

2
Euro

APROPOS

STRASSENZEITUNG FÜR SALZBURG

Nr. 81 · Juni 2010 · Preis EUR 2,00
Dem VerkäuferInnen-Motiv EUR 1,00



UMWEGE

VOM KRANKEN ZUM KÄMPFER

Text: Eva Helfrich | Foto: die impulsgeber

Alexander Egger hat seine Leidensgeschichte in eine Erfolgsstory umgeschrieben. Heute hilft er mit seiner Firma „die impulsgeber“ jungen Berufseinsteigern, eigene Stärken zu erkennen und sich selbst zu motivieren. So wie er es selbst einst lernen musste.

Vor mir sitzt ein attraktiver Mann Anfang dreißig mit italienischem Teint, italienischem Anzug und noch italienischerer Frisur. Was er gleich erzählen wird, verschlägt einem den Atem und man versucht unbewusst, Spuren dessen an ihm zu entdecken, was seine gesamte Jugend geprägt hat. Alexander Egger war 17 Jahre lang Opfer. Opfer seiner Krankheit, seiner Mitmenschen und seines Selbstmitleids. Der erfolgreiche Unternehmer von heute zählte zu den schlimmsten Fällen von Neurodermitis in Österreich. Sein Körper war eine einzige Baustelle, seine Haut löste sich in großen Fetzen ab, er war übersät von Fleischwunden. Seine Fingernägel fielen ab, die Haare fielen ihm aus und er war herzfarktgefährdet. Ich war entstellt, sah aus wie aus einem Horrorfilm“, sagt er selbst. Seine Lehrerin prophezeite ihm eine „Karriere“ als „sozialer Penner“, seine Mitschüler stießen ihn aus und machten sich über ihn lustig. In dieser Zeit war Alexander selbstmordgefährdet. Seine Eltern finanzierten ihm endlos viele Kuraufenthalte in Österreich, Amerika und Israel. Er war in 350 Seminaren, nahm schweinste Medikamente und sein Immunsystem war ruiniert. Nichts hat ihm geholfen.

„So, und jetzt hör ich auf zu sudern“

Aufgrund seiner Krankheit war die Aussicht auf einen Job nach der Matura düster, das AMS stuft ihn als arbeitsunfähig ein und meldete ihn bei einer Behindertenwerkstätte an. Das war der Punkt, an dem Alexander der Kragen geplatzt ist. Er wollte sich nicht länger selbst bemitleiden. Er hat sich gesagt: „Jetzt nehme ich alles in die Hand und hör auf zu jammern“, hat angefangen, die Neurodermitis nicht mehr als seine Krankheit zu betrachten, sondern nur als eine Krankheit. Er hat eine lange Reise gemacht und nach Chancen gesucht, trotz seines Handicaps seinen eigenen Weg zu gehen. Sein Mut hat sich bezahlt gemacht, sein Andersdenken und seine neue Einstellung haben ihm mehr geholfen als jedes Medikament und jede Kur. „Auf einmal war alles weg. Heute nehme ich überhaupt keine Medikamente mehr“, erzählt er stolz. Seine Wunderheilung hat ihn zu einem gläubigen Menschen gemacht. Heute hilft er mit seinem Unternehmen „die impulsgeber“ anderen, Halt und Orientierung zu finden, weil er selber genau weiß, wie es ist, wenn kein Mensch an einen glaubt und man selbst noch am allerwenigsten. Aus eigener Erfahrung vermittelt er, dass jeder was aus seinem Leben machen kann, wenn er an sich glaubt“. Sein Seminarangebot mit dem Schwerpunkt Persönlichkeits- und Sozialkompetenz erstreckt sich über Persönlichkeitsentwicklung zu Kundenservicemanagement und Image Marketing. Auf der Firmenhomepage findet man endlos viele Feedbacks zufriedener Unternehmen und Seminarteilnehmer. „Nicht nur der fesselnde Inhalt, sondern auch seine Überzeugungskraft haben unsere schwierigen Fälle zum Mitdenken angeregt“, heißt es da beispielsweise.

