

RISING KING ACADEMY

Dr. Alexander Madaus

VERABREDUNG MIT DEM ERFOLG!

**DER ULTIMATIVE LEITFADEN
FÜR UNTERNEHMER**



Aus der Serie:

TOTGECOACHT – Deutscher Mittelstand am Abgrund



Für meine geliebte Königin Melanie.

*Deine Inspiration und Liebe
haben wesentlich zur Entstehung
dieses Buches beigetragen.
Ich danke Dir!*



Für die Männer der Rising King Academy,

*die sich mutig auf dieses Abenteuer
eingelassen und mir ihr Vertrauen geschenkt
haben. Durch Euch wurde dieser Ort
erschaffen. Ich habe viel durch Euch gelernt.
Ich bin an Euch gewachsen, so wie Ihr an mir.
Aus tiefstem Herzen: Dankeschön!*





Dr. Alexander Madaus

**VERABREDUNG MIT
DEM ERFOLG**

**Der ultimative Leitfaden für
Unternehmer**

© 2020 Dr. Alexander Madaus

Umschlag, Illustration:

Daniela Urban – www.daniealurban.de

Weitere Mitwirkende:

Markus Coenen – www.twentyseconds.de

Verlag & Druck:

tredition GmbH, Halenreihe 40-44, 22359 Hamburg

Bildquelle Einhorn:

tomhathaway/Shutterstock.com

ISBN

Paperback 978-3-347-10813-4

Hardcover 978-3-347-10814-1

e-Book 978-3-347-10815-8

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Inhaltsverzeichnis

VORWORT

EIN KURZER BLICK IN DIE GESCHICHTE

1. DIE REALITÄT DES UNTERNEHMERS

2. LEADERSHIP

3. KOMMUNIKATION

4. MARKETING

5. DIE RICHTIGE BETRACHTUNGWEISE

6. MENSCHEN UND TEAMS

7. ÜBERFORDERUNG EXISTIERT NICHT

8. MIKROMANAGEMENT UND DELEGIEREN

9. KNAPPHEITSBASIERTES DENKEN

10. BALANCE – DIE ZWEITE LUNGE

11. GEH NICHT ALLEIN

12. SAG NICHT, DU HÄTTEST ES NICHT GEWUSST!

VORWORT

*Leadership (engl.):
Die Gesamtheit der Führungsqualitäten*

Der Coaching-Markt für Unternehmer wächst und wächst. Immer mehr Scharlatane erheben sich.

Wie Schakale oder Hyänen wittern sie die Schwäche ihrer Beute und stürzen sich darauf. Warum das möglich ist? Die meisten Unternehmen laufen nicht besonders gut. Deutsche Unternehmer haben weitestgehend den Anschluss an die neue Zeit und die neuen Technologien verpasst. Wie seit vielen Jahrzehnten versuchen sie alles im Alleingang zu schaffen und scheitern Tag für Tag recht kläglich daran. Die ständige Frustration und Sorge um die Zukunft macht sie schwach und angreifbar für die Scharlatane.

Auf der anderen Seite realisieren nach und nach immer mehr Unternehmer die Notwendigkeit eines externen Beraters. Sie öffnen sich der Wahrheit, dass es niemand ohne Coach oder Mentor auf Dauer schaffen wird. Sie wollen Antworten und Lösungen. Sie wollen endlich wissen, wie das Spiel richtig funktioniert.

Möglicherweise hast Du auch schon Erfahrungen mit dieser Art von „Unternehmer-Coaches“ gemacht. Vielleicht bist Du aber auch einer von denen, die glauben alles aus Büchern

lernen zu können? Hast Du deswegen schon so viel der einschlägigen Literatur gewälzt?

Wie auch immer. Wenn Du bisher keine durchschlagenden Ergebnisse dadurch erzielt hast, dann liegt es schlicht und einfach an folgendem Umstand:

Du wurdest belogen!
Immer und immer wieder.
Bewusst und vorsätzlich.

Nahezu alles, was Dir über das Leben als Unternehmer erzählt wurde ist falsch.

Jene, die diese Lügen und Falschinformationen verbreiten, tun das nicht einmal unbedingt aus böser Absicht. Sie tun es vielmehr aus Überheblichkeit und Arroganz. Sie machen das aus Unwissenheit.

Sie haben ihr Wissen auch nur aus Büchern zusammengetragen. So kopieren Sie einfach die Inhalte US-amerikanischer Vorbilder. Nahezu niemand dieser Scharlatane hat jemals selbst gelebt, wovon er spricht. Die Zahl derer, die wirklich verstehen was Leadership bedeutet und welche fundamentale Rolle sie für ein Unternehmen spielt, geht gegen Null.

