## **Erfolg ist kein Zufall**

## Aus der Pleite zur finanziellen Unabhängigkeit – Von Thomas Rupp



Paul Meyer ist im Bundesverband StrategieForum bekannt als einer der Gründer des Franchise-Systems Einer. Alles. Sauber. als erfolgreicher Geschäftsmann und Gewinner des Strategiepreises. Er ist Experte für die Betreuung von Bau-Handwerkern und hat jetzt nach dem Verkauf des Franchise-Systems ein FachForum gegründet. Seine neue Zielgruppe sind die Tischlereien. Was aber kam vor dem Erfolg? Das folgende Porträt zeigt seinen Werdegang ungeschminkt auf. Es ist ein Beleg dafür, dass Erfolg kein Zufall ist, sondern die Konsequenz aus dem richtigen Denken und Handeln.

Wenn Paul Meyer über Bau-Handwerker spricht, ist er kaum zu bremsen. Als Experte kennt er ihre Probleme aus dem Effeff. Er kann es einfach nicht fassen, warum sie ihre Situation nicht aktiv verändern. Trotz anhaltendem Bauboom und trotz voller Auftragsbücher gelingt es 85% der Bau-Handwerker nicht, die Preise zu erhöhen, um die betriebswirtschaftliche Basis ihres Unternehmens erkennbar zu verbessern. Mit anderen Worten: sie arbeiten oft bis zum Umfallen, und es bleibt

kaum etwas übrig. Die Aktivitäten der Branche sind geprägt von zahlreichen negativen Glaubenssätzen, die nachhaltigen Erfolg geradezu verhindern. Einer der gravierendsten lautet: nur der Billigste bekommt den Auftrag.

Der Erfolg beginnt im Kopf. Denn die Gedanken bestimmen das Handeln.

"Umso mehr freut es mich," so Meyer, "dass wir in den letzten 20 Jahren unzähligen Bau-Handwerkern dabei helfen konnte, ihre Preise und die Wertschöpfung mehr als deutlich zu verbessern. Das liegt sicher auch daran, dass es mir schon einmal so ähnlich ging. Mit meiner ersten Selbständigkeit legte ich schon in jungen Jahren einen niederschmetternden Konkurs hin. Ich habe am eigenen Leib erfahren, dass es bei Billigangeboten zur Steigerung des Umsatzes meistens nur einen Gewinner gibt und das ist der Kunde." So blieb ihm nach der Schließung seines Ladengeschäftes nur ein enormer Schuldenberg, Frustration und jahrelanger Stillstand.

Man mag es sich kaum vorstellen, was in einem vorgeht, wenn man aus jugendlicher Begeisterung, gepaart mit jeder Menge Naivität eine solche Bruchlandung hinlegt. Paul Meyer fiel es lange schwer, diese Niederlage zu verdauen. Die Schuld dafür suchte er überall nur nicht bei sich selbst. Er überlebte mehr schlecht als recht durch eine Anstellung im Einzelhandel, und es gelang ihm gerade einmal, die anfallenden Schuldzinsen zu begleichen.

Eine aussichtslos erscheinende Situation. Vier Jahre lang versank er in Selbstmitleid. Völlig in dieser Misere gefangen, war er ziemlich antriebslos und lebte mit

einer äußerst negativen Erwartungshaltung. Das hätte jetzt das Ende der Geschichte sein können. Die Geschichte einer gescheiterten Existenz.

Doch es kam zum Glück ganz anders: Wie so oft sind es beiläufige Gespräche oder Aussagen anderer, die plötzlich einen Perspektivwechsel verursachen. Wenn die Zeit dafür reif ist, kann ein Gedanke die Welt verändern. Die eigentlich profane Erkenntnis, die nach Jahren des Stillstandes eine kolossale Veränderung brachte lautete: der Einzige, der dir helfen kann, bist du selbst. Heute weiß Paul Meyer: Der Erfolg beginnt im Kopf. Denn die Gedanken bestimmen das Handeln. Negative Gedanken und Erwartungen produzieren negative Ergebnisse. Aber das gilt auch umgekehrt. Wer positive Erwartungen aufbaut, wird positive Resultate hervorbringen.

