

WÜNSCHE DIR NICHT, DASS ES EINFACHER WIRD, WÜNSCHE DIR, DASS DU STÄRKER WIRST.

006 EINLEITUNG

TEIL 1 – Starkes Mindset

- 016 Kapitel 1: Alles beginnt mit deiner Haltung
- 032 Kapitel 2: Dein Mindset steuert deinen Erfolg
- 040 Kapitel 3: Die Kunst des Denkens
- 050 Kapitel 4: Die Macht der Entscheidungen
- 060 Kapitel 5: Energie folgt Aufmerksamkeit
- 066 Kapitel 6: Umfeld schlägt Willenskraft
- 078 Kapitel 7: Rückschläge als Wachstumstreiber
- 086 Kapitel 8: Authentizität & Strahlkraft

TEIL 2 – Klare Strategie

- 094 Kapitel 9: Erfolg braucht Klarheit
- 104 Kapitel 10: Kenne dein Warum
- 112 Kapitel 11: Positionierung ist der Schlüssel
- 120 Kapitel 12: Fokus bringt Stärke
- 124 Kapitel 13: Strategie zeichnet den Weg
- 130 Kapitel 14: Führung heißt Wirkung
- 138 Kapitel 15: Werte als Kompass

TEIL 3 – Entschlossene Umsetzung

- 150 Kapitel 16: Die Kunst der Umsetzung
- 156 Kapitel 17: Das Gesetz der Zeit
- 162 Kapitel 18: Die Macht der Gewohnheiten
- 170 Kapitel 19: Disziplin bringt Freiheit
- 176 Kapitel 20: Energie managen
- 180 Kapitel 21: Umgang mit Off-Days
- 184 Kapitel 22: Erfolg verläuft in Wellen
- 186 Kapitel 23: Mehr Leistung in einer Welt der KI
- 188 Kapitel 24: Die Reise hört nie auf
- 192 Mache den nächsten Schritt
- 197 Danksagung
- 199 Über den Autor

„Wünsche dir nicht, dass es einfacher wird. Wünsche dir, dass du stärker wirst.“

Das ist kein Spruch. Das ist ein System.
Für High-Performance und deinen Erfolg.

Gerade heute, in einer Zeit, in der sich die Welt immer schneller dreht, lautet die entscheidende Frage nicht mehr, ob Veränderung auf dich zukommt – sondern wann. Rahmenbedingungen verschieben sich permanent, in nahezu jedem Berufsfeld. Bewährte Strukturen in Unternehmen und Teams werden laufend hinterfragt und neu bewertet. Gleichzeitig steigt die Aufgabenlast – und mit ihr der Druck auf Ergebnisse und Kosten –, das reicht vom kleinen Familienbetrieb bis hin zum internationalen Konzern.

All das macht es schwieriger, dass du Erfolg nicht nur erreichen, sondern ihn auch halten kannst. Denn Erfolg heißt heute vor allem: Veränderung souverän zu meistern und Herausforderungen in Fortschritt zu verwandeln. Wer nur reagiert, verliert Tempo. Wer vorausschauend handelt, gewinnt Spielraum. Dafür braucht es innere Stärke und gleichzeitig Flexibilität. Doch genau diese Form von High-Performance entsteht nicht zufällig – sie verlangt ein klares Mindset, eine tragfähige Strategie und eine konsequente Umsetzung. Sie verlangt – mit anderen Worten – ein System.

High-Performance ist kein Zufall – High-Performance hat System. Sie ist eine Lebenseinstellung. Die meisten Menschen, die etwas bewegen wollen – ob Führungskräfte, Unternehmer oder Vertriebsteams –, scheitern selten am Wollen, sondern am „falschen“ System. Ohne das richtige System gibt es keinen Fortschritt. Ohne das richtige System ist High-Performance unmöglich.

Die gute Nachricht: Erfolg ist steuerbar! Erfolg beginnt nicht bei deinen Ressourcen. Erfolg entscheidet sich nicht allein durch die Umstände. Erfolg wird nicht allein von Talent entschieden.

Erfolg liegt zu großen Teilen an dir und beginnt zuerst im Innen – und zeigt sich dann im Außen.

Hinterfrage dich selbst und hebe dein Potenzial

Ich bin davon überzeugt, dass in jedem Menschen, in jedem Team, in jeder Organisation ungenutztes Potenzial steckt – vom Geschäftsführer und CEO über die Führungskraft bis hin zu ganzen Teams und Unternehmen. Dazu ist es jedoch notwendig, seinen aktuellen Status quo permanent zu hinterfragen. Etwas, das High-Performer permanent tun: Sie wissen, dass Performance kein Sprint ist, sondern ein Marathon mit Etappenzielen, ein längerer Prozess, der nicht sofort die gewünschten Ergebnisse liefert. Eine Reise der Bewegung, des Wachstums, der Offenheit und der uneingeschränkten Eigenverantwortung. Eine Reise zu echter High-Performance, die nie aufhört. Sie wissen, dass das Leben stets Polarität mit sich bringt und Herausforderungen bereithält, die nicht immer beeinflussbar sind. Dabei ist es nicht entscheidend, in welcher Situation du dich befindest: ob du erst erfolgreich werden willst, bereits erfolgreich bist oder plötzlich ein unerwartetes Ereignis eintritt, das einen dazu zwingt, umzudenken und sich neu auszurichten. Kommt dir das bekannt vor? Findest du dich in einem der folgenden Beispielszenarien wieder?

