

DAS IST DER SYMPATHIEFAKTOR VON **ARNOLD SCHWARZENEGGER**

# ERFOLG

2 / 2018

DAS LESEN ERFOLGREICHE **magazin**

**BÜLENT  
CEYLAN**

IM INTERVIEW

**BEATE  
UHSE**  
ERFOLGSSTORY

**GOOGLE  
GRÜNDER**

SERGEY BRIN &  
LARRY PAGE

Verleger **Julien  
Backhaus** über  
das Warum



**MARTIN RÜTTER**  
VON HUNDEN LERNEN

**GARY VAYNERCHUK**  
MITTELMASS

**VEIT LINDAU**  
BEZIEHUNG

**WILL SMITH**  
STORY



**Manuel  
Gonzalez**  
Online-Erfolg



**Javid  
Niazi-Hoffmann**  
Coaching-Business



**Sergej  
Heck**  
Mehr vom  
Leben

BACKHAUS VERLAG **5 EUR**



4 190872 505003

BILDER: GAUDENZ DANUSER, ISMAIL GÖK, PRIVAT (3)



# Der Coaching Business Macher

# Er hat das Coaching Business neu definiert. Europas Business Mentor Nummer eins zeigt heute anderen Coaches und Experten, wie sie ihre Freiheit zurückgewinnen.

**J**avid Niazi-Hoffmann galt schon als Jugendlicher als grenzenloser Optimist. „Ich hatte immer den Traum von Wohlstand und Freiheit, denn das ist das Geburtsrecht eines jeden Menschen. Ich wollte nicht den vorgegeben gesellschaftlichen Konventionen folgen, die mir vorschreiben, wie ich mein Leben zu gestalten habe. Mein Leben sollte in meinen Händen liegen. Ich wollte selbstbestimmt leben. Ich habe schnell gelernt, dass jeder Mensch für sich selbst verantwortlich ist. Schon als kleines Kind hat mir mein Taschengeld nicht gereicht, deshalb habe ich bereits in jungen Jahren meinen Geschäftssinn entdeckt. Ich konnte nicht verstehen, warum die Natur mit Pflanzen, Ozeanen und Tieren in Hülle und Fülle lebt und wir Menschen uns so derart begrenzen.“

Mit zwei Abschlüssen in Wirtschaftsinformatik und MBA Entrepreneurship begann Niazi-Hoffmann, als Managementberater zu arbeiten. Wer die Armut kennengelernt hat, weiß den Überfluss zu schätzen. So ging es auch dem jungen Berater, der in den folgenden 15 Jahren nur zwei Dinge kannte: Arbeiten und Schlafen. Was zunächst in überschaubaren Beratungsprojekten begann, wurde schnell zu einer großen Nummer. Zuletzt coachte er Konzernvorstände und Manager großer Dax-Unternehmen und reiste pausenlos durch die Welt. Was ihm dabei wieder abhanden kam, war seine Freiheit. „Die Gesellschaft hat mich als super erfolgreich abgestempelt. Ich hatte einen angesehenen Beruf, einen sündhaft teuren Wagen und ein großes Haus. Aber ich fühlte mich wie ein Hamster im goldenen Käfig. Ich war todunglücklich.“

Zu diesem Zeitpunkt wurde dem erfolgreichen Berater von einem Konzern eine Spitzenposition angeboten. Noch mehr Prestige, noch mehr Geld, noch weniger



**»Ich habe Armut, Kriminalität und Verzweiflung gesehen und verstanden, dass Wohlstand nicht nur die Lösung ist, sondern unser Geburtsrecht.«**

Einen Einblick in Javid Niazi-Hoffmanns Arbeit gewinnt man unter [www.wohlstand.club/webinar](http://www.wohlstand.club/webinar)



Zeit für sich und die Familie. Niazi-Hoffmann wurde klar, dass er all seine Prinzipien verraten hatte. Er genoss keine Freiheit und keine Selbstbestimmung mehr. Er tat das für ihn einzig richtige: Er stieg aus. Frei nach Napoleon Hills „Denke nach und werde reich“ überlegte der talentierte Mittdreißiger, wie er aus seiner Situation Kapital schlagen könnte. Bald fiel ihm auf, dass es noch vielen anderen Beratern und Coaches erging wie ihm. Die einkommenstechnische Abhängigkeit vom persönlichen Zeiteinsatz war der Rubikon, den es zu überwinden galt. Berater verdienen immer nur dann Geld, wenn sie zum Kunden fliegen und Zeit gegen Honorar verkaufen. Genau da setzte er an. Er entwickelte eine Methode, wie Berater und Coaches durch die Möglichkeiten des Internets ein Geschäftsmodell aufbauen können, das ohne ihren ständigen Zeiteinsatz Profite abwirft.

Die Zauberformel heißt „Premium Coaching“. Niazi-Hoffmann hat eine Strategie entwickelt, die

er heute anderen Coaches zugänglich macht. Diese können sich dadurch ein sechstelliges Einkommen über digitale Coaching-Programme aufbauen und damit ihr Wissen effizienter versilbern. Damit gehören die Tage im Flieger und Hotel der Vergangenheit an – zumindest fast. Denn „es ist immer die gesunde Mischung aus digitaler Vermarktung und persönlicher Unterstützung. Aber der Anteil des persönlichen Einsatzes sinkt auf 10-15 Prozent. Damit gehören dir wieder 90 Prozent deiner Zeit – bei höherem Einkommen. Denn die Möglichkeiten des Internets skalieren deine Ergebnisse durch automatisierte Kundengewinnung“, gibt Niazi-Hoffmann zu bedenken. Unzählige Klienten bestätigen den Erfolg seiner Strategie. In den sozialen Medien gilt der Revoluzzer mittlerweile als Europas Business Mentor Nummer eins. Was er jedoch auf jeden Fall getan hat: Er brachte den Coaches ihre Freiheit zurück. Chapeau.