

Mehr Gewinn mit weniger Stress

Der Newsletter für Ihren beruflichen und persönlichen Erfolg

Selent, den 5. September 2006

Liebe Leser,

als Vorbereitung auf diesen Newsletter habe ich mir einmal angesehen, was zu welchen Themen in den bisherigen Newslettern etwas veröffentlicht wurde. Ich bin selbst überrascht, wieviel Stoff in dieser kurzen Zeit schon zusammengekommen ist. Das eine oder andere Thema hatte ich schon fast vergessen. Vielleicht ergeht es Ihnen ähnlich.

Ich erwische mich immer wieder dabei, dass ich in einem Newsletter, den ich selbst abonniert habe, einen guten Beitrag finde mit wertvollen Tipps. Ich nehme mir vor, den einen oder anderen Tipp davon umzusetzen. Doch dann ...

... dann holt mich der Alltag wieder ein. Es gibt tausend wichtigere Dinge. Die wertvollen Tipps und mein löblicher Vorsatz verschwinden in den Tiefen meines Unterbewußtseins und evtl. noch im Archiv meines Rechners.

Bis ich dann irgendwann einmal wieder einen Anstoß bekomme. Da war doch noch was! Achja, der Tipp von damals, den müßte man eigentlich mal umsetzen ...

Genau so einen Anstoß möchte ich Ihnen heute geben, indem ich Ihnen eine Übersicht präsentiere, über die wichtigsten Tipps und Ideen der bisherigen Newsletter.

Persönlich bin ich meinem Ziel, deutlich an Gewicht zu verlieren und wieder verstärkt an meiner Fitness zu arbeiten einiges näher gekommen – mehr dazu unter den Reflektionen.

Als Faszinations-Beispiel, diesmal die Möglichkeiten eine Burg in 18 Millionen Farben zu hüllen.

Viel Freude am Lesen und



herzlich willkommen zur dreiunddreißigsten
Ausgabe unseres Newsletters
„**Mehr Gewinn mit weniger Stress**“

Jörg Weisner

jw@germandentalbusinessschool.de

In dieser Ausgabe:

Teil 1: Das team success - Gym

Die Übersicht über die bisherigen Newsletter-Inhalte

Teil 2: Persönliche Reflektionen

Das Ziel ist fast erreicht – 8 Kilo weniger

Teil 3: Faszinationen

Welche der 18 Millionen Farben würden Sie wählen?

Teil 1: Das team success – Gym

Übersicht über die bisherigen Newsletter

Den Zugang zu den vollständigen Newsletter erhalten Sie als Abonnent. Melden Sie sich einfach (und kostenlos) an, indem Sie ihre E-mail Adresse in das entsprechende Feld auf der [homepage der team success](#) eintragen.

Wir senden Sie Ihnen eine kurze Mail mit der Bitte, einen Link zur Bestätigung anzuklicken. So schützen wir Sie vor Spam. Danach erhalten Sie die Mail mit den Zugangsdaten zu dem geschützten Downloadbereich.

Was wir von gut geführten Hotels lernen können

Um Ihnen einen kleinen Eindruck von den überraschenden Erfahrungen zu vermitteln, die Michael Gerber so fasziniert haben, dass er seit 17 Jahren immer wieder in einem bestimmten Hotel Urlaub macht, gebe ich Ihnen hier einen kurzen Ausschnitt – mit seinen eigenen Worten:

„Ein Streichholz, ein Konfekt, eine Tasse Kaffee und eine Zeitung“

Das erste Mal war reiner Zufall – das heißt, reiner Zufall für mich. Ich war schon sieben Stunden im Auto gesessen. Da ich müde wurde, beschloss ich meine Fahrt nach St. Francisco zu unterbrechen und zu übernachten. Das Hotel lag in einem Redwood-Wäldchen mit Blick auf den Pazifik.

Zu dem Zeitpunkt, als ich die Rezeption betrat, ...

[mehr >>>](#)

Einer der günstigsten Werbemöglichkeiten – das systematische Empfehlungs-Marketing

Welches Unternehmen sucht nicht nach Möglichkeiten, neue Kunden zu gewinnen. Leider sind die Möglichkeiten oft schon aus Gründen der knappen Werbe-Budgets begrenzt.

Will man es trotzdem schaffen, eine mehr als ausreichende Anzahl neuer Kunden anzuziehen, so vertraut man meistens auf die Mund-zu-Mund-Propaganda.

