

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

# founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 79

**HARALD KOPETER**

**Pitch Perfect:**

Warum Start-ups an ihrer Sprache scheitern – und wie du's besser machst

**MARTIN LIMBECK**

**Balance schlägt Bilanz:**

Was für dich als Unternehmer Chefsache sein sollte



**KENNETH SIMON**

Zurück aus dem **Urlaub** – und sofort wieder im **Hamsterrad?**

**JÖRG KUPJETZ**

Besser **spät** als nie?

**Rami El-Ali im Interview**

# PROP TRADING:

## Börsenerfolg mit dem Geld anderer



Jetzt bei  
**amazon**  
**prime video**  
streamen!

**w** *wirtschaft tv*  
**wissen**

Die Doku-Reihe rund um  
das Thema Wirtschaft

EINE PRODUKTION VON WIRTSCHAFT TV

PRODUZENT JULIEN BACKHAUS, REDAKTION MORITZ NEUBRONNER, KAMERA UND TON MATHIAS BINDER,  
SCHNITT UND POSTPRODUKTION MORITZ NEUBRONNER, SPRECHER SASCHA OLIVER MARTIN

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN  
**founders**  
GRÜNDEN. WACHSEN. VEREINEN.

## Impressum

### founders Magazin Redaktion/Verlag

BACKHAUS Verlag GmbH ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe Holding GmbH, Geschäftsführender Gesellschafter  
Julien Backhaus

### Redaktion

Anna Seifert,  
Lea Trägenap,  
Laura Cecere,  
Stefanie Klief

redaktion@backhausverlag.de

### Layout und Gestaltung Objektleitung

Judith Iben

### Grafik:

Christina Meyer,  
Judith Iben,  
Lea Trägenap

magazine@backhausverlag.de

### Onlineredaktion

verwaltung@backhausverlag.de

### Herausgeber, Verleger:

Julien Backhaus

### Anschrift:

BACKHAUS Verlag GmbH  
Zum Flugplatz 44  
D-27356 Rotenburg

Telefon: (0 42 68) 9 53 04 91  
E-Mail: info@backhausverlag.de

www.backhausverlag.de

### Autoren (Verantwortliche i. S. d. P.)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im founders Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. Die Meinung der Autoren spiegelt nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider. Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit geschweige denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung  
nicht ohne Genehmigung.

### Alle Rechte vorbehalten

**MVFP**  
Medienverband  
der freien Presse

**BÜNDNIS  
ZUKUNFT  
PRESSE**

Eine Initiative von BDZV und MVFP

Folgen Sie uns auch auf



Anna Seifert  
Redakteurin

Bild: Nicole Watzka Photo Art

# Finanzen oder Führungsqualität

## – Woran misst man unternehmerischen Erfolg?

Ein prognostiziertes Wachstum von nur 0,2 Prozent – das Herbstgutachten über die deutsche Wirtschaft fällt ernüchternd aus. Zwar rechnen die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute für die kommenden Jahre mit einer deutlichen Erholung, doch die hohen Energiepreise, der Fachkräftemangel und die sinkende Wettbewerbsfähigkeit trüben auch hier die Aussichten. Selbst traditionsreiche Unternehmen wie VW oder Bosch scheinen zusehends unter Druck zu geraten. Dass es sich in volatilen Zeiten lohnt, auch neue Wege zu beschreiten, zeigen die Interviewpartner und Autoren in dieser Ausgabe. Rami El-Ali etwa hat früh auf Prop Trading gesetzt und ist sogar vom Anleger zum Anbieter geworden. Im Cover-Interview berichtet er von seinen wichtigsten, unternehmerischen Entscheidungen und erklärt, was es braucht, um in seiner Branche langfristig erfolgreich zu sein.

Jahrelang war Martin Limbeck in der Öffentlichkeit als Unternehmer mit Leib und Seele bekannt; für ihn stand vor allem die Bilanz im Vordergrund. Mittlerweile aber

rückt er das Private gezielt in den Fokus. Was ihn hat umdenken lassen, erfahren Sie in dieser Ausgabe. Die Verbindung von Privat- und Arbeitsleben beschäftigt auch Dr. Kenneth Simon. In seinem Gastbeitrag zeigt er, wie eine kluge Prioritätensetzung es erlaubt, langfristig einer Führungskraft zu werden, die auch in herausfordernden Phasen Orientierung und Stabilität zu vermitteln weiß. Auch die Kommunikation entscheidet mitunter über den Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens, weiß Harald Kopeter. Er erläutert, was junge Start-ups von etablierten Konzernen wie LEGO und Apple lernen können. Ob im beruflichen oder im privaten Kontext: das Ansprechen von Missständen kann auch für Führungskräfte unangenehm sein – oder zu einer echten Chance werden. So sieht es jedenfalls Prof. Dr. Jörg Kupjetz. Welches Vorgehen der Verhandlungsexperte in solchen Situationen für sinnvoll hält, lesen Sie in dieser Ausgabe.

Viel Vergnügen beim Lesen wünscht  
Anna Seifert  
Redakteurin

»Ich bin Unternehmer,  
Trader und Ausbilder.  
Social Media ist für  
mich ein Werkzeug,  
das die moderne  
Zeit einfach mit  
sich bringt.«  
– **Rami El-Ali**



# Prop Trading: Börsenerfolg mit dem Geld anderer

**I**n den Sozialen Medien machen derzeit Finfluencer von sich reden; Influencer, die sich auf das Thema Finanzen konzentrieren. Einer der bekanntesten Accounts ist »Elaliholding«. Der Gründer, Rami El-Ali, sieht sich selbst jedoch nicht als Influencer. Wie er eine kaum bekannte Art des Tradings salonfähig machen will, erklärt er im Interview.