- Du hast das Gefühl, dir fehlt Klarheit, ein klares Ziel, das du verfolgen möchtest. Die Dinge kommen nicht so in Umsetzung, wie du es dir vorstellst, weshalb sich die Erfolge nicht in gewünschter Form eingestellt haben. Es fehlt das notwendige Tempo.
- Du bist schon sehr erfolgreich, glaubst aber fest daran, dass du noch mehr aus deinem Business herausholen kannst. Du möchtest nochmals das Level steigern, Grenzen sprengen, neu denken und dich in Zeiten der Veränderung selbst verändern, um nicht stehen zu bleiben.
- Dein Unternehmen, dein Business läuft. Plötzlich kommt das Unerwartete: Ein Ereignis fordert deine ganze Kraft. Du musst die Komfortzone verlassen und bekommst innere Unruhe. Ein wichtiger Auftrag geht verloren. Ein Neukunde kann nicht gewonnen

werden und der hoch dotierte Abschluss bleibt aus. Dein Team performt nicht mehr so wie gewünscht und die Geschäftszahlen leiden. Der Markt verändert sich. Neue Mitbewerber gefährden deine Marktposition. Eine Fehlentscheidung bringt das ganze Unternehmen ins Wanken. Du weißt: Du musst deine Haltung ändern. Du brauchst eine neue Strategie. Du musst handeln.

Investiere in dich selbst und gewinne an Erfahrung

Egal, an welchem Punkt du in deinem Leben aktuell stehst: Realisiere, dass dein Leben voller Veränderungen ist. Veränderung ist dabei nichts Schlechtes, sondern etwas, das einen voranbringt. Entscheidend ist dabei nur, dass du bereit bist voranzugehen, um nicht stehen zu bleiben. Dass du bereit bist, an dir zu arbeiten.

Warum ich das weiß? Als Performance Coach aus Leidenschaft glaube ich zutiefst daran, dass die beste Investition, die jemand tätigen kann, die Investition in sich selbst ist: Seit Jahren bilde ich mich umfassend und mit hoher Intensität weiter, lese zahlreiche Bücher, investiere in Aus- und Fortbildungen und fliege zu Seminaren im gesamten DACH-Raum. Immer mit dem Ziel, von anderen zu lernen und meinen Wissens- und Erfahrungshorizont zu erweitern. Obwohl diese Ausbildungen und Trainings bei Top-Experten teuer sind, bekomme ich immer wesentlich mehr zurück, als ich investiert habe, da der ROI doppelt so hoch ist. Warum? Weil er nicht nur finanziell bemessen ist, sondern Klarheit, Erfahrung und Mehrwert bringt. Denn: Je mehr du in deine persönliche Entwicklung und Erfahrung investierst – in Wissen, Training, Dinge tun, Dinge ausprobieren und umsetzen, daraus zu reflektieren und zu lernen –, desto stärker wirst du. Desto erfolgreicher bist du in Momenten, die deine volle Aufmerksamkeit verlangen. Momente, in denen du flexibel sein musst. Denn: Ziele ändern sich. Märkte ändern sich. Strategien ändern sich. Menschen verändern sich. Aber eines bleibt stets gleich:

Die Reise, sich immer weiterzuentwickeln.

Dazu muss dir eines klar sein: Transformation ist nicht nur ein weiteres Projekt. Transformation ist eine Kultur. Eine Haltung. Eine persönliche

Entscheidung. Eine kollektive Entscheidung, gemeinsam wachsen zu wollen. Wachstum ist somit nicht etwas, vor dem wir Angst haben müssen, sondern: Wachstum ist keine Last – Wachstum ist ein Privileg.

Mein Antrieb ist Entwicklung

In den letzten 25 Jahren begleitete ich zahlreiche Unternehmen, Geschäftsführer, CEOs, Führungskräfte, Teams und Menschen, die etwas bewegen wollen, dabei, Klarheit zu gewinnen, ihre inneren Stärken zu aktivieren und konsequent ins Tun zu kommen. Mein Antrieb ist stets auf Entwicklung ausgerichtet: persönlich und für andere. Mein Ansatz ist dabei ganzheitlich und praxisnah: Ich arbeite im Unternehmen und am Unternehmen – immer mit dem Ziel, Ergebnisse zu verbessern und Menschen und Organisationen stärker zu machen. Ich gehe mit ihnen mit hinein ins Unternehmen, verstehe Herzschlag, Menschen und Dynamik – tauche in Kultur, Ziele und Herausforderungen ein. Gleichzeitig bleibe ich so klar außen – mit weitem Blick, Erfahrung und Fokus auf das, was wirklich bewegt: Nähe & Distanz als mein Prinzip. So werden Potenziale frei, Tempo entsteht und Zukunft wird bewusst gestaltet.

Für wen ich dieses Buch geschrieben habe?

Immer wieder wurde ich von Kunden, Workshopteilnehmern und Freunden mit der Frage angesprochen, ob es nicht ein Buch gibt, das meine Prinzipien, Methoden und Denkweisen kompakt zusammenfasst. Und immer wieder entgegnete ich, dass die Zeit kommen wird.

