

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Öste

Ausgabe 78

CHRISTIAN MAASS

Was Führungskräfte von **Lincoln** und **Churchill** lernen können

MARTIN LIMBECK

Investieren statt sparen: So läuft dein **Vertrieb** auch in wirtschaftlich angespannten Zeiten!



PROF. HERMANN SIMON
im Interview über **essenzielle Skills** von Führungskräften

FRANK HEISTER

Vom LKW in den Wüstenpalast

Wie der Schulabbrecher eine Metropole erobert





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
oder scanne den Code.



DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN
founders
GRÜNDEN. WACHSEN. VERBUNDEN.

Impressum

founders Magazin Redaktion/Verlag

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

Redaktion

Anna Seifert,
Martina Karaczko,
Lea Trägenap,
Stefanie Klief

redaktion@backhausverlag.de

Layout und Gestaltung Objektleitung

Judith Iben

Grafik:

Judith Iben,
Christina Meyer,
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

Fairplay gewinnt!

Wie Engagement Unternehmer erfolgreich macht

Was braucht es für eine internationale Karriere – ein abgeschlossenes Studium, Abitur oder wenigstens das beste Abschlusszeugnis? Nichts davon ist entscheidend, meint Frank Heister. So hat es ihm die Lebenserfahrung gelehrt: Ohne Schulabschluss und zeitweise obdachlos ist es ihm schließlich gelungen, sich von ganz unten nach ganz oben zu kämpfen. Wie aus einem einfachen LKW-Fahrer der »Vollblutunternehmer« aus Dubai wurde und welche Rolle der Fußballstar Ronaldinho bei seinem bislang größten Erfolg spielte, erfahren Sie in unserem Cover-Interview.

»Es sind nicht die Dinge, die uns beunruhigen, sondern unsere Sicht der Dinge«, wusste bereits der antike Philosoph Epiktet. Ein Credo, das wohl auch Martin Limbeck unterschreiben würde: Gerade in wirtschaftlich angespannten Zeiten sei der Mut zum Investieren essenziell – auch wenn es zunächst verlockender erschiene, zu sparen, lautet der Appell des erfahrenen Unternehmers. Wie er andere vor entscheidenden Fehlern bewahren will und wie es gelingen kann,

unnötige Kostenfaktoren von notwendigen Investments zu unterscheiden, schildert er in seinem Gastbeitrag. Auch Unternehmensberater Prof. Hermann Simon kennt sich mit Krisen aus, hat er doch schon bereits einige Führungskräfte durch harte Zeiten begleitet. Weshalb in Zeiten wirtschaftlicher Unwägbarkeit ganz andere Skills als fachliche Kompetenz gefragt sind und welche Möglichkeiten sich durch Mindset und Motivation eröffnen können, berichtet er in unserem Interview. Leidenschaft ebnet oftmals den Weg zum Erfolg; bei Verhandlungen hingegen ist vor allem Fairplay entscheidend, weiß Prof. Dr. Jörg Kupjetz aus seiner alltäglichen Praxis heraus. Warum uns zudem Weitsicht oft weiterbringt, erläutert er in seiner Kolumne. Mit effektiven Führungsqualitäten befasst sich auch der Buchauszug von Christian Maaß. Was wir heute noch von Abraham Lincoln lernen können, erfahren Sie in dieser Ausgabe!

Viel Vergnügen beim Lesen wünscht
Anna Seifert
Redakteurin



Frank Heister

– vom LKW in den Wüstenpalast

Wie der Schulabbrecher eine Metropole erobert

Englisch, Deutsch, Mathe, danach Sport und Physik: ein typischer Stundenplan in Deutschland. Doch nichts davon bereitet uns wirklich auf das echte Leben vor, davon ist Frank Heister überzeugt. In der Schule galt der Erfolgscoach noch als Versager, heute verfügt er über ein millionenschweres Business, wie er selbst sagt, und ist in Dubai als Emir Al-Mujtahid, »der fleißige Prinz«, bekannt. Wie er den Aufstieg vom LKW-Fahrer zum Unternehmer schaffte und welche Fächer er sofort in den Lehrplan aufnehmen würde, hat er uns im Interview verraten.

Herr Heister, Sie sagen von sich selbst, dass Sie kein Überflieger sind. Dennoch haben Sie sich nach eigenen Angaben ein 28-Millionen-Business aufgebaut. Wann haben Sie sich für das Unternehmertum entschieden?

Ich habe mich nicht bewusst für das Unternehmertum entschieden – das Unterneh-

mein Leben völlig gegen die Wand! Dieser Moment war weniger ein einzelner Entschluss, als vielmehr das Erwachen aus der Realität: Niemand kommt und rettet dich – du musst es selbst tun!

Sie haben als Zeitungsausträger und LKW-Fahrer gejobbt, waren zwischenzeitlich sogar obdachlos. Was hat Ihnen in solchen Zeiten die Kraft gegeben, nicht aufzugeben?

Die Kraft kam aus zwei Quellen: zum einen aus echter Wut, mich nicht mit Mittelmaß abzufinden, zum anderen aus dem Glauben, dass meine Geschichte noch nicht zu Ende geschrieben war. Ich hatte

nichts, aber genau das war mein größter Vorteil – wenn du nichts hast, kannst du alles riskieren. Auch als ich schon einmal Millionär war und dann alles verloren hatte und ja auch obdachlos war, habe ich verstanden: Geld ist ersetzbar, Charakter nicht. Dieses »Alles oder Nichts«-Gefühl hat mich immer am Leben gehalten.

Von ganz unten ging es dann im Rekordtempo nach ganz oben. Gab es einen konkreten Wendepunkt in Ihrem Leben? Was hat sich genau geändert und warum? Der Wendepunkt kam, als ich begriff, dass Erfolg kein Geschenk ist, sondern eine Konsequenz. Ich habe aufgehört, auf ▶

»Niemand kommt und rettet dich – du musst es selbst tun!«
– FRANK HEISTER

mertum hat mich gefunden! Als jemand, der von der Bundeswehr nach vier Jahren direkt in den LKW gestiegen ist, blieb mir nichts anderes übrig, als mir meine eigene Welt zu erschaffen. Ich hatte weder Schulabschluss noch Ausbildung, geschweige denn eine sichere Perspektive, also habe ich irgendwann erkannt: Wenn ich nicht selbst das Steuer übernehme, fahre ich



Heister in seinem Büro im Heister Palace.



