

ausgezeichnet mit dem

**CeBIT**   
INNOVATION  
AWARD 1998

Gewinner CeBit Award

» Bestes Produkt des Jahres 1998 «

Gewinner PC Mobile Leser-Award 1997

**PCMOBIL** 1. Platz

» Durch Ihre Innovation und Durchsetzungs-kraft haben Sie unseren Jahresgewinn gerettet. «

Jürgen Egger, Fujitsu

**FUJITSU**

**Forbes**

» Der internationale Speaker und Unternehmensberater Christoph Ulrich Mayer ist eine Ausnahmereise. «

schreibt das Forbes Magazine

»One of the greatest entrepreneurial minds Germany has to offer«  
iHeartRadio



CHRISTOPH ULRICH MAYER  
**SPEAKER**  
BUSINESS DESIGNER

## Kontakt

Dipl.-Ing.(FH)  
Christoph Ulrich Mayer  
Prof.-Messerschmitt-Str. 32 B  
86159 Augsburg  
Telefon: +49 (0)821 58 58 80  
Fax: +49 (0)821 58 58 81  
mail@christoph-ulrich-mayer.com  
www.christoph-ulrich-mayer.com

*„Die meisten erfolgreichen Ideen werden zunächst belächelt, denn bekämpft und schließlich kopiert.“*



Gewinner CeBit Award

» Bestes Produkt des Jahres 1998 «

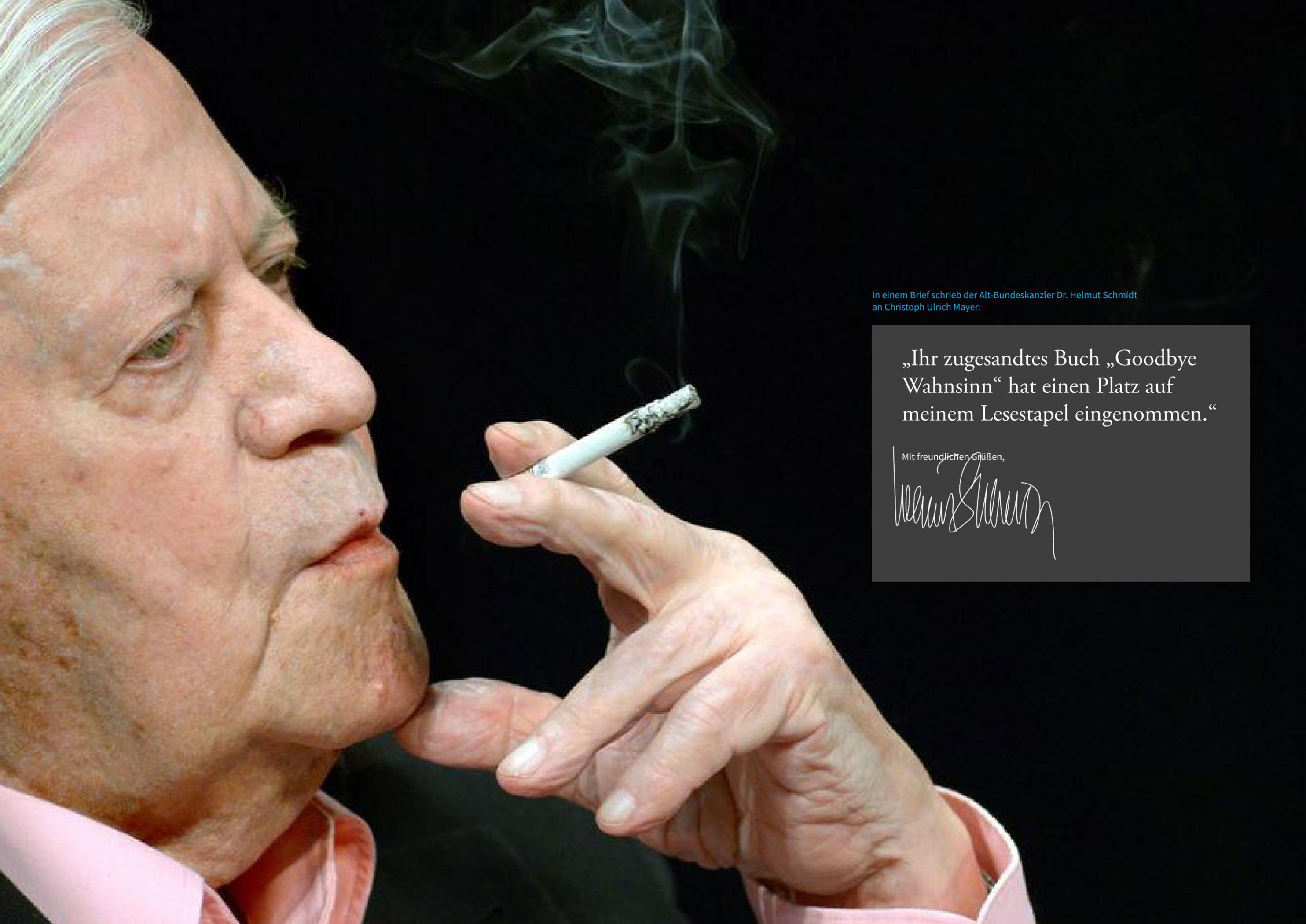
Statement von Marcus Giers, International Branding Producer:

*„Die Wirtschaftsgeschichte ist reich an Produkten, die exakt dieses Schicksal teilen. Ein nahezu perfektes Beispiel liefert Christoph Ulrich Mayer, der mit seinem entwickelten Produkt Scenic Mobile 800 den Award Produkt des Jahres auf der CeBit‘1998 wurde. Wie war das nochmal mit dem Macbook Pro von Apple genau?“*



## INHALT

Christoph Ulrich Mayer Der Redner	8
In Zahlen	10
Vorträge	12
Medienstimmen	14
Perfect Match Business Modelling®	18
Warum tun Sie das?	20
US Speaker Grand Slam 2018	22
EDEN Achievement Award	28
Die Oscar Nacht 2018	30
Mehrfach die Märkte herausgefordert	40
Stationen	44
Innovation 4.0	48
Verrückt quer gedacht	52
Aus- und Weiterbildung	54
Zufriedenheitsgarantie	56
Das Buch	58
Das Kurzinterview zu seinem Buch	60



In einem Brief schrieb der Alt-Bundeskanzler Dr. Helmut Schmidt an Christoph Ulrich Mayer:

„Ihr zugesandtes Buch „Goodbye Wahnsinn“ hat einen Platz auf meinem Lesestapel eingenommen.“

Mit freundlichen Grüßen,

## Christoph Ulrich Mayer Der Redner

*Wenn am Anfang eine Idee keinen Widerspruch hervorruft, dann gibt es für sie keine Hoffnung! Deshalb hatte ich meist mit verwegenen Ideen die größten Erfolge...*

Christoph Ulrich Mayer

### Über Christoph Ulrich Mayer

Egal ob Europa, USA, China oder Taiwan: Die Expertise und das fachliche Knowhow von Christoph Ulrich Mayer ist rund um die Welt gefragt, denn er ist einer der renommiertesten europäischen Managementberater und ein gefragter Redner. Mutig genug, um anders zu denken, verwegen genug, um zu glauben, er könne die Welt verändern und talentiert genug, es tatsächlich zu tun! Hier der Beweis: 1998 war es Christoph Ulrich Mayer, der für das Produkt des Jahres auf der CeBit verantwortlich war. Für Mayer jedoch noch lange kein Grund, sich zurückzulehnen. Ganz im Gegenteil! Mit den von ihm entwickelten Methoden BRIGHT® und Perfect Match Business Modelling® avancierte er zur Nummer 1 in Europa. Durch seine Arbeit mit Marktführern und solchen, die es werden wollen, kennt er die unterschiedlichsten Denkweisen und Wertesysteme verschiedener Wirtschaftskulturen. Mayer's Überzeugung: „Best in Class ist das Minimum.“ Mittelmaß gewinnt nie, eben weil Erfolg nicht durch mitlaufen, sondern vor allem durch voranmarschieren entsteht und so lange Menschen, Marken und Unternehmen nur das bieten, was alle bieten, bekommen sie auch nur das, was alle bekommen – durchschnittliche Ergebnisse. Christoph Ulrich Mayer ist ein Virtuose seines Fachs. Als Redner provoziert und polarisiert er zwar gerne, doch seine Vorträge waren, sind und werden immer ein

Feuerwerk von Managementimpulsen sein – Ein besonderes Highlight für jede Veranstaltung.

### Der Redner

Christoph Ulrich Mayer, ein Visionär, Manager und Unternehmer, mehrfach mit höchsten Auszeichnungen international geehrt, berichtet aus dem Erfahrungsschatz eines außergewöhnlich inspirierenden Top Speakers. In seinen unvergleichlich provozierenden und inspirierenden Vorträgen, entschlüsselt er das Geheimnis Markterfolg von Marktführern, Hidden-Champions und solchen, die es werden wollen und gibt die Geheimnisse preis, die so offen wohl niemand sonst je aussprechen würde. Als Business Designer® bringt Mayer die Dinge auf den Punkt, anregend, fundiert und gleichsam unterhaltend. Er weiß, wie man Business-Erfolg vom Zufall trennt. Dynamisch in seinem Stil und voller Begeisterung ist er mit Garantie ein unvergesslicher Höhepunkt auf Ihrer Veranstaltung.

### Der Berater

Die Frage aller Fragen ist: Warum nutzen manche Menschen und Unternehmen Chancen und andere nicht? Christoph Ulrich Mayer weiß es! In mehr als 20 Jahren internationaler Managementenerfahrung hat er DIE mentalen Leitsätze ausfindig gemacht, die Leistungsführer vom Mittel-

maß unterscheiden. Das Problem: Auch (und gerade) erfolgreiche Persönlichkeiten stoßen manchmal ganz unverhofft an Grenzen, die ihnen häufig unerklärlich sind. Grenzen, die von außen gesetzt wurden oder nicht selten sogar psychische, innere, von Menschen selbst gesetzte Grenzen sind. Viele Manager, Unternehmer und Führungskräfte kennen das Gefühl von Stagnation und Blockaden daher auch nur zu gut. Dabei liegt es in der Natur des Menschen und des Unternehmers, Hindernisse zu überwinden und sich entfalten zu wollen. Als gefragter Managementstrategie weiß Christoph Ulrich Mayer genau diese Hindernisse zu überwinden. Als Coach hat er bereits ambitionierte Mittelständler und große Unternehmen wie MAN, Siemens oder Zeiss beraten. Doch egal ob Großunternehmer oder Mittelständler, in einem sind sich alle einig: Wer mit Mayer zusammenarbeitet, wird Grenzen überwinden und Durchbrüche erleben... Garantiert!

### Marktführer

Die Zusammenarbeit mit vielen internationalen Marktführern (und solchen die es werden wollen) haben Mayer den Ruf des konsequent praxisorientierten Business Designer eingebracht. Davon profitierten bisher beispielsweise Konzerne wie Liebherr, Zeiss, Siemens, MAN, Fujitsu oder Energieriesen wie EnBW. Als Business Designer entschlüs-

selt Christoph Ulrich Mayer den wahren Mythos Markterfolg.

