

Deutschlands Personality Coach Nr. 1 › ProSieben

WERNER KATZENGRUBER



Erfolg ist lernbar

LEBENS LAUF

„Herr Katzengruber, sind Sie denn auch selbst erfolgreich?“ Diese oder eine ähnliche Frage stellt man mir in nahezu jedem Interview.

„Ja, ich bin erfolgreich, und ja, Erfolg ist definitiv erlernbar!“ Wie ich das behaupten kann? Ganz einfach: Weil ich beides bewiesen habe! Dazu möchte ich zuerst einmal erklären, was genau Erfolg für mich bedeutet: Erfolg ist das positive Resultat zielgerichteten Handelns. Sich ein konkretes Ziel zu setzen, es zu verfolgen und zu erreichen, das ist Erfolg. Ein erfolgreiches Leben zu führen bedeutet, sich selbst zu führen, statt sich führen zu lassen. Selbstbestimmt zu sein statt sich von anderen bestimmen zu lassen. Alles zu unternehmen und nichts unversucht zu lassen, um das zu tun, was einen wirklich glücklich und zufrieden macht. Und genau das habe ich in meinem Leben immer getan. Ich war als Jugendlicher erfolgreicher Musiker, interviewte als Journalist bedeutende Künstler und Stars, gründete mit 20 Jahren einen Verlag und schrieb vier Musiklehrbücher sowie ein Lexikon über moderne Musik. Ich wurde Musikjournalist für das Kultmagazin WIENER und schrieb Rezensionen, Beiträge und Kolumnen für Musikmagazine.

Mein Zivildienst, den ich bei Schwerstbehinderten absolvierte, festigte meinen Entschluss, Psychologie zu studieren. Von den Inhalten des klassischen Studiums enttäuscht, suchte ich mir die besten Lehrer dieser Disziplin und fand sie in den USA, in der Schweiz und in Deutschland. Mein Ziel war es, ein exzellenter und erfolgreicher Coach zu werden.

Nach sechs Jahren war mein Studium zu Ende, aber mein Wissensdurst war noch nicht gestillt. Als freier Berater übernahm ich Jobs in Asien und Amerika, verdiente meinen Lebensunterhalt mit Beratung und Coaching, gab Seminare und hielt meine ersten Vorträge. In Asien wurde ich von einem Headhunter angesprochen, der mir ein lukratives Angebot für eine Stelle bei einer internationalen Unternehmensberatung unterbreitete.

Nach fünf erfolgreichen Jahren Leiter Business Development International beschloss ich 1997, in die Selbstständigkeit zu gehen. Ich gründete die KHD Group GmbH, mit dem Ziel für alle Bereiche des Human Capital Managements eine umfassende Dienstleistung anzubieten. Unsere Kunden sind internationale Konzerne sowie mittelständische Unternehmen.

Meine erste Fernseherfahrung sammelte ich als Co-Moderator und Experte bei der Samstagabendshow DATING DAY auf PRO7. Es folgten zahlreiche Auftritte u. a. bei Galileo, Johannes B. Kerner und in der Samstagabendshow DER PERSÖNLICHKEITSTEST im ZDF, im Rahmen derer ich die psychologischen Profile von Claudia Roth, Dr. Dieter Wedel und Heiner Lauterbach analysierte. Als Fachbuchautor verfasste ich u. a. das Buch SALE – DIE NEUEN VERKÄUFER, das im amerikanischen Wiley-Verlag publiziert wurde und heute bereits zu einem Standardwerk der Sales-Management-Literatur geworden ist.

2006 gründete ich die Verlags- und Produktionsgesellschaft „MyVolution Media“. Sie ist aus der Idee entstanden, Lerninhalte auf elektronischem Weg zu verbreiten, beispielsweise als Streaming via Internet oder auf DVD. Mittlerweile sind meine Buchinhalte auch als Lern-DVD erhältlich, u. a. als Special Edition der WIRTSCHAFTSWOCHE und des HANDELSBLATT.

