



**TORSTEN J. KOERTING**  
THE GAME CHANGER

## PODCAST #037 – WAS IST DEIN **WOW** - WIE UNTERSCHIEDEST DU DICH VON ALLEN ANDEREN?

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

DU BIST DER ERSTE.  
DU BIST DER SCHNELLSTE.  
DU BIST DER BESTE.  
DU MACHST ES ANDERS.

#037 **WAS IST DEIN WOW?**  
WIE UNTERSCHIEDEST DU DICH VON ALLEN ANDEREN?



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

## WORUM ES IN DIESER FOLGE GEHT ...

In dieser Folge geht es um Dein WOW.

Was ist das, was dich von allen anderen da draußen unterscheidet?

Was ist das, was dich besonders macht?

Was ist das, was viele als unique selling proposition, als das Außergewöhnliche, dein Alleinstellungsmerkmal bezeichnet und da wollen wir in dieser Folge etwas tiefer reinschauen.

Die vier Bausteine, die vier Unterscheidungsmerkmale demaskieren, die dein WOW ausmachen. Viel Spaß bei dieser Folge.

-----

Wie in dieser Anmoderation angekündigt, möchte ich dir in dieser Folge dein wow, nicht nur demaskieren, sondern vielleicht auch ein Stück zugänglich machen, denn häufig sind wir uns nicht bewusst darüber, was uns von allen anderen da draußen unterscheidet. Was sind die Elemente, das was uns außergewöhnlich macht, was unsere unique selling proposition ist, was unser Alleinstellungsmerkmal ist.

Natürlich sind wir gar nicht so besonders, wie wir manchmal glauben, denn Thomas Friedman hat vor vielen Jahren, ist ungefähr 15/16 Jahre her, in seinem Buch "The world is flat", also die Erde ist eine Scheibe, dort wo er die Globalisierung und die Treiber für die Globalisierung demaskiert, also, was überhaupt dazu geführt hat, dass die Welt eine globale vernetzte Welt werden konnte und Thomas Friedman hat gesagt: "If you think, that you're one in a million...", wenn du glaubst, du bist einer in einer Million, das ist nahezu schon ein bisschen einzigartig, zumindest der Beginn des Satzes und jetzt kommt der Twist "in china there isn't just like you" - in China gibt es tausend, die dann genauso sind wie du. Weil China hat eine Milliarde Einwohner oder etwas drüber, also, wenn du glaubst, du bist außergewöhnlich und du bist einer in einer Million, dann gibt's in China 1000, die genauso sind wie du und daher dürfen wir reingehen in das, was uns außergewöhnlich macht.

Dieses WOW, diese Terminologie habe ich von einem guten Freund von mir, der auch in Masterminds, in der wir uns umtreiben, immer wieder seine Impulse mit rein gibt, nämlich Nico Gundlach, der als Speaker auf Deutschlands großen Bühnen unterwegs ist und nebenbei noch einer der schnellsten und kreativsten Kreativagenturen Deutschlands leitet, nämlich NEUE FORMEN in Kassel und dort auch in einem wunderbaren Gebäude dem Neo Hub eingebettet ist, wo wir mit unseren Coachees und auch teilweise mit unseren Workshops öfters sein dürfen.

Er hat dort die Wände voll mit dem Begriff des WOW, sei merkwürdig und dieses "sei merkwürdig" repräsentiert das WOW, denn das merkwürdig kannst du wunderbar in zwei Worte oder Begrifflichkeiten aufteilen, nämlich "**merk**" für merken und das "**würdig**", dass du würdig bist, dass man sich an dich erinnert. **Also sei merkwürdig.**



**TORSTEN J. KOERTING**  
THE GAME CHANGER

Wie können wir merkwürdig sein? Indem wir uns über unser WOW bewusst sind bzw. in einer ganz besonderen Form vielleicht auch das WOW entwickeln und zu unserem WOW werden. Das WOW, dieses Außergewöhnliche, da gibt es eigentlich nur vier Unterscheidungsmerkmale, die ein WOW ausmachen. Du musst nicht alle vier in deinem WOW verinnerlichen, sondern eins der vier reicht durchaus schon aus. Aber bevor wir dazu kommen, warum ist das WOW so wichtig?

Ich komme ja aus dem Bereich des Projektmanagements - ich habe über 30 Jahre Projektmanagement gelebt und geatmet und was mir da immer wieder untergekommen ist und auch heute noch die Menschen, die wir begleiten dürfen - was mir dort immer wieder auffällt ist, dass gerade Projektmanager, ich sage das immer so plakativ zu einer commodity verkommen, also zu einem vergleichbaren Produkt.

