

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 66

GRÜNDEN IM TEAM:

Wenn **zwei** mehr
erreichen als eine
Jacqueline Hallmann
und **Nora Hodeige**

DAS REPTILIEN-GEHIRN
RUHIG STELLEN
Sabine Votteler

Erfolg braucht
AKTION
Martin Limbeck

VITAMIN B,
dein **FREUND**
und **HELFER**
Sahil Lavingia

Stephan Gerlach

Unternehmer aus ÜBERZEUGUNG

Über die **Vielschichtigkeit** des **Immobilienmarktes**

Bilder: Oliver Reetz, Depositphotos / scalliger





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

Überzeugen und verändern: Wenn Unternehmer die Zukunft gestalten

»Wenn du morgens aufwachst und denkst, dass die Zukunft besser sein wird, ist das ein schöner Tag. Ansonsten ist er es nicht«, soll Elon Musk einmal gesagt haben. Der Entrepreneur hat unsere Art zu leben schon oft revolutioniert. Und auch, wenn die Innovationen immer wieder Bedenkenträger auf den Plan rufen, zeigt sein Erfolg, dass Durchbrüche nur möglich sind, wenn man Risiken einzugehen bereit ist. Warum es wichtig ist, vom eigenen Konzept überzeugt zu bleiben, weiß auch Stephan Gerlach. In unserem Cover-Interview verrät er, wie die Unsicherheiten der letzten Jahre den Wohnungsmarkt in Deutschland geprägt haben und welche Chancen der Sektor jetzt für Menschen mit durchschnittlichem Einkommen bereithält.

Doch aller Anfang ist schwer – vor allem in einer Zeit, in der Existenzängste zu den größten Belastungen der Deutschen zählen. Sabine Votteler erklärt als Expertin für Businessmodelle, wie Zukunftssorgen lähmen und Potenziale begrenzen können. »Erfolg braucht Aktion«, ist sich auch Bestsellerautor Martin Limbeck

sicher. In seinem Gastbeitrag blickt er auf seine eigenen Anfänge zurück. Denn gerade die ersten Schritte erfordern neben Mut auch jede Menge Organisationstalent. Mit drei Beiträgen fokussieren wir uns daher auf die Zeit der Unternehmensgründung. Welche Finanzierungsmöglichkeiten sich als sinnvoll erwiesen haben, zeigen sowohl der Buchauszug von Sahil Lavingia als auch der Beitrag der »Mrs. Sporty«-Co-Founderin Valerie Bures. Zudem berichtet das Gründer-Duo Hallmann und Hodeige, welche Vorteile aus einer Team-Gründung erwachsen können. Und weil im Leben nicht alles nach Plan läuft, braucht es neben einer guten Vorbereitung auch das Vertrauen in den eigenen Erfindungsreichtum, weiß Prof. Dr. Jörg Kupjetz. Sein Gastbeitrag in dieser Ausgabe ist nur eines von vielen Beispielen dafür, wie sich unternehmerische Herausforderungen in Chancen verwandeln lassen.

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 Julian Backhaus

Redaktion

Anna Seifert, Martina Karaczko, Lea Trägenap
redaktion@backhausverlag.de

Layout und Gestaltung

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

Onlineredaktion

verwaltung@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:

Julian Backhaus

Anschrift:

Zum Flugplatz 44 | D-27356 Rotenburg
Telefon: (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail: info@backhausverlag.de
www.backhausverlag.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 geschweige denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

INHALT

NR. 66

ERFOLG

06 Unternehmer aus Überzeugung
Stephan Gerlach im Interview

24 Gründen im Team: Wenn zwei mehr erreichen als eine
Jacqueline Hallmann und Nora Hodeige

EINSTELLUNG

10 Erfolg braucht Aktion
Martin Limbeck

20 Das Reptilien-Gehirn ruhig stellen
Sabine Votteler im Interview

Gründen im Team

Jacqueline Hallmann
und Nora Hodeige
Seite 24



»Die Idee ist, einen Plan zum Vermögensaufbau entsprechend den individuellen – Zielen zu erstellen und umzusetzen.«

– Stephan Gerlach

Unternehmer aus Überzeugung

Stephan Gerlach im Interview
Seite 06

WISSEN

14 Vom Seed zur Series A: Wie Gründer an große Fundings kommen
Valerie Bures

17 Vitamin B, dein Freund und Helfer
Auszug aus dem Buch
»Minimalistisch gründen«
von Sahil Lavingia

»Ängste sind ja sehr normal, die hat jeder Mensch. Und sie haben nicht unbedingt etwas mit der Realität zu tun.«

– Sabine Votteler

LEBEN

11 »Am Ende kommt alles anders als man denkt.«
Kolumne von
Prof. Dr. Jörg Kupjetz

BUCHTIPPS

Alle Seite **27**

Der Kickstart für junge Führungskräfte
Henryk Lüderitz

Glücklich arbeiten, besser leben
Jana Montasser und Luisa Bergholz

Hidden Potential
Adam Grant

Ich bleib dann mal zu Hause
Helge König

The Working Game.
Felix Wild und Lisa Uriel-Wild

Das Reptilien-Gehirn ruhig stellen

Sabine Votteler im Interview
Seite 20



BEST OF WEB

26 Nico Rosberg:
Sein Dachfonds verwaltet
100 Millionen US-Dollar





Stephan Gerlach ist CEO der Gerlach Immobilien Gruppe und Vorstand der Hanseatischen Wohnungsgenossenschaft. Außerdem ist er Autor des Buches »Die Immobilienformel«.

Unternehmer aus Überzeugung

Stephan Gerlach über die Vielschichtigkeit des Immobilienmarktes

Die Immobilienbranche ist vielseitig und in großen Teilen durch Wirtschaft, Gesellschaft und Politik einem stetigen Wandel unterworfen. Wer hier gewinnbringend agieren will, muss die Zusammenhänge verstehen und vorausschauend bleiben. Unternehmer Stephan Gerlach hat dies zu seinem Business gemacht und über Jahre hinweg intrinsisch Wissen aufgebaut. In unserem Interview erzählt er von seiner Motivation, sein Unternehmen in einer bürokratielastigen Branche zu gründen und er verrät, wie kreativ die richtigen Strategien dennoch sein können – und dass es um mehr geht als kaufen und verkaufen.

Herr Gerlach, Sie sind Unternehmer in der Immobilienbranche. Wie hat sich das ergeben?

Ich habe mit meiner Frau ganz klassisch ein Einfamilienhaus gekauft und später mit gutem Gewinn wieder verkauft. Dann kamen normale Kapitalanlagen hinzu; und weil es mich einfach gepackt hat, wurden daraus sehr schnell Projekte. Ich habe alle Erfahrungen selbst gemacht und baue mit den Marken unterhalb der Gerlach Immobilien Gruppe die gesamte Wertschöpfung der Bestandsentwicklung und Kapitalanlage auf, um den Weg einer Investition so einfach wie möglich zu machen. Die Idee ist, einen Plan zum Vermögensaufbau entsprechend den individuellen Zielen zu erstellen und umzusetzen. Dazu gehören die Auswahl geeigneter Immobilien, Finanzierung und Umsetzung sowie die spätere Verwaltung. So soll eine breite Masse Zugang zu finanzieller Freiheit ohne Sorgen erhalten.

Es gibt viele Möglichkeiten, in Immobilien zu investieren, auch wenn die Immobilienbranche in jüngster Vergangenheit mit Problemen zu kämpfen hatte. Welcher Weg ist aus Ihrer Sicht der einfachste?

Der einfachste Weg ist ein direktes Investment. Die Preise sind ein wenig gefallen, aber nicht in dem Ausmaß, wie es der rasante Zinsanstieg hätte vermuten lassen.

Das zeigt die Robustheit des deutschen Immobilienmarktes. Der Preisverfall ist gestoppt und wir sehen auf breiter Front wieder anziehende Preise, obwohl die Zinsen bisher nur leicht gesunken sind. Dafür sind die Mieten sehr stark gestiegen und werden es noch weiter tun, da der Neubau infolge von Zinssteigerung, Explosion der Baukosten sowie der Überregulierung und politischen Unsicherheit zum Erliegen gekommen ist.

Wer jetzt eine Wohnung kauft, profitiert von noch etwas geringeren Preisen vor einem erneuten Preisanstieg, etwas geringeren Zinsen und weiteren Mietsteigerungen. Der Zuzug aufgrund geopolitischer Krisen und Fachkräftemangel verknappt den Wohnraum weiter. Das ist eine sehr attraktive Ausgangslage. Wenn man nun in einen guten Standort investiert, wird man in den nächsten Jahren hohe Wertsteigerungen und Renditezuwächse verzeichnen.

Durch den Kauf von einzelnen Wohnungen an verschiedenen Standorten kann man zudem einfach diversifizieren.

In der Krise sind nicht wenige Immobilienprojekte gescheitert, Anleger haben Geld verloren. Sind Bestandsimmobilien die bessere Wahl?

