

5 Lektionen über Erfolg, die im Interview hängen bleiben.

Was du aus Patricks Weg, seinen Erfolgen, Fehlern und Rückschlägen für dein eigenes Leben und Business mitnehmen kannst.

Samuel Wartmann

LEARNINGS AUS DEM GESPRÄCH
MIT PATRICK WIND

01

Fake it until you make it – aber kenne die Grenze.

Patrick erzählt offen, dass er sich früher deutlich größer positioniert hat, als sein Unternehmen zu diesem Zeitpunkt tatsächlich war.

Gleichzeitig war die Realität hinter der Außenwirkung bemerkenswert: Millionenumsätze, hohe Werbebudgets und trotzdem eine sehr kleine Organisation. Zeitweise war Patrick Einzelunternehmer und im Kern eine One-Man-Show.

AUS DEM INTERVIEW

Patrick beschreibt diese Phase selbst mit „Fake it till you make it“. Er präsentierte sich damals bereits so, wie er sich selbst in der Zukunft sah.

Genau darin steckt ein spannender Gedanke: Du kannst größer denken, professioneller auftreten und dir mehr zutrauen, bevor du dich vollständig bereit dafür fühlst.

Die Grenze ist erreicht, sobald aus Selbstvertrauen Täuschung wird. Umsätze, Kunden oder Erfolge sollten der Realität entsprechen.

DAS LEARNING

Selbstvertrauen kannst du vorwegnehmen. Deine Ergebnisse müssen echt sein.

02

Umsatz ist nicht gleich Gewinn.

1,5 Millionen Euro Umsatz klingt erst einmal gewaltig. Patrick erzählt im Interview, wie anders sich diese Zahl anfühlt, wenn gleichzeitig enorme Kosten entstehen.

1,5 Mio. €

Umsatz in einer damaligen Phase

3–5 Tsd. €

Werbebudget pro Tag in intensiven Phasen

7-stellig

waren gleichzeitig seine Kosten

790 €

Umsatz an einem schlechten Tag bei 5.000 € Ad Spend

An manchen Tagen investierte Patrick 5.000 € in Werbung und verkaufte einen einzigen Kurs für 790 €.

PATRICKS BILD DAFÜR

In so einem Moment fühlte es sich für ihn an, als hätte er gerade 4.200 € mit einem Feuerzeug angezündet.

Umsatz allein sagt deshalb wenig darüber aus, wie gesund oder profitabel ein Unternehmen wirklich ist.

Die entscheidende Zahl steht ganz unten: **Was bleibt nach allen Kosten wirklich übrig?**

03

Erfolg kann verdammt viel Druck erzeugen.

Forbes. Millionenumsätze. Große Reichweite. Tausende Kunden und enorme Werbebudgets.

Von außen sah vieles nach einer klassischen Erfolgsgeschichte aus. Gleichzeitig liefen jeden Tag mehrere Tausend Euro Werbebudget über Patricks eigene Kreditkarte.

Jeder schlechte Tag kostete echtes Geld. Irgendwann machte sich dieser Druck auch körperlich bemerkbar.

AUS DEM INTERVIEW

Patrick erzählt, dass sein Augenlid irgendwann angefangen hat zu zucken. Für ihn war das ein Zeichen dafür, wie groß der Druck tatsächlich geworden war.

Solche Momente tauchen in Umsatz-Screenshots, Social-Media-Posts und Erfolgsgeschichten selten auf.

Frag dich bei deinen Zielen auch: **Will ich den Alltag, der zu diesem Erfolg gehört?**

DAS LEARNING

Erfolg sollte zu deinem Leben passen – und dein Leben nicht vom Erfolg auffressen lassen.

04

Ein funktionierendes System muss irgendwann größer werden.

Patrick hatte ein System aufgebaut, das große Werbebudgets profitabel verarbeiten konnte. Rückblickend sieht er genau hier eine seiner größten verpassten Chancen.

Teilweise investierte er mehr als 100.000 € pro Monat in Werbung, zeitweise sogar 150.000 € bis 200.000 €.

Trotzdem blieb das Geschäft über längere Zeit auf einem Plateau.

PATRICKS LEARNING IM RÜCKBLICK

Er hätte sich einen erfahrenen Scaling-Partner holen können, der die vorhandene Struktur weiter skaliert. Diese Expertise fehlte ihm damals.

Das ist ein typisches Unternehmerproblem: Eine Person baut etwas erfolgreich auf und wird anschließend selbst zum Engpass für das weitere Wachstum.

Sobald dein System funktioniert, lautet die nächste Frage:
Was braucht es, damit daraus 10× mehr werden kann?

DAS LEARNING

Hol dir Menschen ins Team, die Dinge besser können als du.

05

Wie viel Geld brauchst du wirklich für Freiheit?

Im Gespräch kommen Patrick und Samuel auf die Frage, wann ein Mensch eigentlich finanziell frei ist.

Patrick betrachtet dafür sein Privatvermögen im Verhältnis zu seinen monatlichen Ausgaben.

Er erzählt, dass er privat vergleichsweise bescheiden lebt und mit ungefähr 3.000 € im Monat bereits sehr gut zurechtkommt.

Je niedriger deine persönliche Burnrate, desto weniger Vermögen brauchst du, **um finanziell frei zu sein.**

Dadurch wird finanzielle Freiheit viel greifbarer. Du kannst deine eigene Zahl zumindest näherungsweise berechnen.

EINE FRAGE FÜR DICH

Wie viel Geld brauchst du jeden Monat, um genau das Leben zu führen, das du führen möchtest?

DAS LEARNING

Kenne deine persönliche Zahl für finanzielle Freiheit.

Die Dimension hinter Patricks Geschichte.

Einige Zahlen aus dem Interview zeigen, wie schnell sich Patricks unternehmerische Realität verändert hat.

1.200 €

damaliges Monatsgehalt als Angestellter in Barcelona

1,8 Mio. €

Ad Spend über sein Instagram-Profil

2.500–3.000

Käufer seines damaligen Kurses

110.000

Menschen insgesamt in seinem damaligen Funnel

3–5 Tsd. €

Ad Spend pro Tag in intensiven Phasen

200.000 €

monatlicher Ad Spend in besonders großen Phasen

Hinter jeder großen Zahl steckt eine Geschichte aus Risiko, Entscheidungen, Fehlern und Erfahrung.

Was nimmst du für dich daraus mit?

Geh die fünf Fragen einmal ehrlich für dich durch.

- ☐ Wo könnte ich mir aktuell selbst mehr zutrauen?

- ☐ Welche meiner Zahlen sehen gut aus – und wie viel bleibt tatsächlich übrig?

- ☐ Wie hoch ist der persönliche Preis, den ich für meine aktuellen Ziele zahle?

- ☐ Was funktioniert bei mir bereits und könnte deutlich größer werden?

- ☐ Wie viel Geld brauche ich für das Leben, das ich wirklich führen möchte?

Erfolg sieht von außen oft einfacher aus, als er sich anfühlt.

Genau deshalb fand ich Patricks Geschichte so spannend.

Hinter Millionenumsätzen, Forbes und großen Werbebudgets stecken auch Risiko, Druck, falsche Entscheidungen und Chancen, die man erst Jahre später erkennt.

Such dir eine der fünf Lektionen heraus, die gerade am besten zu deiner eigenen Situation passt.

Und mach etwas daraus.