

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich

Ausgabe 27

Romina Döhlemann
**WEIBLICHE
QUALITÄTEN
IM BUSINESS**



RESILIENZ
Gabriel Schandl

Martin Limbeck
**UNTERNEHMER
BRAUCHEN EINEN
NOTFALLPLAN!**

Ben Bilski
**DER FINTECH-
RETTER**



4 190872 505003



Erfolg wird bei uns groß geschrieben. **Umwelt** aber auch: Das **ePaper**

Auch als ePaper-Abo.

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

www.erfolg-magazin.de/shop



Editorial

Wenn es bergab geht und schwere Entscheidungen anstehen

Neue Unternehmen wachsen und verändern sich oft rasant. Manche scheinen regelrecht ein Eigenleben zu entwickeln. Je größer ein Unternehmen wird, desto mehr Kontrolle muss der Gründer abgeben und desto schwieriger wird es, das große Ganze im Auge zu behalten. Diese Erfahrung musste auch Benjamin Bilski machen, der sich auf einmal mit Unternehmensstrukturen konfrontiert sah, die er kaum mehr wiedererkannte, und einem Unternehmen, das kurz vor dem Aus stand. Es war höchste Zeit, durchzugreifen. So übernahm er den Posten des CEO, um das 2015 von ihm mitbegründete Fintech-Unternehmen NAGA wieder auf Erfolgskurs zu bringen. Die fünf Schritte, in denen er

das Unternehmen wiederbelebt hat, und welche schwerwiegenden Entscheidungen er dabei treffen musste, lesen Sie in der Titelstory.

Dass man immer am Ball bleiben sollte, gerade wenn es schwierig wird, weiß auch Gabriel Schandl. In seinem Gastbeitrag erläutert er am Beispiel bekannter Größen, wie wichtig Durchhaltevermögen für den Erfolg ist und wie man mit Rückschlägen am besten umgeht. Wenn es wirklich hart auf hart kommt, sollte dennoch jeder Unternehmer einen Notfallplan parat haben, findet Martin Limbeck und erklärt in seinem Beitrag, was man dabei beachten sollte.

Viel Vergnügen beim Lesen wünscht
Johanna Schmidt

Impressum

Founders Magazin
Redaktion/Verlag Backhaus Verlag GmbH ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe Holding GmbH, Geschäftsführender Gesellschafter Julien Backhaus

Redaktion
Johanna Schmidt, Katrin Beißner
redaktion@backhausverlag.de

Layout und Gestaltung
Jasmin Päper, Judith Iben, Johanna Schmidt
magazine@backhausverlag.de

Onlineredaktion
verwaltung@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:
Julien D. Backhaus

Anschrift:
Zum Flugplatz 44,
27356 Rotenburg/Wümme
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail info@backhausverlag.de
Internet: 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 des Autors 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. 27

ERFOLG

6 Ben Bilski:
Wiederbelebung in fünf
Schritten

WISSEN

**10 Unternehmer brauchen einen
Notfallplan!**
Martin Limbeck

Weibliche Qualitäten im Business

Jacqueline Romina Döhlemann
Seite 18



»Jammerer finden immer Gründe, sich zu beschweren. Lösungsorientierte Menschen machen Mut und kommen ins Handeln.«

Resilienz
Gabriel Schandl
Seite 14



LEBEN

18 Weibliche Qualitäten im Business
Jacqueline Romina Döhlemann

»Ich habe eine Ruine übernommen.
Für mich persönlich war es die brutalste
Zeit meines Lebens.«

—Benjamin Bilski



Ben Bilski
hat NAGA gerettet
Seite 6

EINSTELLUNG

14 Resilienz
Gabriel Schandl

BUCHTIPPS

Alle Seite 23

Statussymbol Homeoffice
Laura Vanderkam

Die Bullet-Journal-Methode
Ryder Carroll

Corporate Rockstar
Daniel Szabo

Sprint
Jake Knapp

How I built this
Guy Raz

Leading Change
John P. Kotter

BEST OF WEB

22 Bransons All-Flug treibt Virgin Galactic-Aktien in die Höhe





WIEDERBELEBUNG in fünf Schritten

Als CEO des Fintechs NAGA hat **Ben Bilski** eine Erfolgsgeschichte geschrieben, an die er von Anfang an geglaubt hat.

»Ich habe eine Ruine übernommen. Für mich persönlich war es die brutalste Zeit meines Lebens.«
– Benjamin Bilski

Benjamin Bilskis Fintech NAGA war 2018/19 fast schon klinisch tot. Alle Zeichen sprachen dafür. Es fehlte nur noch der Totenschein. Einzig er selbst glaubte nicht an das Ableben, obwohl er mit am besten wusste, dass es nicht gut um den Patienten stand. Was folgte, ist zwar kein medizinisches, aber dafür ein unternehmerisches Wunder – für das der Firmenchef wiederum ganz normale Erklärungen parat hat. NAGAs Turnaround in fünf Schritten.

Schonungslose Analyse

»Ich habe eine Ruine übernommen. Für mich persönlich war es die brutalste Zeit meines Lebens«, fasst Bilski die hochemotionale Ausgangssituation zum Jahreswechsel 2018/ 2019 zusammen. Heute ist er CEO der digitalen Trading-Plattform The NAGA Group AG. Damals, kurz vorm scheinbaren Ende, war er einer von drei Vorständen – der trotz der massiven Probleme fest an das Produkt und die Firma glaubte: »Ich wusste, wir sind einzigartig.« Auch für den neutralen Marktbeobachter war NAGA einzigartig, allerdings aus eher kritischer Perspektive – und hier setzt Bilskis erster Schritt der Sanierung an: »Schonungslose Analyse der Situation«. Nach dem Börsengang war der Aktienpreis abgestürzt und nur ▶

Denn der Kapitalmarkt will Ergebnisse sehen, belastbare Trends und Prognosen. Was einen im Geschäft rettet, ist Performance.

noch 50 Cents wert. Jeden Monat verbrannte das Unternehmen 1,5 Millionen Euro. Der chinesische Hauptinvestor Fosun hatte kaum Vertrauen mehr.