Und: Die Zeit ist jetzt!

An dieser Stelle wirst du dich fragen, warum – und für wen – ich dieses Buch geschrieben habe? Ich habe dieses Buch einerseits für mich geschrieben, denn: Schreiben ist Reflexion. Reflexion schafft Bewusstsein. Und Bewusstsein schafft Stärke. Andererseits mache ich diese Stärke nun zum System. Für andere. Für dich: Meine dreidimensionale High-Performance-Methode fasst meine Praxiserfahrung

gen in Strategie, Führung, Vertrieb und echter, wirksamer Transformation zusammen, damit du zum High-Performer wirst!

Nicht oberflächlich. Nicht theoretisch. Sondern praxisnah, tiefgehend und wirksam.

3D-High-Performance-Methode – mentale Stärke, strategische Klarheit, entschlossene Umsetzung

Viele Menschen wissen bereits aus Erfahrung, aus einer Intuition heraus, dass sie etwas verändern wollen. Dass sich etwas ändern muss. Wenn ich jedoch eines weiß: Wissen allein verändert nichts – Umsetzung verändert alles. Und aus meiner persönlichen Erfahrung weiß ich, dass Organisationen, Teams und Persönlichkeiten sich vor allem dann verändern, wenn sie an den folgenden drei entscheidenden Dimensionen arbeiten – und diese praktisch umsetzen:

Die drei Dimensionen der Stärke

Starkes Mindset

Gedanken bestimmen Entscheidungen. Entscheidungen bestimmen Ergebnisse.

Starke Strategie

Klarheit schafft Fokus. Fokus schafft Wirkung.

Starke Umsetzung

Wissen ist die Basis. Konsequentes Handeln macht den Unterschied.

Diese drei Erfolgsdimensionen – Mindset, Strategie und Umsetzung – bilden das Fundament meiner 3-dimensionalen High-Performance-Methode und die Grundlage zu diesem Buch: Mein Coaching-Modell übersetzt diese drei Stärke-Prinzipien zu einem klaren High-Performance-Rahmen und lässt sich individuell auf deine Praxis anwenden. Aus meiner langjährigen Erfahrung weiß ich: Wenn eine dieser drei

Dimensionen schwach ist, bricht die Performance ein. Wenn jedoch alle drei Dimensionen stark sind, entstehen Wachstum, Tempo, Energie und es kommt zu einem Durchbruch. Genau dort, in der Schnittmenge, wo Mindset, Strategie und Umsetzung sich treffen (und in weiterer Folge daraus Stärke, Leidenschaft und Interesse in dir hervorgehen), entfaltest du deine volle Kraft.

Praktische Tipps für schnelle Ergebnisse

Mit diesem Praxisbuch möchte ich alle erreichen, die sich verändern und die Stellhebel des Erfolges neu regulieren wollen. Die etwas bewegen wollen. Die stärker werden wollen. Und damit erfolgreicher. Und die nicht darauf warten, bis es einfacher wird. Mit diesem Buch verfolge ich das Ziel, Unternehmer und Führungskräfte darin zu coachen, wie sie Wirkung erhöhen und Ergebnisse verbessern können. Ich möchte ambitionierten Persönlichkeiten helfen, Klarheit, Fokus und Energie zu gewinnen. Die Inhalte in diesem Buch sollen Teams unterstützen, sich auf ein gemeinsames Ziel einzuschwingen, gemeinsam zu wachsen und ihre gemeinsame Performance neu zu definieren. Das Buch richtet sich an Unternehmer und Selbstständige auf Wachstumskurs sowie Führungskräfte, die ihren Einfluss steigern wollen. Es richtet sich an Menschen, die High-Performance im Vertrieb leben möchten, aber auch an all jene, die wissen, dass mehr in ihnen steckt. Die den Unterschied machen wollen. Und die beste Version von sich werden wollen.

Als Impulsgeber und Wegbegleiter soll dich dieses Buch auf deinem Weg zu besseren Ergebnissen unterstützen: Mit anschaulichen Beispielen aus der Berufswelt, zahlreichen Tipps und Tricks sowie Reflexionsfragen ist es ein Praxishandbuch, mit dessen Hilfe du diese Stärke in deinem Unternehmen, deinem Team – und in dir selbst (weiter-)entwickelst. Mit den im Buch enthaltenen konkreten Schritten und klaren Anweisungen erzeugst du Momentum, um das nächste Level zu erreichen und die von dir gewünschten Ergebnisse zu erzielen. Mit meinen Drei-Stärken-Prinzipien erreichst du High-Performance.

„Nicht durch Theorie. Sondern durch Anwendung. Nicht nur durch Wissen. Sondern durch Wirkung.“

In den folgenden Kapiteln lade ich dich dazu ein, mithilfe von Reflexionsfragen am Ende jedes Kapitels deine Gedanken zu ordnen, dir Notizen zu machen und mindestens eine Sache sofort umzusetzen – für schnelle, sichtbare Ergebnisse. In diesem Sinne wünsche ich dir auf den folgenden Seiten Inspiration, Klarheit und vor allem: den Mut, ins Tun zu kommen. Denn:

„Erfolg ist kein Zufall – sondern das Ergebnis von klarem Denken, mentaler Stärke und entschlossenem Handeln.“

Und heute ist genau der Tag, an dem du sagst: „Ich wünsche mir nicht, dass es einfacher wird. Ich wünsche mir, dass ich stärker werde.“

Wenn dem so ist, freue ich mich, dich auf deinem Erfolgsweg ein Stück begleiten zu dürfen!

