

**Du bist sehr erfolgreich damit, Unternehmer:innen zum Erfolg zu verhelfen. Was bedeutet Erfolg für dich persönlich?**

Früher habe ich Erfolg nur im Außen definiert, über Materielles. Aber er bemisst sich von innen nach außen. Du musst im Herzen erfüllt sein und ein stabiles Umfeld haben. Ich liebe Erfolg und auch Geld, dazu stehe ich. Und natürlich schaue ich als Unternehmerin auf die Zahlen. Aber selbst wenn ich sechs- oder siebenstellige Gewinne mache: Wichtiger als reich, schön und berühmt zu sein, ist mir heute der Erfolg meiner Kunden. Andererseits freue ich mich mega, wenn die Kunden erfolgreich sind – denn dann kommt auch unser Erfolg automatisch.

**Du hast mit Evi Popp einen Mutmacherkongress veranstaltet. Mut an sich zu arbeiten, macht deine eigene Geschichte.**

Ich stamme aus den Slums von Sri Lanka, bin mit zehn Tagen von einem Schweizer Ehepaar adoptiert worden und habe es an die Spitze geschafft. Ich bin erfolgreiche Unternehmerin, Autorin und Toprednerin: Ich wurde mit dem European Speaker Award 2020 ausgezeichnet, den ich mehrfach moderiert habe, war Emotion Coach 2020. Doch bis dahin war es ein steiniger Weg. In der Schule wurde ich wegen meiner dunklen Haut gehänselt, ich habe mich gefühlt wie ein Mensch zweiter Klasse. Von meinen Eltern erfuhr ich keine Liebe. 2006 war mein persönlicher Tiefpunkt. Meine Fotofirma ging pleite, weil Kunden nicht zahlten. Ich hatte weniger als nichts: Ich steckte tief in den Schulden, hatte kein Obdach, ernährte mich bei der Tafel, alles brach über mir zusammen. Ich wollte mir sogar das Leben nehmen.

**Aber du hast deinem Sternzeichen Löwe alle Ehre gemacht und gekämpft, schließlich in der Marketing- und Werbebranche den Umsatzturbo gezündet. Was ist dir bei deinen Kund:innen wichtig?**

Dass sie ins Tun kommen. Es gibt viele Rederiesen und Handlungszwerge. Oft wissen die Menschen zwar, was sie tun müssten, setzen es aber nicht um. Ich schubse meine Kunden auch mal, wenn sie das brauchen, sage: „Hey, wie lange willst du noch auf dem Sofa sitzen und träumen?“ Ob im Online-Business oder offline, mit unserer Transgender-Stiftung oder als Keynote-Speakerin auf der Bühne: Ich möchte die Menschen mitreißen und motivieren, sie immer wieder einen Schritt weiterbringen. Ich bin nicht die Richtige, wenn Leute nur klagen: „Ich habe die Nase voll, es muss sich was ändern!“ Wer sich an mich wendet, will seinen Arsch bewegen – ich bin kein Streichelzoo. Ich möchte, dass meine Kunden nicht ewig auf mich angewiesen sind, sondern ihren Traum leben. Ich bin davon überzeugt: Jede(r) von uns hat großartige Visionen in die Welt zu tragen. Lasst und laut sein und bunt!

**Du nennst dich „Kundenverblüfferin“ und sagst: Wenn du deine Kunden verblüffst, machst du sie zu Fans. Und ein Fan wird dich weiterempfehlen. Was zeichnet dich aus?**

Ich bin sehr vernetzt im Denken, arbeite effizient und effektiv. Ich gebe viele Tipps & Tricks, wie meine Kunden so schnell sein können wie ich, wie sie am besten out-

sources, wie sie eliminieren, um zielfokussiert zu bleiben. Es ist mir wichtig, niemandem etwas überzustülpen. Aufgrund meiner Menschenkenntnis und meiner langjährigen Erfahrung kann ich mich gut in andere einfühlen. Ich gehe maßgeschneidert auf jeden ein, gebe praktische und umsetzbare Tipps. Jeder soll für sich einstehen, so wie er ist.

### **Was unterscheidet dich von anderen Coaches?**

Ich habe meine eigene Methode entwickelt aus verschiedenen Coaching- und Trainingsmethoden mit psychologischen und theologischen Ansätzen. Ich berate 360 Grad, sehe nicht nur die beruflichen, sondern auch die privaten Aspekte. Ich gucke auf alle Lebensbereiche, denn alles hängt mit allem zusammen. Und ich arbeite heraus, was jeweils für ein Mindset dahinter steckt, welche Glaubenssätze jemand hat. Ob zu wenig Geld, zu wenig Zeit – ich finde für jeden die passende Lösung. Im Moment habe ich meine Masterclass am Start (<https://diamondclass.sabinakoehers.com>). Das sind jeweils 12 Teilnehmer, mit denen ich über 12 Wochen und in einem Repeat unter anderem 1:1 online und offline arbeite.