**Herr El Ali, viele verbinden Ihren Namen mit einer starken Präsenz auf Social Media. Verstehen Sie sich als Influencer?**

Nein, ich sehe mich nicht als Influencer. Ich bin Unternehmer, Trader und Ausbilder. Social Media ist für mich ein Werkzeug, das die moderne Zeit einfach mit sich bringt. Es bietet die Möglichkeit, Wissen skalierbar zu teilen, Vertrauen aufzubauen und Menschen auf ihrer finanziellen Reise zu begleiten. Aber mein Kern liegt nicht darin, Content zu produzieren, um zu beeinflussen, sondern darin, echte Strukturen für Bildung und Erfolg zu schaffen.

**Sie haben Standorte in Dubai, den USA und Singapur. Warum diese internationale Aufstellung?**

Wir wollten von Anfang an international denken. Dubai ist ein Hotspot für Investoren und Unternehmer, Wyoming bietet uns in den USA ein stark reguliertes Umfeld und Singapur ist einer der dynamischsten Finanzplätze in Asien. Diese Kombination macht uns flexibel, schafft Zugang zu globalen Märkten und bringt uns näher an die Communities, die sich dort entwickeln.

**Sie sind selbst irgendwann vom Trader zum Anbieter geworden. An welchem Punkt haben Sie gemerkt, dass Sie das Risiko eingehen können, denn plötzlich ging es ja nicht mehr nur um Ihren eigenen Erfolg?**

Der Wandel kam, als ich gesehen habe, wie viele Trader an denselben Hürden scheitern wie ich damals: fehlende Struktur, fehlendes Wissen, fehlende mentale Stärke.

Ich wusste: Mit der richtigen Ausbildung können wir Menschen dazu befähigen, dauerhaft erfolgreich zu sein. So ist »Elaliholding« entstanden – mit dem Ziel, nicht nur Trader auszubilden, sondern messbare Erfolge nachweisbar zu machen.

**Sie nutzen eine wenig bekannte Art des Trading; das Prop Trading. Worum geht es dabei?**

Prop Trading bedeutet Proprietary Trading. Trader handeln dabei nicht mit ihrem eigenen Geld, sondern mit Kapital

spezialisierten Firmen wie FTMO oder Quantum Funding. Dort kann man nach erfolgreich bestandenen Tests mit bis zu 400.000 US-Dollar Fremdkapital traden.

Wichtig: Der Trader muss sein Eigenkapital nicht einsetzen und haftet auch nicht mit seinem Privatvermögen. Dafür muss er in Evaluationsphasen beweisen, dass er diszipliniert und profitabel handelt. Erst dann darf er das Kapital nutzen und erhält einen Teil der Gewinne.

**Wie haben Sie sich positioniert in diesem Bereich?**

Wir stellen selbst kein Kapital zur Verfügung. Unser Schwerpunkt liegt auf Ausbildung und Vorbereitung. Wir ▶





trainieren Trader so intensiv, dass sie die Tests bei Prop-Firmen bestehen können. Damit helfen wir, den Zugang zu hohem Fremdkapital möglich zu machen und das ohne eigenes Risiko.

**Hat es denn Früchte getragen?**

Wir wollten die Erfolge unserer Kunden transparent machen. Deshalb haben wir

**»Neulinge scheitern oft, weil sie ohne Struktur an die Sache herangehen. Wir geben ihnen genau diese Struktur: Ausbildung, Risikomanagement, mentale Stärke.«  
– Rami El-Ali**

die Hall of Fame ins Leben gerufen. Über einen scanbaren Code kann jeder sehen, welche Trader sich bei externen Kapitalanbietern qualifiziert haben und mit welchem Erfolg.

Vom Arbeitnehmer bis zum Unternehmer dokumentieren wir alle Schritte nachweisbar. Das schafft Vertrauen und grenzt klar von unseriösen Anbietern ab.

**Viele Anbieter tummeln sich in diesem Markt. Woran erkennt man, ob jemand seriös ist?**

Leider versuchen aktuell viele, sich in diesem Bereich zu positionieren, oft ohne Substanz. Ich selbst bin studierter BWLer und weiß, worauf es technisch und makroökonomisch ankommt. Mein Rat: Vertrauen Sie nur Anbietern, die selbst mindestens 500.000 US-Dollar an Auszahlungen nachweislich dokumentieren können. Alles andere ist reine Theorie.

**In Ihren Postings wirkt es so, als würden Sie besonders Neulinge ansprechen. Ist das tatsächlich Ihre Zielgruppe?**

Ja unbedingt! Ich weiß aus eigener Erfahrung, wie schwer die ersten Schritte sind. Neulinge scheitern oft, weil sie ohne

Struktur an die Sache herangehen. Wir geben ihnen genau diese Struktur: Ausbildung, Risikomanagement, mentale Stärke. So schaffen sie die Basis, um Fremdkapital verantwortungsvoll zu nutzen.

**Trading und langfristige Aktienanlage unterscheiden sich stark. Was spricht Ihrer Meinung nach für Trading?**

Trading ist dynamisch. Du kannst täglich Chancen nutzen, unabhängig davon, ob Märkte steigen oder fallen. Es erfordert Disziplin, aber auch Flexibilität.

Langfristiges Investieren bleibt dennoch wichtig und genau deshalb veröffentlichen wir neben unseren Trading Ausbildungen auch Aktienempfehlungen. Zusätzlich bringen wir in Kürze einen Börsenbrief heraus, der Anlegern Orientierung gibt. Denn für mich ist klar: Finanzielle Bildung ist keine Option, sondern eine Pflicht!

**Welche Ratschläge sind für Einsteiger die wichtigsten?**

Drei Punkte:

- 1) *Risikomanagement – nie mehr riskieren, als man verkraften kann!*
- 2) *Geduld – Trading ist kein Sprint.*



»Es ist sehr individuell. Manche schaffen es in zwei Jahren, andere brauchen fünf. Ich selbst bin viele Male gescheitert, bevor ich erfolgreich wurde. Der Unterschied ist: Wer die richtige Ausbildung und Begleitung hat, verkürzt diesen Prozess enorm.«  
**- Rami El-Ali**

**3) Bildung – ohne Wissen verliert man Geld. Trading ist ein Handwerk, kein Glücksspiel.**

**Wie lange dauert es, ein guter Trader zu werden?**

Es ist sehr individuell. Manche schaffen es in zwei Jahren, andere brauchen fünf. Ich selbst bin viele Male gescheitert, bevor ich erfolgreich wurde.

