eine solche verantwortungsvolle Position zu kommen. Ich sollte aber später noch lernen, was er damit gemeint hatte.

Verkäufer sind nach meiner Erfahrung bei den übrigen Kollegen nicht sehr beliebt.

Das hat einfache Gründe: In der Regel haben Verkäufer eine stärkere Persönlichkeit, verdienen mehr Geld, fahren größere Autos, haben größere Häuser, sind besser gekleidet - alles Faktoren, die den Neid anderer Menschen geradezu magnetisch anziehen!

Natürlich würde niemand zugeben, dass er 'neidisch' ist - das Gesellschaftsspiel, mit dem man seinen Neid indirekt zeigt, heißt 'Kritik'! Ein altes Sprichwort sagt: 99 Prozent aller Kritik ist Neid. Dies ist in der Tat auch meine eigene Erfahrung.

Ich will damit nicht sagen, dass *a l l e* Kritik Neid ist. Manchmal kann man aus Kritik auch sehr viel lernen. Aus objektiver, sachlicher Kritik.

Schon in jungen Jahren lernte ich schnell, Kritik richtig einzustufen: Wenn mich jemand kritisierte, der erfolgreicher als ich selbst war, hörte ich ernsthaft zu und setzte mich ausführlich damit auseinander.

Kritisierte mich aber jemand, der nur genauso viel oder vielleicht sogar noch weniger Erfolg als ich hatte, hörte ich mir die Kritik kurz an, überdachte sie und verwarf sie meist sehr schnell wieder. Meist war es eine unsachliche, emotionale Kritik.

Meine Eltern sind liebenswürdige Menschen, und sie meinen es sicher sehr gut mit mir - aber sie konnten mir nicht zeigen, wie man Millionär wird. Meine Lehrer waren teilweise sicher sehr intelligent - aber sie konnten mir nicht zeigen, wie man eine große Firma mit Millionenumsätzen leitet.

Was kann ich in Bezug auf Erfolg von jemandem lernen, der nur genauso viel oder weniger Erfolg als ich selbst hat?

Wie es *n i c h t* geht?

Jeder Dummkopf kann Ihnen sagen, wie es NICHT geht. Aber nur von Menschen, die es selbst vorgemacht haben, können Sie lernen, wie es geht!

Ich fand es immer richtig, mir Vorbilder zu suchen. Ich suchte mir immer Menschen, die das, was ich erreichen wollte, schon vorgemacht hatten. Zunächst kopierte ich diese Leute - und wenn ich mich dann gut genug fühlte, brachte ich meine eigenen Ideen und Vorstellungen ein und verbesserte es immer etwas. Kopiere etwas, bis du alles in- und auswendig kennst, und verbessere es dann! Und du wirst automatisch der Beste sein!

Wer ist wirklich an IHREM EIGENEN Erfolg interessiert?

Hoffentlich Sie selbst. Vielleicht noch Ihre Frau, Ihre Kinder, Ihre Eltern, eventuell noch einige wirklich sehr gute Freunde - und dann?

Ich persönlich glaube, dass hier die Ursache für den Misserfolg vieler Menschen zu suchen ist. So manch einer glaubt, dass die Welt dazu da sei, ihm seinen Erfolg auf einem goldenen Tablett zu überreichen. Doch das Gegenteil ist der Fall. Im Normalfall ist die Umwelt sogar eher erfolgsfeindlich.

Überlegen Sie: Was würde geschehen, wenn Sie morgen plötzlich mit einem Ferrari zur Arbeit fahren würden? Was würden Ihre Kollegen sagen?

Genau. Vermutlich würde es Ihnen wie den meisten ergehen: Plötzlich tauchen Gerüchte auf, ob Sie eventuell unsaubere Geschäfte machen usw.

Oder glauben Sie, Ihre Kollegen würden sagen: *“Toll, endlich mal jemand, der es geschafft hat, der mehr Erfolg hat als wir”, “Da hat sich jemand stärker engagiert als wir und deshalb auch mehr erreicht”, “Da hat jemand bessere Ideen als wir und verdient damit auch mehr Geld”* usw.

Aus diesem Grund haben viele erfolgreiche Menschen nicht den Mut, ihren Erfolg auch zu zeigen.

Ich finde das falsch. Diese Einstellung, die für viele Menschen einer Provokation gleichkommt, hat mir zwar schon viel Ärger eingebracht - aber soll ich mir von neidischen Schwätzern wirklich einen Lebensstil aufdrängen lassen, der mir keine Freude macht?

Lieber lebe ich mit mehr Kritik und Neid - und damit auch Ärger -, als gegenüber diesen Miesmachern klein beizugeben. Ich habe für meinen Erfolg, auch für mein Geld, schwer gearbeitet - und es ist mein Recht, mein Leben so zu gestalten, wie ich es will.

Man sagt: *“Jeder Mensch hat eine Wirbelsäule. Aber nur wenige haben Rückgrat!”* Wenn Sie zu den Menschen gehören wollen, die überdurchschnittliche Erfolge erreichen, brauchen Sie ein sehr starkes Rückgrat! Und Sie sollten sich darüber im Klaren sein, dass Neid ein ständiger Wegbegleiter des Erfolgs sein wird.

Für das, was Sie machen, erfahren Sie Anerkennung. Für das, was Sie haben, erfahren Sie meist nur Neid. Und es gibt auf diesem Planeten genug Menschen, die gar nicht sehen wollen, was Sie *m a c h e n*, sondern nur, was Sie *h a b e n*.

Zurück zu meiner Ausbildung als Verkäufer. Nach der Lehrzeit kam ich also als Assistent in die Verkaufsabteilung. Ich durfte in erster Linie das Garn verkaufen, das in der Produktion ‘verschossen’ worden war - also fehlerhaftes Garn. Allerdings waren dies jährlich auch einige Millionen Umsatz.

Von den drei Verkäufern waren zwei schon um die fünfzig Jahre alt. Diese hatten nun natürlich die Vermutung, dass die Personalabteilung einen Nachfolger, damit also einen Konkurrenten, heranbilden wollte. Und so behandelten diese beiden mich auch.

Schon nach wenigen Monaten war mir klar, dass in dieser Firma ein Aufstieg sehr schwer sein würde. Man war und blieb 'der Lehrling'.

Also sah ich mich nach einer anderen Stelle um. In der Firma, in der mein Vater arbeitete, einer bekannten Nähgarnfabrik, war eine Stelle als Verkaufssachbearbeiter ausgeschrieben worden. Nach meiner bewährten Methode schrieb ich keine Bewerbung, sondern rief einfach an. Die Sekretärin des Personalchefs nahm meine Daten sowie meine Gehaltsvorstellung auf.