2008 erschien mein Buch „einfach erfolgreich“. Es wurde Spitzentitel des größten deutschsprachigen Ratgeberverlages Gräfe und Unzer. Zwischendurch schrieb ich für verschiedene Wirtschaftsmagazine, gab viele Interviews im Radio, in Zeitschriften und Zeitungen und hielt als Gastdozent Vorlesungen an der Steinbeis-Hochschule in Berlin und in Oxford.

Für Anfragen zu Interviews, Fachbeiträgen und Ähnlichem wenden Sie sich bitte direkt an:

KHD – Katzengruber Human Development Group GmbH › Kreuzstraße 24 › D - 82319 Starnberg

Telefon: +49 8151 659 80 - 0 › Mail: info@katzengruber.com › Internet: www.katzengruber.com

Wenn ich in einem Interview zu meinem Werdegang befragt werde, kommen mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit folgende Anfragen:

Frage: „Machen Sie auch mal Urlaub?“

Antwort: „Ja, zwischen zwei und drei Monaten im Jahr.“

Frage: „Wie schaffen Sie all das? Haben Sie nicht enormen Stress?“

Antwort: „Nein, denn ich setze sehr klare Prioritäten und mache nur die Dinge, die wirklich wichtig sind. Wichtig ist, was mich erfüllt und was mir Spaß macht.“

Frage: „Können Sie denn auch mal abschalten?“

Antwort: „Ja, ich bin fast jedes Jahr einen Monat in Indien, um im Rahmen einer Ayurveda-Kur meine Meditationstechniken und mein Yoga zu verbessern. Das hilft mir auch im Alltag, ausgeglichen zu sein und die Balance zu halten.“

Frage: „Was motiviert Sie, als Berater, Coach und Trainer zu arbeiten?“

Antwort: „Es macht mir Freude, mein Wissen weiterzugeben und es damit Menschen zu ermöglichen, sich weiterzuentwickeln. Außerdem ist Wissen das einzige, was man grenzenlos geben kann, ohne dass man etwas dabei verliert.“

Kommen wir zu den beiden Kernfragen und den Antworten darauf:

Frage: „Ist Erfolg tatsächlich erlernbar?“

Antwort: „Ja.“

Frage: „Wie haben Sie das herausgefunden?“

Antwort: „Bereits während meines Studiums der Psychologie in den USA konnte ich viele Erfolgsgeschichten untersuchen. Dazu habe ich Menschen interviewt, die von sich behaupteten, erfolgreich und glücklich zu sein. Insgesamt habe ich über 2.000 Personen derselben Gruppe über einen längeren Zeitraum nach und nach analysiert. In unzähligen Gesprächen habe ich meine Probanden mittels psychometrischer Fragebögen, Interviews und Workshops drangsalieret. Unter ihnen waren Star-Dirigenten, Olympiasieger, Geistliche, Top-Manager, Schauspieler und Politiker ebenso vertreten wie Menschen, die sich mit ihrer „normalen“ Betätigung erfolgreich und zufrieden fühlten. Nachdem ich genügend statistisches Material gesammelt hatte, legte ich einen Filter über die unterschiedlichen Vorgehensweisen und destillierte diejenigen heraus, die nahezu alle Probanden identisch durchführten. Ich hatte damit das Rohmaterial einer Erfolgsstrategie. Jetzt musste ich noch die einzelnen Bausteine selektieren und zuordnen. Aus den Erfolgsstrategien dieser Menschen ist u. a. das ROADMAP-Modell entstanden, das in meinem Buch „einfach erfolgreich“ veröffentlicht wurde. Ich nutzte diese Methode weiter und untersuchte die Strategien der erfolgreichsten Politiker, Verkäufer, Künstler und Sportler. Eine Aufgabe, die mich bis heute fasziniert. Aus diesem Grund lautet meine Devise: **Erfolg ist erlernbar.**