Glück oder Zufälle zu warten, und anfangen, Disziplin zu meiner Religion zu machen. Der Auslöser war die Geburt meines Sohnes Louis, der zu früh kam, kämpfen musste und sieben Mal operiert wurde, immer mit dem Risiko: Er wird es vielleicht nicht schaffen. Also stellte ich mir auch die Frage: »Was wäre, wenn ich morgen sterben würde: Was bliebe dann von mir?« Die Antwort war erschreckend – nichts. Von da an habe ich wirklich jede Minute genutzt, um an meinem Vermächtnis zu arbeiten.

»Ich habe aufgehört, auf Glück oder Zufälle zu warten, und anfangen, Disziplin zu meiner Religion zu machen.«
– FRANK HEISTER

Es war weniger ein Moment der Euphorie als mehr ein kalter, klarer Entschluss: Ab heute keinen Aufschub mehr! Heute habe ich vier gesunde Kinder und meine Freizeit verbringe ich ausschließlich mit meinen jüngsten Töchtern Elisa und Ernesa im Sattel in der Wüste Dubais.

Wenn Sie zurückschauen: Welche Eigenschaften und Glaubenssätze haben Sie dorthin gebracht, wo Sie heute sind? Gab es auch Glaubenssätze, die Sie für den Erfolg ablegen mussten?



Vorläufiger Höhepunkt seiner Karriere: Juror bei der Show »Find the Pro« mit Fußball-Legende Ronaldinho.



Heister und seine Familie reiten jeden zweiten Tag mit ihren Pferden in der Wüste aus.

Mich hat immer der Glaube getragen, dass man als Underdog die besten Karten hat. Ich musste nicht der Klügste sein, nicht der mit den besten Voraussetzungen – aber ich konnte der Fleißigste sein. Was ich loslassen musste, war die Angst, Fehler zu machen. Früher dachte ich: Fehler bedeuten Versagen. Heute weiß ich: Fehler sind die einzige Schule, die wirklich zählt. Ich habe während Corona eine Insolvenz hingelegt, weil Seminare abgesagt wurden und Bootcamps nicht stattfinden durften – höhere Gewalt! Aber auch das war ein Lehrer.

Mein stärkster Glaubenssatz heute lautet: Erfolg liebt Geschwindigkeit, aber er gehört nur denen, die nicht aufhören.

Sie sind ein großer Kritiker des Schulsystems, dabei unterrichten Sie als Erfolgscoach selbst andere Menschen – wo sehen Sie die entscheidenden Unterschiede und was machen Sie besser?

Das Schulsystem produziert Arbeitnehmer, keine Visionäre. Dort geht es ums Auswendiglernen, bei mir geht es ums Umsetzen. Die Schule sagt dir, was du

nicht kannst, ich zeige Menschen, was in ihnen steckt! In meinen Augen ist Wissen zweitrangig, wenn es nicht in Handlung mündet. Ich bringe den Menschen nicht bei, für Prüfungen zu lernen – ich bringe ihnen bei, wie sie ihre eigene Prüfung im Leben bestehen. Der Unterschied liegt nicht in den Inhalten, sondern im Bewusstsein: Schule fragt: »Was willst du werden?« – ich frage »Wer willst du sein?« Vielleicht war es genau deshalb eine besondere Ehre, dass ich ohne Schulabschluss an der Universität zu Köln unterrichten durfte – meine damaligen Lehrer haben wahrscheinlich die Augen verdreht.

Wenn Sie heute den Lehrplan einer Schule neu gestalten dürften, welche drei Fächer würden Sie sofort einführen?

Erstens: Finanzielle Intelligenz – weil niemand jemals frei sein wird, der nicht versteht, wie Geld funktioniert!

Zweitens: Persönlichkeitsentwicklung – weil du keine Welt verändern kannst, solange du nicht dich selbst verändert hast!

Drittens: Digitale Souveränität – weil die Welt von morgen online entschieden wird, und wer das ignoriert, spielt im falschen Jahrhundert! ♦ AS (L)



Frank Heister schaffte ohne Schulabschluss und nach Jahren auf der Straße den Schritt ins Unternehmertum. Heute lebt er in Dubai, besitzt mehrere Unternehmen, Pferde und ein 1.200 Quadratmeter großes Ausbildungszentrum.



Investieren statt sparen:

So läuft dein Vertrieb auch in wirtschaftlich angespannten Zeiten!

EIN GASTBEITRAG VON MARTIN LIMBECK

Wir erleben herausfordernde Zeiten. Inflation, steigende Zinsen, geopolitische Unsicherheiten, Fachkräftemangel, Kaufzurückhaltung in sämtlichen Branchen – die Liste der Schlagworte ist lang und klingt fast wie ein Abgesang auf Wachstum. Kein Wunder also, dass viele Unternehmerinnen und Unternehmer nervös auf den Markt schauen. Was die meisten von ihnen in dieser Situation tun: Sie drehen den Geldhahn zu. Das Marketing bekommt eine Budgetkürzung, Weiterbildung wird komplett gestrichen, der Vertrieb heruntergefahren. Frei nach dem Motto: »Lieber mal vorsichtig sein und sparen.« Warum das in meinen Augen ein schwerwiegender Denkfehler ist und was stattdessen jetzt ein sinnvoller Move wäre? Mehr dazu in diesem Beitrag.