Mein damaliges Gehalt betrug rund 1.100 Mark. Ich empfand das als zu wenig und wollte, um mehr Verhandlungsspielraum zu haben, lieber einen sehr hohen Vorschlag machen. Also sagte ich ihr, dass ich anfangs mit 1.800 Mark zufrieden sei. Sie notierte dies und forderte mich auf, am nächsten Tag nochmals anzurufen.

Ich tat, wie mir geheißen. Ohne langen Kommentar teilte sie mir mit, dass ich eine gute Chance auf die Stelle hätte und mich am nächsten Tag persönlich zu einem Vorstellungsgespräch bei dem Personalchef einfinden sollte. Auf meine Frage nach dem Gehalt antwortete sie: *"Sie bekommen zunächst das gleiche Gehalt wie in Ihrer alten Firma."*

Ich wusste, dass ich niemals gesagt hatte, wie viel ich jetzt verdiente. Also fragte ich vorsichtig nach, wie viel denn genau. *"Na, die 1.800 Mark!";* sagte sie.

Können Sie sich meinen Adrenalinpiegel vorstellen, als ich am nächsten Tag zum Personalchef ging?

Aber - schon einige Sätze nach der Begrüßung teilte er mir freundlich mit, dass die Stelle inzwischen anderweitig vergeben worden sei! Ich sah meine gewaltige Gehaltserhöhung schon wieder in weiter Ferne entschwinden...

Nachdem er sich nun weitere 15 Minuten mit mir unterhalten hatte, bot er mir aber plötzlich die Stelle des Assistenten des Verkaufsleiters an. Zwar mit dem gleichen Gehalt, aber mit enormen Aufstiegschancen.

Ich war im siebten Himmel. Nun müssen Sie wissen, dass diese Firma ebenfalls gewaltige Umsätze machte. Und es gab nur einen Verkaufsleiter. Und ich sollte sein Assistent werden!

Als ich meine neue Stellung antrat, staunte ich nicht schlecht. Ich bekam ein Einzel-

büro mit sage und schreibe 60 qm, alle Wände mit edlem Holz verkleidet, mit einem riesigen Schreibtisch - und keine Arbeit!

Hinzu kam, dass ich bereits von Anfang an durch eine zwischenzeitliche tarifliche Gehaltserhöhung nunmehr fast 2.000 Mark bekam! Das war zum damaligen Zeitpunkt für einen noch nicht Zwanzigjährigen sehr viel Geld.

Ich frage mich noch heute, wofür diese Position eigentlich vergeben wurde. Vermutlich war sie in einem Stellenplan enthalten und musste vom Personalchef irgendwie besetzt werden. Einen echten Bedarf gab es meines Erachtens dafür aber nicht.

Meine Aufgabe war die 'Verkaufsförderung'. Was dies auch immer sein sollte. Niemand wies mich ein, niemand übertrug mir irgendwelche Aufgaben. Ich hatte nur 'verkaufsfördernd' zu sein...

Nachdem ich nun einige Monate den Verkauf 'gefördert' hatte, sprich Marktanalysen gelesen und diese wieder abgelegt hatte (auch dieses Material musste ich mir selbst besorgen), traf ich die Entscheidung, mir einen Nebenjob zu suchen. Wenn ich schon tagsüber nicht zu arbeiten brauchte, dann wollte ich meine Energie wenigstens abends sinnvoll einsetzen.

Und wie es im Leben so ist, kam mir der so genannte 'Zu-fall' zu Hilfe. Ein Freund sprach mich auf eine 'tolle' Nebentätigkeit an und wollte mich zu einem Seminar im 60 km entfernten München mitnehmen. Natürlich sagte ich zu. Wir fuhren also nach München zu einem Vorstellungseminar, das in einem Nobelhotel stattfand. Da saßen ca. 20 Personen und lauschten andächtig dem jungen Mann an der Tafel, der die großartigsten Verdienstmöglichkeiten aufzeigte und sein Produkt im Rahmen der staatlichen Sparförderung in höchsten Tönen anpries.

Dies alles beeindruckte mich natürlich, der ausschlaggebende Faktor aber, diese Tätigkeit zu beginnen, war die Tatsache, dass mein Freund in den letzten Monaten schon sehr viel Geld verdient hatte. Mit viel Geld meine ich über 10.000 Mark im Monat. Das war schon was!

Mein Freund war von Beruf Elektromechaniker. Also sagte ich mir 'Was der kann, kann ich auch!' und unterschrieb einen Vertrag als nebenberuflicher Vermittler. Die Anfangsschulung kostete auch prompt 150 Mark.

Ich bezahlte und ging zwei Tage später zu dieser Ausbildung. Hier waren wir schon nur noch fünf Leute. Was ich allerdings hörte, gefiel mir gut. Man hatte bei entsprechendem Einsatz wirklich gute Verdienst- und Aufstiegschancen.

Zum ersten Mal in meinem Leben wurde mir genau erklärt, was der Begriff 'Multi-

Level-Marketing', also Strukturvertrieb, bedeutet und welche Möglichkeiten man damit hat.

Also strengte ich mich in den nächsten Wochen und Monaten extrem an - und tatsächlich verdiente ich zum ersten Mal in meinem Leben über 10.000 Mark im Monat! Nebenberuflich!

Bedenken Sie dabei bitte, dass ich noch keine zwanzig Jahre alt war. Ich kam mir vor wie im siebten Himmel! Endlich konnte ich all die Dinge kaufen, von denen ich immer angenommen hatte, dass sie mir zum Glück verhelfen würden.



Aber eigentlich war es nicht so sehr das Geld, das mich motivierte. Es waren die Herausforderung, der Erfolg und die Anerkennung. In meinem Hauptberuf konnte man sich noch so anstrengen - außer einer kleinen jährlichen Gehaltserhöhung oder einem gelegentlichen Lob war nicht viel zu erreichen.

Jetzt aber konnte ich beweisen, was in mir steckte. Keine Kollegen, die mir einen Knüppel zwischen die Beine warfen, wenn ich mich zu sehr engagierte, kein Limit durch ein festes Gehalt - nein, jeder Vertragsabschluss erhöhte das Erfolgserlebnis und natürlich auch den Verdienst.

Schon nach wenigen Monaten war ich einer der Besten, in so manchen Monaten auch der Beste. Auf das Angebot des Firmeninhabers, bei ihm als Manager einzusteigen, ging ich sofort ohne Zögern ein. Ich kündigte also zum nächstmöglichen Termin meinen Job als 'Verkaufsförderer'.