### Der Buchautor

Provozieren, polarisieren, anklagen: Die Erfolgsformel, um Bestseller zu produzieren! Dass Mayer darüber hinaus geht und Lösungen anbietet, ist ein Grund, weshalb Christoph Ulrich Mayers Buch „Goodbye Wahnsinn - Vom Kapitalismus und Kommunismus zum menschengerechten Wirtschaftssystem“ bei Amazon bereits nach kurzer Zeit vollständig vergriffen war. Sogar der Denker und Herausgeber der Zeit, Altbundeskanzler Dr. Helmut Schmidt, bedankte sich in einem persönlichen Brief für dieses außergewöhnliche Werk. In seinem Buch widerlegt Bestseller-Autor Mayer die unglaublichen Erzählungen von der Alternativlosigkeit politischer Entscheidungen und des Wirtschaftssystems. Er zeigt Wahrnehmungsfelder auf, die selbst gestandene Volkswirte blind machen, in der Absicht, mit einer durchgängigen Argumentation ein umfassendes Bild zu zeichnen. Mayer bringt Lösungen für viele Probleme der heutigen Gesellschaft und entwickelt neue Ideen gegen festgefahrene Denkmuster elitärer Strukturen. Ein Muss für jeden, der internationale Wirtschaftsmärkte verstehen will!

### Gastdozent und Lehraufträge

Christoph Ulrich Mayer übernahm als Dozent bereits mehrere Dutzend Lehraufträge an verschiedenen europäischen Bildungseinrichtungen. Unter anderem hielt er Vorlesungen über Management und Verhandlungstechniken. Als wissenschaftlich interessierter Unternehmer beschäftigt er sich mit den neusten Erkenntnissen der Neurowissenschaften und erklärt die phänomenale Wirksamkeit empirisch erforschter mentaler Businessstrategien innerhalb der internationalen Wirtschaftsmärkte überraschend verständlich, narrativ in seinem Vortragsstil aber vor allem ermutigend und praxisorientiert.



## Christoph Ulrich Mayer In Zahlen



„Durch ihn habe ich begriffen, wie Tatkraft und philosophische Tiefe zusammenwirken können, um den Unterschied auszumachen.“

**MANI** Martin M. MAN

Christoph Ulrich Mayer motiviert und verhilft Unternehmen und Unternehmern zu Top-Innovationen, sowie zu Top-Business-Modellen und herausragendem Erfolg.“

Hinter Unternehmenserfolg stehen immer starke Menschen. Freie, kraftvolle Persönlichkeiten wie Steve Jobs, Elon Musk oder Richard Branson haben nicht nur herausragendes vollbracht, sie führen auch ein erfülltes Leben. Christoph Ulrich Mayers Arbeit ist u.a.:

*„Ihre inneren und äußeren Zwänge aufzulösen, sich über Ihre wahren Lebensziele klar zu werden und Ihr Leben selbstbewusst und selbstbestimmt zu gestalten.“*

**Christoph Ulrich Mayer, ein Top-Experte, Redner und Berater mit:**

- einem spannenden & außergewöhnlichen Thema
- einem perfekt ausgereiften & wirksamen Vortragskonzept, Workshop-, Trainings- und Coachingprogramm
- einer langjährigen internationalen Erfahrung
- einer Leidenschaft für Erfolg und Leben
- einer Botschaft

1968 Geburtsjahr-gang

18 Millionenprojekte geleitet

942.000 bisher gesammelte Flugmeilen

222 Antworten auf Fragen unserer Zeit

12 Jahre Tätigkeit/Er-fahrung in Europäischen Bildungseinrichtungen

608 Seitenanzahl sei-nes Buches

184 Körpergröße in cm

12 Jahre als Dozent tätig

593 Seminare und Coachings

6 Patente

20 bereiste Länder bis heute

460.000 Suchergebnisse/ Einträge bei Google

44 Schuhgröße

30.000 zurückgelegte Ki-lometer durch D. CH. und A. pro Jahr



## Christoph Ulrich Mayer Vorträge

### VORTRÄGE:

- Events
- Führungskräfte tagungen
- Interdisziplinäre Workshops
- Keynote-Vorträge
- Kick-off-Veranstaltungen
- Kongresse
- Kundenveranstaltungen
- Mitarbeiterveranstaltungen
- Verbandstreffen
- Vertriebsmeetings
- Dinner-Speeches

### SEMINARE:

- Seminare mit gemischten Teilnehmergruppen
- Einzel-Seminare

### BERATUNG:

- Individuelle Innovations- und Business Modelling Beratung

Christoph Ulrich Mayer ist rund um die Welt gefragt. Er ist einer der renommiertesten europäischen Managementberater – mutig genug, um anders zu denken, verwegen genug, um zu glauben, er könne die Welt verändern und talentiert genug, es tatsächlich zu tun. In seinen Vorträgen nimmt er seine Teilnehmerinnen und Teilnehmer auf eine ganz besonders mitreißende und aktivierende Reise mit. Wohin? Dorthin, wo sie schon immer geträumt haben zu sein, auch wenn sie sich bisher nicht vorstellen konnten, diese Träume jemals in die Realität umsetzen zu können.



### VORTRAGSTHEMEN:

#### THEMA 1:

##### **INNOVATION 4.0**

##### *– Business Modelling für die Märkte von morgen*

Unter Innovation verstehen Viele neue Features für ein Produkt. Wir leben in einer Zeit, in der dieses Vorgehen für Weltunternehmen und Marktführer wie Nokia, PALM oder Kodak in den Untergang führte. Innovation ist umfassender, verbessert nicht, sondern bringt neue Lösungen für die, die noch NICHT Kunden Ihrer Branche sind. **Perfect Match Business Modelling®** bringt fokussierte Lösungen hervor, die nicht nur den Markt aufrollen, sondern, richtig angewendet, das ganze Unternehmen effizient machen.

Christoph Ulrich Mayer hat schon in den Anfängen seiner Karriere überragende Produkte entwickelt und seine Methode immer weiter entwickelt. Digitalisierung und Industrie 4.0 sind nur Puzzleteile für neue Geschäftsmodelle, aber nicht das Ganze. In seinem Vortrag zeigt er, worauf es ankommt, wie brillante Geister außergewöhnliche Innovation geschaffen haben und wie Sie das in Ihrem Unternehmen umsetzen können. Schaffen Sie Produkte und Geschäftsmodelle von morgen, von denen Ihre Kunden heute noch gar nicht ahnen, dass sie sich danach sehnt haben.

#### THEMA 2:

##### **BE BRIGHT for Business**

##### *– Mit der eigenen DNA zum Erfolg*

Erfolg kann auch erzwungen werden. Aber Erfüllung und Erfolg funktionieren nur, wenn Sie vollkommene Klarheit darüber haben, wer Sie sind und wohin Ihr Weg gehen soll. Das trifft zweifellos für Selbständige und Gründer zu. Etablierte Unternehmen profitieren aber genauso davon, ihre DNA zu erkennen und klar zu formulie-

ren. Denn daraus entsteht ein Fokus, der glasklar macht, wer die Kunden sind, wie sie angezogen werden, wie die Produkte sein müssen, die das Unternehmen auf den Markt bringt und wie kommuniziert werden soll.

Klarheit bringt Effizienz und Umsatz. Eine Vision kann so klar und kraftvoll sein, dass sie, trotz aller Komplexität unserer Zeit, alles im Unternehmen ordnet. BE BRIGHT® ist dafür geschaffen worden, diese Klarheit und Vision zu entwickeln.

In diesem Vortrag geht es um Selbstbewusstsein auf der persönlichen Ebene und auf der geschäftlichen Ebene. Warum sich mit einem von Beidem zufrieden geben, wenn außergewöhnlicher Erfolg durch Erfüllung entsteht?

#### THEMA 3:

##### **THE REALITY DESTORTIONFIELD**

##### *so schaffen Sie neue Realitäten für die Märkte von morgen*

Sie sind die da Vinci's des 21. Jahrhunderts. Kaum ein anderer Unternehmer wird so mit Innovation und Kreativität in Verbindung gebracht, wie Steve Jobs oder Elon Musk. Ihre Unternehmen gehören zu den zukunftsträchtigsten der Welt! Welche Produkte konnten jemals schon vor Erscheinung und trotz hoher Preise oder Fehlfunktionen so überzeugen, wie die von Apple oder Tesla? Der erfolgreiche Unternehmer, Redner und Autor Christoph Ulrich Mayer, der bereits 1998 für das Produkt des Jahres auf der CeBit verantwortlich war, hat die entscheidenden Grundprinzipien entschlüsselt, mit denen Musk und Jobs zu den innovativsten Unternehmern unserer Zeit wurden. Träume wahr werden lassen oder auch nur das tun, was man wirklich liebt – alles Dinge, die man lernen kann! Begeistert und gleichsam inspirierend, zeigt Mayer, wie man verrückt querdunkt und dabei dennoch konzentriert und fokussiert neue Realitäten für die Märkte von morgen schafft.



# Forbes



**@JANINAKUGEL**

Siemens baut um. Mittendrin: Janina Kugel. Die Personalchefin steht für viele sinnbildlich für den Wandel zu einem modernen, digitalen, agilen Konzern. Doch wie tickt diese Frau, die für 379.000 Mitarbeiter verantwortlich ist?



*...gehört zu den Besten seines Fachs, das von Titeln wie Redner, Trainer und Berater abgesteckt wird.*

## Forbes

*Der internationale Speaker und Unternehmer Christoph Ulrich Mayer ist eine Ausnahmeerscheinung*



*one of the greatest entrepreneurial minds Germany has to offer*

## n-tv

*...gilt als brilliant: er bewegt sich zwischen DAX und Hollywood und gehört zu den Führenden seiner Zunft.*

Articles published by Christoph Ulrich Mayer have appeared in...

## THE EDEN Magazine

*Er spricht nur darüber, wie man herausragende Produkte, Geschäftsmodelle und Erfolg kreiert, er hat alles von Grund auf selbst getan.*



„Auch in Taiwan ist die Expertise von  
Christoph Ulrich Mayer gefragt!“

## Christoph Ulrich Mayer Perfect Match Business Modelling®

### PERFECT MATCH BUSINESS MODEL INNOVATION

#### PRODUKTINNOVATION

Klassischerweise suchen Unternehmen nach Wegen, innovative Produkte auf den Markt zu bringen, die einen Wettbewerbsvorteil erzeugen. Doch was bedeutet das eigentlich? Oft läuft so ein Innovationsprozess drauf hinaus, dass sich ein Team überlegt, welche neuen Features man einbauen kann oder welche Leistungsparameter noch weiter gesteigert werden können. Dagegen ist nichts einzuwenden. Doch dieser Weg führt nie zu Markt- oder Technologieführerschaft. Bestenfalls verwaltet man damit einen Vorsprung auf die Konkurrenz, der vorher schon da war. Schlechtestenfalls kommt eine disruptive Entwicklung der Konkurrenz und das eigene Produkt verliert 99% des Marktanteils – so geschehen bei Nokia, Kodak und vielen anderen Unternehmen.

