

Episode 70 mit Thomas Schröck - Vom Jungunternehmer zu mehreren Business

Thomas Schröck: Mein Name ist Thomas Schröck. Ich habe zwei Leidenschaften, zwei Gebiete, auf denen ich arbeite. Das eine ist Coaching und Training, wo ich Menschen ausbilde. Für mich ist es Persönlichkeitsbildung. Von der Ausbildung selbst bin ich NLP Mastertrainer, Hypnose Mastertrainer und Trainer für Timeland-Therapie und bilde dort Coaches und Trainer aus mit meinem C10-Plus. Meine zweite Leidenschaft, mein zweites Gebiet seit nunmehr fast 30 Jahren, sind Edelsteine. Ich betreibe auch einen Edelstein Handel von Diamanten, Rubinen, Saphiren, Smaragden, bis zu noch selteneren Edelsteinen. Ich bin momentan 45 Jahre alt, habe von der Grundausbildung her Betriebswirtschaft studiert, habe ein Doktorat in Wirtschaftswissenschaften und unterrichte nebenbei an Universitäten vor allem Volkswirtschaft, Wirtschaftspolitik, Gesundheitsökonomie und verwandte Gebiete.

Gunnar Schuster: Super, wie bist du dazu gekommen das zu machen? Du sagtest, dass du ein Trainings Business und ein Edelsteinbusiness hast. Wie ist das entstanden und wie ging es dann weiter?

Thomas Schröck: Das mit den Edelsteinen fing zuerst an. Mit 8 oder 9 Jahren kam mein Vater vom Jagen nach Hause, hat einen Bergkristall mitgebracht, der Bergkristall hat mir gut gefallen, ich habe angefangen Mineralien zu sammeln, bin Mineralien suchen gegangen in Österreich, Deutschland, Kroatien, Südtirol und bin dann mit ca. 12 oder 13 Jahren umgestiegen auf geschliffene Edelsteine, insofern ich es mir leisten konnte. Irgendwann hat mein Vater gesagt „Lass dir etwas einfallen, so geht es nicht weiter, mach irgendetwas.“ Ich habe begonnen mit den Steinen zu handeln. Ich war mit knapp 20 Jahren jüngster Jungunternehmer Niederösterreichs, habe ein Juweliengeschäft aufgebaut, habe dieses 9 Jahre lang betrieben, bis ich es wiederverkauft habe und habe neben dem Juweliengeschäft studiert. Mein Wunsch war immer Wirtschaft zu studieren, das habe ich gemacht und über den Beginn meiner Doktorarbeit bin ich an das industriewissenschaftliche Institut in Wien gekommen, als Mitarbeiter. Mein Zweitbetreuer bei der Promotion, der Chef dieses Instituts, hat gesagt „Schreiben Sie mir bitte einen Teil einer Studie, wenn Sie bei mir desertieren.“ Aus dem Teil einer Studie wurde dann in einer raschen Abfolge ein Vollzeitmitarbeiter, später war ich dann Abteilungs- und Bereichsleiter, eben genau auf Industriepolitik, habe im Team Beratungen gemacht für Politik, Großunternehmen und auch Gemeinden und habe das Team geleitet. Ich war auch für Akquise, Abwicklung und Budget verantwortlich.

Gunnar Schuster: Das war noch wo du den Juwelierladen noch hattest oder hast du den da schon verkauft? 7

Thomas Schröck: Zu dieser Zeit hatte ich den Juwelierladen gerade noch. Das hat sich genau zu dieser Zeit aufgelöst mit dem Juweliengeschäft, weil es terminlich auch nicht mehr

ging. Zum Schluss habe ich da 20 Mitarbeiter gehabt, mit der Budgetverantwortung war es sehr spannend, es hat in einer 80 Stunden Woche gemündet und es hat außerdem in etwas gemündet, was ich heute mein erstes Burnout nennen möchte.

Ich war so angestrengt während des Arbeitens, dass ich mehr oder weniger mit einer Blinddarmentzündung, mit einem fast-durchbruch des Blinddarms, noch drüber gearbeitet habe.

Im Hospital sagte mir mein Notarzt, dass ich einen unglaublich starken Willen hätte das auszuhalten.

