

EXPERTENTIPP

Warum Erfolg nicht Vorbestimmung, sondern harte Arbeit ist

„Der Limbeck, der ist doch zum Verkäufer geboren!“ Wissen Sie, wie sehr ich das hasse? Das ist wie: Der Nowitzki ist doch zum Basketballer geboren. Oder der Clinton ist doch der geborene US-Präsident. Ich hab das schon so oft gehört – und es ärgert mich immer noch. Denn das ist kein Kompliment, das ich gerne bekomme. Genau genommen ist es ein vergiftetes Kompliment, denn da schwingt eine ordentliche Portion Neid mit. Denn wenn Sie von jemandem sagen, dass er zu etwas geboren wurde, behaupten Sie automatisch, dass ihm der Erfolg vorbestimmt war und er sich deswegen gar nicht anstrengen musste. Damit geht die komplette Anerkennung für die Leistung flöten. Ich sage Ihnen etwas: Niemand ist zum Verkäufer, Basketballer, Präsidenten oder Bundeskanzler geboren. Das ist Bullshit! Verkäufer ist ein Handwerksberuf wie Schreiner oder Schlosser.

Häufig bekomme ich dann zu hören „Naja, aber nicht jeder ist so extrovertiert wie du. Und als Top-Verkäufer musst du doch eine große Klappe haben!“ Noch vor einigen Jahren wäre ich in solchen Situationen aus der Haut gefahren. Tue ich heute nicht mehr – es wurmt mich aber dennoch. Denn es stimmt einfach nicht. Um so zu verkaufen wie der Limbeck, musst du der Limbeck sein, logisch. Doch du kannst es auch ganz nach oben schaffen, wenn du verkaufst wie Müller, Meier oder Schulze – wenn du Müller, Meier oder Schulze bist. Nirgendwo steht geschrieben, dass du als Verkäufer der Hans Dampf in allen Gassen sein musst. Ich kenne viele Key Accounter, die sind eher introvertiert. Na, logisch, die machen dann weniger Kaltakquise oder Telefonverkauf. Doch dafür können sie oft Stammkundenbeziehungen super pflegen und damit Umsatz machen ohne Ende.

Die Frage ist nicht: Welches Talent hast du? Die Frage ist: Wie machst du was aus dem, was du hast? Mein Lieblingsbeispiel hierfür ist Oliver Kahn. Er ist in seiner Karriere zwar nicht Weltmeister geworden, doch er war in seiner aktiven Zeit über viele Jahre einer der besten Torhüter der Welt. Lag es an seinem überragenden Talent? Sicher nicht! Er sagt selbst von sich, dass er nicht der talentierteste Torwart war. Aber er hat beim KSC, wo er groß geworden ist, drei Mal am Tag trainiert. Und wenn seine Mannschaft schon fertig war, dann hat er sich der Amateurmansschaft angeschlossen und bei denen nochmal mittrainiert. Am Abend ließ er sich vom Platzwart, seinem Vater, den Rasen unter Wasser setzen und trainierte Schüsse auf regennassem Boden abzuwehren. Er trainierte wie ein Bekloppter – und plötzlich spielte es keine Rolle mehr, dass andere talentierter waren.

Also hören Sie gar nicht drauf, wenn wieder einer mit „geboren für ...“ ankommt! Klar ist Talent eine schöne Sache und kann den Start angenehmer machen, doch ein Erfolgsgarant ist es nicht. Entscheidend für Ihren persönlichen Erfolg ist, dass Sie es



unbedingt wollen, dass Sie dafür brennen und alles geben, um der Beste zu werden. Denn nur dann schaffen Sie es auch mit Niederlagen klarzukommen, mit Zurückweisungen und Rückschlägen. Nur dann knien Sie sich wirklich rein und trainieren auch noch unter Flutlicht auf nassem Rasen, bis Sie komplett durchgeweicht sind.