Bestandsobjekte bringen einige Vorteile mit sich: Man hat durch die Vermietung permanent Cash Flow, der den Kapitaldienst deckt. Verzögerungen und Unvorhergesehenes bringen somit nicht die Probleme eines Neubauprojektes, wo die Kosten permanent weiterlaufen. Fast alle Pleiten – vor allem die mit großer Medienpräsenz – betrafen Neubau und Gewerbeimmobilien. Die lange Entwicklungszeit birgt das Risiko, dass nach jahrelanger Planung und Erstellung nicht die erwarteten Verkaufspreise und Mieten erzielt werden können. Hinzu kommt der Anstieg der Baupreise und der Zinsen, da diese Projekte ▶

»Die Idee ist, einen Plan zum Vermögensaufbau entsprechend den individuellen Zielen zu erstellen und umzusetzen.« – Stephan Gerlach





größtenteils variabel finanziert werden und entsprechend von der Zinswende kalt erwischt wurden. Die Bestandshaltung von Wohnimmobilien ist dabei deutlich stabiler. Selbst, wenn der Wert in der Spitze für energetisch ineffiziente Gebäude um 20 Prozent gefallen ist, hat das keinen Einfluss auf die Mieten, die die Rendite darstellen. Im Gegenteil: Diese sind massiv angestiegen, da sich deutlich weniger Menschen Immobilien zur Eigennutzung kaufen konnten und entsprechend auch Personen mit sehr hohem Einkommen auf den Mietmarkt strebten. Das lässt auch eine kurzfristige Delle der Preise gut aussitzen und eröffnet die Chance, Potenziale zu heben und bei guten Opportunitäten zuzuschlagen.

Wie können auch Anleger mit »normalem« Einkommen am Markt teilnehmen? Im Endeffekt ist es ab einem Nettoeinkommen von etwa 2.700 Euro im Monat sehr einfach. Jedoch halten sich bei vielen Menschen Vorurteile bezüglich der Kreditfinanzierung, der Mietnomaden oder des Aufwands. Wir versuchen, Aufklärung

zu betreiben und die Vorteile aufzuzeigen. Man hat also entweder die Option, sich selbst in alles einzuarbeiten, wofür es mittlerweile auch tolle Coachings und Ratgeber gibt, oder sich mit einem Profi-Anbieter zusammensetzen.

Sehr viele Menschen denken, sie könnten keine Finanzierung erhalten, doch sie irren. Ein Fremdkapitalhebel stellt am Ende die Magie des Immobilieninvestments dar. Mit einem überschaubaren Eigenkapitaleinsatz lässt sich ein großer Betrag bewegen. Nehmen wir an, man kauft eine Wohnung für 200.000 Euro und bringt 20.000 Euro eigenes Kapital ein. Wenn die Immobilie um zehn Prozent an Wert gewinnt, was vor der Zinswende fast jährlich geschah, hat man eine Rendite von 100 Prozent auf das Eigenkapital. Zudem werden Zinsen und Tilgung vom Mieter bezahlt, das gibt es bei keiner Aktie oder anderen Geldanlage.

Für eine optimale Rendite bedarf es einer Strategie, die alle Aspekte – etwa Steuern und versteckte Kosten – einbezieht.

Deshalb scheuen viele ein Investment. Was raten Sie ihnen?

Ich weiß, was es bedeutet, sich all das Wissen anzueignen und vor allem alle Tätigkeit selbst zu übernehmen. Daher habe ich auch früh Mitarbeiter und Dienstleister als Experten in ihren jeweiligen Teilgebieten eingesetzt. Die Opportunitätskosten bei vielen Aufgaben sind so hoch, dass es sich nicht lohnt, hier selbst viel Zeit zu investieren, wenn jemand anderes deutlich effizienter vorgeht. Ich habe es auf die Spitze getrieben und mittlerweile mit den Immobilien fast gar nichts mehr zu tun, sondern nur mit dem Unternehmensaufbau. Ich rate dazu, überall die besten Leute einzusetzen, da das langfristig immer Vorteile bringt, jedoch selbst in allen Teilbereichen ein gutes Allgemeinwissen zu haben und plausibilisieren zu können. Zudem bleiben wir durch unsere Mietgarantie lange mit unseren Käufern verbunden, sodass von vornherein ein inhärentes Interesse besteht, nur die richtigen Immobilien mit langfristiger Vermietbarkeit und ohne finanzielle Fallen zu vermitteln, da wir als Mieter auch davon profitieren. Gerade die sich schnell ändernden Steuer- und Fördermöglichkeiten machen es Kleinanlegern schwer, immer up to date zu sein und bilden eine große Eintrittsbarriere. Hier bieten fertige Konzepte eine vielversprechende Möglichkeit, von den gegebenen Chancen zu profitieren.

Wer in Fonds investiert, überlässt die Geschicke anderen. Was muss man beachten, um einen seriösen Fonds zu finden?

»Man hat also entweder die Option, sich selbst in alles einzuarbeiten, wofür es mittlerweile auch tolle Coachings und Ratgeber gibt, oder sich mit einem Profi-Anbieter zusammensetzen.« – Stephan Gerlach

Bei einem Fonds lässt sich zuerst aufgrund des Trackrecords eine Prognose für die Zukunft erstellen. Die vergangene Performance lässt hoffen, dass sich diese Entwicklung fortsetzt, das ist aber keine Garantie. Viele Fonds sind durch Aufwertungen, die vom HGB abweichende Bilanzierungsmöglichkeiten aus dem IFRS bieten, infolge der gesunkenen Preise anfällig geworden. Das traf vor allem den Bereich der Gewerbeimmobilien. Diese Bewertungen erschwerten einen Verkauf, da somit Verluste entstanden wären, obwohl die Preise weiter über Einstand lagen, jedoch unterhalb der Buchwerte. Wenn Fonds gut durch die hinter uns liegende Krise gekommen sind, spricht das erst einmal für ein solides Management der Fonds und darf durchaus als gute Orientierung für eine weitere stabile Entwicklung in einem besseren Marktumfeld gewertet werden.

Dennoch bergen Fonds das Risiko, dass man selbst keine Möglichkeit hat, Einfluss auf die einzelnen Immobilien im Portfolio sowie die Entwicklung zu nehmen. Beim Erwerb einer Wohnung oder sogar eines Mehrfamilienhauses habe ich mich direkt für einen Standort entschieden und kann aktiv Entscheidungen bezüglich der Entwicklung des Objektes treffen. Ich würde den Aufbau eines eigenen Portfolios immer einem Fond vorziehen.

Die Gesellschaft verändert sich und damit auch der Bedarf an Wohnraum. Welche Rolle werden künftig neue Wohnformen spielen?

Die Zahl der Haushalte nimmt stetig zu, da sich das traditionelle Familienbild ändert und wir durch Zuzug eine steigende Bevölkerungszahl ausweisen. Es kommt zu immer mehr Single-Haushalten, zudem ist auch der Anteil an Zweitwohnsitzen nicht zu unterschätzen. Die Möglichkeit des Homeoffice erlaubt vielen, weit entfernt vom Arbeitgeber zu wohnen und beispielsweise nur zwei Tage pro Woche vor Ort zu verbringen, was durch Mikroapartments oder Wohngemeinschaften möglich wird. Für diese Wohnformen ist auch der Bereich der möblierten Vermietung auf dem Vormarsch, da Unternehmen für die Dauer eines Projekts unkompliziert Wohnraum für ihre Mitarbeiter anmieten können.

Mit einer Küche können Pendler hohe Kosten für externe Verpflegung umgehen, etwa, wenn sie in einem Hotel untergebracht sind. Zur Zielgruppe gehören etwa Studenten und Young Professionals, aber auch Unternehmen. Sie mieten Unterkünfte permanent an, um Mitarbeiter aus dem Ausland unterzubringen und können diese durch besonders attraktive Bedingungen überhaupt erst rekrutieren und langfristig an sich binden.

»Aufgrund des zum Erliegen gekommenen Neubaus gibt es einen starken Anstieg der Neuvermietungspreise, auch in weniger effizienten Gebäuden.« – Stephan Gerlach

Nachhaltigkeit wird auch in der Immobilienbranche immer wichtiger. Was bedeutet das für Sie als Unternehmer?

Die Politik hat in den letzten Jahren viel Aufregung am Markt verursacht. Es gab große Pläne, die doch verworfen wurden, und eine sich stetig ändernde Förderpolitik. Diese Unsicherheit hat bei den Projektentwicklern und Bestandhaltern für eine große Zurückhaltung gesorgt.

Dennoch steht der Immobiliensektor für einen großen Anteil der CO₂-Emissionen und muss seinen Anteil bei der Klimawende leisten. Da die Bestandssanierung ökologisch dem Neubau überlegen ist, wird dieser Bereich trotz der aktuell nicht erreichten Ziele in Zukunft einen wichtigen Beitrag liefern, da die steigende Bepreisung dieses auch ökonomisch sinnvoll macht.

Dafür wäre aber auch eine Novelle der Mietregulierung förderlich. Aufgrund des zum Erliegen gekommenen Neubaus gibt es einen starken Anstieg der

Neuvermietungspreise; auch in weniger effizienten Gebäuden.

Private Unternehmen und Vermieter stellen einen Großteil der Immobilienbesitzer dar und können die nötigen Maßnahmen deutlich wirtschaftlicher als der Staat umsetzen, was die hohen Leerstandsquoten öffentlicher Bestände belegen. Aufgrund der beschränkten Möglichkeiten im Mietrecht müssen die Anreize jedoch ausreichend und zuverlässig sein. Eines unserer Hauptfelder ist der Erwerb entwicklungs-fähiger Immobilien und die effiziente Entwicklung, um sie Kapitalanlegern später als Eigentumswohnungen mit einem Vermietungskonzept zum strukturierten Vermögensaufbau zu verkaufen. Das Umwandlungsverbot in vielen Regionen behindert das Vorgehen jedoch und macht zum einen eine energetische Sanierung deutlich unattraktiver und behindert die private Altersvorsorge, während keine positiven Auswirkungen auf den Mietmarkt erkennbar sind. ♦ MK (L)



Erfolg braucht Aktion

- dann kommt das Glück von ganz allein!