Daran schloss sich die Frage an, was das Unternehmen so kurz vor den Abgrund geführt hatte? Mitverantwortlich dafür war der Wildwuchs an Produkten und Plattformen. Sie waren zwar alle technologisch hochwertig, liefen aber auf verschiedenen Plattformen. Dabei war Bilski als Produktvorstand bereits lange mit an Bord. Doch überraschte ihn die Art und Weise, wie unklar das Geschäftsmodell mittlerweile geworden war. Die Monetarisierung von NAGA war so vorne und hinten nicht aufgegangen. Schlimmer noch: »Unsere Vertriebsteams – welche wir durch eine Fusion übernommen hatten – vermarkteten eine ganz andere Industriepattform, nicht einmal NAGA.« Die Firma investierte also in eine fremde Technologie, die obendrein kein Geld brachte. Stattdessen wollte Bilski die Handelsplattform »als soziales Netzwerk pushen«. Hierfür war mehr digitales Marketing nötig. Anfang 2019 fiel dann die Entscheidung: Bilski übernahm den CEO-Posten.

Entschieden durchgreifen

Das Wichtigste war, die Kosten drastisch zu senken, um überhaupt eine Überle-

bensance zu haben. Alles kam auf den Prüfstand und so erinnern heute fast nur der Name und das Social Trading an früher. 65 Mitarbeitende mussten gehen – an einem Tag. Gleichzeitig musste Hauptinvestor Fosun überzeugt werden, dass das Konzept grundsätzlich funktionierte – während täglich Geld verbrannt wurde. Zu allem Unglück warf ein Ex-Vorstandsmitglied rund 1 Million Aktien auf den Markt, was den Kurs vollends ruinierte. Damals war NAGA nur noch 20 Millionen Euro wert. Mitten in der Neusortierung war Bilski daher gezwungen, besonders harte Maßnahmen einzuleiten: 130 von 200 Mitarbeitende musste er leider verabschieden. Gleich drei Standorte in Spanien wurden geschlossen, zudem der Hauptsitz in Hamburg mit Blick auf die Elbphilharmonie.

Neusortieren und Wachstumskurs einschlagen

Heute liegt die Zentrale auf Zypern – mit starker Fintech-Szene. Und eine schöne Sicht gibt es auch hier: 360-Grad-Blick von der Dachterrasse wahlweise aufs Meer oder die Berglandschaft. Die IT-Entwickler arbeiten in Sarajevo, die Marketingleute in Kiew. Gleichzeitig musste das Fintech seine Produkte konsolidieren. »Wir haben nach vier Jahren zum ersten Mal ein Organi-

gramm aufgestellt. Auf diese Weise haben wir unser Geschäftsmodell geschärft und für alle verständlich gemacht: Auf den Punkt gebracht, ist NAGA ein soziales Netzwerk mit einer eingebauten Trading-Plattform«, so Bilski. Krypto, Investing und Payments wurden auf nur einer Plattform konzentriert – und branchentypisch skaliert. »Denn aufräumen ist das eine. Sich fit für die Zukunft zu machen, also eine Wachstumsstrategie festzulegen, ist ein weiterer bedeutender Schritt des Krisenmanagements«, beschreibt Bilski. Dazu ging es auf neue Märkte. Europa macht immer noch den Löwenanteil aus, doch zusätzlich ist NAGA in die Wachstumsmärkte Thailand, Vietnam, Indonesien und Australien gegangen – selbst in Afrika zeigt das Fintech Präsenz.

Neue Struktur und der Gang in neue Weltregionen – die wesentlichen Weichenstellungen hat Bilski Anfang 2019 in nur drei Monaten vorgenommen. Im vierten Quartal 2019 erzielte NAGA schon mehr Umsatz als in allen drei vorherigen zusammen. Insgesamt aber war es ein Katastrophenjahr:

13 Millionen Euro Verlust, der Aktienkurs bei 50 Cent, das schlechteste Unternehmen im Scale-Segment.





NAGA war zur rechten Zeit am rechten Ort. Perfektes Timing, das Ergebnis harter Arbeit – und eine Portion Glück.

Fest an die Sache glauben und durchhalten

Die Onlineforen waren voll mit fürchterlichen Kommentaren. Doch Bilski hat nichts davon gelesen und »mental abgeschaltet«. Die schlimmen Artikel seien alle berechtigt gewesen, doch habe er diese negative Energie nicht an sich herangelassen. Vielmehr war er fest davon überzeugt: »Der Markt ist da, die Kunden sind da, die Industrie funktioniert. Und wir machen etwas Großartiges.« Bilski hat seine Leute beschworen,

jeden Tag ein Prozent besser zu werden. »Denn der Kapitalmarkt will Ergebnisse sehen, belastbare Trends und Prognosen. Was einen im Geschäft rettet, ist Performance.«

Und dann kam Corona. Die Welt ging in den Lockdown, ganze Branchen standen vor dem Aus. Doch die Zentralbanken fluteten den Markt mit Liquidität, die Regierungen Europas und Nordamerikas stützten ihre Nationen mit Hilfsprogrammen. Und Millionen Menschen hatten Zeit und Geld, sich auf den Aktienhandel zu stürzen. NAGA war zur rechten Zeit am rechten Ort. Perfektes Timing, das Ergebnis harter Arbeit – und eine Portion Glück.

Das erste Halbjahr 2020 zeigte zwölf Millionen Euro Umsatz, eine Verdreifachung des Geschäfts in nur sechs Monaten. Die Aktie sprang von 50 Cent auf 2,50 Euro, die Firma war wieder 100 Millionen Euro wert. Im Juli 2020 konnte NAGA sogar neue Investoren ansprechen. Eine Roadshow brachte eine Kapitalerhöhung um 4,5 Millionen Euro ein. Daneben baute NAGA sein so wichtiges Kopiertool komplett um: Denn Social Trading bedeutet vor allem, dass Nutzer erfolgreichen Tradern folgen und ihre Transaktionen nachbilden. Doch angesichts spärlicher Prämien gab es kaum jemanden, der seine Erfolgsgeheimnisse mit der Gemeinschaft teilen wollte. Also wurde auch hier kräftig investiert:

Manche Trader verdienen durch ihre Follower nun 100.000 Euro und mehr im Monat.

Wachstumskurs halten

NAGA verdient ebenfalls gut. Das erste Halbjahr 2021 war mit rund 24,5 Millionen Euro Umsatz das beste der Firmengeschichte (20-mal so viel wie zwei Jahre zuvor). Die Aktie erreichte einen Höchststand von acht Euro, 360 Millionen Euro Marktkapitalisierung. Doch ständig wird der Status quo hinterfragt, täglich ist Bilski auf der Suche nach Optimierungen und fragt: »Wo können wir wachsen?« Wenn in anderen Branchen Super-Apps funktionieren – warum nicht auch bei Finanzen? Und so vereint NAGA Pay erstmalig Banking, Investieren und Krypto in einer Anwendung. Hier können Nutzer auswählen, mit welchem Vermögenswert sie bezahlen: Aktien, Krypto- oder klassischen Währungen. »Mit all diesen Entscheidungen haben wir nicht nur die 180-Grad-Wende geschafft, sondern sind in neue Sphären vorgestoßen«, so der NAGA-CEO.

