

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich


Ausgabe 57

MARTIN LIMBECK
Den richtigen
Zeitpunkt
gibt es nicht!

NICOLE WEHN
Von der gestressten
Selbstständigen zur
erfolgreichen
Unternehmerin

MANUEL TOLLE
»Der 100-
Millionen-Exit«

SEBASTIAN STIETZEL
Den Gründergeist
frühzeitig wecken!



»MOMAGER« KRIS JENNER

WIE EINE STEWARDESS EIN
MILLIARDEN-IMPERIUM
AUFGEBAUT HAT

Bilder: IMAGO / ABACAPRESS / PantherMediaSeller, Privat





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.





Anna Seifert
Redakteurin

Editorial

Learning by doing?

Auch Unternehmer brauchen Vorbilder!

Kris Jenner ist Medienstar, Fashion-Ikone und Mutter, vor allem aber ist sie eine erfolgreiche Unternehmerin. Mit geschicktem Marketing und einer Hands-on-Mentalität, die ihresgleichen sucht, sorgt sie als »Momager« dafür, dass die Aufmerksamkeit auf die Kardashians gerichtet bleibt. Warum sie damit als Vorbild für Unternehmer dient, zeigt unsere Coverstory. Die Vorbildfunktion im Businessbereich – sie erscheint wichtiger denn je, geht doch die Zahl der Existenzgründungen weiter zurück: Hier braucht es Role Models, die geschafft haben, wovon andere nur zu träumen wagen, die aber gleichzeitig um die Schwierigkeiten wissen, die das Unternehmertum mit sich bringt.

Unsere Interviewpartner und Gastautoren teilen ihren Erfahrungsschatz gern: So erklärt der Berliner IHK-Präsident Sebastian Stietzel, warum er den Gründergeist zukünftig früher wecken möchte. Dass es möglich ist, bereits als Minderjähriger ein

Unternehmen zu führen, dafür ist Manuel Tolle der lebende Beweis. Er berichtet von dem Erfolg, seine Firma für 100 Millionen Euro zu verkaufen. Wer sich selbstständig machen möchte, fürchtet oft den Sprung ins kalte Wasser – doch vielleicht ist es genau die Erfahrung, die es braucht? Das vermutet jedenfalls Martin Limbeck. Auch der Beitrag von Anne M. Schüller befasst sich mit der Zukunft: Die Autorin zeigt, was Unternehmer tun können, um ihre Vorstellungen Realität werden zu lassen. Und was hilft, wenn Stress die Gegenwart bestimmt? Das erläutert Nicole Wehn. Den Blick zurück auf die eigene Lebenserfahrung wagt Professor Kupjetz: Warum es sich lohnt, im Meeting auch mal Unangenehmes anzusprechen, verrät er in seiner Kolumne.

Viel Vergnügen beim Lesen wünscht
Anna Seifert
Redakteurin

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
redaktion@backhausverlag.de

Layout und Gestaltung

Objektleitung: Judith Iben
Grafik: Christina Meyer, Judith Iben, Lea Trägenap, Stefanie Schulz
magazine@backhausverlag.de

Onlineredaktion

verwaltung@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:

Julien Backhaus

Anschrift:

Zum Flugplatz 44,
27356 Rotenburg
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Lektorat

Ole Jürgens Online Services
Celler Weg 3 | D-27356 Rotenburg
E-Mail: info@textcelsior.de

Alle Rechte vorbehalten

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 geschwiege denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

INHALT

NR. 57

ERFOLG

- 06 »Momager« Kris Jenner**
Wie eine Stewardess ein Milliarden-Imperium aufgebaut hat
- 22 »Der 100-Millionen-Exit«**
Manuel Tolle im Interview

EINSTELLUNG

- 12 Unternehmensgründung:
Den richtigen Zeitpunkt gibt es nicht!**
Martin Limbeck
- 24 Von der gestressten Selbstständigen zur erfolgreichen Unternehmerin**
Nicole Wehn

»Der 100-Millionen-Exit«
Manuel Tolle im Interview
Seite 22



»Wenn du ein Nein hörst, sprichst du mit der falschen Person.«

– Kris Jenner

**»Momager«
Kris Jenner**

Seite 06

WISSEN

16 Den Gründergeist frühzeitig wecken!

Sebastian Stietzel im Interview

18 Zukunft meistern: So gelingt der Sprung nach vorn

Anne M. Schüller

»Letztendlich funktioniert Unternehmertum dann am besten, wenn man die Unternehmer machen lässt.«

– Sebastian Stietzel

LEBEN

21 Der unsichtbare Elefant

Kolumne von Prof. Dr. Jörg Kupjetz

BUCHTIPPS

Alle Seite 27

Chefsache Vertrieb

Tobias Epple

Die Scrum Revolution

Jeff Sutherland

Elon Musk

Walter Isaacson

KI und die Disruption der Arbeit

Klaus Kornwachs

Limbeck. Unternehmer.

Martin Limbeck



**Sebastian Stietzel
im Interview**

Seite 16

BEST OF WEB

26 Autokauf bei Amazon bald möglich?



Erfolg

brosway
ITALIA

HAMMITT

AC
ACCESSORIES COUNCIL

MARCO
a vsp vision

Fashion Go*

AC
ACCESSORIES COUNCIL

HAMMITT



»Momager« Kris Jenner

Wie eine Stewardess ein Milliarden-Imperium aufgebaut hat

Größtmögliche Popularität und ein Gesamtvermögen von rund fünf Milliarden Dollar – das ist das Ergebnis des Engagements von Kris Jenner für ihren Kardashian-Clan – der berühmtesten Familie seit den Ewings. Über 20 Staffeln lang konnten die Menschen mit der Reality-Show »Keeping up with the Kardashians« weltweit am Leben der Patchwork-Familie teilhaben. Die treibende Kraft hinter dem Clan war und ist Kris Jenner, die sich immer wieder Ziele gesetzt hat und nicht aufgab – und wenn es nicht klappte, disponierte sie um und verfolgte das nächste Ziel. Einer ihrer wichtigsten Maximen war dabei: »Wenn du ein Nein hörst, sprichst du mit der falschen Person«, schreibt sie in ihrer Autobiografie »Kris Jenner – And All Things Kardashian«. Der Beginn des Imperiums war ihr innigster Wunsch, Mutter zu sein, am besten von vielen Kindern.

Kris Jenner hat für sich beschlossen, nicht wie alle anderen aufs College zugehen, sie wollte lieber aktiv sein, anstatt zu lernen und wurde Stewardess. Mit Anfang 20 heiratete sie den erfolgreichen Anwalt Robert Kardashian und lernte durch ihn das komfortable Leben von Beverly Hills kennen. Sie hätte es sich mit Hauspersonal und Charity gemütlich machen können. Aber bereits in ihrem Elternhaus herrschte eine Atmosphäre, die vom Tun geprägt war. Ihre Großmutter betrieb einen Kerzenhandel und ihre Mutter eine Boutique für Kindermoden – beide prägten das Mindset der jungen Kris Jenner. »Tu dein Bestes, egal wie wichtig der Job ist«, habe die Großmutter ihr mitgegeben, schreibt Kris Jenner in ihrer Autobiografie. Kris und Robert Kardashian bekamen vier Kinder: Kourtney, Kim, Khloé und Robert. Nach der Scheidung von ihm heiratete Kris Jenner den Olympiasieger im Zehnkampf von

1976, Bruce Jenner (mittlerweile Caytlin Jenner), mit dem sie zwei weitere Kinder bekam, Kylie und Kendall. Das halbe Dutzend war voll. Bruce Jenner verdiente zu Beginn ihrer Ehe hier und da als Speaker Geld, doch es reichte nicht für das Leben, das Kris Jenner für sich und ihre Familie anstrebte. Acht Personen benötigten außerdem ein großes Haus. Also begann sie, die Karriere ihres Mannes zu pushen. Kris Jenner ist von Haus aus eine gute

Netzwerkerin mit zahlreichen langjährigen Freundschaften, dank ihres prominenten Ex-Ehemannes bewegte sie sich zudem im Promi-Milieu von Beverly Hills. Und sie verstand, das zu nutzen.