#### DISRUPTIV SIND NICHT NUR PRODUKTE

So wie das Smartphone Mobiltelefone und Kameras überholt hat und Outlook den Papier-Terminkalender ablöste, hat ein neuer Innovationsprozess den klassischen abgelöst. Viele große Unternehmen wie Daimler, Bosch oder EnBW haben Gründungszentren geschaffen, die mit Design Thinking Methoden arbeiten. Beim Design Thinking geht es nicht mehr um Produktnachfolger sondern um die kundenzentrierte Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Wer einmal mit dem neuen Innovationsprozess gearbeitet hat weiß, dass die veralteten Prozesse den etablierten Unternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit kosten werden. Nicht nur vielleicht, sondern mittelfristig mit absoluter Sicherheit.

Design Thinking ist ein Schritt in die richtige Richtung aber nicht der volle Weg

Natürlich hat auch Design Thinking seine Schwächen. Aktuell entwickeln unerfahrene Mitarbeiter in separierten Zentren Produktkonzepte, die vielleicht eine neue Sicht auf den Markt werfen, aber kaum Umsetzungskompetenz haben. Aufwände, Kosten und Risiken können die rein Innovativen oft viel zu wenig einschätzen. So entstehen dann tolle Ideen, die nie zu brauchbaren Produkten oder Einnahmen führen, ja oft nicht einmal führen können. Der kulturelle Unterschied zwischen etablierten Strukturen und Gründungszentren verhindert oft eine fruchtbare Zusammenarbeit. Ein weiteres Problem ist, dass Design Thinking zu wenig den Vermarktungsbereich betrachtet, den Weg zum Kunden.

#### OPTIMALE GESCHÄFTSMODELL-INNOVATION MACHT MARKTEFFIZIENT

Strachelnde Unternehmen haben immer entweder mit zu geringen Einnahmen oder zu hohen Kosten zu kämpfen. Ein optimales Geschäftsmodell generiert nicht nur außerordentlichen Mehrwert, den der Kunde gerne bezahlt, sondern eliminiert auch unnötige Kosten. Qualitätsmethoden wie Six-Sigma oder Lean zielen auch auf Kundenorientiertheit ab und auf die „cost of non-conformance“.

Die Kosten für nicht adäquate Prozesse werden eliminiert. Nur wie soll das gehen, wenn die Sicht auf den Kunden nicht durchgängig ist?

### GESCHÄFTSMODELL-INNOVATION VS. PRODUKTINNOVATION

Das Geschäftsmodell ist das Konzept, mit dem ein Unternehmen Mehrwert für den Kunden und Einnahmen/ Gewinn generiert. Produktinnovation betrachtet nur einen Ausschnitt dieses Prozesses und Mehrwerts. Geschäftsmodellinnovation betrachtet das gesamte Modell und richtet es auf optimalen Nutzen aus. Im ersten Augenblick erscheint das aufwändiger, aber mit der richtigen Methodik ist es effizienter. Und es eröffnet viel größere Lösungsräume und damit viel größeres Potential. Zudem bringt oft eine Veränderung eines Teilaspekts des Geschäftsmodells einen riesigen Durchbruch.

Das bringt Geschäftsmodellinnovation

Geschäftsmodellinnovation im besten Sinn bedeutet, genau zu wissen, wer die Kunden sind, was für sie wichtig ist, welche Probleme wir für sie lösen, was genau wir dafür tun, wie wir es umsetzen, wie der Kunde davon erfährt und wie er bewegt wird, unser Produkt auch zu kaufen. Erst wenn wir präzise den Pfeil auf das Ziel bringen, können wir alles weglassen, das nichts dazu beiträgt. Je unschärfer unser Bild von Kunden und Anforderungen sind, desto mehr unnötige Aufwände erzeugen wir und desto weniger Begeisterung und Geld bekommen wir vom Kunden. Solange man den Prozess der Kundenorientierung oder der Innovation von anderen Prozessen separiert, wird das Unternehmen ineffizient bleiben und daher einen Kostennachteil gegenüber der Konkurrenz haben. Kundenorientierung und Innovation muss über die Unternehmensbereiche hinweg integriert sein, nur dann werden Sie zum Primus Ihrer Branche.

### PERFECT MATCH BUSINESS MODELLING®

Nachdem ich an vielen Produktinnovationen und deren Umsetzung in komplexen Firmenstrukturen in Konzernen wie Siemens, Fujitsu oder MAN beteiligt war, habe ich auch mit sehr vielen Gründern und KMU an der Entwicklung ihrer Geschäftsmodelle gearbeitet. Auf diese Weise entstand eine Methodik, die nicht einen vorherigen Kulturwandel im Unternehmen erfordert, sondern mit einfachen Mitteln schnell zum Ziel führt und gleichzeitig einen kulturellen Wandel mit sich bringt.

Obwohl der Ansatz im wahrsten Sinn des Wortes ganzheitlich ist, kann er jederzeit für Teile des Geschäftsmodells angewendet werden, oder sogar nur, um Produkt-

funktionen besser zu gestalten. Der größte Aufwand in diesem Prozess ist oft eher Klarheit über die Kunden und sich selbst zu bekommen. Aber dafür gibt es tolle Werkzeuge.

Anders als bei anderen Methoden laufen bei Perfect Match alle Fäden an der Schnittstelle zum Kunden zusammen. **Dort, wo der Kunde über den Kauf entscheidet, entscheidet sich der Erfolg des Unternehmens.**

Und das bedeutet, die Vermarktung ist Chefsache, genauso wie realer und emotionaler Nutzen Ihres Produkts bzw. Ihrer Dienstleistung.

Schnittstelle zum Kunden

Wenn Ihr Produkt tolle Eigenschaften hat aber Ihr Kunde weiß nichts davon, dann erzeugen Sie nur Kosten aber kein Einkommen. Wenn Sie ein mieses Produkt verkaufen können, ist das kurzfristig erfolgreich aber langfristig nicht – und zudem unethisch. Wenn Sie ein gutes Produkt haben und gut vermarkten aber Ihre Kosten nicht konkurrenzfähig sind, dann gehen Sie mit jedem Verkauf einen Schritt auf den Konkurs zu.

Alles was Sie in Ihrem Unternehmen tun, muss sich also daran messen, wie es die Kaufentscheidung beeinflusst. Das ist der Ausgangspunkt der Perfect Match Business Modelling® Methode. Darum ist sie so effizient.



## Christoph Ulrich Mayer Warum tun Sie das?

### Interview Christoph Ulrich Mayer

**In Ihrem Vortragsthema „The Reality Distortion Field“ spielen Sie unter anderem auf die außergewöhnlichen Erfolgsstrategien von Elon Musk und Steve Jobs an. Was waren Ihrer Meinung nach die wichtigsten Grundprinzipien mit denen Musk und Jobs zu den innovativsten Unternehmern unserer Zeit wurden?**

**Christoph Ulrich Mayer:** „Den Begriff ‚Reality Distortion Field‘ haben Mitarbeiter von Steve Jobs bei Apple geprägt. Wenn er den Raum betrat, waren die Experten sicher, dass eine unumstößliche Realität

„Jobs war einfach resistent gegen Widersprüche und Hindernisse...“

gegen Jobs Pläne sprechen wird. Wenn er den Raum verließ, war auf einmal alles ganz anders und alle wunderten sich, wie er das bloß macht. Jobs war einfach resistent gegen Widersprüche und Hindernisse. Es gibt viele Dinge, die ein Steve Jobs, Elon Musk oder auch Richard Branson tun bzw. anders machen, als andere. Eines fällt aber auf: Nahezu alle großen, erfolgreichen Unternehmer haben oder hatten eine klare Vision von der Zukunft und haben sich durch nichts davon abhalten lassen, diese Vision zu verfolgen. Die Kunst dabei ist aber zum Einen, die Vision so zu gestalten, dass sie tatsächlich tragfähig und erfolgreich umsetzbar ist, und zum anderen, die geistige Kraft zu haben, unbeirrbar seinen Weg zu verfolgen. Der Weg ist deswegen nicht immer leicht. Die meisten ‚Großen‘ haben deshalb auch mindes-

tens eine große Pleite erlebt. Es ist ein Weg des Lernens, das was bleibt, ist aber der Fokus auf das, was am Ende steht. Meine Aufgabe in diesem Seminar sehe ich darin, den klaren Fokus zu finden, zu einem kraftvollen Bewusstsein zu verhelfen und auch darin, die Vision, Produktidee und/oder Unternehmensausrichtung so zu optimieren, dass sie funktioniert.“

**Wieso nutzen einige Chancen und andere nicht?**

**Christoph Ulrich Mayer:** „Ich glaube, wir alle haben das schon beobachtet: Der Eine bekommt eine Chance, erkennt und ergreift sie einfach. Der Andere zögert, weil er sich nicht sicher ist oder weil er im Innersten glaubt, es nicht wert zu sein. Viele erkennen ihre Chancen überhaupt gar nicht, weil man dazu geistige und emotionale Klarheit braucht. Wenn einmal das Bewusstsein über sich selbst, sprich wer man ist und wohin man will, gewonnen hat, erkennt man Chancen. Zum Ergreifen der Chancen braucht man die richtigen Emotionen – und den inneren Glauben an sich selbst. Jeder steckt manchmal in einer schwierigen Situation z. B. ein wichtiges Kundengespräch, Besprechungen, Prüfungen, Bewerbungsgespräche. Man wird plötzlich nervös. Unser Gehirn blockiert uns, weil es in Angstmustern gefangen ist. Wir haben nicht die richtigen Einfälle, unsere Körpersprache spricht Bände und am Ende steht dann das ‚Versagen‘. Deshalb arbeite ich in meinen Trainings daran, sich für genau diese Schlüssel- und Problemsituationen positive Emotionen anzutrainieren. Einer der vielen Tricks da-

bei ist, die Emotionen an den Stellen ‚umzulenken‘, wo Psyche und Körper beginnen, negativ zu reagieren. Und dann wäre da noch das Problem mit dem Selbstwert. Forschungen haben gezeigt, dass z. B. Liebesbeziehungen nur zwischen Menschen existieren, die einen ähnlich starken Selbstwert haben. Partnerschaften von Menschen mit niedrigem zu Menschen mit hohem Selbstwert gibt es fast nicht.

