

Antonio Forni ([HTTPS://ANTONIOFORNI.COM](https://antonioforni.com))



 DE ([HTTPS://ANTONIOFORNI.COM/DE/DIE-SPANNENDE-GESCHICHTE-VON-STEVE-HIESTAND/](https://antonioforni.com/de/die-spannende-geschichte-von-steve-hiestand/))

 EN ([HTTPS://ANTONIOFORNI.COM/EN/THE-EXCITING-STORY-OF-STEVE-HIESTAND/](https://antonioforni.com/en/the-exciting-story-of-steve-hiestand/))

Vom Unternehmer und Hobbysportler zum Olympioniken – die spannende Geschichte von Steve Hiestand



APRIL 26, 2021 ([HTTPS://ANTONIOFORNI.COM/DE/2021/04/26/](https://antonioforni.com/de/2021/04/26/))
FÜHRUNG ([HTTPS://ANTONIOFORNI.COM/DE/FUEHRUNG/](https://antonioforni.com/de/fuehrung/)), PERSÖNLICHKEIT
([HTTPS://ANTONIOFORNI.COM/DE/PERSONLICHKEIT/](https://antonioforni.com/de/personlichkeit/)), SPORT
([HTTPS://ANTONIOFORNI.COM/DE/SPORT/](https://antonioforni.com/de/sport/)), STRATEGIE ([HTTPS://ANTONIOFORNI.COM/DE/STRATEGIE/](https://antonioforni.com/de/strategie/))

In diesem Interview zeige ich den sehr spannenden Weg von Steve Hiestand, einem schweiz-brasilianischen Doppelbürger, Unternehmer und Hobby Spitzensportler auf. Steve's oberstes Ziel ist es, nebst der erfolgreichen Führung seines Unternehmens **STEVE HIESTAND COACHING** ([HTTSP://WWW.STEVEHIESTAND.CH](http://www.stevehiestand.ch)), an einer Olympiade als Athlet teilzunehmen.

Lesen Sie hier die einmalige Geschichte von Steve Hiestand und wie er Unternehmertum sowie Spitzensport inkl. Aufwand für die Olympiaqualifikation für Peking 2022 erfolgreich unter einen Hut bringt. Und dies im zarten Alter von 37 Jahren mit Unterstützung von Familie, Freunden und Sponsoren.

Ausgangslage und Ziele

Die Ausgangslage war, dass Steve ursprünglich Ruderer war und ihn im brasilianischen Schneesportverband niemand kannte. Dann hat ein Gespräch mit dem Präsidenten des brasilianischen Ruderverbandes dazu geführt, dass der Präsident, Steve beim Präsidenten des brasilianischen Schneesportverbandes vorgestellt hat.

Dann kam schon das erste Problem. Steve konnte nicht nach Brasilien, wo er sich hätte präsentieren sollen. Das war Dezember 2018 / Januar 2019. Die Ausgangslage war auch, dass Steve Langlauf nur als Ausgleichssport betrieb.

Seine Motivation sind die olympischen Spiele. Er will jetzt einfach dorthin. Das ist so ein unerbittlicher Traum. Denn er hat es 2016 in Rio knapp mit dem Rudern verpasst. Er hatte sich 2016 als Ruderer für die olympischen Spiele in Rio qualifiziert, ist aber dann vom brasilianischen Verband nicht aufgeboten worden. Brasilien hatte damals das erste mal in der Geschichte vier Ruderer für Olympia qualifiziert, konnten jedoch nur zwei melden. Steve war der einte Athlet, den der Verband nicht gemeldet hat.

Aktuell geschieht genau das Gleiche. Brasilien hat das erste mal in seiner Geschichte vier Langläufer, die auf Augenhöhe sind. Es ist auch das erste mal, dass Brasilien an der Langlauf WM 2021 in Oberstdorf mit Athleten/-innen teilnahm. Im Teamsprint wurde ein Männer- als auch ein Frauen-Team, wie auch in der Königsdisziplin Staffel, ein Männerteam gestellt. All dies, wie 2016 im Rudern, dank des starken Engagements von Steve Hiestand.

Kommunikation nach Aussen

Steve hat seine Kommunikation von 2016 analysiert und angefangen, einige Dinge besser zu machen. Er hat eine neue, sehr professionelle Webseite erstellt, die seine Kommunikation besser unterstützt. Auf seiner Webseite sieht man Steve's Geschichte und Videos von Wettkämpfen als Langläufer.

Um bekannt zu werden, hat Steve seine Social Media Kontakte aktiviert. Dazu hat er immer

einen Fotografen dabei, der für ihn Photos macht. Alle Photos auf seiner Webseite oder auf den Social Media Kanälen sind von seinem Fotografen. Hier ist anzumerken, dass der Fotograf, Steve sowohl als Trainer als auch als Supporter aktiv unterstützt.

