

A portrait of Peter Janicek, a man with short brown hair, smiling broadly. He is wearing a dark grey suit jacket over a white button-down shirt. The background is a blurred office interior with large windows.

»Ich bin noch hungrig wie ein **WOLF**«

Peter Janicek wollte Fußballprofi werden – jetzt ist er erfolgreicher Vertriebsprofi

Weil die Fußballerkarriere nicht möglich war, hat sich Peter Janicek auf Finanzdienstleistungen und auf finanzielle Bildung fokussiert. Heute ist er Experte für Altersvorsorge in einem deutschen Versicherungsunternehmen und hat sich in kurzer Zeit eines der erfolgreichsten Teams in Deutschland aufgebaut. Er hat die Ziele erreicht, die er sich gesteckt hatte und kann den bislang größten Erfolg seiner jungen Karriere verbuchen. Dass aus der Fußball-Karriere nichts geworden ist, kann er verschmerzen. Er habe schon immer eine »Jetzt-erst-recht-Mentalität« gehabt, erzählt er. »Als klar war, dass ich kein Fußballprofi werde, wollte ich trotzdem

jung erfolgreich sein und zumindest den Lebensstandard eines Profifußballers leben«, sagt er, »Ich habe mir geschworen: Wenn ich jemals wieder etwas finde, für das ich so viel Leidenschaft empfinde wie für den Fußball, hält mich nichts und niemand davon ab.«

Eine entscheidende Wende

Als er dann mit 20 Jahren die Chance bekommen habe, sich ein eigenes Vertriebsteam aufzubauen, sei er sofort Feuer und Flamme gewesen. »Wie ein Fußballtrainer wollte ich ein erfolgreiches Team aus Freunden zusammenstellen, mit dem man gemeinsam trainiert, verliert, gewinnt und nach Rekorden und Titeln strebt. Etwas Schöneres kann ich mir

Peter Janicek meint, dass niemand langfristig erfolgreich sein könne, der nur kleine Ziele habe.



nicht vorstellen.« Das habe ihm die nötige Energie verliehen, sich komplett auf die Mission, die Performance und den Vertrieb zu konzentrieren. Es ging bergauf, und mitunter trübten aber kleine Wolken den Sonnenschein. »Wenn es einen Haken in unserem Geschäft gibt, dann, dass Erfolg polarisiert. Viele lassen sich vom sozialen Leim unten halten und hören auf die Meinung von erfolglosen Menschen. Wenn man die Fähigkeit besitzt, mit Rückgrat seinen eigenen Weg zu gehen und es auch mal aushält, dass ein wichtiger Mensch das nicht gut findet, ist das eine sehr gute Basis«.

Peter Janicek war froh, einen Weg für seine Karriere gefunden zu haben, nachdem er seine Fußballträume begraben hatte. »Bevor ich die Chance für meinen jetzigen Weg bekommen habe, war ich frustriert, weil ich nicht wusste, wohin mit meinem Ehrgeiz. Ich hatte keinen Plan.« Heute sei der Erfolg Magazin TOP Experte im Bereich Vertrieb überzeugt, dass ein starkes Netzwerk und erfolgreiche Mentoren die beste Chance für den eigenen Erfolg sind. Er habe das Glück gehabt, »großartige« Mentoren an seiner Seite gehabt zu haben. Er spielt jetzt zwar kein Fußball, aber lebt das Leben eines Fußballstars – was den Lebensstandard betrifft. Das war sein Ziel und das hat er erreicht. »Ich habe in dem Zielbild gebadet, mit Freunden gemeinsam auf der Bühne zu stehen, große Meetings mit ihnen zu veranstalten und sich gemeinsam für die Leistung zu belohnen. Die Chance, Menschen durch eine ideale Geldanlage zu helfen, für sich und ihre Familie finanzielle Sicherheit

und Freiheit aufzubauen, finde ich sehr erfüllend.« Im Schulsystem kämen Geldbildung, finanzielle Intelligenz und praxisnahe Lösungsansätze für den Umgang mit Geld und Vermögensaufbau viel zu kurz. »Hier leisten wir tagtäglich Aufklärungsarbeit«, sagt der Vertriebler.

Höhepunkt einer jungen Karriere

Mit dem Thema Altersvorsorge hat Peter Janicek sein Thema gefunden. »Die letzten zehn Jahre waren ein Abenteuer und die mit Abstand beste Zeit meines Lebens! Es war anstrengend, aber es hat sich nie wie Arbeit angefühlt, sondern wie ein Spiel. Für eine Vision mit ganzem Herzen zu kämpfen und dann zu gewinnen, ist das Schönste was es gibt.« Die meisten Menschen würden irgendwann damit hadern, ihr Leben nicht genutzt zu haben. Davor habe er Angst gehabt. Ihm blieb also nichts anderes übrig, als einmal »durchzuziehen, einmal wirklich ans Limit zugehen und darüber hinaus«. Das sei eine unglaubliche Erfahrung. Und jetzt geht es weiter zur nächsten Etappe.

»Ich bin hungrig wie ein Wolf, für mich geht es jetzt erst richtig los! Ich liebe mein Team und unsere Mission, Menschen in ihre persönliche und finanzielle Freiheit zu führen.« Deshalb könne das klare Ziel nur massives Wachstum sein. Für Peter Janicek geht es in diesem Jahr um die Titelverteidigung und hier sei das Motto: »Angriff ist die beste Verteidigung. Es hat noch nie ein Team geschafft, den Hattrick zu holen. Wir werden das schaffen. Wir werden bis 2026 den Audi Dome mit 5.000 hochmotivierten Geschäftspartnern

füllen. Das treibt mich jeden Tag an und auch dabei wird es nicht bleiben.«

Strategien für den Erfolg

Dabei sind ihm drei Punkte wichtig: Meetings, Termine und Träume. »Meetings und Seminare sind das absolut Wichtigste in unserem Geschäft. Wenn man mit einem Sportwagen ohne aufzutanken von München nach Hamburg fährt, bleibt man auf der Strecke«, erläutert Peter Janicek. Die Meetings seien wie eine emotionale Tankstelle, mit ihnen bekomme man die nötigen Werkzeuge aus erster Hand, die man benötige. Für sein Team und ihn gelte deshalb: »Meeting vor Termin!«

Und ohne Termine gehe es in dem Business ohnehin nicht. »Erfolg im Vertrieb ist mittel- und langfristig absolut berechenbar. Hier gibt es klare Quoten«, weiß er aus Erfahrung. Es sei wichtig, 90 Prozent der Zeit damit zu verbringen, Termine zu vereinbaren und zu führen.

Aber vor diesen Regeln stehen die eigenen Träume. Peter Janicek meint, dass niemand langfristig erfolgreich sein könne, der nur kleine Ziele habe. »Warum sind die meisten Menschen nicht erfolgreich? Weil sie zu kleine Ziele haben!« Kleine Ziele würden nur kleine Veränderungen bringen und dafür sei keiner bereit, seine Komfortzone ernsthaft zu verlassen. Wer Erfolg will, sollte sich diese Fragen stellen: »Wofür brennst du? Bist du verliebt in deine Ziele? Spürst du schon ein brennendes Verlangen, deine Ziele zu erreichen?« Wenn das »Warum« klar sei, komme das »Wie« von selbst. ♦ MK