Umsatz entsteht nicht durch Sparen, sondern durch Handeln

Auf den ersten Blick ist die Entscheidung logisch: Wenn ich weniger Geld einnehme und gleichzeitig die Kosten steigen, muss ich mich anpassen und den Gürtel enger schnallen. Doch was für Privatpersonen in Krisenzeiten sinnvoll ist, gilt nicht in gleichem Maße für Unternehmen. Denn wer jetzt auf die Bremse tritt, wird nicht nur langsamer, sondern bleibt irgendwann komplett stehen – und wird von seinen Marktbegleitern überholt, während er jeden Euro zweimal umdreht. Gerade jetzt entscheidet sich, wer auch nach der Krise vorne mitspielen – und wem nur ein Platz am Spielfeldrand bleiben wird.

Um es direkt auf den Punkt zu bringen: Vertrieb ist der Motor eines jeden Unternehmens. Ohne Umsatz keine Liquidität; ohne Liquidität kein Unternehmen. Klingt banal, doch es ist erschreckend, wie viele Gründer und Unternehmer in angespannten Zeiten genau an dieser Stelle sparen. Dabei bringt euch Stillstand nicht weiter. Die Hoffnung, dass irgendwann wieder »bessere Zeiten« kommen, ist keine Strategie.

Gerade, wenn es nicht so gut läuft, brauchst du was? Umsatz! Und den bekommst du sicher nicht, wenn du deinen Vertrieb beschneidest, um Kosten zu senken. Was stattdessen sinnvoll ist: Jetzt die Energie und Ressourcen des gesamten Unternehmens auf den Vertrieb zu fokussieren. Denn wer jetzt im Sales Gas gibt, hat die Möglichkeit, sich einen massiven Vorteil zu verschaffen. Es passiert gerade allenthalben: Auch deine Zielgruppe orientiert sich neu. Budgets werden umgeschichtet, Anbieter und Partner auf den Prüfstand gestellt.

Wenn du jetzt präsent bist, deine Leistung klar positionierst und Lösungen

lieferst, die den Nerv der Zeit treffen, sicherst du dir Marktanteile, die dir so schnell keiner streitig machen kann. Eigentlich logisch, oder? Trotzdem haben viele Unternehmer scheinbar Scheuklappen vor den Augen, wenn es um dieses Thema geht. In den letzten Monaten habe ich in meinen Mentorings und bei Veranstaltungen wie den Sales Days viel mit Unternehmern genau daran gearbeitet und sie dabei unterstützt, Vertrieb zur Chefsache in ihrer Company zu machen.

Qualität schlägt Quantität – besonders in der Krise!

Viele Unternehmer betrachten ihren Vertrieb als Kostenfaktor. Reisebudgets, Gehälter, Provisionen – alles teuer. Doch Vertrieb ist keine Kostenstelle. Vertrieb ist eine Investition in Wachstum. Jeder Euro, den du hier klug einsetzt, kann sich mehrfach auszahlen. Natürlich meine ich mit »investieren« und alles auf den Vertrieb fokussieren nicht, dass du blind Geld raus-hauen sollst. Es geht nicht darum, möglichst viel Budget in Werbekampagnen zu

Der Autor



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

pumpen, sondern darum, das Richtige zu tun. Mehr Leads sind nicht automatisch mehr Umsatz. Entscheidend ist, die richtigen potenziellen Kunden anzusprechen, die wirklich Bedarf haben und bereit sind, für Qualität zu zahlen. ▶

»Vertrieb ist eine Investition in Wachstum. Jeder Euro, den du hier klug einsetzt, kann sich mehrfach auszahlen.«
– **Martin Limbeck**





Das bedeutet für dich als Unternehmer:

- Schärfe deine Zielgruppe: Wen willst du erreichen – und wen nicht?
- Investiere in dein Team, damit deine Verkäufer Top-Leistung bringen!
- Prüfe alle Prozesse: Wie schnell, klar und professionell wirkt dein Unternehmen auf Kunden?

Eine Krise filtert gnadenlos: Die austauschbaren Anbieter verschwinden. Die, die echten Nutzen liefern, bleiben und wachsen. Daher solltest du dich jetzt ehrlich fragen: Was kostet es mich, nicht zu investieren?

Wie viel Umsatz entgeht mir, wenn ich meine Verkäufer nicht für die veränderten Bedingungen fit mache und sie unvorbereitet in Gespräche schicke? Wenn ich nicht in Trainings investiere? Wenn meine Systeme veraltet sind und potenzielle Kunden deswegen am Ende nicht kaufen? Die Antwort ist simpel: Das, was du jetzt vermeintlich spart, verlierst du in vielfacher Höhe auf der Umsatzseite.

Investieren, aber richtig!

Damit das Ganze nicht nur theoretisch bleibt, hier fünf klare Punkte, in welche Bereiche Unternehmer auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten investieren sollten:

- 1. Weiterbildung der Verkäufer**
Ein starkes Team entscheidet über Sieg oder Niederlage. Investiere in Rhetorik, Abschlusstechniken, Einwandbehandlung. Gerade, wenn Budgets auf Kundenseite enger werden, müssen Verkäufer noch präziser argumentieren und noch besser überzeugen.
- 2. Digitalisierung im Vertrieb**
Sorge dafür, dass CRM-Systeme, Automatisierungstools und Online-Kanäle konsequent im Vertrieb genutzt werden. Nicht als Ersatz für persönliche Gespräche, sondern als Ergänzung. Wer digital sichtbar ist und gleichzeitig persönlich überzeugt, hat die Nase vorn.
- 3. Kundenbindung vor Neukundengewinnung**
Es ist fünf- bis siebenmal teurer, einen neuen Kunden zu gewinnen, als einen Bestehenden zu halten. Investiere in den Ausbau von Kundenbeziehungen, Sorge dafür, dass der Vertrieb Präsenz zeigt und Mehrwert liefert. Das sichert auf Dauer stabile Umsätze.
- 4. Klares Profil statt Bauchladen**
Spezialisierung schlägt »one size fits all«: Je klarer du die Positionierung deines Unternehmens herausarbeitest, desto leichter verstehen Kunden, warum du der richtige Partner bist.
- 5. Fokus auf Entscheider**
Investiere Zeit dort, wo Entscheidungen getroffen werden. Kein Verkäufer sollte Stunden mit Menschen verbringen, die am Ende gar keine Kaufentscheidung treffen dürfen. Das betrifft auch das Marketing: Lieber weniger, dafür jedoch qualitativ höherwertige Leads anpeilen, auch wenn damit die Lead-Kosten der Kampagnen steigen.

