



RENEE
Moore

Be Unstoppable!

Renée



Big Business: Setze dir große Ziele und mache jeden Tag einen kleinen Schritt in diese Richtung

Ein Interview mit Dr. Renée Moore

Nimm uns kurz mit in deine persönliche Geschichte. Wie hat alles angefangen? Was hat für dich den Ausschlag gegeben, dass du Speaker/Trainer/Coach geworden bist?

Das ist eine gute Frage. Wie viele wissen, bin ich ein Bauernmädchen aus Texas. Meine Familie war sehr arm, sodass wir manchmal nicht einmal genug zu essen hatten. Ich habe immer die alten Kleider von meinem Cousin oder andere Second-Hand-Kleidung getragen.

Ich erinnere mich, dass ich mit fünf Jahren sagte, dass ich ein anderes Leben führen möchte. Ein anderes als das, was das Schicksal mir gegeben hatte. So habe ich einfach entschieden, mich nicht aufhalten zu lassen und meinen eigenen Weg zu gehen. Dieser Weg bedeutete für mich, die Universität zu besuchen. Die ist in den USA leider sehr teuer. Für einen Bachelorabschluss, zum Beispiel, kannst du mit 200.000 Dollar rechnen. Für uns absolut unbezahlbar.

Ich wusste also, dass ich ein Stipendium bekommen muss, damit ich studieren und mir ein besseres Leben aufbauen kann. Dafür habe ich mit zwölf Jahren angefangen zu arbeiten.

In der sechsten Klasse bin ich um vier Uhr morgens aufgestanden, um ausgiebig zu lernen, da ich nicht die schlaueste Schülerin in der Klasse war. Ich musste aber die besten Noten schreiben, da nur die Schulbesten in der zwölften Klasse das beste Stipendium bekommen.

Deswegen bin ich jeden Morgen so früh aufgestanden, damit ich lernen und die besten Noten schreiben konnte. Das habe ich geschafft: Zwischen der sechsten und zwölften Klasse war ich auf dem ersten Platz unter allen Schülern. Ab meinem sechzehnten Lebensjahr habe ich als Schülerin bereits einen Job gehabt.

Von morgens um acht bis nachmittags um 14 Uhr war ich in der Schule, danach habe ich gearbeitet.

Einer meiner ersten Jobs war die Kaltakquise am Telefon. Mit 17 Jahren war ich dadurch schon eine Expertin auf diesem Gebiet. Die erste Hälfte des Tages war ich Schülerin, von 15 bis 21 Uhr habe ich gearbeitet und bin dann um vier Uhr morgens wieder aufgestanden, um zu lernen.

Ich bin überzeugt davon, dass unser Erfolg in unseren eigenen Händen liegt. Wir können alles erreichen, wenn wir bereit sind, etwas dafür zu tun. An das schnelle reich werden glaube ich nicht. Was ich glaube ist, dass du ein großes Ziel brauchst, auf das du hinarbeiten kannst.

Mein Ziel habe ich erreicht: Ich war in der High School die beste Schülerin. Danach habe ich mit meinem Bachelor angefangen, für den ich schon um zwei Uhr nachts aufstehen musste. Von acht bis 15 Uhr war ich in der Universität. Nach der Uni habe ich als Mikrobiologin gearbeitet und musste abends um neun Uhr ins Bett gehen. Schließlich bin ich um zwei Uhr wieder aufgestanden, um zu lernen.

Ich denke, dass man klug arbeiten muss und dabei alles geben sollte, was nötig ist, um sein Ziel zu erreichen. Mit 27 habe ich als Neurobiologin promoviert. Ich war das erste Mädchen an der Universität in San Antonio, Texas mit einem Dokortitel in Neurobiologie.

Danach habe ich in der Pharmaindustrie als "Deal Closer" gearbeitet. Meine Aufgabe war es, Geschäfte im Wert von mehreren Millionen Euro zum Abschluss zu bringen. Mit 28 Jahren habe ich entdeckt, was unsere Kunden brauchten, damit sie ein Angebot annehmen. Positionierung spielt hierbei eine wichtige Rolle, denn ich wusste bereits zu dieser Zeit, dass ich unser Angebot positionieren musste, damit die Kunden es annehmen.

Im Alter von 32 Jahren hat mich ein Mitbewerber nach Deutschland geholt. So bin ich für diesen Job gemeinsam mit meiner Katze und einigen Koffern von Austin, Texas, nach Solingen, NRW, gezogen. Dieser Job war sehr hart und zunächst eine Katastrophe für mich.

Die Firma, die mich abgeworben hatte, besaß keine Niederlassung in Deutschland, sprich, ich habe mich anderthalb Jahre als Ausländerin illegal in Deutschland aufgehalten. Hinzu kam, dass die Arbeit sehr schwer war.

