



In dieser Stadt darf jeder schwarzfahren. Es gibt nur eine Bedingung



Dieser Mann hat die beste Antwort auf Til Schweigers Kritiker



Es ist ziemlich wahrscheinlich, dass Ratten in eurer Toilette leben

BLOG

Eine offene Plattform für kontroverse Meinungen und aktuelle Analysen aus dem HuffPost-Gastautorennetzwerk



Martin Limbeck

Fan werden



Business-Speaker und Verkaufs-Experte

Let it go: Warum Veränderungen entscheidend für deinen Erfolg sind

Veröffentlicht: 20/08/2015 18:40 CEST | Aktualisiert: 20/08/2015 18:40 CEST



Das Ende der Schulzeit - das ist ein einschneidendes Erlebnis. Genau diese Erfahrung macht mein Sohn jetzt gerade. **Studium in einer anderen Stadt**, erste eigene Wohnung. Das sind Veränderungen, die gar nicht mal so leicht zu bewältigen sind und einem auch etwas Angst machen können. Mir ging es in seinem Alter nicht anders. Einerseits wollte ich hinaus in die große Welt und es allen zeigen.

Ich hatte mein Ziel klar vor Augen: Verkäufer Nummer eins werden. Andererseits, und das kann ich heute ohne Scham zugeben, war ich auch ein kleiner Angsthase. Ich hatte bei meiner Einstellung alles dafür gegeben, ein Verkaufsgebiet rund um meinen Wohnort abzustauben. Das erschien mir clever, schließlich musste ich dann nicht umziehen und konnte mir jede Menge Anfahrtswege sparen. Und natürlich schwang auch ein bisschen die Angst mit, irgendwo hinziehen zu müssen, wo ich niemanden kannte.

Manchmal ist es jedoch deutlich besser, direkt ins kalte Wasser zu springen und sich bewusst der Herausforderung zu stellen. Denn bereits in meiner ersten Woche musste ich feststellen, dass mein vermeintlicher Hauptgewinn nur ein mieser Trostpreis war. Wieso? Ganz einfach: Mein Vorgänger, von dem ich den Bezirk übernahm, hatte mir seine Kartei „vererbt“. Ich stürzte mich voller Tatendrang darauf.

Doch mit jeder Karte, die ich zur Hand nahm, wurde das Siegerlächeln auf meinem Gesicht kleiner. Schließlich war mir nur noch zum Heulen zumute. Sämtliche Kunden, die keine Karteileichen waren, hatte mein Vorgänger vor seinem Ausscheiden nochmal in die Mangel genommen und für die nächsten 36 Monate versorgt.

Alles was mir blieb, war verbrannte Erde. Nix zu holen. Ich hatte in meinem jugendlichen Leichtsinne geglaubt, dass blühende Wiesen auf mich warten würden. Im Geiste hatte ich schon die Kasse klingeln hören und überlegt, was ich mir von meiner ersten fetten Provision gönnen würde. Das war ein Satz mit X. Ich saß sinnbildlich in der Wüste.

Ärmel hochkrepeln!

Schon damals zeichnete mich eine unglaublich starke Willenskraft aus. Natürlich habe ich es nach Kräften versucht. Ich habe von früh bis spät telefoniert, um wenigstens bei zwei oder drei der Kunden noch ein Zusatzgeschäft abschließen zu können. Doch es war nichts zu machen. Von meinen Kollegen konnte ich auch keine Hilfe erwarten. Die lachten hinter vorgehaltener Hand über mich und erfreuten sich daran, mich, den Jungspund, vor die Wand laufen zu lassen.

Zum Glück war mein Chef nicht so. Er sah mich wie ein Häufchen Elend mit den Karteikarten an meinem Schreibtisch sitzen. Doch er kam nicht, um sich über mich lustig zu machen. Er erteilte mir meine erste wichtige Lektion in Sachen Veränderungen: Er forderte mich auf, mit ihm runter in den Hof zu gehen. Den Karteikasten sollte ich mitnehmen. Er führte mich zu den großen Müllcontainern und sagte: „Da rein! Los! Schmeißen Sie das Zeug weg!“

Dann drehte er sich um und ging wieder rein. Ich muss ziemlich bedröppelt dagestanden haben. In diesem Moment fühlte ich mich wieder wie der kleine Junge auf Schalke, der als letzter in die Fußball-Mannschaft gewählt wurde. Der, der bei den Mädels keine Schnitte hatte. War ich etwa auch als Verkäufer dazu „auserwählt“, das Schlusslicht zu sein? Keineswegs.

