



Hermann Scherer
Jenseits vom Mittelmaß

News-to-use-Letter
Ausgabe: 23
Juli 2010

Sehr geehrte Damen und Herren,

in der Geschichte der Menschheit gab es selten zuvor so einen Reichtum an wirtschaftlichen Chancen wie aktuell. Das Problem: Die riesigen Ressourcen an ökonomischen Möglichkeiten werden meist sträflich missachtet oder schlicht nicht erkannt. Resultat: Die meisten Menschen und Unternehmen treiben in der Bedeutungslosigkeit des Mittelmaßes.

Dieser News-to-use-Letter ist für alle, die nicht im Mittelmaß versinken, sondern mit Mut und Leidenschaft ihre Ziele verfolgen. Mit wertvollen Praxistipps und aktuellen Informationen rund um das Thema „persönlicher Erfolg“, „Unternehmenserfolg“ und „Chancenintelligenz“.

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

Ihr
Hermann Scherer

Inhalt

- [01 Sind Sie auch blind?](#)
- [02 Wie erkennen wir unsere Chancen?](#)
- [03 Warum sollten wir uns über Probleme freuen?](#)
- [04 Wie funktioniert die Umsetzung?](#)
- [05 Chancen nutzen](#)
- [06 ErlESENe Weiterbildung](#)
- [07 Vortragstournee von Hermann Scherer](#)
- [08 Kalender von Hermann Scherer](#)
- [09 Hermann Scherer](#)



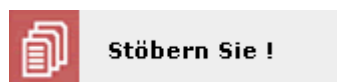
Sie können diesen Newsletter auch grafisch aufbereitet [ausdrucken](#) und ganz in Ruhe lesen



Nutzen Sie Artikel des Letters für eigene Publikationen
Bedingung: ein Hinweis & Link auf www.hermannscherer.com



[Empfehlen Sie diesen Newsletter](#), indem Sie ihn einfach weiterleiten. Vielen Dank!



Stöbern Sie in unserem [News-to-use-Letter-Archiv](#)

01 Sind Sie auch blind?

Die Suche nach innovativen Geschäftsmodellen, potenziellen Erfolgsstorys und neuen Absatzwegen beschäftigt jeden Tag Millionen von Menschen. Viele sind einfach nicht in der Lage, Chancen zu erkennen und bleiben deshalb immer mittelmäßig. Ich persönlich habe überhaupt nichts gegen das Mittelmaß, im Gegenteil!

Es ist der ideale Nährboden für diejenigen, die erfolgreich sind. Jeder, der es schafft, dem Mittelmaß zu entrücken, und sei es nur ein kleines Stück, macht sich zu etwas Besonderem. Man muss eben nur seinen individuellen Ausgang finden.

Die meisten Menschen suchen Erfolg. Sie sollten aber eher den Weg zum Erfolg suchen. Geld, Ruhm oder was man auch immer unter Erfolg versteht, liegen nicht einfach auf der Straße. Was uns aber jeden Tag massenhaft begegnet, sind die Chancen und Gelegenheiten, die gesteckten Ziele zu erreichen. Sozusagen Fluchtwege aus dem Mittelmaß, die irgendwann zu Autobahnen des Erfolgs werden können. Man muss sie nur erkennen und nutzen.



In meinem Buch "Jenseits vom Mittelmaß", das als "Karrierebuch des Jahres 2009" (Hamburger Abendblatt) ausgezeichnet wurde, habe ich einige Wege aufgezeigt, die aus dem Mittelmaß hinausführen.

.....

02 Wie erkennen wir unsere Chancen?

Viele Menschen sehen die Bäume vor lauter Wald, die Chancen vor lauter Problemen nicht. Was man sieht, sind Schwierigkeiten, Krisen und Probleme – am Arbeitsplatz, bei Arbeitsprozessen, bei den Kunden. Und es wird viel Zeit damit vergeudet, auf den Unternehmensfluren darüber zu jammern. Jedes Problem ist eine Chance in einem „negativen“ Gewand. Ein Problem ist eine Gelegenheit in Arbeitskleidung. Ich plädiere dafür, das Wort Problem als Synonym für Chance zu verwenden. Gäbe es keine Probleme, gäbe es nichts zu tun.

Was, wenn sich Produkte von alleine verkaufen ließen? Wozu dann der Außendienst? Werbung? Marketing und PR? Wer kleine Probleme lösen kann, wird eine kleine Wertschöpfung erzielen, wer große Probleme lösen kann, der wird große Wertschöpfung erzielen.



03 Warum sollten wir uns über Probleme freuen?

Je größer die Probleme, desto größer ist die Wertschätzung Ihrer Lösung. Je größer die Wertschätzung ihrer Lösung desto größer ist die Wertschöpfung. Je größer Ihre Problemlösekompetenz, desto größer Menge, Marktanteil, Marge.