Drei Fragen stellen sich damit:

1. Wie groß ist die Anzahl der Empfehlungen?

Wie zufrieden sind Sie mit ...

[mehr >>>](#)

Wie Sie das neue Jahr mit einem Vorsprung beginnen können

Wir alle kennen das; die vielen guten Vorsätze, die wir uns jedes Jahr wieder am Silvester-Abend überlegen. „Jetzt werde ich endlich abnehmen! Ich werde mir mehr Zeit für meine Familie nehmen! Ich will meinen Mitarbeiterinnen besser zuhören! Ich werde morgens eine Stunde eher aufstehen und regelmäßig joggen – das wird meine Fitness stärken und mein Selbstwertgefühl verbessern! Ich werde mir regelmäßig Gedanken über unser Marketing machen!“ und so weiter, und so fort.

So weit zum Silvester-Abend. Doch wie sieht es nach dem Jahreswechsel aus?

[mehr >>>](#)

Wo werfen Sie Ihr Geld weg?

Vor etwa einem Monat war es einmal wieder soweit. Ich nahm bei der Unternehmens-Simulation einen der Werteträger (ein Plastikröhrchen) mit ca. 10 Ein-Euro-Münzen drin in meine rechte Hand. Meine Frage lautete: „Was passiert, wenn von diesen Forderungen ein Teil der Kunden nicht mehr zahlen kann und Ihnen dafür mitteilt, sie hätten die Insolvenz beantragt?“

Nach anfänglichem betretenem Schweigen kam die ersten Antworten: „Dann ist das Geld weg. Dann können wir die Forderungen ausbuchen. Dann machen wir Verlust. Dann haben wir mit Zitronen gehandelt. ...“ „Alles richtig“ sagte ich und unterstrich das Ganze indem ich die Münzen aus dem Werteträger auf dem Fußboden kippte. „Dann ist dieses Geld für Sie genauso weg, als wenn Sie es persönlich weggeworfen haben.“

[mehr >>>](#)

Warum es Sinn macht, eine Unternehmens-Simulation mit einem Lerntraining zu kombinieren

Dieser Kunde hatte uns etwa vor vier Jahren angerufen und fragte nach der Einsatzmöglichkeit von Unternehmens-Simulationen. Wie so oft, hatte der Kunde von einem anderen unserer Kunden von unseren Seminaren und Simulationen gehört und war neugierig geworden.

Dieser neue Kunde wollte ca. 100 gewerbliche Mitarbeiter weiter qualifizieren. Für den größten Teil dieser Mitarbeiter lag die Ausbildung schon lange Zeit zurück.

[mehr >>>](#)

Weblogs für Bauunternehmen – was soll das denn jetzt schon wieder???

Meine Leidenschaft für das Bloggen (Aus dem Word „Weblog“ hat sich das Wort „Blog“ entwickelt.) hat sich langsam entwickelt. Am Anfang fühlte ich mich unsicher und wußte nicht genau was ich schreiben sollte. Ich war am Zweifeln, ob ich überhaupt schreiben könnte. Doch zum Glück überwog die Neugierde und ich bin vor etwa einem Jahr einfach angefangen.

Die Einrichtung des Blogs ging leichter als gedacht und es machte mir zunehmend Spaß. Die Anzahl der Leser war natürlich am Anfang äußerst gering – und ist es auch immer noch, doch auch hier glaube ich zählt der Weg, die Übung und die persönliche Auseinandersetzung mit dem Thema. Bisher habe ich mein Augenmerk noch nicht auf die gezielte Verbreitung des Blogs gelegt. Das kommt noch.

Das ich mit diesem Medium nicht allein bin, zeigt der rasante Anstieg der Blogs.

[mehr >>>](#)

Ein radikaler Tipp für gezieltes Empfehlungsmarketing

Kennen Sie Paddy Lund, einen Zahnarzt aus Australien, den viele seiner Kollegen am Anfang für verrückt hielten.

Paddy hatte die Nase voll von dem ganz normalen Alltag eines Zahnarztes, aufgerieben zwischen den ständigen Behandlungen, der Sorge um die Finanzen, dem Stress mit seinen Mitarbeiterinnen, wie der Praxisführung im Allgemeinen.

Er entschied sich zu einem drastischen Schritt. Er nahm sein Schild von der Tür. Er löschte seinen Eintrag in den Gelben Seiten. Und er bestand darauf, dass er in Zukunft nur noch solche Patienten behandeln werde, die ihm von seinen bisherigen Patienten empfohlen worden sind.