**»Daher solltest du dich jetzt ehrlich fragen:
Was kostet es mich, nicht zu investieren?«
– Martin Limbeck**

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



Unternehmer-Mindset: Angst oder Angriff – du entscheidest!
Am Ende entscheidet nicht die Konjunktur über Erfolg oder Misserfolg, sondern deine Haltung. Lass dich nicht von Angst dominieren, sondern sieh die Chancen, die in der aktuellen Situation liegen und ergreife sie! Natürlich musst du deine Zahlen im Griff haben, Liquidität sichern und potenzielle Risiken im Auge behalten. Doch wer dauerhaft nur auf Einsparungen setzt, spielt nur noch in der Verteidigung. Damit kann es dir zwar gelingen, den Kasten sauber zu halten und über die Spielzeit zu kommen. Ein Tor schießt du so allerdings nicht. Unternehmer sein heißt für mich: Entscheidungen zu treffen und Mut zeigen, während andere noch zögern. Und zu investieren, wenn andere sparen. Nutze die Chance, neue Marktanteile zu gewinnen und deine Umsätze zu stabilisieren. Investiere dort, wo Umsatz entsteht – im Vertrieb. ♦

1:1

BEST OF VERTRÄGE VERHANDELN

Wenn Sie selber eine Sportart betreiben (aktiv oder auch gerne passiv vor dem Bildschirm), dann stimmen Sie mir bestimmt zu, dass sich ein Sieg des favorisierten Sportlers, beziehungsweise der Lieblingsmannschaft, immer besser anfühlt, als ein Unentschieden.

Mit dem Verhandeln ist es oft nicht anders: Gerne sehen wir Verhandeln als ein Spiel um Sieg oder Niederlage, der Verhandlungspartner wird dabei dann auch schnell einmal zum »Gegner«.

Während es beim Sport immer ums Gewinnen geht, ist Verhandeln mehr. Es geht auch um Empathie, um die Wahrung des Ansehens oder den drohenden

Der Autor



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

Gesichtsverlust und – was viele gerne vernachlässigen – darum, dass man sich meist mehrmals im Leben sieht und dann die Rollen »Sieger« und »Verlierer« durchaus neu gemischt sein können.

Die meisten Verhandlungspartner haben einen Vorgesetzten oder zumindest eine Berichtslinie, denen der Erfolg oder Misserfolg der Verhandlung mitgeteilt werden muss. Möchte man da schlecht aussehen? Mitteilen, dass man auf ganzer Linie verloren hat? Also 12:0 für die andere Seite des Verhandlungstisches?

Als Teil einer guten Vorbereitung sollten Sie für den Verhandlungspartner immer ein oder zwei »Goodies« in der Tasche haben. Einen Punkt, an dem Sie ohne größere Mühen und Verluste nachgeben können. Oder vielleicht ergeben sich auch spontan in der Verhandlung Aspekte, die Ihnen nicht weh tun, bei denen man einfach mal zurücksteckt und den anderen gut dastehen lässt? Vielleicht auch im Gegenzug für einen Punkt, den der Verhandlungspartner sonst nicht weggegeben hätte?

Ein Einkäufer eines mittelständischen Unternehmens hat mir einmal gesagt, dass jeder Einkäufer auch ein Einkaufserlebnis braucht; ähnlich Ihres Einkaufs im Einzelhandel. Recht hat er! Er ist ja auch nur ein Mensch und keine Maschine. Das Harvard-Konzept spricht gerne von Win-Win-Situationen, diese sind aber nicht bei einem Endstand von »zu Null« gegeben. Moderner und zeitgemäßer ist das von Lars-Johann Age propagierte »Happy-Happy-Konzept«: Wir wollen alle am Ende die Verhandlungsbühne glücklich verlassen.

Also warum geben Sie Ihrem Verhandlungspartner nicht auch einmal ein solches Einkaufserlebnis? Zufriedene Kunden (Vertragspartner) haben noch niemandem geschadet – oder, um im Sportmodus zu sprechen: »Fairplay« gewinnt. ♦



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



Professor Hermann Simon

ist Gründer der Unternehmensberatung Simon-Kucher und forschte an führenden Universitäten wie Stanford und Harvard. Er ist zudem Autor von 40 Büchern.

»Man muss die **Courage** haben, sich zu trennen!«

Professor Hermann Simon über essenzielle Skills von Führungskräften

In der modernen Unternehmensführung stellt sich eine grundlegende Frage: Was zeichnet wirklich herausragende Führungskräfte aus? Während Fachkompetenz in Produkten, Prozessen und Wertschöpfungsketten unbestritten essenziell ist, zeigt die Realität oft ein anderes Bild: Viele Führungskräfte glänzen fachlich, scheitern aber daran, ihre Teams wirklich zu begeistern und mitzunehmen. Der Experte Professor Hermann Simon analysiert in unserem Interview, warum die emotionale Führungskomponente in Krisensituationen zum entscheidenden Erfolgsfaktor wird und wie sich die Anforderungen an Führungskräfte in den letzten Jahrzehnten gewandelt haben.

Professor Simon, Wissen oder Persönlichkeit – was wiegt bei guten Führungskräften mehr und warum?

Produkte, Prozesse, Wertschöpfung und die Kunden zu verstehen, rechne ich zum Fachwissen der Führungskraft. Gleichzeitig muss man aber in der Lage sein, zu führen, das heißt, Mitarbeiter zu motivieren, damit sie hohe Leistungen bringen. Die ideale Führungskraft verbindet beides.

