



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

PODCAST #030 – 6 DIMENSIONEN DES WACHSTUMS

THE GAME CHANGER PODCAST
www.TORSTENKOERTING.com/podcast/

MINDSET
KUNDEN
PRODUKTE
PREISE
UMFELD
BELEBEN

#030 **6 DIMENSIONEN DES WACHSTUMS** **TJK**

29. Juni 2020



WORUM ES IN DIESER FOLGE GEHT ...

Hallo und ein herzliches Willkommen zum Game Changer-Podcast.

Der Podcast für deinen Erfolg mit wirksamen Impulsen, spannenden Inspirationen, erkenntnisreichen Interviews und persönlichen Game Changern, die **DICH** in die **UMSETZUNG** bringen.

Und das Ganze von und mit

Torsten Koerting.



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

Gerade in Zeiten von Corona kommen häufig die Fragen:

🔗 Wie kommen wir aus dieser Krise wieder raus?

🔗 Warum sind andere Unternehmer, Selbstständige oder auch Angestellte in dieser Zeit deutlich erfolgreicher als ich selbst?

Und diese Fragen haben uns beschäftigt, so dass daraus ein Podcast mit dem Titel **„Die Dimensionen des Wachstums“** entstanden ist.

In diesem Podcast werde ich dir aus meiner Perspektive sechs Dimensionen vorstellen, die Wachstum ermöglichen, und beschreiben, wie du sie beleben kannst.

Viel Spaß.

Häufig stellen wir uns die Frage:

🔗 **Wie ist überhaupt Wachstum möglich?**

Liegt es daran, dass ich Produkte etablieren darf, die teurer sind als früher?

Ist es das veränderte Mindset, bei dem ich dann sage: „Mensch, ich verkaufe nicht mehr Zeit für Geld, sondern schaffe es meinen Kunden einen Werte-basierten Ansatz zu vermitteln. Ich schaffe es mich mit anderen unvergleichbar zu machen und von der Commodity (Ware) zu etwas ganz Frischem zu gehen.“

... oder was ist es sonst, was Wachstum überhaupt möglich macht?

Bei dieser Fragestellung ist mir bewusst geworden, dass es nicht nur eine Dimension ist, die hier relevant ist. Nein, es sind mehrere! Gerade auch in der Kombination dieser Dimensionen ist die Ware das wahre Geheimnis, was dahinter liegt.

Also es sind nicht nur eine oder zwei oder drei Dimensionen, es sind insgesamt sechs Dimensionen.



Und die möchte ich euch nach meinem aktuellen Reflektions-Stand mal vorstellen, denn diese Dimensionen sind in den letzten Wochen aus unseren Erfahrungen und denen unserer Mentees erst „ganz frisch geboren“.

Mittlerweile sind 25 grandiose Persönlichkeiten in unserem Mentee Programm. Und dieses Mentee Programm umfasst Fragestellungen, die wir als Mentoren natürlich beantworten dürfen. Und bei diesen Beantwortungen sind uns einige Dinge aufgegangen, die jetzt hier das erste Mal zusammenkommen.

Also ein kurzer Überblick über die Dimensionen des Wachstums:

#1 dein Mindset

Das, wie du an dich glaubst und wie du an andere glaubst. Es ist deine eigene Einstellung und Geisteshaltung.

#2 deine Kunden

Die Kunden, mit denen du dich umgibst und für die du deine Leistungen erbringen darfst.

#3 deine Produkte und deine Dienstleistungen

Wie du deine Produkte und Dienstleistungen zusammenstellst, wie du sie benennst und wie sie sich auf deiner Produkt- und Servicereise einsortieren.

#4 deine Preise

Die Preise hängen natürlich stark mit deinem Mindset zusammen, aber natürlich auch mit den Kunden. Deine Preise sind nach außen hin entweder sichtbar oder eben auch nicht.

#5 dein Umfeld

Das umfasst Menschen, mit denen du dich umgibst. Du bist sichtbar nach außen, und die Frage ist immer: „Wer ist da um dich rum?“

#6 dein Beleben der Dimensionen

Wie bleibst du all diese Dimensionen? Wie aktiv bist du dran? Wie stark bist du in der Umsetzung und in der Nachhaltigkeit?



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

Schauen wir mal auf

#1 Dein Mindset:

Für mich ist das Mindset das Wichtigste auf der einen Seite, aber für viele auch das Schwierigste überhaupt. Gerade wir haben Jahre dafür gebraucht. Mittlerweile bin ich 30 Jahre oder 32 Jahre im Geschäft (ich bin jetzt aktuell 48), und in dieser Zeit habe ich lange, lange gebraucht, um ein Mindset zu haben und mir darüber bewusst zu sein, welchen Wert ich für meine Kunden, mein Umfeld und das große Ganze habe.

