



## »18 Monate«-Erfolgsbericht von Joachim H. Lenz

Joachim H. Lenz war unter den zwölf Finalisten des »18 Monate«-Essay-Contests 2012. Lesen Sie hier seinen Erfolgsbericht, und verfolgen Sie, wie er die Strategien des Erfolgspakets »Wie Sie in den nächsten 18 Monaten mehr erreichen als in den vergangenen zehn Jahren« ([www.18monate.com/RN9](http://www.18monate.com/RN9)) angewendet hat.

- Die Mitarbeiter (aktuell zwei Angestellte, drei 400-Euro-Kräfte) haben nach kurzer anfänglicher Zurückhaltung begeistert mitgezogen.
  - Die Familie hat ebenfalls sehr positiv reagiert und mich in meinem Handeln bestärkt.
  - Bei Freunden bin ich zunächst auf ein geteiltes Echo gestossen. Heute spricht man generell mit Respekt und einer gewissen Hochachtung über mich.
  - Verbesserung der Einkaufskonditionen um 20 %.
  - Eröffnung anderer Stores und Belieferung vieler Einzelhändler durch den Hersteller; Vorgabe verbindlicher Verkaufspreise.
  - Verbot einer eigenen Internetpräsenz.
  - Austausch und Einarbeitung eines neuen Store-Managers.
  - Gewinnung von 687 Neukunden mit einem Umsatz von 311 EUR pro Kunde.
  - Entwicklung eines Offline-Programms für Stammkunden, in dem sie viermal im Jahr per Postkarte, Brief und Aktionen z. B. über aktuelle Modelle und Events informiert werden.
  - Osteraktion 2012 für unsere TOP-50-Kunden. Bei insgesamt 1200 EUR Einsatz wurde allein aus dieser Aktion ein Umsatz von rd. 7000 EUR erzielt.
  - Aufbau von zwei fruchtbaren Kooperationen, erzielter Umsatz rd. 450 000 EUR.
  - Der komplette Betriebsablauf wurde umstrukturiert:
    - »Daily huddle«, Tagesplanung, Erstellung eines »Mitarbeiter-Handbuchs«.
    - Einführung des »Kontinuierlichen Verbesserungs-Programms (KVP)«: Jeder Mitarbeiter ist angehalten, hierzu pro Monat einen Zettel mit mindestens einer Idee in die eigens aufgestellte Ideen-Box zu werfen. Ansatz: Keine Idee ist schlecht, es wird über alles gesprochen. Im Schnitt gehen 3 Ideen/Mitarbeiter im Monat ein.
  - Ich musste feststellen, dass ich deutlich mehr IN als AN der Firma gearbeitet habe. Viele Aufgaben wurden daher an aussenstehende Firmen übertragen.
  - Beispiele:
    - Lohnabrechnung Mitarbeiter
    - Dekoration Ladenschaukenster
    - Schaukensterreinigung
    - Reinigung Laden: Teppich / Fliesen
    - Installation eines neuen Kassen- und Buchführungssystems, neben vielen automatischen Funktionen erfolgt heute auch die Inventur auf Knopfdruck
    - Sämtliche Steuerangelegenheiten
    - Intern habe ich diverse Aufgaben an die Mitarbeiter delegiert und deren Verantwortungsbereich erweitert.
  - Ein Marketing-Plan wurde erstellt, der heute 7 Seiten umfasst und ständig erweitert und ergänzt wird.
  - Die für mich wichtigste Lernerkenntnis: Es nützt absolut nichts, die besten Marketing-Strategien schriftlich in einem umfangreichen Marketing-Plan niederzulegen, sondern man muss sie auch UMSETZEN!!! Dies erfordert zwingend ein diszipliniertes, zielorientiertes und sofortiges Handeln mit Festlegung des Endzeitpunktes.
  - Für die Wellensteyn-Produktschiene haben wir uns für dieses Jahr eine Umsatzsteigerung von 10 % als Ziel gesetzt.
  - Mitte November 2012 geht unser großes neues Web-Projekt online.
  - Der gesamte Bereich »Social Media« wird optimiert.
  - Bei den bestehenden Kooperationen ist die jeweilige Verdoppelung des bestehenden Umsatzes das Ziel.
  - Aufbau eines »shop in shop«-Systems oder einer separaten Verkaufsstelle für attraktive Zusatzartikel.
  - 2013 grosse »Muttertag-Aktion« für die TOP-50-Kunden mit hochwertigem Geschenk ausschliesslich für Mütter.
- Die Fortsetzung finden Sie auf Seite 2.**

## Anmerkung zum Erfolgsbericht von Joachim H. Lenz:

Joachim H. Lenz war übrigens auch Gast in Ausgabe 28 des »Alex Rusch Erfolgsturbo Audio-Magazins« und wurde rund 20 Minuten lang interviewt (alle Mitglieder auf den »Stufen zu grossem Erfolg« erhielten diese CD – [www.alexrusch.com/stufen](http://www.alexrusch.com/stufen))

Die »Alex Rusch Inner Circle«-Mitglieder sowie die Mitglieder der höheren Stufen finden im passwortgeschützten Exklusiv-Bereich von [www.inner-circle.ch](http://www.inner-circle.ch) auch noch die Langfassung des Berichts von Joachim H. Lenz (den »Roman«, wie Herr Lenz ihn nannte).