Der Unterschied ist: Wer die richtige Ausbildung und Begleitung hat, verkürzt diesen Prozess enorm.

**Ist es heute leichter, Trading zu lernen?**

Ja, weil Wissen verfügbarer ist. Aber auch schwieriger, weil es zu viele falsche Informationen gibt. Mit seriösen Quellen und einem klaren Ausbildungskonzept ist der Weg heute aber definitiv schneller und klarer als noch vor zehn Jahren. ♦ (L)



**Rami El-Ali** ist Trader aus Leidenschaft und der Mann hinter der ELALIHOLDING, einem Unternehmen, das seit über fünf Jahren auf den Finanzmärkten aktiv ist. Von Dubai aus teilt er seine Erfahrung auf seinen Social-Media-Kanälen und bietet zudem ein Coaching an.



# Balance schlägt Bilanz:

## Was für dich als Unternehmer Chefsache sein sollte

EIN GASTBEITRAG VON MARTIN LIMBECK



**I**m Laufe der Jahre habe ich viele Unternehmer kennengelernt, die sich scheinbar nur für eine Sache interessiert haben: Die Zahlen ihrer Company. Alles drehte sich für sie um Umsatz, Gewinn, Kosten, Aufträge, Liquidität. Keine Frage, sowas ist wichtig. Doch wenn du immer nur auf die Zahlen schaust, verpasst du das Wesentliche. Denn Unternehmer zu sein, heißt nicht nur, eine Bilanz zum Glänzen zu bringen. Unternehmer zu sein, heißt, Verantwortung zu übernehmen: für dich selbst, dein Umfeld und dein Leben.

Ich kann mich davon nicht freisprechen. Auch bei mir hat sich lange alles um die Firma gedreht. Ich habe jede Minute in die Company gesteckt, habe geackert wie verrückt. Heimlich war ich stolz, wenn ich sagen konnte, dass bei mir die 40-Stunden-Woche schon am Mittwochmittag voll war und ich sie aus Spaß am Job direkt noch ein oder zweimal vollmachen würde. Doch wie lange machst du das? Ich sage dir aus eigener Erfahrung: Irgendwann kommt der Moment, in dem du feststellst: Der Company geht es super, alles läuft wie geschmiert. Doch sonst gibt es nichts mehr in deinem Leben. Familie, Freunde, Gesundheit, persönliche Weiterentwicklung – all das liegt brach, weil du diese Lebensbereiche vernachlässigt hast. Und dann kommt bei nicht wenigen das böse Erwachen: Denn manche Versäumnisse lassen sich nicht wieder aufholen.

#### **Dein gesamtes Leben ist Chefsache**

Wenn ich eine Sache gelernt habe, dann diese: Dein Unternehmen wird immer nur so stark sein wie du selbst. Bist du ausgebrannt, fehlt dir der Fokus, verlierst du den Blick fürs Ganze, dann wird das früher oder später auch in den Zahlen sichtbar. Deshalb ist es deine erste Pflicht als Unternehmer, deine Energiequellen zu sichern. Und das gelingt dir nur, wenn du dir klar machst, dass als Unternehmer nicht nur deine Company Chefsache ist. Es ist deine Verantwortung, dich auch um alle anderen Bereiche zu kümmern. Und das nicht nur nebenbei,

*Der Autor*



**Martin Limbeck** ist Inhaber der Gipfelstürmer Mentoring GmbH, Mehrfachunternehmer, Experte für Sales und Sales Leadership sowie fünffacher Bestsellerautor.

sondern fokussiert. Was ich damit meine? Lass uns mal mit der Familie anfangen.

#### **Familie als Rückhalt und Kraftquelle**

Wie viele Unternehmer kennst du, die irgendwann sagen: »Ich habe das alles nur für meine Familie gemacht« – und die Familie ist längst weg? Weil sie nie wirklich da waren, wenn es drauf ankam. Wenn du glaubst, deine Kinder merken nicht, dass du immer »keine Zeit« hast oder ständig am Smartphone hängt und »wichtige Calls« führst, liegst du falsch. Und auch deine Partnerin oder dein Partner wird irgendwann die Reißleine ziehen, wenn du ständig alles andere höher priorisierst. Deine Familie ist kein »Nice-to-have«. Sie ist die Basis, die dir auch in stürmischen Zeiten den Rücken stärkt. Und ich versichere dir: Diese Zeiten werden kommen. Egal, wie gut du vorbereitet bist. Mach also deine Familie zur Chefsache! Block dir Zeiten, in denen du wirklich da bist! Nicht nur körperlich, sondern mit voller Aufmerksamkeit. Unternehmerisch top zu sein und privat ein Totalausfall – das ist kein Erfolg, das ist Selbstbetrug!

#### **Freundschaften und Netzwerke**

##### **– dein soziales Kapital**

Erfolg im Business ist ohne Menschen nicht möglich. Dein Netzwerk entscheidet, ▶



»Wenn ich eine Sache gelernt habe, dann diese: Dein Unternehmen wird immer nur so stark sein wie du selbst.«  
– **Martin Limbeck**



wie schnell du Chancen erkennst, wie groß dein Einfluss ist, wie sehr du wachsen kannst. Doch viele Unternehmer haben irgendwann nur noch geschäftliche Kontakte, weil sie verlernt haben, echte Freundschaften zu pflegen. Das bedeutet im Umkehrschluss nicht, dass du unbedingt an jeder alten Freundschaft festhalten sollst. Schau genau hin: Wer tut mir gut? Mit wem verbringe ich gerne Zeit? Wer inspiriert mich? Es ist nichts damit gewonnen, wenn du wegen der »guten alten Zeiten« an einer Freundschaft festhältst, die sich längst auseinandergelebt hat. Das gleiche gilt für Leute, die sich immer nur dann bei dir melden und Zeit mit dir verbringen wollen, wenn es ihnen in den Kram passt oder für sie nützlich ist. Lass dich nicht von Energievampiren aussaugen! Wahre und wertvolle Freunde sind die, die dich erden. Die ehrlich sind, dir auch offen die Meinung sagen, wenn du mal abhebst oder eine Idee vielleicht nicht

ganz so großartig ist, wie du denkst. Und Netzwerke? Diese Kontakte öffnen für dich Türen, die du nie allein aufbekommen würdest. Beides sind Ressourcen, die du nicht vernachlässigen darfst. Also: Auch hier – Chefsache! Investiere Zeit, halte den Kontakt, sei auch für andere da!