EIN KURZER SPAZIERGANG DURCH MEIN LEBEN

Als ich 1963 auf die Welt kam, war meine Mutter erst 17 Jahre alt und mein Vater auch nicht viel älter. Das hat auf der einen Seite heute den Vorteil, dass ich sehr jugendliche Eltern habe, aber die beiden hatten es damals natürlich nicht immer leicht. Meine Eltern stammten nicht aus wohlhabenden Verhältnissen. Aber wir hatten ein Dach über dem Kopf und eine Familie im Hintergrund, die uns den Rücken stärkte und uns über Wasser hielt. Als ich sechs Jahre alt war, zogen wir bereits zum vierten Mal um. Das Ziel war stets ein besseres Leben. Nach jedem Umzug wendete sich unsere Situation auch tatsächlich zum Besseren. Jedes Mal, wenn mein Vater eine neue Geschäftsidee hatte, zogen wir mit Sack und Pack los. Er sagte damals zu mir: „Es gibt so viele Menschen, die auf ihr Glück warten. Wir gehen lieber auf das Glück zu“. Meine Eltern gründeten eine Firma, bauten ein Haus und verkauften die Firma und das Haus wieder, um woanders eine neue

Firma zu gründen und ein neues Haus zu bauen. Meine Eltern waren Menschen mit guten Ideen, Initiative, Tatkraft und Disziplin. Trotzdem war es nicht immer einfach für meine Eltern – und erst recht nicht für mich. Was ich in dieser Zeit gelernt habe? Mit Sicherheit eine große Selbstständigkeit, denn ich war die meiste Zeit auf mich gestellt. Ich musste lernen, sehr früh auf eigenen Beinen zu stehen. Während meiner Schulzeit war ich mal ein schlechter, mal ein guter, aber stets ein kreativer Schüler. Den größten Teil meiner Kreativität nutzte ich dazu, Ausreden zu suchen, um nicht die Schulbank drücken zu müssen. Das, was mir am meisten Spaß machte, war die Musik. Entsprechend gut waren meine Noten in diesem Fach. Mein Großvater, ein sehr kreativer Mensch, der malte, dirigierte und Piccoloflöte spielte, erkannte meine Freude an der Musik und mein Talent. Zum Leidwesen unserer Nachbarn war ich mit zehn Jahren stolzer Besitzer einer Marschtrummel und nachdem ich mit ihr umgehen konnte, bekam ich ein Schlagzeug. Durch die häufigen Umzüge meiner Eltern besuchte ich viele Schulen und musste mich immer wieder auf neue Situationen, Schulkameraden und Lehrer einstellen. Je nach Schule war ich in unterschiedlichen Fächern gut oder schlecht. Woran lag das? Offensichtlich waren es die jeweiligen Lehrmethoden und Lehrer. Je mehr Spaß der Unterricht machte, desto besser fiel die Note aus. Doch ein Unterrichtsfach war immer mein Favorit: Musik. Ich übte jede freie Minute. Schon mit 12 spielte ich in einer Band und wollte unbedingt ein Rockstar werden. Mit 14 lernte ich zusätzlich Bass. Da mein Schlagzeuglehrer am Konservatorium unterrichtete, durfte ich trotz meines Alters an der Aufnahmeprüfung teilnehmen. Ich bestand und wurde als Gaststudent zugelassen. Ich spielte mein erstes Konzert und wurde von mehreren Bands umworben. Nach der Schule verbrachte ich die meiste Zeit im Tonstudio und spielte dort Hunderte von Stücken verschiedenster Richtungen ein – von der Volksmusik bis zum Jazz. Mit 15 verdiente ich mir mein erstes Geld mit Werbemusik und mit Arrangements, die ich für einen Produzenten schrieb, der ebenfalls eine Plattenfirma besaß. Mit 19 erhielt ich mein Diplom als Bassist, war auf Tour und lernte Falco, Al Jarreau, Whitney Houston, David Bowie, Rickey Minor, John Scofield, Miles Davis und viele andere bekannte Musiker kennen. Zu diesem Zeitpunkt entdeckte ich auch meine Leidenschaft für das Schreiben. Schon bald kam in mir der Wunsch auf, diese Passion mit meiner Leidenschaft für Musik zu kombinieren. Deshalb schrieb ich Musiklehrbücher für Bass, Schlagzeug, Gitarre und Keyboard sowie ein Lexikon über populäre Musik. Für mich war das ein schöner Nebenverdienst zur Musik. Vor kurzem konnte ich sogar noch alte Ausgaben als Erinnerungsstücke in einem Antiquariat erstehen.