EIN GASTBEITRAG VON MARTIN LIMBECK



Ein bisschen Spaß muss sein, dann kommt das Glück von ganz allein ...«, heißt es im Song von Roberto Blanco. Ich erinnere mich noch gut daran, wie das Lied in den frühen Siebzigern im Radio rauf- und runterlief, wenn ich bei meinen Großeltern war. Doch wie ist das eigentlich genau, diese Sache mit dem Glück? Kommt es wirklich von ganz allein, wenn wir am wenigsten damit rechnen? Oder ist es besser, auf Nummer sicher zu gehen und auch etwas dafür zu tun, um dem eigenen Erfolg auf die Sprünge zu helfen? Mehr dazu in diesem Beitrag.

Was wirklich zählt, um im Business voranzukommen

»Mensch, da hast du ja wieder Glück gehabt! An dem Kunden habe ich mir schon so oft die Zähne ausgebissen. Ich wäre schon froh, wenn ich nur ein kleines Stück deines Glücks hätte. Schau mal, wie weit du es gebracht hast! Eigentlich müsstest du ja gar nicht mehr arbeiten, wirklich beneidenswert.«

Aussagen wie diese höre ich immer wieder. Besser, ich hätte mal damit angefangen, jedes Mal einen Euro dafür zu verlangen. Von der Summe hätte ich mir jetzt ein

schönes kleines Boot kaufen können, das dann in Spanien im Hafen liegen würde.

Natürlich habe ich das nicht gemacht. Doch ich denke, es ist klar, was ich euch damit sagen will: Mit Erfolg tun sich viele Menschen immer noch schwer. Und dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um Privatpersonen handelt, die du zufällig kennlernst, Kollegen oder andere Unternehmer. Besonders erschreckend finde ich sowas allerdings bei Unternehmern: Immerhin ist es doch ihre freie Entscheidung, in welche Richtung sie ihre Company führen. Und es liegt allein an ihnen, entsprechend an den

»Glück ist ein kleiner Bonus, ein Booster. Doch hinter jedem Erfolg, jedem Abschluss, steckt in erster Linie jede Menge harte Arbeit, Disziplin und die Bereitschaft, sich immer wieder neu ins Spiel zu bringen.«

Stellschrauben zu drehen, damit die Prozesse besser ineinandergreifen und damit dann auch der Erfolg wächst. Der Haken an der Sache: Sie warten lieber weiter darauf, dass ihnen das Glück in den Schoß fällt.

»Es ist einfach, Erfolg anderer dem Glück zuzuschreiben« – als wäre das der alles entscheidende Faktor. Für mich ist allerdings klar, dass er das nicht ist. Erfolg hat nicht primär mit Glück zu tun. Natürlich kann ein bisschen Glück nie schaden. Doch wer sich allein darauf verlässt, wird am Ende mit leeren Händen dastehen. Glück ist ein kleiner Bonus, ein Booster. Doch hinter jedem Erfolg, jedem Abschluss, steckt in erster Linie jede Menge harte Arbeit, Disziplin und die Bereitschaft, sich immer wieder neu ins Spiel zu bringen.

Erfolg verlangt nach Aktion

Viele Menschen verwechseln Glück mit Erfolg. Sie sehen den großen Wurf und denken: »Na, der oder die hatte es wirklich leicht! Einfach zur richtigen Zeit am richtigen Ort gewesen!« Was sie dabei nicht sehen, ist der lange Weg dorthin. Es ist nicht der Zufall, der dich an den richtigen Ort führt. Erfolg bedeutet, aktiv zu handeln – und sich auf diese Weise neue Wege zu erschließen.

Habt ihr schon mal erlebt, wie sich jemand in eurem Beisein aufregt, weil ein Lottogewinner »einfach nur Glück gehabt hat und nichts dafür tun musste«? Und gleichzeitig haben solche Leute meist selbst noch nie einen Lottoschein ausgefüllt. Es ist immer einfacher, sich zu beschweren, als ins Handeln zu kommen.

Dasselbe gilt für den Erfolg im Beruf oder im eigenen Unternehmen: Wenn du nicht bereit dazu bist, die Ärmel hochzukrempeln und Vollgas zu geben, wird sich auch

»Limbeck. Unternehmer.«
von **Martin Limbeck**

352 Seiten

Erschienen: November 2023

GABAL Verlag

ISBN: 978-3-96739-153-4



kein Erfolg einstellen. Du musst Chancen erkennen und nutzen. Etwas, was ich schon in jungen Jahren als Juniorverkäufer bei einem großen Druckerhersteller gelernt habe. Spitzenreiter werden nicht die Verkäufer, die freitags um 16 Uhr Feierabend machen, sondern derjenige, der zwei Stunden länger akquiriert und dann noch Toner quer durch die Stadt ausliefert, damit der Kunde am Montag direkt drucken und weiterarbeiten kann.

Glück ohne Vorbereitung ist wertlos

Viele denken, wenn sie nur genug Geduld hätten, würde irgendwann auch »das große Glück« zu ihnen kommen. Doch Glück allein bringt nichts, wenn du nicht vorbereitet bist. Wahrscheinlich könnte das Glück dann sogar vor deiner Nase rumhüpfen – du würdest es gar nicht sehen. Erfolgreiche Unternehmer schaffen die

nötigen Voraussetzungen, um das Glück auf ihre Seite zu ziehen.

Das bedeutet:

- Sie schärfen kontinuierlich ihre Fähigkeiten.
- Sie setzen sich ehrgeizige Ziele.
- Sie lernen, durchzuhalten, auch wenn es schwer wird.
- Sie sind proaktiv und suchen nach neuen Chancen.

Glück ist das Sahnehäubchen, nicht der Kuchen. Wenn du darauf wartest, dass das Glück dir den Erfolg auf dem Silbertablett serviert, wird es nie passieren. Der Unternehmer, der Verkäufer, der Erfolg hat, hat sich den Boden dafür selbst bereitet. ▶





»Meine Erfahrungen sind jedoch, dass Glück scheinbar diejenigen zu bevorzugen scheint, die bereit sind, Chancen zu ergreifen.«

Glück, das sind für mich meistens Begegnungen, die das Potenzial haben, Großes anzustoßen. Vorausgesetzt, du nimmst die Chance an und machst etwas daraus.

Beispiel gefällig? Im Jahr 2017 habe ich den Kilimandscharo bestiegen. Auf so einer Tour kommst du natürlich mit den anderen Gruppenmitgliedern ins Gespräch. Und dabei war eine Unternehmerin, die Herausforderungen mit ihrem Vertrieb hatte. Ich hätte sagen können: »Interessiert mich jetzt nicht, ich habe Urlaub.« Stattdessen habe ich mich viel mit ihr

ausgetauscht, überlegt, wie sich das Thema lösen ließe – und ein paar Monate später daraus einen Großauftrag gemacht. Es war Glück, dass wir beide auf dieser Gipfeltour waren. Doch der Erfolg, den ich daraus gemacht habe, war mein Verdienst und meine Anstrengung.

Hartnäckigkeit führt zu Erfolg – nicht Glück

Nehmen wir die Kunden, bei denen es nicht sofort geklappt hat. An denen du dir sprichwörtlich die Zähne ausgebissen hast. Die meisten Menschen sehen in solchen Situationen nur den erfolgreichen Abschluss, der am Ende steht. Was sie nicht sehen, sind die vielen Anläufe, die Gespräche, die Rückschläge und die Anpassungen, die es brauchte, um dorthin zu kommen. Hartnäckigkeit ist der wahre Schlüssel zum Erfolg – nicht das Glück.

Es gibt Kunden, die sich nicht beim ersten oder zweiten Anruf überzeugen lassen. Manchmal braucht es Monate, manchmal Jahre der Beziehungsarbeit, um das Vertrauen eines Kunden zu gewinnen. Diese Hartnäckigkeit zahlt sich aus – aber nur, wenn du bereit bist, dranzubleiben und die Extrameile zu gehen.

Erfolg ist planbar, Glück nicht
Während Glück zufällig und unkontrollierbar ist, ist Erfolg etwas, das jeder von uns planen und beeinflussen kann.

Erfolg basiert auf einer Kombination aus:

1. **Zielsetzung:** Klare, konkrete Ziele helfen, den Fokus zu behalten.
2. **Strategie:** Ein durchdachter Plan, wie diese Ziele erreicht werden können.
3. **Disziplin:** Durchhaltevermögen und die Fähigkeit, auch in herausfordernden Zeiten dranzubleiben.
4. **Flexibilität:** Die Bereitschaft, sich anzupassen und aus Fehlern zu lernen.
5. **Aktion:** Der Wille, aktiv zu handeln, anstatt auf Gelegenheiten zu warten.

Wenn du diese fünf Säulen in deinem Business verankerst, wird der Erfolg nicht ausbleiben. Egal, ob noch Glück mit ins Spiel kommt oder nicht.

Meine Erfahrungen sind jedoch, dass Glück scheinbar diejenigen zu bevorzugen scheint, die bereit sind, Chancen zu ergreifen.

Also, worauf wartest du? Bring dich ins Spiel, mach dich bereit und leg los! Denn am Ende gewinnt nicht der, der einfach nur Glück hat, sondern der, der hart arbeitet und sich die Grundlage für den Erfolg schafft. Nur wer handelt, hat auch die Chance, das Glück auf seine Seite zu ziehen. Denk daran: Du bist für deinen Erfolg verantwortlich – nicht das Glück. ♦

Der Autor



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

»Am Ende kommt alles anders als man denkt.«

BEST OF VERTRÄGE VERHANDELN

Ein Mandant fragte mich letztes im Rahmen einer Verhandlung, ob ich an seiner Stelle die potenziellen Investoren des von ihm gegründeten Start-ups mit 30 oder 40 Prozent beteiligen würde. Ich antwortete ihm, dass für mich die Frage viel wichtiger wäre, mit wie viel Prozent die Investoren der darauffolgenden Finanzierungsrunde beteiligt werden würden. Als Reaktion erhielt ich einen fragenden Blick vom Mandanten.

