



Personal Brands ¹

Prof. Dr. Oliver Pott, Mehrfachunternehmer, Keynote Speaker, Strategieberater und Buchautor, vertritt die Meinung, dass heutzutage Fachkenntnisse allein nicht mehr genügen, um wahrgenommen zu werden. Der Aufbau einer starken Personenmarke ist zwingend, will man ein Experte mit Koryphäenstatus werden. Was man früher „einen guten Ruf“ nannte, heisst heute „Personal Brand“ und Pott schreibt darüber in acht Kapiteln auf über 300 Seiten.



„Immer mehr Experten wissen von immer mehr eher wenig, haben dagegen von einem immer kleineren Spezialgebiet mehr Wissen“, weiss Pott. (Was man durchaus auch auf die Finanzplanung übertragen könnte...) Er führt aus, dass Google, Personal Brands vor Wissen bevorzugt. Eine solche Marke - wie ein guter Whisky - braucht Zeit zum Reifen.

Menschen suchen nicht Wissen, sondern Orientierung und Lösungen. Oft resultiert eine Kaufentscheidung aus der primären Absicht, einen Fehler zu vermeiden. Das Wissen muss „kontextualisiert“ (veredelt, sortiert) werden, es geht um Weglassen, Auswählen und Einordnen von Wissen. Das schafft Vertrauen und bringt die Wahrnehmung als Experte, weil ihre Informationen auch Effizienz versprechen.

Voraussetzung ist Authentizität. Es braucht auch Charisma und die Fähigkeit zum Storytelling. Es braucht aber auch das Verständnis, wie moderne Medien und Suchmaschinen funktionieren (Googles EEAT-Algorithmus). Pott macht viele praktische Beispiele und zeigt, was alles dazu nötig ist und dass es noch nie so einfach war, einen personal brand aufzubauen wie heute. „Experten werden auch dafür bezahlt, dass sie Informationen für ihre Kunden eliminieren“, so Pott, weil „Kunden nicht nach Informationen suchen, sondern nach bewertetem Wissen, das ein Problem für sie löst.“

Man könnte dieses Buch noch über zwei, drei weitere Seiten ausführen, aber es bringt wesentlich mehr, es sich selber anzuschaffen, um sein „one-trick-Pony“ zu finden, die vier magischen Charisma-Grundregeln kennenzulernen und schliesslich Expertenstatus zu erlangen. Ein sinnvoller, praktischer Ratgeber - auch für Finanzplaner!

© Reto Spring

Dipl. Finanzplanungsexperte NDS HF, CFP®. Präsident Finanzplaner Verband Schweiz, Zug

¹ Oliver Pott. Personal Brands. Campus, Frankfurt/New York 2024. ISBN 978-3-593-51957-9