Und dieses Mindset, dieses Selbstbewusstsein und der Glaube an sich, ... an andere, ... an das Team, ... all das macht ganz wesentlich den Aspekt aus, wie erfolgreich du dort draußen bist,

Wenn du mit dem Mindset rumläuft: „Na ja, ich bin es nicht wert.“, oder „Ich brauch noch ein Zertifikat“, oder „Es fehlt mir noch irgendwas, und dann starte ich durch, und dann erst wird Wachstum möglich.“ ... dann darfst du nochmal rückblickend schauen, welche Erfolge du denn schon alles im Leben hattest, und was du alles schon erfolgreich beleben und erlebbar machen konntest. Dabei darfst du alles berücksichtigen was denn da schon bei dir da ist.

Wir erleben teilweise 40- und 50-Jährige, die sich noch nicht trauen ins Außen zu gehen, mal die Preise anzuheben, oder mit ihrer Zielgruppe und ihren Kunden in eine wirksame und nachhaltige Interaktion zu gehen, die sich auf Augenhöhe bewegt, weil sie sich eben immer im Status und in ihren eigenen Mindset klein machen.

Wer meine Erfolgsformel kennt weiß, dass der Glaube ein ganz wesentlicher Garant für Erfolg, aber auch ein wesentlicher Garant für Misserfolg ist.

Misserfolg passiert nämlich gerade dann, wenn dieses Selbstbewusstsein nicht vorhanden, beziehungsweise der Glaube an dich nicht stark genug ist.

Und dieser under pinning (untermauernde), limitierende Glaubenssatz, den wir alle in uns tragen, der uns sagt: „Ich bin nicht gut genug“, hat häufig doch sehr starke Auswirkungen auf das was wir tun und wie wir es tun und auf das Momentum welches wir aufgenommen haben (oder aufnehmen wollen), beziehungsweise das, was uns im Kern schon ausmacht. Wenn wir nicht an uns glauben, dann kann genau diese Substanz eben nicht in die volle Wirksamkeit hinüber gehen. Also Mindset ist ein ganz wesentlicher Baustein.



#2 Deine Kunden

? Welche Kunden ziehst du an?

? Welche Kunden glaubst du wirksam bedienen zu können und für sie wirksam zu sein?

? Welche Kundenzielgruppe ist das?

Sind das die Kunden, die „broke“ (pleite) sind, und die du jedes Mal davon überzeugen muss den nächsten Euro auszugeben, weil du genau weißt, dass das der Hebel ist, um den nächsten Schritt zu gehen?

Oder sind es diejenigen, die Selbstständig oder Führungskräfte sind, also diejenigen, die etwas in der Welt bewegen wollen?

? Auf welchem Level siehst du dich da an der Stelle?

? Wo sortierst du dich ein?

? Für wen bist du in der Lage Leistungen zu erbringen und wirksam zu sein?

Die Kunden, mit denen du dich umgibst, sind genau diejenigen, die du verdienst. Und wenn du mit der ersten Kategorie („broke“) zusammenarbeitest, macht das was mit dir, deiner Geisteshaltung und deinem Mindset, und ... es macht auch etwas mit dem Kunden.

Es gibt diese sogenannte Todesspirale:

Wenn du mit Menschen zusammenarbeitest, die kein Geld haben, und du vielleicht selber auch kein Geld hast, dann wirst du anfangen Verständnis für diese Kunden zu haben. Das führt wiederum dazu, dass der Interessent bei dir nicht kauft, weil du ja Verständnis dafür zeigst, dass er gerade kein Geld hat. Und somit hast du keine zusätzlichen Einnahmen. Du hast wieder kein Geld. Das führt dazu, dass du wieder Menschen anziehst, die auch kein Geld haben, und wiederum nicht bei dir kaufen. Und genau diese Spirale darfst du, mit deinem Mindset und den Kunden, mit denen du dich umgibst, durchbrechen.

#3 Deine Produkte und Dienstleistungen

Dazu dürfen natürlich auch passende Produkte und Dienstleistungen entwickelt werden, die für die richtige Zielgruppe konzipiert sind. Das ist vielleicht nicht das Stumpen-Kuschel-Coaching, sondern es ist eine Begleitung über einen entsprechenden Zeitraum, weil du genau weißt, dass es einen bestimmten Zeitraum braucht, um ein Ergebnis zu erreichen. Und du weißt, dass du



diese absolute Klarheit, Sicherheit und Zuversicht in dir trägst deinen Kunden von A nach B zu bringen, also von dort, wo er heute steht, dorthin, wo er gerne hin möchte.