Das ist ein Problem. Ein riesiges Problem.

Für Dich. Für alle anderen Unternehmer. Für das Land. Für Alle.

Weil jeder Einzelne von euch verzweifelt auf der Suche nach dem Weg zum erfolgreichen Unternehmer ist. Du hoffst erfolgreicher zu werden, wenn Du Deinen Engpass

identifizieren und lösen kannst. Du bist sogar (fast) dazu bereit Deine Kunden zu lieben. Aber es fällt Dir schwer. Richtig? Deine Mitarbeiter zu führen ist eine tägliche Herausforderung und fühlt sich meistens an wie eine Qual. Ist das Deine Realität? Wenn Du doch einfach dafür sorgen könntest, dass Dein Wille geschehe. So lautet doch die Prophezeiung, wenn man es nur „richtig“ anfängt. (Titelbezogene Parallelen besonders in diesem Abschnitt zu hinreichend bekannten Büchern sind nicht zufällig.)

Alles gelogen.

Alles Phantasien schwacher Männer.

Erfolgreich wirst Du so nicht.

Du bist der Engpass.

Liebe Deine Mitarbeiter, denn dieses Team kümmert sich um Deine Kunden. Nur der Leader wird erfolgreich sein, der sein Team und die Mission vor seine eigenen Bedürfnisse stellt.

Leadership ist die Lösung. Nichts Anderes.

Aber wie dann? Du bemühst Dich doch. Du suchst doch nach der Lösung.

Und doch scheiterst Du jedes Mal kurz nach dem Start. Ja, hier und da verbessert sich eine Kleinigkeit – aber das Dasein als Unternehmer hast Du Dir „irgendwie“ anders vorgestellt. Schließlich sollst Du doch **am** Unternehmen arbeiten und nicht **im** Unternehmen. So hörst und liest Du es doch ständig, nicht wahr?

Du sollst doch keine Fachkraftaufgaben mehr wahrnehmen!

Die Kundengewinnung sollte doch längst „automatisiert“ ablaufen und Dein Unternehmen auf „Autopilot“ funktionieren.

„New Work“ und „Agile Leadership“ werden, um Deine Verwirrung komplett zu machen, als das Allheilmittel ausgerufen.

Tatsächlich weiß so gut wie niemand, was das eigentlich bedeuten soll. Es handelt sich dabei lediglich um ein Hilfskonstrukt. Der Grund dafür ist, dass so gut wie niemand versteht, dass Leadership all dies umfasst – und noch so vieles mehr.

Vor allem aber weiß kaum jemand, wie Leadership funktioniert. Niemand scheint auch nur die leiseste Idee zu haben, wie man Leader wird.

Die Scharlatane sagen Dir, dass Du Dir Ziele setzen musst. Du sollst strategisch planen. Du musst Klarheit haben und Dich jeden Tag durch positive Affirmationen selbst motivieren. Natürlich ganz einfach, oder?

Diese „Meister“ empfehlen Dir, Dich „auf Erfolg zu programmieren“ und das „Mindset der Reichen“ zu entwickeln. Alle postulieren die gleichen Zitate. Das ist nicht schwer zu erklären. Alle haben die gleichen Bücher gelesen. Darüber hinaus kopieren sie sich auch noch gegenseitig.

Die Anzahl jener, die verstanden haben was es bedeutet wovon sie reden, liegt nahe Null.

Aus genau diesem Grund haben die Unternehmer, die den Scharlatanen ihr Geld gegeben haben, nicht die gewünschten

Ergebnisse. Genau wie Du wahrscheinlich auch nicht.

Dicke Menschen, die mit jeder Diät scheitern geben sich selbst die Schuld dafür. Exakt genauso geben sich die meisten Unternehmer ebenfalls die Schuld für ihr ständiges „Versagen“.

Die Hyänen nutzen dies als eine perfide Strategie. Denn immerhin ist doch jeder Mensch selbst für seine Ergebnisse verantwortlich. Stimmt das nicht?

Ja es ist wahr.

Ja, das ist natürlich richtig.

Aber:

Diese Ergebnisse werden unmöglich, wenn Dir niemand zeigt wie das Ganze wirklich funktioniert.

Genau dies tun die Scharlatane nicht. Sie haben auch kein Interesse daran. Sie möchten Dir lieber immer und immer wieder das Gleiche verkaufen.

Sie zeigen Dir A **und** B – aber nicht den genauen Weg von A **nach** B.

Wenn man Dir nun beispielsweise gesagt hat, „Du musst Dich auf das Hier und Jetzt fokussieren, dann wirst du viel effizienter und produktiver sein“, dann klingt das toll. Es ist motivierend und schlüssig. Aber wie genau macht man das?