Ich bin nach der Blinddarmoperation aus dem Institut ausgestiegen, bin abgeworben worden von einem internationalen Unternehmensberater, war bei dieser Firma 1 Jahr, die Edelsteine sind komplett in den Hintergrund getreten und es war mir einfach zu langweilig bei diesem internationalen Unternehmensberater. Im Vergleich zu vorher war mir da zu wenig Aktion dabei. Ich bin dann noch einmal abgeworben worden von einer politischen Partie, wurde Geschäftsführer von einer Stiftung, von der Julius-Raab-Stiftung in Wien, die innerparteiliche Beratung machen soll. Das habe ich drei Jahre lang gemacht, mein Chef war der damalige Bundeskanzler und die Generalsekretäre der Partei und einige andere. Wir haben irgendwann unter 4 Augen eine Richtungsdiskussion mit dem Bundeskanzler gehabt und wir haben beide festgestellt, dass das für uns so nicht passt. Man hat mir dann mehr oder minder zu verstehen gegeben, dass ich meine Klappe halten soll und der Karriereweg vorgezeichnet sei. Alles bestens, bis vielleicht Parlament und weiter. Nachdem ich niemand bin, der seine Klappe so einfach hält, habe ich aufgehört. Ich bin ausgestiegen und habe mir gesagt, dass ich dann in Österreich wahrscheinlich nicht mehr sehr viel schaffen werde. Das war aus dieser Sicht jedoch nicht bedrohlich, da ich ab 1999 schon an der Donau-Universität in Gremsel unterrichtet und an anderen Universitäten ist es dann immer mehr geworden.

Ich bin dann aus der Julius-Raab-Stiftung ausgetreten, nicht destotrotz hat das bei mir sehr viel bewirkt. Ich würde das mein zweites Burnout nennen, der war nicht krankheitsbedingt, sondern eher psychisch. Da es im Leben keine Zufälle gibt, rief mich zu der Zeit eine Ex-Studentin an, die eine Kommunikations-Ausbildung gemacht hat und die sagte zu mir, dass es in Wien eine Firma, ein Kommunikationsinstitut gibt, die jemanden für einen Master of Science suchen, der VWL unterrichten kann.

Ich habe mich mit denen sehr schnell geeinigt, die Konditionen waren in Ordnung, ich bin zu meiner ersten Vorlesung dorthin gekommen. In dem Raum waren ca. 40 Erwachsene wie erwartet. Man sagte mir vorher, dass es Erwachsene seien. Ich hielt wie üblich im grauen Anzug und weißem Hemd meinen Vortrag und die Geschäftsführerin des Institutes kam in der 1. Pause zu mir und sagte mir, dass ich mich gut halten würde. Ich sagte „Danke, Volkswirtschaft kenne ich.“, sie sagte dann „Du weißt aber schon wer deine Zuhörer sind?“, ich sagte „naja, Erwachsene Menschen die einen Master of Science machen?“. Sie antwortete „Nein, also ja, das sind alles NLP Trainer.“, meine ehrliche Antwort 2004 darauf war „NLP, was??“ und sie sagte „ich glaube du solltest das googlen.“. Das habe ich gemacht, das hat mir auch einiges Wissen gebracht und die Personen waren so zufrieden mit mir, dass sie 5 weitere tage gekauft haben und beim nächsten Block kam die Geschäftsführerin wieder und fragte mich, ob ich das 2 tägige Introseminar

besuchen wolle, und gab mir einen Gutschein.

Das habe ich gemacht und es hat mich nicht gefesselt. Es war „Aha, okay, Interessant und das war's“. Sie kam beim nächsten Block wieder und fragte wie es war, daraufhin habe ich gesagt „Naja, war interessant“, das ist so die lauwarme Antwort darauf. Sie fragte mich, ob ich nicht eine NLP Practitioner machen wolle, mit dem was ich verdiene gegengerechnet ist das schnell passiert.

Ich war ehrlich gesagt sehr arrogant und habe gesagt „Ja sorry, ich unterrichte an Universitäten, ich habe Politik erlebt, ich habe Unternehmensberatung erlebt, was will mir der Typ 14 Tage erzählen, dass ich nicht einschlafe?“.