Weitere Informationen zum Erfolgspaket »Wie Sie in den nächsten 18 Monaten mehr erreichen als in den vergangenen zehn Jahren« erhalten Sie unter [www.18monate.com/RN9](http://www.18monate.com/RN9).

## Das »MIM Tisch-Board«

Im zwölften Monat der Mitgliedschaft erhielten die MIM-Mitglieder als Geschenk Nr. 3 dieses »Tisch-Board« sowie drei bedruckte Magneten. Es soll stets den Leitsatz »Mehr ist möglich!« vor Augen führen und zudem die Möglichkeit geben, wichtige Umsetzungspunkte auf DIN-A6-Kärtchen festzuhalten, wie ich das selbst auch tue. Also ein sehr nützliches und sinnvolles Geschenk. ([www.mim-coaching-programm.com](http://www.mim-coaching-programm.com))



### MIM-Mitglied Peter Kofmehl schrieb:

Habe soeben Ihr MIM-Geschenk erhalten und bin sehr begeistert davon. Eine Pinnwand wäre bei mir im Rücken und deshalb nicht permanent im Blickfeld. Und auf eine Wand starren will man ja auch nicht.

Da kommt Ihr magnetisches Tisch-Board gerade richtig! Man kann verschiedenste Strategien damit nutzen:

- Das Tagesthema anzeigen
- Die 3 wichtigsten Aufgaben, die zu meinem Tagesziel führen, präsent halten
- Den gesamten Tagesplan im Blickfeld haben
- Die Telefon- und/oder E-Mail-Liste anzeigen
- An wichtige Arbeitsregeln erinnern

## Firma schon verkauft?



Liebe Kundin, lieber Kunde!

Sie fragen sich jetzt vermutlich, ob ich bereits einen Nachfolger für den Rusch Verlag und den Aufsteiger-Verlag gefunden hat. Nun, es gab zahlreiche Gespräche und E-Mail-Kontakte. Aber bei Redaktionsschluss der »Rusch News 9« war noch keine konkrete Vereinbarung unter Dach und Fach. So etwas braucht eben seine Zeit, insbesondere wenn man damit in die ruhige Sommerzeit kommt. Noch ist also offen, wer der Nachfolger sein wird. Es gibt ja verschiedene Modelle, die unter [www.rusch.ch/firmenverkauf](http://www.rusch.ch/firmenverkauf) dargestellt sind. Vielleicht werde ich den Rusch Verlag und den Aufsteiger-Verlag auch jeweils einzeln verkaufen, wobei der Aufsteiger-Verlag viel günstiger zu erwerben ist (ab € 400.000,-), sodass er für mehr potenzielle Firmenkäufer erschwinglich sein dürfte. Aber vielleicht wird es auch zwei, drei oder vier Käufer geben, welche gemeinsam die beiden Verlage übernehmen und leiten wollen. Wir werden sehen. Mein Ziel ist es, dass im Laufe des Herbstes alles über die Bühne geht. Aber inzwischen werde ich die Firma, wie gesagt, mit voller Kraft weiterführen, was Sie allein schon an der Tatsache sehen, dass in den nächsten Monaten mehrere neue Millionen-Bestseller als Hörbücher erscheinen.

Alex S. Rusch

PS: Erhalten Sie eigentlich unseren Online-Newsletter »Rusch Impulse«? Wenn nicht, finden Sie unter [www.rusch.ch/impulse-archiv](http://www.rusch.ch/impulse-archiv) unsere ehemaligen Ausgaben.

- Motivationstexte sichtbar machen
- Einsichten von Erfolgsmenschen aufnehmen
- Zitate von Millionären ins Bewusstsein bringen
- etc.

Das ist wirklich eine gute Sache und jetzt immer in meinem Blickfeld! Besten Dank für dieses wertvolle Erfolgs-Instrument!

Ihr Peter Kofmehl



## Wichtige Termine

Lehrgang zum »Rusch Marketing-Diplom«  
[www.alexrusch.com/marketing-lehrgang](http://www.alexrusch.com/marketing-lehrgang)

Stufe 1: 27. und 28. April 2013

Stufe 2: 14. und 15. September 2013

Stufe 3: 12. und 13. Januar 2013



(Sie können bei jeder Stufe einsteigen, denn die drei Stufen sind inhaltlich selbstständig und voneinander unabhängig.)

»Round Table«-Schnuppertag

[www.rusch-round-table.com/schnuppertag](http://www.rusch-round-table.com/schnuppertag)

22. September 2012

## Die 12 Finalisten des »18 Monate«-Essay-Contests



Die folgenden Teilnehmer des »18 Monate«-Essay-Contests von [www.18monate.com](http://www.18monate.com) haben es ins Finale geschafft (in alphabetischer Reihenfolge): Antje Heinze / Carsten Höfer / Brigitte Kaiser / Cornelia Kehrer / Joachim H. Lenz / Dr. Wolfgang H. Mahr / Susanne Ott / Matthias Rimmel / Stephan Schneider / Enrico Schollbach / Carsten Schulz / Alexander Winkler. Alleine schon das ist eine grosse Ehre, weshalb wir hier die Namen auch abdrucken.