„Nahezu alle großen, erfolgreichen Unternehmer haben oder hatten eine klare Vision von der Zukunft und haben sich durch nichts davon abhalten lassen.“

Genauso ist es bei Geschäftsbeziehungen oder bei Verkaufsgesprächen. Fehlt das Selbstwertgefühl, verhält man sich zurückhaltend und widersprüchlich, der Gesprächspartner bekommt ein schlechtes Bauchgefühl, weshalb man letztendlich scheitert. Ebenfalls problematisch ist, dass wir in einer Welt aufgewachsen sind, in der gewohnheitsmäßig Probleme im Außen gesucht und bekämpft werden. Das hat den Vorteil, dass man sich glauben machen kann, dass man selbst mit den Problemen nichts zu tun hat und dass man alles durch äußere Handlungen beeinflussen kann. Der Nachteil ist jedoch, dass man oft nicht erkennt, dass die meisten Probleme durch die eigene innere Haltung geschaffen oder gelöst werden.“

**Sie sind erfolgreicher Mentor und Coach. Also haben Sie offensichtlich die richtigen Entscheidungen getroffen und Chancen genutzt. War das immer so oder gibt es rückblickend Entscheidungen, die Sie bereuen?**

**Christoph Ulrich Mayer:** „Wenn ich sagen könnte, worauf ich hätte verzichten kön-

„Unser Gehirn blockiert uns, weil es in Angstmustern gefangen ist.“

nen, um da hin zu kommen, wo ich jetzt bin, könnte ich diesen einen Schritt vielleicht bereuen. Letztlich habe ich aber die Schwächen, Fehlentscheidungen und Niederlagen gebraucht, um zu lernen und zu wachsen. Erfahrung macht klug! Natürlich wäre es ein Traum gewesen, wenn ich das, was ich jetzt weiß und die Methoden, die ich jetzt habe schon als Kind oder Jugendlicher gekannt hätte. Dann hätte ich sehr schnell sehr viel erreicht. Aber wer weiß, ob ich mich dann in Zufriedenheit zurückgelehnt hätte. Gerade für Menschen wie mich, die anderen helfen wollen, ihren eigenen Weg erfolgreich zu gehen, ist es wertvoll, all‘ die Hindernisse am eigenen Leib zu erfahren und zu überwinden. Ich persönlich habe immer wieder zuerst alle Möglichkeiten ausgeschöpft, bevor ich eine wirkliche Lösung fand. Da-

durch kenne ich die effektivsten Wege und kann auch Menschen mit sehr unterschiedlichen Herausforderungen helfen. Ohne diesen Weg wäre das nicht in der gleichen Qualität möglich.“

**Haben Sie ein Beispiel für eine dumme Entscheidung, die Ihnen letztendlich viel gebracht hat?**

**Christoph Ulrich Mayer:** „Oh ja! Ich war im Gebirge zelten und ich habe mein Zelt in einem 100 Meter breiten Flussbett aufgeschlagen, als dort nur ein kleines Rinnsal war. Eine Stunde später fing es leicht an zu regnen. Ich dachte noch ‚Sei vorsichtig, das Wasser sammelt sich in Gebirgen schnell und kann im Bach münden‘. Aber eine

andere Stimme sagte ‚Beruhige Dich, es ist schon spät und es wird schon nichts passieren‘. Ich blieb. Kurze Zeit später wachte ich auf, fasste neben mich – überall

„Wenn ich sagen könnte, worauf ich hätte verzichten können, um da hin zu kommen, wo ich jetzt bin, könnte ich diesen einen Schritt vielleicht bereuen.“

Wasser! Noch während ich das Zelt aufmachte, spülte ein reißender Strom das komplette Zelt um. Ich habe es gerade noch herausgeschafft, wurde aber trotzdem mitgerissen. Mit aller Willenskraft habe ich meine Tasche und meinen Rucksack festgehalten, versuchte irgendwo Halt zu finden. Zum Glück ragte ein Baumstamm in den Fluss, an dem ich mich festhalten und ans Ufer retten konnte. Es war stockfinster, ich hatte nur noch einen Schuh an, Schlüssel, Geldbeutel und alle Papiere waren weg. Ich hatte nichts, war allein in der Wildnis der Verzweiflung nah. Trotzdem habe ich eine solche Kraft, Entschlossenheit, Furchtlosigkeit und Klarheit gespürt, wie nie zuvor in meinem Leben! Ich begriff, dass es egal ist, was ich habe oder wie die Umstände sind, solange ich da bin, finde ich immer einen Weg – für jedes Problem, aber vor allem, um ein schönes Leben zu haben. Das war eine der wertvollsten Erfahrungen meines Lebens, geboren aus einer für mich sichtbar WIRKLICH dummen Entscheidung.“



## US Speaker Grand Slam 2018 Los Angeles

Vor der Oscar-Verleihung fand in Los Angeles noch ein anderer Event mit Preisverleihung statt.

Der US-Speaker Grand Slam 2018 in Los Angeles, das ist große Bühne, großes Publikum und große Emotionen. Auf dieser Bühne standen schon Stars wie Anthony Hopkins, Dustin Hoffmann oder Robert de Niro. Im Marilyn Monroe Theater in West Hollywood versammelten sich die Finalisten des internationalen Speaker-Slam vor internationalem Publikum.

Die bestand besteht aus Hollywood Schwergewichten und anderen Hochkarättern wie David Strasberg, Leiter des Strasberg Film & Theatre Institute, Filmschauspieler Werner Daehn (Hauptdarsteller in Operation Walküre neben Tom Cruise und bekannt aus Tripple X mit Vin Diesel), Ruth Bornhauser (Top 3 der einflussreichsten Hollywood Managern) und den Initiatoren des Slams Marian Thomas Griffith und dem international erfolgreichen Top Speaker & Business Expert Marcus Giers.

Auf diesem internationalen Wettbewerb der Sprecher erreichte Finalist Christoph Ulrich Mayer Platz 4 in der Weltgesamtwertung. Als Zweitbesten Europäer konnte er zwar nicht den Wettbewerb gewinnen aber sein Können eindrucksvoll unter Beweis stellen und das Publikum begeistern.

Sieger wurde der frühere NFL-Superstar Keith Mitchel, der heute als Speaker sein Publikum begeistert durch dem US-TV-Serienstar J. Louise Mills (Heartbeat).



The LEE STRASBERG  
THEATRE & FILM INSTITUTE®

THE EDEN  
Magazine

02

03

18

The Business Designer  
Nr. 1 in Europe  
Christoph Ulrich Mayer  
live on stage by

The US  
**SPEAKER  
GRAND SLAM**  
AWARD  
2018

in association with

The LEE STRASBERG  
THEATRE & FILM INSTITUTE®

THE EDEN  
Magazine

For tickets, venue and more information please e-mail  
[info@christoph-ulrich-mayer.com](mailto:info@christoph-ulrich-mayer.com)

Our Partners The LEE STRASBERG THEATRE & FILM INSTITUTE® THE EDEN Magazine MARCUS GIERS SPEAKER & TOP BUSINESS EXPERT



**Juroren & Moderation**

**Juroren**

David Strasberg

(CEO Strasberg Film & Theatre Institute)

Werner Daehn

(Hollywood Schauspieler bek. u.a. Tripple X mit Vin Diesel und Walküre mit Tom Cruise)

Marcus Giers

(int. erfolgreicher Top Speaker & Business Expert)

Ruht Bornhauser

(zählt zu den besten & meinflussreichsten Hollywood-Managern)

Marian Thomas Griffith

(Strasberg Film & Theatre Institute)

**Moderation**

Adrienne McQueen

(US Sängerin & Schauspielerin, u.a. Fast & Furious)

# US SPEAKER GRAND SLAM 2018



## Christoph Ulrich Mayer Eden Achievement Award

In Los Angeles zum ersten Mal die THE EDEN ACHIEVEMENT AWARDS verliehen. Zahlreiche Größen aus Politik, Wirtschaft, Sport und der Hollywood Film- und Musikbranche kamen zur Verleihung ins legendäre Beverly Hills Hotel. Der EDEN ACHIEVEMENT AWARD wurde an 9 internationale bekannte Persönlichkeiten für ihr außergewöhnliches soziales Engagement verliehen. Zu den Preisträgern gehörte u.a. der NFL Footballstar Keith Mitchell, Stardirigent und Sohn der Filmlegende Sophia Loren - Carlo Ponti jr. sowie der US bekannte Top Speaker & Philanthrop Bruno Serato. Die US Schauspielerin Dina Morrone durfte sich ebenfalls über einen Award freuen. Begleitet wurde Sie von Ehemann Stephen Rivkin, dem Gewinner des Brit- Film Awards und 3 fach Oscarnominierten Filmeditor von Avatar und Fluch der Karibik. Das Besondere an diesem Abend war, dass auch 5 deutsche Ausnahme-Unternehmer den Eden Achievement Award in Empfang nehmen durften, darunter der international renommierte Speaker, Managementberater und Business Modeller

Christoph Ulrich Mayer, der u.a. für sein gesellschaftliches Wirken und sein Buch „Goodbye Wahnsinn“ geehrt wurde – gratulierten den Gewinnern genauso wie die Rockgröße Chris Pitmann von Guns N'Roses oder Hollywood Filmproduzent & Regisseur Toni Tarantino. Der Award und vor allem die deutschen Preisträger erregten das Interesse der großen US – Medien, welche Sie live on air als Zitat: „einige der größten Köpfe die Deutschland zu bieten hat“ bezeichnet haben. Für die Initiatorin & Preisstifterin Maryam Morrison – der Herausgeberin des Eden Magazins, genauso wie dem Co-Initiator Marcus Giers war die erste Verleihung ein großer Erfolg mit besonderen Momenten und tiefen Emotionen. Bereits im September 2018 wird der EDEN ACHIEVEMENT AWARD wieder verliehen und rund 300 internationale Gäste dürfen gespannt sein, wer zu den Gewinnern zählen wird und wessen soziale Projekte finanziell gefördert und zusätzlich unterstützt werden. Mehr Bilder und Informationen zum Award finden Sie unter [www. The-eden-achievement-award.com](http://www.The-eden-achievement-award.com)

**THE EDEN**  
ACHIEVEMENT AWARD



## Die Oscar-Nacht 2018 Los Angeles | Augsburg

Los Angeles / Augsburg, 20.März.2018. Wenn Sir Elton John zu seiner legendären Elton John AIDS Foundation's 26th Annual Oscar Party 2018 lädt und Du einer derjenigen bist, die eine der begehrtesten Einladungen der Welt hat, dann genieße es in vollen Zügen. Hollywood feiert sich und seine Stars. Eine Stadt steht Kopf und befindet sich im Ausnahmezustand. Stars und Celebrities säumen das Stadtbild und Christoph Ulrich Mayer, Speaker & Experte für Business Modelling von markteffiziente Geschäftsmodellen und Produkten, mitten drin. Die deutschen Topredner des US Speaker Grand Slam 2018 schreiben Hollywoodgeschichte und feiern nach dem fulminanten Abschneiden ihren Erfolg auf einer der angesagtesten Partys in Hollywood.

Deutsch-amerikanischer Austausch ist der Schlüssel für Erfolgsnetworking

Die alljährliche Elton John Oscars Party oder die Vanity Fair Oscar Party in Los Angeles gehören zu den angesagtesten und größten Parties Hollywoods. Stars und Celebrities treffen auf Wirtschaft und Erfolgsbusiness. Die Schönen, die Reichen, die Individualisten und die Wirtschaft feiern zusammen. Man will gesehen werden und es wird genetworkt was das Zeug hält. Wer gesehen werden will darf auffallen und sich von der Masse abheben. Für Christoph Ulrich Mayer die Gelegenheit, sich mit den Topstars auszutauschen und auf Tuchfühlung zu gehen. „Hier in Hollywood ist alles möglich und man trifft unglaublich viele besondere Menschen mit besonderen Erfolgsgeschichten.“ berichtet Mayer. Dies ist eine großartige Möglichkeit im Land „der unbegrenzten Möglichkeiten“ eine Unternehmerkarriere erfolgreich auf neue Wege zu bringen. Ca. 6 Millionen Dollar konnten an diesem Abend für die Elton John AIDS Foundation gesammelt werden.