Mission: die Story

»Bruce Jenner« vermarkten

Ein Plan musste her. Der einzige Hinweis auf Bruces Erfolg als Sportler sei die Goldmedaille in der Sockenschublade ▶

»Wenn du ein Nein hörst, sprichst du mit der falschen Person.«



Kris und ihr zweiter Ehemann Bruce Jenner 2004 mit den gemeinsamen Kindern Kylie und Kendall.



Mit ihrem Ex-Ehemann, dem ehemaligen Olympiasieger Bruce Jenner, vergrößerte sie das Familienimperium, indem sie ihn als Speaker in ganz Amerika bekannt machte.

gewesen, schreibt Kris Jenner in ihrem Buch. Das wollte sie ändern und das Potenzial nutzen, das sie sah. Sie entwickelte eine Marketingstrategie, um aus der Bekanntheit des Olympiasiegers Bruce Jenner Kapital zu schlagen und den Status, den er hatte, auf ein höheres Level zu heben. Kern ihrer Strategie war es, die Geschichte eines normalen Jungen mit Lese- und Schreibschwäche zu erzählen, der es zu einem Olympiasieger geschafft hatte. Sie wusste, dass dieser Sieg im Jahr 1976 noch »genügend Saft« hatte, den man nur auspressen musste. Also nahm sie die Medaille aus der Schublade, wischte den Staub ab, rahmte sie ein und hing sie als Motivation in ihr Büro, von wo aus sie ihre Marketing-Mission startete. Sie stellte eine Pressemappe über Bruce Jenner zusammen, verschickte sie, um ihn als Speaker

anzubieten und schickte ihn durch ganz Amerika, damit er vor Tausenden Menschen Motivationsreden hielt. Sie fädelte Werbeverträge mit Welt-Konzernen ein. Sie kreierte Merchandise und Nahrungsergänzungsmittel und sie nahmen gemeinsam Fitnessvideos auf. Das Geld vermehrte sich, die Häuser wurden größer, die Kinder wuchsen heran.

Aus Krisen Chancen machen

Robert Kardashian starb 2001 im Alter von 59 Jahren an einem Krebsleiden. Dieses Ereignis stürzte die gesamte Familie in tiefe Trauer. Aus dieser Starre heraus entwickelte Kris Jenner neue Energie. Sie wollte ihre trauernde Familie ins normale Leben zurückholen und sagte sich, dass sie »ihren Arsch hochkriegen« müsse. Sie

beschloss, nicht nur die leidenschaftliche Mutter für ihre Kinder zu sein, sondern aktiv deren Leben zu verbessern. Ihr Ziel war, dass ihre Kinder erfolgreich werden. Sie nahm das Management in ihre Hand, organisierte, pushte und sorgte dafür, dass keiner von ihnen auch nur einen Termin verpasste. Zu ihrer Strategie gehörte vor allem, ihre Kinder zu ermutigen und das weiterzugeben, was ihre Mutter ihr gepredigt hatte: »Du kannst erreichen, was du willst, aber du darfst keine Arbeit scheuen«. Kris Jenner war Mom und nun war sie auch Managerin. Daraus kreierte sie den Begriff »Momager« – und ließ sich diese Wortkreation patentieren.

Kris Jenner unterstützte ihre Kinder bei allem was sie taten und ermunterte sie, ihre Träume zu erfüllen. Sie hatte 18-Stunden-Tage, supportete ihre Kinder Kourtney, Kim, Khloé, Rob, Kendall und Kylie. »Momager« organisierte, betreute, reiste, kümmerte sich und setzt sich »viele Hüte auf«. Allmählich baute sich die Familie ihr Business im Bereich Mode und Kosmetik auf. Dabei folgte Kris Jenner immer einem Leitsatz, der tief aus ihrem Inneren

Das Geld vermehrte sich, die Häuser wurden größer, die Kinder wuchsen heran.

Sie schaute nicht nach links und rechts, sondern fragte sich, was zu tun ist, um ein Ziel zu erreichen und tat es.

zu kommen scheint: »Ich habe ein Ziel.« Sie arbeitete diese Ziele ab, bis sie dahinter einen Haken setzen konnte: »Check!«.

Sie schaute nicht nach links und rechts, sondern fragte sich, was zu tun ist, um ein Ziel zu erreichen und tat es. Sie sei niemand, der untätig herumsitzen könne, schreibt sie in ihrem Buch. Und immer waren es Krisen und Schicksalsschläge in ihrem Leben, die sie mit einer großen Schaffenskraft und Energie ins Gegenteil verkehrte. Angefangen bei ihrer nach eigenen Worten selbst verschuldeten Scheidung, den Tod ihrer geliebten Großmutter, den Mord an ihrer Freundin Nicole Brown bis zum Tod von Robert Kardashian, mit dem sie nach der Scheidung eine innige Freundschaft verband – sie kämpfte sich aus dem Tal und setzte mit Kraft und Energie zum Aufstieg an. Nach dem Tod von Robert Kardashian habe sie sich gesagt: »Meine Kinder haben ihren Vater verloren. Ich bin ihre Mutter, also helfe ich ihnen, etwas aus ihren Leben zu machen.«

So startete eine nach der anderen ihr Business. Während alle an ihren Unternehmen arbeiteten, überlegte sich Kris Jenner, dass man über ihre Familie, die sie als einen ziemlich lauten Haufen großer, liebenswerter Egos beschreibt, eine Fernseh-Show machen könnte, ähnlich, wie es sie bereits von den Osbournes gab. Sie wandte sich an Ryan Seacrest, einen Produzenten des Senders »E!«, der nach einigen Probeaufnahmen von dem Potenzial der Familie überzeugt war.

Nachdem eine Produktionsassistentin nach einem Termin mit dem Clan abgehetzt meinte, es sei nicht einfach mit dem Tempo der Kardashians mitzuhalten, war der Name geboren: »Keeping up with the Kardashians«. Die Serie wurde weltweit ein riesiger Erfolg. 20 Staffeln lang konnte die Welt dem Clan beim Leben zuschauen. Hierbei lautete Kris Jenners Maxime: »Egal, was passiert, die Kamera bleibt drauf.« Heute mag das nichts Besonderes mehr sein, doch 2007, als die Serie startete,



war es das. Das Business, das die Kardashians zu diesem Zeitpunkt bereits erfolgreich betrieben, ging durch die Decke. Die Reality-Show war gleichzusetzen mit der Werbepause beim Super Bowl: Sie erlangte größtmögliche Reichweite. Und das machte sich auch geschäftlich bemerkbar.

Das Kardashian-Jenner-Imperium

Inzwischen ist aus dem Business des Clans ein Imperium geworden; gemeinsam besitzt die Familie nach Medienberichten ▶



Khloé Kardashian, Kylie Jenner, Kim Kardashian und Kendall Jenner in ihrer Reality Show »The Kardashians«.



Kris Jenner und ihre Töchter Kourtney Kardashian, Khloé Kardashian und Kim Kardashian 2019 bei den E! People's Choice Awards.

fünf Milliarden Dollar. Kourtney Kardashian ist Gründerin der Unternehmen »Poosh« und »Lemme«, Kim Kardashian ist mit ihren Unternehmen »KKW Beauty«, »Kimoji«, »SKKN« und »Skims« Milliardärin geworden. Das Unternehmen »Skims« ist im vergangenen Jahr mit drei Milliarden Dollar bewertet worden. Khloé Kardashian gründete mit Emma Grede die Modemarke »Good American«. Kendall Jenner ist erfolgreiches Model und Inhaberin der Marke »818 Tequila« und die Gründerin von »Moon Oral Care«.

Kylie Jenner gründete im Alter von 18 Jahren »Kylie Cosmetics«, es folgten Marken wie »Kylie Swim«, »Kylie Baby«, »Kylie Skin« und mit ihrer Schwester

»Kendall + Kylie«. Sie ist wie ihre Schwester Kim Milliardärin. Robert Kardashian ist in die Fußstapfen seines Vaters getreten und hat Jura studiert.