### And the winners are...

Die Gewinner sind:

Platz 1: Enrico Schollbach (MIM-Mitglied)

Platz 2: Carsten Höfer (Inner-Circle-Mitglied)

Platz 3: Alexander Winkler (MIM-Mitglied)

Die Erfolgsberichte der Gewinner von Platz 1 bis 4 lesen Sie in der Zeitschrift »Noch erfolgreicher!« ([www.noch-erfolgreicher.com](http://www.noch-erfolgreicher.com)), die natürlich alle unsere Mitglieder als Teil der Mitgliedschaftsleistung erhalten. Die Erfolgsberichte von Platz 5 bis 8 werden hier in den »Rusch News« abgedruckt – Joachim H. Lenz war einer von ihnen.

## Die Stufen zu grossem Erfolg

Stufe 5	<b>Gipfelstürmer</b> <a href="http://www.gipfelstuermer-gruppe.com">www.gipfelstuermer-gruppe.com</a>
Stufe 4	<b>Rusch Round Table</b> <a href="http://www.rusch-round-table.com">www.rusch-round-table.com</a>
Stufe 3	<b>»Mehr ist möglich!«-Coaching-Programm</b> <a href="http://www.mim-coaching-programm.com">www.mim-coaching-programm.com</a>
Stufe 2	<b>Alex Rusch Inner Circle</b> <a href="http://www.inner-circle.ch">www.inner-circle.ch</a>
Stufe 1	<b>Basis-Mitgliedschaft</b> <a href="http://www.stufe1.com">www.stufe1.com</a>

## Der neue Rusch-Shop

Haben Sie unseren Shop inzwischen schon besucht unter [www.ruschverlag.com](http://www.ruschverlag.com)? Haben Sie die vielen »coolen« Marketing-Funktionen schon gesehen? Ganz fertig sind wir mit dem Shop noch nicht – wir arbeiten immer noch an den Feinheiten. Inzwischen haben wir auch die ersten Downloads integriert (die fünf meistverkauften Downloads seit 2005, also seit es das Portal Rusch-Downloads gibt).





## Die Belohnung von 1000 Euro geht an Johann Schwaighofer

Sie erinnern sich, dass wir vor einiger Zeit nach einem AdWords-Spezialisten für »Das grosse Alex Rusch Web-Marketing Erfolgspaket« suchten. Mehrere Newsletter-Abonnenten empfahlen uns AdWords-Spezialisten. Die Wahl fiel dann auf Dieter Schüller, der uns am stärksten überzeugte. Die Empfehlung kam von Johann Schwaighofer aus Frasdorf, Deutschland. Deshalb erhält er nun, wie versprochen, als Belohnung einen Hörbuch-Gutschein im Wert von € 1000,-. Gratulation!

**Unter [www.web-marketing-strategien.com](http://www.web-marketing-strategien.com) finden Sie sozusagen das »Endresultat«.**



Johann Schwaighofer



## Unser Gratis-Audio auf Facebook

Haben Sie schon unser Gratis-Angebot auf Facebook genutzt? In der Ausgabe Nr. 8 von »Rusch Impulse« schrieb ich: Es gibt neu ein kostenloses 16-minütiges Audio mit dem Titel »12 Tipps zur Steigerung Ihres Social Media Erfolges«, welches alle Fans unserer Facebook-Firmenseite als Geschenk erhalten. Das geht ganz leicht. Sie gehen in den Rusch-Shop auf [www.ruschverlag.com](http://www.ruschverlag.com) und klicken dort auf das Facebook-Symbol. Das führt Sie direkt zum Gratis-Audio. Im Web-Marketing nennt man das übrigens »Fan-Gate«.

## Die Alex Rusch Show

Wir betreiben einen ziemlich grossen Aufwand, um unsere Kunden und Fans mit der »Alex Rusch Show« zu begeistern. In jeder Folge präsentieren wir einen ausgewogenen Mix aus Erfolgstipps und besonderen Einblicken in die Rusch-Welt, und wir lassen Stammkunden und Mitglieder zu Wort kommen. Und wie Sie hier auf den Fotos sehen, nehmen wir diese Show nicht nur im Video-Studio auf, sondern auch in verschiedenen anderen Räumen und drehen Ausenaufnahmen. Haben Sie sich diese Show auch schon angesehen unter [www.alexrusch.com/show?](http://www.alexrusch.com/show?)



Sie finden uns auf XING.



Unsere Facebook-Fan-Page finden Sie unter:  
[www.facebook.com/ruschverlag](http://www.facebook.com/ruschverlag)



Werden Sie Follower auf Twitter:  
[www.twitter.com/alexrusch](http://www.twitter.com/alexrusch)