[mehr >>>](#)

Weblogs für Unternehmen – die Zweite

Das Thema Bloggen ließ mich auch die Woche nach Pfingsten nicht los. Ich habe inzwischen eine ganze Menge sehr interessanter Blogs gefunden, die ich auch in meinem „Feedreader“ abonniert habe.

Die meisten Blogs werden von Consultants, Journalisten, Webdesignern und ähnlichen Menschen, die häufig eine große Nähe zum Internet auszeichnen, geschrieben. Blogs, die von „klassischen“ Unternehmen geschrieben werden, scheinen (noch) in der Minderheit zu sein. Ich bin dennoch absolut sicher, dass die Zahl der Blogs von Unternehmen stark zunehmen wird.

[mehr >>>](#)

Paddi Lund – und ein deutsches Beispiel aus der Bauwirtschaft

Im letzten Newsletter hatte ich Ihnen von Paddi Lund, dem Zahnarzt aus Australien berichtet. Jenem Zahnarzt, der sein Schild am Haus abgebaut hat, der seinen Eintrag im Telefonbuch gelöscht hat und der seine Kunden nur noch auf Empfehlung kommen läßt.

Und der damit ein Vielfaches des durchschnittlichen Zahnarztes in Australien verdient.

Jetzt höre ich aber schon die Kritiker aufstöhnen:

„Das geht ja vielleicht in Australien so, hier aber bestimmt nicht“.

[mehr >>>](#)

Das Besondere an Unternehmens-Weblogs

Lohnt es sich für ein Unternehmen, ein Weblog zu schreiben – diese Frage wird z.Zt. einmal wieder heiß diskutiert in der „Blogosphäre“, der Gesamtheit aller Blog im Netz.

Einen sehr interessanten Beitrag fand ich dazu auf dem Blog von Robert Basic, unter <http://www.basichthinking.de/blog/2006/06/19/firmenblogs-stay-on-topic/> geht er ausführlich auf die verschiedenen Pros und Contras zu Unternehmensblogs ein.

Seine Zusammenfassung bringt es sehr gut auf den Punkt:

[mehr >>>](#)

Lohnt sich Exklusivität?

Diese Frage hat sehr viel mit unserer Grundeinstellung zu tun. Glauben wir, dass die Güter in der Welt insgesamt zu knapp sind. Dass ich mir meinen Anteil auf jeden Fall sichern muß, bevor es ein anderer tut? Oder glaube ich, dass eher Überfluß herrscht, dass ich mir nur „aussuchen“ muß, mit wem ich welche Geschäfte betreiben möchte.

Abhängig von diesen beiden Einstellungen, werden Sie sicherlich auch auf die Berichte über den australischen Zahnarzt Paddi Lund reagiert haben.

Wenn Sie glauben, dass Sie jeden Kunden mitnehmen müssen, werden Sie überhaupt nicht die Traute haben, über Auswahlkriterien nachzudenken.

[mehr >>>](#)

Wie erhalten Sie sich Ihre Entschlossenheit?

David Maister gilt als einer der profiliertesten Berater und Experten wenn es um das Management professioneller Service-Firmen geht. Seine Webseite (<http://davidmaister.com/>) ist eine wahre Fundgrube inspirierende Ideen und fundierter Ratschläge. Die allermeisten Tipps gelten natürlich nicht nur für Anwaltsfirmen, Unternehmens- oder Steuerberater oder Mediziner, sondern ebenso für „klassische“ Unternehmen.

Einen sehr interessanten Beitrag fand ich in der letzten Woche innerhalb der Weblog-Artikel die David veröffentlicht. Hier eine kurze zusammengefasste Übersetzung.

[mehr >>>](#)

Schaffen Sie sich und Ihren Kunden mehr Lebensfreude

Wann haben Sie das letzte Mal selbst in einem Wartezimmer gegessen?

Ich wette es ist sehr lange her, wenn Sie überhaupt warten mußten. Velleicht konnten Sie als Privat-Versicherter „privaten“ Termin ausmachen oder wurden zumindest bevorzugt behandelt.

Den allermeisten Ihrer Kunden ergeht es aber vollkommen anders. Stellen Sie sich bitte einmal vor, Sie würden als ganz normaler Kassenpatient in das Wartezimmer eines Allgemein-Mediziners kommen. Sagen wir gegen 08.30 Uhr. Sie haben starke Schmerzen im Hals, husten etwas und wollen einfach sicher gehen, dass es „nur“ eine dicke Erkältung ist.