Ich selbst habe in Zeiten meines Angestelltendaseins als Programmleiter für große Projekte und Programme häufig Ressourcen und Menschen für einen bestimmten Zeitraum von außen vom Markt eingekauft, um uns in diesen Projekten zu unterstützen. Häufig und das ist ein fatales, ich will nicht sagen Fehler, aber eine fatales Wertesystem von damals, was ich zum Glück ablegen konnte und nun andere Menschen begleiten darf, dieses auch abzulegen, ist, dass wir Menschen mit einem Preis vergleichen und dann denjenigen einkaufen, der möglicherweise für seinen Wertbeitrag am günstigsten da draußen ist.

Was ich dort erleben durfte, ist, dass Menschen die Projektleiter und Ressourcen, die wir uns dort zugänglich gemacht haben sich gar nicht bewusst sind, über das was sie an Wertbeitrag leisten können, sich gar nicht bewusst sind darüber, was sie außergewöhnlich macht, sich gar nicht bewusst sind darüber, was sie so besonders macht und welches Alleinstellungsmerkmal sie haben. Nämlich dann, wenn sie sich darüber bewusst wären, könnten sie auch einen ganz anderen Preis aufrufen, denn durch die Formulierung und die Kommunikation dieser Alleinstellungsmerkmale sind wir ganz anders in der Lage den Kunden und diejenigen, für die wir einen Wertbeitrag leisten möchten, davon zu überzeugen, dass wir die richtigen sind, dass wir es mehr wollen als alle anderen und vielleicht auch besser können, als alle anderen. Das passiert aber nur dann, wenn wir uns über unser Alleinstellungsmerkmal, über unseren USP, oder wie Nico sagt, über unser WOW bewusst sind.

**Was ist dein WOW?**

**Was ist deine außergewöhnliche Fähigkeit?**

**Was macht dich da draußen außergewöhnlich?**

**Also "alles außer gewöhnlich" zu sein?**

**Was macht dich merkwürdig?**

Und da gibt es **vier Elemente**, die uns merkwürdig werden lassen, die uns außergewöhnlich werden lassen und die unser WOW ausmachen. Es gibt da nur vier Unterschiede und ich gehe gleich auf die einzelnen ein.



**TORSTEN J. KOERTING**  
THE GAME CHANGER

- 1. Du bist der Erste.**
- 2. Du bist der Schnellste.**
- 3. Du bist der Beste.**
- 4. Du machst es anders.**

Gehen wir genauer rein ...

Entweder du bist der Erste am Markt, der etwas anbietet. Du bist der Schnellste der eine Transformation, eine Entwicklung, einen Prozess, eine Wirksamkeit am schnellsten etabliert und ermöglicht. Du bist vielleicht derjenige, der der Beste ist am Markt, es gibt einfach keinen besseren als dich, zumindest in deiner Wahrnehmung, als auch, wie du dich nach außen positionierst. Oder du machst es einfach anders als alle anderen. Dein Prozess, deine Herangehensweise ist möglicherweise etwas, was dich anders herangehen lässt und somit auch ein anderes Ergebnis hervorbringt.

Wir erleben das gerade an vielen Stellen, diese vier Elemente und zwar bei den Vordenkern in dem Markt da draußen. Fangen wir mal an von ganz vorne. Gehen wir mal zu den Ersten.

## **1. Du bist der Erste**

Wenn du der Erste bist, bist du ein WOW, der erste ist derjenige, der in der Lage ist, etwas als Erster am Markt zu etablieren.

Jemand der ein ganz besonderes Konzept hat, was einmalig ist, jemand, der ein ganz besonderes Prinzip hat, der einen ganz besonderen Prozess entwickelt hat, der einzigartig ist und damit der Erste. Schauen wir mal auf die Welt da draußen, die für alle zugänglich ist.

2007 als Steve Jobs das iPhone vorgestellt hat, war er mit diesem Konzept revolutionär und er war der erste und zwar über viele Jahre hinweg, bis andere Firmen das dann kopieren konnten bzw. in die Fußstapfen treten konnten. Er war der erste mit dem iPhone. Elon Musk war und ist immer noch der erste, neben blue origin und Jeff Bezos, der in der Lage ist eine Rakete, nachdem sie einen Satelliten in den Orbit gebracht hat und dazu gehört er zu den ersten, die da landen zu lassen und wiederzuverwenden und selbst ganz bestimmte der andere Teile, wie die Fehring, also das was die Fracht stützt, beim Start auch wiederzuverwenden und damit ist er der Erste und er hat damit einen riesen Marktvorteil, eine riesen WOW und ist möglicherweise nicht der erste, der ein Elektroauto wie Tesla kreierte hat, aber die Technologie die dort drin ist, ist er der erste, die Art und Weise wie er in Brandenburg gerade die Gigafactory baut, kann man gerade in den Zeitungen lesen, ist er der erste, der ganz revolutionäre Konzepte dort mit reinbringt.