Dein *Christian Weiß*

Performance-Coach. Bessere Performance. Bessere Ergebnisse.

WÜNSCHE DIR NICHT,
DASS ES EINFACHER WIRD,
WÜNSCHE DIR, DASS DU
STÄRKER WIRST.



**STARKESTES
MINDSET**



Nicht weil es
schwer ist, wagen
wir es nicht,
sondern weil wir
es nicht wagen,
ist es schwer.

SENECA



Alles beginnt mit deiner inneren Haltung

„Dein Denken bestimmt deine Richtung.
Deine Haltung bestimmt deine Ergebnisse.“

Warum die innere Haltung der Ausgangspunkt aller Leistung ist

Wir leben in einer Zeit, in der Wissen durch Informationsmedien wie das Internet jederzeit abrufbar und verfügbar ist. Dies führt dazu, dass Techniken, Modelle oder Methoden, die berufliche Kompetenzen vermitteln oder privaten Erfolg in Aussicht stellen, nur einen Klick entfernt liegen. Information ist kein Engpass mehr – jeder von uns kann sich Wissen in nahezu allen Bereichen aneignen. Weshalb führt Wissen dann nur in manchen Fällen zum gewünschten Erfolg, zu mehr Aufträgen oder zu einer besseren Position? Um Beispiele aus der Praxis zu nennen: Ich habe auf der einen Seite in Unternehmen gearbeitet, in denen Teams Zugang zu exzellenten Trainings hatten, zu Studien, Benchmarks, Best Practices – und trotzdem stagnierten die Ergebnisse. Auf der anderen Seite begleitete ich Teams mit wenig Ressourcen, geringerer beruflicher Sicherheit, und eingeschränkter Bereitschaft von Unternehmensseite, in die Mitarbeiterfortbildung zu investieren. Dennoch haben diese Teams besser performt und im Vergleich zu besser ausgebildeten Teams mit umfassenderer Informationskultur außergewöhnlichere Resultate erzielt. Wie ist das zu erklären?

Den Unterschied macht nicht das Wissen. Den Unterschied macht immer die Haltung von Menschen. Haltung entscheidet, ob Wissen in die Praxis umgesetzt und in unternehmerische Kraft verwandelt wird. Haltung entscheidet, ob aus Ideen Bewegung entsteht. Und Haltung entscheidet, ob jemand dranbleibt, wenn es ernst wird, wenn Situationen auftreten, in denen Herausforderungen gelöst werden müssen – einzeln und als Team.

Einer der Gründe, warum Haltung im Berufsalltag vielfach zu einem Beiwerk, einem notwendigen Übel, einem weiteren „To do“ degradiert wird, ist, dass sie nicht an erster Stelle steht. Wenn ich heute mit Unternehmen, Führungskräften und Teams arbeite, dann erlebe ich oft die selbe Herangehensweise an eine Herausforderung: Zuerst werden Strategien gesucht, Methoden gewählt, Werkzeuge gefunden, Strukturen implementiert. Keine Frage: Das ist wichtig – aber nur einer von mehreren Schritten am Weg zu High-Performance. Denn: Keine Strategie funktioniert, wenn die innere Haltung nicht stark genug ist, sie zu tragen – von Anfang an bis ans Ziel. Deshalb müsste der richtige Ablauf wie folgt lauten:

MINDSET – und damit die innere Haltung – bildet das Fundament.
STRATEGIE – mitsamt ihren Methoden und Werkzeugen – ist der Bauplan.
UMSETZUNG – konsequentes Handeln – ist die Bewegung.

Haltung ist einer der meistunterschätzten Erfolgsfaktoren unserer Zeit. Haltung ist sozusagen das Fundament von Erfolg. Ohne Fundament wird jedes Gebäude instabil. Ohne Fundament bleibt eine Idee eine Idee. Ohne „innere Haltung“ als Fundament wird Wissen nicht gewinnbringend eingesetzt, um Herausforderungen in Ergebnisse zu verwandeln.

Es ist leicht, dem Glauben zu verfallen, dass erfolgreiche Menschen durch ihr Talent zu ihrer Position gekommen sind. Aber die Wahrheit ist oft:

Erfolg entsteht durch Haltung, Handeln und Dranbleiben. Die meisten scheitern nicht am Wollen. Sie scheitern am System. Am Fokus. Am Fehlen eines konkreten Ziels – eines Warum.

Natürlich können sich Systeme ändern. Auch die Ziele im Leben bleiben nicht immer gleich: Wer heute eine Familie gründet, merkt schnell, dass sich die Prioritäten schlagartig ändern. Wer eine berufliche Veränderung anstrebt, einen Branchenwechsel plant, eventuell ein weiteres Studium abschließen möchte, erkennt, dass all das auch mit Abstrichen verbunden ist – aber auch neuen Chancen.