18 Monate später saß ich an meinem Arbeitstisch und habe meinen Puls gemessen. Es war ein Dienstagnachmittag, 13 Uhr, und mein Puls, der normalerweise

62 Herzschläge pro Minute beträgt, war in diesem Moment bei 106 Schlägen pro Minute. Ich hatte so viel Stress, dass ich meinen Job kündigte.

Ich war nun arbeitslos und lebte als "illegal Alien" in Deutschland, ohne ein Wort Deutsch zu sprechen. Was sollte ich jetzt tun? Den Schwanz einziehen und wie ein geprügelter Hund nach Texas zurückgehen? Dort sagen: „Es tut mir leid, es war ein Fehler. Darf ich mein Haus, meinen Job und meinen Mann zurück haben?“ Dafür war ich zu stolz. Das war keine Option. Eine Überlegung war, mir einen Job zu suchen, der weniger gut bezahlt wird. Immerhin hätte ich dann wieder einen Job. Oder aber, ich mache mich selbstständig.

Ich habe die letzte Variante gewählt und mit 35 Jahren meine eigene GmbH in der pharmazeutischen Industrie aufgebaut.

Ich hatte eine super Idee in einem Nischenmarkt. Es gab in Europa sehr viele kleine Firmen meiner Art, aber ich hatte als Einzige die Idee, eine Firma für klinische Forschung in "Emerging Markets" aufzubauen.

Die erste Firma hatte ich in Deutschland, weil ich dieses schöne Land liebe und auch dort bleiben wollte. Danach habe ich eine neue Firma in Indien aufgebaut. Es folgten weitere in Argentinien, Chile, Indien, Hongkong, Panama und Mexiko. Dem folgten zwei Firmen in der Schweiz - eine Holding, also eine AG und eine GmbH.

Ich habe zwischen meinen 35. und 39. Lebensjahr insgesamt zehn verschiedene Firmen in neun Ländern aufgebaut und mit 40 Jahren für einen guten Preis verkauft. Ich weiß also, wie Big Business geht.

Als ich die Firma verkauft hatte, habe ich mich gefragt: „Was mache ich jetzt? Ich kann nicht einfach nur in der Hängematte liegen, bis ich 65 Jahre alt werde.“

So hatte ich die Idee, mehr für die Menschen in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu tun. Ich habe eine Unternehmerakademie aufgebaut und Sprecher-Workshops angeboten, sodass ich meine Geschäftserfahrung zusammen mit meinen Werkzeugen weitergeben konnte. Ich wollte meine eigenen Systeme weitergeben, mit denen ich als Frau in Deutschland so erfolgreich geworden war. Seit meiner Kindheit bin ich es gewöhnt, als Moderatorin auf der Bühne zu stehen - kein Witz. Das erste Mal betrat ich die Bühne im Kindergarten und habe mein Talent dafür entdeckt.

Das hat sich weiter durchgesetzt - ich bin bis heute auf den Bühnen unterwegs, war bisher schon in 23 Ländern und halte seit 17 Jahren professionelle Vorträge als Top-Speakerin.

Ich weiß, dass “Mama Universe” mich nach Deutschland geschickt hat und dass alles, was ich in meinem Geschäftsleben gemacht habe, nicht das Ende ist. Ich biete sehr gute Werkzeuge an, um Menschen helfen zu können, erfolgreicher in ihrem Leben und Business zu sein.

Die zweite Frage hast du teilweise schon beantwortet. Du bist ursprünglich aus den USA, genauer aus Texas. Welche Hindernisse haben sich für dich dadurch auf deinem Erfolgsweg ergeben? Und wie hast du diese Hindernisse gemeinert?

Ich habe viele Tipps zu diesem Thema. Tipp Nummer eins: Träume groß. Ich habe einfach niemandem erlaubt, mich einzuschränken. Ich hatte immer den Gedanken, dass ich ein großartiges Leben führen möchte. Ich wollte etwas erreichen und habe wirklich groß geträumt. **Be unstoppable in your goals! Setze dir große Ziele und mache jeden Tag einen kleinen Schritt in diese Richtung.**

Ich erinnere mich daran, dass ich mit 13 Jahren zu meiner Mutter gesagt habe: „Mama, ich will einen Dokortitel in Biologie haben.“ Mir war dieses Ziel schon früh bewusst. Manchmal träumen wir groß, bekommen aber in unserem Kopf eine Blockade: Das ist zu groß, das kann ich nicht schaffen. Das Geheimnis ist, Schritt für Schritt in “Inperfect Action” zu leben.