Eine Marketinggeschichte war, durch die Selbstgestaltung eines eigenen Rennanzugs, in den Medien aufzufallen. Was Steve bis jetzt sehr gut gelungen ist.

Auch wenn Steve in den Rennen nicht zu den Top-Läufern gehört, läuft er bewusst jedes mal durch die Medienzone. Die Chance dass er für ein Interview angehalten wird, ist somit grösser. Das ukrainische und russische Fernsehen sowie Eurosport haben bereits Beiträge über ihn gebracht.

Massnahmen und Umsetzung für nachhaltigen Erfolg

Trainingsmässig hat Steve darauf geachtet, dass sein Zeitmanagement dem täglichen Training grössere Priorität gibt. Bezüglich Regeneration sind seine täglichen Geschäftstermine so gestaltet, dass er die grösstmögliche Erholung hat.

Tracking und erkennen dass die Massnahmen greifen

In den Trainings prüft Steve die Umsetzung mit seinen Messgeräten, die er in seiner Firma täglich für seine Kunden anwendet. Er macht die Leistungsdiagnostik und Optimierung selber.

Medial achtet er auf die Interaktionen, die auf seiner Webseite stattfinden. Wie viele Besucher kommen anhand seiner Kommunikation auf seine Homepage oder auf sein Instagram Profil? Wie viele Besucher kommen von seinem Instagram Profil direkt auf seine Webseite?

Zum Beispiel kommen direkt mehr Besucher auf seine Webseite als über Instagram. Das bedeutet, dass vieles über Mund-zu-Mund Empfehlungen läuft oder über die Suchmaschinen. SEO mässig hat Steve bis jetzt alles organisch gemacht. In Zukunft kommen dann auch Google Ads.

Letztes Jahr hat Steve kommuniziert und dieses Jahr ist das Ziel, Partnerschaften aufzugleisen und das Budget für die gesamte Saison 2021/2022 zu fixieren.

Rückfluss der Erkenntnisse

Steve arbeitet digital und hat sich eine Liste gemacht, was in der Vergangenheit nicht optimal gelaufen ist oder wo es Verbesserungspotenzial gibt. Er arbeitet die Liste Schritt für Schritt ab.

Ein Punkt ist, Gelder zu suchen, die ihm Zeit schenken und Druck herausnehmen (Kopfsponsor). Das lief letztes Jahr gut und soll 2021 stärker ausgebaut werden.

Drei wichtigste Punkte für nachhaltigen Erfolg

Zusammenfassend wurden drei Punkte genannt, die entscheidend sind, nachhaltig und wiederkehrend Erfolg zu haben:

1. die richtigen Personen an den richtigen Stellen – sich lösen von Unnötigem, bei dem man das Gefühl hat, man braucht es und effektiv braucht man es doch nicht. Bewusst NEIN sagen.
2. eine Aufgabe angehen und sich voll darauf fokussieren – ALL-IN gehen
3. sich selber treu sein – das was man wirklich will, macht man ohne externe Motivation

Brücke ins Business

Wie können die Erkenntnisse von Steve von Unternehmern und Führungskräften in ihren Unternehmen umgesetzt werden?

Gemachte Erkenntnisse in den eigenen Alltag einfließen zu lassen ist das A und O für die weitere Entwicklung von Unternehmen. Hier die wichtigsten Eckpunkte:

Identität und Leadership

Jedes Unternehmen wurde mit einer Idee gegründet und hat eine eigene **Identität**. Diese zu bewahren und zu leben, mit allen äusseren Einflüssen, ist Sache der obersten Führung. In vielen Unternehmen trennt sich hier die Spreu vom Weizen.

Steve schafft es, trotz aller Widrigkeiten, für seine Idee voll einzustehen und sein oberstes Ziel sowie seine Werte immer im Fokus zu behalten. Er weicht keinen Millimeter von seinem Kurs ab. Als er 2016 nicht für Olympia nominiert wurde, erfand er sich neu (vom Ruderer zum Langläufer) und hatte den Mut und die Power nochmal durchzustarten. Dies ist echte Transformation.

In der Situation in der sich Steve befand erfordert es echte **Leadership-Qualitäten**. Wie z. Bsp. erkennen der Wahrheit, Ehrlichkeit mit sich selber und den Willen, das Projekt neu aufzusetzen und konsequent durchzuziehen. Ohne diese Eigenschaften wäre das Projekt nicht zustande gekommen. Steve ging ALL-IN.