Familienvater Bilski (eine zweieinhalbjährige Tochter, seine Frau hat er auf einer Dienstreise kennengelernt) würde noch weitere Managementregeln aufstellen: Für die Wiederauferstehung NAGAs zieht der ehemalige Profschwimmer direkte Parallelen zu seiner Karriere als Sportler. Daraus könnte man locker auch ein zweites Porträt schreiben. ♦

Die schlimmen Artikel seien alle berechtigt gewesen, doch habe er diese negative Energie nicht an sich herangelassen.

Unternehmer brauchen einen Notfallplan!



Martin Limbeck erklärt, wie man sich als Unternehmer auf den Worst Case vorbereitet.

Es gibt Dinge, mit denen du dich als Unternehmer sehr gerne beschäftigst. Zum Beispiel, wie du dein Unternehmen weiterentwickeln willst. Dann gibt es jedoch auch die Themen, die wir am liebsten ausblenden würden. Was passiert mit der Company, wenn dir etwas zustößt? Und ich spreche hier jetzt nicht von einer normalen Grippe, die dich für 14 Tage flachliegen lässt. Sondern von Dingen wie lebensbedrohlichen Krankheiten und tödlichen Unfällen. Kein schönes Thema. Doch es hilft nichts, das auf die lange Bank zu schieben. Auch dann nicht, wenn es dir heute gut geht und du fit wie ein Turnschuh bist. Morgen kann die Welt schon ganz anders aussehen. Daher kann ich dir nur empfehlen, unbedingt einen Notfallplan zu erstellen – und dein Unternehmen langfristig so zu entwickeln, dass es auch ohne dich weiter funktioniert.

Ein gesunder Arbeitseifer in allen Ehren, doch als Unternehmer ist es deine Aufgabe, am Unternehmen statt in ihm zu arbeiten.

Mach dich ersetzbar

»Martens, lassen Sie mal. Ich erledige das schnell selbst ...« Erkennst du dich darin wieder? Vielen Unternehmern fällt es schwer, Aufgaben zu delegieren und Prozesse loszulassen. Ein gesunder Arbeitseifer in allen Ehren, doch als Unternehmer ist es deine Aufgabe, am Unternehmen statt in ihm zu arbeiten. Und wie sollen deine Mitarbeiter Selbstvertrauen entwickeln und lernen, selbstständig zu arbeiten, wenn du ihnen das augenscheinlich nicht zutraust? Ich kann verstehen, dass es dir schwerfällt, loszulassen. Schließlich hast du das Unternehmen gegründet, dein ganzes Herzblut steckt darin und du willst, dass

alles perfekt läuft. Doch wenn dein Unternehmen wächst, sind dem natürliche Grenzen gesetzt. Dein Tag hat nur 24 Stunden – und schneller schlafen funktioniert nicht. Daher wirst du nicht darum herumkommen, Verantwortung abzugeben. Und das ist auch gut so!

Nachfolger verzweifelt gesucht

Gerade im deutschen Mittelstand gibt es große Herausforderungen in Sachen Unternehmensnachfolge. Aktuell steuert eine ganze Gründergeneration auf der Zielgeraden zur Rente – und das ohne designierte Nachfolger. Entweder, weil sie sich immer noch nicht darum gekümmert haben. Oder weil der richtige Kandidat oder die passende Kandidatin einfach nicht zu finden ist. Was du jedoch im Hinterkopf behalten solltest: Jede vierte Unternehmensnachfolge tritt unerwartet ein, so das Bonner Institut für Mittelstandsforschung. Entweder durch Krankheit, einen schweren Unfall oder den überraschenden Tod des Gründers. Außerdem weist die Kammer darauf hin, dass aktuell rund die Hälfte aller Mittelständler in Deutschland keinen Notfallplan in der Schublade haben. Höchste Zeit also, ins Handeln zu kommen!

Welche offenen Fragen gibt es?

Als Erstes macht eine Probe aufs Exempel Sinn: Erkläre deiner Belegschaft, dass du für sechs Monate in Urlaub gehen wirst. Zugegeben, für mich wäre das unvorstellbar und meine Mitarbeitenden würden es ▶

Aktuell steuert eine ganze Gründergeneration auf der Zielgeraden zur Rente – und das ohne designierte Nachfolger.

Unten: Geschäftsmann Andy Jassy ist Nachfolger von Amazon-Gründer Jeff Bezos.





mir vermutlich auch nicht glauben. Doch hier geht es um ein Gedankenexperiment. Welche Fragen stellen dir deine Leute? Nur wenn du wirklich auf alle Fragen eine Antwort hast, ist dein Unternehmen gut auf den Ernstfall vorbereitet.

Doch darüber hinaus solltest du dir auch über Ausfälle Gedanken machen, die nicht direkt deine Position als Geschäftsführer be-

Zusätzlich wird ein gut durchdachter Notfallplan nicht nur dir selbst, sondern auch deinen Mitarbeitenden Sicherheit geben.

treffen. Ich erlebe auch immer wieder, dass kleinere mittelständische Unternehmen ins Schleudern geraten, weil plötzlich ein wichtiger Mitarbeiter ausfällt. Das kann der Vertriebsleiter sein, der nach einem schweren Autounfall erst mal in die Reha muss, bevor überhaupt wieder an Arbeiten zu denken ist. Oder die Marketingchefin, die ihr einjähriges Sabbatical antritt. Zwar wussten das alle, doch die Suche nach einer Vertretung ist im Tagesgeschäft irgendwie untergegan-

gen. Durch solche Fälle wird dein Unternehmen noch nicht in eine Existenzkrise geraten, doch es kommt ordentlich Sand ins Getriebe. Und dieser Stress ist absolut vermeidbar! Ich kann dir daher nur dazu raten, alle Schlüsselstellen in deiner Company so schnell wie möglich mit Zweit- oder sogar Drittbesetzungen abzusichern.

Notfallplanung lohnt sich doppelt

Viele Unternehmer zögern auch deswegen, sich mit dem Worst-Case-Szenario zu beschäftigen, weil es einiges an gedanklicher Arbeit und damit Zeit erfordert. Doch diese Zeit ist in mehrfacher Hinsicht gut investiert! Das Durchdenken aller Betriebsabläufe fördert unter Umständen Prozesse und Abläufe zutage, die Optimierungsbedarf haben. Zusätzlich wird ein gut durchdachter Notfallplan nicht nur dir selbst, sondern auch deinen Mitarbeitenden Sicherheit geben. Weil sie dann zum Beispiel Gewissheit haben, dass der Bestand ihres Arbeitsplatzes nicht dem Zufall überlassen sein wird.