Für meine Eltern brach eine Welt zusammen: Wie konnte ich nur einen so gut bezahlten und krisensicheren Job aufgeben! (Übrigens: Meine Ausbildungsfirma ging später Pleite. Mehr als tausend Menschen mit einem so genannten 'sicheren' Job standen damit auf der Straße...)

Ich hörte mir also alle 'guten' Ratschläge (sind Ratschläge nicht eher 'Schläge' als 'Rat?') an, wie *"Wer hoch hinaus will, wird tief fallen..."*; *"Hochmut kommt vor den Fall..."*; *"Geld macht nicht glücklich..."* usw. - und ging unbeeindruckt meinen Weg.

Ich w u s s t e ganz einfach, dass dies m e i n Weg war. Ich war überzeugt, das Richtige zu tun - und an dem Mut, Dinge in meinem Leben zu ändern, hatte es mir noch nie gefehlt.

Und es war die richtige Entscheidung!

In den nächsten Monaten und Jahren lernte ich so viel vom Verkaufen und damit auch von menschlichen Verhaltensweisen, wie ich vermutlich sonst in meinem ganzen Leben nicht gelernt hätte.

‘Verkaufen’ setzen viele Menschen mit ‘jemanden überreden’ gleich. Natürlich ist das Unsinn. Die heutigen Menschen sind viel zu aufgeklärt, viel zu selbstbewusst, als dass man ihnen etwas ‘aufschwätzen’ könnte. Vielleicht mag es tatsächlich den einen oder anderen Verkäufer geben, der nach dieser Methode arbeitet. Aber auf Dauer wird er sicherlich keinen großen Erfolg haben.

Richtiges Verkaufen bedeutet für mich zunächst, ein erstklassiges Produkt zu suchen oder selbst zu gestalten. Und dann dem Interessenten die Vorteile des Produktes so professionell aufzuzeigen, dass er seine Vorteile, die ihm das Produkt bietet, auch tatsächlich erkennt. Nicht zu ‘überreden’, sondern zu ‘überzeugen’. Damit hat sowohl der Käufer als auch der Verkäufer ein gutes Gefühl.

Unser Produkt war in der Tat sehr gut. In einer Kombination aus einem Bauspar- oder Prämiensparvertrag und einer Vorleistungs-Lebensversicherung konnte der Kunde alle dreieinhalb Jahre im Durchschnitt eine Auszahlung von rund 6.000 Mark erreichen. Für den ‘Normalsparer’ war dies in der Tat eine gute Lösung.

Jährlich einmal führte mein Chef und Inhaber der Firma eine Akademie durch. Die erste Akademie, an der ich teilnahm, fand in Monte Carlo statt. Es war meine erste „esoterische“ Schulung - einige Tage war ich vollkommen ‘weltentrückt’.

Sicher, es klingt übertrieben - aber genau so war es. Das Wissen war natürlich neu für mich - dennoch hatte ich das Gefühl, alles schon immer gewusst zu haben. Dieses Gefühl kann ich am besten mit einem ‘Heimkommen’ beschreiben.

Vielleicht fragen Sie sich jetzt, was der Verkauf von Sparverträgen mit „Esoterik“ zu tun hat? Aber ist ein guter Verkäufer, welcher sich wirklich für Menschen interessiert, nicht automatisch ein Mensch, der sich folgende Fragen stellt?

Weshalb reagiert jeder Mensch verschieden?
Gibt es bestimmte Verhaltensmuster?
Wie kann ich andere Menschen und mich besser verstehen?

Und von da ist es nur ein kurzes Stück zu den weiteren Fragen:

Was ist eigentlich ein Mensch?
Was macht den Menschen aus?
Was ist ‘Denken’?

Warum, wofür bin ich überhaupt hier?
Hat jeder Mensch eine bestimmte Lebensaufgabe?
Gibt es so etwas wie ein Schicksal?

Und damit sind Sie bei den zentralen Grundfragen, die jede esoterische Einweihung zu beantworten versucht:

Wer - was ist der Mensch in Wirklichkeit?
Woher kommen wir?
Wohin gehen wir?

Der Vorteil meiner Tätigkeit als Verkäufer war, dass ich alles erlernte Wissen immer sofort in die Tat umsetzen konnte. Und es damit in der Praxis erproben und trainieren konnte.

Ich kein Theoretiker, sondern ein ausgesprochener Pragmatiker. Wissen, das im Leben nichts verändert, das zu keinen Verhaltensänderungen führt, ist pure Theorie ohne Auswirkungen! Was nutzt Wissen, wenn es im täglichen Leben nicht angewandt wird? Was nutzt Wissen, wenn man dadurch mit sich selbst und anderen Menschen nicht besser zurechtkommt?

Vielleicht ist der eine oder andere Leser bei dem Begriff 'Esoterik' unmerklich zusammengezuckt. Vielleicht haben Sie sofort Begriffe wie 'Sekten', 'Gurus', 'Verrückte', 'Aussteiger' und Ähnliches assoziiert. Glauben Sie mir, liebe Leser, mir ging es anfangs genauso. Und dennoch - wenn Sie all die Ausuferungen unbeachtet lassen, wenn Sie hinter die Kulissen schauen, eröffnet sich Ihnen eine neue Welt, die zu einem völlig neuen Lebensverständnis und -gefühl führt.

Verkaufen war für mich immer die ideale 'Spielwiese': Ich kann sofort anwenden und testen, was ich gelernt habe. Verkäufer haben es mit keinem toten Werkstück zu tun, sondern mit Menschen. Und jeder Mensch ist anders und reagiert anders. Menschen sind oft die verrücktesten Lebewesen auf diesem Planeten - und zugleich auch die liebenswertesten.

Oft sagen mir Leute: "Ich könnte niemals ein Verkäufer sein!" Stimmt das wirklich? Haben wir nicht schon als Kinder unseren Eltern 'verkauft', dass wir ein Eis wollten? Oder ein bestimmtes Weihnachtsgeschenk. Oder mehr Taschengeld. Oder, oder, oder...

Sie 'verkaufen' Ihrer Angebeteten, dass Sie der richtige Mann für sie sind; Sie 'verkaufen' Ihrem Personalchef, dass Ihnen mehr Gehalt zusteht; Sie verkaufen Ihren Kindern, dass gute Noten in der Schule elementar wichtig sind für ein erfolgreiches Leben usw.

Ja, in all diesen Jahren lernte ich sehr viel über Verkauf und über Menschen. Und über mich selbst.

Für mein Alter hatte ich einen Lebensstandard, von dem die meisten Menschen nur träumen. Ich lebte mit einer sehr schönen, liebevollen Freundin zusammen, fuhr große Autos, wohnte im Penthouse - doch richtig zufrieden war ich nicht.