Das zentrale Problem aller Unternehmen ist der Unternehmer selbst. Seine Entwicklungsstufe entscheidet darüber, was er überhaupt tun und umsetzen kann.

Wenn Du nicht kontinuierlich an der Verbesserung Deiner eigenen grundlegenden Fähigkeiten arbeitest, dann wird keine Technik, kein „Motivations-Hack“ und auch kein „Fokus-Planer“ der Welt irgend etwas zum Positiven für Dich verändern.

DU musst Dich verändern. Als Unternehmer hast Du nur eine Chance erfolgreich zu werden: Du musst ein Leader sein.

DIESES BUCH IST FÜR DICH

Darum habe ich dieses Buch speziell für Unternehmer geschrieben. Ich arbeite seit Jahren mit Unternehmern aus verschiedensten Branchen mit Unternehmen unterschiedlichster Größe zusammen. Mir sind die fundamentalen Probleme, Ängste, Sorgen und Defizite von Unternehmern nicht zuletzt aus eigener Erfahrung nur zu gut bekannt. Ich habe alles selbst durchlebt und führe ausschließlich aus der Erfahrung.

Ich lebe, wovon ich spreche – und zwar auf dem höchsten Level.

Darum vertrauen Männer mir.

Darum haben diese Männer Ergebnisse, die sie nie erwartet hätten.

Ich weiß, dass alle „Unternehmer-Coaches“ versprechen, Dir zum Durchbruch zu verhelfen. Sie sagen Dir was Du hören willst – nicht was Du hören musst.

Ich weiß, dass praktisch niemand bereit ist mit Dir Klartext zu reden und die Wahrheit brutal und schonungslos

offenzulegen. Das wäre auch nicht gut fürs Geschäft dieser „Helfer“.

Allerdings ist es genau das, was 99% der Unternehmer dringend brauchen: **DIE WAHRHEIT.**

Sie sitzen in ihrem selbstgebauten Gefängnis, ihrem Lügengebäude und hoffen zähneklappernd darauf, dass sich alles irgendwann zum Guten wenden möge. Von ganz alleine. Oder es soll bitte jemand kommen und alle retten.

Ich kenne dieses Phänomen aus meiner über 20 Jahre langen Laufbahn als Arzt. Die Angst vor der Bestätigung der selbst gestellten Verdachtsdiagnose (zum Beispiel Krebs) verhindert den Gang zum Arzt.

Nach und nach nehmen die Beschwerden weiter zu und zwingen den Betroffenen dann doch irgendwann zum Arztbesuch. Der Arzt bestätigt nun – wie seit langem befürchtet – den Verdacht und ergänzt: „Wenn sie vor 3 Monaten gekommen wären, dann hätten sie noch eine Heilungschance gehabt“.

Ich habe nicht wenig Patienten gesehen, die sich so verhalten haben. **Die Angst vor der Wahrheit hat sie am Ende unnötigerweise das Leben gekostet** (dies kannst Du gegebenenfalls durchaus auch auf Dein Unternehmen mit diesem Ende übertragen).

Die Wahrheit ist nicht verhandelbar. Etwas anderes als die Wahrheit wirst Du von mir niemals hören, ganz egal wie schmerzhaft es für uns beide sein mag.

NUR DIE WAHRHEIT MACHT DICH FREI.

In einer Welt voller Lügner ist die Wahrheit die ultimative Waffe. Die allermeisten Männer werten heutzutage die Wahrheit allerdings als Kriegserklärung.

Kein Wunder. In unserer Gesellschaft ist das gegenseitige Rückenstreichen während man sich verlogen ins Gesicht lächelt, als „normal“ und erstrebenswert etabliert. Hinzu kommt, dass offenes Zeigen von Emotionen unter „Männern“ absolut verpönt ist. Es wurde uns allen beigebracht, dass dies ein eindeutiges Zeichen von Schwäche ist.

Auf diese Weise wurden Generationen von Männern emotional verstümmelt.

Vorsicht: Fühl Dich an dieser Stelle nicht entlastet!

Das entbindet natürlich keinen Mann davon, sich selbst Gedanken zu machen und zu hinterfragen, ob das so in Ordnung ist. Es ist die Aufgabe eines jeden von uns nach Antworten zu suchen. Jeder ist selbst dafür verantwortlich, was aus ihm wird. Dies tun tatsächlich natürlich nur die wenigsten. Es ist in Wahrheit vielmehr so, dass 99% der Männer nur eines wollen: Jeden Widerstand und jeden Schmerz vermeiden.

Die Betaisierung unserer Gesellschaft ist fast abgeschlossen.