Perfektion musst du hinter dir lassen, das ist der nächste Tipp. Wenn du einen falschen Schritt gehst, wie es mein erster Job in Deutschland war, dann gehe einfach einen Schritt nach links und immer weiter vorwärts. Wichtig ist auch, dass du deine Umgebung wahrnimmst. Umgib’ dich mit Leuten, die dich unterstützen. Das ist ein großer Fehler, den die Menschen machen. Wir haben viele Leute in unserer Umgebung, die neidisch sind und uns deswegen nicht unterstützen. Wir müssen in unserer Umgebung Menschen haben, die uns lieben, unterstützen und zu besseren Menschen machen.

Kannst du dich noch an deinen ersten Kunden oder deinen ersten Auftrag erinnern? Und wie hast du ihn akquirieren können?

Als ich meine pharmazeutische Firma aufgebaut habe, kümmerte ich mich allein um alles. Ich sage immer, dass es am Anfang eine Drei-Personen-Firma war: Me, myself and I! Diese drei Personen und die Katze: Ergibt zusammen vier.

Mein Start war mein eigener Schreibtisch, die eigene Positionierung, eine E-Mail-Broschüre und das Telefon.

Ich habe jeden Tag zehn Kunden angerufen. Ich musste vorbereitet sein. Wenn ich Novartis oder GlaxoSmithKline angerufen habe, hat die Vorbereitung gut eine

Stunde gedauert. Der Auftrag war für fast 800.000 Euro ein Projekt in China. Um diesen Auftrag zu gewinnen, musste ich sehr strategisch vorgehen.

Der erste Schritt ist, perfekt positioniert zu sein, damit ich für meine Kunden einzigartige Projektergebnisse liefern konnte. Meine Mitbewerber waren Firmen mit 5.000 Mitarbeitern und mehr. Ich hatte lediglich eine kleine Firma und einen Partner in China. Aber ich habe einfach die beste Lösung, die beste Strategie und die beste Positionierung für meine Kunden entwickelt. Sie haben mir vertraut, dass ich das liefern konnte. Und ich habe geliefert.

Beim nächsten Vertrag handelte es sich um ein Projekt über 8,5 Millionen. Es handelte sich um ein großes Projekt in Argentinien und Panama mit meinem eigenen Team. Ich hatte es geschafft.

Wie bist du anschließend weiter vorgegangen mit deinem Business? Wie hast du an Reichweite und Bekanntheit gewonnen? Welche Marketingstrategie hast du eingesetzt?

Das Alpha und Omega von Business-Erfolg ist die Positionierung. Wir müssen unsere Glaubwürdigkeit aufbauen und Ergebnisse zeigen. Positionierung ist entscheidend für den Geschäftserfolg. Ich arbeite mit unterschiedlichen Marketing-Strategien, beispielsweise mit Newslettern. 2005 habe ich schon Newsletter an die pharmazeutische Industrie geschickt, bevor andere Leute wussten, was das überhaupt ist. Allerdings sind Newsletter nicht mein Nummer eins Marketing-Werkzeug. Meine Nummer eins seit ewigen Zeiten, ist “Speaking” - auf der Bühne zu sein.

In der pharmazeutischen Industrie war ich immer bei Fach-Konferenzen auf der Bühne, damit die Leute mich als die Expertin auf diesem Gebiet kennenlernen konnten. Also sprechen, sprechen, sprechen. Die ganze Welt ist eine Bühne. Wichtig ist zu wissen, wie du einen Vortrag so aufbaust, dass du Kunden gewinnst. Ich weiß, wie man einen Vortrag hält und das bringt die Kunden im nächsten Schritt zu mir. Wie gesagt, die komplette Welt ist eine Bühne, ebenso wie ein Kundentreffen, ein Webinar, ein Vortrag und auch ein Interview.

So bringe ich die Kunden Schritt für Schritt in Kontakt mit mir. Dann pflege ich diese Beziehungen und bringe die Kunden dazu, mit mir zusammenzuarbeiten.

Wie würdest du diesbezüglich vorgehen, wenn du heute nochmal bei null starten müsstest? Welche Strategien würdest du den Lesern empfehlen, um Reichweite und Bekanntheit aufzubauen?

Ich würde mich groß positionieren und häufig auf der Bühne stehen. Sich selbst zu positionieren ist natürlich nicht immer einfach. Heute funktioniert das ganz anders. Es gibt viele Arten von Strategien und Positionierungen. Durch die Zusammenarbeit mit einem Experten oder einer Expertin kann man entdecken, was in einem steckt. Man muss es für sich herausfinden und genau formulieren. Das ist das Alpha und Omega für den Geschäftserfolg. Ohne den ersten Schritt, also groß genug positioniert zu sein, wird die Arbeit erschwert. Du gewinnst viel mehr Kunden, wenn du von Anfang an richtig positioniert bist.

