

## **„Zu mir kommen Leute, die mehr vom Leben wollen.“**

Lifecoach Damian Richter über die Höhenflüge und Abgründe seines Lebens, die Arbeit am Menschen und die Wichtigkeit von Wertschätzung.

*Infobox:*

*Damian Richter kommt aus Gifhorn in Niedersachsen und hat mit 14 Jahren sein erstes Unternehmen gegründet. Es folgten große Unternehmen, ein tiefer Fall, ein Selbstmordversuch, bis er in der Investment-Branche über eine Milliarde Euro verwaltete. Das Unternehmen verkaufte er auf dem Höhepunkt. Heute ist er als Erfolgscoach und Lifecoach tätig. Er gibt Workshops für mehrere tausend Menschen und ist nebenbei auch als erfolgreicher Unternehmer und Investor aktiv.*

### **Was denken Leute über dich, wenn sie dich das erste Mal sehen?**

Oft ist der erste Gedanke meines Gegenübers: „Der hat doch nicht alle Latten am Zaun.“ So nach dem Motto: „Der Typ dreht total durch.“ Das liegt daran, dass eine meiner Kernaussagen ist: Energie gewinnt. Menschen, die viel Energie haben, haben die geilere Ergebnisse in Verhandlungen, geilere Beziehungen, die geilere Ergebnisse im Business und sind tendenziell auch gesünder. Alles, was man ohne Energie macht - da geht's tendenziell dann eher bergab. Das ist wie beim Fahrradfahren: wenn's es keine Energie braucht, geht's bergab.

Die ganze Branche wird auch ein Stück weit belächelt und hinterfragt. Es gibt in diesem Markt einfach jede Menge Scharlatane, die den Menschen das Geld aus den Taschen ziehen mit irgendwelchen High-End hochpreisigen Coachingprodukten, die aber dann einfach keine Ergebnisse abliefern.

### **Was ist euer Angebot und Tagesgeschäft? Was macht ihr so den ganzen Tag über?**

Das frage ich mich auch hin und wieder: „Damian, was macht du eigentlich den ganzen Tag?“. Das muss man ein wenig differenziert betrachten. Es gibt Tage mit und Tage ohne Workshops. Die Workshops gehen ja teilweise über fünf Tage – das sind dann zum Beispiel so intensiv-Veränderungsprogramme. Bei denen stehe ich wirklich von morgens bis abends auf der Bühne, habe ab und zu das Handy in der Hand, um zu streamen und Beiträge für Instagram zu produzieren.

Wenn ich mal nicht auf der Bühne stehe, dann bin ich im Office, wo es darum geht Videos, Podcast und Blogartikel zu produzieren, am Buch weiterzuschreiben, kostenlose Webinare aufzuzeichnen, sich mit dem Team abzustimmen und natürlich auch die normalen Unternehmensaufgaben zu erledigen. Also alles von Bankdingen, Mitarbeiterführung, Unternehmensvision ausrichten und aufspannen und so weiter.

### **Wie kam es, dass du dich so jung selbstständig gemacht hast? Was war dein Antrieb dahinter?**

Mein Vater war Steuerberater. Immer wenn ich mehr Taschengeld wollte, hieß es von meinem Vater: „Mehr gibt's nicht. Überleg' dir, was du machen kannst!“. So habe ich schon mit zwölf, dreizehn Jahren angefangen, Pferdeställe auszumisten. Dann hatte ich in der Schule einen Lehrer, der uns fragte: „Wenn ihr jetzt ein Unternehmen gründen würdet, was würdet ihr machen?“ Meine erste Idee war, dass ich Schrottplatzbesitzer werden wollte. Warum? Jemand in unserer Nachbarschaft hatte einen Schrottplatz und fuhr einen Lamborghini Diabolo. Das war aber nicht richtig praktikabel. Dann haben wir weiter überlegt und uns gedacht: „Wir könnten ein Gartendienstleistungsunternehmen aufmachen“.

### **Und das habt ihr dann durchgezogen?**

Wir mussten ein Referat über unsere Idee halten und haben dafür eine eins bekommen. Da hab ich gesagt: „Ok: Wenn der Lehrer die Idee gut findet, können wir das Unternehmen auch wirklich gründen und Geld damit verdienen.“

Wir sind dann aus der Idee heraus direkt zur damaligen Kanzlei meines Vaters gefahren, haben uns an eine alte Schreibmaschine gesetzt und haben quasi in einer Nachtschicht einen Flyer entworfen. Am nächsten Tag haben wir die Schule geschwänzt und den Flyer bei uns im Ort verteilt. Mittags haben schon die ersten zwei Kunden angerufen. Die hatten gerade neu gebaut und wir sollten für sie Rasen einsähen und Zäune bauen. Damit ging's los.