Nicht selten erlebt man Situationen, in denen wir uns – mal schneller, mal langsamer – auf ein Ergebnis im Rahmen der

Der Autor



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

Verhandlung einigen. Vertrag verhandelt, Vertrag unterzeichnet und dann?

Leider kann niemand von uns zuverlässig und belastbar in die Zukunft schauen. Aber: Mit ein wenig Phantasie und Kreativität können wir meistens schon die Geschichte unseres Vertrages weiterdenken. In meinem Ausgangsbeispiel ist fast zwangsläufig mit neuen Investoren zu rechnen, wenn das Start-up weiterhin auf Wachstumskurs sein soll. Und dann werden weitere Investoren kommen, die auch Anteile am Unternehmen haben wollen ...

Wer heute Gesellschafter wird, möchte vielleicht morgen aussteigen, vererben oder verkaufen. Der Unternehmer, der im Rahmen eines dreijährigen Vertrages einen LKW least, braucht vielleicht Flexibilität, um innerhalb dieser Zeit auf ein anderes Modell zu wechseln. Die Beispiele sind unzählig, die Message aber klar: Fokussieren Sie sich nicht nur auf das kurzfristige Verhandlungsergebnis, sondern versuchen Sie, möglichst weit in die Zukunft zu blicken! Fünf Jahre sollten hierbei ein guter Schnitt sein.

Wenn Sie den Eintritt dieses zukünftigen Ereignisses dann für sich als wahrscheinlich (oder zumindest nicht unwahrscheinlich!) gewertet haben, muss eine vertragliche Regelung hierzu aufgenommen werden. Entweder konkret (»Wenn Ereignis x eintritt, dann gilt folgende Regelung«) oder – als Minimalkompromiss – in Form einer sogenannten »Sprechklausel« (»Wenn Ereignis x eintritt, werden die Parteien sich zusammensetzen und ein Ergebnis finden, das den Interessen beider Seiten vor dem Hintergrund der veränderten Situation gerecht wird«).

Darauf zu vertrauen, dass die verhandelten Dinge sich nicht verändern, wäre ein fataler Fehler. Nichts ist so beständig wie der Wandel. Oder im besten Werbedeutsch: »Heute schon an morgen denken!« ♦



»Verträge verhandeln«
von **Jörg Kupjetz**
208 Seiten
Erschienen: April 2021
Redline Verlag
ISBN: 978-3-868-81824-6



Die Reise zur **Series A**
kann herausfordernd sein,
doch mit den **richtigen Partnern**
steht dem **Erfolg** nichts im Weg.

Vom Seed zur Series A:

Wie Gründer an große Fundings kommen

EIN GASTBEITRAG VON VALERIE BURES

Die Venture-Capital-Branche erlebt derzeit ein Comeback und der Zugang zu großen Finanzierungen wird für alle Gründer wieder greifbarer. Allein im ersten Quartal 2024 gab es laut Dealroom in Europa über 500 Series-A-Runden, die pro Abschluss über zwei Millionen Dollar bereitstellten. Der Anteil an Series-A-Finanzierungen ist damit innerhalb von drei Jahren von 24 auf 43 Prozent gestiegen. Besonders gefragt sind Start-ups derzeit in den Bereichen Green- und Deeptech und Künstliche Intelligenz.

Doch was braucht es, um als Gründer den Sprung von der Seed-Phase zur Series A zu schaffen? Was braucht es, um an die richtig großen Gelder zu kommen? Hier sind einige Tipps, wie Gründer diese Herausforderung am besten meistern und Zugang zu den großen Finanzierungsrunden bekommen.

1. Nachweis eines klaren Produkt-Markt-Fits und skalierbaren Geschäftsmodells

Das wesentliche Erfolgskriterium für Series-A-Investoren ist der klare Produkt-Markt-Fit. Gründer müssen beweisen, dass ihr Produkt nicht nur eine Marktlücke füllt, sondern auch Teil eines skalierbaren Geschäftsmodells ist. Marktanalysen und verlässliche Kennzahlen sind hier entscheidend, um zu zeigen, dass ein nachhaltiger Kundenzugang vorhanden ist und das Modell ausgebaut werden kann.

2. Leadership: Vom Gründer zum CEO entwickeln

In der Series-A-Phase müssen Gründer lernen, Verantwortung zu delegieren und ein echtes Führungsteam aufzubauen, das sie ergänzt. Gründer übernehmen sich oft operativ und besetzen ihr Management zu schwach. Ein starkes C-Level-Team und die Fähigkeit, loszulassen, sind entscheidend, um langfristig zu wachsen. Gründer müssen lernen, frühzeitig loszulassen!

3. Das Team aufbauen und HR-Funktionen stärken

Das richtige Team und eine starke HR-Basis sind oft entscheidend für das Wachstumspotenzial einer Company. Die Series A ist der Zeitpunkt, das Talentportfolio zu erweitern und Strukturen im Personalwesen aufzubauen, die schnelles Wachstum ermöglichen. Ein starkes Führungsteam und eine professionelle Personalstrategie erhöhen die Erfolgsaussichten erheblich.

4. Effiziente Governance und starke Finanzstrukturen etablieren

Gute Governance- und Finanzstrukturen sind unverzichtbare Basisfaktoren für VC-Investitionen. Themen wie transparente Buchführung, Budgetierung und Liquiditätsmanagement sind entscheidend. Unternehmen, die finanzielle Stabilität und gute Strukturen vorweisen können, genießen bei Investoren ein größeres Vertrauen. Ein starker CFO, der Trends und Entwicklungen früh erkennt, ist hier ein großer Vorteil für jede Company.

5. Kapitalbeschaffung als feste Ressource einplanen

Für die Kapitalbeschaffung sollten Gründer etwa 30 Prozent ihrer Ressourcen einplanen. Das entspricht rund eineinhalb Tage pro Woche. Wichtig ist auch, dass Gründer Netzwerke zu VCs frühzeitig pflegen und nicht erst dann, wenn Kapital benötigt wird – ein Start-up, das gerade kein Kapital aufnimmt, ist für Investoren oft besonders attraktiv – Gründer müssen also früh Seilschaften bilden.

6. Das richtige Netzwerk nutzen

In der VC-Welt ist ein stabiles Netzwerk oft das Zünglein an der Waage. Gründer sollten Plattformen nutzen, um auf eine Vielzahl von Ressourcen und Kontakten zugreifen zu können. Die richtigen Netzwerke, Mentoren und Partnerschaften sind der Schlüssel, um an relevanten Stellen Unterstützung und Feedback zu erhalten.

Ein aktives Networking und die Teilnahme an Programmen beschleunigen den Fortschritt erheblich.

7. Fokussierung auf nachhaltiges Wachstum

Wachstum und ein nachhaltiges Geschäftsmodell sind Grundvoraussetzungen für eine Series A. Zwar bleibt hohes Wachstumspotenzial wichtig, jedoch hat sich der Fokus auf nachhaltiges Wachstum verschoben, was oft auch langsamere Wachstumsraten bedeutet. Ein niedrigerer Burn Multiple zeigt Investoren, dass das Unternehmen effizient operiert und auf langfristigen Erfolg ausgelegt ist.

Fazit: Mut zur Innovation, aber auch zur Struktur

Um Zugang zu großem Kapital zu erhalten, müssen Gründer heute Mut zur Innovation und zur Struktur beweisen. Investoren setzen auf Unternehmen, die zukunftsweisende Technologien und Geschäftsmodelle mit klarem Wachstumspotenzial und soliden Strukturen kombinieren. Die Reise zur Series A kann herausfordernd sein, doch mit den richtigen Partnern steht dem Erfolg nichts im Weg. ♦

Die Autorin



Valerie Bures ist Partnerin und Geschäftsführerin Deutschland bei XAnge. Als Gründerin arbeitete sie unter anderem mit Manuel Neuer und Steffi Graf zusammen.



VITAMIN B, dein Freund und Helfer

Der Nutzen von **Beziehungen**
beim **Unternehmensaufbau**

AUSZUG AUS DEM BUCH »MINIMALISTISCH GRÜNDEN« VON SAHIL LAVINGIA

Im Silicon Valley gibt es einen Namen für die erste Finanzierungsrunde: Die »Freunde und Familie«-Runde. Außerhalb des Großraums San Francisco ist das wahrscheinlich noch üblicher, dort, wo keine Risikokapitalisten und Privatinvestoren auf der Suche nach Dingen, die sie finanzieren können, durch die Straßen streifen. Aber Freunde und Familie sind nicht nur bei der Finanzierung wichtig. Es lohnt sich auf jeden Fall, sie als erste Kunden anzuwerben, ganz egal, ob sie dir auch nur einen Cent zugesprochen haben.

Das ist dir vielleicht unangenehm, auch wenn du weißt, dass Freunde und Familie im Zentrum deiner Gemeinschaft stehen. Ich fühlte mich auf jeden Fall unwohl, als ich meinen Freunden mein Unternehmen unter die Nase rieb und sie aufforderte, Gumroad einmal auszuprobieren, weil ich genau wusste, dass noch nicht alle Probleme beseitigt waren. Aber wenn man einfach mal anfängt und sich ein bisschen Glaubwürdigkeit erarbeitet hat, wer vertraut einem dann mehr als Freunde und Familie? Und wenn sie es nicht tun, wer wird es dann?

