

Lektion des Quartals:

Ein starkes Erfolgsprinzip, das meine zwei grössten Erfolgssprünge herbeigeführt hat

In dieser Rubrik greift Alex S. Rusch jeweils ein besonders stark den Erfolg förderndes Thema auf.



*Alex Rusch beim Dreh einer Lektion für den Online-Lehrgang
«Mehr Marketing-Erfolge in 10 Tagen mit Alex Rusch»
im März 2018 in einem Park an einem See.*

Dieser Text ist ein wenig anders als die bisherigen Beiträge in dieser Rubrik. Und vielleicht wird das sogar Ihr Lieblingsbeitrag werden. Ich schreibe ihn ausnahmsweise nicht wie einen Artikel, sondern eher wie einen Essay.

Wir können viel lernen, wenn wir Jahre oder Jahrzehnte zurückblicken und herausfinden, wann es in unserem Werdegang grosse Erfolgssprünge gab, und dann sehr sorgfältig analysieren, wie diese herbeigeführt wurden.

Oft denken wir, dass die besten Jahre eher durch einen Zufall oder eine Kette glücklicher Umstände zustan-

de kamen. Aber wenn wir es genauer betrachten, sehen wir, dass es da immer wieder Gemeinsamkeiten gibt. Da ich schon seit 1994 Verleger bin, kann ich auf eine lange Berufszeit zurückblicken.

Kürzlich wurde mir bewusst, dass 1999 und 2008 die Jahre mit den grössten Erfolgssprüngen waren. Man könnte sie Schlüsseljahre nennen. Oder auch Wendepunkte. Woran lag das? ... Ein Erfolgsprinzip aus dem Millionen-Bestseller-Erfolgspaket »Die grossen 13 Erfolgsgesetze« (www.napoleonhill.de) sticht hier ganz klar hervor: das Braintrust-Prinzip. Und zwar in einer besonders intensiven Form!

Mitte 1999 startete ich den Power-Braintrust mit Ferris Bühler. Wir trafen uns einmal pro Woche für einen mehrstündigen Braintrust, bei dem wir wie im Erfolgspaket »1 + 1 = 11 ... das Braintrust-Prinzip« vorgingen. Ein Jahr später mieteten wir für unsere Firmen eine gemeinsame Bürotage.

1999 gab ich auch erstmals 3000 Franken für einen Tag mit einem Consultant aus, der auch für Norman Rentrop tätig war – das war für mich damals viel Geld. Zudem wurde ich Mitglied in der »Young Entrepreneurs' Organization« (YEO), wofür man mindestens eine Million Jahresumsatz machen und unter 40 Jahre jung sein musste. Bei YEO war ich dann auch Teil einer Gruppe von rund zehn Millionen-Unternehmern, die sich einmal im Monat für ein paar Stunden für einen »Forum-Braintrust« trafen, wie ich es auch in meinem Erfolgspaket beschreibe.

1999 war auch das Jahr, in dem der Gründer der grössten Seminarfirma und des zweitgrössten Hörbuch-Verlages Amerikas mein Mentor wurde. Er forderte mich heraus, fünf Hörbücher pro Monat zu produzieren, was wir für eine Zeit lang auch taten. Und im Jahr 2000 etablierte ich dann

→

ein »Advisory Board« für den Rusch Verlag mit drei sehr erfahrenen Unternehmern – auch dies war eine Art Braintrust.

Zusammenfassend kann ich für den ersten grossen Schub von 1999/2000 sagen:

Es war wohl die Kombination aus einem Power-Braintrust, einem Top-Consultant, einem Top-Mentor, einem Forum-Braintrust und einem Advisory Board, die mir und dem Rusch Verlag regelrecht Flügel verlieh. Im Jahr 2000 gründete ich dann auch noch den Aufsteiger-Verlag und die Noch erfolgreicher! AG mit der Zeitschrift »Noch erfolgreicher!« (in einer Start-Auflage von rund 200'000 Exemplaren).

Ein weiteres bedeutendes Wendepunkt-Jahr für mich und die Rusch-Firmengruppe war 2008. Ironischerweise war das genau das Jahr, in dem die amerikanischen Seminartrainer und Experten grosse Schwierigkeiten hatten und signifikante Umsatzrückgänge verzeichneten. Doch auf uns traf genau das Gegenteil zu.

Da ich das Prinzip Nr. 1 meines Buches »Die 22 besten Rusch-Erfolgsstrategien«, »Offen sein«, beherzige, war ich offen für ein Experiment. Ein Schauspiel-Lehrer, der sich sehr überzeugend präsentierte, schlug mir ein Gegengeschäft vor. Er sagte damals, das Gegengeschäft würde nur zustande kommen, wenn ich zufrieden wäre mit seiner Leistung.

Er kam dann zusammen mit einer Kollegin zu mir nach Hause. Damals wohnte ich in einer Mühle direkt neben Schloss Hallwil. Er brachte mir bei, mich auf der Seminarbühne lockerer zu präsentieren und mehr Humor einzubringen. Daraus ent-



wickelte ich selbst dann die Idee, Komoderatoren einzusetzen, wie das zum Beispiel Harald Schmidt in Deutschland und Victor Giacobbo in der Schweiz machten. Zudem eliminierte ich das Rednerpult und fing an, meine Stichworte auf Moderationskarten zu drucken, mit dem Logo der jeweiligen Firma (Rusch Verlag, Aufsteiger-Verlag, Noch erfolgreicher! AG, Alex Rusch Institut) auf der Rückseite. So kann ich mich frei bewegen und das Publikum stärker einbeziehen.