Das Schreiben machte mir so viel Spaß, dass ich mich von nun an immer mehr journalistisch betätigte. Unter anderem für die Kultzeitschrift „Wiener“ und für Musik-Fachzeitschriften, wie beispielsweise das Fachblatt „Gitarre und Bass“. Der Musik blieb ich jedoch weiterhin treu, spielte viel und verfasste meine ersten Liedtexte.

In dieser Zeit lernte ich erfolglose Musiker, erfolglose Journalisten und erfolglose Autoren kennen und fragte mich, warum diese Menschen, die doch viel mehr gelernt hatten, sogar studiert waren und ihr Fach beherrschten, keinen Erfolg hatten. Meine Antwort damals hat auch heute noch ihre Gültigkeit: Sie wollten es nicht wirklich! Heute würde ich sagen, es fehlte ihnen die intrinsische Motivation. Darunter versteht man die von innen kommende Motivation, die aus den eigenen, individuellen Bedürfnissen und Wünschen heraus entsteht. Je mehr ich also den Unterschied zwischen erfolgreichen und weniger erfolgreichen Menschen erkennen konnte, desto neugieriger wurde ich. Die Spezies Mensch wurde zu meiner neuen Leidenschaft. Aus diesem Grund – aber auch wegen meiner pazifistischen Grundhaltung – tauschte ich den Militärdienst gegen den Zivildienst ein und wurde in einer Lebenshilfe-Betreuungsstätte für Schwerbehinderte Anfang der 80er-Jahre einer der ersten Zivildienstleistenden Österreichs. Ich gründete mit einigen der Behinderten sogar eine Band und gab ihnen Musikunterricht. Die Arbeit mit diesen Menschen erfüllte mich sehr. Daher beschloss ich, Psychologie zu studieren. Meine Voraussetzungen dafür waren allerdings nicht die besten, da ich schlechte Noten und außerdem keine ausreichenden finanziellen Mittel zur Verfügung hatte, um zu studieren. Also musste ich mir überlegen, wie ich Geld für mein Studium verdienen konnte. Dazu besann ich mich darauf, was mir Spaß machte und wovon ich am meisten verstand: Musik und Schreiben! Ich gründete ein Beratungsunternehmen und einen Musikverlag. Meine ganze Leidenschaft lag nun darin, mit drei ebenso begeisterten Menschen das führende Musik-Fachmagazin in Deutschland zu entwickeln. Ich war Redakteur, schrieb Testberichte, beantwortete Leserbriefe, führte Interviews durch und besuchte unzählige Konzerte, um potenziellen Kunden und Lesern den Titel „Soundcheck“ zu verkaufen. Ich war viel unterwegs, besuchte internationale Musikmessen, reiste bis in die USA und organisierte mit bekannten amerikanischen Studiomusikern Workshops in Deutschland. Nach einem Jahr hatte ich genug Geld, um zu studieren, und verabschiedete mich bei meinen Mitstreitern. Viele wären mit diesem Erfolg in so jungen Jahren zufrieden gewesen. Aber das interessierte mich nicht. Mein größter Wunsch war es schließlich zu studieren! Und dem stand nun nichts mehr im Wege!