[mehr >>>](#)

Was wir von Jürgen Klinsmann lernen können

Noch am 3. März 2006 hatte die Bildzeitung die größten Bedenken hinsichtlich der Weltmeisterschaft:

*„Der Bundestrainer lacht – und unser Fußball ist nur noch zum Weinen.
Drei Monate vor der WM haben wir keine konkurrenzfähige Elf mehr.“*

Quelle: <http://www.bildblog.de/?p=1516>

Wie sich die Zeiten geändert haben. Heute sind die Aussagen von damals längst vergessen, die Meinung hat sich um 180 Grad gedreht.

Auch wenn mich Fußball außerhalb der WM eher weniger interessiert, halte ich einen Vergleich der Trainingsmethoden von Jürgen Klinsmann mit der Führung von Mitarbeitern für sehr interessant. In diesem Zusammenhang fand ich heute einen Artikel von Bernhard Kuntz bei Computerpartner.de.

„Warum ist Klinsmann so erfolgreich?“

[mehr >>>](#)

Die Rede zur Abschlußfeier an der Stanford University am 12. Juni 2005 von Steve Jobs

"You've got to find what you love," mit diesen Worten überschreibt der CEO von Apple Computer und Pixar Animation Studios seine Rede.

Im nachfolgenden lesen Sie die deutsche Übersetzung von Michael Bischoff. Den Link zum Originaltext finden Sie am Ende dieses Kapitels, ebenso einige Links zu mehr Hintergrundinformationen über Steve Jobs.

Sie können sich dieses Video auch ansehen, klicken Sie auf diesen [Link zu meinem Job&Joy Blog](#), dort habe ich es reingestellt.

[zum Text der Rede](#)

Wie glücklich sind Sie in Ihrem Beruf?

Die Suche und der Wunsch nach Glück verbindet die meisten Menschen. Das Phänomen „Glück“ wurde lange Zeit überwiegend von Philosophen behandelt. Die Wissenschaft fängt erst in jüngerer Vergangenheit an, sich damit zu beschäftigen. Eines der Bücher, die mich sehr stark beeindruckt haben, ist [„Flow“ von Mihaly Csikszentmihalyi](#). Er beschreibt sehr fundiert, wie wir es schaffen, in den berühmten „Flow“ zu kommen, in jenen Zustand, in dem wir praktisch eins werden mit der Tätigkeit, in dem wir auch das Streben nach dem Glück vergessen sondern einfach glücklich sind.

Interessanterweise hat das Erreichen dieses Zustandes nicht mit der Bildung oder dem Beruf zu tun.

[mehr >>>](#)

Und es gibt sie doch - die Erfolgsrezepte für Unternehmer

Natürlich ist das beste Rezept noch keine Garantie für ein erfolgreiches Gericht - es kommt schließlich noch auf den Koch, seine Mitarbeiter und deren Fähigkeiten an. Doch was wäre eine Küche ohne Rezepte?

Vergleichen wir dies mit dem Zustand in vielen Unternehmen. Wo sind dort die Rezepte? Klar, man würde sie in diesem Umfeld nicht Rezepte nennen, sondern wohl eher Abläufe, oder Anweisungen. Doch auch unter diesem Begriff wird man immer noch in vielen Firmen vergeblich suchen.

Welche Folgen das für diese Unternehmen haben kann, ...

[mehr >>>](#)

Warum stehen Sie jeden Morgen auf?

„Warum stehen Sie jeden Morgen auf?“

Wegen der Arbeit?

Um sich eine Hoffnung oder einen Traum zu erfüllen?

Wegen dem verdammten Wecker?

Ist es wegen der Chance einen kleinen Beitrag zu leisten, wie groß oder klein er auch immer sein mag, bei Ihrer Arbeit, für Ihre Familie, für die Gemeinde oder vielleicht auch für die Welt in der Sie leben?

Ihre Antwort könnte Ihr Leben verändern.

Sie könnte auch das Leben Ihrer Mitmenschen verändern.

Dieser Text hat mich sehr nachdenklich gestimmt. Er trifft den Kern. Die Frage nach dem Sinn unseres Handelns, nach unserer Vision.

