



## Hermann Scherer Jenseits vom Mittelmaß

News-to-use-Letter  
Ausgabe: 06  
Februar 2006

Sehr geehrte Damen und Herren,

warum wird eine Pizza manchmal schneller geliefert als ein Krankenwagen kommt?  
Warum ordern Menschen einen Double Cheeseburger, eine große Portion Pommes und eine Cola light?  
Warum muss man um WINDOWS zu schließen das Startprogramm benutzen?  
Warum enthält Zitronensaft künstliche Geschmacksstoffe während das Produkt für die Spülmaschine mit echtem Zitronensaft hergestellt wird?  
Warum gibt es kein Katzenfutter mit Mäusegeschmack?  
Warum Hundefutter "mit verbessertem Geschmack": Wer hat das getestet?  
Warum drückt man fester auf die Tasten der Fernbedienung, wenn die Batterien fast leer sind?

Fragen, die dieser News-to-use-Letter kaum beantworten kann. Jedoch die zusätzliche Frage stellt, warum manche Regeln nicht mehr gelten, sofern Sie einmal gebrochen wurden.





Dieser News-to-use-Letter von Unternehmen Erfolg und Hermann Scherer ist für alle, die nicht im Mittelmaß versinken, sondern mit Leidenschaft ihre Ziele verfolgen und deshalb regelmäßig wertvolle Praxistipps und aktuelle Informationen rund um die aktuellen Themen "persönlicher Erfolg" und "Unternehmenserfolg" nutzen möchten.

Viel Spaß beim Lesen und möglicherweise sehen wir uns bei einem meiner Vorträge. Die Termine finden Sie [hier](#).

Ihr  
Hermann Scherer

### Inhalt

01	Unternehmen versinken im Mittelmaß .....	<a href="#">mehr Information</a>
02	DLDs Digital Lifestyle Days 2006 .....	<a href="#">mehr Information</a>
03	Schlaflos in München .....	<a href="#">mehr Information</a>
04	Das Dreier-Duell .....	<a href="#">mehr Information</a>
05	Valentinstag-Geschenk .....	<a href="#">mehr Information</a>
06	Kalender von Hermann Scherer .....	<a href="#">mehr Information</a>
07	erLESENe Weiterbildung .....	<a href="#">mehr Information</a>
08	Hermann Scherer .....	<a href="#">mehr Information</a>
09	Der letzte Satz .....	<a href="#">mehr Information</a>

	<b>Drucken Sie !</b>	Sie können diesen Newsletter auch grafisch aufbereitet <a href="#">ausdrucken</a> und ganz in Ruhe lesen
	<b>Kopieren Sie !</b>	Nutzen Sie Artikel des Letters für eigene Publikationen Bedingung: ein Hinweis und Link auf <a href="http://www.hermannscherer.de">www.hermannscherer.de</a>
	<b>Empfehlen Sie !</b>	Empfehlen Sie diesen Newsletter, indem Sie ihn einfach weiterleiten. Vielen Dank!
	<b>Stöbern Sie !</b>	Stöbern Sie in unserem <a href="#">News-to-use-Letter-Archiv</a>

## 1. Unternehmen im Mittelmaß

Das [Manager Magazin](#) schreibt in seiner Online-Börse: „Deutsche Unternehmen versinken im Mittelmaß.“ Erfolg ist eben nicht durch das Mit-, sondern ausschließlich durch das Voranmarschieren realisierbar. Und so lange Unternehmen nur das bieten, was alle bieten, werden sie auch nur das bekommen, was alle bekommen: durchschnittliche Erlöse, durchschnittliche Anerkennung, durchschnittliche Aufmerksamkeit. Und alles das ist letztlich nicht viel wert! Dort, wo alle sind, ist wenig zu holen. Jeder sucht die goldene Mitte und wer sie gefunden hat, der wundert sich, dass sie verstopft ist. Unternehmen, die alte Regeln brechen und neue Wege gehen beweisen das Gegenteil:

- 75 % Marktanteil in 5 Jahren: [Google.de](http://Google.de)
- 21 Millionen Kunden: [ebay](http://ebay)
- 4,5 Millionen verkaufte Produkte in 3 Monaten: iPod von [Apple](http://Apple)
- 12.000 Niederlassungen: [Starbucks](http://Starbucks)
- 100 % Wachstum in 5 Jahren: [I.K.E.A.](http://I.K.E.A.)