"Kaum zu glauben, aber dieser Perspektivwechsel veränderte Wahrnehmung total", erzählt Paul Meyer. "Ich sah die Welt plötzlich mit ganz anderen Augen. So stieß ich 1985 wohl gerade deshalb – auf ein Buch mit dem bezeichnenden Titel 'Denke nach und werde reich!' Der amerikanische Autor Napoleon Hill schrieb es schon im Jahr 1935, aber es ist immer noch ein Bestseller. Nach Lektüre dieses Buches erkannte ich zum ersten Mal im Leben, was es bedeutet, sich klare Ziele zu setzen und fest an sie zu glauben," so Meyer. "So musste ich erkennen, dass einzig und alleine meine bisherige negative Erwartungshaltung schuld an meiner Misere war."

Von nun an änderte sich alles schlagartig. Durch tägliches Mental-Training, verbunden mit dem bewussten "Umschreiben" von negativen in positive ▶

Glaubenssätze, passierten innerhalb von Monaten Dinge, die vorher unmöglich erschienen. Plötzlich fand Meyer eine neue und höchst attraktive Arbeitsstelle mit rund 40% höherem Nettogehalt als bisher. Hinzu kamen in kurzer Zeit drei interessante Nebenjobs, die sein Einkommen insgesamt fast vervierfachten. Ohne Zweifel verbunden mit viel Arbeit, doch so wurde der Schuldenberg jetzt schnell und systematisch abgebaut. Was jahrelang unmöglich erschien, war dann nach vier Jahren abgeschlossen. Die Schulden waren getilgt.

Als die Krise überwunden war, blickte ich erstmals nach draußen auf die Probleme anderer.

Mit seiner neue positiven Erwartungshaltung stieß Paul Meyer kurz danach auf eine ganzseitige Anzeige in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung. Die Überschrift lautete: "Ihre Strategie ist falsch!" Beworben wurde hier ein Fernlehrgang einer Nischen- und Spezialisierungsstrategie vom Systemforscher Wolfgang Mewes. Mit der Buchung und dem späteren erfolgreichen Abschluss des Fernlehrgangs gelang ein weiterer und entscheidender Sprung in der Karriere.

Eine entscheidende Forderung der Mewes-Strategie lautete, seine Aufmerksamkeit nach außen auf eine klar definierte Zielgruppe zu richten, für die man einen besonderen Nutzen entwickeln sollte. Dazu musste man sich mit deren Engpässen und Problemen beschäftigen. Hatte man ein möglichst dringendes Problem gefunden, sollte man alle Ressourcen darauf konzentrieren, eine innovative Lösung für diesen Entwicklungsengpass der Zielgruppe zu finden.

Paul Meyer: "Jahrelang hatte ich meine ganze Aufmerksamkeit auf die Lösung des eigenen, dringenden Problems gerichtet, nämlich die Tilgung meines Schuldenbergs. Jetzt blickte ich erstmals nach draußen und suchte nach Problemen anderer, die ich mit meinen Stärken lösen konnte." Und bei all dem galt als oberste Prämisse, nicht vordergründig den eigenen Gewinn im Blick zu haben, sondern den Nutzen für die Zielgruppe. Denn wenn dieser hoch genug oder gar "zwingend" wäre, so käme der Gewinn von ganz alleine.

"Das war schon ein sehr neuer Gedanke für mich," so Meyer, "in erster Linie den Nutzen anderer zu mehren und daran zu glauben, dass der eigene Gewinn automatisch hinterher kommt. Wieder begann es zuerst im Kopf. Der ungewöhnliche Denkansatz setzte sich fest und gab meinem Leben weiteren intensiven Schwung. Die neu erlernte Mewes-Strategie vermittelte mir eine detaillierte Systematik dafür, wie ein schon länger gehegter Traum jetzt war werden könnte. Ich war wie elektrisiert."

Paul Meyers Frau hatte ihn während der gesamten Zeit durch die Talsohle begleitet. Und sie stimmte auch jetzt seinem neu aufkeimenden Wunsch zu, sich erneut selbständig zu machen. Allerdings wurden unter den Eheleuten einige Bedingungen ausgehandelt, die es einzuhalten galt. Hier ging es darum, aus den gemachten Erfahrungen zu lernen und die alten Fehler keinesfalls zu wiederholen, denn das gebrannte Kind scheut bekanntlich das Feuer.

Dazu gehörten u.a.