#4 Deine Preise

Und dazu braucht es natürlich eine strategisch gut ausgerichtete Produktrutsche, die auch ein teuerstes Produkt beinhalten darf. Ich nenne dieses Produkt immer den Tresor. Was ist dein teuerstes Produkt? Ist das irgendwie tausend Euro, also eine 10er Karte um mit dir ins Coaching zu gehen? Ist das ein kleiner Software Baustein?

Oder ist es vielleicht ein Gesamtpaket, welches die Begleitung eines unternehmerischen Kontextes mit der Führungsspitze und dem Führungsteam, hin zur Vision, bis zum Jahresende, ... inklusive Coachings und Workshops?

Was ist das, was dich und deine Produkte ausmacht? Wie betten diese sich wiederum zu deinem Mindset und deinen Kunden ein? Und natürlich dürfen diese Produkte und Dienstleistungen auch entsprechende Preise haben, denn glaubst du, wenn du da klein-klein rumagierst, dass dich die Großen ernst nehmen? Glaubst du, dass dich die Führungskräfte und die, die wirklich Geld haben und wirklich etwas erreichen wollen in Euro Proximity holen, wenn du sagst: „Mein Stunden-Coaching kostet 80 Euro“?

Oder sind die lieber auf jemanden aus sind, der wirklich einen Wertbeitrag hat, und für diesen Wertbeitrag einen entsprechenden Preis verlangt?

Professionalität, Wachstum und das Weiterkommen kostet Geld. Gerade dann, wenn du dir die Besten im Markt zugänglich machen möchtest. Und die Besten im Markt haben normalerweise keine Zeit und kosten ganz viel Geld. Wie sieht's bei dir aus? Sind deine Produkte eher klein? Sind deine Produkte vom Preis eher klein? Oder sind das Produkte, die wirklich Wirksamkeit (auch nach außen hin) durch den Preis symbolisieren?

#5 Dein Umfeld

Und ein Umfeld fängt bei dir an. Wie bist du nach außen hin sichtbar? Wie bist du nach außen hin als Marke sichtbar? Ist das etwas, was strahlt? Ist es eine Marke, die Professionalität ausstrahlt, oder ist das die Webseite, die gerade noch „under construction“ ist, oder das LinkedIn-Profil,



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

welches vielleicht gerade mal mit 250 Kontakten beseelt ist, obwohl du schon 20 Jahre im Geschäft bist?

Was ist es, was dich erstmal strahlen lässt, und für dich dann ein Umfeld anzieht, welches sich gerne mit dir umgibt, bzw. mit dem du nochmal ein Stück weiter strahlen kannst?

Mit wem bist du nach außen hin sichtbar?

Mit welchen Menschen umgibst du dich?

Sind das die Menschen, die dich nach vorne ziehen, die auf dem Stuhl stehen, auf dem du auch gerne stehen möchtest, und du lässt dich von ihnen nach oben ziehen?

Oder sind das diejenigen, die dich davon abhalten, den nächsten Schritt zu gehen, weil sie sagen: „Ach komm, Torsten, was soll das denn? Wieso gehst du denn da jetzt in die Richtung? Bleib doch mal lieber bei uns hier! Es ist doch so schön kuschelig.“

Und ich darf sagen: die Menschen, die dich weiterbringen, sind die, die da sind, wo du hin willst. Diejenigen Menschen, die dich motivieren und die dich ziehen, auch dahin zu kommen, wo sie stehen, so dass du in das Momentum gerätst, um Wachstum für dich, deine Produkte und deine Kunden zu generieren.

#6 dein Beleben der Dimensionen

Mit welcher Energie, mit welcher Umsetzungsstärke, welcher Nachhaltigkeit, welchem Fokus und welcher Dynamik bist du in der Lage das alles zu bewegen, und all diese Elemente zu beleben?

Bist du eher so ein stotternder Motor, oder bist du jemand, der sich des Zinseszins-Effektes in der Umsetzung bewusst ist, und jeden Tag fünf Maßnahmen umsetzt, die auf seine oder deine Ziele einzahlen? Denn du weißt: Die Maßnahmen, die du morgen umsetzt, werden auf die Ergebnisse der Maßnahmen des Vortages aufsetzen.

Und ich weiß selbst, was es heißt, wenn der Motor mal ins Stocken gerät, das Momentum mal ausbleibt, die Dynamik wegbricht und der Fokus nicht mehr da ist, wo er eigentlich sein sollte (woher auch immer diese Disruption herkommt). Diesen ganzen Karren wieder anzuschieben und die Energie wieder reinzubringen, braucht dann enorm viel Kraft.

Wie bist du in der Lage dein System und dich weiter zu beleben und nach vorne zu bringen?