Dennoch glauben Leute, sie könnten ihre Freunde und Familie überspringen und direkt auf den Markt und viral gehen. Über Kickstarter zum Beispiel. Aber sogar bei Kickstarter weiß man, dass das so nicht funktioniert. Auf der Website steht: »Jede Woche besuchen Millionen von Menschen Kickstarter. Aber die anfängliche Unterstützung kommt immer von Menschen, die man kennt. Freunde, Fans und deine bisherigen Communities werden anfangs nicht nur deine Unterstützer sein, sondern dir auch helfen, Aufmerksamkeit für dein Projekt zu bekommen.«

Gelegentlich gehen Projekte bestimmt viral, aber nicht ohne einen großen Initialschub durch Freunde, Familie und Fans des Projektgründers. Es ist also völlig normal und wird womöglich sogar erwartet, dass man anfangs auf die Unterstützung durch Freunde und Familie baut und dass sie als



Erste das Produkt kaufen. Wenn dir das Probleme bereitet, dann erinnere dich daran, dass du etwas kreiert hast, das einen echten Wert hat. Es ist eine Bezahlung wert, auch wenn es noch nicht perfekt ist!

Die Gründerin und CEO von PleaseNotes Cheryl Sutherland machte sich durch Journaling und Affirmationen auf die Suche nach ihrem nächsten beruflichen Schritt und entwickelte so die Idee für ihr Unternehmen, das Coaching-Programme, Journals (eine Art angeleitetes Tagebuch) und andere Produkte für die Persönlichkeitsentwicklung anbietet. Ein befreundeter Grafikdesigner half ihr bei ihrer Website und ihrem ersten Produkt, den PleaseNotes, einem Set aus drei Haftnotizblöcken, die mit Affirmationen bedruckt sind. Zwei andere Freunde leiteten eine Crowdfunding-Beratung und empfahlen ihr, über eine Kickstarter-Kampagne Vorbestellungen für ihr zweites Produkt anzuwerben, ein PleaseNotes-Journal. Ihr Kampagnenziel lag bei 10.000 Dollar. Am Ende bekam sie 15.054 Dollar von 253 Unterstützern, von denen viele Freunde oder Verwandte waren. Mit

»Auch wenn du für deine Gemeinschaft erfolgreich ein Problem gelöst hast, kann es eine Weile dauern und etwas Geduld brauchen, bis die Leute darauf aufmerksam werden.«

diesem Geld prüfte sie ihre Chancen auf dem Markt, und es gab ihr den Schwung, den sie brauchte, um weitermachen zu können. Dieser frühe Machbarkeitsnachweis ist von unschätzbarem Wert. Restaurants brauchen Zeit, um ihr Speisenangebot zusammenzustellen, daher fuhren sie private Testläufe mit Freunden und Familie durch. Ein Film muss erst seinen Rhythmus finden, daher gibt es Probevorführungen. Für dein Unternehmen und Produkt gilt dasselbe.

Wenn du dein Feedback umgesetzt hast und aus deinen Freunden und Verwandten Kunden geworden sind, weil dein Produkt wirklich gut ist, dann kannst du den nächsten Schritt in deine Gemeinschaften wagen.

Gemeinschaft und nochmal Gemeinschaft
Mit der Zeit geht es immer weniger um dich und mehr um dein Produkt. Deinen ▶

»Minimalistisch gründen«
von **Sahil Lavingia**
240 Seiten
Erschienen: Januar 2023
Redline Verlag
ISBN: 978-3-86881-899-4





»Es ist also völlig normal [...], dass man anfangs auf die Unterstützung durch Freunde und Familie baut und dass sie als Erste das Produkt kaufen.«

Freunden und deiner Familie, mit denen du angefangen hast, warst vor allem du wichtig. Deiner Gemeinschaft ist das Produkt wichtiger als du.

So wächst auch dein Unternehmen: Du beginnst bei den Menschen, denen du besonders wichtig bist, und »hörst bei den Menschen auf«, denen es am wenigsten um dich geht.

Auch wenn du für deine Gemeinschaft erfolgreich ein Problem gelöst hast, kann es eine Weile dauern und etwas Geduld brauchen, bis die Leute darauf aufmerksam werden. Für Menschen gilt, ebenso wie für Projekte, der Trägheitssatz. Jeder bewegt sich in eine bestimmte Richtung, und in der Regel braucht es einen kleinen Schubs, um ihn von seinem Weg abzubringen, selbst wenn der neue besser ist als der alte und in Form der Lösung

daherkommt, die du mit deinem Unternehmen anbietest.

Neben den Menschen, die du persönlich kennst oder zu denen du eine Verbindung hast, kannst du auch nach ähnlichen Kunden in deiner physischen Umgebung suchen. Jede Nachbarschaft, jede Straße und jedes Stadtzentrum ist eine Gemeinschaft, wo Menschen zusammenleben und miteinander Zeit verbringen. In florierenden Gemeinden gibt es lokale Geschäfte, Veranstaltungsorte und Straßenfeste. Dort findet das Leben jenseits von Büro und eigener Wohnung statt. Bringe in deiner Lieblingsbäckerei und an Straßenlaternen Werbeposter an.

Im folgenden Kapitel werden wir uns mit formellem Marketing beschäftigen, aber lange bevor du einen strukturierten Plan umsetzt, kannst du schon alle

Gelegenheiten für eine strategische Kontaktaufnahme nutzen. In jeder Gemeinschaft gibt es Journalisten und Mikro-Influencer, die darüber berichten, was innerhalb der Gemeinschaft geschieht. In Portland, wo ich heute lebe, gibt es Dutzende Instagram und Twitter-Konten über jede Facette des Stadtlebens. Sie werden von Studenten, Amateuren und Berufsjournalisten betrieben. Sie warten nur darauf, über dich und deine Pläne zu schreiben.

Und so stellst du es an:

1. Stelle eine Liste auf von allen Leuten – ja, von allen –, die über ein ähnliches Projekt geschrieben oder etwas darüber geteilt haben. Eine Geschäftseröffnung. Eine Geschäftsschließung. Die Einführung eines neuen Produkts. Eine Verabredung in diesem Geschäft. Diese Leute bezeichnen wir als Fachexperten.
2. Kontaktiere sie alle persönlich. Biete ihnen an, dein Produkt vorzuführen oder triff dich mit ihnen in deinem Laden oder lade sie zu einem Gratisessen ein. Bei Gumroad habe ich das Hunderte Male gemacht. Und Tausende Kreative später nehme ich immer noch Kontakt mit einem Kreativeur auf, wenn ich glaube, dass Gumroad ihm oder ihr weiterhelfen könnte.
3. Bitte sie um ihr ehrliches, persönliches Feedback. Bitte sie nicht um eine Rezension, ein Social-Media-Posting oder darum, dass sie ihren Freunden von dir erzählen. Dein Ziel ist es, dein Produkt zu verbessern, und du solltest deutlich machen, dass du ihre Unterstützung sehr zu schätzen weißt.

Zu dem Zeitpunkt, an dem du dein Produkt auf den Markt bringst, gehörst du vielleicht zu einer Gemeinschaft, aber sie wird mit deinem Unternehmen wachsen und sich verändern. Das geschieht einfach, weil man neue Überschneidungspunkte und gemeinsame Bedürfnisse entdeckt und einen weiteren Kreis von Menschen wissen lässt, dass man eine neue Lösung für ihr Problem gefunden hat. Und mit etwas Glück wird sich aus deinen Kunden mit der Zeit eine eigene Gemeinschaft entwickeln.

Hier geht es darum, Beziehungen aufzubauen. Du wirst für lange Zeit in diesem Geschäft arbeiten, und es ist wesentlich einfacher, einen Kunden zu halten als einen neuen zu finden. Mache nie zu große Versprechungen. Sei ehrlich, offen und immer freundlich. Zeige ihnen, wie du dein Produkt kürzlich verbessert hast. Erzähl ihnen von deinem letzten Fehlschlag. Verkaufe ihnen nicht nur dein Produkt, sondern lass sie an deiner Reise und deinen Erkenntnissen teilhaben. ♦



TALK

Do, 28.11.

Gründerin: Gen Z muss ernst genommen werden!

Die Generation Z wird oft nur belächelt – das sei jedoch ein großer Fehler meint **Anastasia Barner**, die Gründerin von FeMentor. Die älteren Generationen würden gerade für den Berufsalltag sehr viel von den Jüngeren lernen können. Wie ihr neues ...



NEWS

Fr, 15.11.

Rückkehr zu deutscher Atomkraft logisch

Eine Rückkehr Deutschlands zur Atomkraft wäre nach den Worten des Chefs der Internationalen Atomenergiebehörde (IAEA), logisch und rational. Die Bundesrepublik sei weltweit das einzige Land, das vollständig aus der Atomenergie ...



BÖRSE

Fr, 22.11.

Immobilien-Experte: »Wir sind kurz vor einer Aufbruchsstimmung«

Der Immobilienexperte **Tobias Bräunig** ist zu Gast im wirtschaft tv Börsentalk. Im Gespräch mit Börsenkorrespondent Mick Knauff erklärt er, warum er Wohnimmobilien den Gewerbeimmobilien vorzieht und auf was man als Investor noch beim Kauf ...



Mo, 25.11.

Experte: »Cyberkriminalität entwickelt sich rasant weiter«

Rehan Khan, CEO und Gründer von Rabb IT Solutions, ist zu Gast im wirtschaft tv Talk mit wirtschaft tv Chefanchor Sascha Oliver Martin. Der Experte warnt vor der immer häufiger auftretenden Cyberkriminalität. Was können Konzerne ...

