

MARGOT ROBBIE: DIESE BARBIE SCHAUSPIELERT UND PRODUZIERT

ERFOLG

21/2024

DAS LESEN ERFOLG **magazin**

DAS **BEZOS-**
UNIVERSUM

KIM PETRAS

DIE STIMME
IHRER ZEIT

HANNES KATZENBEISSER

VOM VERKAUFSPULT AUF
DIE GROSSE **BÜHNE**



Verleger
Julien Backhaus
über Wendepunkte

JANA A. HERMANN

SEELENPORTÄTS
FÜR **HOLLYWOOD**

LIVERPOOL FC

JÜRGEN KLOPP

»I'M THE NORMAL ONE«

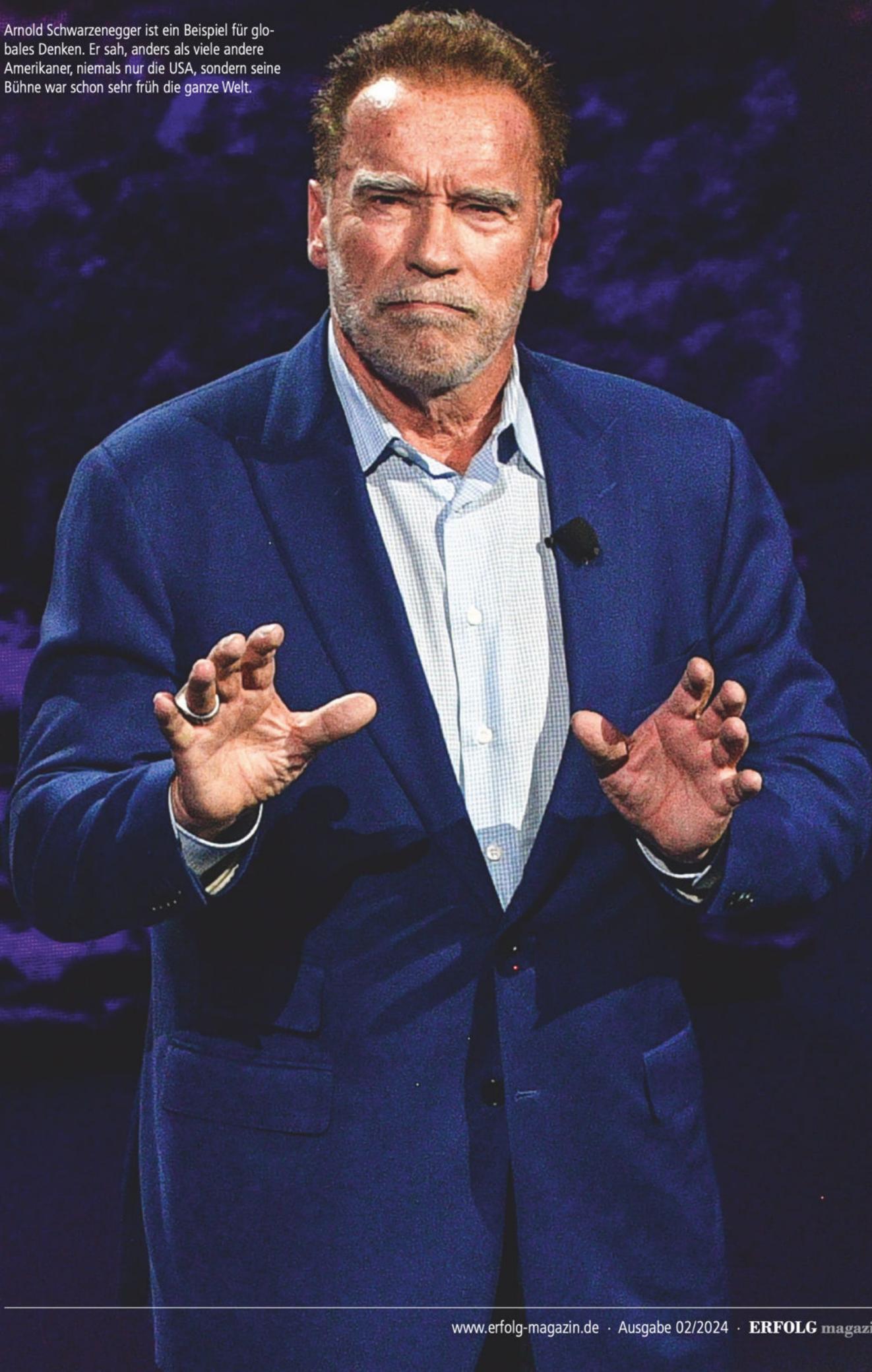
BENJAMIN BÖRNER

EIN »FUCK-MOMENT«
ALS ZÜNDER



Einstellung

Arnold Schwarzenegger ist ein Beispiel für globales Denken. Er sah, anders als viele andere Amerikaner, niemals nur die USA, sondern seine Bühne war schon sehr früh die ganze Welt.



Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber



Bild: Daniela Schenk

Wendepunkte im Leben

Das Leben belohnt die Mutigen

In dieser Ausgabe geht es um Wendepunkte: In jeder Karriere gibt es einen Zeitpunkt, an dem sich vieles verändert, manchmal sogar alles. Kluge Persönlichkeiten erkennen diesen Moment und nutzen die Chance. Manchmal ist es keine Chance, sondern gar eine Notwendigkeit. Eine dieser Persönlichkeiten ist Jürgen Klopp. Nach 23 Jahren als erfolgreicher Trainer will er nun aufhören. Was danach kommt, verrät er noch nicht. Klopp war aber immer dafür bekannt, auf seinen Bauch zu hören und Entscheidungen zu treffen, die nicht jeder nachvollziehen kann. Auch dadurch zeichnen sich erfolgreiche Persönlichkeiten aus: Sie agieren gegen den Trend.

Auch Jeff Bezos hatte diesen Moment. Er war erfolgreicher Finanzmanager in New York. Er entschied sich aber dafür, stattdessen lieber Bücher über das Internet zu verkaufen. Niemand hatte Zweifel daran, dass man damit kein Geld verdient – alle rieten ihm davon ab. Und am Anfang sah es aus, als hätten alle Recht: Das Unternehmen machte viele Jahre lang keinen Gewinn.