Er ist der erste, der ganz bestimmte Batterietechnologien jetzt entwickelt hat und sie zur Perfektion bringt. Da ist er der erste. Worin bist du vielleicht der erste oder bist du der erste in deinem Bereich mit ganz bestimmten Kompetenzen?

Kommen wir zum zweiten Punkt der Schnellste zu sein.



## **2. Du bist der Schnellste**

Nico Gundlach behauptet von sich und das darf ich bestätigen, das ist nicht nur eine Phrase, dass er die schnellste Kreativagentur Europas verantwortet. Dort bist du in der Lage deine neue brand identity in einem Tag, anhand eines Sprints zu entwickeln und er das sogar soweit symbolisiert, das wenn du dort in den Raum kommst, als Unternehmen oder als Einzelperson, ein Flugzeug in Frankfurt startet. Da hat er dann ein YouTube Film, den er einblendet und dieses Flugzeug startet gerade in Frankfurt und nachdem der Sprint vorbei ist, landet dieses Flugzeug in Tokio, ein ungefähr 10 bis 12 stündiger Flug und das symbolisiert dem Kunden, Mensch, wo ein Flugzeug nach Tokio fliegt, im Moment leider leer wahrscheinlich oder gar nicht, bin ich in der Lage mit dieser Firma NEUE FORMEN eine neue brand identity zu entwickeln. Das ist einfach verdammt schnell. Das kriegen die wenigsten da draußen hin, also darf er behaupten, er ist die schnellste Kreativagentur Europas. Das ist Punkt Nummer zwei.

Also entweder du bist der erste in deinem Feld oder du bist der schnellste.

## **3. Du bist der Beste**

Kommen wir zu Punkt Nummer drei. Du bist vielleicht der Beste. Du machst es einfach am besten. Bei dir kommt keiner vorbei. Gerade dann, wenn du dich über viele Jahre oder vielleicht Jahrzehnte im Bereich von Projektmanagement auf etwas ganz Bestimmtes spezialisiert hast.

Ich habe gestern in einem anderen Interview das Beispiel gegeben, dass es gerade im Bereich Projektmanagement, der Business Analyse, des Architekten, Unmengen an Ressourcen und Menschen gibt die vermeintlich einen ganz bestimmten Skill haben. Wenn du aber ein schwieriges Projekt hast, gerade in Schieflage und darauf war ich, oder habe ich mich in den letzten 10 Jahren spezialisiert, Projekte in Schieflage brauchen einfach die besten da draußen. Dann nimmst du dir nicht einen Business Analysten der noch Projektleitung, Qualitätssicherung und was weiß ich kann, sondern du nimmst dir einen Business Analysten, der vielleicht Bücher geschrieben hat darüber, der seit 10/20, vielleicht sogar auch seit 30 Jahren nichts anderes macht, als Business Analyse in einer Branche für das Thema, für das du gerade verantwortlich bist und dann bist du bereit auch den Preis zu bezahlen. Ob du ihn dann full time engagierst oder vielleicht zwei bis drei Tage, um deine Mitarbeiter zu coachen und von seinen, oder ihren Erfahrungen partizipieren zu lassen, das obliegt immer der Situation und dennoch bist du willens den besten einzustellen.

Tony Robbins, einer meiner Mentoren hat mal gesagt, um wirklich einen Skill zu mastern und viele wissen, dass ich mal über längere Zeit zu einer der besten Paraglidern in Deutschland gehörte, wenn es um bodennahe Kontrolle und Handling ging und rein zufällig - da waren mir diese Konzepte noch nicht bewusst, habe ich von einem der besten da draußen gelernt, der mir das beigebracht hat, ein früherer Weltmeister, mit dem ich dann 20 Wochen in Namibia Schirm Handling betrieben habe und Tony Robbins sagt, wenn du etwas machst, dann braucht es, dass du dir den besten, den du dir zugänglich machen kannst und den du auch bezahlen kannst in dein Netzwerk holst und mit dem arbeitest.



**TORSTEN J. KOERTING**  
THE GAME CHANGER

Eben nicht mit dem Durchschnitt, oder mit einem der halt im Hinterhof sowas anbietet, sondern wirklich mit den besten, die du bezahlen kannst, als auch dir zugänglich machen kannst.