In unserer pussyfizierten Gesellschaft erschrecken „Männer“ sofort, wenn sie mit der Wahrheit konfrontiert werden. Die normale Reaktion ist Ablehnung, Abwehr und Verleugnung. Arroganz ist an Stelle von Kompetenz getreten.

Glaube mir: Mehr Demut bringt bessere Ergebnisse. Der Unwille zur Veränderung verdammt all diese Männer zu

einem Leben in ihrem selbst erschaffenen Gefängnis. Sie sind unfähig ihr Leben selbst zu gestalten, weil sie abhängig von den äußeren Bedingungen und der Meinung anderer sind.

Das ist die Freiheit eines Sklaven.

LEADERSHIP

Ich bin der festen Überzeugung, dass so gut wie alle Probleme unserer Gesellschaft auf einen Mangel an Leadership zurückzuführen sind. Männer, die sich aktuell in Führungspositionen befinden sind so gut wie nie echte Leader.

Was wir stattdessen vorfinden sind rückgratlose, anamorphe und von Gier zerfressene egozentrische Lügner. Ich nenne sie ANTI-LEADER.

Nahezu alle Politiker und sogenannte Topmanager zählen zu dieser Kategorie. Genau wie eine stetig wachsende Schar von ausschließlich auf den Besitz von immer mehr Geld fokussierten Männern. Natürlich finden sich immer mehr Unternehmer in der Riege der ANTI-LEADER. Der Grund ist einfach: Menschen übernehmen und adaptieren, was sie bei anderen als offenbar erfolgreiche Strategie erkennen.

Wahr ist: Als Unternehmer ist es Deine Verpflichtung, ein echter Leader zu werden.

Nur so und ausschließlich dann wirst Du es schaffen, Dein Unternehmen langfristig erfolgreich zu machen.

Das gelingt den Allerwenigsten. Die Zahlen sprechen eine deutliche Sprache. Nur circa 1,2 Prozent der deutschen Unternehmen ist „wirtschaftlich erfolgreich“ – sprich noch

nicht pleite. Viele von diesen Unternehmen sind sogenannte Zombieunternehmen. Sie werden nur noch durch Kredite oder Investorengelder am Leben erhalten. Sogar etwa 12 Prozent der im MDAX gelisteten Unternehmen gehören bereits in diese Kategorie.

Es gibt also ganz offensichtlich einen massiven Mangel an starken Unternehmerpersönlichkeiten.

Nur, wie wirst Du eine starke Unternehmerpersönlichkeit?

Was bedeutet das?

Was ist dafür notwendig?

Was muss in Deinem Leben und in Deinem Unternehmen passieren, damit Du endlich die Ergebnisse bekommst, die Du wirklich willst?

Genau darum geht es in diesem Buch.

Lies dieses Buch.

Arbeite damit.

Wenn Du es gelesen hast, dann lies es noch einmal.

Sieh genau hin.

Du findest ein Konzentrat an Wissen, welches Dir ultimativ zu Erfolg in allen Lebensbereichen verhelfen wird. Wie schon in meinem ersten Buch „Es ist einsam in der Grube seit die Wahrheit tot ist“ findest Du hier ausschließlich erprobtes und wissenschaftlich immer wieder belegtes Wissen.

Eine letzte Warnung noch vorab bevor Du in die Lektüre eintauchst:

Was Du lesen wirst bedeutet Arbeit – viel Arbeit. Du wirst Widerstände überwinden müssen, von deren Existenz Du jetzt

in diesem Moment noch gar nichts ahnst. Du wirst Verzweiflung, Scham und Schuld spüren, wenn Du dieses Buch liest.

Das ist der Preis, den wir alle zahlen müssen. Ich habe ihn ebenfalls gezahlt. Jeder Mann, mit dem ich arbeite und den ich zu Leadership führe bezahlt den Preis. Es gibt keine Alternative dazu.

Danach aber wirst Du endlich den Weg erkennen können – wahrscheinlich zum ersten Mal in dieser Klarheit.

Du bist nicht alleine. Allen von uns geht oder ging es so. Es spricht nur niemand darüber. Wir schon. Darum sind wir die Rising King Academy.

Es gibt einen Unterschied zwischen einem Mann und einem König:

Der König ist bereit in seine eigene Dunkelheit zu gehen. Denn nur dort kann er sein Licht finden.

**Es wird Zeit aufzustehen.
Zeit, ein König zu werden.**

DR. ALEXANDER MADAUS - EIN KURZER BLICK IN DIE GESCHICHTE

Ich denke es ist nun an der Zeit etwas über mich zu erzählen. Deine durchaus berechtigte Frage wird sein, wie ich dazu komme so zu sprechen und so zu schreiben, wie ich das tue. Das verstehe ich sehr gut.