Kris Jenner ist selbst auch Unternehmerin. Als Managerin ihrer Kinder hat sie die Firma »Jenner Communications« gegründet. 2011 vertrieb sie über QVC ihre Modelinie »Kollection.Jenner«. Über den Sender verkaufte sie bereits in den 1990er Jahren Fitnesszubehör. Neben ihrer Autobiografie »Kris Jenner ... And All Things Kardashian« brachte sie das Kochbuch »In der Küche mit Kris« heraus. Mit ihrer Firma »Kardashian Jenner Productions« realisiert die 68-Jährige aktuell die Realityshow »The Kardashians«, die im vergangenen Jahr

beim Streamingdienst »Hulu« Premiere hatte, nachdem der Vertrag für »Keeping up with the Kardashians« mit »E!« nicht verlängert wurde.

Manche sagen, die Kardashians (und Jenners) seien berühmt dafür, berühmt zu sein. Das stimmt irgendwie, auch wenn diese Aussage geringschätzig konnotiert ist. In den Medien umgibt die Mitglieder des Clans stets ein Hauch von Glamour, Gossip und Jet Set. Doch tatsächlich hat Kris Jenner jede Gelegenheit erkannt und jede Chance ergriffen, die sich ihr geboten hat und in der Folge auch ihre Kinder, ihr Schicksal und den Kontostand selbst in die Hand zu nehmen. Was in den Medien nach Glamour und Dolce Vita aussieht, ist hinter den Kulissen harte und zielstrebige Arbeit. Kris Jenner hat ihre Ziele hartnäckig verfolgt und ihren Kindern ihre Arbeitsmoral weitergegeben. Und bei allem was sie tat, habe ihre Familie im Vordergrund gestanden: »Wir haben die Zeit unseres Lebens. Unser Leben ist ein Wechselspiel aus Ruhm und Glück – aber es sind Arbeit und die Familie, die all das zusammenhalten – nicht der Ruhm«, schreibt sie. ♦ MK

Was in den Medien nach Glamour und Dolce Vita aussieht, ist hinter den Kulissen harte und zielstrebige Arbeit.



DETLEF D. SOOST
Tänzer & Choreograf

„Nigger“

**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





**Das Wasser ist immer kalt
- egal, wann du springst**

Unternehmensgründung: DEN RICHTIGEN ZEITPUNKT GIBT ES NICHT!

EIN GASTBEITRAG VON MARTIN LIMBECK

Gerade bei jungen Menschen erlebe ich immer wieder, dass sie den Start ihrer Selbstständigkeit von den seltsamsten Dingen abhängig machen. Da fragen mich manche ernsthaft: »Martin, sag mal: Welche Jahreszeit ist deiner Erfahrung nach am besten, um ein Unternehmen zu gründen? Bestimmt im Frühling, oder? Denn dann herrscht doch Aufbruchsstimmung. Es ist wieder länger hell, die Temperaturen steigen. Da haben die Leute sicher viel mehr Lust, zu kaufen.« Als ich das zum ersten Mal gehört habe, war ich echt irritiert. Denken Menschen wirklich so? In meinen Augen ist das völliger Blödsinn.

Das Wasser ist immer kalt – egal, wann du springst

Wahrscheinlich gibt es andere, die stattdessen ihr Horoskop lesen, Karten legen und darauf warten, dass die Sterne günstig stehen. Wisst ihr, was ich da in meinem Kaffeesatz lese? Wenn du es ernst meinst, als Unternehmer durchzustarten, hör auf, Zeit zu verschwenden! Wenn du eine geile Idee hast, haben deine Kunden schon jetzt den »Need« danach – und nicht erst in einem halben Jahr.

Eine Ausnahme ist es vielleicht, wenn du ein Business planst, das stark saisonabhängig ist. Einen Skilift oder den Betrieb

einer Hütte startest du nicht im April, wenn bald der Schnee weggeschmolzen ist. Ein Ruderbootverleih im Dezember – auch herausfordernd. Doch davon mal abgesehen, gibt es keinen »richtigen« oder »falschen« Zeitpunkt, um als Unternehmer durchzustarten. ▶





Was ich in diesem Zusammenhang auch wichtig finde: Du musst selbst die Entscheidung treffen, dass du springen willst.

Viele zögern unendlich lange vor dem Sprung ins kalte Wasser, weil sie Angst vor dem Unbekannten haben. Davor, erstmal keinen Boden unter den Füßen zu haben; sich neu orientieren zu müssen. Erinnerst ihr euch daran, wie es als Kind im Schwimmbad war? Immer wieder habt ihr den Sprungturm angeschaut. Beobachtet, wie andere Kinder scheinbar furchtlos ins Wasser springen, sei es aus drei oder fünf

Metern Höhe. Irgendwann habt ihr euch ein Herz gefasst und seid selbst die Leiter nach oben geklettert. Und steht dann an der Kante, schaut nach unten – manchmal minutenlang. Um dann doch wieder die Leiter nach unten zu klettern.

Den Zeitpunkt bestimmst du allein!
Was ich in diesem Zusammenhang auch wichtig finde: Du musst selbst die

Entscheidung treffen, dass du springen willst. Oder, dass du deine Festanstellung kündigst. Ich finde es falsch, jemanden zu schubsen. Du kannst ihm oder ihr alle nötigen Informationen geben, dabei helfen, die Gründung vorzubereiten – doch durchziehen und springen und dann im Wasser schwimmen, das kann dir keiner abnehmen.

»Wie hast du entschieden, dass es für dich der richtige Zeitpunkt war?« Ganz einfach: Ich habe mich beispielsweise als angestellter Verkäufer mit Mitte zwanzig gefragt, wie lange ich noch so weitermachen soll. Klar hat mir der Job Spaß gemacht – doch mir haben die Herausforderungen gefehlt, das persönliche Wachstum. Es gab nichts, was ich noch erreichen konnte. Außer vielleicht noch mehr Provisionen. Doch das hat mich nicht mehr erfüllt. Ich wusste, dass ich gut verkaufen konnte. Und auch ein Händchen dafür hatte, es anderen beizubringen. Also war für mich klar: Ich wechsle die Seiten und werde Trainer. Sobald ich diese Entscheidung getroffen hatte, setzte ich alle Hebel in Bewegung, habe mich umgehört – und nach kürzester Zeit als Franchisemehrer eines Trainingsinstituts neu angefangen.

Ich verstehe nicht, warum so viele Menschen still vor sich hin leiden, anstatt ins Handeln zu kommen. Die sich mit einem

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



Job quälen, der ihnen keine Freunde mehr bereitet und keinen Sinn mehr vermittelt. Einfach aus dem Grund, weil es ja »vernünftiger« und »sicherer« ist, anstatt sich selbstständig zu machen. Rein auf dem Papier mag das vielleicht so sein. Doch willst du am Ende deines Lebens zurückblicken und die ganzen Chancen betrauern, die du nicht ergriffen hast? Für mich wäre das nichts.

Die äußeren Umstände sind nicht entscheidend

Klar kann es passieren, dass sich eine großartige Idee doch als nicht so gut erpuppt oder dir die äußeren Bedingungen übel mitspielen. Ich habe auf Veranstaltungen wie dem »Founder Summit« im vergangenen Jahr mit Menschen gesprochen, die gehadert haben. Wäre es nicht besser, zu warten, bis der Ukraine-Krieg vorbei ist? Wenn du nicht gerade planst, Getreide von dort zu exportieren, sehe ich keinen Grund dazu. Denkt mal ein bisschen zurück: Menschen haben immer gegründet. Kurz vor dem Zweiten Weltkrieg, währenddessen und danach. Ebenso in der Weltwirtschaftskrise und so weiter. Es sind nicht die äußeren Umstände, die darüber entscheiden, ob dein Business toppt oder floppt. Nur mal so als Erinnerung: 80 Prozent aller Neugründungen scheitern in den ersten drei Jahren. Das tun sie jedoch nicht, weil sie zum falschen Zeitpunkt gestartet sind, sondern meistens, weil das Thema »Vertrieb« stiefmütterlich behandelt wurde.