Auch Hannes Katzenbeisser, Benjamin Börner und Jana A. Hermann haben diese Wendepunkte erlebt und daraus einen Erfolg gemacht. Für Beobachter liegt die Herausforderung darin, sich nicht die Person am Ende anzusehen, sondern am Anfang. Jemanden als erfolgreich abzustempeln, wenn er bereits erfolgreich ist, ist einfach. Dies zu sehen, wenn alles nach Niederlage aussieht, ist die Kunst. Und so müssen wir auch bei uns selbst die entscheidenden Momente erkennen und beherzt zupacken. Das Leben belohnt die, die mutig sind. Der Preis ist die Ungewissheit. Und welche Fähigkeiten es braucht, um langfristigen Erfolg aufzubauen, erfahren Sie in vielen guten Beiträgen in diesem Heft. Gehen Sie systematisch vor und befolgen Sie Erfolgsprinzipien! Es ist nicht unwahrscheinlich, dass Ihnen viele Leute abraten werden. Aber letztlich sind Sie es, der die Entscheidung treffen muss.

Viel Vergnügen beim Lesen
Ihr Julien Backhaus

Impressum

Erfolg Magazin ISSN 25057342

Verlag Backhaus Verlag GmbH ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe Holding GmbH, Geschäftsführender Gesellschafter Julien Backhaus

Redaktion/Grafik Erfolg Magazin
Chefredakteur (V. i. S. d. P.): Julien Backhaus
Redaktion: Martina Karaczko, Anna Seifert
Lea Trägenap
E-Mail: redaktion@backhausverlag.de
Objektleitung: Judith Iben
Layout und Gestaltung: Judith Iben, Stefanie Schulz, Christina Meyer
E-Mail: magazine@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger: Julien Backhaus
Anschrift: Zum Flugplatz 44, 27356 Rotenburg
Telefon: (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail: info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Onlineredaktion

