



ONYX  
by MATRIX

## 20

### GYM BASEL – ECHTE COMMUNITY

Mehr als „nur“ ein Ort  
zum Trainieren

## 32

### HYROX® IN ST. GALLEN

Ehrlicher Erlebnisbericht  
einer FT-Redakteurin

## 40

### FITNESSCENTER WAIZENKIRCHEN

Von Menschen, Muskeln  
und Motivation



## ONYX – TRAINING IN VOLLENDETER FORM

an experience for the senses



# Die „Erfolgsschlüssel“

**Auch Führungskräfte kämpfen mit Frust und nachlassender Motivation – obwohl ihnen die Arbeit eigentlich Freude bereitet. Wie konnte es so weit kommen? Und wie sollten sich Betroffene in dieser mitunter prekären Situation am besten verhalten? Auf folgende fünf „Erfolgsschlüssel“ kommt es jetzt ganz besonders an.**

Bei Misserfolgen suchen die meisten Clubmanager die Ursachen immer wieder beim Konzept, beim Team, bei der Ausstattung, bei den Räumlichkeiten – die Liste der Gründe liesse sich beliebig erweitern. Anstatt sich mit sich selbst zu beschäftigen, wird sehr viel Geld in die oben stehenden Bereiche investiert und trotzdem werden die gewünschten Resultate oft nicht erreicht. Was läuft hier falsch?

In meiner Tätigkeit als Coach und Berater muss ich immer wieder feststellen, dass die meisten Führungsleute – ob mit oder ohne Erfolg – mit ihrer Arbeitssituation nicht zufrieden sind und Mühe haben, sich zu motivieren. Den Spruch: „Am liebsten würde ich den Club verkaufen!“, höre ich sehr oft und er gibt mir sehr stark zu denken. Glauben Sie im Ernst, dass Sie Ihre Mitarbeiter motivieren können, wenn Sie als Leitfigur nicht mehr motiviert sind? Was bedeutet das, wenn jemand, der viele Stunden, Tage und Jahre seines Lebens in seinen Club investiert hat, plötzlich nicht mehr zufrieden ist und sein „Lebenswerk“ verkaufen möchte? Bei den meisten spüre ich, dass sie an der Branche und am Betrieb Freude haben, jedoch mit sich und dem Umfeld immer mehr Mühe. Wie konnte es so weit kommen? Was sind die Gründe?

Meistens werden zwei Punkte miteinander vermischt:

- die Arbeit mit allen Funktionen, Verantwortungen und das Umfeld
- die persönliche Belastung und der Druck im Alltag

Bei konkretem Nachfragen stelle ich immer wieder fest, dass die meisten Führungskräfte die Branche, den Club lieben, jedoch haben sie es verpasst, sich mehr Zeit für sich selbst zu nehmen und dadurch mehr Distanz zur Arbeit zu bekommen.

Man könnte jetzt die These aufstellen, dass eine gute Kommunikation, eine gute Organisationsstruktur und gute Mitarbeiter der Schlüssel zum Erfolg sind. Diese Punkte sind sehr wichtig, jedoch glaube ich, dass hier noch einige wichtige Punkte fehlen, die ich Ihnen anhand der folgenden fünf „Erfolgsschlüssel“ erklären möchte.

## 1. Umgang mit Frustrationen

Viele Menschen blockieren sich permanent, weil sie aus irgendeinem Grund frustriert sind und sich dadurch bis zur Handlungsunfähigkeit blockieren. Frustration kann eine positive Einstellung in eine negative, einen produktiven Zustand in

einen lähmenden verwandeln. Das Schlimmste, was passieren kann, ist, dass sie die Selbstdisziplin „zerstört“. Wenn die Selbstdisziplin verloren ist, dann sind auch alle Ziele, die Sie anstreben, verloren. In so einem Zustand sind Sie auch nicht fähig, Mitarbeiter zu führen oder andere zu motivieren. Um also dauerhaften Erfolg zu haben, müssen Sie lernen, Ihre Frustration zu beherrschen. Wenn Sie sich grosse Erfolge genauer anschauen, werden Sie feststellen, dass bei fast allen irgendwann grosse Frustration im Spiel war. Es gibt zwei Arten von Menschen – solche, die mit Frustration fertig geworden sind, und solche, die sich wünschen, dass es ihnen gelungen wäre.

Hier ein Zwei-Schritte-Programm, um mit Stress und Frust fertig zu werden:

**Schritt eins:** Regen Sie sich nicht über Kleinigkeiten auf!

**Schritt zwei:** Denken Sie daran: Es gibt nur Kleinigkeiten!

**Das Motto:** Kleine Dinge beeinflussen kleine Geister.

Falls Sie in diesem Bereich nicht selbst weiterkommen, empfiehlt es sich, eine kompetente externe Fachperson zurate zu ziehen.