Mach dein Ding!

Und noch einem vermeintlichen Hinderungsgrund möchte ich an dieser Stelle den Wind aus den Segeln nehmen: Wer sagt, dass du dich pudelwohl fühlen musst, bevor du mit etwas loslegst? Dieses Phänomen beobachte ich nicht nur bei Unternehmern, sondern ganz allgemein. Auch im Vertrieb beispielsweise: Da wird sich vor der Kaltakquise gedrückt, wann immer es geht. »Besser später, ich habe gerade Kopfschmerzen ...«, »Freitag ist kein guter Tag, da sind eh alle schon gedanklich im Wochenende ...«, »Ich bin müde, so verbrenne ich mir die Kontakte nur ...« Klar kannst du das so halten, doch im Grunde weißt du tief in deinem Herzen, dass das nichts als Ausreden sind. Diese Faktoren sind allesamt irrelevant.

Ich kann daher jedem nur dazu raten, anzufangen, ganz im Sinne von Udo Lindenberg: »Mach dein Ding!« Scher dich nicht um die Konventionen, die anderen Menschen in deinem Umfeld ein streng reglementiertes Leben aufzwingen. Wichtig ist, dass du die Gewohnheiten findest, die für dich richtig sind. Die sich für dich gut anfühlen – und dir dabei helfen, so effektiv wie möglich an deinem Business

Der Autor



Martin Limbeck ist unter anderem Inhaber der Limbeck Group, Wirtschaftssenator (EWS), Unternehmercoach und fünffacher Bestsellerautor.

zu arbeiten. Es ist immer der beste und der schlechteste Zeitpunkt, um ein Unternehmen zu gründen. Du gründest genau dann, wenn du den Bedarf deiner Zielgruppe siehst und ein Produkt entwickelt hast, mit dem du diesen Bedarf bedienen kannst. Und dann: Attacke! ♦

Es ist immer der beste und der schlechteste Zeitpunkt, um ein Unternehmen zu gründen.



Ganz im Sinne von Udo Lindenberg :
»Mach dein Ding!«

Sebastian Stietzel hat sich als mehrfacher Gründer, Manager und Investor einen Namen gemacht. Seit 2022 ist er zudem Präsident der IHK Berlin.



Den Gründergeist frühzeitig wecken!

Der Berliner IHK-Präsident erklärt, was das Unternehmertum in Deutschland stärkt

Rund 550.000 Existenzgründungen verzeichnete der »KfW Gründungsmonitor« für das Jahr 2022 – das sind neun Prozent weniger als noch ein Jahr zuvor. Doch was hält die Menschen davon ab, sich selbstständig zu machen? Als Unternehmer, Investor, Manager und Berliner IHK-Präsident weiß Sebastian Stietzel um die Umstände, die eine Gründung erschweren oder sogar ganz verhindern können. Welchen Stellenwert er dem Unternehmertum in Deutschland zuschreibt und in welchen Bereichen er sich insbesondere für Veränderungen einsetzt, erläutert er in unserem Interview.

Herr Stietzel, Sie sind Präsident der Industrie- und Handelskammer (IHK) Berlin. Was war Ihre Motivation, dieses Amt zu bekleiden?

Ich habe mein erstes Unternehmen gegründet, als ich noch zur Schule ging. Ich wollte mich dann auch wirtschaftspolitisch engagieren, ohne parteipolitisch festgelegt zu sein. Genau das macht die IHK: Sie ist die unabhängige und branchenübergreifende Interessenvertretung der Wirtschaft. Deshalb habe ich mit 18 Jahren begonnen, mich in der IHK zu engagieren. In dieser Zeit habe ich schnell die Wirkung von unternehmerischen Interessenvertretungen erkannt und schätzen gelernt – sowohl auf internationaler oder nationaler, aber auch auf regionaler Ebene. So habe ich bei der IHK Berlin das Kompetenzteam Mittelstand geleitet, in dem vor allem kleine und mittlere Unternehmen vertreten waren. Vor allem deren Herausforderungen durch Bürokratie und nicht funktionierende Verwaltung beschäftigten mich damals wie heute intensiv. In den letzten Jahren habe ich dann Funktionen in der

Vollversammlung und im Präsidium übernommen, bis ich schließlich bei der letzten Wahl die Ehre hatte, zum Präsidenten gewählt zu werden. Nach 25 Jahren ehrenamtlichen Engagements erfüllt mich diese Aufgabe mit großer Freude, bringt aber auch eine große Verantwortung mit sich, da ich das Ruder nun in der Hand halte.

Sie sind selbst auch Unternehmer, Gründer und Investor. Inwiefern gibt es denn Überschneidungen zwischen diesen Tätigkeiten und Ihrer Arbeit als IHK-Präsident?

Meine unternehmerischen Aktivitäten und meine ehrenamtliche Arbeit als IHK-Präsident sind getrennt, schon allein aus Compliance-Gründen. Aber natürlich kommt mir zugute, dass ich selbst Unternehmen gegründet, verkauft und auch gekauft habe. Dabei habe ich zum Beispiel Unternehmen in einem Nachfolgeprozess begleitet oder Fusionen erfolgreich

»Das heißt also: Bürokratie, Fachkräftemangel und Finanzierungssicherheit – das sind die großen Stellschrauben.« – Sebastian Stietzel

abgewickelt. Insofern schöpfe ich als IHK-Präsident auch aus eigenen Erfahrungen und erkenne eher, wo politische Rahmenbedingungen nicht optimal greifen oder wo besonderer Beratungsbedarf besteht.

Wenn Sie auf das vergangene Jahr zurückblicken: Was sind die besonderen Herausforderungen, die den Unternehmen in Deutschland und speziell in Berlin gestellt wurden?

Generell genießt das Unternehmertum beispielsweise in den USA ein höheres Ansehen im Vergleich zu Deutschland. Dennoch entwickelt sich Deutschland grundsätzlich positiv. Das derzeitige Problem der zu geringen Gründungsbereitschaft ist auch ein Demografiethema: Wir haben einfach immer weniger junge Menschen. Gleichzeitig haben wir einen zuletzt sehr stabilen Arbeitsmarkt mit großer

Nachfrage nach Fachkräften und da wählen viele lieber den sicheren Job, anstatt sich selbstständig zu machen. Es gibt aber auch ganz handfeste bürokratische Hürden, die viele davon abhalten, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Ein weiterer Knackpunkt ist nach wie vor die Finanzierungssicherheit. Unsere Dachorganisation, die DIHK, und die regionalen Kammern setzen sich daher aktiv für den Abbau dieser Barrieren ein. Wir beraten umfassend, stellen Kontakte zu den zuständigen Behörden her und helfen bei der Klärung von Finanzierungs- und Rechtsfragen. Darüber hinaus fördern wir unternehmerisches Denken bereits in der Ausbildung, indem wir durch Kooperationen mit Schulen den Gründungsgeist frühzeitig in der nächsten Generation verinnerlichen und so zukünftige Unternehmer und unternehmerisch denkende Mitarbeiter fördern.

Was braucht es, um Herausforderungen angehen zu können?

Wir haben innovative Unternehmen und eine exzellente Wissenschaftslandschaft, wir müssen beides viel systematischer und strukturierter zusammenbringen, um die Metropolregion zum führenden Innovationsstandort zu machen. Was Berlin natürlich dringend braucht, ist eine moderne, digitalisierte Verwaltung. Eine leistungsfähige Verwaltung mit zügigen Bearbeitungs- und Genehmigungsverfahren ist ein echter Standortfaktor für Gründer. Wir müssen uns aber auch um das Thema Fachkräftemangel kümmern. Nach unseren Erhebungen werden uns bis Ende 2035 voraussichtlich rund 400.000 Fach- und Arbeitskräfte allein in Berlin fehlen. Es ist klar, dass wir diese Lücke nicht nur durch bessere Ausbildung und Weiterbildungsprogramme schließen können. Deshalb brauchen wir qualifizierte Zuwanderung nach Berlin und bundesweit, begleitet von einer Willkommenskultur, die bürokratische Hürden und Sprachbarrieren abbaut. Auch im Bereich der Arbeitserlaubnis und der Anerkennung von Abschlüssen, insbesondere aus Drittstaaten, sind weitere Verbesserungen notwendig.

