

# DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

# founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 69

**CAMERON ADAMS**  
So relevant wird  
**KI** im Jahr **2025**

**NOAH KAGAN UND  
TAHL RAZ**  
Auch ein »**Nein**«  
ist ein Erfolg

**SABINE VOTTELER**  
Mit **Ü50** selbst-  
ständig machen?



**MARTIN LIMBECK**  
Hände weg von  
Kürzungen beim  
**Kundenservice!**

**JÖRG KUPJETZ**  
Verhandle an einem  
anderen **Tag!**

**ANDREAS KÜFFNER** ÜBER  
**UNTERNEHMERGEIST** UND  
DIE KRAFT DER **INNOVATION**





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

Auch als ePaper-Abo.

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

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



DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN  
**founders**  
GRÜNDUNG • QUANTUM • WIRTSCHAFT

## Impressum

### founders Magazin Redaktion/Verlag

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

### Redaktion

Anna Seifert,  
Martina Karaczko,  
Lea Trägenap

redaktion@backhausverlag.de

### Layout und Gestaltung

**Objektleitung**  
Judith Iben

### Grafik

Judith Iben,  
Stefanie Schulz,  
Christina Meyer

magazine@backhausverlag.de

### Onlineredaktion

verwaltung@backhausverlag.de

### Herausgeber, Verleger:

Julien Backhaus

### Anschrift:

BACKHAUS Verlag GmbH  
Zum Flugplatz 44  
D-27356 Rotenburg

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

www.backhausverlag.de

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

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

Vervielfältigung oder Verbreitung  
nicht ohne Genehmigung.

### Alle Rechte vorbehalten

**MVFP**  
Medienverband  
der freien Presse

**BÜNDNIS  
ZUKUNFT  
PRESSE**

Eine Initiative von BDZV und MVFP

Folgen Sie uns auch auf



Anna Seifert  
Redakteurin

Bild: Nicole Watzka Photo Art

# Gegen den Strom: Wenn Unternehmer Regeln brechen

»Innovation unterscheidet zwischen einem Vorreiter und einem Mitläufer«, sagte Steve Jobs einst – ein Motto, das heute relevanter denn je ist. Gerade in Zeiten wirtschaftlicher Herausforderungen braucht es unternehmerische Vielfalt, um Potenziale auszuschöpfen und neue Wege zu gehen, weiß Andreas Küffner. In unserem Cover-Interview spricht der Serial-Unternehmer über seine Ziele, Werte und neuen Projekte.

Wer sich von der Masse abheben möchte, muss oft bei den internen Strukturen ansetzen. Doch hier ist Weitsicht gefragt. Auf guten Kundenservice zu verzichten, heißt, an der falschen Stelle zu sparen, mahnt Martin Limbeck in seinem Gastbeitrag. An anderer Stelle hingegen – so beschreibt es Johannes Oberhofer in seinem neuen Buch – lohnt der Blick auf interne Abläufe. Burnout und Überlastung seien keine Zeichen von Erfolg, sondern von schlechter Organisation. Wie Unternehmer hier vorbeugen können, erfahren Sie bei uns. Inwieweit dabei technologische Neuerungen eine

Entlastung der Mitarbeiter darzustellen vermögen, wird derzeit noch intensiv diskutiert – dass die Künstliche Intelligenz allerdings immer mehr an Relevanz gewinnt, scheint unbestritten. Cameron Adams, Co-Founder und CPO von Canva, hat sich in einem Gastbeitrag mit der Bedeutung der KI beschäftigt. Der gesellschaftliche Wandel zeigt sich auch in anderen Bereichen: Ein Gründungsalter über 50 ist längst kein Tabu mehr. Sabine Votteler erklärt, worauf Menschen achten sollten, die später im Leben den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Für eine erfolgreiche unternehmerische Laufbahn braucht es aber nicht nur Wissen, sondern auch die Fähigkeit, sich in Verhandlungen in gute Positionen zu bringen, wie Prof. Dr. Jörg Kupjetz in seiner Kolumne zeigt. Wie es gelingt, Chancen zu erkennen und auch aus einer Ablehnung heraus einen Schritt nach vorne zu machen, erfahren Sie in dieser Ausgabe.

