



Fürst Heinz, der Coach Millionär kann Jeder



Der Anfang

Fürst Heinz beschreibt seinen eigenen Lebensweg und beginnt mit seiner frühen Kindheit.

Er hatte es nicht leicht, da er im Problemviertel von Regensburg aufgewachsen ist. Darüber hinaus hatte er drei Dinge in sich vereint, die oft zu Schwierigkeiten mit den anderen Schülern geführt haben:

1. Heinz war vergleichsweise groß und wurde deswegen von den anderen Schülern gehasst.
2. Heinz bekam von seinem Großvater ein teures Fahrrad geschenkt, was zusätzlich den Neid der anderen Schüler geweckt hat.
3. Da er bei den Mädchen beliebt war, wuchs dieser Neid sogar noch weiter an.

Dennoch gab es auch in dieser Phase seines Lebens prägende Momente, die sich am Ende als positiv herausstellen sollten.

So hatte er damals bereits, in der neunten Klasse, den Entschluss gefasst, Millionär werden zu wollen.

Merksatz von Fürst Heinz:

Setze Dir _____ und arbeite mit ganzer Kraft daran, diese zu

_____ .

Der Lichtblick im Leben von Fürst Heinz war seine Großmutter und die Fleischerei, in der sie als Putzfrau gearbeitet hat. Hier war er sicher vor den anderen Schülern, zudem war diese Metzgerfamilie in seinen Augen unheimlich reich, was ihn nachhaltig geprägt hatte.

In jungen Jahren wurde er mit dem Fürsten von Sayn-Wittgenstein bekannt gemacht und reiste gemeinsam mit ihm und seiner Oma mehrere Male nach Norwegen, zu seiner Mutter. Der Fürst bot der Familie an, Heinz zu adoptieren.

Ziele, erreichen





Fürst Heinz, der Coach Millionär kann Jeder



Bereits mit 17 Jahren war Fürst Heinz dann für volljährig erklärt worden, denn seine damalige Freundin wurde schwanger und ein uneheliches Kind war damals nicht sehr gut angesehen.

Seine ersten Erfahrungen als Angestellter sammelte Fürst Heinz bereits mit 16. Er war damals in einer sogenannten Drückerkolonne gelandet, die von Dorf zu Dorf zog und dort versucht hatte, Kinderversicherungen zu verkaufen.

Im Schnitt haben die Kollegen und auch Heinz pro Dorf 1-3 Versicherungen verkauft. Heinz war damals schon kreativ und begann, darüber nachzudenken, wie er sich die Sache leichter und erfolgreicher gestalten konnte.

Die Idee von Fürst Heinz: Jedes Dorf hat einen Tante Emma Laden, der Treffpunkt für alle Anwohner. Heinz ging zunächst in diesen Laden und stellte einige Fragen, um herauszufinden wo die Familien mit den meisten Kindern wohnen. Darüber hinaus konnte er erste Informationen sammeln, wer der Ansprechpartner ist und wie das älteste Kind heißt.

Mit diesen Informationen musste er nicht mehr von Tür zu Tür gehen, sondern einfach über die richtigen Informationen an die besten Kunden kommen. In Windeseile war Fürst Heinz der beste Verkäufer in der Gruppe und hatte sich schnell hochgearbeitet.

Merksatz von Fürst Heinz:

Wenn Du etwas tust, dann tue es mit _____!

Nur das führt zum _____!

Effizienz, Erfolg





Fürst Heinz, der Coach Millionär kann Jeder



Neben den Versicherungen hat Fürst Heinz damals auch Zeitschriftenabos an der Tür verkauft. Auch hier arbeitete er mit einem kleinen Trick, denn er wusste, dass die Menschen in Bayern sehr katholisch sind.

Letztendlich konnte er sich dann aber nach kurzer Zeit selbst nicht mehr im Spiegel ansehen.

So begann Fürst Heinz mit ca. 20 Jahren, sich in den Bereich der Lebens- und Krankenversicherungen einzuschulen.

Zu Beginn ist Heinz auch hier von Tür zu Tür gezogen, doch die hohe Abschlussprovision war verlockend. Aber irgendwie war Fürst Heinz mit dem Aufwand nicht zufrieden.

Also entschied sich Heinz, sich auf ein Produkt zu spezialisieren: Die betriebliche Altersvorsorge.

Hierfür musste er lediglich mit den Unternehmern aus dem Mittelstand sprechen, um nicht nur eine Versicherung zu verkaufen, sondern zwanzig bis zu 80 Versicherungen auf einen Schlag.

Die Mitarbeiter waren froh, dass der Chef an sie denkt und der Chef war froh, weil seine Mitarbeiter so zufrieden waren. Der Aufwand für Fürst Heinz war im Grunde der Gleiche, die Abschlussquote und die Anzahl der Versicherungen pro Abschluss war aber ungleich höher.

Das Einkommen von Heinz lag somit bereits in den 70ern, als er 19 bzw. 20 Jahre alt war, bei 20.000 - 24.000 D-Mark pro Jahr. Die Kaufkraft dieser Summe lag damals viel höher, als 20.000 Euro im Jahr heute bedeuten würden.

Erneut war es die Effizienz, die es ihm leichter gemacht hat, einen guten Umsatz zu erzielen und ein gutes Leben aufzubauen.

Merksatz von Fürst Heinz:

Effizienz bedeutet, die richtigen Dinge mit Erfolg zu tun!





Fürst Heinz, der Coach
Millionär kann Jeder



Notizen

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