### **Dein Motto lautet: Erfolg ist planbar. Wie genau hilfst du dabei?**

Ich bin sehr vielseitig, aber es fokussiert sich alles auf das Thema Kundenverblüffung: Wie verblüffst du zuerst dich selbst und dann deine Kunden? Da geht es um Themen wie Selbstwert, das Mindset, um die richtige Ausrichtung. Was willst du erreichen? Wo ist die Herausforderung? Wie positioniere ich mich als Einsteiger, wie habe ich eine gute Positionierung im Markt, die verblüffend anders ist? Wie hebe ich mich von der Masse ab? Wie mache ich es nicht besser, sondern verblüffend anders als die Konkurrenz? Wie platziere ich mich auf Social Media? Wie kreierte ich Pakete, diese ganzen Verkaufs-, Werbe- und Marketingsysteme? Wie gestalte ich das Pricing? Wie bekomme ich mehr Leichtigkeit in die Akquise und ziehe meine Kunden magnetisch an? Ich nenne das: Verkaufen, indem du nicht verkaufst. Und zwar, indem du über das Warum du etwas machst gehst und deine Werte. Das musst du nach außen kommunizieren, damit Menschen, die ähnliche Werte oder ein ähnliches Warum haben, sich mit dir verbinden können. Das Was kommt dann automatisch. Denn irgendwann wirst du angesprochen: „Hey, es passt mit uns, was können wir zusammen machen?“ Und dann gebe ich meinen Kunden maßgeschneiderte Kundenverblüffungsstrategien an die Hand.

### **Wer bucht dich?**

Ich berate Unternehmen aus allen Branchen und Selbstständige zwischen 25 und 72 Jahren in Verkauf und Marketing. Es sind hauptsächlich Frauen, aber nicht nur. Ich punkte mit meiner Persönlichkeit; das Fachwissen setzen Kunden eh voraus.

### **Du schreibst Authentizität groß.**

Ja, ich bin authentisch, zuverlässig, direkt, echt und ehrlich. Meine Kunden sehen, dass ich selbst das umsetze, was ich ihnen rate – und damit erfolgreich bin. Auch privat lebe ich durch meine Beziehung zu Kim-Oliver und unsere Transgender-Stiftung authentisch vor, dass jeder Mensch einzigartig ist, ein Unikat. In meinem Busi-

ness steht alles unter dem Dach der Einzigartigkeit, des Unikatseins. Jeder soll rausgehen in die Welt, wie er ist – ich beispielsweise mit dunkler Hautfarbe, Tattoos, bunten Klamotten und roten Haaren. Ich bin nicht erfolgreich, *obwohl* ich anders bin, sondern gerade *weil* ich ver-rückt und unangepasst bin.

### **Womit verblüffst du dein Umfeld?**

Die Leute staunen, wie viel Freizeit ich habe. Ich habe heute vier Stunden lang draußen im Garten gesessen, gelesen und Cappuccino getrunken. Anders als die meisten Kolleg:innen hetze ich nicht von Termin zu Termin, sondern genieße das Leben. Freitag und Samstag habe ich Party gemacht, dann schalte ich ab und lege das Handy in den Spind. Ich bin Zeitmillionärin! Und das Beste: Mein Business läuft trotzdem weiter, weil ich mich auf mein wunderbares Team verlassen kann. Ich gebe meinen Mitarbeitern ganz viel Wertschätzung, Anerkennung und Dankbarkeit.

### **Welches Kompliment deiner Kunden macht dich glücklich?**

Wenn ich höre: „Dieses eine Wort, dieser eine Satz von dir war genau das Puzzleteil, das mir noch zu meinem Glück gefehlt hat.“

### **Was wünschst du dir?**

Einmal Boy George zu treffen! Ich habe alle Filme über ihn gesehen, er ist mein absolutes Idol. Beruflich möchte ich als Keynote-Speakerin, Kundenverblüfferin und Autorin nicht nur Tausende, sondern am liebsten Millionen erreichen – auf dass sie mit meiner Hilfe in allen Lebensbereichen erreichen können, was immer sie sich wünschen. Denn meine eigene Geschichte beweist: Alles ist möglich!