### **Wie lief das erste Unternehmen dann weiter?**

Ein halbes Jahr später, mit vierzehneinhalb, hatte ich schon die ersten fünf Mitarbeiter, alle aus meiner Schulklasse. Dann habe ich mich nur noch um die Auftragsannahme gekümmert und die anderen haben bei den Kunden gearbeitet. So hatte ich dann ein bisschen mehr Geld auf dem Konto, als ich gebraucht habe.

Ich hatte zuvor am Kiosk irgendwas von Aktien gelesen. Deshalb habe ich meinen Vater gefragt: „Was macht man eigentlich, wenn man Geld hat? Wie kann man das investieren?“ Mein Vater meinte dann: „Geh' doch mal zu deinem Onkel.“. Der war damals Vorstand bei Mercedes und hat mich mit zu einem Workshop in Frankfurt von André Kostolany genommen. Ich war mit Abstand der Jüngste dort und hab da auch nicht wirklich reingepasst. Dort waren sonst nur Manager von Mercedes.

### **Wie war das für dich, in dem Alter nach Frankfurt zu reisen?**

Zudem war ich damals auch noch ein kleiner Heimschleißer. Alles, was über die Ortsgrenzen von Gifhorn hinaus ging, war für mich gefährlich. Ich habe aber trotzdem zugesagt. Die Reise war für mich ein Abenteuer, ich kannte das noch gar nicht. Ich habe auch wenig verstanden, da alles auf Englisch war. Am letzten Tag habe ich Kostolany gefragt, ob er mir nicht beibringen kann, was er da macht. Er hat sich ein paar Tage später tatsächlich bei mir gemeldet.

### **Hat Dir sein Input damals geholfen?**

Ich habe dann angefangen, ein Portfolio bei der Sparkasse aufzumachen. Da musste noch mein Vater alles für mich unterschreiben. Aus dem Portfolio ist ein Aktienclub entstanden. So kam es dann, dass ich bei meiner Bank einen Vortrag vor 300 Leuten halten musste, was mir damals total surreal vorkam, weil ich noch kaum Selbstbewusstsein hatte. Anschließend hatte die Volksbank Interesse an meinem Vortrag. So kam es irgendwie, dass es alles ein bisschen größer wurde. Leider litt die Schule darunter ein wenig, weil Geld verdienen einfach mehr Spaß gemacht hat. Mit 17 Jahren hatte ich bereits das Geld meines Lehrers und vieler Mitschüler verwaltet, alles in meinem Aktiendepot.

Später habe ich eine Ausbildung zum Steuerberater gemacht, obwohl ich eigentlich gar nicht wusste, was ich mal werden wollte. Zeitweise wollte ich auch mal Broker werden und habe an einer Online-Schulung teilgenommen. Nebenbei habe ich auch noch ein Unternehmen gegründet für den Online-Verkauf von Geschenkartikeln. Das habe ich dann verkauft, You Smile hieß das. Weiß gar nicht, ob es das noch gibt.

### **Du hast also alles mal ausprobiert?**

Kann man so sagen: Danach hatte ich ein Autotuning-Teile-Vertrieb, also alles rund um Auspuffanlagen, Felgen und so weiter. Damals hatte ich einen kleinen Opel

Corsa von meiner Mutter geerbt und den hab' ich dann richtig tiefer, breiter und lauter gemacht, so mit brutalen 45 PS. Mich hat dann jeder gefragt, woher ich denn die Teile habe. Da habe ich gesagt: „Die könnt ihr einfach bei mir kaufen!“. Ich habe die Teile dann mit 20 Prozent Rabatt verkauft, hatte aber so zwischen 40 und 50 Prozent Einkaufskonditionen, das hat mein Vater mir damals erklärt.