Darüber hinaus müssen wir uns intensiv mit dem Thema Unternehmensnachfolge auseinandersetzen. Erfolgreiche Unternehmer und Gründer stehen zunehmend vor der Herausforderung, einen Nachfolger zu finden. Doch es fehlt an entsprechendem Nachwuchs oder an der Bereitschaft, das Unternehmen weiterzuführen. Hier gilt es, Lösungen zu entwickeln und die Unternehmen bei der Nachfolge zu unterstützen, um die Wertschöpfung, die diese Unternehmen generieren, nicht zu verlieren.

Zusammenfassend lässt sich sagen: Es müssen die grundlegenden Rahmenbedingungen für Unternehmertum verbessert werden. Hohe bürokratische Hürden, ein komplexes Steuersystem und eine schwerfällige Verwaltung sind erhebliche ökonomische Bremsfaktoren, die abgebaut werden müssen, damit Unternehmer ihr Potenzial voll entfalten können. ♦ AS / LT

»Letztendlich funktioniert Unternehmertum dann am besten, wenn man die Unternehmer machen lässt.« – Sebastian Stietzel





ZUKUNFT MEISTERN: SO GELINGT DER SPRUNG NACH VORN

EIN GASTBEITRAG VON ANNE M. SCHÜLLER

Die Zukunft ist wie ein Laufband. Wer stehen bleibt, fällt hinten runter. Und das Laufband ist auf superschnell eingestellt. Zudem lauern Ungewissheiten an jeder Ecke. Nur der, der die Trends der Zukunft versteht und seine Zukunftsfähigkeit mit wachsamem Optimismus gestaltet, liegt fortan vorn.

Selten war Optimismus so wichtig wie heute, um das Beste aus unserer Zukunft zu machen. Nur der, der eine positive Zukunft für möglich hält, macht sich für sie stark, hilft mit, nach Lösungsansätzen zu suchen und den Fortgang der Ereignisse mitzugestalten. Dafür brauchen wir jeden und jede im Unternehmen. Selbst durch den kleinsten Anstoß und vor allem durch unkonventionelle Ideen kann am Ende Großes entstehen.

Die Zukunft liegt in den Händen derer, die mit frischen Gedanken und smartem Tun die entscheidenden Umbrüche wagen. Fantasievoll vernetzen sie die virtuelle mit der realen Welt auf immer neue, mutige, bahnbrechende Weise.

Zukunftsfähigkeit braucht zunächst Verstehen

Wer die Zukunft gestalten will, muss diese als Erstes ergründen, muss Trends deuten lernen, Szenarien erstellen und erkunden, wie die Welt in fünf oder zehn Jahren aussehen könnte. Nicht irgendwann, sondern jetzt müssen wir mit den notwendigen Schritten beginnen, um die Zukunft gut zu erreichen. Wie wir heute durch die Arbeits- und Lebenswelt navigieren und was wir dabei tun oder lassen, entscheidet darüber, wie es uns künftig ergeht. Das gilt für jedes Individuum und für jedes Unternehmen. Was übermorgen der Renner sein soll, müssen wir heute vorbereiten.

»Was geht denn schon mal?«, sollte dabei unser Grundmodus sein. Für den, der so an die Zukunft herantritt, bieten sich schier unendlich viele Gelegenheiten, Schritt für Schritt mehr zu erreichen und so seine Ziele zu schaffen.

Für Klimaschutz und Nachhaltigkeit brauchen wir beispielsweise strukturelle Transformationen in weiten Bereichen der Wirtschaft – und eine Vielfalt unverbraucher Ideen. Das passiert auf zwei Vorgehensebenen: einer strategischen und einer operativen. Ein erstes Tool dazu hier in aller Kürze. Alles Weitere steht in meinem Buch.

So werden strategische Zukunftsbilder kreiert

Zukunftsbilder kreieren? Für welche Zukunft denn überhaupt? Niemand kennt

»Zukunft meistern«
von **Anne M. Schüller**
232 Seiten
Erschienen: Januar 2024
GABAL Verlag
ISBN: 978-3-96739-181-7



Nicht irgendwann, sondern jetzt müssen wir mit den notwendigen Schritten beginnen, um die Zukunft gut zu erreichen.

die Zukunft. Doch wir können versuchen, ihr die Ungewissheit zu nehmen, indem wir Hypothesen erstellen für eine Zeit, die noch nicht da ist. Zunächst denkt man sich in den langfristigen Zeithorizont rein. So haben Futurologen und Zukunftsforscher mithilfe wissenschaftlicher Methoden Szenarien für eine Vielzahl von Technologien und Branchen entwickelt.

Solche Szenarien sind keine Prognosen, sondern spekulative Zukunftsbilder, die zum Nachdenken anregen sollen. Indem wir uns damit befassen, springen wir raus aus der Filterblase der eigenen Wahrnehmung und bleiben kontinuierlich an den Trendthemen dran. Jährliche Strategiepläne reichen längst nicht mehr aus. Dreimonatige Updates sind Minimum, damit das Neue im gesamten Unternehmen rasch Fuß fassen kann.

Trendanalysen, Onlinerecherchen, Insights aus fortschrittlichen anderen Branchen, Gespräche mit Zukunftsexperten und denen, die neue Technologien in die Welt bringen, bilden die Grundlage für die Vorausschau. Wen Sie nicht befragen: Ihre Kunden. Diese können zwar sagen, was ihnen heute fehlt, aber nicht, was sie in fünf oder zehn Jahren wollen werden. Sie sind keine Experten für Zukunftsthemen und können deshalb keine Prognosen abgeben.

Die systematische Suche nach zukünftigen Wachstumsfeldern kann gar nicht früh genug beginnen. Hierzu empfehle ich, drei Szenarien zu entwickeln:

- ein »Beste-aller-Welten«-Szenario,
- ein »Sehr-wahrscheinlich«-Szenario,
- ein »Schlimmster-Alptraum-Szenario«

Um nicht der Gefahr zu erliegen, die Zukunft aus der Vergangenheit und Gegenwart heraus fortzuschreiben, bedient man sich der Retropolation, auch Backcasting genannt. Dabei wird – ausgehend von der beschriebenen Zukunft im Zieljahr – in festgelegten zeitlichen Schritten rückwärtsgehend abgeleitet, was jeweils bis zu einem bestimmten Zeitpunkt getan sein muss, damit die erwünschte Zukunft Wirklichkeit werden kann. ♦

Die Autorin



Anne M. Schüller ist preisgekrönte Bestsellerautorin und Businesscoach. Die Diplom-Betriebswirtin gilt als Expertin für Management und Unternehmensführung.



TALK

Di, 09.01.

Experte: Viel Humanpotenzial ungenutzt

Wehbi Monye ist CEO der Monye Academy. Gegenüber wirtschaft tv Chefanchor Sacha Oliver Martin erläutert der Experte, warum so viele Menschen den Vertrieb scheuen. Liegt es tatsächlich an den Skills?



NEWS

Fr, 26.01.

Millionenschäden durch brennende Windräder

Die Brände gleich zweier Windkraftanlagen in Mecklenburg-Vorpommern binnen eines Nachmittags haben Millionenschäden verursacht. Nach dem Brand eines Windrades bei Greifswald am Dienstag geht die Betreiberfirma nach eigenen ...



BÖRSE

Mo, 18.12.

Expertin: So könnten sich die Märkte 2024 entwickeln

Züleyha Kaya ist Chief Sales Director bei Heyla Edelmetalle. Im Gespräch mit Börsenkorrespondent Mick Knauft nimmt sie Stellung zur rasanten Entwicklung des Goldpreises und der Frage, inwiefern Privatanleger hiervon profitieren könnten.



Mi, 10.01.