Ich bin dann doch hingegangen, hatte zu diesem Zeitpunkt auch ein paar private Beziehungsprobleme. Am ersten Tag ist überhaupt nichts passiert. Am zweiten Tag hatte ich am Nachmittag einen Heulanfall. Ich bin nach Hause gegangen, das was man bei einem Seminar eigentlich nicht mag, dass der Teilnehmer einfach nach Hause geht. Das war sicher unlustig für den Kollegen. Dann hat mich die ganze Geschichte gepackt, ich habe es für mich gelernt und habe geschaut wie ich die Welt wahrnehme, sodass ich letztendlich bei diesem Kollegen in Österreich die ganze Ausbildung zum NLP Trainer und Coach gemacht habe. Das hat mir sehr viel gebracht und nachdem ich einer bin, der immer alles wissen möchte, haben wir während der Ausbildung auch die Väter des NLP angesprochen. Zum Beispiel Richard Bandler, haben auch etwas über Timeland Therapie gehört, der beste auf diesem Gebiet ist wahrscheinlich Tad James aus Australien.

Ich war mit der Ausbildung schon fertig und habe mir gedacht „Was soll's, noch einmal“, habe mich ins Flugzeug gesetzt, bin nach Sydney geflogen und habe das ganze beim Master, bei Tad James, noch einmal gemacht.

Er zertifizierte nach dem „American Board of NLP“ und dem „American Board of Hypnotherapy“ und ich habe bei ihm in den nächsten Jahren die gesamte Ausbildung zum Master Trainer gemacht, bin seitdem in Österreich auf diesem Gebiet nach dem „American Board of NLP“ der einzige Mastertrainer soweit ich weiß und in Deutschland momentan auch der einzige.

Zur Vollendung des ganzen habe ich mir dann noch vom Richard Bandler einige Seminare angesehen, mache jetzt immer noch weiter, habe großen Spaß daran das selbst zu unterrichten. Ich unterrichte das NLP jetzt seit 7 Jahren in meiner Firma. Ich zertifiziere auch nach dem American Board of NLP und in anderen Verbänden und zur gleichen Zeit, 2010, kamen die Edelsteine wieder.

Es kamen die ersten Anrufe nach der sogenannten Wirtschaftskrise 2008, 2009. Auf einmal riefen mich Menschen an und fragten ob man auch Geld in Edelsteine anlegen kann. Wenn es mit Gemälden geht, dann muss es doch dort auch gehen. Ich sagte „ja natürlich“. Dann kam die nächste Frage, ob ich denn bitte welche besorgen und welche verkaufen könne. Wenn der Kunde so nett ist und direkt mit einem Auftrag winkt oder droht, dachte ich mir „Warum nicht“. So entstand meine zweite Firma mit einem sehr schönen Umsatz, mit sehr viel Spaß, mit internationalem Verkauf von den USA bis Indonesien, von Deutschland bis in die Schweiz und auch inzwischen gutes Medien-Echo und auch diese Firma wächst. Das ganze resultiert darin, dass ich ehr viel arbeite, nur im Unterschied zu früher nicht mehr für jemand anderes, das würde ich nie wieder tun, außer vielleicht ein Notmanagement, das könnte mich richtig interessieren, eine Firma zu sanieren, aber ich arbeite im Moment lieber für mich selber.

Gunnar Schuster: Wie viel arbeitest du denn pro Woche?

Thomas Schröck: Naja 70 Stunden nehme ich schon an, nur das Verhältnis ist anders. Es ist jetzt wirklich mit Spaß verbunden, ich bestimme darüber wann ich arbeite. Das kann schon bis Mitternacht gehen. Was mir großen Spaß macht für beide Firmen: Ich habe Seminare auch schon in Indien, in Deutschland gehalten. Der Kontakt mit den Menschen, sei es in Mumbai, sei es in Kalkutta und natürlich auch die Reisetätigkeit, ich fliege sehr gern und das lässt sich interessanterweise Seminartechnisch und Edelsteintechnisch verbinden. Es ist eine meiner Erholungsstrategien, dass wenn ich an einem Ort bin, an dem ich beruflich zu tun habe, dann hänge ich gern eine Woche hinten dran, lege mich an den Strand in Goa, schaue mir Hongkong an, ich bin in einer Woche in Japan, kurz darauf 3 Tage zu Hause, kurz darauf Indien, Djakarta, es macht Spaß und ist abwechslungsreich. Das war eine Kurzvorstellung von meiner Seite wie es zu den Firmen kam.

Gunnar Schuster: Super. Lass uns mal mit dem Edelsteinbusiness anfangen. Das war das erste was du gestartet hast, hast es irgendwann aus deinen Augen verloren und 2010, sagtest du, kam es wieder. Die Leute wollten von dir Edelsteine haben, wie hast du das Business aufgebaut. Hattest du noch Kontakte, wie ging es weiter? Du hast es ja irgendwann einschlafen lassen, vielleicht kannst du da noch einmal etwas erzählen.