Die folgenden Fälle solltest du auf jeden Fall durchspielen und für alle Eventualitäten Vorkehrungen treffen. Auch, wenn es unangenehm ist.

- Du als Unternehmer bist vorübergehend handlungsunfähig, zum Beispiel durch

einen Fahrradunfall. Die Dauer des Ausfalls ist absehbar.

- Du bist vorübergehend handlungsunfähig, die Dauer ist allerdings nicht absehbar – beispielsweise bei einer Krebserkrankung.
- Du bist unwiderruflich handlungsunfähig.

Ich drücke dir natürlich die Daumen, dass der Notfallplan in der Schublade bleibt und verstaubt. Doch ich kann nur sagen, dass ich noch einen Tick besser schlafe, seit ich Gewissheit darüber habe, dass auch im Falle des Falles meine Company und damit mein Lebenswerk weiter existieren werden. ♦

Der Autor



Martin Limbeck ist unter anderem Inhaber der Limbeck® Group, Wirtschaftsminister (EWS) und einer der führenden Experten für Sales und Sales Leadership in Europa.



Resilienz

Wenn du ganz unten liegst,
trägt dich immer noch der Boden.

Gabriel Schandl resümiert, wie berühmte Persönlichkeiten Rückschläge meisterten und mit Durchhaltevermögen bis ganz nach oben kamen.

Albert Einstein konnte nicht sprechen, bis er vier Jahre alt war und konnte erst mit sieben lesen. Vincent van Gogh hat ein einziges Gemälde zu Lebzeiten verkauft und das an einen Freund. Walt Disney wurde Erzählungen nach über dreihundertmal von Banken abgelehnt, die ihm seine Träume nicht finanzieren wollten. J. K. Rowling bekam zwölf Absagen von Verlagen, bevor Harry Potter dann doch veröffentlicht wurde. Keanu Reeves erzählte in einem Interview, dass er schwer unter Depressionen litt. Steve Jobs wurde mit 30 aus seinem eigenen Unternehmen geworfen. Die Beatles wurden von den »Decca Recording Studios« in ihren Anfängen abgelehnt

Feldern grandiose Resultate erzielt. Trotz Rückschlägen, trotz düsterer Prognosen, trotz persönlicher Einschränkungen und Handicaps, trotz sogenannter Misserfolge, trotz Ablehnung. Diese Fähigkeit des Durchhaltens nennt man Resilienz. Sich biegen oder gebogen werden ohne zu brechen, ähnlich wie ein Bambusrohr. Stabil und beweglich zugleich. Wann, wenn nicht jetzt, brauchen wir alle genau diese Fähigkeiten? Bei einigen von uns boomt das Business wie noch nie, andere stehen vor dem Ende ihrer aktuellen beruflichen Existenz, sie müssen sich überlegen, das Business oder die Branche zu wechseln. Egal, zu welcher Gruppe man gehört, wir sind gefordert. Gefordert, kreative Lösungen zu finden für die krassen

Probleme unserer Zeit, die uns nicht nur sozial einschränken, sondern auch wirtschaftlich extrem herausfordern. Wie lange halten wir durch? Ganz einfach: So lange es sein muss und so lange, bis wir wieder Erfolg haben. Auch diese Zeit wird kommen. Jammerer finden immer Gründe, sich zu beschweren. Lösungsorientierte Menschen machen Mut und kommen ins Handeln. Sie inspirieren sogar andere.

Wenn wir ins Tun kommen, indem wir vorher die richtigen Fragen stellen, dann kommen postwendend Ergebnisse ins Spiel. Was sind allerdings richtige Fragen? Sie alle haben mit dem Moment, der Gegenwart, der Zukunft und Lösungen zu tun, zum Beispiel:

»Jammerer finden immer Gründe, sich zu beschweren. Lösungsorientierte Menschen machen Mut und kommen ins Handeln.«

mit der Begründung, dass sie mit diesem Sound keine Zukunft in dem Business hätten. Was haben all diese Persönlichkeiten gemeinsam und diese Liste ließe sich noch fortsetzen...? Sie alle gehören zu den erfolgreichsten Persönlichkeiten unserer jüngeren Geschichte und haben in ihren jeweiligen

1. Was kann ich jetzt tun, um mich neu zu erfinden?
2. Wen kenne ich, dem ich was Gutes tun kann?
3. Wer kann mir helfen, voranzukommen?
4. Wer ist schon dort, wo ich hinwill?
5. Wen kenne ich, der mir Kontakt zu dieser Person herstellen kann?
6. Wie kann ich mich täglich weiterbilden?
7. Was kann ich besonders gut und wie kann ich mehr davon tun?
8. Was gibt mir Kraft, tut mir gut und stärkt mich?
9. In welcher Umgebung bin ich besonders produktiv?
10. In 5 Jahren: Welche Geschichte möchte ich rückblickend über mich erzählen?

Das sind meine zehn Lieblingsfragen, mit denen ich selbst motiviert bleibe. Das Betrachten von Erfolgsgeschichten und besonderen Persönlichkeiten motiviert auch, genauso wie gute Freunde, Musik, Ziele, gute Gedanken, schöne Orte. All das kann uns keiner nehmen, all das steht uns jederzeit zur Verfügung, auch wenn es so scheint, als dürften wir (fast) nichts mehr tun und als wären wir all unserer Freiheiten beraubt. Das stimmt zum Teil auch, aber darauf richte ich keine Aufmerksamkeit, sondern darauf, wie ich in dieser Situation das Beste für alle machen kann: Für meine Familie, meine Freunde, Kunden und mich selbst. Dazu braucht es zuallererst einen guten Zustand und dieser wird durch die richtigen Fragen hergestellt. Motivation entsteht zuallererst im Kopf. Dort geht es los. Dort hast du 100 Prozent Zutritt und nur die, denen du das gestattest. Deshalb: Welche Medien »ziehst« du dir rein? Welche Freunde umgeben dich, welche Bücher liest du? All das wird deine Gedanken beeinflussen und du erlaubst all diesen Informationen Zutritt zu deinem wichtigsten Steuerorgan: Deinem Gehirn. Dort beginnt alles. Eine weitere gute Nachricht:

»Es gibt immer mehr Gehirnbenutzer und nicht nur Gehirnesitzer!«
– Vera Birkenbihl