So werden Unternehmerkarrieren auf den Weg gebracht

Auf dem 20 Meter langen roten Teppich tummelten sich die Weltstars, die Sternchen, VIPs und die Weltpresse. Auch die deutschen Medien waren zahlreich vertreten von der Bunten über das ZDF bis hin zu RTL mit Frauke Ludwig. Hielt man Ausschau nach den beiden Deutschen so fand man den Augsburger zusammen mit Candice Bar, Roland Emmerich, Tommy Wiseau, Tom Payne und Suki Singapora. Die Gäste waren total begeistert und sich einig darüber: „Hollywood wir kommen wieder. Ich freuen mich schon jetzt darauf, meine Businessfreunde bald wiederzusehen.“





Christoph Ulrich Mayer mit Starregisseur Roland Emmerich



Gewinner Christoph Ulrich Mayer & Football Star Keith Mitchell



Schauspieler Werner Daehn (Bekannt aus Filmen wie Triple X und Operation Walküre)



Verstehen sich blendend Christoph Ulrich Mayer und David Strasberg



Von links nach rechts: Hollywood Filmproduzent & Regisseur Toni Tarantino , Topspeaker Christoph Ulrich Mayer, Stardirigent Carlo Monti Jr., Topspeaker, Autor & Philanthrop Bruno Serato



Mit Chris Pitmann (Guns'n Roses)



Radio-Starmoderatorin Candice Bar und Christoph Ulrich Mayer



Christoph Ulrich Mayer mit Hollywood-Managerin Ruth Bornhauser



Christoph Ulrich Mayer bei iHeart Radio

## Christoph Ulrich Mayer Bedeutungsvolle Worte

---

gesammelt von Christoph Ulrich Mayer:

» Ein Glaube kann Ihre Welt, ja sogar die Welt verändern. Der Glaube an sich selbst. «

---

**MAN KANN VERLIEREN.  
ABER SCHON AN SICH SELBST ZU SCHEITERN,  
IST AUF DAUER UNVERZEHLICH.**

---

» An der Oberfläche nennt man es Misserfolg. Unter der Haube aber ist es mangelnder Selbstwert. «

» Intelligenz, gute Taten, Wissen, Fähigkeiten – bleiben unbemerkt ohne Selbstbewusstsein. «

» Eine echte Entscheidung ist weit mehr als ein paar gedachte Worte. Sie geht tiefer. «

---

**IHRE INNERE KRAFT WÄCHST AUTOMATISCH,  
WENN SIE NACH IHREN WERTEN LEBEN.**

---

» Liebe entsteht nur in Ihrem Inneren. Die Liebe von außen regt Sie lediglich an, in sich Liebe zu fühlen. «

» Geben Sie Ihrem Leben eine Vision, die größer ist als all das, was Sie zurückhält. «



» In Ihrem innersten Kern sind Sie noch nie im Leben verletzt worden. Wenn Sie diesen Kern einmal erlebt haben, verwandelt sich alles. «

---

## OHNE DEN GLAUBEN AN SICH SELBST KÖNNEN SIE ANDERE NICHT ÜBERZEUGEN.

---

» Verkaufen Sie noch oder helfen Sie Ihren Kunden mit Ihrer Vision und Leidenschaft? «

» Was ist der Sinn, den Sie Ihrem Leben geben? Was ist die Kraft, die Sie treibt? «

» Ein Quäntchen Selbstwertgefühl ist uns zum Fortkommen in der Welt mehr wert als ein Zentner Wissen und Können. «

» Selbstwertgefühl ist das Gefühl, wertvoll zu sein und hat nichts mit anderen gefallen, andere abwerten oder andere bewundern zu tun «

---

## SIE ALLEIN BESTIMMEN, OB SIE WERT-VOLL ODER WERT-LOS SEIN WOLLEN .

---

» Was einer für sich selbst ist, was ihn in die Einsamkeit begleitet und was keiner ihm geben, oder nehmen kann, ist offenbar für ihn wesentlicher, als alles, was er besitzen, oder auch, was er in den Augen anderer sein mag. «

» Für die Welt sind Sie irgend jemand, aber für irgend jemanden die ganze Welt. «

» Wollen Sie dankbar sein gegen die Götter und dankbar für deinen bisherigen Lebensgang, so denke daran, wie viele Sie überholt haben. «

» Sie kennen sich aus mit Dow Jones und mit Dax. Wissen Sie eigentlich, wie hoch Sie selbst im Kurs stehen? Vielleicht sind Sie viel viel mehr wert, als Sie glauben. «

---

## DAS WICHTIGSTE IM LEBEN KÖNNEN SIE SICH NUR SELBST GEBEN: IHREN SELBSTWERT.

---

» Der schönste Zeuge Ihrer Schöpfungen ist: was Sie aus Ihrer eigenen Kraft geworden sind. «

» Zum Selbstgefühl erwachen, heißt schon frei sein. «

» Jeder ist in erster Linie einzig. Er muss wissen, was er sich selbst schuldig ist. Die anderen gehen ihn in keiner wesentlichen Frage je in erster Linie an. «

---

## WIR HABEN NUR DAS, WAS WIR SIND, ABER WIR SIND MEHR, ALS WIR HABEN.

---

» Erkennen Sie sich selbst an! «

» Früher galt ich bei andern, jetzt gelte ich mir selbst etwas. Viele ziehen das erste, wenige das zweite vor. «

» Wer seinen Wert kennt, kann auch andere davon überzeugen. «

» Die entscheidende Frage ist doch: gibt es ein Leben VOR dem Tod? «

---

## ES WIRD IMMER JEMAND GEBEN, DER DAS BRAUCHT, WAS SIE IHM GEBEN!

---

» Aus unserem Bewusstsein entstehen Gedanken, aus Gedanken werden Taten, letztlich formen wir die Welt mit unserem Bewusstsein. «

» Beklagen Sie sich nicht über die Dunkelheit. Zünden Sie eine Kerze an. «

» Im Leben gibt es etwas Schlimmeres als keinen Erfolg zu haben: Das ist, nichts unternommen zu haben. «

» Das beste Mittel, jeden Tag gut zu beginnen, ist: beim Erwachen daran zu denken, ob man nicht wenigstens einem Menschen an diesem Tage eine Freude machen kann. «

---

## ALLE HINDERNISSE UND SCHWIERIGKEITEN SIND STUFEN, AUF DENEN WIR IN DIE HÖHE STEIGEN.

---

» Achten Sie sich selbst, wenn Sie wissen wollen, dass andere Sie achten! «

» Niemand weiß, was er kann, wenn er es nicht versucht. «

» Was wir am Ende unseres Lebens bereuen ist meist nicht, was wir getan haben, sondern all das was wir nicht getan haben. «

## Christoph Ulrich Mayer Mehrfach die Märkte herausgefordert

Nach dem Studium in Augsburg, baute Christoph Ulrich Mayer mehrere eigene Unternehmen auf und wurde Inhaber von 6 zukunftsweisenden Patenten. Eines seiner entwickelten Produkte platzierte er nach kurzer Zeit unter den TOP 10 der internationalen Spitzentechnologie, wofür Mayer u. a. mit dem CeBit-Award für das Produkt des Jahres in Hannover ausge-

zeichnet wurde. Parallel dazu wurde er internationaler Management- & Unternehmensberater, der weltweit größten global Player und Marktführer.

Über die meisten seiner Mandate darf Mayer aus nachvollziehbaren Gründen nicht öffentlich sprechen. Bei den Namen der beratenen Top-Managern verhält es

sich genauso – no comment. Heute spricht Christoph Ulrich Mayer vor nationalen wie internationalen kleinen mittelständischen Unternehmen und Unternehmen sowie auf Events und Veranstaltungen bei nationalen und internationalen Großkonzernen rund um die Welt.



» Selbstvertrauen gewinnt man dadurch, dass man genau das tut, wovor man Angst hat, und auf diese Weise eine Reihe von erfolgreichen Erfahrungen sammelt. «

» Bei jedem Atemzug stehen wir vor der Wahl, das Leben zu umarmen oder auf das Glück zu warten. «

» Gehen Sie nicht, wohin der Weg führen mag, sondern dorthin, wo kein Weg ist, und hinterlassen Sie eine Spur. «

» Wir bringen nichts mit, wenn wir geboren werden und wir nehmen auch nichts mit, wenn wir gehen. Aber wir können goldene Spuren hinterlassen. «

---

**AUCH AUS STEINEN,  
DIE EINEM IN DEN WEG GELEGT WERDEN,  
KANN MAN SCHÖNES BAUEN.**

---

» Geben Sie jedem Tag die Chance, der schönste Ihres Lebens zu werden. «

» Nicht den Tod sollte man fürchten, sondern dass man nie beginnen wird, zu leben. «

» Zuerst ignorieren sie Sie, dann lachen sie über Sie, dann bekämpfen sie Sie und dann gewinnen Sie. «

---

**WER KÄMPFT, KANN VERLIEREN.  
WER NICHT KÄMPFT, HAT SCHON VERLOREN.**

---

» Nicht weil es schwer ist, wagen wir es nicht, sondern weil wir es nicht wagen, ist es schwer. «

» Den größten Fehler, den man im Leben machen kann, ist, immer Angst zu haben, einen Fehler zu machen. «

» Misserfolg ist lediglich eine Gelegenheit, mit neuen Einsichten noch einmal anzufangen. «

---

**SUCHEN SIE NICHT NACH FEHLERN,  
SUCHEN SIE NACH LÖSUNGEN.**

---

» Wer Großes versucht, ist bewundernswert, auch wenn er fällt. «

» Es mag sein, dass wir durch das Wissen anderer gelehrt werden. Weiser werden wir nur durch uns selbst. «

» Es geht nicht darum, dem Leben mehr Tage zu geben, sondern den Tagen mehr Leben. «



## Christoph Ulrich Mayer Stationen



- 22.5.1968**  
Geboren in Krumbach (Schwaben)
- 1981**  
Erstes Computerprogramm geschrieben
- 1983**  
Programmierung eines Buchhaltungs-Lernprogramms
- 1984**  
Abschluss der Realschule
- 1988**  
Abschluss der Lehre zum Radio- und Fernsehtechniker
- 1989**  
Wehrdienst
- 1990**  
Abschluss der Fachoberschule
- 1992**  
Entwicklung und Bau eines 3D-Scanners
- 1994**  
Abschluss Studium Elektrotechnik/Nachrichtentechnik in Augsburg
- 1995**  
Start in die Ingenieurkarriere als Systemingenieur in der Computertechnikentwicklung
- 1996**  
Projektleiter für Notebooks
- 1997**  
Auszeichnung für das beste Produkt des Jahres PC-Mobil
- 1998**  
Verantwortlich für das Produkt des Jahres der CeBit