Thomas Schröck: Ich bin in der glücklichen Lage, seit ungefähr 30 Jahren mit einer indischen Familie zusammenzuarbeiten. Diese Familie ist im Edelstein-und Goldschmiedebusiness seit 1960 und gerade der Senior dieser Familie hat mir in meinen Jugendjahren, als ich mit den Steinen angefangen habe, er ist ein sehr spiritueller Mensch, ein hinduistisch sehr streng gläubiger Hindu aus Gudscharat (nördlich von Mumbai) und wir haben einen sehr guten Draht miteinander gehabt. Ich habe viel über hinduistische Denkweisen, Ansichten und die Religion gelernt, natürlich neben dem Edelsteinbusiness und ich galt schon ein bisschen als Familienmitglied, bin zu den Hochzeiten oder wenn es etwas zu feiern gab nach Mumbai geflogen und auf kleiner Flamme hat sich dieser Kontakt auch ohne Handel erhalten. Als es 2010 wieder losging habe ich einfach eine E-Mail geschrieben und habe gefragt, ob sie wieder mit mir arbeiten wollen. Sie sagten „Sehr gern. Magst du mal runterkommen um zu besprechen, was wir machen wollen?“. Das habe ich gemacht, der Vater ist jetzt 68 Jahre alt, zieht sich Stückweise aus dem Geschäft zurück, hat unglaubliches Wissen, ist Spezialist für Farbsteine, wir bezeichnen das Farbsteine, alles was keine weißen Diamanten sind und alles was Farbe hat wie zum Beispiel Rubin, Saphir, Smaragd. Er hat sich ein bisschen zurückgenommen, sein Sohn hat das Geschäft übernommen, er ist Spezialist für Diamanten und das ergänzt sich. Ich genieße es unglaublich mit den beiden auf indische Art, das heißt mit unterschlagenen Beinen auf einem Doppelbett mit harter Matratze zu sitzen.- Die Inder sagen „Wenn dir ein Edelstein herunterfällt, landet er auf der Matratze und landet somit weich“. Auf diese indische Weise, mit den beiden, Geschäfte zu machen. Thai zu trinken, Tee zu trinken, zu philosophieren und dazwischen sehen

wir uns wunderschöne Stücke an. Das war der Grund wieso es für mich sehr leicht war wieder diesen Kontakt zu etablieren.

Gunnar Schuster: Und den Kontakt zu der Familie hattest du als Jugendlicher hergestellt?

Thomas Schröck: Ja auf eine völlig abstrakte Weise. Ich habe immer in Wien meine Edelsteine gekauft als ich mit 12, 14 Jahren begonnen habe geschliffene Steine zu kaufen. Ich habe diese auf Mineral-und Edelstein-Börsen eingekauft und ich war damals begeisterter Leser eines Magazins, ich weiß nicht ob es das noch gibt, das war das „Lapis“. Dieses Magazin ist ein Mineralogisches Magazin, keine Edelstein Magazin, das in Deutschland erschienen ist und hinten in diesem Magazin gab es Anzeigen von Großhändlern, unter anderem von diesen Familien. Ich als 14-jähriger habe diese Anzeigen gesehen, habe mich nicht als 14-Jähriger Junge deklariert, sondern denen einfach geschrieben „Bitte senden Sie mir Ihre Großhandelspreisliste.“, das haben die tatsächlich gemacht. Es kam so etwas Ähnliches auf dünnstem Zeitungspapier, wie in einem Telefonbuch, gedruckt zurück ich habe gesehen, dass die Preise sehr interessant sind. Ich habe mit meiner Bank vereinbart, dass die mir einen Bankcheck ausstellen, das weiß ich noch, über 132 USD, heiße Summe, und ich habe diesen bankcheck nach Indien geschickt. Kurz darauf kam das Paket und ich bin mit diesem Paket so wie es war, gerade einmal ausgepackt, zu meinem Händler gegangen und ihn gefragt, ob er es kaufen möchte. Er hat es sich angesehen und ja gesagt. Er hat in die Schublade gegriffen und mir damals 5000 Schilling, das entspricht heute 363€, in die Hand gedrückt. Ich habe mir gedacht „Aha, 132 USD Einkauf, 363€ würden wir heute sagen, Verkauf. Nicht schlecht, ich bin im Geschäft“. Ich konnte weiter sammeln, konnte mir Steine zulegen und mir das durch diese Form von Handel finanzieren. Das war damals nicht besonders legal am Anfang, aber ab dem Alter von 20 habe ich es legalisiert und mit dem Geschäft ging es ab dort gut.