Experte: KI revolutioniert den Vertrieb

Patrick Schillgalies ist Experte für KI und Networking sowie Verleger. Er ist überzeugt: Die Etablierung von Künstlicher Intelligenz in kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) kommt einer vierten industriellen Revolution gleich.



Mo, 29.01.

DAK: Krankenstand deutlich gestiegen

Der Krankenstand ist im vergangenen Jahr in Schleswig-Holstein deutlich gestiegen. Im Durchschnitt betrug die Fehlzeit wegen Krankheit 20 Tage. Das war ein Plus von 18 Prozent ...

Di, 30.01.

Bauindustrie erwartet massiven Stellenabbau

Aufgrund der Krise im Wohnungsbau erwartet die deutsche Bauindustrie 2024 den ersten Beschäftigungsverlust in der Branche seit der Finanzkrise. Man rechne ...

Mi, 31.01.

Bündnis warnt vor Kollaps der Gesundheitsversorgung

Vor einem Kollaps der Gesundheitsversorgung warnt ein neues Bündnis aus Ärzten, Apothekern, Krankenhäusern, Pflegern und Patientenvertretern im ...

Do, 01.02.

EU für gelockerte Gentechnik-Vorgaben

Der Umweltausschuss des Europaparlaments hat sich mehrheitlich für gelockerte Gentechnik-Vorgaben in der EU ausgesprochen. Das berichtet die Deutsche Presse-Agentur ...



Do, 21.12.

Experte über Digital Assets: »Langfristig sind wir bullish«

Stefan Lupp ist Geschäftsführer von Black Forest Digital Assets. Im wirtschaft tv Börsentalk erläutert er, inwiefern Kryptowährungen und NFT auch für Privatanleger interessante Geldanlagestrategien bieten könnten.



DOKU / REPORTAGE

Amazon Prime Video

BERATER – Leben auf der Überholspur

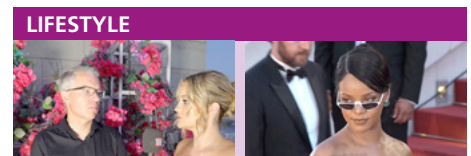
Die Serie begleitet echte Berater in ihrer Berufs- und Lebenswirklichkeit. Alle Branchen sind vertreten: Immobilien, Finanzen, Marketing, Automobil, Fitness. Unterhaltung auf hohem Niveau, Spannung und Lernmomente zeichnen dieses Format aus.



Reportage

Geschäfte unter Palmen – Die Mallorca Reportage

Mallorca: Hier trifft man nicht nur deutsche Urlauber, sondern auch immer mehr deutsche Unternehmer. Die Insel lockt mit 300 Sonnentagen im Jahr, mediterranem Klima und der spanischen Lebensart. Arbeiten, wo andere Urlaub machen.



LIFESTYLE

Di, 15.08.

Frank Thelen: Scheitern für den Erfolg!

Unternehmer und Investor Frank Thelen und seine Frau, die Kieferorthopädin Nathalie Thelen-Sattler stellen sich auf der Remus Lifestyle Night den Fragen von wirtschaft tv Moderatorin Nele Ludwig. Auf der Remus Lifestyle Night 2023 verraten sie, was sie beruflich und privat wirklich weitergebracht hat.

Fr, 08.12.

Rihanna bricht Spotify-Rekord ohne neuen Song

Rihanna bricht Rekorde mit ihrer Musik obwohl sie seit Jahren keinen eigenen Song mehr veröffentlicht hat. Wie der Streamingdienst »Spotify« im Juli 2023 auf Instagram verkündet hat, ist Rihanna die erste weibliche Künstlerin, deren zehn Songs eine Milliarde Mal gestreamt wurden. Auch Rihanna teilte diesen ...

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



BEST OF VERTRAG UND VERHANDELN

DER UNSICHTBARE ELEFANT!

Ich bin in erster Linie Jurist und denen sagt man ja nach, dass sie nicht rechnen können. Und mit dieser Grundausstattung saß ich kürzlich in einer Verhandlung zusammen mit fünf zahlenaffinen Menschen aus der Bankenbranche. Schon nach wenigen Minuten hatte ich das Gefühl, dass das zu verhandelnde Thema auf falschen Zahlen basierte. Auch auf die Gefahr hin, mich fürchterlich zu blamieren, fragte ich dann doch in die Runde hinein, ob die vorgestellten Zahlen so richtig sein könnten. Und die Antwort eines meiner Mitstreiter war: »Das habe ich mir auch schon gedacht, dass diese Zahlen so nicht stimmen können!«

Es braucht manchmal die eine Person, die den Finger in die Wunde legt. Den Typen, der die Themen anspricht, die eh schon im Raum herumgeistern. Tendenziell sind das eher die (nach Persönlichkeitsmodellen) roten Typen. Am Ende ist aber jeder im Team angehalten, die relevanten Themen anzusprechen.

Der Autor



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

Und genauso wie die offensichtlichen Probleme und Fragen in der Verhandlung angesprochen werden sollten, so sollten diese dann auch in den finalen Vertrag einfließen. Nur zu hoffen, dass »alles schon gut wird« und nichts passiert, ist zu naiv. Wenn Sie davon überzeugt sind, dass ein Problem sich während der Laufzeit des Vertrages materialisieren wird oder zumindest eine hohe Wahrscheinlichkeit für den Ereigniseintritt besteht, dann muss es im Vertrag geregelt werden.

Man wird Ihnen vielleicht Ängstlichkeit, Übervorsichtigkeit oder Paranoia vorwerfen, aber das sollten Sie aushalten können, denn es geht um Ihren Vertrag und um das, was Sie geregelt sehen möchten!

Ich bin überzeugt, dass in vielen Fällen der Verhandlungspartner erleichtert ist, dass Sie den Elefanten ansprechen. Entweder, weil er selber nicht daran gedacht oder sich nicht getraut hat, auf diesen zu zeigen.

Nennen Sie also die Dinge beim Namen! Und glauben Sie mir: Für einen vielleicht falschen Kommentar oder eine scheinbar dumme Frage bin ich bis heute noch nicht erschossen worden. Deshalb kann ich Ihnen das hier auch noch schreiben. ♦

Nur zu hoffen, dass
»alles schon gut
wird« und nichts
passiert, ist zu naiv.





Manuel Tolles erste Gründung erfolgte aus dem Kinderzimmer heraus. Mit dem Verkauf des Start-ups »Exmox« sorgte der Unternehmer und Investor erneut für Schlagzeilen.

»Der 100-Millionen-Exit«

Warum **Manuel Tolle** seine Firma verkaufte
und was dann folgte

Ohne Ausbildung zu Reichtum gelangen! Was klingt wie eine Version des amerikanischen Traums, ist für Manuel Tolle Realität geworden – und das, obwohl es das Schicksal zunächst gar nicht gut ihm meinte. Was ihn dazu antrieb, schon als Jugendlicher ein Unternehmen zu gründen und wie er heute andere Start-ups unterstützt, berichtet er in unserem Interview.

Herr Tolle, noch vor einigen Monaten sorgten Sie für Aufsehen, als Sie eines Ihrer Unternehmen für knapp 100 Millionen Euro verkauften. Wie ist es dazu gekommen – und wie schwer ist Ihnen diese Entscheidung gefallen?

Wir sind vor dem Exit sehr stark gewachsen und dieses Wachstum blieb in der Szene nicht unbemerkt. Der jetzige CEO ist in der Gamingwelt sehr gut vernetzt gewesen und konnte so relativ schnell interessante Kontakte herstellen, die Interesse daran hatten, uns komplett zu übernehmen. Nach wenigen Gesprächen waren wir uns einig und haben den Prozess relativ schnell abgewickelt. Es fiel mir nicht schwer, den Exit zu machen, weil ich bereits meine ganze Jugend

sehr hohe Risiken eingegangen bin. Ich wollte Mitte dreißig endlich mal etwas Sicherheit aufbauen. Ich habe keine Ausbildung, kein Studium und habe vorher noch nie für jemanden gearbeitet. Ich war seit meiner frühen Jugend durchgehend Unternehmer.