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

Die Kontinuität und der Fokus, wie du deine Produkte, deine Dienstleistungen und deine Kunden belebst und dich selbst immer weiter nach vorne bringst, heißt nicht, dass du immer Vollgas geben sollst, sondern vielmehr dieses Momentum aufrechtzuerhalten, und achtsam (auch mit dir selbst) zu sein. Manchmal darf da auch ein Rückschritt dabei sein, der notwendig ist, um wieder weiter nach vorne zu kommen.

Wie belebst du dich, deine Produkte, deine Dienstleistungen und deine Kunden?

Wie nachhaltig bist du in der Lage, das Momentum aufrechtzuerhalten und das, was dich intrinsisch zieht, auch wirksam zu beleben?

Wenn du all diese sechs Faktoren bzw. sechs Dimensionen des Wachstums belebst:

🔥... deine Geisteshaltung (dein Mindset)

🔥... deine Kunden (mit denen du dich umgibst und für die du Leistungen erbringst)

🔥... deine Produkte und Dienstleistungen (die sich strategisch in eine gute Produkt- und Servicereise einbetten)

🔥... deine Preise (die eine gewisse Wertigkeit und Wirksamkeit symbolisieren und darstellen)

🔥... dein Umfeld (in das du dich eingebettet hast, in welchem du dich einfindest)

🔥... all diese Dimensionen miteinander und füreinander beleben

Frag dich mal, welche Dimensionen vielleicht gerade bei dir nicht stimmig sind. Nämlich nur dann, wenn alles ineinandergreift und alles stimmig zusammenpasst, bist du in der Lage, Wachstum zu ermöglichen.

Ich freue mich riesig auf diese Resonanz dieser Erkenntnisse aus den letzten Wochen und Monaten.

Ich bin gespannt, was du da vielleicht für dich erkannt hast.

Du kannst mich gerne jederzeit kontaktieren.

Ich freue mich auf dich.

Bis dahin

DeinTorsten



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

Quick Links:

Sichere Dir jetzt ein Ticket für das 2 tägige Event **„LEADERS BASECAMP“** ... denn ... Leader werden nicht geboren, sie werden gemacht.

Und sicher Dir mit dem Code **PODCAST25** einen Rabatt in Höhe von 25%

www.leaders-basecamp.com

Vereinbare jetzt einen persönlichen **Umsetzungstermin** mit mir ... in dem wir Deine Aktuelle Situation analysieren, betrachten wo Du oder Dein Team hin möchtest, wir können aufzeigen, wie Du dahin kommst, was Dich aktuell davon abhält und was möglicherweise notwendig ist, um Dich einen Schritt weiter zu bringen und damit Du Deine Ziele erreichst.

www.torstenkoerting.com/termin/

Torsten J. Koerting auf Facebook

www.torstenkoerting.com/facebook/

Torsten J. Koerting auf LinkedIn

www.torstenkoerting.com/linkedin/

Torsten J. Koerting auf XING

www.torstenkoerting.com/xing/

Torsten J. Koerting auf Instagram

www.torstenkoerting.com/instagram/

Mehr Infos und alle Folgen des Podcasts findest du hier!

www.torstenkoerting.com/podcast/



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

TORSTEN J. KOERTING – THE GAME CHANGER

Torsten J. Koerting ist durch und durch Projektmanager, strategischer Denker, Visionär und Management-Berater – aber auch Paragliding-, Trail-Running- und Outdoor-Enthusiast. Seit mehr als 25 Jahren lebt und denkt er Projektmanagement, hat sich auf komplexe IT-Projekte spezialisiert und bringt Projekte in Schieflage zurück auf Erfolgskurs. Er ist ein bekannter Vordenker und doziert vor MBA-Klassen an diversen internationalen Hochschulen. Darüber hinaus engagiert er sich als Redner auf vielen Konferenzen und hat mehrere Fach- und Sachbücher geschrieben und ist Initiator der www.PM-Powerdays.com und des LEADERS BASECAMP (www.leaders-basecamp.com)



Er versteht sich in seinem Kern als „Host“ – als jemand, der Räume und ein Umfeld schafft, um allen Beteiligten wirksames, zielgerichtetes und nachhaltiges Handeln zu ermöglichen. Seine Leidenschaft ist es, Menschen zu helfen, ihre eigentliche Berufung zu leben. Er unterstützt sie dabei, die für sie relevanten Ziele und Ergebnisse zu erreichen und sowohl beruflich als auch privat auf die nächste Ebene zu gelangen.

Torsten J. Koerting hat Hunderte von Workshops und Speakings im Umfeld Projektmanagement, Strategie und Innovationsberatung sowie zur persönlichen Positionierung gehalten – und dabei abertausende Teilnehmer begeistert, motiviert, bereichert und beflügelt. Er bietet seinen Teilnehmern 100 Prozent neue Ansätze, überraschende Impulse und eine mitreißende Mentalität.

Mehr auf www.TORSTENKOERTING.com