Gunnar Schuster: Das war aber noch nicht die Familie oder? Das war der Großhändler oder die Familie?

Thomas Schröck: Doch das war die Familie. Das war der Senior, der jetzt 68 Jahre ist, der mir damals die Preisliste geschickt hat.

Gunnar Schuster: Dann hast du gesagt, dass es 2010 weiterging. Jetzt kriegst du regelmäßig Aufträge, bist in Publikationen mit deinem Business und wie kam es dazu? Wie kommen die Kunden zu dir? Ist es Mundpropaganda, machst du aktiv Marketing dafür oder wie kommen die Kunden zu dir?

Thomas Schröck: Bis vor 1,5 Jahren war es reine Mundpropaganda. Dann stand ich irgendwie vor der Wahl, dass ich schöne Ware zeigen möchte. Wenn ich schöne Ware habe

brauche ich aber Umsatz, damit ich auch an diese zum Beispiel Rubine überhaupt herankomme. Also war die Folge, dass ich nicht nur verdiene, sondern das Business auch vergrößere.

Seit einem viertel Jahr jetzt, beschäftige ich unter anderem eine PR Agentur in Wien. Die ist momentan rein auf den österreichischen Markt fokussiert und ich bin äußerst zufrieden mit den Ergebnissen. Das war wunderschön zu sehen, als wir mit der Nachricht herausgegangen sind „Edelsteine als alternatives Investment“ in der Investmentklasse wie zum Beispiel Gemälde, Oldtimer, Weine. Ich wende mich überhaupt nicht an Menschen, die 5000€ auf dem Sparsbuch haben und das ist ihr gesamtes Ersparnis. Das wäre meiner Meinung nach völlig verantwortungslos zu sagen, dass dieser sich nun einen Diamanten als Geldanlage kaufen sollte. Unser Kunde hat schon einiges an anderen Spar- und Investment-Produkten und was festzustellen ist, wenn wir an die Zeitungen mit dieser Message herangehen, ich schalte nirgendwo eine Anzeige und die bringen das als Bericht zum Beispiel unter „Kapital“ oder „Investment“ und dann kommen die Anfragen. In letzter Zeit kommen immer mehr Anfragen von Vermögensberatern die sagen, dass sie etwas neues, was Anderes, etwas Alternatives brauchen, „dürfen wir dich ins Portfolio unserer Empfehlungen mit aufnehmen?“. Das ist etwas, was jetzt stärker kommt in letzter Zeit.

Gunnar Schuster: Du hast gesagt, dass du keine Werbung schalten willst. Zwei Sachen: Zum einen sagst du, dass du keine Werbung schalten willst, zum anderen positionierst du dich. Vielleicht kommen wir erst einmal zum Werbung schalten, kannst du darüber sprechen, warum du das nicht machen möchtest, was da der Hintergedanke ist und danach über deine Positionierung, weil das auch ein sehr interessanter Punkt ist?

Thomas Schröck: Dazu darf ich ein bisschen ausholen. Ich habe ein anderes Geschäft Modell als der durchschnitts-Juwelier, der ein großes Ladenlokal, mit großem Kundenstamm und großem Lager halten muss. Meine Aufschläge sind günstiger, das heißt ich bin immer günstiger als der etablierte Juwelier, das ist Punkt 1. Weil ich aber meine Aufschläge für die Kunden sehr moderat halte, ist der Spielraum für teuer bezahlte Anzeigen, zum Beispiel in einem Hochglanzmagazin, wo mich eine Anzeige möglicherweise 30.000 bis 40.000€ pro Seite kosten würde, nicht da, weil ich viel mehr Schmuck und Edelsteine verkaufen müsste, damit sich das irgendwann mal rechnet.

Das ist der Grund warum ich diese eine Form von Werbung nicht mache. Die Zweite, wir sind ja hier im Bereich Social Media unter anderem, meine Erfahrungen mit zum Beispiel Facebook Werbungen sind katastrophal schlecht. Und das in beiden Business.

Ich habe eine Zeit lang sehr viel Geld für C10+ ausgegeben, für meine Seminar-Firma und habe es mir monatelang angeschaut was passiert, wenn ich für meine Firma auf Facebook Werbung schalte.