Mittendrin statt nur dabei

Zuerst hatte es sich wie eine Niederlage angefühlt. Doch genau dieser Moment sollte der Grundstein meines Erfolgs sein. Ich konnte keine Kunden pflegen, weil es keine gab. Ok. Also musste ich neue Kunden jagen und zur Strecke bringen. Ich musste mich in unbekannte Gefilde wagen **und eine Kaltakquise nach der nächsten starten**. Ohne zu wissen, wie es laufen würde. Heute steht für mich fest: Das war das Beste, was mir passieren konnte! So war ich gezwungen, mich richtig reinzuknien und mich ohne das Sicherheitsnetz aus Bestandskunden zu beweisen.

Im ersten Jahr machte ich 1000 Kaltakquisen. 919 Mal bekam ich dabei ein „Nein“ zu hören. Das macht durchschnittlich 2-3 Klatschen pro Tag. Aua! Viele hätten da das Handtuch geschmissen. Ich nicht. Ich habe immer weiter gemacht, mich von Strohalm zu Strohalm gehandelt und nicht lockergelassen. Deswegen war der Rest der Statistik auch durchaus positiv: Ich verkaufte 81 Kopierer und verdiente damit 89.000 Mark. Und das in meinem ersten Jahr als Verkäufer!

Dafür habe ich gerne die ganzen Körbe kassiert. Neben einem vollen Bankkonto hat mir diese Geschichte vor allem eins gebracht: Sie hat mir die Augen geöffnet. Es ist nicht immer der bequeme, gut ausgebaute Weg, der zum Erfolg führt. Es sind vielmehr die kleinen, unwegsamen Pfade, die du dir erst mühsam freikämpfen musst. Doch es sind genau diese Anstrengung und der Mut, es anders zu machen als alle anderen, die zu großen Ergebnissen führen. Wir würden heute noch in Höhlen sitzen und uns mit Steinen bewerfen, wenn es nicht immer wieder Menschen mit dem Mut zu Veränderungen gegeben hätte.

Veränderung fängt bei dir an

Die Sache hat nur einen kleinen Haken: Veränderungen sind das, was uns Menschen immer am schwersten fällt. Wir hängen an unseren Gewohnheiten, schließlich ist es schön bequem, immer alles nach Schema F zu machen. Doch schaffst du es damit besonders weit? Eher nicht. Vor zwei Jahren habe ich fürs Fernsehen eine Sendung gedreht, in der ich als Jobcoach Hartz-IV-Empfänger unterstützt habe.

Dort ist sie mir wieder begegnet, die Angst vor Veränderung. Diese Menschen waren unglücklich mit ihrer Situation. Klar kannst du da erst mal sagen, dass sie selbst schuld sind, weil sie die Schule abgebrochen und auch die dritte und vierte Ausbildung hingeschmissen haben. Doch das ist nicht das Entscheidende. Die Situation ist nicht per se ausweglos - sie ist es nur, weil sie nichts dran ändern.

Ich habe meinen Coachees meine eigene Geschichte erzählt, um ihnen eins klarzumachen: Dir fällt nichts in den Schoss. Für Erfolgserlebnisse musst du zuallererst selbst mal den Hintern hochkriegen. Auch ich hatte zuerst nicht verstanden, dass ich mein Leben selber in die Hand nehmen muss. Doch ich hatte das wahnsinnige Glück, dass ich während meines Austauschjahres in Amerika erstmals Menschen gefunden hatte, die an mich glaubten und an denen ich mich ausgerichtet habe.

Da hatte ich zum ersten Mal das Gefühl, dass ich etwas kann und etwas wert bin. Und eben dieses Gefühl habe ich mir seitdem bewahrt. Darauf kommt es an! Ich habe mich bemüht, meinen Coachees in der Sendung genau das zu vermitteln, was ich in meinen Anfängen von meinen Eltern, Kollegen und Chefs mit auf den Weg bekommen habe. Denn einer muss dir zeigen, wie der Hase läuft. Dann liegt es ganz allein an dir, was du daraus machst. Genau das habe ich auch meinem Sohn mit auf den Weg gegeben.

Martin Limbeck ist Autor des Buchs *Warum keiner will, dass du nach oben kommst*