Längst verkaufte ich nicht mehr selbst an Kunden, sondern hatte Dutzende von Mitarbeitern, die diese Aufgabe für mich erledigten. Meine Arbeit bestand in der Schulung und Motivation dieser Leute, die sehr oft auch gute Freunde geworden waren.

Aber irgendwie war ich doch nicht ganz zufrieden. Zugegeben, ich hatte im Gegensatz zu den meisten Menschen alles, was man sich unter einem erfolgreichen und zufriedenstellenden Leben vorstellte - aber da war doch immer das Gefühl, mehr erreichen zu wollen, etwas Erfüllendes, etwas noch Wertvolleres und Sinnvolleres zu tun.

Was mich an die damalige Firma band, war nicht das Produkt. Schon oft hatte ich von anderen Gesellschaften finanziell günstigere Angebote erhalten.

Hauptsächlich war es die Loyalität meinem Chef gegenüber. Und doch war die Zeit gekommen, da ich meine eigenen Wege gehen musste. Dies spürte auch mein Chef.

Was mich am Verkauf immer am meisten störte, war die Tatsache, dass man irgendein Produkt verkaufen musste. Verkauf war die ideale, bereits erwähnte 'Spielwiese', aber alle Produkte, nach denen ich auf dem Markt Ausschau hielt, entsprachen nicht meinen Anforderungen. Ich suchte ein 'Produkt', mit dem man Menschen, mir ähnlich, helfen konnte, im Leben weiterzukommen.

Eines Tages fand ich auf meinem Schreibtisch ein Buch (ich weiß bis heute noch nicht, wer es mir hingelegt hatte): 'Die Macht Ihres Unterbewusstseins' von Dr. Joseph Murphy. Nachdem ich eher etwas gelangweilt zu lesen begonnen hatte, konnte ich anschließend das Buch vor Begeisterung nicht mehr aus den Händen legen.

Sobald ich es komplett fertig gelesen hatte, versuchte ich sofort, dieses Wissen in mein tägliches Leben zu übertragen. Und tatsächlich zeigten sich auch ziemlich rasch die ersten Resultate.

Das Problem war nur: Einmal funktionierte es - und dann auch wieder nicht. Die Grundidee von Murphy glaubte ich verstanden zu haben; nur die konkreten Anweisungen zur Umsetzung in die Praxis vermisste ich. Das eigene Experimentieren brachte zwar einige Erfolge, nicht aber den erhofften Durchbruch.

Neugierig geworden, suchte ich weiter. Ich verschlang geradezu Bücher aus dem Erfolgsbereich, wie z. B. 'Denke nach und werde reich' von Napoleon Hill. Da ich zwischenzeitlich ganz gut verdiente, konnte ich mir auch die Teilnahme an Erfolgslehrgängen und Seminaren leisten. Immer lernte ich wichtige Dinge hinzu und konnte meinen Erfolg steigern.

Zwar verdiente ich zwischenzeitlich um die 10.000 Mark im Monat; nach Abzug der Steuern und sonstigen Verpflichtungen verblieb dann allerdings nicht mehr allzu viel. Nicht genug in Relation zu meinen Zielen. Wenn ich so weiter machen würde, könnte ich mir zwar ein angenehmes Leben einrichten, aber eben auch nicht mehr.

Also entschloss ich mich, einen neuen Weg zu gehen. Ich fing an, mich mit Autobiographien von überdurchschnittlich erfolgreichen Menschen zu beschäftigen. Sehr schnell konnte man dabei feststellen, ob ein Ghostwriter am Werk gewesen war oder ob der oder die Betreffende selbst das Buch geschrieben hatte.

Auch wenn im zweiten Fall die Ausdrucksweise oder die Grammatik nicht immer den Anforderungen meines Deutschlehrers standgehalten hätte - es kam einfach mehr 'rüber', ja man konnte es regelrecht 'fühlen', wenn der/diejenige seine Lebensgeschichte selbst geschrieben hatte.

Ich weiß nicht mehr genau, wann und nach wie vielen Büchern es mir auffiel - manchmal wurde es offen angesprochen, meist zwischen den Zeilen versteckt.

Plötzlich erkannte ich einen roten Faden, der sich durch die meisten Biographien zog!

Schon bei Napoleon Hill hatte ich von einem so genannten 'Geheimnis' gelesen, das ich aber nur schmunzelnd als 'Werbegag' und 'Verkaufstrick' zur Kenntnis genommen hatte. Doch in den meisten Autobiographien dieser überdurchschnittlichen Menschen war da etwas, das nichts mit der Herkunft und dem von den Eltern übernommenen Vermögen, nichts mit Aufstieg durch gute 'Beziehungen', nichts mit Intelligenz oder einem 'starken Willen' zu tun hatte - ganz im Gegenteil.

Vielmehr zog man durch das 'Geheimnis' Erfolg geradezu magnetisch an, gleichgültig, wie die Startvoraussetzungen waren.

Also begann ich, mich systematisch mit diesem 'Geheimnis' zu beschäftigen. Ich glaube, zu diesem Zeitpunkt kannte ich das 'Geheimnis' eigentlich noch gar nicht - ich hatte nur eine 'Ahnung' davon. Zahlreiche Bücher, Seminare und persönliche Gespräche mit erfolgreichen Menschen folgten. Immer versuchte ich, das neue Wissen sofort in die Praxis umzusetzen. Manchmal brachte es gute, manchmal weniger gute Resultate

mit sich.

Dann - sehr viel später -, zu einem Zeitpunkt, als ich es gar nicht erwartet hatte und schon fast am Aufgeben war - machte es eines Morgens plötzlich 'klick'. Das hört sich vielleicht etwas übertrieben an - aber genau so war es!

Die ganzen Einzelteile des Puzzles hatten sich schlagartig zu einem Ganzen zusammengesetzt! Ich musste lachen. Die ganze Zeit war ich auf der Suche nach komplizierten und aufwendigen Erfolgstechniken gewesen. In Wirklichkeit war und ist das 'Geheimnis' so einfach, dass man es zunächst nicht für möglich hält.

Aber um ehrlich zu sein: Erst die lange Suche und das ständige Ausprobieren in der Praxis sowie auch die absolute Unvoreingenommenheit allem Neuen gegenüber hat mich für das 'Geheimnis' empfänglich gemacht. Hätte mir jemand das 'Geheimnis' einfach nur so gesagt, hätte auch ich ihn zuvor mit einem lächelnden 'Ja, sicher..' abgespeist.

Nun aber sagte ich mir: Weshalb soll das 'Geheimnis', das so viele Menschen überdurchschnittlich erfolgreich gemacht hat, nicht auch bei mir funktionieren? Also setzte ich es in die Tat um.

Und es funktionierte!

