

«Vergiss nie, wie Du
angefangen hast,
egal wie erfolgreich
Du bist.»

Daniel Enz – TOP100 Trainer & Speaker

Daniel Enz, enz coaching. 10 Fragen an unseren Referenten.

Vielen Dank, dass du an Bord gestiegen und bei unserer Serie «Frischer Wind dank Experten-Know-how» dabei bist. Wir freuen uns auf dein Portrait und dein Fachwissen.



Lieber Daniel, stell dich doch bitte kurz unseren Leser/innen vor. Wer bist du?

Ich bin «Der mit den roten Turnschuhen.» Das ist zumindest das, was viele Berufskollegen oder auch Kunden erwähnen, wenn Sie über mich sprechen. «Aaaah der?!» ... heisst es dann. Mir war nie bewusst, dass meine Sneakers so eine Wirkung auf Menschen haben. Nebst meiner Liebe zu Turnschuhen helfe ich gerne Menschen ihr Potenzial zu entfalten, spreche gerne über das Thema Verkauf, quatsche auch mal Fremde auf der Strasse an, esse gerne Asiatisch, habe eine reizende Familie, interessiere mich für Uhren und höre gerne Coldplay.



«Frischer Wind dank Experten-Know-how»

Welches ist dein Lieblingszitat? Warum?

Uff... da gibt es mehrere. Ich mag Bukowski der sagte: «The problem with the world is, that the smart people are full of doubts, while the stupid ones are full of confidence.» Ich finde tatsächlich, dass Mut eine sehr wichtige, wenn nicht gar die wichtigste Eigenschaft überhaupt ist. Das zeigt sich bei der Arbeit, in der Schule, im Sport, in der Liebe oder im Umgang mit Menschen, beim Unternehmer sein und natürlich auch im Verkaufsgespräch. Wer mutig ist im Leben, erreicht einfach mehr. Ein zweites Zitat, das ich oft zitiere ist: „Veränderung ist das einzig Beständige im Leben“ oder wie Bruce Lee sagte „Be like water my friend“ was das-selbe bedeutet. Doch auch Veränderung braucht Mut. Wie wär's also mit: «confidENZ ist king?!»

Was hast du gemacht, bevor du dein eigenes Unternehmen gegründet hast?

Ich war Verkäufer in vier unterschiedlichen Branchen, immer an vorderster Front. Heute ist das mein Glück, denn es fällt mir einfacher, die Herausforderungen meiner Kunden zu verstehen.



Und was machst du jetzt?

Erzähl uns doch etwas über deinen Job/dein Unternehmen und wie du dazu gekommen bist.

Bevor ich mein Unternehmen gegründet habe und Verkaufstrainer & Speaker wurde, hatte ich immer einen anständigen Job. Das meine ich wirklich so, denn anständig kommt von Anstand, bzw. anstehen. Irgendwann hatte ich es jedoch satt immer nur anzustehen und darauf zu warten, dass die Türsteher (in meinem Fall meine Vorgesetzten) mich reinlassen, meinen Ideen und Werten als Verkäufer die gewünschte Beachtung schenken. Ich spürte, dass ich mein eigenes Ding machen will. Verschiedene Umstände haben dazu geführt, dass ich mir folgende 3 Fragen gestellt habe. Erstens: Was kann ich gut? Zweitens: Was mache ich gerne? Drittens: Wofür gibt es einen Markt oder kann auf diesen Zug aufspringen? Die Antworten auf diese Fragen zeigten schnell, dass ich als Verkaufsexperte Chancen habe. Dass ich nur kurze Zeit später bereits international in Seminarenräumen oder auf grossen Bühnen stehen darf, hätte ich mir dazumal nicht erträumt, obwohl ich dieses Kopfkino immer wieder abgerufen habe.

Wenn man in der Schweiz einen Verkaufstrainer oder Speaker zum Thema Verkauf sucht, stehst Du ganz oben in der Liste.

Was macht dir dabei besonders Spass?