### **Und das lief auch?**

Ich habe dann eine Anzeige dafür in einem bekannten Magazin geschaltet. Als ich mittags nach Hause kam, hatte meine Mutter schon das Telefon aus der Wand gerissen, weil so viele Leute angerufen haben und diese Stoßdämpfer kaufen wollten. Nebenan hat meine Oma gewohnt, die habe ich dann zu meiner Assistentin gemacht. Sie hat dann morgens die Sportfahrwerke angenommen, umgepackt, Aufkleber draufgemacht, die ich am Tag vorher vorbereitet hatte und diese dann an die Kunden verschickt. So habe ich meinen **Autotuning-Teile-Vertrieb** aufgebaut. Irgendwann wurde da eine Aktiengesellschaft draus, dann habe ich das Ding verkauft, an ein Unternehmen in Berlin. Das ist heute die Firma H und K, die gibt's sogar noch.

Als Nächstes habe ich mit jemandem zusammen einen Finanzdienstleister gegründet. So hatte ich mit Anfang zwanzig über fünfzig Mitarbeiter. Wir haben dann Maklertätigkeiten ausgeführt, mit Steuern kannte ich mich ja schon aus. Mit Finanzen kannte ich mich auch schon gut aus, in den Bereich Versicherungen habe ich mich dann noch eingearbeitet.

Dann haben wir auch noch nebenbei ein Callcenter gegründet, damals mit 30 Mitarbeitern. Da haben wir Zeitungen verkauft, Münzen verkauft, alles verkauft. Das hat uns sehr viel Spaß gemacht.

Es lief also alles, was du angefasst hast...

Naja: Es gab einen Moment, der mein ganzes Leben verändert hat: Mein Vater hatte einen Kunden aus Berlin, der wollte in der Schweiz an einem Berghang Villen bauen und brauchte dafür eine Finanzierung über 15 Millionen Euro. Das war damals interessant für mich, da habe ich mir gedacht: „mit dem treffe ich mich mal!“. Dann habe ich mich mit ihm getroffen. Er hat vorgegeben, in Berlin, in der Friedrichsstraße, gigantische Immobilienprojekte gemacht zu haben. Ich dachte mir: „Wow! Ich habe einen Milliardär aus der Immobilienbranche kennengelernt.“. Ich habe ihn dann gefragt: „Können Sie mir nicht was beibringen im Immobilienbereich?“

Ich kümmere mich um die Finanzierung.“ Dann hat er mir erzählt, dass er sich immer einen Sohn gewünscht habe, der so sei wie ich, denn sein Sohn hätte ihn abgelehnt. Daraufhin hat er geheult, ich habe geheult, ein total emotionales Treffen also.

Er hat gesagt, er überlegt sich, wie er mir sein Wissen beibringen kann. Dann habe ich wochenlang nichts gehört, deshalb habe ich ihn irgendwann mal angerufen. Am Telefon sagte mir eine Dame, dass der Herr einen Autounfall hatte und im Koma liegt. Da dachte ich: „Ok, das Universum zeigt mir zuerst so eine Person und ich bin voller Vorfreude, mit dieser Person zusammenzuarbeiten und in das Business einzusteigen. Und ein paar Wochen später nimmt mir das Universum diese Person wieder weg.“. Dann habe ich erst mal neun Monate mit meinem Unternehmen weitergemacht.

### **Gab es denn nochmal ein Wiedersehen?**

Auf einmal, während eines Gespräches, klingelte mein Handy. Das war der Kerl. Er sagte, er sei aus dem Koma aufgewacht und hätte nur noch eine Aufgabe: Mich im Leben ganz erfolgreich zu machen. Das war für mich damals wie ein Ritterschlag.

Ich bin dann mit zwei Geschäftspartnern von Hannover nach Berlin gefahren und dann hat er uns gezeigt, was er da alles gemacht hat, uns in die besten Restaurants geführt, fette S-Klasse und alles, was dazu gehört. Ein Dreivierteljahr später war ich Vorstand von sechs Aktiengesellschaften in der Schweiz und Geschäftsführer einer GmbH. Dann, anderthalb Jahre später, hatten wir 8,35 Millionen Euro eingesammelt und diese in verschiedene Projekte investiert. Was ich nicht wusste: Der Typ hatte damals die Vollmacht über die Konten und hat das ganze Unternehmen leergeräumt.

### **Wie kam dann das Erwachen?**

Da saß ich also eines Nachmittages im Urlaub auf dem Trecker meines Schwiegervaters und hab Heuballen zusammengepresst, als ich plötzlich einen Anruf der Schweizer Bankkommission bekam: „Herr Richter, wir stehen in ihrem Büro. Wo sind sie?“ Da habe ich gefragt: „Warum sind Sie in meinem Büro? Ich bin doch gar nicht da!“. Zu diesem Zeitpunkt hatten die also schon die Türen aufgemacht, mit Durchsuchungsbefehl und so weiter. Ich musste dann innerhalb der nächsten 24 Stunden zur Eilvernahme in die Schweiz.