Diese von Vera Birkenbihl inspirierte Weisheit ist mehr als wahr. Sie erinnert auch daran, dass sich keiner schlecht fühlen muss, egal, wie die Umstände aussehen. Wenn wir in der eigenen »Schaltzentrale der Macht« beginnen, wird etwas Besonderes entstehen. Aber nur, wenn wir es aktiv betreiben. Passivität führt sehr schnell in eine hilfsbedürftige, schlecht gelaunte Opferhaltung. Gerade jetzt, beim Schreiben dieses Textes, sitze ich im Bluebird.space neben der Panzerhalle in Salzburg, einem wunderbaren shared.office mit dem Anspruch, ein inspirierender Ort für »New Work« zu sein. Das ist er auch. Leser sind herzlich eingeladen, mich (nach kurzer Voranmeldung) jederzeit gerne zu besuchen, um sich selbst ein Bild zu machen. Hier fließt Kreativität! Während ich schreibe, läuft »Rondo Veneziano« in meinen Bose QuietComfort Kopfhörern. Begonnen habe ich heute meinen Arbeitstag mit der Frage: Was ist jetzt gerade am Wichtigsten? Welches Ergebnis bringt mich und andere jetzt gerade weiter?

Warum erzähle ich das? Weil ich feststellen möchte, dass all diese Techniken und Strategien funktionieren. Nur deshalb sind sie es wert, erwähnt zu werden. Sie sind weder besonders neu noch kompliziert oder akademisch. Genau das ist das Gute daran. Sie wirken nur, wenn man sie lebt und umsetzt, und das kann schnell und einfach gehen. Wenn

Der Autor



Gabriel Schandl ist langjähriger Unternehmensberater, Redner, Trendscout und Autor. Mit seinem Team begleitet er Unternehmen im Aus- und Weiterbildungsbereich.

wir das auf einer täglichen Basis machen, entstehen Ergebnisse. Dann hat es zur Folge, dass ein Albert Einstein Jahre später einen Nobelpreis erhält. Ein Vincent van Gogh wird einer der berühmtesten und teuersten Maler der Geschichte. Ein Walt Disney gründet ein Unterhaltungsimperium, das lange nach seinem Tod erfolgreich ist und Alt und Jung glücklich macht. Eine J. K. Rowling wird zur Bestseller-Autorin mit 500 Millionen verkauften Büchern in 80 Sprachen (erfolgreicher ist nur noch die Bibel), die allesamt auch verfilmt wurden und weltweit bekannt und geschätzt sind. Ein Keanu Reeves gehört zu Hollywoods Schauspiel-Elite. Ein Steve Jobs wird als Kind zur Adoption freigegeben, als Erwachsener gründet er eines der wertvollsten Unternehmen der Welt, in das er auch nach seinem Rauswurf nochmals zurückkehrt und den Erfolg weiter ausbaut. Die Beatles gehörten zu den berühmtesten Musikern der Welt und haben nicht nur eine ganze Generation geprägt mit ihrem neuen Musikstil, sondern sich ein unauslöschliches Erbe in unseren Ohren und Herzen erspielt. Müssen wir jetzt alle erfolgreich wie diese genannten Persönlichkeiten werden? Nein, natürlich nicht. Erfolg beginnt immer im Kleinen und wird dann groß. Warum nicht als erstes am frühen Morgen das eigene Bett machen, so wie es ein hoch dekoriertes US-General vorgeschlagen hat? Damit beginnt Erfolg. Mit uns persönlich. In unseren Köpfen. Egal, in welcher Zeit wir leben. Uns allen wünsche ich ein gutes Durchhaltevermögen, hohe Resilienz und die Fähigkeit, sich die richtigen Fragen zu stellen! ♦





Inspiration. Tipps. Taktik.
Das lesen **Gründer!**

Jeden Monat als ePaper gratis.

www.founders-magazin.de



WEIBLICHE QUALITÄTEN IM BUSINESS

Das fehlende Puzzlestück zum ganzheitlichen Unternehmen

Während Business früher fast ausschließlich eine Männerdomäne war, werden heute viele Unternehmen und Teams von Frauen »regiert«. Das weibliche Potenzial ist enorm! Aber nutzen Frauen ihre natürlichen Stärken im Arbeitsalltag? Und können Unternehmen wirklich darauf verzichten, wollen sie auch in Zukunft ihre Mitarbeiter*innen und Kund*innen begeistern?

In einer Zeit, in der Sinnhaftigkeit und persönliche Erfüllung am Arbeitsplatz für die Menschen immer wichtiger werden, ist es notwendig, auch die weiblichen Qualitäten im Unternehmen zu integrieren und zu fördern. Geschieht dies nach wie vor zu wenig und fragen wir uns warum, hilft ein Blick in die Geschichte.

Warum werden weibliche Energien nicht genutzt?

Weibliche Qualität – repräsentiert durch die Frauen – wurde über lange Zeit unterdrückt. Das einzige Mittel, um sich »Macht« zu verschaffen, war Schönheit. Durch ihren starken Sexualtrieb konnten Männer so abhängig gemacht werden und wurden »lenkbar«. Wofür wir die Männer heute verurteilen, nämlich die Frauen auf ihren

Da Weiblichkeit also über viele Generationen eher zu Unmündigkeit und Unglück geführt hat als zu Erfüllung, hat sich eine kollektive Ablehnung der Weiblichkeit eingepreßt.

Körper zu reduzieren, war somit eine aus der Not geborene Idee von uns Frauen selbst. Und ein Stück weit natürlich auch Mittel der Evolution.

Die Freiheit, die sich viele unserer Vorfahrinnen damals wünschten, wurde mit dem »Mann sein« assoziiert. Männer durften entscheiden, Männer waren frei und unabhängig. Da Weiblichkeit also über viele Generationen eher zu Unmündigkeit und Unglück geführt hat als zu Erfüllung, hat sich eine kollektive Ablehnung der Weiblichkeit eingepreßt. Als unsere mutigen Vorfahrinnen sich irgendwann aus der Unterdrückung befreien wollten, kämpften sie eher dafür, wie ein »freier Mann« leben zu dürfen, anstatt wie eine »freie Frau«. Anstatt den Wert der Weiblichkeit »gesellschaftstauglich« zu machen und dessen

Wertschätzung und Anerkennung zu stärken, kämpften die Frauen also auf männliche Weise für männliche Rechte.

Diese Strategie wird übrigens bis heute verfolgt: Noch immer kämpfen Frauen teilweise mit harten Mitteln gegen Ungerechtigkeiten, die faktisch vielleicht gar nicht mehr bestehen. Denn in Bezug auf die Rechte und das Gehör in der Gesellschaft sind Frauen heutzutage viel mächtiger als Männer. Wir haben uns so viele Vorrechte erkämpft, dass wir womöglich schon kurz vor der Unterdrückung der Männer stehen. ▶

Die Autorin



Jacqueline Romina Döhlemann, Entwicklerin des QUANT-Modell® und der QUANT-Modell® Software, ist Expertin für Bewusstseinsarbeit und Mentorin für persönliche Weiterentwicklung.