Bei der Wahl meines Studienortes machte ich mir viele Gedanken und ging schließlich auch hier meinen eigenen Weg. Das Studium in Deutschland entsprach nicht meinen Vorstellungen und auch die Qualität der Ausbildung und die Zusammensetzung der Inhalte enttäuschten mich. Ich suchte mir daher, kurz entschlossen, die weltweit bekanntesten und erfolgreichsten Psychologen, Coaches, Neurologen, Therapeuten und Gehirnforscher heraus und rief sie an. Ziel meines Anrufs war es, sie zu fragen, ob ich von und bei ihnen etwas lernen konnte. Viele von ihnen reagierten so perplex auf meine Frage, dass sie auf meinen Vorschlag eines Kennenlernertermins eingingen. Ich flog also in die USA, wo ich die besten Lehrer vermutete. In den nächsten Jahren war ich intensiv mit meinem Studium beschäftigt. Ich pendelte zwischen San Francisco, New York, Los Angeles, Deutschland und Österreich und besuchte Seminare der renommiertesten Professoren. Meine Lehrer suchte ich mir immer ganz gezielt aus. Ich hatte das große Glück, Menschen wie Paul Watzlawick, Robert Ornstein, Robert Cialdini, John Grinder u. v. m. in Seminaren, Workshops und Vorlesungen hautnah zu erleben.

Während meines Studiums begann ich parallel mit der Arbeit als Coach. Ich hatte damals schon therapeutische Erfahrung in Familien- und Gestalttherapie sowie die ersten Schritte zum Hypnose-Therapeuten hinter mir. Es war die Zeit der Experimente und viele wissenschaftliche Richtungen beschäftigten sich mit der Psyche des Menschen. Neue Therapieformen schossen aus dem Boden wie Pilze nach warmem Regen. Die Coaching-Ausbildung war systemisch und förderte meine Talente zu Tage – so lautete zumindest das Feedback meiner damaligen Lehrer. Zu dieser Zeit lernte ich auch unterschiedliche psychometrische Testverfahren zur Bestimmung von Persönlichkeitseigenschaften kennen und ließ mich zum „Profilierer“ und „Personaldiagnostiker“ ausbilden.

Schließlich wurde ich von einer Beratergruppe angesprochen, die sich mit dem Coaching von Menschen aus dem öffentlichen Leben beschäftigte. So begann ich meine Arbeit als Coach im Team eines bekannten amerikanischen Politikers. Auch hier merkte ich wieder, wie sehr es mir lag, mit Menschen zu arbeiten und sie zu beraten. Als ich mein Studium und meinen Berater-Job beendete, verließ ich die Staaten und wurde nach Indien und Sri Lanka eingeladen.

Dort hielt ich Seminare für Fach- und Führungskräfte zum Thema „Kommunikation“, die von einer Unternehmensberatung organisiert waren. In Sri Lanka wurde ich in dieser Zeit von einem Headhunter angesprochen, der mich für eine leitende Position in einem internationalen Beratungsunternehmen rekrutieren wollte. Nur drei Monate später war ich wieder in Deutschland, leitete die Business Development Abteilung eines internationalen Beratungsunternehmens und wurde mit über 600 Mitarbeitern konfrontiert, die weltweit in verschiedenen Projekten arbeiteten. Meine Arbeit war spannend und anspruchsvoll! Ich war nonstop unterwegs, akquirierte viele internationale Kunden und mein Job war auch noch hervorragend dotiert. Ich hatte also alles, was sich die meisten Menschen mit Anfang 30 wünschen. Aber sollte es nun immer so weitergehen? Ich hatte in den letzten fünf Jahren bewiesen, dass ich ein fähiger Unternehmensberater bin, ich hatte meine Mitarbeiter in den Erfolg geführt und beste Unternehmensergebnisse erzielt. Aber was nun? Wollte ich immer weiter für andere arbeiten? Konnte ich überhaupt noch meine sichere Position und das gute Einkommen genießen?

Diese Gedanken gingen mir durch den Kopf, als ich wieder einmal auf Geschäftsreise in einem Flieger saß. Kurz vor der Landung wurde mir klar, dass ich nur Glück bei einer Arbeit empfinden kann, die mir Spaß macht und mich herausfordert! Ich war jedoch nicht mehr zufrieden mit dem, was ich tat, denn ich hatte alles in dem Unternehmen erreicht, was ich erreichen wollte. Und ich wusste, dass es innerhalb dieser Strukturen einfach keine Herausforderungen mehr gab, die mich wirklich interessierten. Was sprach dagegen, meine eigene Unternehmensberatung zu gründen? Ich hatte in den vergangenen fünf Jahren doch beste Kontakte aufgebaut und unzählige neue Kunden akquiriert! Ich beschloss von einer Minute zur nächsten, zu kündigen und mein Glück neu zu suchen, indem ich meinem größten Wunsch folgte: Ich wollte mein eigenes Unternehmen gründen. Eine Entscheidung, die ich nie bereuen sollte!