So unterschiedlich diese Unternehmen auch sind, eines haben alle gemeinsam, sie haben bestehende (Branchen-)Regeln gebrochen und neue aufgestellt. Und damit bestehende (Erfolgs-)Regeln als ungültig erklärt. Welche Regeln werden Sie in Zukunft brechen?

.....



## 2. DLDs 2006

Vor einigen Tagen hatte ich die Ehre auf den [Digital Lifestyle Days 2006](#) zu sein. Unser Kooperationspartner Focus und [Hubert Burda Media](#) lud uns ein an einem zweitägigen Symposium zu erleben welche Revolutionen und Regelbrüche uns in den kommenden Jahren insbesondere in digitaler Form erwarten werden. Der außergewöhnlichste Gast war sicher Asimo, ein ungewöhnlich selbständiger Roboter. Unter anderem wurde die intensive Zunahme von Weblogs, Podcasts und Vlogs an vielen Beispielen aufgezeigt. Haben Sie diese neuen Worte schon gelernt? Sollten Sie, denn die Regeln für Information und Kommunikation werden gerade wieder neu geschrieben.

**Weblog:** Kunstwort zusammengesetzt aus Web und Log (für Logbuch). Eine Kurzform von Weblog ist Blog. Auf solchen Web-Seiten können ein oder mehrere Autoren Beiträge veröffentlichen. Es ist eine Mischung zwischen Tagebuch und einem Internet-Gästebuch. Neues wird immer oben auf der Seite eingefügt und "schiebt" ältere Beiträge nach hinten. Eingaben sind online möglich. HTML-Kenntnisse sind nicht nötig. Weblogs eingeben nennt man "blogging". Der dies tut ist ein "Blogger". ...

**Podcasts:** Podcasting bezeichnet das Bereitstellen von selbst produzierten Audiodateien (Podcasts) über das Internet im Format eines Weblogs. Meistens handelt es sich bei Podcasts um private Sendungen, ähnlich Radioshows, die sich einem bestimmten Thema widmen. Der Begriff leitet sich ab vom englischen Wort "broadcasting" (etwa: "Senden", "Rundfunk") und dem Namen des weit verbreiteten MP3-Players iPod.

**Vlog:** V(ideo-B)log. Vlog ist ein Kunstwort aus 'Video' und 'Blog', bzw. 'Weblog'. Ein Vlog ist - gleich wie ein Blog - eine Webseite, welche periodisch neue Einträge enthält, nun aber (mehrheitlich oder ausschließlich) mittels Video (bewegte und/oder vertonte Bilder). Tätigkeitsform: Vlogging.

Eine Auflistung diverser Podcasts finden Sie unter [www.podcast.de](http://www.podcast.de)

Eine coole Audio- und Video- Auswahl gibt es unter [www.apple.com/de/itunes](http://www.apple.com/de/itunes)

### Weiterführende Links:

<http://de.wikipedia.org/wiki/Podcast>

<http://de.wikipedia.org/wiki/Vlo>

---

## 3. Schlaflos in München



Deutschlands erfolgreichste Podcasterin heißt übrigens Annik Rubens alias Larissa Vassilian. „7000 Menschen lieben die sanfte Stimme der 29-jährigen.“ schreibt der [Playboy](#) und zitiert sie „Viele nehmen mich mit ins Bett“, die Podcasts natürlich. Möchten Sie auch einmal die sanfte Stimme hören?