Vorab sei gesagt, dass Männer und Frauen beide jeweils über männliche und weibliche Energie verfügen und somit – unabhängig vom Geschlecht – männliche und weibliche Stärken besitzen. Männliche Energien und Qualitäten sind meist nach außen gerichtet, messbar und greifbar wie etwa Logik, Zielorientierung, aktives Handeln etc. Weibliche Energien sind nach innen gerichtet, subtiler und eher »fühlbar« als sichtbar wie beispielsweise folgende:

1. Intuition

Wirklich starke Visionen und Innovationen kommen nie aus dem logischen Verstand, der ja nur neu zusammenfügen kann, was er schon von irgendwoher kennt, sondern zeigen sich in Geistesblitzen und Eingebungen. Diese können nicht erzwungen oder erarbeitet werden, der Mensch kann sich lediglich dafür öffnen und sie »empfangen«. Die Intuition ist also eine typisch weibliche Qualität.

Nutzen für das Unternehmen:

Durch eine starke Intuition bleiben Unternehmen mit dem Zeitgeist verbunden. Nur so können sie für ihre Kunden sinnvolle Zukunftslösungen entwickeln und sich vorausschauend am Markt platzieren, anstatt lediglich schon bestehenden Trends hinterherzujagen.

2. Emotional ausgleichen und versorgen

Bis heute ist diese Qualität verbunden mit »Dienen« oder gar »Kochen«, weshalb sie gerade von Frauen besonders stark abgelehnt wird. Die wirkliche Stärke, andere »erfüllen zu können«, liegt jedoch auf der emotionalen Ebene. Weibliche Energie ist in der Lage, negative Gefühle zu transformieren und ihr Umfeld emotional zu ernähren. Das hat nichts mit Aufopferung zu tun! Oder mit Essen! Geschieht das emotionale Versorgen als ganz bewusster Prozess, gewinnt auch die Frau Energie dabei, ohne von der Anerkennung und Bestätigung der »Ernährten« abhängig zu sein.

Nutzen für das Unternehmen:

Den Ängsten und Sorgen der Mitarbeitenden werden in Unternehmen oft gar keine Beachtung geschenkt. Dabei ist genau das der Punkt, der einer Organisation wertvolle Lebensenergie raubt und das Team ausbremst. Die bewusste Wahrnehmung und Transformation dieser Gefühle in Freude und Zuversicht

kann dem Unternehmen zu deutlich mehr Strahlkraft und Leistungsfähigkeit verhelfen. Dafür ist es nicht notwendig, sich am Arbeitsplatz stundenlang über Gefühle zu unterhalten. Was es braucht, ist lediglich die Beachtung und Wertschätzung dieser Aspekte und ein liebevolles, weibliches Herz, das bereit ist, diese Aufgabe im Team zu übernehmen.

3. Prozessorientierung und Umsichtigkeit

Während die männliche Qualität sich zielorientiert und impulsiv ausdrückt, liegt die weibliche Stärke in der Hingabe an den Prozess, das Entstehenlassen. Dabei ist das Weibliche umsichtig, weitsichtig und einbeziehend.

Nutzen für das Unternehmen:

Es herrscht Ruhe statt Hektik. Die Kollateralschäden bei der schnellen Jagd nach Erfolgen werden minimiert. Ein ganzheitliches Arbeiten fördert die Zufriedenheit von Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden. Durch den Genuss bei der Arbeit steigt die Motivation dauerhaft.

4. Empfangen und annehmen können

Im Geschäftsleben herrscht nach wie vor das Glaubensmuster »Nur wer leistet, wird geliebt«. So machen wir es uns oft (unbewusst) absichtlich schwer, damit wir abends stolz davon erzählen können, was wir alles bewältigt haben. Indem wir das weibliche »Empfangen« wieder gesellschaftstauglich machen, können wir lernen, Erfolg und Fülle ganz leicht und natürlich zu erlauben, ohne uns dafür schämen zu müssen. Diese Qualität ist das »Gegengift« für den Stress unserer Leistungsgesellschaft.

Weibliche Energie ist in der Lage, negative Gefühle zu transformieren und ihr Umfeld emotional zu ernähren.

Nutzen für das Unternehmen:

Die Erfolge des Unternehmens entstehen nicht mehr durch harte Arbeit, sondern aus inspiriert-schöpferischen Prozessen. So bleiben die Mitarbeitenden auch in dynamischen Zeiten »in ihrer Kraft«. Fluktuation und Krankheitsausfälle werden minimiert.

5. Sinn für Ästhetik und Schönheit

Während das männliche Prinzip eher Praktisches, Funktionales bevorzugt, ist die

Während die männliche Qualität sich zielorientiert und impulsiv ausdrückt, liegt die weibliche Stärke in der Hingabe an den Prozess, das Entstehenlassen.





weibliche Qualität auf Ästhetik und Schönheit ausgerichtet.

Nutzen für das Unternehmen:

Eine angenehme Atmosphäre liefert mehr Energie. Mitarbeiter, Partner und Kunden fühlen sich automatisch wohl(er). Ist diese Qualität im Produktdesign, Marketing und Vertrieb vorhanden, erfreut dies die Herzen und macht natürlich Lust darauf, zu (ver-)kaufen.

Welche Voraussetzungen braucht es, damit die weibliche Energie im Unternehmen wirken kann?

Zunächst braucht es im Unternehmen die generelle Bereitschaft, den weiblichen Qualitäten Raum und Wertschätzung entgegenzubringen. Dann können meist auch Menschen im Team gefunden werden, die die weiblichen Skills bewusst einbringen und den anderen als Vorbild dienen.

Natürlich können weibliche Qualitäten auch von Männern eingebracht werden. Aber so, wie eine Frau das starke Männliche zwar leben, ihr gefühlsvolles Herz und weibliche Instinkte jedoch nie ganz ablegen kann, kann auch ein Mann die weibliche Rolle nur bis zu einem gewissen Grad einnehmen oder gar erfüllen. So wie ein Mann, so viel weibliche Energie er auch haben mag, niemals ein Kind austragen und stillen kann, kann auch die Gesellschaft nie so von Männern mit weiblichen Qualitäten versorgt werden wie von Frauen.