Das Ergebnis ist: Die Hit-Rate der Homepage geht nach oben, die Abschluss Rate ist miserabel. Hier noch ein kleiner Complaint dazu: Man schreibt zum Beispiel eine Veranstaltung aus, sei es nur ein Intro-Seminar, das bekommt auf Facebook möglicherweise sogar 20, 30, 40 „ich nehme Teil“ Klicks, dieser Button, und

Anmeldungs-Conversions-Rate ist dann eine Person. Ich habe aber im Monat vorher 1000€ für Werbung ausgegeben und dieses Intro kostet ohne MwSt. 150€, also passt das Verhältnis für mich überhaupt nicht. Das Ergebnis, das in vielen online Marketing Ratgebern steht, und da bin ich ganz vorsichtig, das hat bisher nicht funktioniert.

Daher ist für mich PR, Öffentlichkeitsarbeit + Mundpropaganda der Hauptumsatz-Bringer. Und Empfehlungen natürlich, gerade im Firmensektor. Auch bei den Seminaren. So viel zur Werbung aus heutiger Sicht, vielleicht ändere ich meine Meinung wieder, momentan sehe ich das so.

Zur Positionierung: Das ist in 2 bis 3 Richtungen zu beantworten. Fangen wir mit der Positionierung für die Seminare von C10+ an. Hier positioniere ich mich mit völliger Absicht im mittleren, höheren Bereich auch mit den Preisen.

Das hat mehrere Gründe: Meine Gruppen sind maximal 12 Personen stark, im Vergleich zu anderen Anbietern, die 50 Personen im Raum sitzen haben. Ich halte meine Seminare in einem sehr familiären Rahmen mit einer hohen Servicequalität und einer hohen Betreuungsqualität. Alle meine Seminare sind momentan im Durchschnitt mit 3 Assistenten im Service. Das heißt wenn ich 10 Teilnehmer habe, habe ich 3 Assistenten und mich als Haupttrainer. Alle Assistenten sind auf der Seminarstufe ausgebildet, von der wir sprechen. Das halten wenige andere, dieses Versprechen. Ohne arrogant zu wirken und ohne Übertreibung: ich glaube, dass ich einer der exaktesten Trainer auf dem Bereich NLP, Hypnose, Timeland-Therapie in Europa bin, weil es mir wichtig ist, dass ich alle 3 Trainingsarten als Tiefentraining betreibe. Das heißt, dass sich beim einzelnen Menschen etwas sehr positiv verändern darf. Es gibt Anbieter, die sagen „Sitze so, sprich so, verwende diese Vokabel“, das nennen wir dann einen NLP Verkaufstrainer, da halte ich nichts von, ich wähle einen anderen Ansatz. Das ist die Positionierung von C10+. Bei den Edelsteinen habe ich einen Teil der Positionierung angesprochen: Ich wende mich als Kunde an Menschen, die andere Anlageformen, andere Investmentformen haben. Daraus ergibt sich, dass es meistens gutverdienende bis vermögende Mitmenschen sind. Ich wende mich an zwei Typen: Die einen, die sagen „ich kaufe einen Stein, wahrscheinlich werde ich ihn nie wieder ansehen, er liegt ab sofort im Tresor und ist konzentrierter Wert auf kleinstem Raum.“. Oder ich habe auch Kunden, die sagen, dass sie ihren Stein tragen wollen, für diese bieten wir den Service an diese Steine zu komplexen Schmuckstücken auf höchster Qualitätsebene zu verarbeiten. Ich habe dazu eine lustige Geschichte: ich habe eine Kundin, das war einer ihrer ersten Ringe den sie vor ein paar Jahren gekauft hat. Sie hat nach einem 2,5 Karat (das ist sehr hoch) Brillantring angefragt und ich habe ihr eine sehr gute Schmuckqualität angeboten, das wäre Farbe G und Reinheit „very slide inclusions one, for S1“ und damals kostete dieser Stein mit dem Ring ungefähr 90.000€. ich habe ihr das angeboten und ihre Reaktion war sehr spannend, sie sagte „Sehe ich bitte schön nach Farbe G und very slide inclusions aus? Ich sehe nach lupenrein aus, haben wir uns da verstanden? Bitte noch einmal kalkulieren, was kostet das Ganze in feinem blau weiß mit lupenrein?“. Ich konnte die Frage mit „174.000€“ beantworten, daraufhin hat sie gesagt „Sehr schön, jetzt sind wir im Geschäft“.