2008 stellte ich meinen neuen Seminarstil im »Alex Rusch Erfolgssystem Anwender-Workshop« unter Beweis. Der Workshop war ein voller Erfolg. Danach erhielt ich erstmals zahlreiche Fan-E-Mails. Und auch die Teilnehmer-Feedbacks waren um Welten besser als früher, wie Sie unter www.rusch-erfolgssystem.com sehen, denn die Classic-Edition des Erfolgspakets, das wir damals produziert hatten, ist weiterhin erhältlich.

Diesen neuen Seminarstil behielt ich bei, wobei ich immer wieder andere

Komoderatoren nehme, damit die Seminare abwechslungsreich sowohl für die Teilnehmer als auch für mich sind. Dieser Schauspiel-Lehrer, den man auch als Coach oder Consultant bezeichnen könnte, hatte also eine starke Wirkung auf meine späteren Erfolge. Das war der Start-Punkt für zahlreiche Alex-Rusch-Erfolgspakete, und schlussendlich wurde ich als Autor zum Umsatzträger Nr. 1 der gesamten Rusch-Firmengruppe noch vor all den deutschen Top-Trainern und den Millionen-Bestseller-Autoren.

Damals fing ich auch an, einen Telefon-Braintrust mit dem Mental- und Intuitionstrainer Thomas Frei zu etablieren. Rund fünf Mal pro Woche telefonierten wir eine halbe Stunde lang, manchmal sogar zwei Mal am Tag – immer dann, wenn Thomas Frei von Birri nach Zug in sein Büro und zurück fuhr. Wir sprachen dann immer über geschäftliche Dinge. So generierten wir im Laufe der Jahre viele Ideen, tauschten Erfolgswissen aus und forderten uns gegenseitig zu Spitzenleistungen heraus.

→



Dieser Telefon-Brantrust führte zu grossen Erfolgen für Thomas Freis Firma Triaspower und für die Rusch-Firmengruppe. Thomas Frei produzierte den Spielfilm »Der Film Deines Lebens«, wovon er Zehntausende von Exemplaren verkaufte und der gleichzeitig sein Seminargeschäft beflügelte, welches ihm traumhafte Umsätze bescherte. Durch diesen Braintrust entstand auch die Idee für die Marketing-Erfolgspakete und den Marketing-Diplom-Lehrgang – beide Bereiche führten zu riesigen Umsätzen.

2008 trat auch ein neuer Mentor in Amerika in Erscheinung, der mir indirekt die Idee gab, den »Alex Rusch Inner Circle« und den »Tag des Durchbruchs« zu lancieren. Beide neuen Profit-Center wurden 2008 gestartet und erzielten im Laufe der Jahre bedeutende Umsätze und tun es weiterhin.

Zusammenfassend kann ich für den zweiten grossen Schub von 2008 sagen:

Ein Schauspiel-Coach, ein Telefon-Braintrust-Partner und ein Mentor haben in Kombination bewirkt, dass 2008 für mich und meine Firmen zum Schlüsseljahr wurde. Damals wurde auch der Grundstein für den

»Rusch-Marketing-Diplom-Lehrgang« und das »Mehr ist möglich!«-Intensivprogramm gelegt, welche beide 2011 gestartet wurden.

Die grossen Lernpunkte für Sie:

Sie kennen mich inzwischen gut genug, um zu wissen, dass ich das hier geschrieben habe, weil ich Ihnen Werkzeuge in die Hände geben möchte, damit auch Sie solch einen Erfolgsschub herbeiführen können.

1. Etablieren Sie Braintrusts bzw. werden Sie Teil von zumindest einem Braintrust, am besten von mehreren gleichzeitig.
2. Nutzen Sie auch Mentoren, Coaches und Consultants, sofern diese wirklich über viel Fachwissen und Erfahrung verfügen und keine »Blender« sind.
3. Seien Sie offen für neue Ideen und Vorgehensweisen. Hätte ich verbissen an meinem hölzernen Rhetorik-Stil mit dem Rednerpult festgehalten, wären viele Erfolge nicht möglich gewesen.
4. Seien Sie auch bereit, »mehr Bälle zu jonglieren« und mehr Arbeit zu bewältigen. Zusätz-

lich zu meinem Hörbuch-Verlag kamen ja dann noch zahlreiche Profit-Center dazu, welche Woche für Woche für Zusatzarbeit sorgten. Das schreckte mich nicht ab, denn ich wollte grosse Erfolge.

Weiterführende Schritte:

- Arbeiten Sie das Erfolgspaket »1 + 1 = 11 ... das Braintrust-Prinzip« (www.aufsteiger.ch/braintrust-prinzip) durch und entscheiden Sie, welche Art von Braintrusts Sie etablieren bzw. an welchen Sie teilhaben wollen.
- Überlegen Sie, ob Sie Mitglied im »Mehr ist möglich!«-Intensivprogramm sein möchten, sofern Sie die Aufnahme-Kriterien erfüllen. In diesem Programm sind gleich mehrere Arten von Braintrusts enthalten. Informationen finden Sie unter www.mim-intensivprogramm.com.
- Überlegen Sie, ob Sie einen Coach, Consultant oder Mentor einsetzen möchten, und wählen Sie diesen dann sehr sorgfältig aus. Eine sehr kleine Anzahl von Klienten kann hierfür auch mich buchen, z. B. als Exklusiv-Mentor (www.alexrusch.com/mentor) oder für ein Marketing-Makeover (www.alexrusch.com/marketing-make-over).

Erst als ich mich diesen April während ein paar ruhiger Tage mit den letzten 23 Jahren beschäftigte, wurde mir klar, wie extrem stark das Braintrust-Prinzip bei mir wirkte. Nutzen auch Sie es unbedingt noch mehr!