- 1999**  
Start der Coaching-Ausbildungen
- 1999**  
Gründung des ersten Unternehmens (Internetdesign, nebenberuflich)
- 1999**  
10 Mio. Einsparung durch sein Six-Sigma Blackbelt Projekt
- 2000**  
Wechsel in Satellitennavigation bei MAN Technologie
- 2001**  
Start der Selbständigkeit als Coach und Projektleiter/Unternehmensberater
- 2002**  
Start als Dozent für Projektmanagement und Planungs- und Analysemethoden
- 2002**  
Erstes Seminar veranstaltet
- 2003**  
Erstes Sprechen vor mehr als 100 Menschen auf einer Messe
- 2003**  
Erstes freiberufliches Six-Sigma-Projekt
- 2004**  
Ausbildung zum Systemischen Coach an der Uni Augsburg
- 2004-2006**  
Ausbildungen als Intuitionstrainer, Lebensberater, EFT
- 2006**  
Start des Buchprojektes
- 2007**  
Start der NLP-Ausbildung
- 2011**  
Veröffentlichung des Buchs „Goodbye Wahnsinn“
- 2011**  
Start des Projektes „Menschen-gerechte-Gesellschaft.de“
- 2013**  
Zertifizierung als NLP-Trainer
- 2014**  
Ausbildung in Marketing/Sales, Online-Marketing
- 2014**  
Entwicklung und Aufbau der BE BRIGHT®-Methode für Selbstbewusstsein
- 2015**  
Veröffentlichung des Online-Trainings für Selbstbewusstsein und Bewältigen von Angst/Stresssituationen
- 2016**  
Gründung eines Startups für App-Entwicklung im Bereich Personal Coaching
- 2016**  
Erster TV-Bericht über seine Coaching-Arbeit
- 2017**  
Verleihung des „Eden Achievement Award“
- 2018**  
Finalist und Platz 4 in der Weltgesamtwertung beim US Speaker Grand Slam 2018
- 2018**  
Christoph Ulrich Mayer im Forbes Magazin
- 2019**  
Veröffentlichung der Perfect Match Business Modelling® Methode

„Aus unserem Bewusstsein entstehen Gedanken, aus Gedanken werden Taten, letztlich formen wir die Welt mit unserem Bewusstsein.“



## Christoph Ulrich Mayer Innovation 4.0 Innovationsarten & Unternehmenserfolg

Wenn in Unternehmen über Innovation geredet wird, dann ist damit meistens ganz selbstverständlich eine technische Innovation oder produktbezogene Innovation gemeint. Damit tut man aber anderen Innovationsarten unrecht. Denn es gibt viele Formen der Weiterentwicklung, Revolution und Evolution. Und eine davon ist entscheidender für den Unternehmenserfolg als jede andere.

### INNOVATION 1.0 – TECHNISCHE INNOVATION UND PRODUKT-INNOVATION

Erfindungen gab es schon immer in der Menschheitsgeschichte, das Feuer entzünden, das Rad, der Bau von Hütten waren Innovationen. Wir reden heute von verschiedenen Industriezeitaltern, angefangen von dem Maschinenzeitalter mit Webstühlen, Verkehrszeitalter mit der Eisenbahn und der Dampfmaschine als Innovationen. Es ging weiter mit Benzin- und Dieselmotoren, Elektrizität, Automatisierung, Computern, Internet bis hin zur Zukunft mit Digitalisierung, KI, Industrie 4.0, autonomen Robotern und Autos.

All diese technischen Innovationen waren enorm wichtig und brachten die Wirtschaft und Menschheit voran. Aber sie hätten keine Bedeutung erlangt, wenn es keine menschenrelevante Anwendung für sie gegeben hätte.

Und wird im Unternehmensalltag wirklich Innovation geschaffen? Die meisten Unternehmen erklären sich selbst dazu, innovativ zu sein und meinen damit, noch ein Stück mehr Leistung oder Features anzubieten. Aber heute ist nicht mehr entscheidend, ob ein Auto mehr PS hat, ein Computer nochmal 30% mehr Rechenleistung oder eine Software die 587. Funktion. Die wirklich marktrelevante Innovation liegt woanders.

So fahren Unternehmen auf einer Schiene, auf der es immer neue verbesserte Produkte desselben Strickmusters gibt. Das funktioniert manchmal 100 Jahre lang, aber in unserer Zeit enden diese Schienen immer schneller im Nichts, weil es jemand gibt, der etwas macht, das den Markt revolutioniert.

### INNOVATION 2.0 – KOSTENEINSPARUNG UND PROZESSINNOVATION

Ein Gebiet der Innovation wird oft komplett vergessen, denn es wirkt erst einmal un kreativ: Kosteneinsparung, Effizienzsteigerung und Prozessverbesserungen sind sehr wohl innovativ. Gerade die Unternehmen, die sich in starken Konkurrenzsituationen

mit Anderen befinden, entwickeln hier ihren Innovationsfokus. Die täglichen Verbesserungen in der Fertigung, der kontinuierliche Verbesserungsprozess KVP, neue Fertigungswerkzeuge sind wichtig für die Effizienz. Neue Methodiken wie einst die Massenproduktion, später Kaizen, Lean, Just in Time oder Six-Sigma haben Quantensprünge in Produktivität und Qualität ermöglicht. Auch in anderen Bereichen gab es wichtige Prozessverbesserungen, z.B. das objektorientierte Programmieren und das „Agile“ Projektmanagement in der Softwareentwicklung.

Startups haben in diesem Bereich die größten Defizite, können aber, mit der richtigen Strategie, von der Expertise existierender Unternehmen profitieren.

Diese Verbesserungen jedoch bewegen sich eben auch auf der oben genannten Schiene. In einer bestimmten Phase entstand ein neues Geschäftsmodell, das dann andere kopiert haben, Konkurrenz entstand, wo Stückzahlen stiegen und Preise sanken. Ausgehend von diesem Ursprungskonzept wurden immer weiter Verbesserungen erzielt und das ist gut und wichtig. Jedoch kann auch diese Schiene durch eine disruptive Entwicklung enden.

Wie lange Unternehmen sich innerhalb eines einmal geschaffenen Geschäftsmodells bewegen und dass 6 von 7 Unternehmensgründungen scheitern zeigt, dass an dieser Stelle ein wichtiger Engpass liegt: Funktionierende Geschäftsmodelle entwickeln.

### INNOVATION 3.0 – MARKETING- UND VERKAUFS-INNOVATION

Der nächste Bereich wird ebenfalls oft als Innovationsgebiet unterschätzt. Innovation in Marketing und Verkauf brachte erst Mode hervor, ermöglichte Kreditkauf, Leasing, moderne Werbung. Durch die Digitalisierung wurden Online-Verkäufe und erhebliche Kosteneinsparungen möglich. Sales Funnel entstanden mit E-Mail-Marketing genauso wie Werbung und Verkauf über Facebook-Anzeigen, Soziale Empfehlungen und indirekt auch SEO.

Wichtiger als das, was heute jeder nutzt, sind aber die neuen Marketing-Methoden auf der Meta-Ebene. So ist Positionierung essentiell, Markenaufbau professionalisiert, Neuromarketing bringt ganz neue Möglichkeiten durch ein tieferes Verständnis der menschlichen Psyche. Es geht um Emotionen, Werte und Identität und ihre Transportation über Storytelling.

Wer hier auf Old-School setzt, verliert früher oder später Marktanteile. Eine wichtige Frage ist bei all den neuen Möglichkeiten aber die Ethik. Sollte es nur um das Verkaufen gehen und ein



Bildquelle: sdecoret @Fotolia

Vortäuschen oder muss es nicht um gute Produkte und Verwirklichung von Werten und Nachhaltigkeit gehen? In der heutigen Zeit des Austausches von Kunden über soziale Medien muss es für Unternehmen um ein durchgängiges Konzept mit guten Produkten, ihrer effektiven Vermarktung und werteorientiertem Umgang mit Kunden, Mitarbeitern und Umwelt gehen.

### INNOVATION 4.0 – GESCHÄFTSMODELL-INNOVATION UND NUTZEN-INNOVATION

Jede der Innovationsarten ist wichtig und bringt Vorteile für das Unternehmen. Aber sie fangen am falschen Ende an. Der Ausgangspunkt jeder unternehmerischen Tätigkeit ist der Nutzen für den Kunden. Was zunächst banal klingt, wird jedoch bisher von den meisten Unternehmen nicht einmal zu einem Drittel verstanden.

Wenn heute über Geschäftsmodelle geredet wird, dann fallen Schlagworte wie Digitalisierung, AI, Big Data usw. Diese Themen eröffnen neue Möglichkeiten und sie zu integrieren kann Wettbewerbsvorteile bringen. Aber um diesen Mittelpunkt darf das Geschäftsmodell nicht kreieren. Viel mehr muss der Mensch im Mittelpunkt stehen, denn er entscheidet über den Kauf und den Unternehmenserfolg.

Zunächst muss klar sein, dass ein guter Nutzen allein nicht hilft. Entscheidend für den Erfolg des Unternehmens ist der Zeitpunkt der Kaufentscheidung. Aus der Neurowissenschaft wissen wir, dass wir Menschen immer auf Basis von Emotionen entscheiden. Den Kern des Unternehmenserfolgs bildet deshalb der emotional transportierte Nutzen zum Zeitpunkt des möglichen Kaufs.

Dazu gehört ein optimales Produkt, eine abgestimmte Kommunikation, vielschichtige Markenbildung, ein Unternehmen das in Allem zur Zielgruppe passt.

Steve Jobs hat das sehr früh erkannt und die „Nutzererfahrung“ in den Mittelpunkt des Unternehmens gestellt. Viele haben seither versucht, Konzepte von Apple zu kopieren aber nur ganz wenige haben das Gesamtkonzept verstanden.

Aus diesen Erkenntnissen heraus wurde „Design Thinking“ zu einer heute schon ansehnlich verbreiteten Methode. Sie ist ein ähnlicher Sprung für die Geschäftsmodellentwicklung wie Lean für die Produktion war. Die „Blue Ocean Strategy“ ist nicht so bekannt aber bietet tolle Werkzeuge, in Marktregionen vorzudringen, in denen noch gar kein Konkurrent ist.

Mit der Perfect Match Business Modelling® findet nun eine Integration statt, die vom erfolgsentscheidendsten Punkt ausgehend die Unternehmensausrichtung, von der Zielfindung über die Kommunikation, das Produkt bis hin zu den Prozessen und Unternehmensstrukturen effizient strukturiert.

Gemäß dem erweiterten Pareto-Prinzip bestimmen nicht nur 20% der Aktivitäten 80% des Erfolgs sondern es bestimmen sogar 0,8% der Aktivitäten 52% des Unternehmenserfolgs. Es ist nur logisch, an diesen 0,8% optimal zu arbeiten. Danach ordnet sich alles andere im Unternehmen. Anschließend ist natürlich Umsetzungskompetenz notwendig. Aber von diesem Kern geht große Kraft und Anziehung aus, schnelle Erfolge werden erzielt, es finden sich Investoren, Mitarbeiter und Kunden. Und darauf kommt es an.