Dann liegen Sie voll im Trend. Wie das geht und wer das alles macht erleben Sie auf der Seite [www.schlaflosinmuenchen.com](http://www.schlaflosinmuenchen.com)

---

#### 4. Das Dreier-Duell - Entscheiden Sie nach allen Regeln?



Im Wirtschaftsleben gibt es eine Vielzahl von verbalen Duellen, die die richtige Entscheidung erfordern. Nach welchen Regeln werden diese getroffen? Drei Gegner, Alfred, Bernd und Carl, stehen sich in einem Dreier-Duell in zwei Runden gegenüber. In der ersten Runde hat jeder reihum einen Schuss frei: Zunächst darf **Alfred** schießen, dann **Bernd**, dann **Carl**. Nach dieser ersten Runde erhalten die Überlebenden reihum einen zweiten Schuss. Wieder darf A anfangen, dann B, dann C. Für jeden der Duellanten wäre es am sinnvollsten, alleine übrig zu bleiben, das zweitbeste wäre es, einer von zwei Überlebenden zu sein, das drittbeste wäre, wenn keiner getötet wird. Und am dramatischsten wäre es, selbst getötet zu werden. A ist ein schlechter Schütze, seine Trefferquote liegt bei 30 Prozent, die von B liegt bei 80 Prozent und C trifft immer. Was ist die optimale Strategie von A? Wer hat die größte Überlebenschance? Sie haben die richtige Lösung? Unter allen richtigen Antworten verlosen wir drei Seminargutscheine in Höhe von 150 Euro. Die Auflösung finden Sie im nächsten News-to-use-Letter.

---

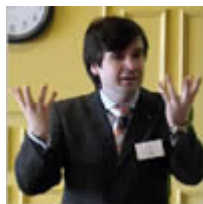
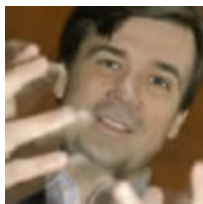
#### 5. Valentinstag-Geschenk



Am 14. Februar ist Valentinstag. Deshalb schenken wir Ihnen eine Aufmerksamkeit zum Valentinstag, einen Gutschein über 100 Euro, einlösbar für jede buchbare Veranstaltungsreihe unter [www.unternehmen-erfolg.de](http://www.unternehmen-erfolg.de). Bestellen Sie einfach per Mail an [info@unternehmen-erfolg.de](mailto:info@unternehmen-erfolg.de) mit dem Betreff „Valentin“ oder per Fax mit dem anhängenden [PDF](#) und Ihrem Vermerk „Valentin“.

---

#### 6. Kalender von Hermann Scherer



Das einzige öffentliche Ein-Tages-Seminar im ersten Halbjahr 2006 findet in Kooperation mit dem [SchmidtColleg](#) am 30. März 2006 von 9.00 bis 18.00 Uhr in Bayreuth statt.

##### **Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von morgen**

- Der Verkauf vor dem Verkauf – Tipps für Ihren Umsatzrekord
- Neue Wege zu neuen Kunden
- Professionelle Angebotserstellung
- Expertenstatus aufbauen – vom Bittsteller zum Profiverkäufer
- Verkaufen im Verdrängungswettbewerb
- (Preis-)Verhandlung und Verhandlungspsychologie im Verkauf

Detaillierte Infos finden Sie unter [www.hermannscherer.de/themen/seminare.htm](http://www.hermannscherer.de/themen/seminare.htm) und im anhängenden [PDF](#) mit dem Sie sich auch per Fax anmelden können.

Möchten Sie weitere Infos – oder sich per Mail anmelden?

Dann kontaktieren Sie bitte Yvonn Rebling per Telefon unter 08161/9919-40 oder E-Mail [Y.Rebling@unternehmen-erfolg.de](mailto:Y.Rebling@unternehmen-erfolg.de), wir reservieren Ihnen gerne einen Platz.

Weitere Veranstaltungstermine finden Sie [hier](#).

---

## 7. erLESENe Weiterbildung



Um Regeln zu brechen benötigen wir Spielregeln, damit wir neue aufstellen können. Anders sein als andere – das ist das simple Rezept für Erfolg. Wie aber lässt es sich umsetzen? Hermann Scherer zeigt Ihnen Möglichkeiten der Differenzierung und veranschaulicht sie mit zahlreichen Beispielen. Sie sind gut - und keiner weiß es? Das können Sie ändern: Machen Sie sich selbst zur Marke und ein für alle Mal Schluss mit dem Mittelmaß.