Deshalb ist es umso wichtiger zu wachsen, sich laufend zu verändern – und dabei zu reflektieren, wo du stehst und wohin du willst. Auch ich habe viele Hochs und Tiefs erlebt im Laufe meiner Karriere. Und haben sich die Branchen, die Unternehmen, die Teams und die Aufgaben auch geändert – eines blieb für mich immer gleich: Immer in Bewegung zu bleiben und an meine innere Haltung zu glauben, dass sich die Dinge ändern, solange ich fokussiert handle und „dranbleibe“.

Der Anfang – Lernen im Familienunternehmen

Meine berufliche Reise begann in der Steiermark, in der Universitätsstadt Graz, wo ich auch mein Studium absolvierte. Während dieser Zeit bot mir mein Vater die Möglichkeit, in seinem Unternehmen mitzuarbeiten. Dort konnte ich nicht nur erste praktische Erfahrungen sammeln, sondern mein im Studium erworbenes Wissen direkt in der Praxis einsetzen und mich ausprobieren – ein prägender Einstieg in die Welt des Unternehmertums. Ich erlebte hautnah, wie aus Visionen Strukturen entstehen, wie Wachstum gestaltet wird, wie Chancen genutzt, aber auch Hürden genommen werden.

Keine Strategie funktioniert, wenn die innere Haltung nicht stark genug ist, sie zu tragen – von Anfang an bis ans Ziel.

Das Unternehmen meines Vaters war eine kleine, spezialisierte Unternehmensberatung im Wirtschaftssektor. Gemeinsam, als Vater-Sohn-Duo in der Geschäfts-

führung, bauten wir das Unternehmen aus und entwickelten neue Geschäftsfelder: Im Laufe der Zeit entwickelte sich das Unternehmen von einer klassischen Beratung hin zu einem Drei-Säulen-System aus Beratung, Softwareentwicklung und Training/Schulung. Dadurch konnten wir neue Märkte erschließen und somit eine breitere Zielgruppe ansprechen – vor allem innerhalb der Bauwirtschaft. Meine Schwerpunkte im Studium – Marketing und Vertriebsmanagement – ermöglichten es mir, meine Talente einzubringen und das Unternehmen gemeinsam noch weiterzuentwickeln. Besonders durch die Software- und Trainingssparte konnten wir das Geschäft nach Deutschland und in die Schweiz ausweiten. Ich war federführend beim Aufbau der Vertriebsorganisation beteiligt und begann selbst, das Team zu schulen und im Rahmen seiner Kompetenzen, seiner Performance und seiner Dynamik weiterzuentwickeln. Diese Erfahrungen waren für mich sehr lehrreich. Und das in gleich mehrfacher Hinsicht:

Mein Vater hatte stets Berater an seiner Seite und ich durfte bei vielen Besprechungen und Beratungen dabei sein – ob beim Steuer- oder Organisationsberater, Rechtsanwalt oder Vertriebscoach. Dadurch erhielt ich nicht nur eine zusätzliche Ausbildung, die ich im Unternehmen direkt anwenden konnte. Ich konnte vor allem eines meiner zentralen Talente erkennen – und für mich nutzen: erfolgreiche Menschen zu lesen und von ihnen zu lernen. Ich konnte die Erfolgsmuster von Geschäftspartnern, Mitarbeitern und Kunden aus verschiedenen Märkten, Kulturen und Ländern analysieren und diese Kompetenzen für mich adaptieren und diese Erfahrungen auf meine Teams übertragen. Diese Haltung und die ständige Weiterentwicklung sind fest in meinem Wertesystem verankert und bilden bis heute die stabile Basis und das Fundament meiner Arbeit. Zudem lernte ich, schon früh Verantwortung zu tragen: Ich kümmerte mich gemeinsam mit meinem Vater um die Finanzen und spürte die Verantwortung gegenüber der Familie – vor allem in schwierigen Zeiten.

Die Reibung – Der Umgang mit Krisen und Herausforderungen

Die Expansion des Unternehmens war anfänglich ein großer Erfolg. Es war eine Zeit voller Energie, Begeisterung, aber auch Reibung – insbesondere zwischen meinem Vater und mir: Da neue Tätigkeitsfelder hinzukamen, wurde der Fokus des Unternehmens immer breiter – der Weitblick wurde aber enger, die unternehmerische Klarheit fehlte. Insbesondere durch die Expansion in neue Märkte wie Frankreich geriet das Unternehmen in finanzielle Turbulenzen. Du kannst dir vorstellen, dass die Belastung für die ganze Familie groß war. Mein Vater und ich hatten unterschiedliche Sichtweisen, was die Ausrichtung der Expansion betraf. Dies führte zu intensiven Diskussionen. Heute, darauf zurückblickend, habe ich zwei Dinge gelernt: Reibung erzeugt Energie – die Frage ist nur, ob jemand sie für sich oder gegen sich nutzt. Und mir wurde außerdem die Bedeutung von einem starken Mindset, einer fokussierten Strategie und entschlossenem Handeln bewusst: Mein Vater gab nie auf und konnte dank seiner Beharrlichkeit, seines starken Umfelds und der Unterstützung von Freunden, Beratern und Geschäftspartnern das Unternehmen wieder stabilisieren. Innerhalb kurzer Zeit gelang es, eine positive Geschäftsentwicklung sicherzustellen, funktionierende Branchen beizubehalten und sich von weniger erfolgsversprechenden Geschäftsfeldern zu trennen. Neue Geschäftschancen ergaben sich, neue Kunden wurden gewonnen. Diese Zeit hat auch mich geprägt und war für mich ein Reifungsprozess. Dafür bin ich meinem Vater zutiefst dankbar: Er hat mir ermöglicht, früh unternehmerisch zu denken, zu gestalten, Verantwortung zu übernehmen. So konnte ich den Blick auch in schwierigen Zeiten immer nach vorne richten, ein positives Mindset behalten und meine innere Haltung stärken. Diese Eigenschaften und Stärken helfen mir bis heute, Herausforderungen und Krisen erfolgreich zu meistern.