Viel Vergnügen beim Lesen wünscht  
Anna Seifert  
Redakteurin

# INHALT

## NR. 69

### ERFOLG

**06** Andreas Küffner im Interview über Unternehmergeist und die Kraft der Innovation

### EINSTELLUNG

**10** Sparen an falscher Stelle: Hände weg von Kürzungen beim Kundenservice!  
Martin Limbeck

**22** Auch ein »Nein« ist ein Erfolg  
Auszug aus dem Buch »Million Dollar Weekend« von Noah Kagan und Tahl Raz

#### Sparen an falscher Stelle

Martin Limbeck  
Seite 10



»Erfolg ist für mich kein Endpunkt, sondern ein kontinuierlicher Prozess, der mit jedem Schritt, den man geht, weiterwächst.« – Andreas Küffner

#### Andreas Küffner im Interview

Seite 06

## WISSEN

**18 Eine nachhaltige Zukunft gestalten: So relevant wird KI im Jahr 2025**  
Cameron Adams

**20 Mit Ü50 selbstständig machen? Die besten Geschäftsmodelle**  
Sabine Votteler

»Stattdessen stehen meist sehr persönliche Wünsche dahinter, denen Rechnung getragen werden muss: Selbstbestimmung und Erfüllung, Sinn, mehr Flexibilität, bessere Work-Life-Balance.«

– Sabine Votteler

## LEBEN

**13 Verhandle an einem anderen Tag!**  
Kolumne von Prof. Dr. Jörg Kupjetz

**14 Wachter Kopf**  
Auszug aus dem Buch »Aufladen statt ausbrennen« von Johannes Oberhofer

## BUCHTIPPS

Alle Seite 27

**Bin fast fertig, muss nur noch anfangen**  
Nicole Staudinger

**Die Kunst des perfekten Scheiterns**  
Christian Rieck

**Schluss mit Stress – endlich Zeit**  
Rainer Kapellen

**Vom Unsinn des Lebens**  
Amir Kassaei

**Wie man vorhersieht, womit keiner rechnet**  
Kit Yates

### Mit Ü50 selbstständig machen?

Sabine Votteler  
Seite 20

## BEST OF WEB

**26 Start-ups sammeln wieder mehr Geld ein**





»Meine Wurzeln liegen im **Sport**, und dort habe ich früh gelernt, dass man durch **Einsatz und Teamgeist** alles erreichen kann. Diese Prinzipien habe ich auf die Geschäftswelt übertragen.«

– **Andreas Küffner**

# Andreas Küffner über Unternehmergeist und die Kraft der Innovation

**J**ede Gründung beginnt mit einer Idee – doch ob daraus ein erfolgreiches Unternehmen wird, lässt sich nicht immer sogleich erkennen. Und das Risiko ist hoch: Immerhin scheitern rund 90 Prozent der Start-ups in den ersten drei Jahren. Doch trotz volatiler Wirtschaftslage, zunehmendem Fachkräftemangel und hoher bürokratischer Hürden ist die Zahl der Start-up-Gründungen im Jahr 2024 um elf Prozent gestiegen. Warum die aktuellen Herausforderungen Unternehmer nicht abzuschrecken vermögen, weiß Andreas Küffner, hat er sich doch in den letzten Jahren als Serial Entrepreneur einen Namen gemacht. Mit uns hat der langjährige Unternehmer über unternehmerische Potenziale, prägende Momente und neue Projekte gesprochen.

**Herr Küffner, ob eine Football Player Agency oder eine Network-Marketing-Firma mit Fokus auf Nahrungsergänzungsmittel – in den unterschiedlichsten Branchen sind Sie als Founder bekannt. Was gab den Anlass zu derart vielen Unternehmensgründungen?**

Der Antrieb, verschiedene Unternehmen zu gründen, liegt in meiner persönlichen Überzeugung, dass unternehmerische Vielfalt nicht nur eine Chance, sondern eine Verpflichtung ist, um Potenziale auszuschöpfen und Innovationen voranzutreiben. Jede Branche, in die ich eingetreten bin, sei es im Sportmanagement oder im Network Marketing, hatte eines gemeinsam: den Menschen und seine Entwicklung in den Mittelpunkt zu stellen. Meine Wurzeln liegen im Sport, und dort habe ich früh gelernt, dass man durch Einsatz und Teamgeist alles erreichen kann. Diese Prinzipien habe ich auf die Geschäftswelt übertragen.