E-Mail: info@backhausverlag.de

Lektorat

Ole Jürgens Online Services
Celler Weg 3 | D-27356 Rotenburg
E-Mail: info@textelsior.de

Druck

MedienSchiff BRuno
Print- und Medienproduktion
Hamburg GmbH
Yachthafen Moorfleet
Moorfleeter Deich 312a,
22113 Hamburg
www.msbruno.de

Vertrieb

D-FORCE-ONE GmbH
Neuer Höltingbaum 2,
22143 Hamburg
www.d-force-one.de

Folgen Sie uns auch auf



Verkauf/Abo:

Jahresabo Print Deutschland bei 6 Ausgaben/Jahr EUR 36,00*
Einzelheft Deutschland
EUR 5,00* + EUR 1,90 Versand

Jahresabo Print Ausland EUR 48,00*
Einzelheft Ausland EUR 5,00*
+ EUR 3,90 Versand

Jahresabo PDF EUR 14,95*

Einzelheft PDF EUR 2,99*
*Preise inkl. 7 % MwSt.
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail aboservice@backhausverlag.de

Autoren (Verantwortliche i. S. d. P.)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im Erfolg Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. Die Meinung der Autoren spiegelt nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider. Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit geschweige denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

MVFP
Medienverband
der freien Presse

INHALT 2/2024



Erfolg

Jürgen Klopp: »I'm the normal one«	08
Das Bezos-Universum Michael Jagersbacher	12
Kim Petras: Die Stimme ihrer Zeit	24
Margot Robbie: This Barbie is acting and producing	28

Story

Jörg Kintzel: Vom Schuhverkäufer zum Einkommensmillionär	17
Jana A. Hermann: Der Blick in die Seele Hollywoods	18
Hannes Katzenbeisser: Vom Verkaufspult auf die große Bühne	38
Benjamin Börner: Ein »Fuck-Moment« als Zünder	46

Leben

Die Formel zum Glücklichein Patrik Wenke	40
---	----

12

Das Bezos-Universum
Michael Jagersbacher

»WENN DU NICHT KRITISIERT
WERDEN WILLST:
PROBIERE AUF KEINEN FALL
IRGENDWAS NEUES AUS.«
– Jeff Bezos



Einstellung

- Think Global – Mein Zuhause ist die Welt
Dr. Dr. Rainer Zitelmann **20**
- Petra Maria Anders: Positive Gedanken
für mehr Erfolg **43**
- Erwecke den Rebell in dir
Tobias Beck **44**

Wissen

- Mensch gegen KI
Dirk Stöcker **33**
- Arbeitsplatz Weltall
Auszug aus dem Buch »Cosmic Kiss«
von Matthias Maurer **34**

Sonstiges

- Aktuelles **06**
- Buchtipps **31**
- Best of Web:
Schauen Sie doch mal online rein **48**
- Die Erfolg Magazin Top Experten und
Erfolg Magazin Initiative Wachstum **49**
- Die Erfolg Magazin Brand Ambassadors **50**

28

Margot Robbie:
This Barbie is acting and producing



24

Kim Petras
Die Stimme ihrer Zeit



Der WOW-Effekt-Macher®

LENA Award-Preisträger, Top 100 Trainer, Top 100 Speaker und Top-Experte für Positionierung, Marketing und Verkauf im DACH-Raum. **Hannes Katzenbeisser** zählt inzwischen Einzelunternehmer genauso zu seinen Kunden wie Fortune Global 500-Unternehmen.