Gunnar Schuster: Das ist sehr interessant. Also durch deine Positionierung ziehst du letztendlich auch die richtigen Kunden an?

<http://gunnarschuster.com>

Thomas Schröck: Ja, ich habe die Erfahrung gemacht im Schmucksektor, jetzt ohne jede Herabsetzung von irgendjemanden, ich kenne ja viele Juweliere und manchmal beliefere ich auch Juweliere mit seltenen Steinen. Die Erfahrung ist leider, das ist eine gesellschaftliche Entwicklung, dass die Zahl der mittelpreisigen Schmuckkäufer, das würde ich beim Juwelier beziffern mit 700 bis 2000€ pro Stück, weniger wert. Die Juweliers Branche geht entweder nach unten zum günstigen Schmuck, Silberschmuck, der kann auch ein bisschen was kosten, oder er zieht komplett nach oben, wo es Kunden gibt, für die Geld wichtig ist, die sicher auch auf das Geld schauen beim Einkaufen, die aber über genügend davon verfügen.
Das ist eine Segmentierung, die in dieser Branche zurzeit, nach meiner Meinung, auseinandergeht.

Gunnar Schuster: Während du das erzählt hast, ist mir etwas eingefallen: Was ist deiner Meinung nach wichtig, wenn man ein erfolgreiches Business aufbauen will?

Thomas Schröck: Gute Idee. Für mich das Wichtigste ist, und das gebe ich auch gern weiter, dranbleiben. Für viele ist ein Geschäftsmodell leider ein Buschfeuer, das heißt hochflackernd, viel Energie rein und dann irgendwie wieder aus dem Markt herausgehen. Es gibt einen schönen Spruch: Die Menschen überschätzen regelmäßig, was sie innerhalb eines Jahres vollbringen können und sie unterschätzen regelmäßig, was sie in 7 Jahren vollbringen können. Das unterschreibe ich sehr gern und unterstreiche es noch zweimal. Das Trainingsbusiness läuft gut, ich habe 2009 begonnen, jetzt haben wir 2016, wunderbar, 7 Jahre. Die Edelsteine laufen seit 6 Jahren, ich glaube, dass nächstes Jahr ein Höhepunkt wird, es läuft viel besser als letztes Jahr und nächstes Jahr dann noch besser.
Das zweite, was ich jedem empfehle außer Beharrlichkeit, ist Genauigkeit. Viele Jungunternehmer/innen scheitern daran, dass sie die Macht und die Genauigkeit von Sozialversicherungen, von Finanzamt und ähnlichem unterschätzen und auch unterschätzen, was das Wort „Liquiditätsrechnung“ bedeutet. Eine gute Vorhersage wie gut das Geschäft laufen wird, ist schön. Wenn man aber vergisst, dass die Liquidität, die Zahlungsfähigkeit, zu jeder Minute in der ich ein Business betreibe gegeben sein muss, ist die Genauigkeit, die Planung sehr wichtig.
Und drittens: Wir kennen uns schon eine Zeit lang Gunnar und du kennst einen Spruch von mir: Wenn mir jemand eine Geschäftsidee vorlegt, ist die dritte Frage von meiner Seite sofort „Okay, und wie macht das Geld?“. Sind wir mal ehrlich, es gibt Hobby, Edelsteine sammeln als Hobby, das ist gut, Sport als Hobby ist wunderbar, Bücher lesen als Hobby ist großartig, nur in dem Moment, wo ich damit Geld verdienen möchte ist es völlig legitim, und manche Menschen sind hier sehr verschämt, wenn man Unternehmer ist, dann möge man bitte dazu stehen, dass man damit Geld verdienen möchte. Wenn ich diese Ehrlichkeit für mich selber nicht aufbringe, dann sollte ich bitte meine Idee schnellstens begraben und irgendwo hin in ein Angestelltenverhältnis zurückwechseln.
Also Beharrlichkeit, habe deine Finanzen und Liquidität genau im Blick und mache

dir auch klar, dass du Geschäftsmann bist und ein Business betreibst und dieses muss auch Geschäft bleiben, sonst wird es zum Hobby. Wenn es dich nicht mehr ernährt, dann such dir einen Job, bei dem du bezahlt wirst für die Tätigkeit, die du tust.

Gunnar Schuster: Du hast mehrmals schon das Geld angesprochen. Wie wichtig ist das richtige Geld Mindset?