Dabei will Alexander nicht auf die „Wir haben uns alle so lieb“-Schiene aufspringen, auf der viele Kollegen unterwegs sind. Er sei kein Wunder-



Alexander Egger: Ein langer Weg zu Selbstliebe, eigener Firma und neuem Leben.

wuzzi, sagt er, er könne und wolle niemandem erklären, wie das Leben funktioniert. Was er will, ist einen der 50 Impulse zu liefern, die ein Mensch laut amerikanischen Psychologen braucht, um etwas zu verändern. Daher rührt übrigens auch der Name seiner 2005 gegründeten Firma „die impulsgeber“. Er will Individuen stärken und damit Firmenprofile schärfen. Zwei Formeln sind ihm dabei wichtig: Der H3-Ansatz soll Hände, Hirn und Herz in Einklang bringen. 50 x 6 x 14 lautet die zweite. Das sind Alexanders Dienstzeiten – 50 Wochen im Jahr, sechs Tage die Woche, 14 Stunden am Tag ist er für seine Kunden erreichbar, mit denen er ein freundschaftliches Verhältnis pflegt und die ihn zum Teil sogar um neun Uhr abends anrufen. Das gute Klima sei ihm besonders wichtig, meint der Salzburger, der in seinen Seminaren oft auch seine eigene Geschichte erzählt und Fotos zeigt. Bilder von seinem Weg vom Kranken zum Kämpfer. ■

„die impulsgeber“
Multifunktionales Zentrum
Otto-Glöckl-Straße 10a, 5082 Grödig
Tel.: 0664 / 420 4013
www.dieimpulsgeber.com
office@dieimpulsgeber.com

DER MENSCH BRAUCHT 50 IMPULSE, UM ETWAS ZU ÄNDERN

Interview: Eva Helfrich

Was war ihre Motivation, „die impulsgeber“ zu gründen?

Ich war 17 Jahre lang krank und meine Jobchancen, sowie andere Chancen im Leben, waren nicht sehr breit gefächert. In der Zeit, als ich gesund geworden bin, ist mir klar geworden dass jeder aus seinem Leben etwas machen kann, wenn er nur ein bisschen an sich glaubt. Egal, ob man eine Poolreinigungsfirma gründen will oder Krankenpfleger werden möchte.

Was steckt hinter dem Firmennamen?

Ein amerikanischer Psychologe hat festgestellt, dass ein Mensch, bis er etwas verändert, circa 50 Impulse braucht. Egal ob das in einer Stunde, einer Minute oder zehn Jahren passiert ist. Ich möchte halt einer von den 50 Impulsen sein. Die Philosophie dahinter ist: „Sei du selbst, geh auf Leute zu und vermittele ganz normale Inhalte.“

Sie erzählen in Ihren Seminaren vom Weg „Vom Kranken zum Kämpfer“. Wie wird man das?

Indem man die Hoffnung nie aufgibt, Demut seinem Umfeld gegenüber behält und an sich selbst und eine Sache glaubt. Ich glaube, dass wenig junge Leute heute Hoffnung in ihrem Leben haben. Sie nehmen sich sehr viel vor, ziehen aber wenig durch. Sagen wir so, die Hoffnung an die Sache trägt uns und der Glaube setzt sie um.

Was wollen Sie jungen Menschen mit auf den Weg geben?

An sich zu glauben und authentisch zu sein, das ist das Allerwichtigste für mich. Man kann viele Techniken lernen, aber wenn sie nicht zu einem passen, ist es für die Fische. Sich zu verstellen ist der komplett verkehrte Weg, sonst wird man zum wandelnden Bestellschein. Man muss sich selbst treu bleiben und wenn man das zeigt, strahlt das ein gewisses Selbstbewusstsein aus. Und das wirkt auf Menschen. Wenn man seine Träume verfolgt, sollte man Dinge nie nur wegen Geld tun.

Gibt es einen Fall, der Ihnen besonders in Erinnerung geblieben ist?

Ich hatte mal als Seminarteilnehmerin ein junges Mädchen, das total schüchtern und introvertiert war. Da war null Motivation, null Spaß an der Arbeit. Nach fünf Seminaren hat sie in das Unternehmen ein Tool eingeführt, das Kunden die Pflege und Instandhaltung der gekauften Artikel erleichtert. Das hat tatsächlich die gemacht, die sich vorher für nichts interessiert hat.

Was kostet ein Seminar?

Wenn es eines für Lehrlinge ist und gefördert wird, kostet das pro Teilnehmer zwischen 40 und 100 Euro. ■