Möglicherweise hast Du mein erstes Buch „Es ist einsam in der Grube seit die Wahrheit tot ist“ gelesen. Vielleicht hast Du schon einmal meinen Podcast „Verabredung mit dem Erfolg“ gehört.

Ich nehme kein Blatt vor den Mund.

Ich bin nun einmal anders als 99 Prozent der Coaches, Mentoren und Berater auf dem Markt.

Woher weißt Du, dass ich nicht auch nur so ein sprücheklopfender Selbstdarsteller mit einem Riesen-Ego bin?

Nun, Du kannst Dich davon sehr einfach selbst überzeugen.

- Höre meinen Podcast
- Lies mein Buch „Es ist einsam in der Grube seit die Wahrheit tot ist“ und

- Prüfe die Testimonials von den Unternehmern, mit denen ich in der Rising King Academy arbeite, ganz genau.
- Sieh Dich auf meinen Social-Media-Profilen um.

Alles was Du dort findest, ist ungefiltert und authentisch. Vollkommen ungefiltert. 100 Prozent Dr. Alexander Madaus.

So etwas siehst Du bei niemand anderem. In der Rising King Academy geht es nicht um mich, sondern um uns.

„Uns“, das sind alle Mitglieder der Rising King Academy, mich miteingeschlossen. Wir wachsen miteinander. Ich zeige lediglich den Weg. Ich habe auch nicht alle Antworten. Niemand hat das. Aber zusammen haben wir viele Antworten. Sehr viele Antworten. Nicht alle davon sind immer schön oder bequem.

Ich bin den langen und den harten Weg gegangen. Dieser Weg ließ mich zu dem Mann werden, der ich heute bin. Ich habe mich immer und immer wieder selbst ultimativen Prüfungen unterzogen, um herauszufinden wer ich wirklich bin.

Um mich selbst immer wieder zu testen und um auszuschließen, dass ich – ohne es selbst zu bemerken – auch nur ein Schwätzer bin. So wie es 99 Prozent der „Männer“ in unserer Gesellschaft sind.

Ich möchte Dir kurz einen Einblick in mein Leben geben, damit Du verstehst, wie es zu all dem und der Gründung der Rising King Academy kam.

Ich habe im Alter von 20 Jahren mein erstes Unternehmen gegründet. Seitdem ich mein Elternhaus im Jahr 1988

verließ, habe ich mich immer wieder selbst neu erfunden. Ich habe gegen jeden Widerstand und gegen alle Kritik und Warnungen immer meinen Weg verfolgt und jedes meiner Ziele erreicht.

Aber der Reihe nach:

Ich stamme aus einem völlig zerrütteten Elternhaus und wurde von meiner alkoholkranken Mutter emotional und sexuell missbraucht.

Mein Vater hatte nie mehr als Kälte und Geringschätzung für mich. Ich wuchs daher, wie so viele Männer, ohne ein echtes männliches Vorbild auf.

Mein Vater war einer jener Anti-Leader. Er war jederzeit bereit seine Familie für seinen eigenen Vorteil zu opfern – und tat es auch. Immer und immer wieder. Er war nicht einmal bereit in die Kleidung seines einzigen Kindes zu investieren. Er verdiente als Arzt sehr gutes Geld.

Ausgegeben hat er es aber fast ausschließlich für seine Belange. Daher trug ich die gebrauchte Kleidung der Nachbarskinder – leider waren einige davon Mädchen.

Als Junge mit Spitzensöckchen (mit Löchern) und Sandalen in die Schule zu kommen endete regelmäßig mit Prügel für mich. Niemanden wird es wundern, dass Angst die einzige Emotion war, die ich bis zu meinem 16. Lebensjahr empfinden und empfangen konnte.

Nachdem ich mich intensiv mit verschiedenen Kampfkünsten beschäftigte, wuchs nach und nach, Schritt für Schritt, mein Selbstvertrauen.

Ich musste sehr früh die Entscheidung treffen, wer ich sein will. Ich wollte in keinem Fall – für nichts auf der Welt – so ein opportunistischer, feiger Schwächling sein wie mein Vater. Ich wollte herausfinden wer ich bin und welche Fähigkeiten ich besaß. Für mich war klar, dass ich sofort nach dem Abitur mein Elternhaus verlassen würde.

Ich wollte mich testen, ich wollte wissen, woraus ich gemacht war.

Als ich 1988 mein erstes Unternehmen gründete, hatte ich überhaupt gar keine Ahnung, was ich da eigentlich tat. Ich machte mich parallel zu meiner Laufbahn in der Bundeswehr im Sicherheitsgewerbe selbstständig.