Wer zentrale Marktprobleme sichtbar besser löst als andere, der regt einen kybernetischen Kreislauf an, mit dem er Erfolg gar nicht verhindern kann! Nirgends wachsen wir besser als im Garten unserer Probleme. Also wünsche ich jedem Probleme, an denen man nicht nur wächst, sondern die einen auch zur Höchstleistung antreiben. Wer Chancen entdecken will, der sollte sich auf die Probleme konzentrieren. Während des Lösungsprozesses werden Möglichkeiten auftauchen, von denen man nicht einmal zu träumen wagte.

.....



04 Wie funktioniert die Umsetzung?

Leicht ist es in den seltensten Fällen, aber die Anstrengungen können sich richtig lohnen. In der August-Ausgabe des Playboy habe ich ein Porträt über Frank Asbeck gelesen, dessen Erfolgsgeschichte ein gutes Beispiel dafür ist, wie man Chancen nutzt und sich nicht von Problemen aufhalten lässt.

Nach seinem Agrarstudium, das er sich mit dem Verkauf von Obst an Bioläden finanzierte, machte er sich mit einem Ingenieurbüro selbstständig. Als er dies mit einer Solaranlage ausstatten wollte, war ihm der Preis dafür zu hoch, die zu erwartende Leistung zu gering. Hinzu kamen noch zahlreiche bürokratische Hürden. Er entschied, die industrielle Fertigung und den Vertrieb von Fotovoltaikanlagen selbst in die Hand zu nehmen. Doch bis es soweit war, musste er viele Probleme lösen.

Von den Banken, an die er seine Business-Pläne schickte, durfte er sich beispielsweise anhören, dass er zwar am lustigsten schreiben würde, dies allerdings nicht reiche. Asbeck ist Legastheniker. Er ließ sich nicht entmutigen und gründete 1998 seine Firma Solarworld.



Heute beschäftigt er weltweit 3.000 Menschen, ist in Deutschland Branchenführer und bringt es als Vorstandsvorsitzender von Solarworld auf einen Jahresumsatz von einer Milliarde Euro.

Nicht jeder ist technisch so versiert, ein Solaranlagen-Unternehmen zu gründen. Aber irgendeine Ausrede, die vorhandenen Chancen links liegen zu lassen, findet man ja immer. Kennen Sie die vier Gegner der Problemlösung: Frühjahr, Sommer, Herbst und Winter. Und zum Glück gibt es ab und zu auch noch eine Krise!

05 Chancen nutzen

Ich will weder die Schicksale noch die schwierigen Umstände kleinreden, mit denen viele Menschen umgehen müssen. Dennoch stelle ich die Frage, ob es nicht möglich ist, mehr aus seiner Situation zu machen? Den Fatalismus mancher Leute, die glauben, dass sie nichts an ihrer Situation ändern können, finde ich höchst bedenklich. Beim Versuchen des Unmöglichen entsteht doch erst das Mögliche.

Ich komme aus keinem sonderlich begüterten Elternhaus mit großen finanziellen Mitteln oder Sondervorteilen. Meine ersten fünf Mark habe ich als Gläsermaler in einer Diskothek verdient. Alle meine Firmen habe ich später mit maximal 2.500 € gegründet. Man kann also nicht behaupten, die Voraussetzungen wären ideal gewesen. Deswegen bewundere ich vor allem die Menschen, die sich mit den vorhandenen Gegebenheiten nicht abfinden, sondern anpacken und sich aktiv verbessern möchten.



06 ErLESENe Weiterbildung

Lassen Sie sich begeistern von mehr als 5 kg geballter Motivation zum Aufstehen, Anfangen und Handeln! Profitieren Sie von meiner „Jenseits vom Mittelmaß-Box“ und entfliehen Sie dem Mittelmaß!

In der „Jenseits vom Mittelmaß-Box“ finden Sie:

- 1 Buch "Jenseits vom Mittelmaß" von Hermann Scherer - hierin sind über 10 Stunden Erlebnissvortrag von Hermann Scherer enthalten mit circa 500 abgedruckten Folien auf über 350 farbigen Seiten im gebundenen Großformat (24 x 32,5 cm)
- 1 Hörbuch "Sie bekommen nicht, was Sie verdienen, sondern was Sie verhandeln" (3 CDs) von Hermann Scherer
- 1 Hörbuch "Netzwerkstatt - Wie man Bill Clinton nach Deutschland holt" (2 CDs) von Hermann Scherer
- 1 Hörbuch "30 Minuten für eine gezielte Fragetechnik" (1 CD) von Hermann Scherer
- 1 Erfolgstagebuch "one chance a day"
- 1 Postkartenblock mit 16 verschiedenen "Jenseits vom Mittelmaß"-Postkarten
- 1 "Jenseits vom Mittelmaß"-Lesezeichen
- 1 Chancenorange als Magnetset
- 1 Würfelkalender
- 3 "große Steine"
- 1 Kreidestift zum Beschriften der Steine und
- 1 Hörbuchbeitrag "Jenseits vom Mittelmaß" gesprochen von Hermann Scherer auf wahlweise 1 "Jenseits vom Mittelmaß"-USB Stick (2GB) oder 1 "Jenseits vom Mittelmaß"-iPod shuffle (2GB) und 1 Gutschein für die Vortragsreihen von "Unternehmen Erfolg" im Wert von 50 € (**LIMITED EDITION**).