- Keine teuren Anschaffungen für die Geschäftsgründung
- Privat-und Geschäftskonto müssen immer im Haben sein
- Die bescheidenen privaten Rücklagen dürfen nicht angegriffen werden
- Erwartung eines regelmäßigen guten Einkommens und nachhaltige soziale Absicherung
- Genügend Zeit für Familie, Freunde, Hobbys und Urlaub

Die in der Mewes-Strategie geforderte Analyse seiner Stärken ergab einen





Schwerpunkt im Bereich Marketing, Werbung und Vertrieb. Durch seine langjährige Tätigkeit für einen Zeitungsverlag hatte Paul Meyer hier nicht nur wertvolles Know-how gesammelt, sondern auch umfangreiche Kontakte zu Gewerbetreibenden aus der Region aufgebaut. So gründete er im Jahr 1990 eine Werbeagentur, mit dem guten Gewissen, diesmal im Zentrum seiner Stärken zu arbeiten und alte Fehler niemals mehr zu wiederholen.

## Am Ende fragt meist keiner mehr, wie es zu einem außergewöhnlichen Erfolg gekommen ist.

Das Wissen um die Mewes-Strategie erlaubte es ihm zusätzlich, seine Kunden nicht nur werblich, sondern auch strategisch erstklassig zu beraten. Die Agentur lief prächtig und expandierte. Schon bald wurde die Kapazitätsgrenze erreicht, so dass nun ein weiterer wichtiger Gedanke aus der Mewes-Strategie in den Vordergrund rückte. Es geht darum, eine einmal erarbeitete Problemlösung zu multiplizieren, ganz nach dem Motto: Ein Mal gedacht, 1.000 Mal gemacht.

Paul Meyer war reif für die nächste Entwicklungsstufe. Es faszinierte ihn, ein multiplizierbares Konzept zu entwickeln, das er bundesweit vertreiben konnte. Die Franchise-Idee geisterte schon länger in seinem Kopf herum. Im Strategie Journal berichtete er über seine Ideen. Daraufhin klopfte ein in Süddeutschland ansässiger Berater bei ihm an. Der betriebswirtschaftlich orientierte Kollege hatte sich auch auf Bau-Handwerker spezialisiert und suchte dringend einen Marketingansatz für einen seiner Kunden im Schwarzwald.

Jetzt griff die bei Mewes beschriebene Kooperationsstrategie: Der süddeutsche Betriebsberater verfügte über ein komplementäres Stärkenprofil, das sich optimal mit dem von Paul Meyer ergänzte. Der Zahlen- und der Marketingmann entwickelten gemeinsam ein Leistungspaket, das den beratenen Handwerksbetrieb in kurzer Zeit aus der Krise führte. Das auf der Mewes-Strategie beruhende Konzept und die werbliche Ansprache zur Neukundengewinnung wurden 1997 mit dem Marketingpreis des Deutschen Handwerks ausgezeichnet.

Die weitere Geschichte lässt sich in verschiedenen Beiträgen im Strategie Journal nachlesen. Dieses Projekt war der Startpunkt einer gemeinsamen Firmengeschichte, die im Mai 2016 mit dem Verkauf des heute noch deutschlandweit erfolgreichen Franchise-Systems Einer. Alles. Sauber. enden sollte.

Am Ende fragt meist keiner mehr, wie es zu so einem außergewöhnlichen Erfolg gekommen ist. Viele denken, der Meyer hat eben Glück gehabt. Doch die Geschichte Paul Meyers beweist vielmehr: Erfolg ist kein Zufall. Erfolg beginnt im Kopf. Und mit der richtigen Strategie kann man auch aus den widrigsten Umständen heraus erfolgreich werden.

Und jetzt? Paul Meyer beschäftigte sich 20 Jahre lang mit den Problemen, Engpässen und Glaubenssätzen der Bau-Handwerker. Er führte unzählige Gespräche, entwickelte hunderte Lösungsansätze und baute die Erkenntnisse in das Franchise-Konzept ein. Jetzt wird klar, warum er es bis heute nicht verstehen kann, warum sich Bau-Handwerker so schlecht verkaufen. Denn er weiß, wie man das ändern kann. Er kennt die Lösung und er hat nach wie vor das Sendebewusstsein, diese Lösung zu vermitteln.

Natürlich wird Paul Meyer seine Tage nicht nur mit Gartenarbeit verbringen. Als "Strategie-Meyer" ist er schon längst wieder am Start und hilft seiner neuen Zielgruppe – Tischlereibetrieben, die richtig durchstarten wollen – mehr beruflichen Erfolg und mehr Lebensqualität zu erreichen. Und dazu braucht es erst einmal einen Perspektivwechsel.■

## Weitere Infos:

www.kopf-schlaegt-preis.de