Mo, 25.11.

EZB: Unsicherheit bleibt bestehen

Die Risiken für Finanzakteure haben im Euroraum nach Einschätzung der Europäischen Zentralbank (EZB) zugenommen. Die Aussichten für die Finanzstabilität seien getrübt durch die ...

Di, 26.11.

Industrie: Miserable Wettbewerbsfähigkeit

Die Industrie in Deutschland beurteilt die Entwicklung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit immer schlechter. Nach Einschätzung von rund 2.000 vom ifo Institut befragten ...



Do, 21.11.

Experte über Trumps Bitcoin-Kurs

Kay Schiefner von Schiefner Consulting ist zu Gast im wirtschaft tv Börsentalk. Im Gespräch mit Börsenkorrespondent Mick Knauff erklärt der Experte, warum es gerade jetzt wichtig ist, warum jetzt die beste Zeit dafür ist, in Kryptowährungen zu investieren, und was er von Trump und seinen Plänen ...

Di, 26.11.

Jeder fünfte Selbstständige bedroht

Das Geschäftsklima für Selbstständige und Kleinbetriebe verschlechtert sich laut ifo Institut weiter. Fast 49 Prozent der Befragten meldeten laut der Deutschen Presse-Agentur im ...

Mi, 27.11.

Maschinenbau: Exportprobleme verschärft

Die Exportprobleme des deutschen Maschinenbaus haben sich im Sommerquartal verschärft. Von Juli bis September ging der Wert der Ausfuhren im ...



DOKU / REPORTAGE

Amazon Prime Freevee

Staffel 3: BERATER – Leben auf der Überholspur

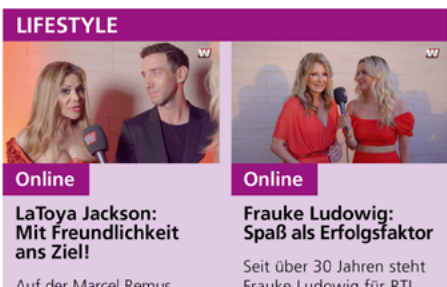
Die Serie begleitet echte Berater in ihrer Berufs- und Lebenswirklichkeit. Alle Branchen sind vertreten: Immobilien, Finanzen, Marketing, Automobil, Fitness. Unterhaltung auf hohem Niveau, Spannung und Lernmomente zeichnen dieses Format aus.



Reportage

Geschäfte unter Palmen – Die Mallorca Reportage

Son Vida: 20 Minuten von Mallorcas Hauptstadt Palma entfernt treffen wir **Paul Misar**. Der aus zahlreichen TV-Sendungen bekannte Unternehmer ist seit mehr als drei Jahrzehnten europaweit in der Immobilienbranche aktiv.



LIFESTYLE

Online

LaToya Jackson: Mit Freundlichkeit ans Ziel!

Auf der Marcel Remus Lifestyle Night trifft Nele Ludwig LaToya Jackson, die Schwester von Michael Jackson. Welchen Erfolgstipp sie hat, erfahren Sie bei wirtschaft tv.

Online

Frauke Ludwig: Spaß als Erfolgsfaktor

Seit über 30 Jahren steht Frauke Ludwig für RTL vor der Kamera. Was treibt sie an? Das erzählt sie ihrer Tochter, der Moderatorin Nele Ludwig, auf der Marcel Remus Lifestyle Night.

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



Das Reptilien- Gehirn ruhig stellen

Sabine Votteler über Existenzängste von Gründern
und wirksame Tools dagegen

Der Entschluss, sich selbstständig zu machen, ist ein einschneidender, denn er wirkt sich auf das gesamte Leben aus. Doch nicht selten stellen sich trotz eines vielversprechenden Businessplans Existenzängste ein, die Energie rauben und mutige Schritte verhindern. In dieser Situation übersehen Gründer oft, dass diese Ängste nichts über die Qualität ihrer Idee und ihres Konzeptes aussagen, sondern andere Ursprünge haben. Sabine Votteler berät Führungskräfte, die den Schritt in die Selbständigkeit machen möchten. Sie erklärt in unserem Interview, woher Existenzängste kommen, wie man sie beherrscht und wie das bei ihrer eigenen Gründung war.

Frau Votteler, der Schritt in die Selbständigkeit ist vollbracht – und dann kommen Existenzängste, obwohl man von seinem Konzept überzeugt ist. Warum ist das so? Ängste sind ja sehr normal, die hat jeder

Mensch. Und sie haben nicht unbedingt etwas mit der Realität zu tun. Einerseits sind es höchst subjektive Gründe, die gar nicht unbedingt der Realität entspringen müssen. Und auf der anderen Seite gibt es natürlich auch ganz objektive Gründe. Und die sind ja zurzeit nicht so an den Haaren herbeigezogen. Themen wie die Inflation, die geopolitische Lage oder die wirtschaftlichen Entwicklungen können dazu führen, dass man das Vertrauen verliert. Das sind dann eben Auslöser im Außen. Dazu gehört auch, dass man einen Plan gemacht hat und merkt, dass es nicht hinhaut, die Realität ganz anders ist und die Kalkulation nicht passt. Das sind die realen Gründe. Subjektive Bedrohungen sind solche, die wir als Menschen empfinden, die zwar oft von außen getriggert werden, aber in der Regel vollkommen übertrieben sind. Es ist ein wichtiger Schritt zu unterscheiden, worüber ich mir wirklich Sorgen machen muss und was nicht in dem Ausmaß existiert, wie ich es jetzt wahrnehme. ▶

»Ängste sind ja sehr normal, die hat jeder Mensch. Und sie haben nicht unbedingt etwas mit der Realität zu tun.«

– Sabine Votteler

Bild: Christian Kasper





»Hilfreich ist es auch, einen Plan B zu haben. Er erleichtert es zu handeln, wenn tatsächlich eines der Probleme, die ich mir vorstelle, eintritt.«

– Sabine Votteler

Umgekehrt gibt es ja auch den Fall, dass man mit wehenden Flaggen in die Selbstständigkeit galoppiert und sich nicht aufhalten lässt. Was ist bei diesen Gründern anders?

Das Mindset. Das ist einfach eine positive Haltung, weil man alle Einschränkungen und alle Limitierungen auch ins Positive drehen kann. Das ist eine ganz große Kunst, gerade für Menschen, die eher negativ gepolt sind, und das wiederum kommt hauptsächlich von unserer Prägung, die wir als Kinder in der Regel erfahren haben. Es hängt wirklich davon ab, aus welchem Umfeld wir kommen, ob und welche Rolle eben Erfolg oder Geld gespielt haben. Ob wir an uns und an

unsere Selbstwirksamkeit glauben, oder ob wir eher denken, dass wir von der Außenwelt abhängig sind. Das ist natürlich Gift für den Selbstwert, wenn wir glauben, dass wir ohnmächtig sind – gerade in der wirtschaftlichen Entwicklung. Wenn ich sage, »Ich kann da nichts machen«, hänge ich am Tropf und das vergrößert natürlich die Angst und die Unsicherheit. Menschen mit einem positiven Mindset können auch negative Ereignisse akzeptieren und sich einfach sehr schnell wieder auf ihre Ziele fokussieren. Und Ziele zu haben, ist ein ganz wichtiger Schlüssel. Ohne Ziel hat man keinen Grund, durchzuhalten. Man braucht ein Warum. Und es einfach nur wegen des Geldes zu

machen, ist kein gutes Motiv. Motivation ist dagegen immer ein Leuchtturm, an dem ich mich ausrichten kann.

Ängste beeinflussen vielleicht auch Entscheidungen und unterdrücken Potenzial. Was kann man dagegen tun?

Man schaut sich wieder beide Seiten an: Was ist eigentlich real und was sind subjektive Gedanken und Gefühle? Dann kann man Klarheit schaffen. Angst kommt eben auch ganz stark aus nicht verstehen, nicht wissen, eine Blackbox vor sich zu haben. Wenn man dann den Deckel öffnet, rein guckt und klar wird, was da alles drinsteckt, ist es oft viel weniger schlimm, als man befürchtet hat. Ich muss klare Verhältnisse schaffen, meinen finanziellen Status kennen und wissen, welche Kosten ich decken muss. Wenn sich Geldlöcher zeigen, muss man sie stopfen, indem man etwa überflüssige Abos kündigt. Ich stelle Klarheit über meine finanzielle Situation her und darüber, wie viel Geld ich tatsächlich brauche, was mein absolutes Minimum ist, dazu gehört natürlich auch, dass ich mir über mein Vermögen klar werde. Es gibt nicht wenige, die gar nicht so richtig wissen, wie viel sie auf der hohen Kante haben. Es ist wichtig, eine Planbarkeit zu haben. Viele machen sich ja erst einmal als Solopreneur oder als Freelancer selbstständig und arbeiten am Anfang noch ohne Systeme. Das ist für den Anfang absolut legitim, aber dadurch gibt es eben keine Verlässlichkeit. Es

»Es ist wichtig, auch kleine Schritte und kleine Erfolge anzuerkennen. So stellt man sich den Ängsten und kann sie ein Stück weit ruhig stellen.«

– Sabine Votteler

ist wichtig, relativ schnell Planbarkeit hinzubekommen. Das muss jetzt nicht unbedingt technisch sein, sondern einfache Dinge wie Routinen. Das hilft gegen dieses Gefühl der Ohnmacht, wenn ich Dinge tue, die ich in der Hand habe. Hilfreich ist auch die Frage: Wovor habe ich eigentlich konkret Angst? Ist es jetzt die Angst, dass ich meine Miete nicht mehr bezahlen kann? Ist es die Angst, dass ich den Erwartungen anderer oder meinen eigenen nicht gerecht werde? Und dann kann ich überlegen, wie wahrscheinlich es ist, dass das eintritt.