Damals, in der Zeit vor dem Internet, Google & Co war es durchaus nicht so leicht schnell die wichtigen Informationen zu sammeln, die ein Unternehmer von Anfang an braucht. Zum Glück hatte ich – ohne es zu realisieren – einen Mentor, den ich allerdings damals als Freund bezeichnete. Weil wir befreundet waren brachte er mir bei was ich unbedingt wissen musste.

Dafür war ich sehr dankbar, denn dieses Wissen ersparte mir viele Fehler.

Nicht allerdings den Fehler, viel zu früh das erste Mal zu heiraten. Ich war gerade 22 Jahre alt und hatte natürlich keine Ahnung davon, wie man eine glückliche und stabile Beziehung aufbaut.

Woher hätte ich das auch wissen sollen? Die Ehe hielt nicht einmal zwei Jahre. Meine Ex-Frau entschied sich mit einem anderen Mann zusammen sein zu wollen.

Mein gesamtes Studium hindurch kämpfte ich mit chronischem Geldmangel.

Ich habe zusätzlich zum Sicherheitsgewerbe, wann immer es möglich war, im Krankenhaus gearbeitet. Dadurch konnte ich die Wochenenden, Feiertage und viele Nächte zusätzlich zum Geldverdienen nutzen. Ich arbeitete im Schnitt 200 Stunden pro Monat, das Studium kam on Top hinzu. Ich habe sieben Jahre lang keinen Tag frei gemacht und war trotzdem im Schnitt fünfmal pro Woche im Gym um zu trainieren.

Im Jahr 1999 heiratete ich zum zweiten Mal – immer noch, ohne zu wissen, wie eine Ehe geführt werden muss, damit sie funktioniert. 2003 war ich zum zweiten Mal geschieden. Keine schöne Wahrheit. Aber so war es.

Das Sicherheitsunternehmen löste ich Ende 1999 zum Ende meines Medizinstudiums auf. Damals war mir noch nicht klar, dass es mich in die Unternehmerlaufbahn zurückziehen würde.

Immerhin war ich nun Arzt und konzentrierte mich auf diese Laufbahn.

Da meine große Leidenschaft der Intensiv- und Notfallmedizin gehörte war eine Selbstständigkeit als Arzt für mich nicht interessant. In einer großen Klinik angestellt zu sein erschien mir als normal und ausreichend. Über die Jahre wurde ich aber immer unzufriedener, ohne genau zu wissen warum.

Ich verlor mich selbst. Ich merkte, wie mir jeglicher Zugang zu meinem Inneren, zu „mir“, zum „echten Alexander Madaus“ immer mehr abging. Ich war kontinuierlich schlecht gelaunt und es war sicherlich kein Vergnügen längere Zeit mit

mir verbringen zu müssen. Ich nahm diesen Zustand über Jahre hinweg einfach so hin. Eine Möglichkeit daran etwas zu verändern sah ich nicht.

Nach einem schweren Mountainbike-Unfall im Jahr 2008, der mich über vier Monate lang arbeitsunfähig machte, fing ich an mein gesamtes Leben in Frage zu stellen.

Ich war nicht mehr bereit wie bisher weiterzumachen.

Sehr wahrscheinlich wäre ich bei diesem Unfall gestorben, wenn ich nicht die entsprechende Schutzausrüstung getragen hätte. Diese war bei dem Unfall zerstört worden und ließ erahnen was diese Kräfte ansonsten in meinem Körper angerichtet hätten.

Zertrümmerte Knochen, ein Schädeltrauma und mehrere Operationen, um die Schäden zu reparieren hatte ich mir dennoch eingehandelt.

Ich erfuhr was es bedeutet als Patient mit Arroganz und Herablassung von medizinischem Fachpersonal behandelt zu werden.

Ich gewann eine ganz neue Betrachtungsweise und war entsetzt von den Ärzten, welche mich betreuten. Ich erkannte, dass ich genau wie sie geredet und gehandelt hatte.

Ich habe mir geschworen, das niemals wieder zu tun.

Ich erfuhr am eigenen Leib wie enorm wichtig authentische und emotional ehrliche Kommunikation ist. Dieser Unfall hatte mich schlagartig zu einem besseren Arzt gemacht.

Ich sagte zu Patienten nie wieder Sätze wie: „Ich kann mir vorstellen, wie das für sie jetzt sein muss“. Denn das ist einfach nur Unsinn.

Ich begriff, dass ich grundsätzlich nur über Dinge sprechen kann, die ich selbst erlebt habe.

Das ist einer der entscheidenden Unterschiede zwischen mir und 99 Prozent der „Coaches“, die da draußen ihr Unwesen treiben:

Ausschließlich von Dingen zu sprechen die ich selber getan oder erlebt habe und Menschen dann damit zu konfrontieren.