### Gesundheit und Fitness – dein Fundament

Was bringt dir der dickste Firmenwagen, wenn du ihn nicht mehr selbst fahren kannst? Viele Unternehmer leben, als wären sie unverwundbar: wenig Schlaf, viel Stress, schlechte Ernährung, null Bewegung. Und dann wundern sie sich über Herzprobleme, Übergewicht oder Burnout. Bitte hör auf, deine Gesundheit als Nebensache zu behandeln. Dein Körper ist dein wichtigstes Werkzeug! Also behandle ihn auch so: regelmäßiger Sport, gesunde Ernährung, genügend Schlaf – das sind keine

Hobbys. Das sind ebenso Pflichttermine wie die, die in deinem Businesskalender stehen. So wie du einen wichtigen Kundentermin niemals absagen würdest, so darfst du auch deinen Termin mit dem Fitnessstudio oder der Laufrunde nicht streichen.

### Persönliche Weiterentwicklung:

#### Wer aufhört, zu lernen, bleibt stehen

Ich bin immer wieder erschrocken darüber, wie viele Unternehmer sich auf ihrem bisherigen Wissen ausruhen. Sie haben ihr Business aufgebaut, kennen ihre Branche, haben Erfolge gefeiert. Das kann dir keiner mehr nehmen. Doch willst du nicht auch, dass es so bleibt? Die Welt verändert sich schneller, als du denkst. Digitalisierung, KI, neue Märkte, neue Generationen von Mitarbeitern – wenn du da nicht am Ball bleibst, überholt dich jemand, der hungriger und lernbereiter ist. Wachstum deines Unternehmens geht immer Hand in Hand mit deinem persönlichen Wachstum. Bücher, Seminare, Mentoren, Coaches – all das ist kein Luxus, sondern Pflicht. Ich widme mich fünf Wochen im Jahr meiner Weiterbildung als Unternehmer. Das ist für mich nicht verhandelbar. Und das hat mich dahin gebracht, wo ich heute stehe. Stell dir also die Frage: Wann hast du das letzte Mal wirklich etwas Neues gelernt, das dich aus deiner Komfortzone gebracht hat? Wenn du nicht direkt die Antwort darauf weißt, ist es höchste Zeit, dass du damit loslegst!

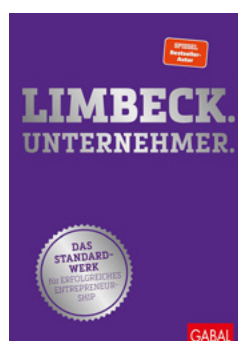
### Fazit: Alles ist Chefsache!

Der Begriff »Work-Life-Balance« ist nach wie vor in aller Munde. Ich bin kein großer Fan davon, denn für mich gibt es keine Trennung zwischen Business und Privatleben. Du bist ein Unternehmer – und dein Leben ist dein Unternehmen. Damit ist nicht nur dein Business gemeint, sondern alles, was sonst noch zu deinem Leben gehört. Also auch deine Familie, deine Freunde, deine Gesundheit, deine persönliche Weiterentwicklung. Und das alles gehört auf deine Prioritätenliste ganz nach oben. Keine Sorge, es geht nicht darum, in jedem Bereich perfekt zu sein. Entscheidend ist, dass du das Ruder in der Hand hältst und bewusst steuerst. Chefsache heißt: Du übernimmst die Verantwortung. Du setzt Prioritäten. Du triffst klare Entscheidungen.

»Stell dir also die Frage: Wann hast du das letzte Mal wirklich etwas Neues gelernt, das dich aus deiner Komfortzone gebracht hat?«

– **Martin Limbeck**

»Limbeck. Unternehmer.«  
von **Martin Limbeck**  
352 Seiten  
Erschienen: November 2023  
GABAL Verlag  
ISBN: 978-3-96739-153-4



Also hör auf, dich nur über deine Zahlen zu definieren. Zahlen sind wichtig, doch sie sind nicht alles. Der wahre Unternehmer ist der, der in allen Lebensbereichen Verantwortung übernimmt. Und der weiß: Nur wer selbst im Gleichgewicht ist, kann andere führen. Jetzt bist du dran. Sei ehrlich zu dir selbst und beantworte für dich eine wichtige Frage: Welche Baustelle in deinem Leben hast du bisher verdrängt? Fang an, sie zur Chefsache zu machen! Heute, nicht morgen. ♦

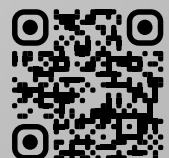


# ERFOLG wird bei uns großgeschrieben. Umwelt aber auch: Das ePaper

Auch als ePaper-Abo.

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

Besuche uns auf [www.erfolg-magazin.de/shop](http://www.erfolg-magazin.de/shop)  
oder scanne den Code.





# Zurück aus dem Urlaub – und sofort wieder im Hamsterrad?

**Dr. Kenneth Simon** über die Schlüssel zur Führungsgelassenheit

EIN GASTBEITRAG VON DR. KENNETH SIMON

**K**ennen Sie das? Sie kommen entspannt aus dem Urlaub zurück, öffnen Ihr E-Mail-Postfach und binnen 48 Stunden fühlen Sie sich wieder so gestresst, als wären Sie nie weg gewesen. So geht es zwar vielen Unternehmern, doch das muss nicht sein. Denn mit bewusstem Vorbereiten, Priorisieren und

Delegieren können Sie dafür sorgen, dass Sie nach Ihrem Urlaub nicht im Chaos versinken und ein gelassener Start gelingt.