Anstatt uns also mit den Männern »gleich zu machen« und zu versuchen, sie in der Disziplin »Männlichkeit« zu besiegen, sollten wir unsere natürlichen Stärken als

Frauen wiederentdecken und der Gesellschaft zur Verfügung stellen. Das erfordert drei Dinge:

1. Wir Frauen selbst müssen den **Wert der Weiblichkeit wieder vollständig anerkennen**. Wir müssen den vererbten und kollektiv weitergegebenen Konkurrenzkampf mit den Männern aufgeben und ihnen ihre Männlichkeit wieder erlauben. Wir müssen den Gedanken loslassen, uns als männlich stark beweisen zu müssen.

Die Erfolge des Unternehmens entstehen nicht mehr durch harte Arbeit, sondern aus inspiriert-schöpferischen Prozessen.

2. Auch das männliche Konzept des Einzelkämpfers müssen wir hinter uns lassen. Stattdessen sollten wir die natürliche weibliche Gabe nutzen, liebevolle, vertrauensvolle Verbindungen aufzubauen, um **in der Gemeinschaft stark und stabil** zu sein. Nur durch diese innere Sicherheit und Stabilität können wir die Kraft und den Mut gewinnen, der Weiblichkeit auf weibliche Weise ihren Wert zurückzugeben.

3. Wir brauchen Stärke. Nicht eine männliche Stärke des Durchhaltens und Kämpfens, sondern die weibliche **Stärke, die aus dem Urvertrauen und**

der Verbundenheit mit dem Leben entsteht. Eine Weisheit, zu der insbesondere Frauen den allerbesten Zugang haben.

Anstatt weiter gegen die Männer zu kämpfen, könnten wir diese Position intelligenter nutzen, um wieder unsere weiblichen Qualitäten zu integrieren. Denn genau diese sind beim eingangs beschriebenen »Befreiungsschlag« der Frauen auf der Strecke geblieben – und werden bis heute gesellschaftlich abgelehnt. Obwohl wir dafür nach wie vor gerne den Männern die Schuld geben, sind es faktisch doch vor allem wir Frauen selbst, die die Weiblichkeit ablehnen. Und das ist nicht verwunderlich. Neben der Karriere stemmen viele ein dynamisches Familienleben. Bei der Fülle an Aufgaben sind erneut die »männlichen Qualitäten« gefragt: Planung und Organisation, schnelles Erledigen und konsequentes Entscheiden. Wir beweisen täglich, dass wir die Männer sogar im Bereich »männliche Qualitäten« abhängen können. Aber zu welchem Preis? Für uns selbst, für die Unternehmen und für unsere Gesellschaft! ♦

»Verborgene Potenziale im Management«

von **Christoph Döhlemann und Jacqueline Romina Döhlemann**

227 Seiten
Erschienen: Februar 2016
Haufe Verlag
ISBN: 978-3-648-08091-7



BRANSONS ALL-FLUG TREIBT VIRGIN GALACTIC-AKTIEN IN DIE HÖHE



Der raketenbetriebene Flug am 11. Juli, welcher Multimilliardär Richard Branson etwa 86 Kilometer hoch ins All schoss, katapultierte auch den Wert seiner Weltraumfirma Virgin Galactic in neue Dimensionen. Am Montag nach dem Trip stiegen die Aktien im vorbörslichen Handel um 22 Prozent, erhöhten den Marktwert des Unternehmens um etwa 841 Millionen US-Dollar und übertrafen dessen im Februar erreichten Höchststand. Bis Freitag vor dem Flug hatten die Aktien ihren Wert auf etwa 11,8 Milliarden US-Dollar gesteigert. Gemeinsam mit fünf Mitarbeitern seiner 2004 gegründeten Firma erlebte der 70-jährige Milliardär während des etwa einstündigen Flugs für wenige Minuten Schwerelosigkeit. Der Erfolg der Mission stützt das Ziel für den Start des kommerziellen Weltraumtourismus in 2022.

Virgin Galactic kündigte an, den Ticketverkauf nach den Testflügen im Sommer wieder aufzunehmen und plant ab Anfang nächsten Jahres die Bearbeitung von etwa 600 bestätigten Aufträgen. Zukünftig wird ein Mitflug teurer sein als der bekannte Preis von 250.000 US-Dollar pro Sitzplatz. Im Wettlauf der Tech-Milliardäre um den Start in den Weltraumtourismus hatte Branson kürzlich Jeff Bezos überholt.

Diesen und andere Artikel können Sie unter founders-magazin.de lesen.

Allgemein



»Super Thanks«: Mehr Geld für YouTuber

YouTuber können über die neue Funktion »Super Thanks« ihre Einnahmen steigern. Im Wettbewerb mit TikTok und Instagram hat die Video-Plattform neben »Super Chat« und »Super Sticker« eine Funktion ins Leben gerufen, mit der Kreativschaffende Geld verdienen und die Beziehung zu ihren Zuschauern stärken können. Um »Super Thanks« nutzen zu können, müssen YouTuber die Funktion zunächst über die Einstellungen in ihrem Kanal aktivieren. Danach erscheint unter den Videos ein Herz mit einem US-Dollar-Zeichen. Nutzer können darüber die Höhe ihres Geldgeschenkes mit wahlweise 2, 5, 10 oder 50 Euro festlegen...

Den ganzen Artikel können Sie unter founders-magazin.de lesen.

Finanzen



Facebook plant Milliarden-Auszahlung für Influencer

Eine Milliarde US-Dollar will Facebook in den nächsten eineinhalb Jahren an seine Appnutzenden Social-Media-Stars zahlen, um den wachsenden Kampf um Influencer zu gewinnen. Laut »Forbes« werde das Unternehmen Geld aus Werbeeinnahmen sowie Boni für die auf Facebook und Instagram verbrachte Zeit an die Influencer verteilen. In einigen Fällen wird der Social-Media-Riese auch eine Startfinanzierung für einige Kreativschaffende bereitstellen, die über die Plattformen ihre Online-Präsenz aufbauen wollen. »Wir wollen die besten Plattformen für Millionen von Creators bauen, damit sie ihren Lebensunterhalt verdienen können«...

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

Erfolg



Ronaldo eröffnet »CR7«-Hotel in New York

Tor-Rekordhalter der diesjährigen EM, Cristiano Ronaldo, eröffnete mit »Pes-tana CR7« sein erstes Hotel außerhalb der EU direkt am Times Square. Stolz kündigte er die Eröffnung auf Twitter und Instagram an: »Was für ein magisches Datum – 7.7., um euch mein neues Hotel vorzustellen.« Trotz der exklusiven Lage in New York sind die Preise laut Webseite des Hotels mit etwa 87 Euro pro Nacht auch für Touristen erschwinglich. »Bucht jetzt und entdeckt das coolste neue Hotel in der besten Location der Stadt«, twitterte die Fußball-Legende am Tag der Eröffnung....