VOM VERKAUFSPULT AUF DIE GROSSE BÜHNE

Hannes Katzenbeisser: Die 52 Essenzen der erfolgreichsten Menschen und Unternehmen

Mehr als zehn Jahre verbrachte Hannes Katzenbeisser als einer der jüngsten Technikermeister Österreichs auf den Dächern von Wien. Kurz vor seinem dreißigsten Geburtstag kaufte er das eigene Familienunternehmen und sprang damit ins kalte Wasser. »Es war das bisher härteste Jahr meines Lebens und ich bin unendlich dankbar dafür!« Zwei Jahrzehnte lang konnte er dort beweisen, dass »Mut, Liebe, Strategie, Ausdauer und Einsatz zu den wichtigsten Eigenschaften erfolgreicher Unternehmer zählen«, denn genau damit räumte er in der hart umkämpften Elektrobranche gleich mehrere erste Plätze und Auszeichnungen ab. Darauf wurden auch Unternehmen wie Sony, Bose oder die türkische Koç-Gruppe aufmerksam und bestellten den innovativen Unternehmer in ihre Beiräte.

**68 Prozent Umsatzsteigerung
in sechs Monaten**

Getrieben von den Veränderungen am Markt ging Hannes Katzenbeisser in die Schweiz und startete den Weiterbildungsmarathon seines Lebens. »Mehr als drei Monate in Summe konzentrierte ich mich auf die Arbeit an und nicht in meinem Unternehmen«, erinnert sich der 54-Jährige. Die Folge: 68 Prozent Umsatzsteigerung in nur sechs Monaten. »Große Ziele bringen eben große Ergebnisse«, resümiert der Academy-Gründer, »und ganz plötzlich kamen Unternehmer aus unterschiedlichsten Branchen auf mich zu und luden mich als Motivator in ihre Unternehmen. Sie hatten wie ich erkannt, dass auch der stärkste und schönste Brunnen immer wieder frischen Zulauf braucht.« Denn: Zwischen 30 und 70 Prozent des Umsatzes werden von Unternehmen nicht abgeholt!

Das war der Startschuss für seine Karriere in die europäische Topliga der Trainer und Speaker. Schnell war die Marke »Der

WOW-Effekt-Macher*« gefunden. Doch was genau macht seine WOW-Effekte so besonders? Hannes Katzenbeisser hat die erfolgreichsten Menschen und Unternehmen analysiert und daraus 52 Essenzen gewonnen, die jeder sofort für sich selbst in die Umsetzung bringen kann. »Ich bin felsenfest davon überzeugt, dass die Menschen es satthaben, mit langweiligem und theoretischem Wissen abgepeist zu werden.«

Aus der Praxis für die Praxis

Auf die Frage, ob das der Grund sei, dass er zum Cheftrainer einer der größten Handelskooperationen Europas ernannt wurde, erklärt er: »Klar haben das einige schlaue Köpfe sofort erkannt. Wer als Profi allerdings automatisch Zuspruch aus seinem bisherigen Wirkungskreis erwartet, wartet lange.« Hannes Katzenbeisser lacht und fährt fort: »Die meisten daheim wissen beispielsweise gar nicht, dass ich schon in der Olympiahalle in München vor 10.000 Menschen auf der Bühne stand. Die größten Lorbeeren erntet man eben immer in der Ferne, um dann als Held zurückzukommen und die letzten Zweifler abzuholen.«

**»Zwischen 30 und 70
Prozent des Umsatzes
werden von Unternehmern
nicht abgeholt!«**

Für Entscheider und Führungskräfte hat Katzenbeisser eine klare Botschaft: »Zurück zu den Wurzeln und die Kreativität im eigenen Unternehmen fördern. Weiterhin gilt es mehr denn je, die Verkäuferpersönlichkeiten zu stärken, denn letztendlich kaufen Menschen bei Menschen.«

Und was ist die inspirative Quelle für seine Ideen und Konzepte? »Wie viele wissen, liebe ich es zu reisen. Dabei geht es aber nicht nur um Sehenswürdigkeiten und tolle Fotos. Den Großteil meiner Zeit verbringe ich damit, meinen Horizont zu erweitern, Erfolgsgeschichten zu sammeln sowie weltweit Trends und Chancen zu erkennen. Die gewonnenen Erkenntnisse transformiere ich dann und gebe sie motivierend weiter.« ♦ (L)

Unternehmen schätzen seine Klarheit, Kreativität und Kompetenz, Seminar Teilnehmer sein Charisma und seinen Humor.





www.hanneskattenbeisser.com/presse