Wie wichtig sind für dich digitale Produkte als Ergänzung zu deinem Produktportfolio? Wie schätzt du deren zukünftige Bedeutung ein? Du hast ja einen Kurs.

Ja, ich habe mehr als einen Kurs. Zusätzlich habe ich eine CD als digitales und eine Unternehmerakademie als Online-Produkt. Ich biete Präsenzseminare und Workshops zum Thema Positionierung, Speaking und Vertrieb an, die es auch als digitales Produkt online gibt.

Es gibt Leute, die Präsenzseminare lieben und vor Ort dabei sein wollen und es gibt Leute, die lieber zuhause für sich allein, in ihrem eigenen Tempo das Online-Produkt durcharbeiten wollen. Sie möchten ihren eigenen Rhythmus bestimmen. Somit gibt es für mich, zwei spezifische Zielgruppen für meine Produkte. Es ist sehr wichtig, beide Gruppen zu bedienen, denn die Zukunft liegt in beiden Gruppen und nicht nur bei der digitalen.

Es gibt immer Leute, die die Struktur eines Präsenzseminars brauchen und diese kommen zum Seminar.

Du warst mehrfach als Referentin auf unseren Events, also von Digital Beat, dabei. Welche Bedeutung haben solche Auftritte als Sprecher auf externen Events für dich? Welchen Nutzen ziehst du daraus? Warum sollte jemand als Speaker, Trainer oder Coach, der erfolgreich ist, sich bemühen, solche Gastauftritte zu bekommen?

Ich danke euch, dass ich so oft eingeladen werde. Es ist eine große Freude für mich, dabei zu sein. Auch solche Events sind mir sehr wichtig und dafür gibt es verschiedene Gründe, durchaus auch persönliche. Wie ich schon sagte, möchte ich in Deutschland, Österreich und der Schweiz so vielen Menschen wie möglich helfen, ihr Leben positiver zu gestalten und im Geschäftsleben erfolgreicher zu sein. Deswegen bin unendlich dankbar, dass ich bei so vielen Live-Events dabei sein durfte, bei denen ich meine Buchempfehlungen, meine Werkzeuge und alle meine Herzensthemen an andere Menschen weitergeben konnte.

Ich finde, dass man gerade bei solchen Live-Events und Online-Kongressen als Referentin Reichweite erzielt. Dafür bin ich wirklich dankbar, denn es hilft mir, meinen Lebenszweck zu erfüllen. Zusätzlich erreiche ich 90 Prozent meiner Kunden für meine ausverkauften Workshops und Events gerade bei solchen Live-Auftritten. Das ist mein "Nummer eins-Werkzeug": Ich nähere mich Schritt für Schritt meinen Kunden an, baue das Vertrauen auf, und liefere in meinen Vorträgen und bei Online-Events Ergebnisse, sodass die Zuhörer mehr von mir haben möchten. Das ist mir sehr wichtig für mein Business, aber auch für meine persönliche Mission.

Fasse uns doch noch einmal kurz zusammen: Was sind deine Tipps und Empfehlungen für bessere Geschäfte und Lebensstrategien? Was hast du in deinem Leben beruflich und privat gelernt und was möchtest du als die besten Tipps für die Leserinnen und Leser jetzt noch zusammenfassen?

Entdecke zuallererst das, was dich so einzigartig macht. Deine Einzigartigkeit ist sehr wichtig und diese musst du in deine Positionierung mit einbringen. Wir brauchen eine Positionierung im Expertenstatus. Dein Expertenstatus und deine Glaubwürdigkeit haben mit deiner Einzigartigkeit zu tun. Entdecke, was dich so einzigartig macht und drehe die Lautstärke hoch.

Als nächstes, lasse das Thema Perfektionismus hinter dir. Setze dir große Ziele und schreite mit "Imperfect Action" in Richtung deiner Ziele. Du bist wunderbar, du bist wertvoll, dein Traum ist wertvoll. Mache einfach dein Ding. Was ist deine Botschaft an die Welt?

Benutze Online-Marketing und Social Media und nutze jede Bühne, um deine Botschaft zu verbreiten und an dein Publikum zu adressieren. Jeder von uns hat etwas, das ihn einzigartig macht. Wenn du nicht weißt, was das ist oder du nicht weißt, wie du das in dein Geschäft einbringen kannst, finde einen Experten, der dir dabei hilft. Mut zu haben, ist ein wichtiges Thema. Mut zu haben, sein eigenes Ding zu machen.