**Warum die meisten Führungskräfte nach 48 Stunden wieder urlaubsreif sind**

Als Leadership & Change-Management-Experte erlebe ich Unternehmer, die stolz von ihren langen Arbeitstagen erzählen und mit

ihrer »Hustle-Culture« prahlen. Sie führen ihre Erschöpfung wie ein Ehrenabzeichen vor sich her und das ist gefährlich.

Denn die Wissenschaft ist eindeutig: Überlastete Führungskräfte treffen schlechtere Entscheidungen, sind weniger kreativ und verursachen höhere Fluktuation in ihren Teams.

Deswegen gilt: Wer nach dem Urlaub sofort wieder im Chaos versinkt, hat ein Führungsproblem, kein Zeitproblem!

Auf der anderen Seite zeigt sich: Je gelassener eine Führungskraft, desto leistungsfähiger wird sie langfristig. Die neurowissenschaftliche Forschung belegt, dass chronischer Stress die präfrontalen Cortex-Funktionen beeinträchtigt; genau jenen Bereich, der für strategisches Denken und komplexe Entscheidungen zuständig ist. Gelassene Führungskräfte haben damit eindeutig mehr mentalen Freiraum für das Big Picture, während ihre gehetzten Kollegen in operativer Kleinteiligkeit ertrinken.

Gelassenheit ist somit ein knallharter Wettbewerbsvorteil, den man sich aber mit den richtigen Maßnahmen erschließen kann.

### Die drei Schlüssel für eine stressfreie Urlaubsrückkehr

#### 1. Strategische Priorisierung: Das Pareto-Prinzip für Führungskräfte

Viele Führungskräfte behandeln alle Aufgaben gleich, obwohl das Pareto-Prinzip zeigt: Ein Großteil Ihrer Ergebnisse entsteht durch einen kleinen Teil Ihrer Aktivitäten. Deswegen sollten Sie vor jedem Urlaub radikal priorisieren.

Dazu erstellen Sie vier Listen:

- **Stoppen:** Aufgaben, die komplett wegfallen können
- **Verschieben:** Was nach dem Urlaub erledigt werden kann
- **Delegieren:** Was andere übernehmen können
- **Priorität:** Die wirklich wichtigen ein bis drei Dinge (nicht mehr!), die sie nach Ihrer Rückkehr angehen

#### 2. Intelligente Delegation: Vertrauen als Führungsinstrument

Delegation ist nicht das Abgeben lästiger Aufgaben, vielmehr ist es strategische Teamentwicklung. Viele Führungskräfte scheitern hier an ihrem eigenen Ego. Das Mindset »Das kann niemand so gut wie ich« ist zwar gut fürs Ego, aber schlecht fürs Business.

Denn in der Realität sieht es doch meistens so aus: Ihre Mitarbeiter können die anstehenden Aufgaben in völlig ausreichender Qualität erledigen. Schaffen Sie daher vor Ihrem Urlaub klare Entscheidungsbefugnisse und Kommunikationswege. Ihr Team muss wissen: Wer entscheidet was? Wer informiert wen? Wer ist der verantwortliche Ansprechpartner?

#### 3. Die Rückkehr-Strategie: Sanfter Wiedereinstieg statt Vollgas!

Der größte Fehler: Am ersten Tag nach dem Urlaub einen Meeting-Marathon zu

starten. Das laugt aus. Planen Sie stattdessen bewusst einen sanften Wiedereinstieg! Der erste Tag gehört hierbei der Orientierung, nicht der Aktion.

- **Tag 1: Überblick verschaffen, Prioritäten neu sortieren**
- **Tag 2: Mit dem Team abstimmen, offene Punkte klären**
- **Tag 3: Erst jetzt wieder voll ins operative Business gehen**

Und wie erkenne ich, ob ich die drei Schlüssel effektiv nutze? Ganz einfach: Wenn Sie 48 Stunden nach Urlaubsrückkehr bereits wieder gestresst sind, haben Sie ein Umsetzungsthema oder ein strukturelles Problem. Nutzen Sie dieses Signal als Warnung, um etwas zu ändern.

Ihre Gesundheit und Ihre Mitarbeiter werden es Ihnen danken.

#### Fazit: Gelassenheit als Führungskompetenz

Gelassenheit ist eine Kernkompetenz moderner Führung. Sie zeigt, dass Sie Ihr Unternehmen so strukturiert haben, dass es auch ohne permanente Mikrosteuerung funktioniert.

Investieren Sie daher unbedingt rechtzeitig in Systeme! Bauen Sie Teams auf, die

Der Autor



**Dr. Kenneth Simon**, ist Experte für stressfreies Leadership & Change-Management. Er fokussiert sich auf Erfolg durch strukturierte Führungsprozesse.

eigenverantwortlich handeln können! Entwickeln Sie Prozesse, die auch ohne Ihre permanente Aufmerksamkeit laufen!

Seien Sie niemand, der sich überrollen lässt und gehen Sie ihre nächste Urlaubsrückkehr strategisch an: So sind sie nicht nur ein Manager, sondern ein echter Leader; einer, der Systeme schafft, statt Symptome zu bekämpfen und sein Unternehmen damit krisenresilient aufbaut. ♦

»Seien Sie niemand, der sich überrollen lässt und gehen Sie ihre nächste Urlaubsrückkehr strategisch an: So sind Sie nicht nur ein Manager, sondern ein echter Leader.«

– Dr. Kenneth Simon



# PITCH PERFECT: Warum Start-ups an ihrer Sprache scheitern – und wie du's besser machst

EIN GASTBEITRAG VON HARALD KOPETER



**W**enn wir über die größten Hebel für unternehmerischen Erfolg sprechen, denken viele an Innovation, Finanzierung oder Teamaufbau. Doch einer der unterschätztesten Erfolgsfaktoren bleibt: Kommunikation. Und zwar nicht irgendeine Kommunikation, sondern klare, präzise und verständliche Sprache – besonders dann, wenn es drauf ankommt.