Reibung erzeugt Energie – die Frage ist nur, ob jemand sie für sich oder gegen sich nutzt.

Der Scheideweg – Komfortzone oder Neuanfang?

Nach dieser intensiven Zeit war das Unternehmen auf festem Fundament. Ich schloss mein berufsbegleitendes Studium ab – und stand plötzlich an einem Wendepunkt. Die entscheidende Frage lautete: Bleibe ich im gewohnten Umfeld, im Unternehmen meines Vaters – oder gehe ich meinen eigenen Weg? Ich hatte ein stabiles berufliches Umfeld, Erfolg und Sicherheit. Und doch spürte ich tief in mir: Da wartet noch mehr! Ein Jahr lang rang ich mit mir selbst. Führte Gespräche mit meinen Mentoren, mit Menschen, die ich sehr schätze. Es kamen innere Zweifel auf. Eine emotionale Achterbahnfahrt. Ich fühlte mich verpflichtet, meinen Vater zu unterstützen und das Vertrauen, das er mir schenkte, zu rechtfertigen. Auf der einen Seite wollte ich ihn nicht enttäuschen. Auf der anderen Seite wusste ich, dass mein Interesse woanders lag. Am Ende traf ich eine Entscheidung, die mein Leben veränderte: Ich verließ die Komfortzone, um Neues zu entdecken. Heute weiß ich: Jede Entscheidung ist auch eine Trennung: Das Wort Entscheidung zeigt es – es umschreibt, sich von etwas Altem zu trennen, um Raum für Neues zu schaffen. Diese Erkenntnis prägt bis heute mein Denken:

„Wachstum beginnt dort,
wo die Komfortzone endet.“

Der Aufbruch – Vom Unbekannten ins Wachstum

Das Neue, das ich suchte, zeigte sich schließlich durch eine unerwartete Chance: Ein international agierendes Unternehmen suchte einen Geschäftsführer für Österreich. Ohne Branchenerfahrung, ohne genau zu wissen, was mich erwartet, aber mit Entschlossenheit bewarb ich mich – und bekam für mich überraschend den Zuschlag.

Ich zog nach Wien und sprang „ins kalte Wasser“: Ich übernahm Verantwortung für den österreichischen Markt, stellte das Team neu auf, transformierte das Geschäftsmodell von einem klassischen Verlagsgeschäft hin zu einer digitalen Plattform und führte ein Multikanal-Vertriebssystem ein. Natürlich lief nicht alles reibungslos, denn ich traf

auch Fehlentscheidungen: Besonders prägend war die Umstellung auf ein Dauerauftragsmodell, das die Kundenbindung stärkte und schließlich konzernweit übernommen wurde. Allerdings zeigte sich dabei, wie wichtig mitarbeiterorientiertes Change-Management und transparente Kommunikation sind: Fehlende Erklärungen meinerseits führten zu Unsicherheiten im Außendienst. Das führte zu Widerstand innerhalb des Vertriebsteams und schließlich zu Personalfuktuation. Diese Erfahrungen sensibilisierten mich für die Bedeutung von Führung und klarer Kommunikation im Wandel. Ich lernte aus meinen Rückschlägen und erkannte, wie komplex Veränderungsprozesse wirklich sind. Doch ich konnte gestalten und lernen – und genau das war der Schlüssel für Wachstum: Erfahrung ist der beste Lehrer, wenn wir nur bereit sind, zuzuhören. Schon bald übernahm ich die Verantwortung für einen Schweizer Geschäftszweig, der sich in roten Zahlen befand. Durch die Zusammenlegung von Schlüsselpositionen und konsequente Kostensenkung gelang es, die Gesellschaft innerhalb eines Jahres in die Gewinnzone zu führen. Diese Erfolge führten dazu, dass ich auch für weitere Landesgesellschaften verantwortlich wurde und somit Teil des europäischen Geschäftsleitungs-Führungskreises wurde.

Der Sprung – Selbstständigkeit und Berufung

Nach Jahren im Konzernumfeld spürte ich: Jetzt ist es Zeit, mein eigenes „Warum“ zu leben – die Selbstständigkeit.