Hier können Sie das Hörbuch (1 CD) bei [amazon.de](http://amazon.de) für 7,95 EUR bestellen:

Weitere Bücher von Hermann Scherer finden Sie [hier](#).

---

## 8. Hermann Scherer

Der Businessexperte war internationaler Trainerausbilder und Manager of Instruction der weltweit größten Trainingsorganisation. Der Autor zahlreicher Bücher ist Mitglied im Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer sowie Dozent an mehreren Hochschulen und des Management-Seminars der Universität St. Gallen. Das Magazin Focus zählt ihn zu den „10 Erfolgsmachern“ in Deutschland. Seine rhetorisch brillanten Vorträge und seine lebhafteste, anschauliche Redekunst sorgen dafür, dass der Inhalt seiner Vorträge lange bei den Zuhörern nachwirkt. Er informiert, inspiriert, motiviert, gibt wertvolle Impulse und zeigt, wie sich die Pole-Position in den Märkten von morgen erreichen lässt.

▶ [Profil](#)

Hermann Scherer zählt zu den „Top 100 Excellent Speaker“ und wurde unter anderem mit dem „Excellence Award“ ausgezeichnet.

▶ [Weitere Auszeichnungen](#)

Die Themen Unternehmenserfolg und persönlicher Erfolg stehen im Zentrum der Vorträge. Vorträge jenseits vom Mittelmaß voller Esprit und Begeisterung.

▶ [Aktuelle Themen](#)

Die Süddeutsche Zeitung schreibt: „Er zählt zu den Besten seines Faches. Seine Seminare sind gefragt - bei Marktführern und solchen, die es werden wollen...“

▶ [Weitere Pressestimmen](#)

Viele Marktführer und solche die es werden wollen.

▶ [Weitere Referenzen](#)

„Es war ein grandioser Vortrag!“ meinte Christa Nohe, VCN Veranstaltungsorganisation

▶ [Weitere Stimmen](#)

Planen Sie mit Hermann Scherer das nächste Highlight Ihrer Veranstaltung.

---

## 9. Das letzte Wort

Wie hat eine Englisch-Lehrerin so extrem deutlich und treffend formuliert: „Manche Menschen geben sich selbst Grenzen. Das ist der Grund, warum sie miserabel sind.“ Um Regeln zu brechen müssen wir manchmal auch unsere Grenzen - zumindest die geistigen – überwinden!

---

Dieser News-to-use-Letter wurde an Sie versandt, weil Sie sich bei Unternehmen Erfolg oder Hermann Scherer mit der E-Mail Adresse **y.rebling@unternehmen-erfolg.de** eingetragen haben.

Wenn Sie den Newsletter künftig nicht mehr erhalten wollen, klicken Sie bitte [hier](#).

Wenn Sie Ihre persönlichen Angaben oder Ihre E-Mail-Adresse ändern möchten, klicken Sie bitte [hier](#).

Sollten Sie bei dieser E-Mail Darstellungsprobleme haben, klicken Sie bitte [hier](#).

Fotos: [www.hermannscherer.de](http://www.hermannscherer.de), [www.dld06.com](http://www.dld06.com), [www.podcasts.com](http://www.podcasts.com), [www.campus.de](http://www.campus.de)

### Sie wünschen weitere Informationen?

Dann schreiben Sie uns - wir werden uns umgehend bei Ihnen melden. Natürlich freuen wir uns auch über Ihren Anruf oder Ihr Fax.

#### Adresse, Impressum und

#### Copyright 2006:

Hermann Scherer

Ismaninger Straße 47

D-85356 Freising

Tel: +49.(0)8161.9919.0

Fax: +49.(0)8161.9919.19

E-Mail: [info@hermannscherer.de](mailto:info@hermannscherer.de)

[www.hermannscherer.de](http://www.hermannscherer.de)

#### Haftungshinweis:

Unternehmen Erfolg übernimmt keine Haftung oder Garantie für die Inhalte externer Links; für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.