## 2. Umgang mit Ablehnung

Viele Menschen nehmen Ablehnungen im Leben als Grund, sich selbst minderwertig zu fühlen und sich infrage zu stellen. Sie kennen sicher alle das Gefühl: Man öffnet morgens die Post und darin finden sich auch mehrere Kündigungen von Mitgliedern. Vielfach denkt man sofort: „Was haben wir falsch gemacht, dass der Kunde nicht bei uns bleibt?“ Die besten Verkäufer sind diejenigen mit den meisten Misserfolgen. Entscheidend ist nur, wie man mit so einer Situation umgeht – der Topverkäufer nimmt ein Nein oder eine Ablehnung als Ansporn, um daraus ein Ja zu machen – der andere gibt auf und hat ein Misserfolgsenerlebnis.

Es gibt keinen wirklichen Erfolg ohne vorherige Ablehnung. Je öfter Sie zurückgewiesen werden, umso besser werden Sie, umso mehr lernen Sie und umso näher kommen Sie Ihrem Ziel. Wenn Sie mit Zurückweisungen umzugehen lernen, können Sie alles erreichen, was Sie sich wünschen.

## 3. Umgang mit finanziellem Druck

Lernen Sie mit finanziellem Druck umzugehen. Der einzige Weg, ohne finanziellen Druck zu leben, besteht darin, ganz auf Geld zu verzichten. Ich kenne keinen Menschen, der nie finanziellen Druck hatte. Das Komische dabei ist immer, dass jeder das Gefühl hat, mit Topbusinessplänen diesem Druck auszuweichen und dann total erstaunt ist, dass nicht immer alles so läuft wie geplant. Falls Sie selbst zu wenig Erfahrung im Umgang mit Geld haben, sollten Sie sich einen erfolgreichen Finanzberater zulegen, der Ihnen hilft, finanziell erfolgreich zu werden.

## 4. Bequemlichkeit vermeiden

Sie kennen sicher viele Menschen, Geschäftsleute, Sportler oder Künstler, die einen gewissen Erfolg erreicht haben und

dann nicht mehr weiterkommen. Sie werden bequem und verlieren das, was ihnen den Erfolg anfangs ermöglicht hat.

**„Das, was vollendet ist, hat noch immer eine Zukunft, die es zu vollenden gilt.“**

Lao-Tse, Tao-Te-King

Was geschieht, wenn ein Mensch zu bequem wird? Er hört auf, sich zu entwickeln, hört auf zu arbeiten, hört auf, neue Werte zu schaffen. Werden Sie nicht zu bequem!

Wenn Sie mit allem rundherum zufrieden sind, besteht die Gefahr, dass Sie aufgehört haben, sich weiterzuentwickeln. Das Motto heisst: Entweder man klettert oder man rutscht ab!

Wenn Sie etwas Besonderes erreichen wollen, dann müssen Sie sich selbst herausfordern, sich selbst überprüfen, um das aus Ihrem Leben zu machen, was Sie sich wünschen.

## 5. Geben Sie immer mehr, als Sie zurückerwarten

Wenn Sie aus Ihrem Leben etwas machen wollen, dann müssen Sie lernen zu geben. Die meisten Menschen denken über nichts anderes nach als darüber, wie sie etwas bekommen können. Das ist keine Schwierigkeit. Doch es ist wichtig, dass man beginnt zu geben, um den Prozess in Gang zu setzen. Das Problem ist, dass die meisten Menschen immer zuerst etwas haben wollen. Wenn alle so denken, würde in keiner Beziehung (geschäftlich und privat) mehr etwas laufen. Es ist total wichtig, ab und an den ersten Schritt zu machen und auf die Menschen (Kunden) zuzugehen, auch wenn nicht unmittelbar daraus ein Nutzen für Sie selbst entsteht.

Ich wollte Ihnen mit meinen Zeilen eine etwas andere Betrachtungsweise zukommen lassen und hoffe, dass Sie von dem einen oder anderen Satz profitieren konnten. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg und eine innere Zufriedenheit. ■

Mit freundlichen Grüssen

Ihr Edy Paul



**Edy Paul**

Der Branchenkenner coacht und berät Einzelpersonen und Firmen mit eCoaching oder persönlich vor Ort (Strategie, Management, Neugründungen, Analysen, Schulungen, Konzeptentwicklungen, Raumplanung). Fitness- und Clubanalysen sowie Verkauf und Nachfolgeregelungen gehören ebenfalls zu seinen Leistungen. Kontakt +41 79 601 42 66 edy.paul@paul-partnerag.com www.edypaul.ch