### **Also worin bist du der Beste? Bist du der Beste in deinem Feld oder gehörst du zu den besten in deinem Feld?**

#### **Du machst es anders**

Kommen wir zu Punkt Nummer 4, nachdem wir demaskiert haben, entweder bist du der erste, der schnellste, oder der beste, kommen wir zu Punkt Nummer 4.

Vielleicht ist dein Ansatz einfach anders, als von allen anderen. Vielleicht machst du es einfach anders. Elon Musk, baut die Gigafabrik auch anders, als jeder andere Autohersteller bisher. Auch sein Konzept, wie er seine Raketen bei SpaceX baut, ist einfach anders, als was wir bisher überall erlebt haben und dadurch disruptiert er Vorgehensweisen, wird in der Presse hochgejubelt, weil er eben Dinge anders macht als alle anderen.

Das braucht natürlich ein gewisses Maß uncertainty, Glaube an dich selbst, in die Kraft reinzugehen und zu sagen, ich stehe dazu, dass ich Dinge einfach anders mache.

Auch ich kämpfe häufig bei unseren Mentees und Coachees dafür, dass sie Dinge anders machen und dass Sie Zuversicht darüber bekommen, dass das was sie tun, auch wenn es anders ist und gerade deswegen, dass Richtige und das Wirksame ist. Auch die Alpencross, da haben uns viele angeschaut - dann gesagt Mensch, warum macht ihr das denn so? Weil wir es im Moment nicht nur anders machen, sondern auch zu den ersten und zu den besten da draußen gehören, wenn es um eine Alpenüberquerung geht.

Natürlich kostet das nicht 1000 €, wie bei den grandiosen Bergschulen da draußen, die ganz viele Menschen über die Alpen führen, sondern wir sind ja kein Massengeschäft und machen das jede Woche, sondern bei uns kostet das halt zwischen 3000 und 5000 €, solch eine Alpenüberquerung, weil die Experience, der Lerneffekt, das GROW, das Wachstum ein ganz anderes ist. Also machen wir das anders.

Wir sind vielleicht nicht die schnellsten über die Alpen, wir brauchen auch eine Woche, aber wir sind die Ersten, die Coaching und eine Alpenüberquerung so miteinander verbinden. Wie wir das tun, sind wir vielleicht noch nicht ganz, aber wir gehören zu den besten da draußen am Markt, wie wir das faszilitieren und wir machen es anders. Und diese Andersartigkeit, dafür darfst du kämpfen, dafür darfst du auch überprüfen, was kannst du tun, um es einfach anders zu machen.

Also vier Elemente, die dein WOW ausmachen, entweder du bist der erste, der schnellste, der beste, oder du machst es einfach anders und jetzt geh du mal in dich und überprüf mal, was ist dein WOW.



**TORSTEN J. KOERTING**  
THE GAME CHANGER

Bist du in etwas, in deiner Profession, in dem was du aktuell tust. **Bist du vielleicht der erste? Oder bist du der schnellste? Oder bist du der Beste? Oder machst du es einfach anders?**

In meiner Projektmanagement Karriere habe ich viele Projektleiter, viele Business Analysten, viele Ingenieure, Experten, Subject matter experts gesehen, die vielleicht nicht zu den ersten gehörten, aber teilweise verdammt schnell waren, weil sie eine grandiose Erfahrung hatten und auch Talente und Stärken, die es ihnen ermöglichen konnten schnell zu sein. Sie waren die besten, teilweise in ihrem Feld, zumindest die besten, die du dir in diesem Moment zugänglich machen konntest und in dein Projekt mit hineinbringen konntest, oder sie waren teilweise auch anders in ihrer Vorgehensweise und das hat natürlich auch bei uns, dann teilweise hat sich das komisch angefühlt, weil er oder sie es einfach anders gemacht hat und im Nachgang gesagt, das war krass, was da für ein Ergebnis heraus hervorgekommen ist und es war einfach krass und wichtig, dass es anders passiert ist, weil so waren wir in der Lage das Projekt dann auch entsprechend umzusetzen.

Also überprüf mal für dich, was ist dein WOW? Worin bist du vielleicht der erste, der schnellste, der beste, oder machst du es einfach anders und versuch das mal für dich zu formulieren.

Ich freue mich von Dir zu hören. Ich freue mich auf eine Rückmeldung von dir, was dein WOW ist und viel Spaß bei der Ergründung deines WOWs.

Bis dahin der Torsten.