Natürlich hatte ich noch Zweifel. Vielleicht war es bei mir nur ein glücklicher 'Zufall'? Wie konnte ich sicher sein, dass das 'Geheimnis' auch bei allen anderen Menschen funktionierte?

Zum damaligen Zeitpunkt hatte ich aber schon eine ganze Reihe von Mitarbeitern. So fing ich an, auch diese Mitarbeiter entsprechend zu schulen. Ich sprach das 'Geheimnis' nicht offen aus, da mich sonst der eine oder andere Mitarbeiter vermutlich mit ungläubigem Ausdruck angesehen hätte. So umschrieb ich das 'Geheimnis', zeigte Beispiele auf und regte zu eigenen Versuchen an.

Und es funktionierte wieder!

Nicht bei jedem Mitarbeiter und auch nicht immer sofort. Einige konnten schon nach wenigen Tagen Resultate erzielen, andere erst nach Wochen oder Monaten. Und es waren auch einige dabei, bei denen sich nichts veränderte.

Gerade mit diesen Menschen habe ich mich besonders intensiv auseinander gesetzt. IMMER waren es Menschen, die das 'Geheimnis' einfach nicht wahrhaben wollten und dadurch auch nicht anwandten. Oft höre ich noch heute den Satz 'Wenn es so einfach wäre, dann wäre ja jeder Mensch erfolgreich!'. Und gerade weil es so einfach

ist, probieren sie es erst gar nicht aus. Mit dem Resultat, dass es sich diese Leute in dieser 'schwierigen' Welt dann auch 'schwierig' machen. Nun, jeder Mensch hat die freie Wahl...

Bisher hatte mir und meinen Mitarbeitern das 'Geheimnis' gute Dienste geleistet. Immer war ich auf der Suche nach einem besonderen 'Produkt', mit dem ich mich wirklich voll und ganz identifizieren konnte.

Ich erinnere mich noch genau, was anschließend geschah. Ich lag nachts wach in meinem Bett und ließ mir all meine Möglichkeiten nochmals durch den Kopf gehen. Aber ich kam zu keiner befriedigenden Lösung.

Nun hatte ich im Laufe der Jahre gelernt, gut mit meinem Unterbewusstsein zusammenzuarbeiten. Also bat ich mein Unterbewusstsein, mir den richtigen Weg für meine Zukunft zu zeigen. Mit diesem Gedanken schlief ich ein.

Am nächsten Morgen wachte ich auf - und h a t t e die richtige Idee! Nicht nur eine schwache Ahnung davon oder nur einen Teil - nein, das ganze Konzept war bereits in meinem Kopf!

Vielleicht, liebe Leser, nehmen Sie mir das alles nicht ganz so ab - unabhängig davon: Es war so!

So weit ich zurückdenken kann, bin ich meist meiner Intuition gefolgt und nicht irgendwelchen 'vernünftigen' Argumenten - und fast immer erwies sich dieser Weg als der richtige. Und manchmal habe ich auch gegen mein Gefühl eine Entscheidung getroffen, da sie mir ganz einfach logischer erschien - und meist hat sich diese Entscheidung später als falsch erwiesen.

Verstehen Sie mich richtig: Ich spreche nicht davon, den Verstand auszuschalten, ich sage nur, dass es auch sehr wichtig ist, auf das Gefühl zu hören! Der beste Begriff, den ich für diese Art zu denken und zu handeln kenne, ist 'Gottvertrauen'.

Eigentlich hatte ich nichts Neues gefunden, nur dass ich dies geschäftlich hätte umsetzen können - das war mir früher nie so bewusst gewesen.

In all den Jahren waren immer mehr Mitarbeiter aufgrund der Schulungen bei mir, als des Produktes wegen. Ich wusste auch von vielen anderen Firmen, gerade im Strukturvertriebsbereich, dass diese ihre Mitarbeiter in esoterischem Wissen schulten. Esoterik wurde also im Grunde nur 'benutzt', um Menschen erfolgreicher zu machen, um sie zu erfolgreicheren Verkäufern auszubilden.

Warum also mit diesem Wissen irgendein anderes Produkt verkaufen? Warum nicht

das esoterische Wissen selbst zum Produkt machen?

Diese Idee ließ mich einfach nicht mehr los. Ich trug alle Unterlagen zusammen, die sich in den Jahren bei mir angesammelt hatten, und begann zu schreiben. Dazu stellte ich alles zusammen, was bei mir immer funktioniert hatte. Wissen, das ich auch an meine Mitarbeiter weitergegeben hatte und mit dem diese das gleiche positive Resultat erzielt hatten. Wissen, das so praxisnah war, dass es jeder auf relativ einfache Art und Weise umsetzen konnte.

Nach einigen Monaten waren die ersten Teile fertig. Einige meiner besten Freunde bekamen diese zu lesen - und waren begeistert.

Also nahm ich all meinen Mut zusammen und verkaufte meine Vertriebsorganisation aus dem Vermögensberatungsbereich. Ich zog in eine andere Stadt, nahm mir eine kleinere Wohnung, kaufte mir ein kleineres Auto - und schrieb weiter an den Lehreinheiten.

Anfang 1981 lieferte ich die ersten Lehrbriefe aus. Schon im ersten Monat erhielt ich mehr als 50 Anmeldungen. Drei Monate später waren es bereits über 200 Teilnehmer.

Spätestens jetzt musste ich mich entscheiden: Entweder ich betrachtete den Versand der Programme mehr als Hobby oder ich zog einen professionellen Vertrieb auf. Die ersten Lehreinheiten hatte ich noch selbst mit der Schreibmaschine getippt und dann kopiert. Natürlich war dies bereits bei 200 Teilnehmern nicht mehr machbar.



Einige Mitarbeiter und Freunde aus dem Vermögensberatungsbereich wollten auch weiterhin mit mir zusammenarbeiten. Wir erdachten gemeinsam ein System, das für uns alle auch eine gute Existenzgrundlage bilden würde.

Bald darauf verfügte ich über eine ganze Reihe von Händlern, die meine Programme auf Lizenzbasis vertrieben.

Gleichzeitig erhielten wir von den Programmteilnehmern so viele Erfolgsmeldungen, dass wir oft bis tief in die Nacht im Büro diese Briefe lasen und uns von



ganzem Herzen mit diesen Teilnehmern freuten. All diese Schreiben bestärkten uns in unserem Handeln. Die Idee eines äußerst praxisnahen Programmes, das die Möglichkeit bot, alles Erlernte sofort in die Tat umzusetzen, hatte sich bewährt.