Nach welchen Kriterien entscheiden Sie, dass ein Unternehmen bereit ist, verkauft zu werden?

Ich denke, dass man so was nicht selbst entscheiden kann, das entscheidet am Ende der Käufer. Man kann eine Gesellschaft nur so weit aufbauen, dass es für Käufer interessant wird.

Mit 17 Jahren haben Sie Ihr erstes Unternehmen gegründet – trotz einer Kindheit in ärmlichen Verhältnissen und schwerer Krankheit in jungen Jahren. War es rückblickend eine gute Entscheidung, so jung zu gründen? Warum, beziehungsweise: warum nicht?

Es war die beste Entscheidung meines Lebens und ich habe das nie einen Tag bereut! Ich bin komplett »All-in« gegangen und ich war hungrig und wollte unbedingt reich werden. Diese Kraft, der Drive und die Entschlossenheit, die ich in meinen

Zwanzigern hatte, die werde ich nie wieder haben. Ich rate jedem, in seinen Zwanzigern alles zu geben, damit man in seinen Dreißigern machen kann, was man will. Die Armut und meine schwere Krankheit haben mich gepusht, ich wusste, dass das Leben endlich ist und ich wollte nie wieder arm sein. Ich wollte mein Leben so gestalten, wie ich das möchte.

Neben Ihren Gründungen sind Sie auch als Investor gefragt. Aus welchem Antrieb heraus investieren Sie? Inwiefern ergänzen sich Ihre Tätigkeit als Investor und Ihre Gründungen?

Da ich mein Vermögen nicht sinnvoll verleben kann, muss ich das Geld anlegen. Neben Aktien und Anleihen investiere ich auch in Start-ups. Zudem kann ich Gründern viele Tipps geben, weil ich den Weg bereits gegangen bin.

Was haben Sie sich für das neue Jahr vorgenommen – welche unternehmerischen Ziele möchten Sie noch erreichen?

Ich nehme mir nie etwas zum neuen Jahr vor, das habe ich noch nie gemacht. Wenn ich ein Problem habe oder was erreichen oder ändern will, dann mache ich das sofort und warte nicht auf den ersten Januar! ♦AS



Von der gestressten Selbständigen zur erfolgreichen Unternehmerin

EIN GASTBEITRAG VON NICOLE WEHN



Unternehmerin, Mutter, Hausfrau, Partnerin, Schwester, Freundin, Geliebte – und das bitte perfekt. Wen wundert es, dass viele selbständige Frauen am Rand des Burnouts arbeiten und statt Erfolg und Freude vor allem Stress empfinden? Mich jedenfalls nicht. Aus leidvoller eigener Erfahrung, aber auch aufgrund der vielen Rückmeldungen, die ich von erschöpften Unternehmerinnen bekomme, weiß ich: Wir müssen den Anspruch auf Perfektion vergessen und uns stattdessen Fehler zugehen. Dann läuft auch das Geschäft.

Immer und in allem perfekt sein wollen – das ist, als würden Sie versuchen, sich in einem runden Raum in die Ecke zu setzen. Perfektion ist nicht erreichbar, nicht einmal messbar. Schlimmer noch: Perfektionismus ist schädlich, er macht uns krank. Warum? Weil uns der ewige Anspruch das quälende Gefühl einbringt, nicht gut genug zu sein. Dabei verlangt niemand von

uns, dass wir als Unternehmerin erfolgreich und gleichzeitig stets für die Bedürfnisse aller anderen verfügbar sind. Niemand fordert von uns, stets bestmöglich auszusehen, die Wohnung top zu pflegen und den Kuchen fürs Kita-Fest selbst zu backen. Niemand, außer uns selbst.

Schon ohne Perfektionsanspruch kostet es Energie, erfolgreich zu sein und der Palette der Anforderungen im eigenen Unternehmen gerecht zu werden: Ob qualitativ hochwertiges Produktangebot, Marketing,

Buchhaltung oder Steuern, alles muss erledigt oder gut organisiert sein. Von uns. Wenn wir versuchen, auf allen Hochzeiten gleichzeitig zu tanzen, reicht unsere Energie nicht aus.

Fehler sind Brandbeschleuniger fürs Business

Zudem vergeuden wir Kraft mit Ängsten. Was, wenn Kunden unzufrieden sind? Wenn ich nicht genug Umsatz mache? Wenn ich von Hatern angegriffen werde? Was werden die anderen von mir denken, wenn ich

Die Angst vor Fehlern kann zu übersteigertem Sicherheitsdenken und verpassten Chancen führen.

versage? Darüber vergessen wir oft, unsere Erfolge zu sehen und wertzuschätzen.

Die Angst vor Fehlern kann zu übersteigertem Sicherheitsdenken und verpassten Chancen führen. Zahlreiche Studien belegen, dass sie die Kreativität lähmt und Innovationen verhindert. Wer jeden Fehler meiden und sich gegen jeden Fehltritt absichern will, riskiert Stillstand und Abstieg. Haben Sie stattdessen Mut zum kalkulierten Risiko!

Natürlich kann eine falsche Entscheidung ein Unternehmen teuer zu stehen kommen. Jedes Risiko meiden, wird aber ganz sicher auf Dauer noch teurer. Weil man aus Fehlern enorm viel lernt, sehe ich sie als Brandbeschleuniger für Wachstum, für das gesamte Business. Meine Empfehlung lautet deshalb: Erlauben Sie sich Fehler, im Geschäft wie privat!

Die höchste Priorität? Sie selbst!

Mindestens genauso wichtig für die geschäftliche und persönliche Gesundheit ist, sich selbst an erste Stelle zu setzen. Gerade uns Frauen fällt das schwer. Ich sage dazu gern: Wenn wir im Flugzeug sitzen, werden wir auch angewiesen, die Sauerstoffmaske im Notfall zuerst uns

selbst aufzusetzen, ehe wir an die anderen denken. Sich selbst höchste Priorität einzuräumen, ist weder egoistisch noch abgehoben. Es ist, genauso wie das Setzen von Grenzen, lebensnotwendig – sowohl bei der Arbeit als auch in der Partnerschaft oder bei den Kindern.

In meiner Arbeit als Success-Embodiment-Coach erlebe ich, wie fehlender Selbstwert und mangelnde Anerkennung der eigenen Leistungen zu einem völlig überzogenen Selbstanspruch führen. Die Folge sind Druck, Stress und chronische Erkrankungen. Ein frühes Anzeichen ist, wenn immer häufiger »die Nerven

versagen«. Zu Hause schreien Sie die Kids und den Mann an; Sie kennen sich selbst nicht mehr. Sie sind ständig angespannt, schlafen schlecht, essen ungesund, trinken oder rauchen zu viel. Mit so etwas wie »Me time« soll man Ihnen gar nicht erst kommen, dafür haben Sie keine Zeit. Stopp! Es ist dringend nötig, innehalten und gegenzusteuern!

Pausen machen und tief durchatmen

Bauen Sie Pausen in Ihren Alltag ein. Machen Sie Atemübungen. Warum? Weil wir meistens zu flach atmen und dem Nervensystem damit signalisieren, dass wir auf der Hut sind – ein ständiger Stresszustand. Tiefes Atmen ändert das. Weitere wirksame Tools zur Synchronisation von Körper und Geist sind zum Beispiel Akupressur, Meditation und Selbsthypnose sowie eine Reihe einfacher Körperübungen, die schnell in den Alltag zu integrieren sind. Für den Einstieg reicht es, drei Minuten am Tag an einem ruhigen Ort innezuhalten – wenn möglich in der freien Natur –, dem eigenen tiefen Atmen und den Geräuschen zu lauschen, dabei die Augen offenzuhalten und geradeauszuschauen. Machen Sie aus »Ich habe keine Zeit« ein entspanntes: »Ich nehme mir die Zeit!« ♦

Die Autorin



Als Business-Embodiment-Expertin und Podcasterin begleitet **Nicole Wehn** Unternehmerinnen auf dem Weg vom Stress zum entspannten Erfolg.