## Wie Klarheit Investoren überzeugt

Ich erinnere mich gut an ein Start-up, das ich bei einem Accelerator-Programm betreut habe. Die Gründer hatten ein starkes Produkt – eine Software zur Automatisierung von Lagerprozessen – und brannten für ihre Idee. Doch ihre Pitch-Präsentation war ein einziger Dschungel aus Fachbegriffen, Buzzwords und vagen Visionen. »Wir revolutionieren das Supply Chain Management mit AI-basierter Predictive Logistics

zur Effizienzsteigerung.« Klingt stark? Vielleicht. Aber niemand im Raum – weder Investor noch Mentor – wusste genau, was sie tun wollten, wie sie es tun würden und welchen konkreten Vorteil es mit sich brächte. Die Präsentation endete mit höflichem Applaus – und ohne ein einziges Folgegespräch.

Zwei Wochen später arbeiteten wir die Botschaft gemeinsam um. Der neue Einstieg lautete: »Unsere Software reduziert

## »Die 11 Gebote gelungener Businesskommunikation«

von Harald Kopeter

192 Seiten

Erschienen: März 2025

GABAL Verlag

ISBN: 978-3-96740-482-1



Fehlbuchungen im Lager um bis zu 73 Prozent, senkt Personalkosten um rund 34 Prozent und beschleunigt den Versand um durchschnittlich 8,5 Stunden – wie unsere Kunden Aldi und Metro bestätigen.« Plötzlich war der Raum still – und dann laut. Fragen kamen auf, Interesse wurde geweckt, die ersten Termine mit potenziellen Investoren waren schnell gemacht. Das ist die Macht von Klarheit und Präzision.

### Teure Missverständnisse vermeiden

Ein zweites Beispiel ist noch drastischer: Bei einem mittelständischen Bauunternehmen wurde ein Bauprojekt um mehrere Wochen verzögert. Die Ursache war kein Materialmangel, keine Behörde, kein Streik – sondern ein einziger Satz in einer internen Projektanweisung: »Bitte liefern Sie das Zubehör wie vereinbart.« Es stellte sich heraus, dass keiner wusste, welches Zubehör gemeint war, weil die ursprüngliche Vereinbarung nicht dokumentiert war. Drei Nachfragen, ein chaotisches Hin und Her, und am Ende ein Schaden von über 50.000 Euro – alles nur wegen fehlender Klarheit.

### Klarheit beginnt im Kopf

Dabei ist es gar nicht so schwer. Klare Kommunikation beginnt im Kopf: Was

will ich sagen? Was soll der andere verstehen? Und: Wie sage ich es so, dass keine Fragen offenbleiben?

In der Business-Kommunikation neigen wir dazu, Dinge komplexer auszudrücken, als sie sind. Wir glauben, dass Fachbegriffe und elaborierte Formulierungen Seriosität signalisieren. Doch in Wahrheit wirken sie wie Nebelgranaten. Denn Kunden, Mitarbeitende, Investoren – sie alle wollen keine Show, sie wollen Orientierung und Klarheit.

### Lernen von den Besten: IKEA, LEGO und Apple

Wie ich in meinem Buch »Die 11 Gebote gelungener Business-Kommunikation« beschreibe, ist der Wunsch nach Klarheit und Präzision universell. Gute Kommunikation ist wie ein gut gebautes IKEA-Regal: Jeder versteht die Anleitung, niemand braucht ein Diplom – und am Ende steht das Ding stabil.

LEGO macht es vor: Millionen Kinder weltweit bauen komplexe Konstruktionen – allein durch klar visualisierte, präzise strukturierte Schritte. Und Apple? Liefert Produkte, die ganz ohne Handbuch auskommen – weil sie intuitiv und verständlich sind. Das ist Kommunikation, die wirkt.

Auch im Verkauf spielt Klarheit eine zentrale Rolle. Menschen kaufen nicht das beste Produkt – sie kaufen das Produkt, das sie am besten verstehen. Oder anders gesagt: Ein großartiges Produkt, schlecht erklärt, verkauft sich schlechter als ein durchschnittliches Produkt, exzellent und klar präsentiert.

### Klarheit ist ein Denkprozess

Doch Klarheit ist nicht nur ein Sprach-, sondern auch ein Denkprozess. Wer präzise sprechen will, muss präzise denken. Es geht darum, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren, Überflüssiges wegzulassen und relevante Informationen auf den Punkt zu bringen. Natürlich erfordert das Übung. Aber mit jeder klar formulierten Botschaft, jeder präzisen E-Mail, jedem verständlichen Meeting und jeder strukturierten Präsentation wächst das Vertrauen – intern wie extern.

Denn Klarheit schafft nicht nur Verständnis, sondern auch Verbindlichkeit. Sie spart Zeit, reduziert Rückfragen und stärkt die eigene Position. Im Grunde ist sie wie gutes Design: Sie fällt nicht sofort auf – aber man merkt, wenn sie fehlt.

### Die wichtigste Frage

Für Gründer und Unternehmer bedeutet das: Hinterfragen Sie Ihre Kommunikation. Ist Ihre Vision greifbar? Versteht ein Außenstehender Ihre Produktbeschreibung? Könnte ein Investor nach dem ersten Satz Ihres Pitches sofort erklären, was Sie tun? Wenn nicht, dann hilft nur eines: Weg mit dem Ballast und ran an die Klarheit!

Denn gute Kommunikation beginnt da, wo wir aufhören, uns hinter Sprache zu verstecken – und anfangen, deutlich zu sagen, was wir meinen. Oder wie ich immer gerne sage: Klarheit ist keine Stilfrage – sie ist Überlebensstrategie. ♦

### Der Autor



**Harald Kopeter** ist Unternehmer, Storytelling- und Kommunikationsexperte und Buchautor. Klarheit und Präzision finden sich in seinen Workshops und Strategien wieder.