Auch viele Menschen im Umfeld dieser Teilnehmer bemerkten, dass etwas mit ihrem Freund oder ihrer Freundin vor sich ging. Bei entsprechender Nachfrage zeigte der Teilnehmer seinen besten Freunden das Programm und empfahl es weiter. So erhielten wir schon viele Anmeldungen durch Mundpropaganda.

Auch Anzeigen in verschiedenen Zeitungen brachten phantastische Ergebnisse. Ein Beispiel: Ein 2/3-seitiges Inserat in der Zeitschrift 'PM' brachte über 1.000 Couponrückmeldungen - mehr als 100 Interessenten meldeten sich schon innerhalb der ersten beiden Wochen zum Lehrgang an!

Es war für uns alle die Zeit der Superlative! Erfolgsmeldungen kamen von allen Seiten. Die Händler verkauften auf sehr einfache Art und Weise die Programme, und mir wurden die Händlerlizenzen fast aus der Hand gerissen! Ich verdiente so viel Geld - und vor allem auf so einfache Art und Weise - wie noch nie zuvor in meinem Leben.

Wir waren eine verschworene 'Clique'. Wir wussten alle, wie wertvoll unser Programm für die Teilnehmer war. Unzählige Teilnehmerbriefe bestätigten uns dies immer wieder. Dazu hatten auch wir selbst großen wirtschaftlichen Erfolg. Was konnten wir uns mehr wünschen? Wir waren in der Tat rundum glücklich. Uns gehörte die Welt...

So zogen wir von unserem kleinen Büro in Neu-Ulm nach Frankfurt in einen riesigen, teuren 'Wolkenkratzer'.

Und dann hatte ich - plötzlich eines Tages - etwas erreicht, von dem ich mir in Gedanken schon immer ausmalte, wie es wohl sein würde:



Zum ersten Mal in meinem Leben hatte ich eine Million Mark auf meinem Konto!

Oft hatte ich es mir schon vorgestellt - als es so weit war, saß ich am Schreibtisch, hielt den Kontoauszug in den Händen - und lachte!



Ich wusste wirklich nicht, was ich jetzt mit diesem Geld tun sollte!

Natürlich war dies nicht mein eigenes Geld, sondern Firmengeld. An die offenen Rechnungen, die Personalkosten, die laufenden Rechnungen und vor allem an die liebe Steuer hatte ich in diesem Moment nicht gedacht. Aber von diesen Dingen wird man schnell eingeholt.

Natürlich hatten wir Millionenumsätze - aber in dieser Zeit begannen wir erst richtig, den Unterschied zwischen Umsatz und Gewinn zu verstehen. Als Erich von Däniken einmal bei einem unserer Seminare als Gastredner einen Vortrag hielt und wir uns anschließend kurz über diese Problematik unterhielten, drückte er dies ebenso kurz wie treffend aus: *“Sicher verdiene ich viel Geld. Das Problem ist nur, dass ich dieses viele Geld auch wieder ausbebe!”*

Den größten Teil meines Verdienstes investierte ich wieder in die Firma: Überarbeitung der Programme, immer noch besseres Prospektmaterial, Durchführung von kostenlosen Seminaren und Akademien usw.

Zu dieser Zeit erfüllte ich mir auch einen lang gehegten Wunsch: Ich ließ mich als Helikopter-Pilot ausbilden!



Es gibt nicht viele Dinge, die mich selbst heute noch so faszinieren wie das Helikopterfliegen. Ich war schon immer ein Fan von schnellen Autos und hatte auch schon einige gefahren - aber das vollkommene Freiheitsgefühl auf allen Ebenen wie in einem Helikopter hatte ich unter Zuhilfenahme von materiellen Dingen noch nicht erlebt. Über 300 Stundenkilometer mit einem Lamborghini Countach oder einem Ferrari F40 auf



der Autobahn treiben einem schon das Adrenalin bis an den Hals - aber das Manövrieren eines 500-PS-starken Helikopters auf allen Bewegungsebenen ist etwas Unver-

gleichliches.

Wir waren nun ganz oben. Zehntausende von Teilnehmern arbeiteten bereits mit meinem Programm. Es war wie ein 'Höhenflug' mit all seinen Konsequenzen. Ich hatte mir die neuen Lizenzpartner nicht mehr so genau ausgesucht, es gab mit einigen von ihnen Ärger, ich kaufte deshalb die Ware zurück, um Ruhe zu haben, wir hatten für das Büro zu große Anschaffungen gemacht, die Steuer forderte ihren nicht unwesentlichen Tribut - plötzlich stand ich mit fast 1,5 Millionen Mark Schulden da! Spätestens jetzt war mir der Unterschied zwischen Umsatz und Gewinn endgültig klar geworden!



Manchmal kommen Menschen zu meinen Seminaren, die über von ihre Tausende Schulden klagen und darin die Ursache sehen, jetzt keine Chance mehr im Leben zu haben. Sollten Sie selbst einmal zu einem meiner Seminare kommen und mir erklären wollen, dass 5, 10 oder 20.000 Mark Schulden kreative, zukunftsorientierte und erfolgreiche Aktivitäten verhindern - verzeihen Sie mir, wenn mir dann ein kleines Lächeln über das Gesicht huschen sollte...

Hatten SIE schon einmal 1,5 Millionen Schulden?

Im ersten Moment war ich wie gelähmt. Von ganz oben nach ganz unten! Die finanziellen Probleme strahlten auch in mein Privatleben aus - die langjährige Partnerschaft mit meiner Freundin zerbrach. Um die Schulden schnellstmöglich zurückzuzahlen, musste ich zwangsläufig geschäftliche Änderungen (wie die Aufnahme von zusätzlichen Produkten) vornehmen - über die Hälfte der Manager verließ mich daraufhin.



Da stand ich nun: Unglaubliche Schulden - Partnerschaft zerbrochen - die meisten Manager weg!

Es wäre gelogen, wenn ich nicht zugeben würde, dass in manchen Augenblicken auch Gedanken des Aufgebens da gewesen wären. Aber es waren in der Tat nur wenige Augenblicke. Dafür war ich schon immer ein zu großer 'Kämpfer', um so schnell klein beizugeben.

In den schwersten Zeiten musste ich an die Leute denken, die nur auf meinen 'Fall' gewartet hatten. Die Vorstellung von deren hämischem Grinsen und den entsprechenden Kommentaren gab mir sofort wieder die Kraft, "Jetzt erst recht" zu denken, zu sagen und entsprechend zu handeln.

Es war mir klar, dass ich alleine mit den Lehrgängen die Schulden nicht in kurzer Zeit bezahlen konnte. Also mußte ich mich nach einer zusätzlichen Einnahmequelle umsehen. Leichter gesagt, als getan! Ich baute einen esoterischen Versandhandel mit hunderten von verschiedenen Produkten auf: Der Umsatz war gut - der Gewinn allerdings zu gering.