Bitte beurteile selber welchen Schaden es anrichtet, wenn „Coaches“ anders handeln. Was werden die Folgen sein?

Im Zuge meiner Veränderung nach diesem Unfall war ich nicht mehr dazu bereit mich von den „Führungskräften“ in der Klinik wie Dreck behandeln zu lassen.

Ich war auch nicht mehr bereit dazu Menschen zu behandeln, die jegliche Eigenverantwortung für sich selbst und ihre Gesundheit ablehnten. Ich wollte mein eigener Herr sein. Und ich wollte Menschen endlich dabei helfen ihr Leben selbst zu gestalten, damit sie eben nicht all die vermeidbaren Konsequenzen erleiden müssen. Ich wollte – und will – dass so wenig Menschen wie möglich ihr Leben sinnlos vergeuden und nur auf dem Sofa sitzend auf das Ende warten.

Der nächste logische Schritt schien mir der Wechsel aus dem Krankenhaus-System in die sogenannte „Präventionsmedizin“ zu sein. Im Jahr 2012 habe ich zum dritten Mal geheiratet und meine Frau unterstützte mich bei diesem Vorhaben – wie

auch bei allen anderen Wagnissen, die in den nächsten Jahren folgen sollten.

Ich startete meine Tätigkeit als leitender Arzt eines Premium-Standortes für Präventionsmedizin für einen großen deutschen Klinikbetreiber. Ich entwarf dort sehr wirksame Präventionsprogramme für Unternehmen und führte diese auch durch.

Gleichzeitig entwickelte ich eine Leidenschaft für Marketing und verstand, dass die richtige und authentische Kommunikation auch hier der Schlüssel zum Erfolg ist.

Leider teilte diese Sichtweise niemand in diesem Konzern. Nach anderthalb Jahren wechselte ich in die Leitung einer Präventionspraxis in Frankfurt am Main. Dort wurde mir klar, dass diese „CheckUp-Medizin“ überhaupt keinen Sinn ergibt. Sie ist unethisch und nutzlos.

Die meisten Menschen nutzen ein anscheinend „normales“ Ergebnis als Entschuldigung um einfach so weiterzumachen wie bisher. Die Anbieter dieser CheckUps lügen über die Sinnhaftigkeit und den Nutzen ihre Tuns und schrecken auch nicht davor zurück, die Daten diesbezüglich zu manipulieren.

Echte Prävention besteht ausschließlich in der Anleitung zur Verhaltensänderung. Genau das ist aber nicht Bestandteil der „Präventionsmedizin“.

Ein Gespräch mit einem Menschen, der seit Jahren oder Jahrzehnten kein Gesundheitsbewusstsein hat, ändert gar nichts. Um Verhaltensänderungen zu erzielen braucht es langfristig angelegte Programme.

Nachdem mir all diese Dinge klar geworden waren wollte ich nicht länger Teil dieser verlogenen Branche sein. Ich beschloss wieder als Unternehmer die Dinge selbst in die Hand zu nehmen und gründete 2015 mein eigenes Gym in Frankfurt am Main. Wie das Fitness-Business funktioniert wusste ich allerdings nicht.

Darum investierte ich ab dem Zeitpunkt der Gründung in ein Team aus zwei Business-Coaches, die auf den Bereich Fitness-Industrie spezialisiert und dort auch sehr erfolgreich waren. Dadurch war ich in der Lage innerhalb kurzer Zeit die höchsten Preise im Rhein-Main-Gebiet zu verlangen. Dabei waren die Rahmenbedingungen alles andere als günstig.

Das Gym befand sich in einem „Glasscherbenviertel“, Frankfurt-Rödelheim. Dieser Standort war alles andere als ideal. Genau einen Kilometer entfernt gab es bereits ein Fitnessstudio. Dort kostete eine Mitgliedschaft 19,90 Euro pro Monat. Wettbewerb über den Preis zu führen war also unmöglich.

Also erarbeitete ich ein anderes Konzept und setzte darauf: Premium-Leistungen durch Kleingruppen-Training für ausgesuchte Mitglieder.

Mein Eröffnungsangebot lag im August 2015 bei 140 Euro pro Monat, und wir starteten mit drei Mitgliedern. Im Januar 2017 hatten wir über 100 Mitglieder. Der monatliche Beitrag lag nun bei 160 Euro. Ab 2018 waren es 200 Euro pro Monat.

Ich lernte in hoher Geschwindigkeit Marketing, Sales, Kommunikation und Fulfillment. Natürlich machte ich dennoch genügend Fehler und habe viel aus den vier Jahren gelernt.