# Besser spät als nie?

## BEST OF VERTRÄGE VERHANDELN

**G**ute Freunde berichteten mir kürzlich, dass sie mit dem Vermieter ihrer Ferienwohnung, in der sie schon seit Jahren residierten, einmal dringend ein ernstes Wort sprechen und über den Mietpreis für die nächsten Urlaube verhandeln müssten. Das Thema war ihnen ersichtlich unangenehm; der nächste Urlaub stand in der darauffolgenden Woche an und sie fragten mich nach

Der Autor



**Prof. Dr. Jörg Kupjetz (Professor K.®)** ist Professor für Wirtschaftsrecht und zudem als Rechtsanwalt, Autor, Trainer und Speaker tätig.

dem richtigen Zeitpunkt, dieses Gespräch anzugehen. Ihnen war auch bewusst, dass der Vermieter jederzeit während des Urlaubs vorbeischaun und selber das Thema aufbringen könnte.

Die Standardantwort des Juristen (»Es kommt darauf an.«) lautet hier abgewandelt: »Es gibt nicht den richtigen Zeitpunkt, die Verhandlung zu starten.« Auf der anderen Seite kann Prokrastination, also das Aufschieben des leidigen Themas, auch keine Lösung sein. Irgendwann ist die günstige Gelegenheit, die Verhandlung zu beginnen oder einen neuen Aspekt einzubringen, einfach vorbeigegangen.

Manchmal hilft der gesunde Menschenverstand. Meinen Freunden riet ich zum Beispiel, die unangenehme Verhandlung nicht im Urlaub zu führen, sondern höchstens am letzten Tag oder besser noch erst danach, wenn die Erholung ohnehin verflogen ist. Und das wäre dann auch die ideale Welt: Ich selber führe Regie in der Verhandlung und gebe damit auch den Startschuss.

Nur manchmal kommt das Startsignal dann eben doch zu spät oder mein Verhandlungspartner startet aus meiner Sicht zu früh oder zu einem für mich ungünstigen Zeitpunkt die Verhandlung. Dann kommt es wieder darauf an, dass ich vorbereitet bin. Selbst wenn ich hier und heute noch nicht verhandeln möchte, so sollte ich doch jederzeit mit dem Start rechnen und dementsprechend meine Vorschläge, Argumente und Einwände auf potentielle Gegenargumente vorbereitet haben. So bleibt für mich der Überraschungseffekt aus und ich kann relativ gelassen den jederzeitigen Beginn der Verhandlung parieren.

Für meine Freunde hieße es daher: Pack' die Badehose und deine Verhandlungsargumente ein – Reisen Sie niemals mit zu leichtem Gepäck! ♦



»Erfolgreich verhandeln«  
von **Jörg Kupjetz**  
168 Seiten  
Erschienen: Februar 2025  
GABAL Verlag  
ISBN: 978-3-96739-236-4

DOKU / REPORTAGE



Amazon Prime

**Staffel 1: Wissen**

Wie funktioniert unsere Wirtschaft? Von der Erfindung des Fließbands bis zu den modernen Tech-Giganten. In fünf Folgen geht es um Effizienz, Gold als Währung, Krisenmanager, neue Vertriebswege und seltene Rohstoffe. Ein Blick auf die wichtigsten Bausteine der modernen Wirtschaft.



Amazon Prime

**Staffel 4: BERATER – Leben auf der Überholspur**

Die Serie begleitet echte Berater in ihrer Berufs- und Lebenswirklichkeit. Alle Branchen sind vertreten: Immobilien, Finanzen, Marketing, Automobil, Fitness. Unterhaltung auf hohem Niveau, Spannung und Lernmomente zeichnen dieses Format aus.



Amazon Prime

**Staffel 1: Deutschland, deine Unternehmer**

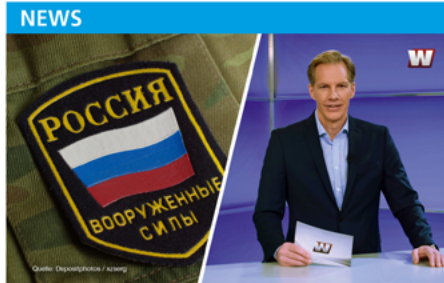
Die Serie zeigt Gründer, die mit ihren Unternehmen den Alltag vieler Menschen beeinflussen haben. Die Serie gibt spannende Einblicke in die Anfänge und in die Unternehmerpersönlichkeiten der Protagonisten.



Do, 02.10.

**Experte: Kein Verlass auf Lebensversicherungen**

**Sven Enger**, der Geschäftsführer von auxinum, ist zu Gast in wirtschaft tv Talk. Im Gespräch mit Chefanchor Sascha Oliver Martin erklärt er, warum Kapitallebensversicherungen für viele Versicherte zur renditeschwachen Kostenfalle werden – trotz ...



Fr, 26.09.

**Russland will für Krieg Mehrwertsteuer erhöhen**

Russland will seinen Krieg gegen die Ukraine mit einer Erhöhung der Mehrwertsteuer finanzieren. Für den Haushalt 2026 plant das Finanzministerium in Moskau eine Erhöhung der Abgabe von 20 auf 22 Prozent. Der Staat werde alle seine ...



Mo, 29.09.

**Jindal Steel will ThyssenKrupps Stahlsparte übernehmen**

Der indische Konzern Jindal Steel will nun auch in Deutschland investieren: Den Anfang sollen ThyssenKrupp und seine Stahlsparte machen. Was das für das deutsche Unternehmen bedeutet und welche Auswirkungen allein die Ankündigung ...



Mo, 29.09.

**Herrmann (CDU): Klimaschutz nicht über alles stellen**

**Julian Herrmann**, CDU-Abgeordneter in der Hamburgischen Bürgerschaft und Fachsprecher für Start-ups und Innovation, ist zu Gast im wirtschaft tv Talk. Im Gespräch mit Chefanchor Sascha Oliver Martin ordnet der Politiker zwei bevorstehende ...



Mo, 29.09.

**Merz will Erleichterungen für Auto- und Stahlbranche**

Bundeskanzler Friedrich Merz hat weitere Erleichterungen für die Auto- und die Stahlindustrie in Deutschland in Aussicht gestellt. Er werde sich mit ...