Wer dann auf einmal nicht mehr da war, war mein damaliger bester Freund und Mentor, der immer gesagt hat: „Es kann nichts passieren, ich bin immer für dich da, du bist das Wichtigste in meinem Leben.“ Ich wurde dann damals von drei Staatsanwälten vernommen und die haben mir ein Strafregister vorgezeigt. Da kam dann raus, dass der Typ gar nicht im Koma lag, sondern wegen Hochstaplerei neun Monate im Gefängnis saß. Ich stand also ziemlich alleine da und musste erklären, wo das Geld geblieben ist. Ich habe nur gesagt: „ich hab's nicht.“. Der Typ hatte also die Unternehmen leergeäumt und ich war ziemlich blauäugig.

### **Welche Folgen hatte dieses Erlebnis?**

Der Staatsanwalt hat dann zwei Augen zugeedrückt und gesagt: „Herr Richter, das Leben wird sie jetzt härter bestrafen, als wir es je könnten.“ Die haben mich also nicht gleich eingesperrt, keine Ahnung, warum. Vielleicht dachten die sich „das arme Opfer“, oder so, „der hat sowieso voll in die Scheiße gegriffen.“ Selbst in meinem Heimatort haben die Leute getuschelt. Da gab es eine Kurzschlussreaktion, in der ich gesagt habe: „Ich nehme mir das Leben.“ Ich habe mich dann in einem Hotelzimmer eingeschlossen, mit Schlaftabletten und Alkohol. Es war aber dann zu viel Alkohol und zu wenig Schlaftabletten, sodass ich irgendwann wieder wach geworden bin. Da dachte ich mir: „Ey, Damian. Du hast selbst das noch verkackt.“

### **War das dann ein Wendepunkt in deinem Leben?**

Ich hatte eine gute Freundin, die hat mich ein paar Mal interviewt. Die hat mich nach dem Vorfall mal gefragt: „Damian, was wäre denn, wenn das Ganze auch was mit dir zu tun hätte?“. Ich war natürlich total sauer auf den Typen, der mich belogen und betrogen hat und mir alles weggenommen hat. Sie sagte immer wieder: „Aber wer trägt denn wirklich die Verantwortung?“ Das wollte ich aber überhaupt nicht hören.

Irgendwann nach ein paar Wochen dachte ich dann: „Ok. Ich habe diesen Typen in mein Leben gelassen. Ich habe diesem Typen die Vollmacht über die Konten gegeben. Eigentlich habe ich das alles kreierte. Was stimmt eigentlich mit mir nicht?“.

Daraufhin bin ich zwei Jahre auf eine Reise gegangen. Ich war bei solchen Trainern wie Tony Robins, verschiedenen Bestsellerautoren, wie zum Beispiel Louise L. Hay in London und so weiter, mit denen ich Zeit verbringen durfte. Mal zwei Wochen, mal drei Monate.

## Was hat das mit dir gemacht?

Dabei habe ich gemerkt, dass ich ein riesiges Wertlosigkeitsthema in mir drin habe. Ich habe mich eigentlich immer wertlos gefühlt. Nach meinem Autounfall habe ich mich wertlos gefühlt. Mit meinen ganzen Pickeln früher habe ich mich abgrundtief geschämt. Man muss sich das vorstellen: Wenn Menschen sich innerlich wertlos fühlen, müssen sie um sich herum etwas aufbauen, damit alle Menschen um sie herum sagen: „Du bist aber toll und erfolgreich“. Die Innenwelt sagt aber weiterhin „Du bist wertlos.“ Die Innenwelt muss dann sozusagen die Persönlichkeit so ins Gleichgewicht bringen, dass das Äußere mit der Innenwelt zusammenpasst. Ich musste mir also unbewusst irgendetwas kreieren, damit alles wieder kaputt geht. Das habe ich damals gemacht.

Als ich das dann erkannt hatte, so nach dem Motto: „Gefahr erkannt, Gefahr gebannt.“ und mit einer Trainerin an meinem Selbstwert gearbeitet habe, wollte ich wieder in den Aktienmarkt zurück. Denn das ist für mich einer der ehrlichsten Märkte auf diesem Planeten und auch ein guter Lehrmeister ist, ob man wirklich in seiner Mitte ist. Ob man wirklich die beiden Größen „Angst“ und „Gier“ für sich geklärt hat.