Ich machte mich als Coach selbstständig, baute mein eigenes Unternehmen auf. Mein Ziel war es, eine Unternehmensberatung mit hoch qualifizierten Beratern aufzubauen. Der Schwerpunkt lag auf Personaldiagnostik, Organisations- und Personalentwicklung. Dieses Ziel verwirklichte ich innerhalb weniger Jahre und schon bald zählten die renommiertesten internationalen Unternehmen zu unseren Kunden. Heute sind wir deren fester Partner für Strategieberatung im Bereich Human Capital Management, Personaldiagnostik, Organisations- und Personalentwicklung.

Aber was ist aus den Leidenschaften meiner Jugend- und Studienzeit geworden?

Ich musiziere immer noch gerne, und neben dem Bass und Schlagzeug sind nun ein Keyboard und eine Gitarre hinzugekommen. Auch das Schreiben ist nach wie vor meine große Leidenschaft, von der ich nie ganz lassen konnte.

Vor vier Jahren erschien mein Buch „SALES - DIE NEUEN VERKÄUFER“ im Wiley-Verlag. Es gilt für Vertriebs- und Marketingfachleute als Standardwerk und wurde gerade in der 4. Auflage herausgegeben. Darüber hinaus hielt ich viele Vorträge und Seminare zu unterschiedlichen Themen. Neben Leadership, Kommunikations-Psychologie und Vertriebs-Strategien ging es meistens um Lebenserfolg. Es lag für mich nahe, mein Wissen über Erfolgsstrategien und Lebensführung zu veröffentlichen. Zur Buchmesse 2008 publizierte ich schließlich das Buch

„Einfach erfolgreich“ im renommierten Gräfe und Unzer Verlag. Neben meinen Büchern gibt es verschiedene Lern-DVDs zu den Themen „Verkaufs-Coaching“ und „Psychologie des Verhandeln“. Auch „einfach erfolgreich“ ist seit 2008 als DVD erhältlich. Auf der Buchmesse 2010 in Frankfurt stelle ich mein neues Buch mit dem Titel: "Mythos Führungskraft - wie aus Mangern Führungskräfte werden" vor.

Ich habe immer wieder festgestellt, dass die wichtigste persönliche Voraussetzung für meinen Erfolg darin besteht, dass Arbeit und Freizeit für mich untrennbar sind. Ich unterscheide nicht zwischen Arbeitsleben und Freizeitleben – ich habe nur ein Leben! Nie könnte ich mir vorstellen, etwas ohne Leidenschaft, Überzeugung und Freude zu tun. Natürlich habe auch ich nicht 24 Stunden, sieben Tage die Woche, das ganze Jahr hindurch ausschließlich Spaß. Und es gibt auch Tage, an denen ich lieber im Bett bleiben würde. Wenn es möglich ist, mache ich das auch!

Erfolgreich zu sein bedeutet für mich auch, anderen zu helfen. Aus diesem Grund unterstütze ich das Kinderhospiz Sternenbrücke und die Organisation Fitness for Kids. Ich war zwei Jahre lang Ratspräsident der Karl Böhm Stiftung und engagierte mich für Kriegsoffer aus dem ehemaligen Jugoslawien. Zur Zeit suche ich Unterstützung für ein Projekt, bei dem ich arbeits- und obdachlosen Jugendlichen eine Chance für ein neues Leben durch eine qualifizierte, hochschulnahe Ausbildung ermöglichen möchte.

Erfolg zu teilen ist meine Art, meinem Handeln einen Sinn zu geben.