Weitere Informationen und einen **Film** zu der "Jenseits vom Mittelmaß-Box" finden Sie [hier](#).

Die "Jenseits vom Mittelmaß-Box" ist nicht im Handel erhältlich und kostet inklusive eines iPod shuffle (2 GB) 349 € zzgl. Versandkosten oder alternativ inklusive eines USB Stick (2 GB) 249 € zzgl. Versandkosten.

Als Leser dieses Newsletters erhalten Sie **Sonderkonditionen**. Geben Sie Ihre Bestellung einfach mit dem **Aktionscode HS1** und der Wahl Ihrer Box unter y.rebling@hermannscherer.de auf und Sie erhalten für die „Jenseits vom Mittelmaß-Box“ gerne folgende **Sonderkonditionen**:

- 1 "Jenseits vom Mittelmaß-Box" inklusive **USB Stick** statt 249 € für **129 €**
- 1 "Jenseits vom Mittelmaß-Premium-Box" inklusive **iPod shuffle** und Gutschein (50 €) statt 349 € für **179 €** jeweils zzgl. Versandkosten.

07 Vortragstournee von Hermann Scherer

Hier finden Sie die wenigen öffentlichen Erlebnissvorträge von Hermann Scherer in 2010.

Präsentiert in humorvoller und unterhaltsamer Weise, dynamisch, voller Esprit und Motivation jeweils von 19:30 - 21:15 Uhr zum Thema: **CQ - Chancenintelligenz** in Bamberg und Braunschweig und **„Netzwerkstatt - Networking für Fortgeschrittene“** in Stuttgart.

21.09.2010 Bamberg, Arena Bamberg

06.10.2010 Braunschweig, Braunschweigische Landessparkasse

21.10.2010 Stuttgart, Haus der Wirtschaft - bereits ausverkauft



Senden Sie eine Mail mit dem Stichwort "Bamberg" oder "Braunschweig" und Ihre Kontaktadresse an y.rebling@hermannscherer.de und die ersten 50 Interessenten erhalten jeweils 2 Freikarten für die Stadt Ihrer Wahl. ACHTUNG dieses Angebot gilt ausschliesslich für die Städte Bamberg und Braunschweig. Stuttgart ist bereits ausverkauft.

Eintrittskarten für diese Abendvorträge in 2010 erhalten Sie [hier](#).

.....

08 Kalender von Hermann Scherer

Veranstaltungstermine von Hermann Scherer finden Sie [hier](#).
Öffentliche Seminartermine von Hermann Scherer finden Sie [hier](#).
Lassen Sie sich inspirieren von seinem charmant-dynamischen Vortragsstil, seiner mitreißenden Rhetorik und seinen eindrucksvollen Beispielen!



.....

09 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 europäischen Hochschulen. Ebenso hielt er Lehraufträge für das St. Galler Management Seminar der Universität St. Gallen. Das Magazin FOCUS zählt ihn zu den „10 Erfolgsmachern“ in Deutschland. Seine rhetorisch brillanten Vorträge und seine lebhaft, anschauliche Redekunst sorgen dafür, dass der Inhalt seiner Vorträge lange bei den Zuhörern wirkt. Er informiert, inspiriert, motiviert, gibt wertvolle Impulse und zeigt, wie sich die Pole-Position in den Märkten erreichen lässt.



> [Profil](#)

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

> [Weitere Auszeichnungen](#)

Die Themen „Unternehmenserfolg“, „persönlicher Erfolg“ und „Chancenintelligenz“ 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](#)

> [Weitere Referenzen](#)

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

> [Weitere Stimmen](#)

Planen Sie mit Hermann Scherer das Highlight Ihrer nächsten Veranstaltung.

.....

Dieser News-to-use-letter wurde an Sie versandt, weil Sie sich bei Unternehmen Erfolg GmbH oder Hermann Scherer mit der E-Mail Adresse Y.rebling@hermannscherer.com 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](#).

Pictures: www.hermannscherer.com, www.fotolia.de

Sie wünschen weitere Informationen?
Dann schreiben Sie uns - wir werden uns umgehend bei Ihnen melden.

Adresse, Impressum und Copyright:

Hermann Scherer
Ismaninger Straße 47
D-85356 Freising
Tel: +49.(0)8161.78738.23
Fax: +49.(0)8161.78738.24
E-Mail: info@hermannscherer.com
www.hermannscherer.com

Disclaimer:

Es wird keinerlei Haftung für Übermittlungs- fehler, Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben übernommen. Die Nennung von Produkten anderer Hersteller oder Anbieter dient ausschließlich zur Information und stellt keinen Warenzeichenmissbrauch dar. Hinsichtlich der Auswahl, Leistung oder Anwendung dieser Produkte oder Dienstleistungen wird keinerlei Gewähr übernommen.

Redaktion:

Hermann Scherer, Yvonn Rebling