Im Jahr 2016 stand dann auch meine dritte Ehe kurz vor dem Aus. Ich hatte sie auf dem Altar meines Traums vom Unternehmertum geopfert.

Es war der Zeitpunkt, als ich den Warriors Way entdeckte. Dieses System, diese Lebensweise verhalf mir zu allen Ergebnissen, die heute in meinem Leben real sind.

Nur durch ihn und mit ihm war ich in der Lage meine Ehe zu retten und zu etwas heute Wunderschönem wachsen zu lassen. Heute kann ich mit fester Gewissheit sagen: Eine dritte Scheidung wird es niemals geben. Warum auch?

Ende 2017 machte ich einen weiteren, aber entscheidenden Fehler: Ich ging eine Business-Partnerschaft mit einem Hochstapler ein. Dieser trat als äußerst fähiger Marketing-Profi auf. Ich wollte ihm gerne glauben und habe es getan. Ich wollte, wie so viele, den einfachen, den leichten Weg nach den wirklich harten Jahren zuvor.

Ich investierte in eine Marketing-Komplettlösung über 50.000 Euro für das Gym und das neue Coaching-Business. Fast unsere gesamten Rücklagen.

Das böse Erwachen folgte. Ich will es kurz machen und ganz offen sein. Ohne die vereinbarten Leistungen zu erbringen brach dieser Mann jeglichen Kontakt ab und zwang uns in die gerichtliche Auseinandersetzung. Sein vorgeschlagenes Konzept für ein Re-Branding unseres Gyms war ein kompletter Fehlschlag. Das Marketing für das Coaching-Business hat er nicht einmal angefangen. Wir verloren innerhalb kurzer Zeit 50 Prozent unserer Mitglieder des Gyms. Das Coaching-Business generierte noch keine

Umsätze. Wie auch, ohne Marketing. Wir standen vor dem wirtschaftlichen Aus.

Ja! Ich hätte es besser wissen müssen. Auch ich habe den schönen bequemen Weg gewollt. Ich war ganz allein verantwortlich für die Situation, wie sie sich zu diesem Zeitpunkt herauskristallisiert hat. Im Juli 2018 schließlich wussten wir nicht, wie wir die Miete für den August bezahlen sollen.

Dies war die Geburtsstunde der Rising King Academy. Ich wusste, dass ich Unternehmern etwas vollkommen Einzigartiges bieten kann.

Ein System aus Strukturen, Strategien, Prozessen und Routinen.

Mit einer unglaublichen Effizienz für Erfolg in allen Lebensbereichen. Gleichzeitig.

Kombiniert mit einem sicheren Ort, an dem sich Männer selbst finden und transformieren können.

Um sichtbar zu werden startete ich meinen Podcast und investierte jede freie Minute in mein Marketing.

Weil dieses System so fantastisch funktioniert hatte ich Ende Juli 2018 bereits die ersten Klienten, die ich 1: 1 betreute.

Jeden Monat kamen zunächst zwei oder drei neue Klienten hinzu. Bis Ende des Jahres waren alle finanziellen Probleme Vergangenheit.

Weil ich genau das getan habe, was ich lehre:

Mit skrupellosem Commitment zu meinen Resultaten jeden Tag zu tun, was notwendig ist, um das Ziel zu erreichen.

Wie lange? Bis es erreicht ist!

Der durchschlagende Erfolg des Konzeptes der Rising King Academy machte mir schnell klar, dass ich mich nur noch auf dieses Unternehmen konzentrieren will. Im März 2019 verkauften wir das Gym in Frankfurt und zogen nach Hamburg.

Heute lehre ich in der Rising King Academy das weltweit erfolgreiche Konzept speziell für verheiratete Unternehmer – den WARRIORS WAY.

Den Warriors Way lehren zu dürfen hat ein hohes sechsstelliges Investment und tausende Stunden Arbeit erforderlich gemacht. Ich habe vier Jahre lang gelernt, trainiert, gelitten und mich immer wieder transformiert. Ich war so oft zu Trainingszwecken in den USA, dass ich innerhalb kurzer Zeit den Senator-Status bei der Lufthansa erwarb.

Eine sicher zweifelhafte Ehre...

Selbst als wir fast bankrott waren investierte ich in mich selbst. Immer wieder. Das Geld festzuhalten und auf das unvermeidliche Ende zu warten wäre die Alternative gewesen. Keine für mich. Ich wusste, dass ich neue Fähigkeiten und neue Erkenntnisse brauchen werde, um andere Ergebnisse zu bekommen. Darum habe ich den Einsatz auf mich selbst immer wieder verdoppelt. Mit dem erwarteten Erfolg.