Was war dann dein nächstes Projekt?

Ich habe in einer Woche ein Handelssystem entwickelt, das vollautomatisch Gewinne erzielen sollte. Das war tatsächlich sehr durchdacht, ich habe Tag und Nacht daran gearbeitet. Dann habe ich einen Programmierer aus der DDR gefunden, der es für mich realisiert hat. Jetzt brauchte ich Geld: Das kam damals von einer Pensionskasse. Es war echt eine Herausforderung, das hinzubekommen, aber wir haben es geschafft.

Drei Monate haben wir überlegt, wie die Pensionskasse in dieses Konstrukt Devisenhandel, in diese Idee, investieren könnte. Dann haben wir Depots bei drei verschiedenen Brokern aufgemacht, da waren dann jeweils drei, drei und vier Millionen auf dem Konto. Als ich das auf meinen Monitoren gesehen habe, bin ich mit einer Flasche Champagner durchs Büro gelaufen und hab' gesagt: „So. Jetzt haben wir es geschafft.“ Dann haben wir die Dinger angeschmissen und haben pro Monat drei bis vier Prozent verdient für die Pensionskassen. Drei bis Vier Prozent. Jeden Monat. Nach drei Monaten haben die auf fünfzig Millionen erhöht, nach weiteren drei Monaten auf über hundert.

## **Das sind ja Unsummen...**

Das musst du dir vorstellen, wir hatten diese hundert Millionen mit einem Hebel bis zu fünfhundert im Markt. Also wir haben 100 Millionen Eigenkapital gehabt und das dann nochmal um das fünfhundertfache an Fremdkapital über die Banken und Broker als Kreditgeber gezogen und dies dann gehandelt. Wir hatten dann am 06. Mai 2010 um kurz nach 21 Uhr 1,5 Milliarden gehandeltes Volumen unter uns in diesem Markt mit diesem System. Dann passierte in den USA kurz nach 21 Uhr ein riesiger, algorithmischer Fehler in einem Handelssystem, was zu einer riesigen Verkaufswelle geführt hat. Das hat dafür gesorgt, dass der Dow Jones in ganz kurzer Zeit um bis zu 40 Prozent eingebrochen ist und unser Handelssystem nur noch minus produziert hat.

## **Was bedeutet das?**

Wir haben fast 1,5 Milliarden verbrannt, es waren nur noch 10 Prozent davon übrig, also ca. 150 Millionen. Ich saß in meiner kleinen Wohnung, 80 Quadratmeter, in Heuking, mehr Kühe als Einwohner, riesige Monitore in meinem Wohnzimmer. Mir liefen die Tränen übers Gesicht, weil ich gemerkt habe: ich verliere gerade alles in meinem Leben. Mir war schlecht, ich habe auf die Bilder geguckt und gedacht: „Ich verliere alles, ich verliere alles.“ Es gab noch einen Not-Aus-Knopf, mit dem hätte ich 10 Prozent retten können. Ich wusste aber auch: Wenn wir 90 Prozent für die Pensionskasse im Markt verbrannt haben, dann geh ich in den Knast.

Da habe ich gesagt: „Universum, weißt du was? Mach mit mir was du willst. Das hier ist nicht meine Wahrheit. Irgendwas ist falsch.“ Ich habe mich zurückgelehnt, mir eine Flasche Wodka aufgemacht, mir einen eingegossen und mir den reingeschüttet.

## **Und dann?**

In dem Moment kam im Live Ticker die Meldung, dass es ein Systemfehler in den USA gab und dass die Kurse korrigiert werden. In diesem Moment schnellte unser System in unerreichte Höhen. Es hatte automatisch immer mehr Geld investiert, je tiefer die Kurse fielen. Die Kurse kamen jetzt aber zurück – und mit ihnen ein gigantischer Gewinn.



Da stand eine riesige Zahl auf meinem Bildschirm, die wir verdient hatten. Sie hatte so viele Nullen, dass ich sie zuerst gar nicht lesen konnte. Das kann man auch noch im Internet nachlesen.