Ich gründete meine eigene Beratungs- und Trainingsboutique – Lead One – mit dem Ziel, Unternehmen, Führungskräfte und Teams dabei zu unterstützen, ihre Performance nachhaltig zu steigern. Der Start war hart und bedeutete einen Neuanfang: Ohne Kunden, ohne Büro, ohne Website, ohne Umsatz – nur mit meiner Idee, meiner Vision. Die ersten Jahre waren von Unsicherheit und Zufällen geprägt. Aber ich sagte selbst zu mir: „Das Leben hat mich hierhin geführt.“ Genau das war der entscheidende Moment, mich weiterzuentwickeln, zu wachsen und stärker zu werden. Durch Beharrlichkeit, ständiges Lernen und die Bereitschaft, raus aus der Komfortzone und rein in die volle Verantwortung zu gehen, gelang es mir, mein Geschäft zu etablieren.

Das Heute – Performance Coach aus Leidenschaft

Heute helfe ich Unternehmen, Führungskräften und Teams als Berater, Trainer und Performance Coach dabei, Klarheit zu gewinnen, ihre inneren Stärken zu aktivieren und konsequent in die Umsetzung zu kommen. Mein Ansatz ist ganzheitlich und praxisnah. Ich arbeite im Unternehmen und am Unternehmen – immer mit dem Ziel, Ergebnisse zu verbessern und Menschen stärker zu machen.

Dieses Buch ist Ausdruck dieses nächsten Entwicklungsschritts und der Überzeugung, dass konstante Weiterentwicklung und der Wille, andere erfolgreich zu machen, der Schlüssel zum eigenen Erfolg sind. Die zentrale Erkenntnis: Mache andere erfolgreich, dann wirst du selbst erfolgreich. Diese innere Haltung, dieses Mindset prägt meine Arbeit als Berater und Coach. Denn: Nur durch permanente Weiterentwicklung und bewusste Reflexion kann nachhaltiger Erfolg entstehen. So werden Potenziale frei, Tempo entsteht und Zukunft wird bewusst gestaltet. Was es noch braucht: Entschlossenheit. Nicht als Punkt. Sondern als Prozess.

Entschlossenheit bringt dich voran

Die Menschen, mit denen ich arbeite, tragen viel Verantwortung: Sie gestalten Märkte, Kulturen, Organisationen, bringen Spitzenleistung im Vertrieb. Und doch ist das, was sie verbindet, nicht Perfektion. Es ist Entschlossenheit. Sie begreifen Erfolg als Weg, nicht als Punkt. Als Prozess, nicht als Ereignis. Als Entwicklung, nicht als Status. Sie fragen nicht: „Wie kann ich schneller gewinnen?“ Sondern: „Wie kann ich jeden Tag ein Stück klarer, stärker und bewusster handeln?“ Der wesentliche Unterschied zwischen Performern und High-Performern:

High-Performer beschäftigen sich nicht damit, beschäftigt zu sein.
High-Performer beschäftigen sich damit, echte Ergebnisse zu produzieren.

Sie sehen statt Problemen Herausforderungen, die es zu lösen gilt, oder verstehen ein Problem als Wachstumschance. Sie sehen statt Hindernissen neue Möglichkeiten, sich neues Wissen anzueignen und in neue Geschäftsfelder vorzudringen. Ihre Motivation nährt sich von ihrer Haltung, die sie antreibt zu handeln und dranzubleiben. Auch wenn es schwer wird. Ihr Mindset, das auf Erfolg ausgerichtet ist, sieht Perspektiven, selbst da, wo am Horizont sich noch nicht das gewünschte Ziel zu formen beginnt.

Deshalb ist der Kern meiner Arbeit immer derselbe:

„Mindset first.
Denn Haltung schlägt Wissen.“

Erfolg beginnt innen

Viele Menschen wollen Ergebnisse verändern – ohne sich selbst zu verändern.

So funktioniert Entwicklung nicht: Bevor sich im Außen etwas verändert, muss sich in dir etwas verändern. Konkret bedeutet das:

Bevor du ein Team anders führst, musst du dich selbst anders führen. Bevor du neue Ergebnisse erzielst, musst du neue Entscheidungen treffen.

Wenn du als Führungskraft verstehst, dass deine Wirkung nicht aus Anweisungen entsteht, sondern aus Präsenz. Kurz: Du musst anders werden. Nicht im Sinne von „jemand anders sein“ – sondern im Sinne von: Die stärkste und klarste Version deiner selbst leben.

Du fragst dich, wie das geht? Wo du anfangen sollst, um stärker zu werden? Beginne damit, nicht länger zu warten! Wenn du dein inneres Betriebssystem aktualisierst, beginnt die eigentliche Veränderung:

- Wenn ein Vertriebsteam begreift, dass Kunden nicht dann kaufen, wenn sie überzeugt werden – sondern wenn sie sich verstanden fühlen.
- Wenn ein Unternehmer erkennt, dass seine Zukunftsfähigkeit nicht aus Kontrolle entsteht, sondern aus Vertrauen und Klarheit.