Thomas Schröck: Absolut wichtig. Du weißt ja aus dem Coaching und aus dem Training, wenn wir bei jemandem Werte initiieren im Job oder Berufsweg und die Werte was dir im Bereich Beruf wichtig ist, erfragen und diese Person hat nicht mindestens unter den ersten 5 Wertungen den Wert Geld, dann kann ich vorhersagen, dass diese Person momentan in ihrem Leben nicht genug verdient. Das richtige Geld, das richtige Mindset dazu ist sehr wichtig. In dem Moment, in dem ich Geld als Begriff ablehne, werde ich es nicht verdienen. Egal ob ich umgangssprachlich sage „Ich werde es nicht verdienen“ oder sage „Es wird nicht hereinkommen“, beides gilt in diesem Fall.

Gunnar Schuster: Es sind ja oft auch Glaubenssätze, die aus der Kindheit kommen.

Thomas Schröck: Absolut, das sind Ideen wie „Wir haben nie genug Geld gehabt“, oder aus meiner Eltern- (80 Jahre) oder aus der Großeltern- (in Mitteleuropa ein oft verbreiteter Glaubenssatz) „Wir haben immer alles verloren, das Geld ist umgefallen seit dem Kaiserreich, mindestens 5-mal. Du kannst dir nichts sparen“ oder auch dieser völlig, du erlaubst, blödsinnige Glaubenssatz „Mit Sparen wirst du reich“, das ist unmöglich. Das war schon vor der Wirtschaftskrise 2008 unmöglich, da waren die Zinsen noch höher und er ist heute dank Inflation, 0 Zins Politik der EZB plus anderen Rahmenbedingungen, unmöglich. Da geht auch dieser Glaubenssatz hinein „In dem Moment, in dem es mir finanziell nicht gut geht, muss ich mit Sparen beginnen“. Ja es ist eine gute Idee sein Geld nicht für unnütze Dinge herauszuschmeißen, jedoch ist das richtige Mindset, besonders dann, wenn du dich selbständig machen möchtest, dass du dich selbst fragst „Wie kann ich mehr Geld verdienen?“, „Wo sind meine Kunden? Wo sind meine Bestandskunden, wo meine Neukunden?“. Wenn das Modell meines Business nicht funktioniert und kein Geld generiert, dann frage dich wie du es drehen kannst, sodass du auf diese Weise Geld verdienen kannst. Wenn das gar nicht gelingt, wenn keine Möglichkeit da ist, dann ist dieses Geschäftsfeld zu verlassen, Punkt.

Gunnar Schuster: Letztens habe ich ein Zitat gelesen, dass die wenigsten Menschen bereit sind 4 Jahre nebenberuflich an ihrem Business zu arbeiten und stattdessen lieber 40 Jahre Angestellte sind. Spielt das da auch mit rein? Du hast ja gesagt, dass man das Feld verlassen sollte und dann ist das da auch mit anzusiedeln oder?

Thomas Schröck: Absolut. Wenn sich jemand selbstständig machen möchte, halte ich es für eine gute Idee, wenn ich keinen riesigen Investor habe, dass ich in meinem Job bleibe und das Business nebenbei mache. Du hast etwas Wichtiges gesagt: Dann muss ich wirklich das Mindset haben, dass ich 2-4 Jahre nebenbei investiere, was auch immer nebenbei ist. Ich habe aber auch den großen Vorteil gegenüber einem Unternehmer, dass ich ein sicheres Einkommen habe, das meine Wohnung zahlt, mein Auto zahlt, mein Essen zahlt. Ab ´dem Moment, ab dem ich das Mindset zu 100% Unternehmer zu sein habe, dann muss ich das ändern.

Ich bin jetzt seit 26 Jahren Unternehmer mit meinen knapp 45 Jahren und es ist nicht immer lustig. Es ist absolut nicht lustig. Es bedarf einer Partnerin/eines Partners, der es versteht, der ein ähnliches Mindset hat, es bedarf Beharrlichkeit und es gibt immer wieder Situationen, gerade bei Anstoßfinanzierungen. Wenn man bei Projekten zur Bank geht und die Bank oder der Investor versteht überhaupt nicht worum es geht oder sieht eine andere Wahrscheinlichkeit, dass es funktioniert als du selber. Daher ist es nicht immer lustig aber im Großen und Ganzen macht es einen riesen Spaß und ich könnte mir nicht mehr vorstellen zurückzugehen.