## WER IST CHRISTOPH ULRICH MAYER?

Dipl.-Ing.(FH) Christoph Ulrich Mayer war als Innovator und Projektleiter für das Produkt des Jahres der CeBit 1998 verantwortlich (Notebook „Scenic Mobile 800“), hat als Six-Sigma Blackbelt durch verbesserte Prozesse und Effizienz für Unternehmen Millionenbeträge eingespart, hat modernste Marketingmethoden erlernt und umgesetzt, sich als NLP-Trainer und Systemischer Coach tiefgehend mit der Psyche des Menschen, Gehirnforschung und gesellschaftlichen Systemen beschäftigt, woraus sein Buch „Goodbye Wahnsinn“ entstand, hat sein Wissen zur Geschäftsmodell-Innovation integriert und ist Gründer eines App-Startups.

Er hat dieses Wissen nicht nur bei Klienten sondern auch persönlich umgesetzt.

Es gibt wohl kaum einen Berater, der ein umfassenderes Bild von allen Innovationsbereichen hat und ein ausführlicheres integratives Konzept vorweisen kann.

## Christoph Ulrich Mayer Verrückt quergedacht: Ein Redner so gut wie drei

---

### SIE SUCHEN EINEN TOP REDNER?

Schön und gut, aber sprechen Sie auch die gleiche Sprache?

Was bringt der beste Vortrag mit den besten Absichten, wenn er nicht zu Ihnen und Ihren Bedürfnissen passt? Christoph Ulrich Mayer versteht es, sich in Ihre Lage hineinzuversetzen. Ausgestattet mit einem Gespür für Ihre individuellen Bedürfnisse und Anforderungen findet er die richtigen Worte, um seine Zuhörer zu motivieren, zu inspirieren und zu begeistern. Mitreißend und voller Charisma zeigen seine Vorträge Wege auf, um Eigenengagement, Aktivitäten, Umsatz und Kundenbeziehungen langfristig zu steigern.

---

### SIE SUCHEN EINEN TOP-BERATER?

Dann ist Christoph Ulrich Mayer Ihr Mann!

Christoph Ulrich Mayer bringt alle Eigenschaften mit, um Sie und Ihr Unternehmen an die Spitze zu bringen. Ob es um Produktentwicklung, die Kooperation mit Multiplikatoren und Fachexperten oder die Vielzahl der Vermarktungsmöglichkeit geht, die jedes Unternehmen nutzen kann: Christoph Ulrich Mayer kennt die speziellen Herausforderungen, vor denen Unternehmer jeden Tag stehen, um sich im Markt erfolgreich zu positionieren oder zu behaupten. >>The winner takes them all<< Warum suchen manche Unternehmer Chancen, die andere längst nutzen? In seinen Vorträgen und Seminaren regt er zum Nachdenken und reflektieren an, als Berater entschlüsselt er die Erfolgsstrategien großer Erfolgsunternehmen von heute und zeigt wie jeder Unternehmer nachhaltig und langfristig wirksam, diese für sich nutzen kann.

---

### SIE SUCHEN DEN EXPERTEN ...

... der Ihnen die Angst nimmt und den Mut gibt, erfolgreich zu sein?

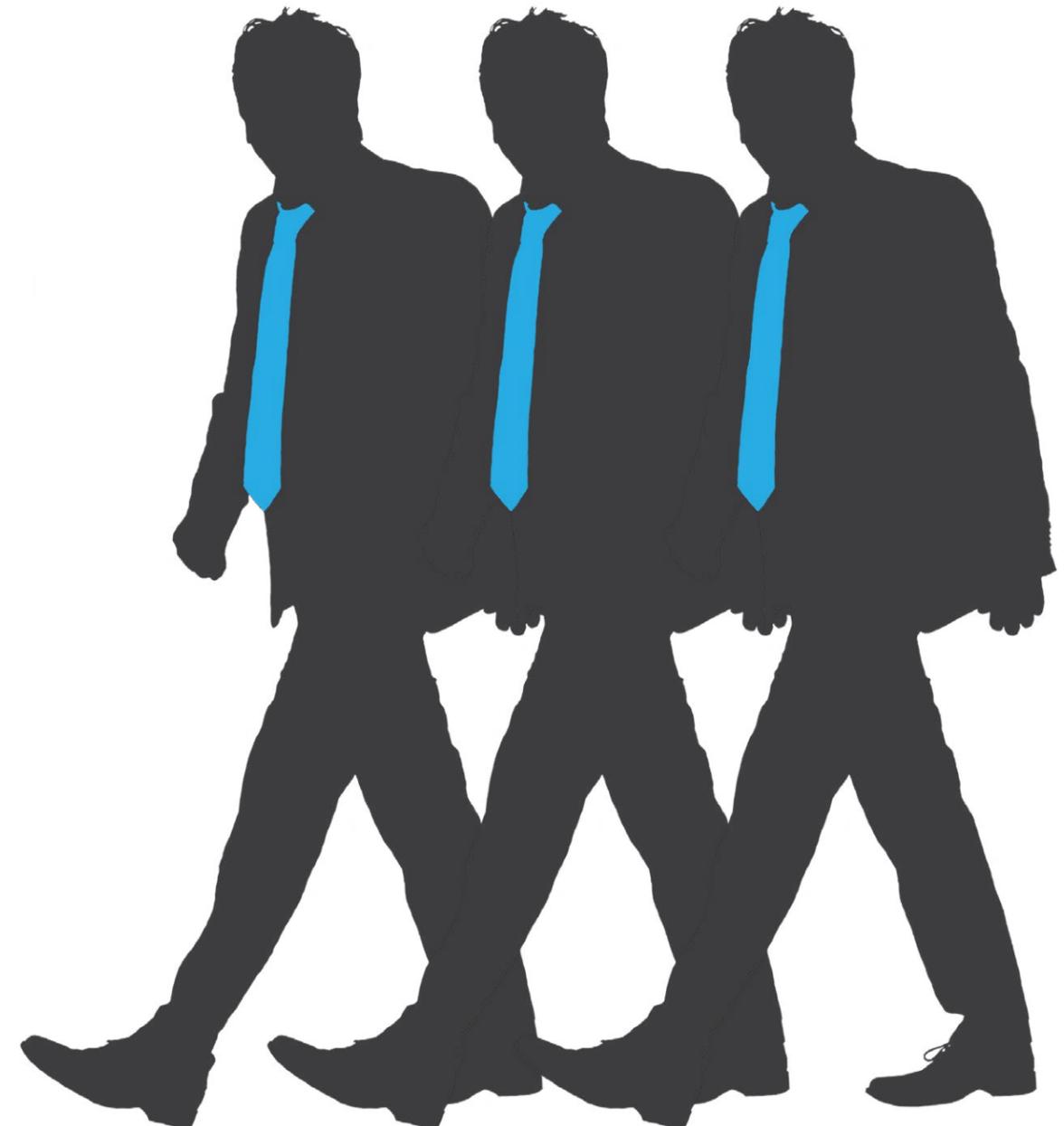
„Wer seinen Wert kennt, kann auch andere davon überzeugen.“ - Vertrauen Sie in Christoph Ulrich Mayer und planen mit ihm eine Kick-Off-Veranstaltung der unvergleichlichen Art, spannende und herausragende Keynote-Vorträge, zielgerichtete Führungskräfte tagungen, einen besonderen Kongress der Superlative, eine unvergessliche und begeisternde Kunden- oder Mitarbeiterveranstaltung, ein innovatives Meeting oder eine Tagung. Setzen Sie auf Christoph Ulrich Mayer und erleben Sie den Meister seines Fachs. Als Redner inspiriert, polarisiert und fasziniert er seine Zuhörer. Seine Vorträge sind immer ein Feuerwerk von Managementimpulsen, spannend und humorvoll präsentiert – Ein besonderes Highlight für jede Veranstaltung.

## CHRISTOPH ULRICH MAYER EIN REDNER SO GUT WIE DREI!

Ein Garant für:

- Aktuelle und spannende Themen
- Einen motivierenden und begeisternden Vortragsstil
- Lebhaftige Beispiele und eindrucksvolle Demonstrationen
- Einen rhetorisch brillanten Einsatz von Analogien und Metaphern
- Engagement und Inspiration
- Unvergessliche Höhepunkte Ihrer Veranstaltung - exzellent und mitreißend für jeden Zuhörer

MOTIVIEREND  
INSPIRIEREND  
EIN RHETORISCHES FEUERWERK



## Christoph Ulrich Mayer Aus- und Weiterbildung

Christoph Ulrich Mayer avancierte als Perfect Match Business Modelling® Experte "zur Nummer 1 Europas" und hat sich als Redner, Coach und Top-Speaker einen großen Namen erarbeitet. Weltweit berät er u. a. als Managementstrategie unzählige Kunden, Marktführer und Hidden Champions (und solche, die es werden wollen) und vermittelt mentale Business-Modelle, die Unternehmer, aber auch Privatpersonen dabei unterstützen, sich selbst und ihre Resultate zu verbessern. In seinen Vorträgen und Seminaren verrät er zudem genau die Schlüsselstrategien zum Erfolg, die jeder andere Geschäftsmann wahrscheinlich nie verraten würde. Christoph Ulrich Mayer berührt, rüttelt wach und begeistert in seinen Vorträgen, Seminaren und Workshops. Probieren Sie es aus!

### Ausbildungen/Trainerqualifikation:

- Dipl.-Ing.(FH) Elektrotechnik/ Nachrichtentechnik
- NLP Business Master + Practitioner (Inntal-Institut)
- NLP-Trainer, zertifiziert nach DVNLP
- Systemisches Coaching & Aufstellungen an der Universität Augsburg
- Systemischer Aufstellungsleiter (Inntal-Institut)
- Six Sigma Blackbelt
- Marketingausbildung
- Nonverbale Kommunikation. & Gruppenführung (Michael Grinder)
- EFT Level 2 (Emotional Freedom Technique) bei Mathias Maul und Gary Craig

- Huna-Workshops und Dynamind bei Serge Kahili King
- Intuitionstrainer & Lebensberater bei Kurt Tepperwein
- Weitere Methoden (keine Ausbildung aber erarbeitet): „The Work“, Mentaltraining, Emotionsarbeit

### Studierte Erfolgslehren:

- Dale Carnegie® Trainingsprogramme DALE CARNEGIE & ASSOCIATES, Inc. 1475 Franklin Avenue Garden City, New York 11530 US
- Alles über Körpersprache, Charakterkunde und Menschenkenntnis nach Bernhard P. Wirth, Loretorstr. 1, 6300 Zug, Schweiz





## ZUFRIEDENHEITS- GARANTIE

Meine Vorträge werden Ihre Perspektive erweitern und Ihnen eine ganz neue Sichtweise geben.

Mein Ziel ist es, Ihnen zu helfen, Ihr Unternehmen mit seiner eigenen DNS zu vollem Potential zu bringen und Ihnen persönlich zu helfen, Ihr Wunschleben zu führen. Ich helfe Ihnen, den Markt zu verstehen, Ihre einzigartigen innovativen Geschäftsmodelle und Produkte zu entwickeln, Bewusstsein über Ihre eigenen Werte, Stärken und Ziele zu gewinnen und auch für Ihren geschäftlichen Erfolg zu nutzen.