Strategie und operatives Geschäft

Steve musste nach Rio 2016 eine neue **Strategie** aus sich „herauskitzeln“ um sein Ziel weiter verfolgen zu können. Dabei hat er seine Kernkompetenz „polysportiv zu sein“ nicht verlassen. Er musste jedoch eine neue Fähigkeit lernen – Langlauf.

Dies empfehle ich auch Unternehmen im Alltag. Wie viele Unternehmen gibt es, deren Markt nicht mehr der Gleiche ist wie vor Jahren und sich neu erfinden müssen? Es gibt sie. Diese haben in der Vergangenheit floriert und sind durch die Veränderungen des Marktes unter die

Räder gekommen. Diese Unternehmen haben alle Kernkompetenzen. Die Frage ist jedoch „Wie schnell schafft es das Unternehmen mit seinen bestehenden Kompetenzen in neue Märkte vorzudringen oder neue Kompetenzen zu erlernen?“.

Auch hat Steve sein **operatives Geschäft** optimiert und angepasst. Er hat alles neu durchgeplant und strukturiert und sich die Freiräume geschaffen, die er benötigt um sein Ziel zu erreichen. Er hat Unnötiges losgelassen und so neue Energie gewonnen, die er für wichtigeren Dinge einsetzen kann. Er hat dies konsequent gemacht.

Wie viele Unternehmer und Führungskräfte gibt es, die wissen, dass sie etwas tun sollten und die Veränderungen doch auf die lange Bank schieben? Um wirklich seine Ziele zu erreichen ist es ratsam, die Probleme schnell und konsequent anzupacken. Je länger gewartet wird, desto grösser der Schaden.

Marketing / PR

Steve verlässt sich im **Marketing** und **PR** auf seinen digitalen und medialen Auftritt. Sprich Webseite, Social Media, Zeitungsartikel und TV Beiträge. Er baut Cross-Medial seinen Personal Brand aus und verbindet klassische mit neuen Medien. So holt Steve aktuell das Optimum aus seinen Ressourcen.

Es ist bekannt, dass professionelles Marketing und PR die wichtigsten Mittel sind, um die Hauptbotschaft eines Unternehmens zu kommunizieren. Richtig und konstant eingesetzt erhöhen sie die Präsenz eines Unternehmens stark.

Klare Kommunikation fördert zudem die Identifikation zum Unternehmen und gibt allen Beteiligten eine klare Identität. Was es wiederum leichter macht, die Mitarbeiter ans Unternehmen zu binden. Was tut ihr Unternehmen in dieser Beziehung?

Tracking und Rückfluss der Erkenntnisse

Mit der Erhebung von qualitativ guten Zahlen und Informationen und deren richtigen Interpretation, schafft sich ein Unternehmen eine fundierte Basis um Entscheidungen zu treffen. Hier zeigt die Praxis, dass es sehr oft an der Datenqualität sowie auch an einem systematischen Reporting mangelt.

Ist die Datenqualität gegeben und werden die Zahlen wöchentlich angeschaut, dann sind die Voraussetzungen für eine nachhaltige Entwicklung des Unternehmens gegeben. Hier liegt sehr viel Optimierungspotenzial sowohl bei kleinen, mittleren und grossen Unternehmen.

Steve Hiestand hat das für sich sehr gut im Griff. Er kommt selber aus der Leistungsdiagnostik und ist sich **Tracking** für seine Kunden gewohnt. Das Gleiche macht er für sich als Athlet wie für sein Vorhaben als Ganzes. Er lässt seine Erkenntnisse sofort in seinen Trainingsalltag wie für die Zielerreichung „Olympia 2022“ einfließen und passt sich umgehend an.

Ausblick

Die ganzheitliche Umsetzung über alle Ebenen in einem Unternehmen ist nicht immer einfach. Das muss jedoch nicht so sein. Es gibt einfache und praktikable Lösungen, die schnell sehr gute

Resultate bringen. Kontaktieren Sie mich. Ich zeige Ihnen sichere Wege auf, die ihr Unternehmen rasch auf die nächste Stufe bringen.

Teile diesen Artikel



Antonio Forni

([HTTPS://ANTONIOFORNI.COM](https://antonioforni.com))
Forni)

Als Business Consultant
sportliche Unternehmer
geschäftlichen und pers

und mit mehr Leichtigkeit
verwalte und schreibe ic



([HTTPS://ANTONIOFORNI.COM/DE/UEBER-ANTONIO-FORNI/](https://antonioforni.com/de/ueber-antonio-forni/))

ALLE B
([HTTPS://ANTONIOFORNI.COM](https://antonioforni.com))

Neuste Beiträge