Ich habe tausende Chefs kennengelernt und festgestellt, dass sie fachlich schon sehr kompetent sind. Wenn ich dann aber die Mitarbeiter frage, ob ihr Chef sie motiviert oder gar begeistert, dann fallen die Antworten sehr viel verhaltener aus. Da herrscht offensichtlich ein Defizit auf der Begeisterungsseite.

Inwieweit gefährdet eine Führungskraft, die es nicht schafft, die Mitarbeiter mitzunehmen, das Unternehmensziel?

Man kann das nicht in Prozenten benennen. Aber wenn Krisensituationen auftreten, in denen man die Richtung ändern muss, muss die Führungskraft die Mitarbeiter mitnehmen. Wenn das nicht gelingt, kann es gefährlich werden. Und das ist eben nicht nur eine fachliche Sache, sondern das ist eine Sache der Überzeugung und der Akzeptanz. In solchen Situationen ist Führungsfähigkeit entscheidend. Und da lauert eine mögliche Diskrepanz zwischen Strategie und Führung.

Die Strategie ist auf einen längeren Zeitraum angelegt. Aber wenn man zum

Beispiel stark vom amerikanischen Markt abhängt und Trump überraschend Zölle einführt, kann man seine auf fünf Jahre angelegte Strategie in der Pfeife rauchen. In einer solchen Phase hoher Volatilität muss ich in der Lage sein, das Ruder schnell herumzureißen und diese Entscheidung auf die Mitarbeiter übertragen. Wenn mir das nicht gelingt, dann habe ich ein Problem.

Sie haben viele Führungskräfte kommen, gehen oder auch bleiben sehen. Wie hat sich die Führungsrolle in den letzten Jahrzehnten gewandelt?

Also an der inneren Substanz zwischen dem, der führt und denen, die geführt werden, hat sich nichts geändert. Die Wissenschaft kann bis heute nicht erklären, warum manche Menschen dem einen folgen und dem anderen nicht. Ein mysteriöses Phänomen! Grundlegende Fundamente des Führens, wie zum Beispiel Charisma und der innere Kern der Persönlichkeit, haben sich nicht geändert. Was sich aber geändert hat, sind die Instrumente, mit denen man führt. Ein Chef kann heute digital mit einer beliebig großen Zahl von Mitarbeitern kommunizieren. Und man kann mithilfe künstlicher Intelligenz mit jedem Mitarbeiter in seiner jeweiligen Sprache kommunizieren. Es kommt darauf an, diese Instrumente zu beherrschen und produktiv zur Führung einzusetzen. Die emotionalen, psychologischen Grundlagen der Führung haben sich nicht geändert.

Es scheint so, dass man kaum prognostizieren kann, ob jemand als Führungskraft performt. Der österreichische Schriftsteller Franz Blei, der ein Zeitgenosse von Lenin während dessen Münchner Zeit war, hat gesagt: »Keiner von uns hätte sich vorstellen können, dass Lenin jemals eine solche Rolle einnimmt.« Und ein fast identisches Zitat gibt es auch über Putin. Das sind negative Beispiele, Führung kann eben sowohl ins Gute als auch ins Schlechte gehen. Eine Prognose, ob sich jemand als Führungskraft eignet, ist meiner Erfahrung nach sehr schwierig. Der historische Moment, in dem jemand die richtigen Worte findet, um andere an sich zu binden – in der Regel eine Krise –, spielt eine sehr große Rolle.

Es gibt noch ein anderes Phänomen: den zweimal geborenen Führer. Die meisten Menschen haben einen gleichmäßigen Lebenslauf ohne dramatische Ereignisse. Es gibt aber auch Personen, die dramatische Ereignisse, Krankheiten, Unfälle oder Todesfälle erleben und die dann oft sehr gute Führer werden. Ich darf es mal an drei Beispielen kurz illustrieren. Dr. Hans Riegel, der Haribo groß gemacht hat, kam als 23-Jähriger aus französischer Gefangenschaft zurück. Sein Vater starb und er musste das Unternehmen aus dem Stand heraus übernehmen.

**»Simon sagt!
Was im Management wirklich zählt.«**

von **Hermann Simon**

352 Seiten

Erschienen: September 2025

Murmann Publishers

ISBN: 978-3-867-74845-2



Ein ähnlicher Fall ist Reinhold Würth. Sein Vater starb, als er 19 Jahre alt war, und der Sohn musste das Unternehmen führen. Er hat es gigantisch groß gemacht.

Ein anderer Fall ist Micky Lee, die Enkelin des Samsung-Gründers. Sie hat die CJ Group trotz einer schweren Krankheit gegründet und erwirtschaftet heute 30 Milliarden Euro Umsatz. Ich war mal bei einem privaten Abendessen mit hochrangigen Managern in Seoul, alle führten gediegene Unterhaltungen. Dann kam Micky Lee in den Raum und die Atmosphäre hat sich sofort schlagartig verändert, und zwar in Richtung Fröhlichkeit. Ich habe selten eine Person gesehen, die mich so beeindruckt hat.

Das sind drei Beispiele für Menschen, die nach und trotz Krisensituationen etwas Großes aufgebaut haben.

Welche Führungseigenschaft wird auch in Zukunft wichtig sein?

Ich werde manchmal gefragt, was mein größter Fehler war als Chef von Simon-Kucher. Ich habe das Unternehmen 15 Jahre lang operativ geführt, nachdem ich die Universität verlassen hatte. Mein größter Fehler war, mich nicht früher von Mitarbeitern und Partnern zu trennen, wenn ich erkannt hatte, dass sie nicht reinpassten und nicht die erwartete Leistung brachten. Man muss also auch die Courage haben, sich zu trennen.