Ich wünsche mir für Sie, dass Sie erfahren, was Ihr Herz bewegt und was Sie wirklich glücklich macht, sowie Ihr inneres Feuer entfacht.

Denn so haben Sie die Kraft und Klarheit, in Ihrem Leben außerordentlich erfolgreich zu sein und Ihre Erfüllung zu erleben. Erwartungen zu erfüllen ist nicht leicht, aber ich verspreche Ihnen, dass ich Ihre und die Ihrer Mitarbeiter übertreffen werde und gebe Ihnen meine persönliche Garantie, dass Sie mehr als nur zufrieden sein und etwas Wertvolles für Ihr Unternehmen und Ihr Leben mitnehmen werden.

Herzlich,  
Ihr Christoph Ulrich Mayer



## Christoph Ulrich Mayer Das Buch

### Die besten Bücher sind die beste Gesellschaft

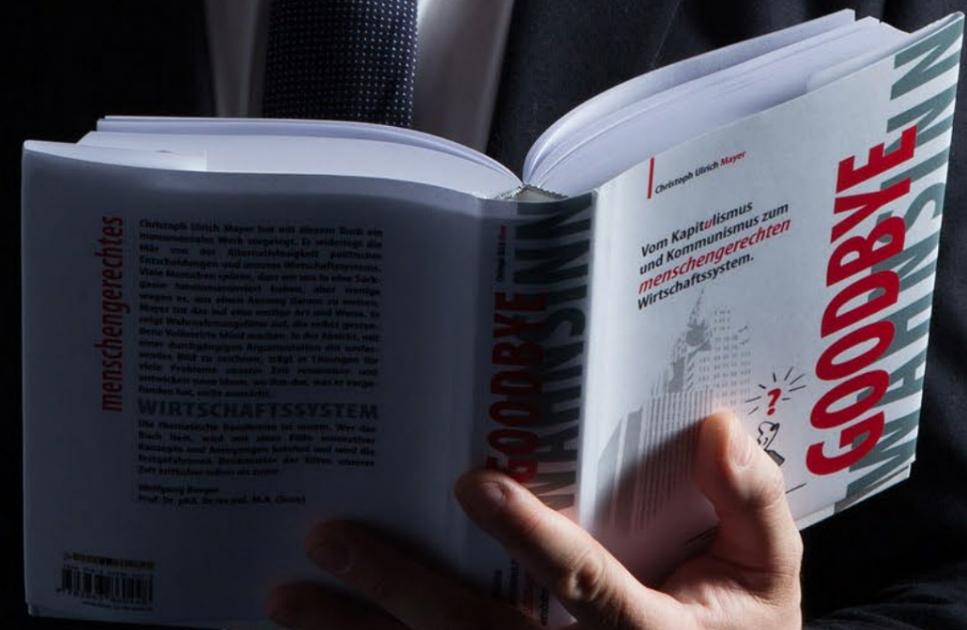
In seinem Buch „Goodbye Wahnsinn - Vom Kapitalismus und Kommunismus zum menschengerechten Wirtschaftssystem“ widerlegt Christoph Ulrich Mayer die unglaublichen Erzählungen von der Alternativlosigkeit politischer Entscheidungen und des Wirtschaftssystems. Er zeigt Wahrnehmungsfelder auf, die selbst gestandene Volkswirte blind machen, in der Absicht, mit einer durchgängigen Argumentation ein umfassendes Bild zu zeichnen. Mayer bringt Lösungen für viele Probleme der heutigen

Gesellschaft und entwickelt neue Ideen gegen festgefahrenen Denkmuster elitärer Strukturen.

Lösen auch Sie sich von Ihren festgefahrenen Strukturen und nutzen Sie alle Chancen, die das Leben zu bieten hat. Packen Sie es an und trauen Sie sich, neue Wege zu gehen. Sie werden es nicht bereuen!

„BRILLANTES DEBÜT - DAS BUCH BLEIBT, MIT ALL DEM REICHEN FAKTENMATERIAL EIN GROSSER LICHTBLICK.“ PROF. DR. JOHANNES HEINRICHS

„CHRISTOPH ULRICH MAYER HAT EIN MONUMENTALES WERK VORGELEGT UND WIDERLEGT DIE MÄR VON DER ALTERNATIVLOSIGKEIT POLITISCHER ENTSCHEIDUNGEN UND UNSERES WIRTSCHAFTSSYSTEMS.“  
PROF. DR. PHIL. DR. RE. POL. M.A. (ECON) WOLFGANG BERGER



## Christoph Ulrich Mayer Das Kurzinterview zu seinem Buch „Goodbye Wahnsinn“

**Viele Menschen spüren, dass wir uns in eine Sackgasse hineinmanövriert haben, aber nur wenige wagen es, uns einen Ausweg daraus zu weisen. Warum meinen Sie ist das so?**

„Wir leben in einer Welt, in der es als intellektuell gilt, Kritik zu üben und Probleme zu formulieren. Jeder, der es wagt, etwas Konkretes vorzuschlagen, wird im Gegensatz dazu von vielen Seiten angegriffen. Leider nimmt sich kaum jemand die Zeit, Probleme in der Tiefe zu ergründen. Wer das tut, erkennt, dass die meisten Unklarheiten gar nicht aus echter Komplexität kommen, sondern aus oberflächlichen Betrachtungen und falscher Information. Albert Einstein hat einmal gesagt: ‚Wenn Du etwas nicht einfach erklären kannst, dann hast Du es selbst noch nicht hinreichend durchdrungen.‘ Meine Erfahrung ist, wenn man den Dingen auf den Grund geht, widersprüchliche Argumente integriert, ohne Vorurteil bewertet und da, wo unlösbare Widersprüche sind auf eine höhere Ebene geht, steht am Ende wieder etwas Einfaches. Das Einfache wird aber von den Meisten nicht akzeptiert. Hinzu kommt, dass vor allem immer das Eigeninteresse im Vordergrund steht. Deshalb klagen die meisten Autoren in ihren Büchern zum Beispiel auch nur Missstände an, ohne aber Lösungen vorzuschlagen. Hier kommen wir wieder zurück zum Reality Distortionfield. Letzten Endes kann eine Veränderung, die viele Millionen Menschen betrifft, nur mit einem klaren Fokus und hoher geistiger und emotionaler Energie funktionieren.“

**Sie sprechen von Kernlösungen für ein menschengerechtes Wirtschaftssystem. Können Sie in drei Sätzen skizzieren, wie ein menschengerechtes Wirtschaftssystem aussehen könnte, oder meinen Sie vielleicht, dass wir den Wald vor lauter Bäumen nicht sehen?**

„Darüber kann man mehrere Semester lang diskutieren. Die Kurz-Version: Die Wirtschaft muss sich an menschlichen Werten orientieren, sonst werden sich diese Werte real nie in der Gesellschaft durchsetzen. Wir sollten zuerst die Handbremse lösen und die schuldenbasierte Weltwirtschaft durch

**„Wir leben in einer Welt, in der es als intellektuell gilt, Kritik zu üben und Probleme zu formulieren.“**

eine wertschöpfungsorientierte Wirtschaft ablösen. Und dieses ungebremste Wachstum in die Richtung der gesellschaftlichen Werte lenken, indem wir einen Marktmechanismus für Nachhaltigkeit zum jetzigen System hinzufügen. Das Problem, kein Geld für zum Beispiel Umweltschutz oder Altenpflege übrig zu haben, wäre dann ein für allemal Geschichte.“

**Sie schreiben in Ihrem Buch, das Kernproblem sei die Geldschöpfung. Was wäre denn die Alternative und müssen wir die Weltanschauung bezüglich unserer Probleme ändern?**

„Lassen Sie mich versuchen, das kurz zu erklären: Geld bezieht seinen Wert faktisch

nicht aus Schulden oder Golddeckung, sondern aus dem Gegenwert an Waren, Dienstleistungen, Immobilien und Grund. Schuldenfreies neues Geld, das für Wertschöpfung, also Arbeit, herausgegeben wird, ist demnach vorhanden. So wird die Sparlücke in der Wirtschaft ohne Schulden geschlossen und die wirtschaftswirksame Nachfrage steigt. Das hat direkt zur Folge, dass das Bruttoinlandsprodukt steigt – ohne negative Konsequenzen für Außenhandel, Schuldenstand und Währung. NUR so ist ein Welt-Wirtschaftswachstum ohne Schuldenwachstum möglich! Das schuldenfreie Geld ersetzt Stück für Stück die Kredite, so dass endlich der Schuldenberg schrumpft. Das wiederum hat zur Folge, dass die Kapitalkosten schrumpfen und damit a) die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen steigt, b) die Kreditausfälle gegen Null gehen und c) der Anteil der Arbeitsentgelte an den Unternehmensauschüttungen steigt. Die Maßnahme erhöht also gleichzeitig die internationale Wettbewerbsfähigkeit und das Arbeitseinkommen, was wiederum das Bruttoinlandsprodukt erhöht. Der neoliberale Ansatz, Wachstum aus Überschüssen gegenüber den Anderen zu generieren, funktioniert nur für einige wenige und ist daher auch kein Konzept für die Weltwirtschaft. Langfristig wird sie zusammenbrechen, weil die Schuldner nicht mehr zahlungsfähig sind. Meine Theorie des wertschöpfungs gedeckten Geldes funktioniert für die Weltwirtschaft allerdings hervorragend. Es gibt dann keine Überschuldung „der Welt“ mehr, dafür aber Unabhängigkeit, gerechte Einkommen, nachhaltiges Wachstum ohne essentielle Krisen – und ganz nebenbei wäre es auch ein Ausweg aus der Euro-Krise.“

**Viele glauben, dass sie in ein unlösbares Problem haben. Welchen Rat würden Sie denen geben?**

„Sie kennen ja sicher diese Geschichte: Als Christoph Kolumbus wochenlang auf See war, um die Welt zu umsegeln, wurden die Zweifel seiner Mannschaft immer stärker. Damals herrschte ja noch das Weltbild, dass die Erde eine Scheibe sei und das Meer irgendwo enden müsse. Er rief sie zusammen und forderte sie auf, ein Ei aufzustellen, so dass es senkrecht stehen blieb. Natürlich schaffte das keiner. Er wettete, dass er es kann und alle lachten ihn aus. Dann nahm er das Ei und setzte es mit viel Kraft so auf den Tisch, dass der Boden brach, es blieb stehen.“

Was befähigte Christoph Kolumbus, das zu tun was alle anderen nicht konnten? Viele würden sagen, seine Willenskraft, aber das ist nicht der Hauptpunkt. Er setzte den Rahmen für das Denken und die möglichen Lösungen weiter als alle anderen.

Wenn wir nur schlechte Alternativen haben oder es scheinbar keine Lösung gibt, haben wir ausnahmslos den falschen Denkrahmen gewählt.“





# PERFECT MATCH BUSINESS MODELLING

**JETZT ONLINE LESEN**

**>>DAS BUSINESS MODELLING ONLINE-MAGAZIN<<**

Lesen Sie ständig wertvolle Beiträge über Christoph Ulrich Mayer und was die Welt der Unternehmer...

[www.business-modelling-innovation.com](http://www.business-modelling-innovation.com)

100