### **Also Ende gut, alles gut?**

Das war so nervenaufreibend, dass ich am nächsten Tag, als ich ins Bett gekrochen bin, gesagt habe: Ich höre jetzt damit auf. Dann habe ich alles verkauft. Ich habe die fünf Systemlizenzen an Banken verkauft, bin aus dem kompletten Markt ausgestiegen, Papa geworden und wusste eigentlich gar nicht mehr, was ich machen wollte. Dann sind Ende 2010 vier Personen auf mich zugekommen und haben gefragt: „Damian, wie kann man eigentlich von Selbstmord und total Pleite zur finanziellen Unabhängigkeit kommen und das innerhalb von etwas mehr als zwei Jahren?“ Dann habe ich denen das erzählt. Mindset. Entscheidungen treffen. Wie man darauf zugeht. Dass man eigentlich alles kreieren kann, was man will.

### **Und die Resonanz darauf?**

Das fanden die damals so geil, dass die meinten: „Das musst du noch mehr Menschen erzählen.“ Dann haben sie weitere Leute mitgebracht und diese Leute haben wiederum jemanden mitgebracht, sodass wir irgendwann nicht mehr in meinem Wohnzimmer saßen sondern – Schicksal - in dem Hotel, in dem ich mir ein paar Jahre vorher das Leben nehmen wollte. Dort habe ich mir dann einen Workshopraum angemietet. Heute sind wir bei Workshops mit 2500 Teilnehmern. Das ist die Geschichte.

### **Wann hast du denn aktiv entschieden, da ein Coaching-Unternehmen draus zu machen?**

Das habe ich 2011 gemacht. Ich habe ein paar Gesprächsrunden gemacht und da waren die Teilnehmer so begeistert von und wollten immer mehr. Sie meinten: „Kannst du nicht mal einen Workshop zum Thema Ziele machen? Kannst du nicht mal etwas zum Thema Finanzen machen?“. Ich hatte dann auch zwischenzeitlich angefangen in Immobilien zu investieren, ich bin ein leidenschaftlicher Immobilieninvestor. Da habe ich den ersten Workshop gemacht und das hat mir sehr gut gefallen, da dachte ich: „Ok, jetzt bewerbe ich das mal, meine One-Man-Show.“ So haben wir 2012 dann den ersten Workshop mit über 100 Teilnehmern gemacht. Das hat mir noch mehr Spaß gemacht, also habe ich überlegt, was ich den Leuten

noch erklären könnte. Ich kann über Steuern sprechen, über Unternehmertum, über Immobilien, über Kapitalanlage, über Marketing, wie man sich Ziele setzt und so weiter.

### **Sind deine Programme also mit der Nachfrage gewachsen?**

Ich habe begonnen, meine Workshops um die Kunden herum zu bauen. Wenn jemand mich was gefragt hat, habe ich mich selbst gefragt: „Kann ich das wirklich erklären? Bin ich da drin gut genug?“. Dann habe ich gesagt: „Ich erklär es euch einfach mal und ihr sagt mir dann, ob das für andere auch interessant wäre.“. So wurde das immer größer. 2013 habe ich die erste Mitarbeiterin eingestellt. 2014 waren wir dann zu dritt. Dann habe ich eine Coachingausbildung gemacht, dann habe ich die, die diese Ausbildung gemacht haben, als Lizenzpartner genommen und heute haben wir aktuell 106 Lizenzpartner als Damian Richter Coach in Deutschland, Österreich und in der Schweiz. Dieses Jahr machen wir eine Coachingausbildung mit 180 Teilnehmern und nehmen bestimmt weitere 100 mit als neue Lizenznehmer. Dann wären wir bei einem Team von 200 Lizenzpartnern, die auch mit auf die Workshops kommen und die Teilnehmer mitbetreuen. Das macht auch das, was wir gerade machen, so ziemlich einmalig. Wir brechen Großveranstaltungen in kleine Cluster herunter, zu Gruppen von 20 Personen, die dann ganz individuell in Gruppenarbeit betreut werden.

### **Was für Leute kommen in der Regel zu dir und was suchen die Leute?**

Es sind Menschen, die von sich selbst das Gefühl haben, dass das, was sie im Leben gerade ausdrücken, noch nicht alles gewesen sein kann. Die sagen sich: „Die Beziehung kann noch nicht alles gewesen sein.“. Oder aber: Das, was ich in mir trage, ist gar nicht das, was ich nach außen hin ausdrücke. Ich muss auf die Bühne und mein Lied singen, mein Buch schreiben oder mein Unternehmen gründen. Ich muss mein Ding machen.“. Diejenigen, die wachsen wollen, die mehr von Leben wollen, die kommen dahin. Das sind Menschen zwischen 18 und 92 Jahren.