Und man kann diesen Horrorszenarien, die Angst auslösen und lähmen, Erfolgsszenarien gegenüberstellen. Es könnte ja auch gut laufen. Dieses Switchen ins Positive gibt direkt ein anderes Gefühl. Hilfreich ist es auch, einen Plan B zu haben. Er erleichtert es zu handeln, wenn tatsächlich eines der Probleme, die ich mir vorstelle, eintritt. So beweist man seinem Verstand und diesem ängstlichen Unterbewusstsein, dass es nicht nur eine Option gibt, sondern dass es viele gibt, und man nicht ausgeliefert ist.

Sie haben sich selbst aus einem Angestelltenjob selbständig gemacht.

Wie war das bei Ihnen?

Ich hatte riesige Ängste, ich habe tatsächlich nachts wachgelegen, weil ich mir vorgestellt habe, dass ich vielleicht keinen Job mehr finde, wenn es mit der Selbstständigkeit nicht klappt und ich irgendwann unter der Brücke leben muss. Und das war wirklich totaler Nonsense. Ich hatte etwas auf der hohen Kante und ein Bett und eine

warme Suppe am Tag hätte ich immer irgendwo bekommen. Das ist das Unbewusste, das in einem Teil des Gehirns arbeitet, das Reptilien-Gehirn genannt wird, weil es sich über viele Jahrtausende gehalten hat. Dieser Teil sagt: Ob du jetzt glücklich wirst, mit oder ohne Selbstständigkeit, ist mir eigentlich ziemlich egal, ich habe nur dafür Sorge zu tragen, dass du überlebst. Deshalb halte ich es für wichtig, auch kleine Schritte und kleine Erfolge anzuerkennen. So stellt man sich den Ängsten und kann sie ein Stück weit ruhig stellen.

Haben sich die Voraussetzungen fürs Gründen im Laufe der Zeit verändert?

Ich habe mich mit 49 Jahren selbständig gemacht und bin manchmal schon ein wenig neidisch auf die, die nach dem Studium gründen. Zu meiner Zeit gab es noch kein Online-Business, da musste man einen Handwerksbetrieb oder einen

Handelsbetrieb gründen. Das war mit größeren Risiken verbunden. Heute ist Gründen für junge Menschen total normal. Und ich finde das schon klasse, weil sie einfach weniger Angst haben, weil sie weniger zu verlieren haben und mehr Möglichkeiten haben. Sie zerdenken nicht alles, sondern gehen an die Sache ran. Wenn es nicht klappt, machen sie eben etwas anderes oder sie haben vorher wenig Geld verdient, und verdienen eben nun auch wieder wenig.

Ist es aus Ihrer Sicht eine Option, je nach Umstand, erst einmal die Arbeitszeit zu reduzieren und Schritt für Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen?

Das finde ich gut. Es ist aber auch wieder ein bisschen typabhängig. Es gibt Gründer, die müssen einen Strich ziehen, einen harten Cut machen. Für andere ist es schwierig, sich kreativ und mit vollem Engagement auf ein Projekt zu konzentrieren, wenn sie gleichzeitig den Druck verspüren, unbedingt den ersten Kunden gewinnen zu müssen. Deshalb ist es schon sinnvoll, parallel zu starten und das Projekt langsam voranzubringen. In den vergangenen Jahren haben sich ja auch neue Arbeitszeitmodelle entwickelt, die das erleichtern. Ich sehe es aber oft, dass viele die Möglichkeit haben, nebenberuflich zu starten. Doch dann fehlt ihnen die Energie, weil sie im Kopf blockiert sind. Und dann funktioniert das parallel mit einem Job leider nicht. Wenn es aber zeitlich und energetisch machbar ist, empfehle ich tatsächlich, das nebenberuflich zu machen und sukzessive die ersten Schritte zu gehen. Dadurch sammelt man erste Erfahrungen und gewinnt massiv an Selbstvertrauen. Das beflügelt und gibt Mut, weiterzumachen. ♦ MK



Sabine Votteler ist Gründerin von Next Level Consulting. Als erfahrene Führungskraft machte sie selbst im Alter von 49 Jahren den Schritt in die Selbstständigkeit.

Gründen im Team

Wenn zwei mehr erreichen als eine

EIN GASTBEITRAG VON JACQUELINE HALLMANN UND NORA HODEIGE

Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile« – der berühmte Satz von Aristoteles gilt auch für die Gründerwelt und zwar dann, wenn zwei oder mehr Gründungswillige sich zusammentun und Erfolg haben.

Jacqueline: Als ich Ende 2020 eine Frau namens Nora in meinen Podcast einlud, hatte ich keine Ahnung von der Größe der Veränderung, die ich damit für mein eigenes und auch für ihr Leben anstoßen würde. Vor allem aber für unsere Entwicklung als Geschäftsfrauen.

Am Anfang steht die Idee

Nora: Jacqueline hatte mich auf Instagram entdeckt, wir kannten uns also nicht persönlich. In ihrem Podcast ging es um erfolgreiche Frauen und deren Umgang mit dem eigenen Körper. Ich selbst hatte mit einem neuen Ansatz 2015 nach fünf Jahren endlich meine Histaminintoleranz überwunden und gab meine Erfahrungen an andere Betroffene weiter. Thematisch passte das perfekt zusammen. Und dann stellte sich im Gespräch in kürzester Zeit heraus: Da passte noch viel mehr. Unsere Ansätze zur Überwindung von Krankheiten waren ähnlich, wir waren beide solosebstständig und wir waren beide noch nicht so erfolgreich, wie wir es uns wünschten. Von da an haben wir uns oft ausgetauscht und irgendwann entstand die Idee, dass wir zusammen ein neues Business gründen.

Jacqueline: Wir haben uns entschieden, Noras bestehendes Angebot »Leben mit Ohne« als Basis zu nehmen. Mitte des Jahres 2021 sind wir damit gemeinsam gestartet. Die LMO-Methode, so wie wir sie heute in unseren Selbstlernkursen anbieten, haben wir zusammen entwickelt. Wir zeigen unseren Teilnehmerinnen und Teilnehmern darin, wie sie dysfunktionale Emotions- und Verhaltensmuster selbst auflösen und so gesund werden können. Inzwischen hat sich der Erfolg eingestellt, von dem wir geträumt haben – für viele unserer Kunden und Kundinnen und auch für unser Business. Nora und ich sind zusammen tatsächlich so viel mehr als eine von uns. Erst zusammen waren wir stark genug, unser Geschäftsmodell konsequent nach unseren Vorstellungen aufzubauen. Wir haben uns den Traum vom großteils automatisierten Business erfüllt.

Stärken ergänzen, Schwächen ausgleichen

Nora: Bei uns hat jede Stärken, die die Schwächen der anderen ausgleichen. Jacqueline liebt zum Beispiel Buchhaltung, ich hasse diesen Zahlenschungel. Ich schreibe gern Content, Jacqueline nicht. Sie ist bei uns für alles Technische zuständig, das ist alles andere als meine Stärke. Als Soloselbstständige mussten wir alles allein machen, ob es uns lag oder nicht. Das war oft extrem anstrengend. Auch schwierige Entscheidungen lassen sich leichter treffen, wenn man sie mit jemandem besprechen kann. Zum Beispiel hatten wir zugesagt, einen Histaminintoleranz-Kongress zu leiten. Die Themen und Referenten waren schon zusammengestellt, eine virtuelle Assistentin gebucht. Dann haben wir gemerkt, dass dieser Kongress nicht das Richtige für uns war. Den Organisatoren abzusagen, war nicht angenehm. Allein hätte ich mich wahrscheinlich nicht getraut. Trotzdem war die Entscheidung genau richtig: Durch die frei gewordene Zeit konnten wir unsere Kurse auf die nächste Stufe bringen.

Jacqueline: Nora und ich harmonieren auch sehr gut, wenn es um große Dinge wie die Gestaltung der Kurse, unseren Happy-Hit-Podcast oder neue Projekte geht, die wir entwickeln. Jetzt gerade arbeiten wir an unserer Internationalisierung, indem wir unsere LMO-Methode auch in englischer Sprache zugänglich

machen, und wir erweitern den Themenbereich. Kurse zu den Themen Zyklusbeschwerden und Stress sind gerade fertig.

Konfliktbewältigung und Vertrauen – Schlüssel zum Erfolg

Nora: Übrigens benutzen wir unsere Methode auch dann, wenn sich bei uns in der Zusammenarbeit ein Konflikt anbahnt. Wenn ich mich zum Beispiel über Jacqueline ärgere oder umgekehrt. Das passiert äußerst selten. Wenn aber doch, dann bearbeiten wir die dahinter liegenden dysfunktionalen Muster und brauchen danach meist nicht mal mehr ein Gespräch. Wir vermeiden Konflikte aber nicht. Sie würden sonst unter der Oberfläche schwellen und irgendwann gäbe es ein großes Drama. Wir schauen deshalb sehr genau auf die Ursachen.