Eines dieser Produkte finden Sie vermutlich auch heute noch in jeder Buchhandlung. Ich hatte von dem ARISTON-Verlag in Genf die Vertonungsrechte von Dr. Murphys Buch 'Die Macht Ihres Unterbewusstseins' gekauft. Dieses Buch, zwischenzeitlich über eine Million Mal in Deutschland verkauft, war auch eines meiner Einsteigerbücher, und ich wollte bei der weiteren Verbreitung dieses Buches mithelfen. Eben in Form von Kassetten. Einige Jahre später habe ich die Rechte allerdings wieder an ARISTON zurückverkauft - damals war die Zeit für Hörbücher noch nicht wirklich reif.

Ich war also auf der Suche nach einer neuen, großartigen Sache. In all den vergangenen Jahren hatte ich sehr gute Erfahrungen mit dem universellen Erfolgsgeheimnis gemacht. Ich stellte mir also genau vor, was ich als Ziel erreichen wollte - den Weg dazu sollte das universelle Erfolgsgeheimnis ebnen.

Ob Sie es glauben oder nicht: Eines Morgens wachte ich auf und hatte wieder einmal die richtige Idee! Wie schon bei den Lehrgängen war es eigentlich keine neue Idee, sondern etwas, über das ich bereits seit über einem Jahr nachdachte. Allerdings hatten mir immer die richtigen Ideen für die Vermarktung gefehlt.

Wenn ich ein Produkt kreierte, gehe ich eigentlich sehr einfach vor. Ich verbessere das Produkt und das Preis-Leistungs-Verhältnis so lange, bis ich selbst das Produkt kaufen würde, wenn es mir jemand anders anbieten würde. Dieses Prinzip hat sich in der Praxis immer bewährt.

Die Idee des neuen Produktes war einfach: Bei dem Verkauf unserer Lehrgänge hatten wir schon öfter in Form von Werbeaktionen sehr günstige Horoskope und Namensanalysen angeboten. Das Interesse daran war immer überdurchschnittlich groß. Diesen Kunden boten wir dann anschließend unsere Lehrgänge an - auch immer mit sehr viel Erfolg. Warum die Horoskope und Namensanalysen nur für die Werbung von Lehrgangsteilnehmern verwenden? Warum nicht diese Analysen selbst zu einem eigenständigen Konzept weiterentwickeln?

Es tummelten sich schon seinerzeit eine ganze Reihe von Anbietern auf diesem Markt. Die meisten waren Hobby-Astrologen, die dieses Geschäft mehr zum Spaß betrieben. Die optische Aufmachung und Qualität der Analysen war entsprechend.

Die Aufgabenstellung für die Erstellung des Analysenkonzeptes war einfach: Die Analysen sollten eine hochwertige Qualität haben, äußerst aussagekräftig, optisch hervorragend gestaltet und preislich für jedermann erschwinglich sein.

Und es sollte etwas ganz Besonderes sein: Nicht einfach nur ein Horoskop oder eine Namensanalyse - nein, eine Kombination von verschiedensten Persönlichkeitsanalysen aus möglichst vielen Kulturkreisen unserer Welt!



Die Erstellungskosten für dieses Konzept waren natürlich nicht unerheblich: Ich kratzte das gesamte, mir noch zur Verfügung stehende flüssige Geld zusammen und investierte es in diese Idee. Ich suchte mir entsprechende Fachleute für die Texte und Programmierer für die Erstellung der Software. Das gesamte Prospektmaterial konnte ich aufgrund meiner bisherigen Erfahrungen selbst gestalten.

Schon die ersten Markttests zeigten, dass der Markt für eine einzelne Person viel zu groß war. Wollte man wirklich flächendeckend arbeiten, mußte man mindestens 1000 Computeranlagen einplanen. Woher sollte ich das Geld für 1000 Computer und 1000 Angestellte nehmen? Es war somit nicht finanzierbar.

Zu dieser Zeit begann sich gerade ein neues Vertriebskonzept in Deutschland immer mehr durchzusetzen: Franchise! Ich wusste aus meiner eigenen Erfahrung, wie schwer es war, ohne großen Geldbeutel und mit so gut wie keiner Erfahrung eine eigene Firma zu gründen. Doch unzählige Menschen verspüren denselben Wunsch in sich: Selbständig zu werden, unabhängig zu sein, sein eigener Chef zu sein!

Also modifizierte ich das Franchise-System so, dass es zu meinem Konzept passen konnte. Franchise-Systeme verlangen normalerweise eine hohe Einstiegsgebühr, eine monatliche Werbepauschale und eine laufende Umsatzbeteiligung. Die Tatsache, dass man monatlich etwas von seinem Umsatz abgeben sollte, ständig laufende Kostenbeiträge zu bezahlen hatte, gefiel mir nicht besonders - also konnte ich davon ausgehen, dass dies auch den meisten anderen nicht gefallen würde.

Nach eingehenden Recherchen entschloss ich mich, ein Lizenzsystem zu wählen, das für jeden Geldbeutel durchführbar war: Gegen Zahlung einer einmaligen, relativ geringen Lizenzgebühr erhielt der Partner ein lebenslanges Verkaufsrecht: gleichgültig wo, wann und wie viele Analysen er verkaufte! Ohne dass er prozentuale Umsatzanteile abgeben musste!

Dieses Konzept gefiel mir! Wenn ich selbst ein solches Konzept auf dem Markt gefunden hätte - ich hätte es sofort gekauft!

Und ich sollte Recht behalten. Nach einigen Monaten war das Konzept fertig gestellt, und ich ging auf eine erste 14-tägige Präsentationstournee durch ganz Deutschland. Über 100 Gäste kauften sofort das Konzept!

Um es kurz zu machen: Im Laufe der nächsten Jahre entwickelten wir das Konzept ständig weiter und wurden bereits nach kurzer Zeit weltweiter Marktführer in diesem Bereich!

Hatten wir anfangs nur fünf verschiedene Persönlichkeits-Analysen, sind es heute 10 Analysen aus den verschiedensten Bereichen der Welt - optisch wunderschön gebunden zum „*Das Buch Ihres Lebens*“.

Damit hatte ich es wieder geschafft! Ganz besondere Anerkennung fanden dabei unsere neu hinzugekommenen personalisierten Kinderbücher. Schon nach wenigen Jahren waren über eine Million dieser Kinderbücher verkauft worden.