Unser ältester Teilnehmer war 92. Der hat ein Buch über Oldtimer geschrieben. Er hat gesagt: „Damian, hätte ich dich mal vor 40 Jahren kennengelernt.“ Das war allerdings vor drei Jahren. Da habe ich gesagt: „Du, vor 40 Jahren war ich noch gar nicht auf der Welt.“ Er hat dann am zweiten Abend noch allen Teilnehmern ein Ständchen gesungen, mit seinen 92 Jahren, und hat von seinem Leben berichtet,

von den Weltkriegen und wie toll er das findet, was wir hier machen. Also ganz hoch emotional aufgeladene Situationen entstehen in diesen Workshops.

**Was für Resultate bekommen deine Kunden denn anschließend? Gibt es einen Kunden, der total abgegangen ist? Wo du vielleicht selbst nicht mit gerechnet hättest?**

Ich erzähl dir von Zweien. Die erste Story ist von einer Dame aus der Schweiz. Die habe ich vor zwei Jahren kennengelernt. Damals war sie noch Angestellte. Dann hat sie bei mir die Trainerausbildung mitgemacht und hat seitdem, seit 18 Monaten, drei Millionen Schweizer Franken an Umsatz gemacht, nur im Coachingbusiness. Von Null auf über drei Millionen.

Noch eine echt geile Story: Clemens Schaaf. Den habe ich vor fünf Jahren kennengelernt, in einem meiner Workshops zu finanzieller Freiheit. Er saß in der letzten Reihe mit verschränkten Armen im Publikum. Er war damals im Furnierhandel tätig. Er hatte eine vier-Tage-Woche mit einem Einkommen von ca. 1.800 Euro brutto. Damit kannst du nicht viel reißen. Er hatte noch weitere drei Jobs um sich herum, Frau und Kinder zu Hause, da wurde ihm gekündigt. Da hat er gesagt: „Jetzt habe ich ein Problem.“

**Was hast du mit ihm realisiert?**

Dem habe ich beigebracht, wie man in Cashflow-Immobilien investiert. Also in Immobilien, die du kaufst, hoch finanzierst und hinterher aber so vermietest und zurechtmachst, dass nach Abtrag an die Bank immer noch Bargeld in der Tasche ist.. Du kaufst dir eine Immobilie und hast am Ende mehr Geld in der Tasche als vorher, jeden Monat.

Der war also in diesem Workshop und hat das ganze danach einfach umgesetzt. Dann hat er in vier Jahren 33 Wohneinheiten aufgebaut, hat einen Cashflow pro Jahr von etwa 90.000 Euro an freien Mieteinnahmen, also an Einkommen. Er hat also damit ein Vielfaches von dem, was er vorher als Furnierhändler hatte. In seiner Definition ist er jetzt finanziell befreit und braucht für Geld nicht mehr zu arbeiten.

**Was macht er heute?**

Das ist spannend: Er hält heute den Workshop, den er damals als Teilnehmer bei mir besucht hat, weil da eine Freundschaft draus entstanden ist und er diesen Weg authentisch gegangen ist. Er hatte keine Ahnung von Immobilien, hat sich alles selbst angeeignet, mit mir an seiner Seite. Er hat es umgesetzt und heute gibt er das weiter, was er praktisch macht.

Das ist das, was ich bei uns „streetsmart“ nenne. Das, was wir machen, ist für mich kein angelesenes Wissen. Ich bin Unternehmer, seitdem ich 14 bin und erkläre den Leuten genau das, was ich als Unternehmer erlebt habe. Das, was funktioniert, aber auch eben das, was nicht funktioniert hat in meinem Leben und lade die Menschen dazu ein, das auch auszuprobieren. Das macht das ganze unfassbar authentisch. Jeder merkt: wenn ich etwas erzähle, dann erzähle ich etwas aus meinem Leben. Das habe ich so erlebt.