[mehr >>>](#)

Teil 2: Persönliche Reflektionen

Das Ziel ist fast erreicht – 8 Kilo weniger

Mein Bauch nervte mich immer mehr. Der Sommer war oft einfach zu warm zum Laufen. Ob nun in Saverne am Kanal entlang oder zum Selenter See – ich konnte mich meistens einfach nicht aufraffen. Statt Laufen also nur Fahrradfahren oder gemütliches Schlendern. Sogar Snoerre, meine Islandhünding hatte schon wieder etwas Speck angesetzt.

Doch damit sollte nun Schluß sein. Eine CD von Dan Sullivan, gab mir den letzten Anstoß. Sullivan sprach von den berühmten 21 Tagen, die es dauert, bis man eine neue Gewohnheit aufbaut. Ich habe selbst schon wiederholt darauf in [meinem Blog](#) hingewiesen.

Mein Entschluß stand also fest – der Bauch muß weg. Nur wie?

Mich jetzt langsam Woche für Woche um vielleicht ein Pfund hinunter zu quälen, hatte ich diesmal einfach keine Lust. Ich entschloß mich für das Fasten. Mir ist natürlich bewußt, dass der Gewichtsverlust nur dann zu halten ist, wenn man/ich mein Ernährungs- und Bewegungsverhalten entscheidend ändere. Genau das habe ich auch vor.

Nach 12 Tagen Fasten nur mit Gemüsebrühe und Obstsaften, ergänzte ich meine Ernährung um eine Eiweißpräparat auf Empfehlung meines Apothekers (Almased).

Heute ist der 18. Tag. Ich will noch bis Freitag durchhalten. Dann kommt die große Herausforderung, langsam mit dem Essen wieder zu beginnen. Ich bin gespannt wie ich es schaffe.

Meine sportlichen Gewohnheiten sind auf jeden Fall schon wieder ganz erfreulich: Jeden Tag zwischen 40 Minuten und einer Stunde laufen und alle zwei Tage zum Krafttraining ins Kieser-Studio.

Das bisherige Ergebnis: 8 Kilo weniger! Und ein ganz neues Lebensgefühl!!!

Teil 3: Faszinationen

Welche der 18 Millionen Farben würden Sie wählen

Gestern Abend hatte Finn Duggen, der Geschäftsführer des Venturepark Blumenburg die renovierte Burg und den Venturepark vor dem Wirtschaftsverein Selenter See vorgestellt.

Die technische Einrichtung wie auch die Architektur sind wirklich beeindruckend.

Absolut faszinierend fand ich die aus der Bühnentechnik stammenden Scheinwerfer, die rund um die Burg herum aufgebaut sind.

Sie ermöglichen es, die Burg in eine Farbenpracht aus bis zu 18 Millionen Farben zu hüllen. Rechnergesteuert!

Wenn Sie möchten, können Sie die Scheinwerfer wie eine Lichtorgel im Takte Ihrer Musik aufleuchten lassen.

Ich bin gespannt auf die erste Veranstaltung, wo diese Möglichkeiten wahrgenommen werden. Bis dahin wechseln die Farben alle fünf Minuten und lassen gerade den weißen Turm in immer neuem Licht erscheinen.



Faszinierende Lichtspiele

[Frank Hunck](#) ein großes Dankeschön für das Foto. Mehr dazu auch auf [meinem Blog](#).

Bis zum nächsten Dienstag,

Ihr



Jörg Weisner

Copyright © 2005, alle Rechte vorbehalten

Jörg Weisner betreut mit der team success Unternehmer, Freiberufler und ihre Teams, die mehr Gewinn mit weniger Stress erreichen wollen. Sein Coaching-Programm besteht aus vierteljährlichen Workshops, Telefon-Konferenzen, E-mail- und Telefon-Coaching sowie umfangreichen Anregungen, Checklisten, Ideen und Werkzeugen.

Sie dürfen den Newsletter „Mehr Gewinn mit weniger Stress“ gerne an Ihre Freunde und Kollegen weitersenden, vorausgesetzt, Sie lassen ihn so komplett, wie er ist. Der Autor ist Jörg Weisner. Sie können ihn erreichen über: jw@team-success.de.

***Bitte empfehlen Sie diesen Newsletter Ihren Freunden und Kollegen
oder senden Sie ihn weiter.***

Wir wachsen durch Ihre Empfehlung.

Jeder kann diesen Newsletter über <http://www.team-success.de> bestellen.

Wenn Sie diesen Newsletter nicht mehr beziehen wollen, klicken Sie bitte auf den unten stehenden Link.

Wir werden Ihren Namen oder Ihre E-mail-Adresse an keine anderen Personen, Firmen oder Organisationen weitergeben.