Ganz klar der Umgang mit Menschen. Für mich bedeutet Verkauf weit mehr als Produkte an Kunden zu bringen. Erfolgreiche Verkäufer wissen, dass das Leben viele Parallelen zum Verkauf hat. Sich Ziele setzen, die eigene Einstellung wählen, Chancen erkennen oder der Mut zur Selbstreflexion, um nur einige zu nennen. So hat einmal eine Teilnehmerin nach einem Seminar zu mir folgendes gesagt: «Daniel, ich bin vor ein paar Tagen wieder mal mit viel Angst in ein weiteres Verkaufstraining gegangen, diesmal jedoch bei Dir. Heute gehe ich jedoch nicht nur als bessere Verkäuferin aus dem Seminar, nein - ich habe auch sehr viel über mich selbst, über meine Persönlichkeit und fürs Leben gelernt, und dafür danke ich Dir.» Für solche Aussagen bin ich Trainer & Speaker. Dafür stehe ich jeden Morgen auf und gehe mit Spass zur Arbeit.

Und welche Hürden gab bzw. gibt es?

Am Anfang hatte ich natürlich keine Kunden, was auch ganz normal ist. Doch wenn man als Verkaufstrainer selbst keine Kunden hat, ist man nicht wirklich glaubwürdig. Diese Hürde, im Fachjargon auch Lack-Of-Social-Proof genannt, hielt zum Glück nicht lange an und ich durfte schon nach kurzer Zeit die ersten Verkaufsschulungen durchführen. Vieles geht über Image und Bekanntheitsgrad, sie vermitteln Kunden Vertrauen und Sicherheit. Heute ist meine grösste Herausforderung die Zeit.

Du gibst regelmässig Seminare und stehst für Vorträge auf der grossen Bühne.

Worauf legst du dabei besonders Wert? Was sollen die Leute unbedingt mitnehmen?

Sie sollen wieder mehr an sich glauben. Dieses Urvertrauen in sich selbst ist die Basis für Erfolg, egal wie man Erfolg letztendlich definiert.





Du arbeitest mit dem IFJ zusammen

**– bist Referent der STARTIMPULSE.
Wie kam es dazu? Und was bedeuten
diese Impulsreferate für dich?**

Ich liebe Start-Ups und Kleinunternehmen, denn für mich sind das die Pioniere der Wirtschaft. Der Anfang ist die wohl spannendste Phase im Unternehmertum und alle, auch die ganz Grossen, mussten/durften hier durch. Deshalb habe ich auch ein Grossraumbüro, wo ich Co-Working Arbeitsplätze für Start-Ups vermiete. Der Austausch ist unheimlich wichtig, niemand gewinnt alleine. Als ich mit Vorträgen begonnen habe wusste ich, dass ich etwas für meinen Bekanntheitsgrad tun muss und dafür eine Bühne brauche. Danach habe ich 1+1 zusammengezählt und Euch gefunden. Dass ich Start-Ups heute wichtige Inputs und Tipps für den Anfang mit auf den Weg geben kann, rundet die Sache zusätzlich ab.

Was gilt es in der Selbstständigkeit besonders zu beachten?

Am Anfang braucht es Mut und Durchhaltewillen. Der wichtigste Schritt überhaupt ist einfach mal zu beginnen. Für mich war dieser zentrale Schritt der Gang zum Amt um meine Firma eintragen zu lassen. Das offizielle Dokument mit dem Firmennamen drauf hat

in mir dieses ‚Ich-habs-getan-Gefühl‘ ausgelöst. Wenn es nicht der Gang zum Amt ist könnte es auch die Webseite sein, Visitenkarten, Flyer, erste Kunden- oder Lieferantengespräche, Abklärungen, oder, dass man es einfach im Bekanntenkreis ‚offiziell‘ macht. Dabei darf die Idee noch reichlich unausgereift sein. Nur der erste Schritt ist zentral. Danach heisst es anpassen und wie der Name so schön sagt: selbst & ständig!!!

Hast du einen Tipp für an- gehende Gründer-/innen?

Liebe/r Gründer/in:

Geh und kaufe Dir einen wunderschönen Bilderrahmen im A4-Format. Danach soll Dein stärkster Gedanke sein: «Wie komme ich an meinen ersten zahlenden Kunden?» Dann, wenn Du den ersten unterschriebenen Vertrag hast, rahme die unterschriebene Seite ein und hänge es als Bild im Büro auf. Es soll Dich immer daran erinnern, dass wenn Du Dir etwas bildlich vorstellst, Du alles erreichen kannst. Es erinnert Dich auch daran wie Du begonnen hast, das erdet dich. **Vergiss nie, wie Du angefangen hast, egal wie erfolgreich Du bist.**