**Die Coaching Szene wächst momentan sehr, viele interessieren sich dafür und starten auch damit. Du hast ja schon gesagt, einen guten Coach erkennt man an seinen Ergebnissen. Was hältst du generell von der aktuellen Szene? Findest du es gut, dass es so viele Neue gibt oder sollten es weniger sein?**

Für mich gibt es da eine Menge Glücksritter. Menschen, die in der Szene richtig Schindluder betreiben, viele Versprechungen geben und wenige halten. Die Menschen auch viel Geld aus der Tasche ziehen und hinter vielen dieser Dinge stehe ich nicht. Für mich ist es so: Die Arbeit mit Menschen und am Menschen sollte niemals money-driven sein. Also so aus dem Aspekt heraus: „Jetzt bin ich Coach, jetzt muss ich damit auch Geld verdienen.“. Der Vordergrund sollte sein, dass ich es liebe, Menschen wachsen zu lassen, groß werden zu lassen. Geld kann davon ein Abfallprodukt sein, das darf auch gerne viel sein. Aber im Vordergrund sollte immer der Mensch stehen und die Ergebnisse des Coachings.

**Kommen wir nochmal zu dem, was du vorhast. Worauf können wir uns in Zukunft freuen?**

Ich habe letzte Jahr etwas kreiert, das heißt „das blaue Band“. Das ist ein Armband, auf dem steht: „Danke für dich in meinem Leben.“. Hinter diesem Band steckt folgende Idee: Wir haben gesagt, dass wir die schönsten Momente in unserem Leben meistens haben, wenn andere Menschen dabei sind. Wir vergessen allerdings ganz oft im Leben, den anderen zu sagen, wie wertvoll sie in unserem Leben sind. Diese echte Anerkennung, dieses: „Hey, danke Mama, dass du in meinem Leben

bist.“. Oder wer auch immer, zum Beispiel auch der Postbote, der dir, auch wenn es regnet, immer deine Post bringt. Der Tankwart, der für dich nachts hinter der Kasse sitzt, damit du tanken kannst. Der Bäcker, der morgens um drei Uhr aufsteht, damit du deine Brötchen kaufen kannst. Für diese Anerkennung haben wir das Band initiiert.

### **Wie lief diese Aktion an?**

Wir haben dann in Braunschweig folgendes gemacht: Ich habe mit den Teilnehmern eine kleine meditative Führung gemacht, in der es darum ging, wie es wäre, wenn sie den Menschen viel mehr Wertschätzung entgegenbringen würden. Wenn sie jedem, dem sie begegnen, sagen würden: „Danke für dich in meinem Leben.“ und zwar aus dem Herzen heraus. Warum? Weil jeder Mensch ein Geschenk sein kann, wenn wir es in ihm finden.

Dann habe ich die Bänder genommen und gesagt: „Ich schenke jedem von euch zwei Bänder. Eure Aufgabe ist es, dieses Band innerhalb der nächsten 24 Stunden Jemandem übers Handgelenk zu streifen und dieser Person zu sagen: „Danke für dich in meinem Leben.“ Davon sollt ihr dann ein Selfie machen, dieses auf Instagram als Post hochladen mit dem Hashtag #dasblaueband.

Dann ist folgendes passiert: Wir haben eine interaktive Karte auf die blaue Band Seite gepackt. Mittlerweile gibt es das blaue Band in Australien, in China, Japan, Amerika, Kanada und so weiter, weil die Leute das immer weiterverbreiten. Dann haben wir die Bänder nachher für 50 Cent an die Leute abgegeben. Die Erträge gehen an eine Stiftung. Diese Stiftung bringt nachher junge Menschen zusammen, die sich das sonst von den Fahrt- und Übernachtungskosten her nicht hätten leisten können. Diese Nummer ist mittlerweile eine große Welle geworden. Mich hat letzten eine Kundin darauf aufmerksam gemacht, dass nachts bei RTL zwei Frauen im Studio saßen, die das Band an hatten.

### **Also verselbstständigt sich eure Idee jetzt?**

Das ist sehr besonders: Ich war letztes in Braunschweig bei McDonalds, um mir einen Latte Macchiato zu holen. Dann ist folgendes passiert: Ich habe der Dame an der Kasse gesagt: „Sie haben eine wirklich tolle Ausstrahlung. Danke, dass Sie mich so freundlich bedienen.“ Da zieht sie ihre Hand hoch, nimmt eins meiner Bänder ab und sagt: „Ich habe heute eine Aufgabe. Ich soll irgendjemandem dieses blaue Band weiterreichen und sie sind so nett zu mir.“ und streift mir das Band über mein

Handgelenk, also eins der Bänder, die ich selbst ausgesendet habe und gibt mir das zurück. Ich habe also das erste Mal ein Band zurückgekriegt, von einer Person, die ich gar nicht kannte. Das ist so cool! Das Band noch bekannter zu machen, daran arbeiten wir gerade.