In dem Moment, in dem deine Haltung sich ändert, verändern sich sowohl dein Verhalten als auch das deiner Umgebung. Damit entsteht eine neue Sicht auf die Welt. Der Wendepunkt tritt ein:

- Der Moment, in dem ein Unternehmer, ein Team, der Vertrieb aufhört, äußere Umstände zu beklagen.
- Der Moment, in dem eine Führungskraft aufhört, „das Team“ zu problematisieren.
- Der Moment, in dem ein Mensch innere Klarheit findet und sagt: „Ich gehe mit gutem Beispiel voran. Und durch meine Vorbildwirkung wird es für andere leichter.“

Das ist der Beginn echter Führung: Nicht dort, wo es bequem ist. Sondern dort, wo wir Haltung zeigen: Erfolg ist nicht die Folge von Leichtigkeit. Erfolg ist die Folge von Stärke. Wenn du darauf wartest, dass etwas leichter wird, gibst du die Verantwortung ab. Du wartest – und während du wartest, verlierst du Kraft. Starke Menschen entscheiden: Ich werde stärker. Sie sagen nicht: „Wenn es leichter wird, werde ich starten!“ Sie sagen: „Jetzt eine Herausforderung in Angriff zu nehmen, macht es später leichter.“

Sie sind – und sie leben – in der bedingungslosen Eigenverantwortung! Du kannst jeden Tag eine Entscheidung treffen: Wir haben immer die Wahl zwischen einer Opferhaltung gegenüber äußeren Umständen – oder Gestalter unseres Erfolges zu sein. Du bist verantwortlich für das, was du erreicht hast, und genauso für das, was du nicht erreicht hast. Denn:

„Ergebnisse sind der Spiegel deiner inneren Haltung.“

Die Parallele zum Sport

Ein Beispiel aus der Praxis für eine starke innere Haltung ist die Parallele zum Sport: Kaum ein Bereich macht die Gesetze von Entwicklung und Leistung so sichtbar wie die sportliche Vorbereitung eines Athleten für den Wettkampf. Dort, im Training, wird klar: Stärke entsteht nicht im Moment der Sichtbarkeit, sondern schon lange davor – im Stillen, im Training, in der Wiederholung. Ein Athlet entfaltet sein Potenzial nicht erst im Wettkampf. Der Wettkampf ist lediglich der Spiegel dessen, was zuvor erarbeitet wurde. Die eigentliche Arbeit geschieht dort, wo niemand applaudiert, misst oder vergleicht. In diesen unscheinbaren Momenten entscheidet sich, wer wächst – und wer stehen bleibt. Das gilt auch für Führung, Unternehmertum, für Teams, den Vertrieb und High-Performance im Business:

Oft sehen wir nur das Sichtbare: den Abschluss, die Präsentation, das Ergebnis, den „Erfolgsmoment“. Doch getragen wird dieser Moment von einer inneren Haltung, die zuvor unzählige Male geübt wurde: In der Art, wie du einen Tag beginnst, Spannung in dir regulierst, mit Rückschlägen umgehst und dich selbst führst, wenn niemand hinsieht. Das ist die wahre Bühne: nicht der große Moment, sondern alles, was ihm vorausgeht.

Ich erinnere mich an Führungskräfte, die in herausfordernden Phasen sagten: „Jetzt wird es ernst!“ Und fast jedes Mal konnte ich antworten: „Es wurde schon lange vorher ernst.“ Denn der entscheidende Punkt liegt nicht dort, wo Druck entsteht, sondern in den Tagen, Wochen und Monaten davor, in denen wir unsere innere Haltung formten. Wer in dieser Zeit wach bleibt, bewusst handelt, reflektiert, übt, korrigiert und wächst, wird in entscheidenden Momenten ruhig, klar und handlungsfäh bleiben.

Das ist das eigentliche Training: das Training des Selbst, des Denkens, der inneren Führung. Im Sport gibt es eine Frage, die jeder ernsthafte Athlet kennt. Sie lautet nicht: „Habe ich gewonnen?“, sondern: „Habe ich alles gegeben?“

Ob jemand gewinnt oder verliert, hängt von Faktoren ab, die wir nicht vollständig kontrollieren. Doch ob wir uns voll einbringen, liegt immer bei uns. Diese Frage verschiebt die Verantwortung dorthin zurück, wo sie hingehört: nach innen. Dort beginnt Meisterschaft, dort beginnt Führung, dort beginnt Erfolg – und dort entsteht der Unterschied zwischen Menschen, die einfach nur Leistung abrufen, und jenen, die Wirkung entfalten.

Ein Athlet trainiert nicht nur, um besser zu sein als andere, sondern um besser zu sein als gestern.

Das ist die Essenz von High-Performance: nicht schneller, sondern wahrhaftiger; nicht mehr, sondern bewusster; nicht perfekt, sondern gegenwärtig: ausgerichtet, fokussiert. Bei sich. Wer diese Haltung im Sport versteht, versteht sie auch im Leben.

„Wachstum beginnt innen.
Führung beginnt innen.“

So entstehen Entwicklung, Wachstum und Transformation. Das Ergebnis: Next Level Performance.

REFLEXIONSFRAGEN

Der Moment der Klarheit: Der Weg zu starker, innerer Haltung

Stelle dir in einem ruhigen Moment folgende Fragen, um für dich herauszufinden, wie du deine innere Haltung stärken kannst:

Welche Herausforderung in deinem Leben/Beruf ist gerade dein größtes Trainingsfeld?

.....

.....

.....

.....

.....

In welchem Bereich deines Lebens/Berufes brauchst du gerade mehr Haltung als Methode?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