Ich habe einen Hidden-Champions-Unternehmer gefragt, wie hoch die Fluktuation in seinem Unternehmen sei. Er antwortete: »Wir haben null Fluktuation, aber in der Probezeit ist sie dafür sehr hoch.« Die Probezeit heißt ja so, weil man in der Zeit probt. Wenn man dann zu der Erkenntnis kommt, dass es nicht passt, ist es konsequent, sich in dieser Zeit zu trennen. ♦MK

»Mein größter Fehler war, mich nicht früher von Mitarbeitern und Partnern zu trennen, wenn ich erkannt hatte, dass sie nicht reinpassten und nicht die erwartete Leistung brachten.«

– Hermann Simon



Mit »HOT LETTERS« zum KÜHLEN KOPF

Was Führungskräfte von **LINCOLN** und **CHURCHILL** lernen können

AUSZUG AUS DEM BUCH »EXECUTIVE PRESENCE – MEHR ALS DER ERSTE EINDRUCK« VON CHRISTIAN MAASS



Abraham Lincoln war der 16. Präsident der Vereinigten Staaten und führte das Land durch den amerikanischen Bürgerkrieg. Dort setzte er sich unter anderem für die Einheit der Nation sowie für die Abschaffung der Sklaverei ein. Bis heute genießt er dafür eine hohe gesellschaftliche Anerkennung, wobei Historiker und Biografen in diesem Zusammenhang auch seine Fähigkeit zur Selbstreflexion beton(t)en. Besonders bekannt sind dabei seine sogenannte »Hot Letters«. Diese Briefe dienten allein dazu, seine Gedanken und Emotionen zu ordnen, insbesondere in Momenten großer Wut oder Frustration. Er nutzte das Schreiben als Ventil für seine Emotionen, verschickte die Briefe jedoch nicht sofort oder überhaupt nicht. Stattdessen legte er sie beiseite, oft mit der Anmerkung »Never Sent. Never Signed.« Insbesondere zur Zeiten des Bürgerkriegs halfen ihm diese Briefe, fundierte Entscheidungen zu durchdenken und moralische Klarheit zu bewahren.

Aufgrund der wissenschaftlichen Erkenntnisse der letzten 50 Jahre können wir auch sehr genau begründen, warum diese Notizen ihm bei der Ausübung seines Amtes unterstützten: Studien haben gezeigt, dass handschriftliches Schreiben die kognitive Verarbeitung verbessert, da es mehrere sensorische, motorische und kognitive Prozesse gleichzeitig aktiviert. Dies führt zu besserem Lernen, Merken und Verstehen. Beim handschriftlichen Schreiben sind wir gezwungen, Informationen gründlicher zu verarbeiten und zu organisieren, was die Gedächtnisbildung und das kritische Denken fördert. Für Lincoln hatte das Schreiben sicherlich auch den positiven Nebeneffekt, dass die schriftliche Auseinandersetzung mit emotionalen Themen Stress reduzieren und sich positiv auf die psychische Gesundheit auswirken kann.

Was Lincoln seinerzeit gemacht hat, ist nichts anderes als eine systematische Selbstreflexion, bei der man sein eigenes Handeln bewusst hinterfragt – um sich zu verbessern. Es ist wissenschaftlich erwiesen, dass eine solche Selbstreflexion nicht nur als Werkzeug zur persönlichen Weiterentwicklung, sondern auch als wesentlicher Faktor für beruflichen Erfolg und effektive Führung dient. Die positiven Effekte sind vielfältig, angefangen von einer verbesserten Problemlösungsfähigkeit, einer Stärkung der emotionalen Intelligenz, der gezielten Reduzierung von Stress bis hin zu gesteigertem Lernerfolgen und einer allgemein höheren Lebenszufriedenheit.

Die Reflexion allein macht uns jedoch nicht zum nächsten Abraham Lincoln!

»Was Lincoln seinerzeit gemacht hat, ist nichts anderes als eine systematische Selbstreflexion, bei der man sein eigenes Handeln bewusst hinterfragt – um sich zu verbessern.«

– Christian Maaß

Entscheidend sind die Systematik und die Tiefe der Fragen, die wir uns bei einer Selbstreflexion stellen. Wirft man einen Blick in die Literatur zu diesem Thema, dann stößt man auch auf diverse Vorgehensmodelle, die alle ihre Berechtigung haben, aber schlichtweg zu komplex sind. (Einige sind aus meiner rein subjektiven Sicht schlicht und ergreifend zu verkopft!). Im Managementalltag ist die Zeit knapp. Zudem sollte man immer im Hinterkopf haben, dass es auf Executive-Ebene im Kern um Entscheidungen geht, die nicht selten echte Tragweite haben. Das heißt noch lange nicht, dass Sie beim Thema Executive Presence immer alle gesellschaftlichen oder beruflichen Aspekte reflektieren müssen. Sie sind aber gut beraten, das in kompakter Form im Bereich der Entscheidungen zu tun. Denn darum geht es auf Führungsebene: die Herbeiführung von Entscheidungen.

Mit einem solchen Fokus ist dann auch relativ klar, was Sie tun müssen, um Selbstreflexion durchzuführen. Im Kern reichen drei Fragen aus:

- Welche wichtigen Entscheidungen habe ich getroffen?
- Würde ich sie wieder so treffen?
- Was habe ich daraus gelernt?

Um wirklich von solchen Fragen zu lernen, ist man gut beraten, diese Entscheidungen

festzuhalten und sie im Zeitverlauf gesamtheitlich zu hinterfragen. Denn ohne Systematik verpufft der Lerneffekt und man verpasst die Chance, aus diesen Entscheidungen und Einsichten neue Leitplanken zu definieren. Auf abstrakter Ebene ist es auch leichter, zu erkennen, welche Entscheidungen im Zeitverlauf wiederkehren oder mehr Zeit zur Reflexion erfordern, da sich Kernprobleme auf Executive-Ebene regelmäßig wiederholen. Interessanter als offensichtliche Problemfelder, die handwerklicher Natur sind (falsche Personalentscheidungen, nicht erfolgreiche Investitionsentscheidungen etc.) sind die Entscheidungen, die in der Regel gar nicht bewusst gefällt werden und sich einfach entwickeln. Die Balance zwischen Familienleben und Berufsleben ist zum Beispiel so ein Bereich. Die starke Einbindung auf Executive-Ebene geht fast immer in gewissen Grenzen zulasten des Familienlebens. Oft ist das aber keine bewusste Entscheidung, sondern ein schleicher Prozess über Monate und Jahre hinweg und wenn man das nicht erkennt, dann ist auch das Ergebnis mehr oder weniger vorprogrammiert.