Mindestens genauso wichtig für die geschäftliche und persönliche Gesundheit ist, sich selbst an erste Stelle zu setzen.



BEST OF WEB

Autokauf bei Amazon bald möglich?

Klick – und der neue Hyundai landet im Amazon-Warenkorb. Dieses Zukunftsszenario könnte noch in diesem Jahr Realität werden. Denn schon im November hatte der Online-Versandhändler auf der »LA Auto Show« angekündigt, in der zweiten Jahreshälfte des Jahres 2024 mit dem Verkauf von Fahrzeugen der Marke Hyundai zu beginnen. Das berichtet das Portal »Heise Online« mit Verweis auf »TechCrunch«.

Der Automobilhersteller aus Südkorea und neuer Partner von Amazon freue sich demnach schon, von der »enorme(n) Reichweite und Marketingkraft« des Versandhändlers zu profitieren. Ab dem Jahr 2025 soll der Amazon-Sprachassistent Alexa in die Hyundai-Fahrzeuge integriert werden.

Und auch in anderen Bereichen arbeiten Amazon und Hyundai nun zusammen: So wird, nach »Heise«-Informationen, der Automobilhersteller »Amazon Web Services« als bevorzugten Cloud-Anbieter eingesetzt. Wie Amazon berichtet, sei darüber hinaus aber auch der Verkauf von Fahrzeugen anderer ...



Den gesamten Beitrag finden Sie auf wwwFOUNDERS-MAGAZIN.de

Wissen

Sachbücher als Business-Booster: Michael Jagersbacher über den Erfolg durch Sachliteratur



Das Verfassen von Sachbüchern, ob selbst geschrieben oder durch einen Ghostwriter, wird von zahlreichen Marketingexperten als das herausragende Marketingwerkzeug herausgestellt. In einem exklusiven Gespräch mit Michael Jagersbacher, einem versierten Ghostwriter und Contentwriter, haben wir beleuchtet, welche entscheidenden Aspekte beachtet werden müssen, damit ein Sachbuch wirklich Erfolg hat.

Herr Jagersbacher, können Sie uns erklären, warum Sachbücher so ein effektives

Marketinginstrument für Unternehmen und Einzelpersonen sein können?

Kurzum: Selbst geschriebene Sachbücher sind etwas Bleibendes. Jemandem ein selbst geschriebenes Buch zu schenken, ist etwas Besonderes, denn dahinter steckt viel Arbeit. Am Anfang steht die vage Idee, ein eigenes Buch zu schreiben. Meine Buchkunden tüfteln manchmal jahrelang an ihrer Idee. Meine Aufgabe ist es dann, diese ...

Den gesamten Beitrag finden Sie auf wwwFOUNDERS-MAGAZIN.de

Unternehmen

Studie: Fast die Hälfte der Unternehmen vor Generationswechsel

In den nächsten drei Jahren steht bei 43 Prozent der Familienunternehmen eine Unternehmens- oder Anteilsübertragung an. »Vor allem die größeren Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern planen in den nächsten drei Jahren den Generationswechsel, und zwar 50 Prozent von ihnen«, sagt Annette von Maltzan vom ifo Institut. Diese Zahlen haben das Institut und die Stiftung Familienunternehmen 2023 mit Hilfe ihrer gemeinsamen Datenbank FamData per Umfrage ermittelt und in einem Aufsatz im aktuellen ifo

Schnelldienst analysiert. 42 Prozent aller befragten Unternehmen haben noch keinen Nachfolger für die Geschäftsleitung aus der Familie.

Das geht aus einer anderen Umfrage mit dieser Datenbank hervor. Die Inhaber werden immer älter, und es bekommen immer weniger Familienunternehmen eine familieninterne Nachfolge ...

Mehr von diesem Beitrag lesen Sie auf wwwFOUNDERS-MAGAZIN.de



Moment
Mal!



Story

Happy Birthday,
Jeff Bezos! Der
Amazon-Gründer
wird 60 Jahre alt

Am 12. Januar 1964 wurde Jeffrey Preston Jorgensen in Albuquerque, New Mexico geboren. Dass er 60 Jahre später als Jeff Bezos ein Vermögen von etwa 153 Milliarden US-Dollar sein Eigen nennen würde, konnte zu diesem Zeitpunkt wohl noch keiner ahnen.

Kindheit in einfachen Verhältnissen
Auch wenn Bezos Verwandtschaft durch den Erfolg des international bekannten Familienmitglieds mittlerweile zu Reichtum gekommen ist, waren die Verhältnisse, in die er geboren wurde, zunächst eher unspektakulärer Natur. In den 60ern lernt die Mutter des späteren Entrepreneurs, eine Sekretärin, in der Abendschule den ...

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



Chefsache Vertrieb

von Tobias Epple
230 Seiten, erschienen: August 2023
Forward Verlag, ISBN: 978-3-987-55052-2

Der renommierte Vertriebsprofi Tobias Epple demonstriert nach seinem Vertriebs-Bestseller »Verkaufen mit Herz«, was unzählige CEOs der leichten Jahre noch nicht erkannt haben: In Krisenzeiten überleben nur die Unternehmen, die den Vertrieb radikal ins Zentrum stellen.

Die Scrum Revolution

von Jeff Sutherland
229 Seiten, erschienen: Januar 2015
Campus Verlag, ISBN: 978-3-593-39992-8



»Scrum« heißt die revolutionäre Methode, die seit den 90er-Jahren große IT-Projekte zum Fliegen bringt. Als Scrum-Erfinder zeigt Jeff Sutherlands ganz normalen Unternehmen, wie sie Scrum-Teams etablieren, ihre Entwicklungsaufgaben vereinfachen und alle ihre Projekte agil, zügig und kostengünstig durchziehen.



Elon Musk

von Walter Isaacson
832 Seiten, erschienen: September 2023
C. Bertelsmann Verlag, ISBN: 978-3-570-10484-2

Zwei Jahre konnte der Autor Walter Isaacson Elon Musk aus unmittelbarer Nähe beobachten. Das Ergebnis ist ein aufschlussreicher Insider-Bericht, mit erstaunlichen Geschichten von Triumpfen und Turbulenzen, der fragt: Sind die Dämonen, die Musk antreiben, am Ende das, was es braucht, um Innovation und Fortschritt voranzutreiben?

KI und die Disruption der Arbeit

von Klaus Kornwachs
410 Seiten, erschienen: Juli 2023
Hanser Verlag, ISBN: 978-3-446-46272-4



Klaus Kornwachs betrachtet mithilfe von Szenarien die Felder der Arbeitswelt, auf denen die größten KI-bedingten Umwälzungen zu erwarten sind. Sie erfahren, was die heutigen Entwicklungen bedeuten, und lernen, diese einzuordnen, ohne vorwitzig neue Zeitalter auszurufen.



Limbeck. Unternehmer.

von Martin Limbeck
368 Seiten, erschienen: November 2023
GABAL Verlag, ISBN: 978-3-967-39153-4

Im neuen Limbeck. Unternehmer. erfahren Sie, wie zeitgemäßes Unternehmertum funktioniert: Einerseits brauchen wir die wertvollen Erfahrungen von erfolgreichen Unternehmern. Und andererseits brauchen wir das neue Denken. Beides liefert der SPIEGEL-Bestseller-Autor Martin Limbeck.

Jetzt streamen
prime video

DIE NEUE
**REALITY
SERIE**

BERATER

LEBEN AUF DER ÜBERHOLSPUR

STAFFEL 1+2

EINE PRODUKTION VON WIRTSCHAFT TV

PRODUZENT JULIEN BACKHAUS, REGIE ALESSANDRO ESPOSITO, FELIX LENG

KAMERA JANNIK GRAMM, PATRICK REYMAN, SEBASTIAN POCIECHA, DANIEL KRIEBEL, EDITOR KEVIN GLÄSER, FELIX LENG, TON MARIUS TAG

LICHT SASCHA HEB, SOUND LEO WANG, BEN SCHOMACKER, BEN AMES, SPRECHERIN MAJA BYHAHN

W *wirtschaft tv*