Die Kinderbücher (www.pegastar.com) verkauften und verkaufen sich auch heute noch so gut, da sie wirklich etwas ganz Besonderes sind: Der Name des Kindes und die Namen von seinen Freunden, Geschwistern, Eltern und Großeltern sind in den laufenden Text mit eingebaut. Sicher können Sie sich die Überraschung eines Kindes vorstellen, wenn es feststellt, dass es in diesem Buch selbst der Star ist! Und gleich auf der ersten Innenseite druckten wir auch einen Widmungstext nach freier Wahl ein. So konnte sich der Schenkende 'verewigen'.

Das Sortiment von anfangs 12 Kinderbüchern wurde im Laufe der nächsten Jahre sehr rasch auf rund 30 Titel ausgebaut. Wir legten dabei ein besonderes Augenmerk auf den pädagogischen Wert der Bücher. Das Lesen sollte den Kindern Freude machen - aber auch lehrreich





sein. Die ausgezeichneten Texte des Kinderbuchautors Libor Schaffer und die wunderschönen und einfühlsamen Zeichnungen der Künstler Josef Lingl und Irmtraud Guhe spielten dabei die wesentlichste Rolle. Leuchtende, kräftige Farben sprechen die Kinder an und erhöhen die Lesefreude.

Auch von Seiten der Presse erhielten wir weit über hundert sehr positive Artikel über unsere Lizenzpartner sowie über unser Konzept! Dazu sogar noch einige sehr gute Fernsehreportagen.

Heute gibt es in über 40 Ländern der Welt PegaStar-Lizenzpartner, die unsere Horoskope und Kinderbücher vertreiben. Unsere Bücher wurden zwischenzeitlich in zahlreichen Katalogen, wie z. B. 3 Pagen, Böttjer, Weltbild-Verlag, Quelle und vielen anderen angeboten; die Partner arbeiten mit großen Firmen wie OBI, Toys R Us, McDonald's und vielen Banken zusammen.



Vielleicht haben Sie ja schon selbst einmal ein PegaStar-Horoskop oder -Kinderbuch gekauft? Es wäre für mich eine Ehre, auch Sie zu unserem Kundenkreis zählen zu dürfen.



Im Laufe der Zeit stellten wir fest, dass sich die Bestellungen (anfangs mit Postkarten und später mit Fax) immer mehr in den Internet-Bereich verlagerten. Das Internet als Medium faszinierte mich schon sehr früh. Anstatt teure Prospekte versenden zu müssen, können sich Interessenten direkt auf unserer Homepage informieren.

Also ließ ich mir für die PegaStar AG die erste Website erstellen. Der Webmaster gab sich zwar Mühe und hatte sicher auch technische Kenntnisse - aber überhaupt keine Ahnung von Grafik, geschweige denn von Marketing oder Verkauf. Also erstellte ich eine PowerPoint-Show, die er im Medium Internet umsetzen sollte.

Zu dieser Zeit war gerade der Höhenflug des Internets an der Börse. Ließ man sich eine Website machen, waren schnell sehr viele Tausend Mark weg. Allerdings überzeugte mich die Qualität



nicht besonders. Jede Website war komplett anders - intuitiv! Sprich: Man musste mehr errahnen, was eigentlich ein Button war und worauf man klicken musste, um zur gewünschten Seite zu kommen.

Das fand ich den völlig falschen Weg. Wenn ich selbst ins Internet ging, tat ich dies aus gutem Grund: um schnell Informationen zu finden! Ich brauchte keine Intro-Filme, keine Musik - ich suchte Informationen - und wollte diese schnell und einfach haben. War mir eine Website zu umständlich gemacht oder hatte zu lange Ladezeiten, klickte ich bei der Suchmaschine einfach auf die nächste gefundene Website.

Auf der anderen Seite war das Medium Internet sicher die Zukunft - das war mir klar. Also: Wie konnte man dieses Medium pragmatisch verbessern, damit es für Firmen die wirklich gewünschten Resultate brachte?

Sie ahnen es bereits: Mit Hilfe des universellen Erfolgsgeheimnisses hatte ich wiederum die richtige Idee! Drei Faktoren sollten gegeben sein: Die Erstellung der Websites sollte professionell gestaltet sein durch a) klare Navigationsstruktur und b) extrem schnelle Ladezeiten. Und es sollte c) auch preislich eine Sensation sein.

Zusammen mit meinem Geschäftspartner und besten Freund, Gert F. Lang, gründeten wir am 1. September 2000 die Worldsoft AG. Er übernahm den Vertrieb der Produkte, ich die technische Ausarbeitung. Nach rund einem halben Jahr konnten wir bzw. unsere Webmaster mit Hilfe eines selbst entwickelten ‚Website-Generators‘ (GENESIS) in kürzester Zeit professionelle Websites erstellen - zum sensationellen Preis von nur 490 Euro. Um das Produkt flächendeckend zu plazieren, arbeiteten wir wieder mit unserem sehr bewährten Lizenzsystem.

Der Rest ist Geschichte. Anfang 2006 ist die Worldsoft AG mit mehr als 12.000 Kunden und Webmastern in über 300 Städten die am weitesten verbreitete Internet-Agentur Europas. Heute arbeiten wir mit einem modernen CMS (Content Management System). Damit kann der Kunde auf einfache Art und Weise seine Website sogar selbst pflegen (www.worldsoft.info).

Ohne das universelle Erfolgsgeheimnis wäre mein Leben sicherlich wesentlich anders verlaufen. Das Erfolgsgeheimnis hat mir stets geholfen, auch schwierige Zeiten zu überstehen und weiterzumachen.

Gerne reiche ich das universelle Erfolgsgeheimnis an Sie weiter. Es ist jahrtausendealt und hat unzählige Menschen überdurchschnittliche Erfolge ermöglicht. Es würde mich sehr freuen, wenn ich Ihnen durch meine kurze Autobiographie einige Anregungen oder Tipps geben konnte, Ihr Leben erfolgreicher zu gestalten.

Auch die längste Reise beginnt mit dem ersten Schritt. Vermutlich unterschätzen Sie

derzeit noch Ihr Können und Ihre Fähigkeiten. Menschen wachsen mit Ihren Aufgaben. Ich wünsche Ihnen den Mut, an Ihre Ziele, Wünsche und Träume zu glauben. Sie können im Leben noch wesentlich mehr erreichen, sei dies persönlich oder finanziell, als Sie derzeit für möglich halten.

Es würde mich sehr freuen, wenn Sie unsere Website

www.erfolgsgeheimnis.eu

besuchen würden. Sie finden dort zahlreiche zusätzliche Infos, Gratis-Downloads sowie eine Community. Gelegentlich halte ich auch ein paar Seminare. Es wäre schön, wenn ich Sie bei einer dieser Gelegenheiten persönlich kennen lernen dürfte.

Alles Gute und viel Erfolg,
Ihr Helmut J. Ament