Im Unternehmen gibt es diverse weitere schleichende Prozesse, die aufgrund impliziter Entscheidungen ihren Weg gehen, wie etwa die Erosion der Innovationskultur oder die Zuwendung hin zu reinen Business-Zielen, die aus Kundensicht ▶



nicht zwingend zu einer besseren Lösung führen. Executives stehen unter Ergebnisdruck und neigen dazu, vermeintliche Umsatzchancen sofort anzugehen. Das ist nicht falsch – aber auch keine vollständige Einschätzung der Lage. Solche Muster wiederholen sich regelmäßig, kommen aber erst im Zeitverlauf zum Vorschein, weil jede einzelne Entscheidung für sich genommen meist gut begründbar erscheint. Man muss sich daher bewusst machen, wie viele Dinge man im Tagesverlauf entscheidet und welche langfristigen Folgen sie haben können, auch wenn diese Konsequenzen nicht sofort eintreten. Etwas pathetisch formuliert: Auch im Kleinen geht es um das große Ganze. Deswegen ist die Dokumentation der Entscheidungen in Kombination mit obigen Fragen wichtig und wertvoll. Zehn Minuten Reflexionszeit pro Tag können hier bereits einen Unterschied machen, wenn man eine solche Reflexion konsequent durchzieht.

Ein weiteres Paradebeispiel für gezielte Selbstreflexion unter Politikern von Weltrang liefert Winston Churchill. Der britische Premierminister, heute berühmt für seine charismatischen Reden, begann seine politische Karriere keineswegs als brillanter Rhetoriker – ganz im Gegenteil: Seine ersten Reden wirkten

oft holprig und unstrukturiert, erschwert durch ein leichtes Lispeln. Churchill ließ sich davon jedoch nicht entmutigen. Stattdessen entschied er sich, seine Schwächen systematisch zu analysieren. In der Folge schrieb er jede Rede im Vorfeld sorgfältig auf, arbeitete gezielt an rhetorischen Mitteln und trainierte seine Vorträge vor dem Spiegel. So methodisch einfach sich das anhören mag: Diese bewussten Entscheidungen machten ihn

zu einem der bedeutendsten Redner des 20. Jahrhunderts.

Churchills Vorgehensweise macht deutlich: »We do not learn from experience ... we learn from reflecting on experience« (John Dewey). Selbstreflexion ist nicht nur etwas für Philosophen, sondern essenziell für Führungskräfte, um bewusster auftreten, klarer zu kommunizieren und gezielt Wirkung zu erzeugen. ♦

»We do not learn from experience ... we learn from reflecting on experience.«

– John Dewey

»Executive Presence
– mehr als der erste Eindruck«
von Christian Maaß

166 Seiten

Erschienen: August 2025

Haufe

ISBN: 978-3-648-19046-3



Bild: IMAGO / United Archives International; Cover: Haufe





SVEN MARTINEK
Schauspieler

„Pisser“

**WORTE
SIND
WAFFEN**

Mobbing verletzt die Seelen von Kindern und kann zum Selbstmord führen! Mobbing ist kein Spaß und keine Mutprobe, sondern Körperverletzung! Schau nicht weg! Mach nicht mit! Setze ein Zeichen: www.stoppt-mobbing.de
Gemeinsam mit Respekt, Mut und Toleranz, gegen Mobbing und Gewalt!



www.Stoppt-Mobbing.de



DOKU / REPORTAGE



Reportage

Geschäfte unter Palmen – Die Mallorca Reportage

Immobilienunternehmer **Benjamin Dau** hat im vergangenen Jahr expandiert und auf Mallorca eine Niederlassung seines Unternehmens »Mayer & Dau« gegründet. Wir haben ihn begleitet und berichten, ob Dau seine ehrgeizigen Pläne umsetzen konnte.



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 und Unternehmen den Alltag vieler Menschen beeinflusst haben. Die Serie gibt spannende Einblicke in die Anfänge und in die Unternehmerpersönlichkeiten der Protagonisten.

TALK



Do, 11.09.

Greta Silver: Karriere statt Rente

Greta Silver, Autorin, Unternehmerin und Speakerin, ist zu Gast im wirtschaft tv talk. Im Gespräch mit Chefanchor Sascha Oliver Martin spricht sie über das enorme Potenzial eines Lebens jenseits der Ruhestandsgrenze – und warum Alter nicht Verzicht, sondern Chancen bedeuten kann ...

NEWS



Fr, 05.09.

Gasbohrungen sollen verboten werden

In den sechs Meeresschutzgebieten in der Nord- und Ostsee soll die Öl- und Gas-Förderung verboten werden. Das sieht ein Gesetzentwurf aus dem Bundesumweltministerium vor, den das Kabinett auf den Weg gebracht hat. Der Schutz der Meeresnatur und der Ausstieg aus der Nutzung fossiler ...



Di, 09.09.

Streaming überholt Fernsehen in Deutschland

Die Menschen in Deutschland nutzen erstmals häufiger Video-Apps und andere Streamingmöglichkeiten als einen klassischen Fernsehanschluss, um Videos oder TV-Sendungen zu schauen. Das berichtet die Deutsche Presse-Agentur unter Bezugnahme auf eine repräsentative Umfrage des Digitalverbandes ...



Mi, 10.09.

Mehr Aufträge für Maschinenbau

Die deutschen Maschinen- und Anlagenbauer haben im Juli preisbereinigt vier Prozent höhere Aufträge eingeworben als ein Jahr zuvor. Die Impulse kamen vor allem aus dem Nicht-Euro-Ausland, wie der Branchenverband VDMA laut der Deutschen Presse-Agentur mitteilte. Während die Bestellungen aus dem Inland und der Eurozone ...



Fr, 05.09.