Den gesamten Beitrag finden Sie auf founders-magazin.de

Statussymbol Homeoffice



Die Coronakrise hat gezeigt: Homeoffice und Remote Work können sehr gut funktionieren und eine Bereicherung für Unternehmen und Mitarbeiter sein. Die Vorteile liegen auf der Hand: Man ist weniger gestresst und hat mehr Zeit, weil etwa lange

Arbeitswege entfallen. Man arbeitet konzentrierter und gelangt häufig zu kreativeren Lösungen. Laura Vanderkam erklärt, warum das Homeoffice Privileg und Herausforderung zugleich ist. Sie beschreibt, wie man den Anforderungen der Arbeit im Homeoffice gerecht wird und dabei den Draht zu Mitarbeitern und Vorgesetzten nicht verliert.

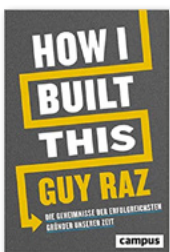
Corporate Rockstar



Für eine Kick-ass-Karriere sind die meisten Konzerne ziemlich angestaubt. Das heißt aber nicht, dass du auch so werden musst, um dort dein Ding zu machen! Daniel Szabo weiß, wie man eine Corporate-Karriere hinlegt, ohne

den plötzlichen Hirntod zu sterben. Jetzt gibt dir sein Karriere-Modell weiter. Kurze, knackige Units erklären, wie du deinen Weg planst, dich aus politischen Spielchen raushältst, Entscheidungen triffst und dein Team zum Sieg trägst. Natürlich ist nicht immer alles eitel Sonnenschein, aber mal ehrlich: Wer will, dass ihn alle anlächeln, soll Eisverkäufer werden! Beginne also deine Karriere und werde zu einem wirklichen Corporate Rockstar.

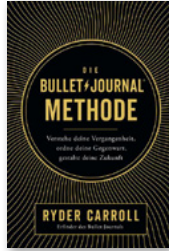
How I built this



Wie haben sie das nur geschafft?! Um erfolgreiche Gründer und ihre Unternehmen ranken sich mehr Mythen als es Start-ups gibt. Aber Guy Raz hatte sie alle auf dem Interview-Stuhl und sie haben ihm ihre Geheimnisse verraten: Von James

Dyson, dem Designer, der Erfinder wurde, bis hin zu Stacy Brown, einer geschiedenen Hausfrau und Mutter, die aus der Not heraus selbstgemachten Geflügelsalat verkaufte und heute die Restaurantkette Chicken Salad Chick mit 139 Filialen in den USA führt. Bekannte und unbekanntere Beispiele – wie Airbnb, die Burger-Brater von Five Guys, Instagram oder Randy Hetrik, – fügen sich zu einem spannenden, lustigen und bisweilen dramatischen Lesevergnügen.

Die Bullet-Journal-Methode



Der Erfinder der bahnbrechenden Bullet-Journal-Methode Ryder Carroll zeigt in diesem Buch, wie Sie endlich zum Pilot Ihres Lebens werden und nicht länger Passagier bleiben. Seine Methode hilft mit einer strukturierteren Lebens-

weise achtsamer und konzentrierter zu werden. Inzwischen lassen sich Millionen Menschen von ihm inspirieren. In diesem Buch erklärt er seine Philosophie und zeigt, wie Sie Klarheit ins Gedankenchaos bringen, wie Sie Ihre täglichen Routinen entwickeln und vage Vorhaben in erreichbare Ziele verwandeln.

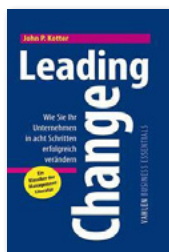
Sprint



Unternehmer, Gründer und Teams stehen täglich vor der Herausforderung: Womit soll man zuerst anfangen, worauf sich am meisten fokussieren? Und wie viele Diskussionen und Meetings sind notwendig, bevor man ganz

sicher die garantiert richtige Lösung hat? Die Folge ist, dass allzu oft das Projekt auf der Stelle tritt und man überhaupt nicht vorwärtskommt. Dafür gibt es eine geniale Lösung: Sprint. Die ist ein einzigartiger, innovativer und narrensicherer Prozess, mit dem sich die härtesten Probleme in nur fünf Tagen lösen lassen – von Montag bis Freitag. Der Entwickler Jake Knapp entwarf diesen Prozess bei und für Google, wo er seither in allen Bereichen genutzt wird.

Leading Change



John P. Kotters wegweisendes Werk Leading Change erschien 1996 und zählt heute zu den wichtigsten Managementbüchern überhaupt. Es wurde in zahlreiche Sprachen übersetzt und millionenfach verkauft. Der Druck auf Unternehmen, sich den permanent wandelnden internen und externen Einflüssen zu stellen, wird weiter zunehmen. Dabei gehört ein offener, aber professionell geführter Umgang mit Change-Prozessen zu den Wesensmerkmalen erfolgreicher Unternehmen im 21. Jahrhundert und zu den größten Herausforderungen in der Arbeit von Führungskräften. Leading Change zeigt Ihnen, wie Sie Wandlungsprozesse in Unternehmen konsequent führen.



Thema

Elon Musk hilft deutschen Flutopfern : Starlink-Internet und Tesla-Strom

Bereits am Dienstag wurden laut der Aufsichts- und Dienstleistungsdirektion (ADD) von Rheinland-Pfalz zwölf Starlink-Satellitenschüsseln in den von der Unwetterkatastrophe betroffenen Gebieten aufgestellt, um den Flutopfern einen kostenlosen Internetzugang zur Verfügung zu stellen. Starlink ist ein von Tesla-Chef Elon Musk und seiner Raumfahrtfirma SpaceX betriebenes Internetprojekt, das durch im Orbit befindliche Satelliten einen weltweiten Internetzugang, auch in aus wirtschaftlichen oder anderweitigen Gründen nicht versorgten Gebieten, bereitstellen soll. Das Projekt befindet sich seit 2020 in der Testphase. Insgesamt 35 Starlink-Schüsseln sollen in den von der Naturkatastrophe betroffenen Gebieten in Rheinland-Pfalz errichtet werden, da das Hochwasser...

Diesen und andere Artikel können Sie unter founders-magazin.de lesen.

Julien Backhaus

Bullshit Rules

50 Regeln, die Sie
brechen müssen, um
Erfolg zu haben

FBV

Jetzt im Handel!