Di, 30.09.

**China verzichtet auf Handels-Sonderregelung**

China will künftig auf eine nur Entwicklungsländern vorbehaltene Sonderregelung der Welthandelsorganisation (WTO) verzichten. Die Ankündigung ...



Fr, 26.09.

**Google will fünf Milliarden Pfund in Großbritannien investieren**

Google hat vor, in den Bau eines neuen Rechenzentrums in der Nähe von London zu investieren. Einer der Gründe für die rund fünf Milliarden Pfund schwere Investition ist die wachsende Nachfrage nach KI-Diensten wie Google Cloud ...

**Nichts mehr verpassen!**

Die aktuellsten Videos zu den Themen Wirtschaft, Unternehmen, Börse, Erfolg und Lifestyle jetzt wöchentlich als Übersicht.

Hier geht es zur Website:



Besuche uns auch auf unseren Social-Media-Kanälen



Moment  
Mal!



Story

Arthur Guinness  
– 300 Jahre  
Unternehmergeist  
in jedem Schluck

Am 24. September 2025 wäre Arthur Guinness 300 Jahre alt geworden. Drei Jahrhunderte nach seiner Geburt wirkt sein unternehmerisches Erbe lebendiger denn je und erinnert Gründer daran, wie Weitblick und Mut ganze Branchen prägen können. Ein Startkapital und ein großer Plan Arthur Guinness kam 1725 im irischen Celbridge zur Welt. Mit einem Erbe von rund 100 Pfund – für die damalige Zeit eine beachtliche Summe – wagte er 1755 den Schritt in die Selbstständigkeit und kaufte eine kleine Brauerei in Leixlip. Vier Jahre später setzte er alles auf eine Karte: Er pachtete die Brauerei am St. James's Gate in Dublin für die nahezu unglaubliche Laufzeit von 9.000 Jahren und eine jährliche Miete von nur 45 Pfund.

Dieser Vertrag war mehr als ein geschickter Deal: Er zeigte seinen Glauben an eine Zukunft, die weit über sein eigenes ...

Mehr von diesem Beitrag lesen Sie auf [founders-magazin.de](http://founders-magazin.de)

Bild: IMAGO / Pixsell



Atmen

von Christoph Glaser  
274 Seiten, erschienen: September 2024  
Campus Verlag, ISBN: 978-3-593-51965-4

Der Management-Coach und Achtsamkeits-Experte Christoph Glaser vermittelt eine Methode, mit der sich Stress deutlich reduzieren und zudem die Leistungsfähigkeit steigern lässt – und das mit nur zwölf Minuten Training täglich. In seinem Buch stellt er die Technik der atembasierten Achtsamkeit Schritt für Schritt vor.

Becoming a Changemaker

von Alex Budak  
284 Seiten, erschienen: Dezember 2024  
Vahlen, ISBN: 978-3-800-67389-6

Alex Budak bietet eine erfrischende, inspirierende und wissenschaftlich fundierte Zusammenfassung für die Entwicklung von Mindsets und Führungsqualitäten, die erforderlich sind, um Veränderungen zu steuern, zu gestalten und zu leiten und einen positiven Einfluss auf unser Leben, unsere Karriere und unsere Gesellschaft auszuüben.



Introvertierte Führungskraft – Der stille Chef

von Alexander Fürstenberg  
152 Seiten, erschienen: April 2025  
Führungskunst Verlag, ISBN: 978-9-403-79702-1

Anhand wissenschaftlicher Erkenntnisse, praktischer Methoden und inspirierender Beispiele wird deutlich: Introvertiertheit ist kein Hindernis, sondern ein Erfolgsfaktor. Entwickeln Sie Ihre eigene Führungspersönlichkeit – gelassen, bewusst und überzeugend. Führen Sie auf Ihre Weise – mit Ruhe, Tiefe und echter Präsenz.

Die vier Stufen der psychologischen Sicherheit

von Timothy R. Clark  
159 Seiten, erschienen: September 2023  
Vahlen, ISBN: 978-3-800-67190-8

Dieser praktische Leitfaden von Timothy R. Clark zeigt, wie Führungskräfte psychologische Sicherheit in ihren Unternehmen aufbauen können, um ein Umfeld zu schaffen, in dem sich die Mitarbeiter einbezogen, voll engagiert und ermutigt fühlen, ihr Bestes zu geben und ihre Ideen einzubringen.



Zuversicht – Die neue Führungskraft

von Vera Starker und Katharina Roos  
285 Seiten, erschienen: Juni 2025  
Vahlen, ISBN: 978-3-800-67603-3

Das Buch unterstützt Führungskräfte, Unternehmer sowie Change-Managerinnen darin, alltagspraktische Handlungsoptionen trotz Dauerkrisenmodus zu entwickeln, hierüber Selbstwirksamkeitserleben und in der Folge Produktivität zu steigern und nicht zuletzt auch darin, Transformationsvorhaben positiv zu beeinflussen.

Cover: Campus Verlag, Vahlen, Führungskunst Verlag

**W** *wirtschaft* tv original

LEBEN AUF DER ÜBERHOLSPUR

# BERATER

STAFFEL 4

Die Reality  
Serie

Jetzt  
streamen



Verfügbar auf

**Amazon**  
Prime Video

**Apple TV**  
iTunes

EINE PRODUKTION VON WIRTSCHAFT TV

PRODUZENT JULIEN BACKHAUS, REGIE NIKOLAOS ILIADIS, CARLOS NUÑEZ, KAMERA NIKOLAOS ILIADIS, CARLOS NUÑEZ,  
MATHIAS BINDER, POSTPRODUKTION NIKOLAOS ILIADIS, SPRECHERIN MAJA BYHAHN, MUSIK ENVATO UND ARTLIST,  
LIZENZEN STEVEN PRIESS, KOORDINATION MICHAEL KERASIDIS, FOOTAGE SHUTTERSTOCK, FATIH KOCAK