In einer Studie des RKW-Kompetenzzentrums ist zu lesen, dass nach eigener Einschätzung von anderen Gründungsteams neben wichtigen Punkten wie Verantwortungszuteilung und Zielsetzung vor allem Konfliktmanagement, Pflichtbewusstsein und Vertrauen für den Unternehmenserfolg eine große Rolle spielen. Das können wir beide unterschreiben. Wir geben uns gegenseitig sehr viel Freiheit und Vertrauen. Das macht uns stark. Und wenn es doch noch schief ginge mit unserem Team? Dann würde es wie immer bei uns heißen: Fifty-Fifty. Wir könnten uns ohne Streit über die Finanzen trennen. ♦

Nora Hodeige (l.) ist PR & Social Media Managerin und Health Coach. **Jacqueline Hallmann** (r.) ist Fachfrau für Marketing und Datenanalyse.



In ihrem gemeinsamen Projekt bieten **Jacqueline Hallmann und Nora Hodeige** Kurse für Menschen an, die unter Histamin-Intoleranz und anderen Überreaktionen des Immunsystems leiden.

BEST OF WEB

Nico Rosberg: Sein Dachfonds verwaltet 100 Millionen US-Dollar

Nico Rosberg hat innerhalb weniger Monate mit seinem Unternehmen Rosberg Ventures die 100-Millionen-Dollar-Marke an verwaltetem Vermögenswerten geknackt. Erst im April hat er den Dachfonds gegründet. Der ehemalige Formel-1-Weltmeister investiert in bekannte US-amerikanische und europäische Venture Capital-Fonds und möchte deutschen Unternehmen und Family Offices einen Zugang zu innovativen Start-ups vor allem auf dem US-Markt ermöglichen. In einem Interview mit dem Wirtschaftsmagazin »Forbes« sagt er, dass er selbst 5 Millionen US-Dollar in den Fonds investiert hat.

Der nächste Meilenstein für Rosberg sei, dieses Geld nun sinnvoll einzusetzen. Seine Motivation: »Mich begeistern die Top-Gründer, weil sie eine Gewinnermentalität und einen Kampfgeist in sich tragen, die einem Weltklassesportler sehr nahekommen«, sagte er in einem Interview mit dem VC Magazin. 2016 wurde Rosberg Formel 1-Weltmeister und verabschiedete sich danach aus dem Rennsport, um als ...

Den gesamten Beitrag finden Sie auf founders-magazin.de



Unternehmen



Bessere Stimmung in den Unternehmen

Die Stimmung der Unternehmen in Deutschland hat sich verbessert. Der ifo Geschäftsklimaindex stieg im Oktober auf 86,5 Punkte, nach 85,4 Punkten im September. Das ist der erste Anstieg nach vier Rückgängen in Folge. Die Unternehmen zeigten sich zufriedener mit ihrer aktuellen Lage. Auch die Erwartungen hellten sich auf, bleiben aber von Skepsis geprägt. Die deutsche Wirtschaft konnte den Sinkflug vorerst stoppen.

Im Verarbeitenden Gewerbe hat sich der Abwärtstrend in diesem Monat nicht fortgesetzt. Dies war auf weniger pessimistische Erwartungen der Unternehmen zurückzuführen. Die laufenden Geschäfte beurteilten die Firmen allerdings deutlich schlechter. Auftragsmangel bleibt ein zentrales Problem. Die Kapazitätsauslastung gab um 1,2 Prozentpunkte nach und liegt mit 76,5 Prozent deutlich unter dem langfristigen Mittelwert von 83,4 Prozent. Im Dienstleistungssektor drehte das Geschäftsklima wieder in den positiven Bereich. Die Unternehmen waren spürbar ...

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

Unternehmen



Die Zahl der weiblichen Gründer sinkt wieder

Der bundesweite Anteil an weiblichen Gründern ist auf 18,8 Prozent gesunken, 2023 waren es noch 20,7 Prozent, ermittelte der »Deutsche Startup Monitor« (DSM) in einer Umfrage unter 1828 Start-ups. Nachdem der Anteil seit 2019 stetig gewachsen war, scheint es nun eine Kehrtwende zu geben. Die Umfrage hat weiterhin ergeben, dass das Alter der Gründer gestiegen sei, so ist der Gründer im Durchschnitt 37,8 Jahre alt, während er vor fünf Jahren noch 35,1 Jahre alt war.

Die Autoren sehen darin eine Professionalisierung der Gründer. Berufserfahrung sei heute wichtiger als in früher und Gründer legten zudem mehr Wert darauf, zuvor Netzwerke aufzubauen. Zudem sei es in wirtschaftlich unsicheren Zeiten schwieriger, junge Menschen fürs Gründen zu begeistern.

Laut Studie haben knapp drei Viertel der Start-ups vor, in den kommenden zwölf Monaten externes Kapital ...

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

Moment
Mal!



Story

50 Jahre IKEA
Deutschland:
Siegesszug des
Inbusschlüssels

»Wer jung ist, hat mehr Geschmack als Geld. Deshalb sind wir in München.« – so lautete der Claim für die erste IKEA-Filiale in Deutschland vor 50 Jahren. Am 17. Oktober 1974 eröffnete das schwedische Möbelhaus die erste Dependence hierzulande in München-Eching. Zu diesem Zeitpunkt gab es IKEA bereits seit 31 Jahren in Schweden. Am 28. Juli 1943 gründete Ingvar Kamprad im Alter von 17 Jahren sein Unternehmen in dem kleinen Ort Älmhult in Småland. Kamprad nannte es das »unmögliche Möbelhaus aus Schweden«. War ästhetisches Design damals eine Frage des Geldes, krepelte Kamprad dieses Dogma um und begeisterte mit seinem Geschäftsmodell, das eben nicht Möbel von der Stange vorsah und das Gegenteil der piefigen Möbellandschaft in Deutschland war. Er gab jungen Menschen die Möglichkeit, ihre Wohnungen im Rahmen kleiner ...

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

Bild: iMAGO / Depositphotos



Der Kickstart für junge Führungskräfte

von Henryk Lüderitz
336 Seiten, erschienen: August 2024
Remote Verlag, ISBN: 978-1-960-00454-3

Als junge Führungskraft gibt es viele Fallstricke, über die du stolpern kannst. Mit dem Buch »Der Kickstart für junge Führungskräfte« hat der Managementtrainer Henryk Lüderitz einen Ratgeber geschaffen, der dir hilft, über diese Fallstricke hinwegzusteigen und deine neue Herausforderung im Leadership mit Bravour zu meistern.

Glücklich arbeiten, besser leben

von Jana Montasser und Luisa Bergholz
175 Seiten, erschienen: Mai 2024
Kniga Verlag, ISBN: 978-3-910-8532-0

In dem Buch »Glücklich arbeiten, besser leben« öffnen dir die Autorinnen Jana Montasser und Luisa Bergholz die Tür zum verborgenen Wissen der Arbeits-Psychologie und zeigen dir praxisnah, wie du dein Arbeitsleben selbstbestimmt gestaltest, einer sinnstiftenden Tätigkeit nachgehst und quasi von selbst ein glückliches Leben führst.



Hidden Potential

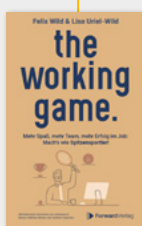
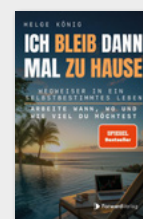
von Adam Grant
352 Seiten, erschienen: Mai 2024
Piper, ISBN: 978-3-492-07291-5

Viele Autoren haben die Gewohnheiten von Supertalenten beschrieben, die Spitzenleistungen erbringen. Doch Adam Grant zeigt: Wir alle können Großes erreichen! Denn unser Fortschritt hängt nicht davon ab, wie hart wir arbeiten, sondern davon, wie gut wir lernen. Unsere Entwicklung ist keine Frage der Talente, sondern der Einstellung.

Ich bleib dann mal zu Hause

von Helge König
235 Seiten, erschienen: September 2024
Forward Verlag, ISBN: 978-3-987-55113-0

Möchtest du nicht lieber selbst entscheiden, wann, wo und wie viel du arbeitest? Das vorliegende Buch zeigt, wie es geht! Helge König beschreibt, wie du parallel zu deinem Berufsalltag zusätzliche Einkommensquellen aufbauen und im Verlauf beruflich kürzertreten kannst. Immer mit dem Ziel, selbstbestimmt dein Leben gestalten zu können.



The Working Game.

von Felix Wild und Lisa Uriel-Wild
320 Seiten, erschienen: Juni 2024
Forward Verlag, ISBN: 978-3-987-55071-3

Wie definiere und erreiche ich meine Ziele? Wie gehe ich mit Drucksituationen und Rückschlägen um? Und wie arbeite ich effektiv im Team? Diese und viele weitere Fragen beantworten Felix Wild und Lisa Uriel-Wild in diesem Buch. Sie erzählen spannende Sportler-Stories und geben ganz konkrete Tipps.

Cover: Remote Verlag, Kniga Verlag, Piper, Forward Verlag, Redline Verlag

W *wirtschaft* tv original

LEBEN AUF DER ÜBERHOLSPUR

BERATER

STAFFEL 3

Die Reality
Serie

Jetzt
streamen



Verfügbar auf

Amazon
Prime Video

Apple TV
iTunes

Joyn
Österreich

EINE PRODUKTION VON WIRTSCHAFT TV

PRODUZENT JULIEN BACKHAUS, REGIE UND KAMERA FELIX LENG, KAMERA JANNIK GRAMM, FELIX LENG, NICO LINK, MATHIAS BINDER, MARTINA CYMAN, RESA ASARSCHAHAB, ANDREAS KÖMMERLING, POSTPRODUKTION NIKOLAOS ILIADIS, SPRECHERIN MAJA BYHAHN, MUSIK ENVATO UND ARTLIST, LIZENZEN STEVEN PRIEB, PHILIPP KÜHN, KOORDINATION JASMIN PÄPER, FOOTAGE SHUTTERSTOCK