Experte: Asset Allocation in Krisenzeiten

Der Finanzexperte **Bernd Reintgen** ist zu Gast im wirtschaft tv Talk. Im Gespräch mit Chefanchor Sascha Oliver Martin erklärt der CEO des Privat-Institut für Finanzen in Bergisch-Gladbach, warum selbst vermögende und erfahrene Anleger oft ...

NEWS



Mo, 08.09.

Rekordwert bei Erbschaft- und Schenkungsteuer

Die Finanzämter in Deutschland haben im vergangenen Jahr so viel Erbschaft- und Schenkungsteuer festgesetzt wie nie zuvor. Wie das Statistische Bundesamt laut der Deutschen Presse-Agentur mitteilt, wurden 2024 Erbschaft- und Schenkungsteuern ...



Di, 09.09.

Gastro-Preise um ein Viertel gestiegen

Wer ins Restaurant geht, zahlt für seine Hauptspeise mittlerweile gut ein Viertel mehr als noch vor dem Beginn des Ukraine-Kriegs Anfang 2022. Insgesamt stiegen die Preise in Gaststätten zwischen Januar 2022 und Juli 2025 um mehr als 26 Prozent. Das geht laut der Deutschen ...

LIFESTYLE



Mo, 01.09.

Thomas Rath: Schönheit kommt von innen

Der Designer Thomas Rath ist bei der Remus Lifestyle Night zu Gast und verzaubert dort nicht nur Moderatorin Nele Ludwig mit seinem Aussehen und seiner Ausstrahlung. Woran das liegt, erklärt er im Interview.



Mi, 03.09.

Frauke Ludwig: Familie, Fleiß und Disziplin

Die RTL-Moderatorin Frauke Ludwig lässt sich von ihrer Tochter Nele Ludwig auf der Remus Lifestyle Night interviewen. Was sind ihre Erfolgsgeheimnisse und was hat sich seit dem Beginn ihrer Karriere verändert?

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

Warren Buffett wird 95 und sichert den Erfolg seiner Lebensleistung

Warren Buffett, der legendäre Investor aus Omaha, ist kürzlich 95 Jahre alt geworden und nutzt diesen Moment, um die Zukunft von Berkshire Hathaway klar zu ordnen. Greg Abel ist als Nachfolger benannt und übernimmt schrittweise die operative Verantwortung, während Buffett als Chairman und Mentor an Bord bleibt.

Vom Kaugummi-Verkäufer zum Kapital-Architekten

Für die Finanzwelt bleibt er eine beeindruckende Persönlichkeit: Schon als Elfjähriger kaufte er seine erste Aktie, finanziert mit Münzen, die er mit dem Verkauf von Kaugummi und Zeitungen verdient hatte. Seine Leidenschaft für Zahlen, sein nüchternes Wesen und sein unermüdlicher Lernwille prägen ihn ununterbrochen. Trotz immensen Erfolgs ist er für Bescheidenheit und Humor bekannt: Er lebt noch immer in dem Haus, das er 1958 in Omaha kaufte, und liebt simple Routinen – Cherry Coke und Burger inklusive ...

Mehr von diesem Beitrag lesen Sie auf founders-magazin.de

Bild: IMAGO / UPI Photo



Chatter – Die Stimme in deinem Kopf

von Ethan Kross
304 Seiten, erschienen: Februar 2022
btb, ISBN: 978-3-442-75809-8

Der renommierte Psychologe Ethan Kross verschränkt für sein international vielbeachtetes Buch seine eigenen bahnbrechenden Forschungsergebnisse aus Verhaltens- und Hirnforschung mit zahlreichen Fallstudien aus der Praxis. Er erklärt uns, wie diese stummen Gespräche unser Leben, unsere Arbeit und unsere Beziehungen prägen.

Die Erste Minute

von Chris Fenning
145 Seiten, erschienen: Juli 2024
Alignment Group Ltd, ISBN: 978-1-916-81805-7



Dieses Buch ist ein Schritt-für-Schritt-Leitfaden für klare, prägnante Kommunikation in alltäglichen Arbeitsgesprächen. Prägnant zu sein bedeutet nicht, alle Informationen in sechzig Sekunden zu komprimieren. Es geht darum, klare Absichten zu haben und sich auf Lösungen zu konzentrieren, anstatt auf Probleme einzugehen.



Die magischen Worte

von Jonah Berger
256 Seiten, erschienen: Juli 2023
Redline Verlag, ISBN: 978-3-86881-933-5

Die Wahl der passenden Worte ist immer entscheidend – ob bei der Kindererziehung, der Motivation des Teams, dem Aufbau starker Beziehungen oder beim Überzeugen von Kunden. Welche das sind, wie man sie richtig einsetzt und Sprache im Allgemeinen effektiver nutzt, erklärt der Marketingexperte und Bestsellerautor Jonah Berger.

Effizient faul

von Uwe Seebacher
304 Seiten, erschienen: März 2025
Edition a, ISBN: 978-3-99001-804-0



Uwe Seebacher forscht seit mehr als dreißig Jahren zur Effizienzsteigerung und Entscheidungsoptimierung und beriet Firmen wie Allianz oder die Europäische Union. Die meisten Menschen, auch Spitzenmanager, verschwenden zu viel Energie, lautet sein Befund. Wer sein Tun gut strukturiert, kann mit kleinem Aufwand großen Erfolg erzielen.



The Technological Republic

von Alexander C. Karp und Nicholas W. Zamiska
320 Seiten, erschienen: Juli 2025
FinanzBuch Verlag, ISBN: 978-3-95972-835-5

In diesem Buch üben der Mitbegründer von Palantir, Alexander C. Karp, und Nicholas W. Zamiska scharfe Kritik an unserem kollektiven Verzicht auf kreative und kulturelle Ambitionen, die dem Staat zugutekämen. Statt die größten Herausforderungen unserer Zeit zu bewältigen, konzentriert sich das Silicon Valley auf den kapitalistischen Verbrauchermarkt.

Cover: btb, Alignment Group Ltd, Redline Verlag, Edition a, FinanzBuch 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