Die Gründung der Küffner Group und später weiterer Unternehmen war keine spontane Entscheidung, sondern der

nächste logische Schritt, um meiner Vision gerecht zu werden: Menschen dabei zu helfen, ihre Ziele zu erreichen. Besonders prägend war meine internationale Tätigkeit im Aufbau eines Direktvertriebsnetzwerks, das sich über mehr als 98 Länder erstreckt und über 35.000 Vertriebspartner umfasst. Es hat mir gezeigt, dass es nicht nur darum geht, Produkte oder Dienstleistungen anzubieten, sondern nachhaltige Beziehungen zu schaffen, die langfristig Erfolg generieren. Diese Erfahrungen fließen in jede neue Idee ein, die ich umsetze, und treiben mich dazu an, weiterhin innovativ und dynamisch zu bleiben.

**Wie viel Vorwissen und welche weiteren Voraussetzungen braucht es, um als Serial Entrepreneur langfristig erfolgreich zu sein?**

Langfristiger Erfolg als Serial Entrepreneur erfordert weit mehr als nur Fachwissen. Es ist vielmehr die Kombination aus strategischem Denken, emotionaler Intelligenz und der Fähigkeit, Chancen zu erkennen, bevor sie sich als solche offenbaren. Ein tiefes Verständnis für Menschen ist dabei entscheidend. Mein Leitsatz »People over product – Wer vor Was« fasst diese Philosophie perfekt zusammen. Es geht darum, das richtige Team zu finden, das dieselben Werte teilt und gemeinsam an der Vision arbeitet.

Daneben ist eine ausgeprägte Anpassungsfähigkeit ein wichtiger Faktor. Märkte ändern sich, Technologien entwickeln sich weiter und die Bedürfnisse der Menschen wandeln sich stetig. Ein erfolgreicher Entrepreneur muss in der Lage sein, sich auf diese Veränderungen ▶





einzustellen, schnell zu lernen und manchmal auch unpopuläre Entscheidungen zu treffen. Für mich persönlich spielt auch der Austausch mit anderen Unternehmern eine große Rolle. Ein starkes Netzwerk hilft nicht nur dabei, neue Perspektiven zu gewinnen, sondern auch, Herausforderungen effizienter zu meistern. Wichtig ist außerdem, eine gesunde Balance zwischen Risikobereitschaft und Besonnenheit zu halten. Man muss bereit sein,

definitiv der Aufbau meines internationalen Direktvertriebsnetzwerks. Zu sehen, wie aus einer Vision eine globale Bewegung wurde, die nicht nur Produkte, sondern auch Werte und Chancen vermittelt, hat mir gezeigt, was möglich ist, wenn man an seine Ideen glaubt und konsequent daran arbeitet. Diese Skalierung auf internationaler Ebene war für mich ein Schlüsselmoment, der mir die Dimensionen des Potenzials meiner Ar-

»Erfolg ist für mich kein Endpunkt, sondern das Resultat aus kontinuierlichem Fortschritt und Weiterentwicklung.«

– Andreas Küffner

Risiken einzugehen, aber diese gleichzeitig durch fundierte Analysen und ein klares strategisches Konzept zu minimieren.

**Gab es für Sie einen Moment, in dem Sie realisierten, dass Sie »es geschafft« haben?**

Für mich war es nie ein bestimmter Moment, an dem ich dachte: »Jetzt habe ich es geschafft.« Erfolg ist für mich kein Endpunkt, sondern das Resultat aus kontinuierlichem Fortschritt und Weiterentwicklung. Dennoch gab es einzelne Meilensteine, die mich innehalten ließen und mir verdeutlichten, wie weit ich gekommen bin. Ein solcher Moment war

beit vor Augen geführt hat. Ein weiterer prägender Moment war, als ich realisierte, dass ich in der Lage bin, aus eigener Kraft und mit eigenem Kapital meine Ideen zu verwirklichen. Der Punkt, an dem ich nicht mehr limitiert war – an dem plötzlich Dinge möglich wurden, die früher nur Träume waren – hat meine Perspektive grundlegend verändert. Dieses Gefühl der Unabhängigkeit war unglaublich befreiend und hat mir die Gewissheit gegeben, dass die harte Arbeit, die Rückschläge und die Entbehrungen der vergangenen Jahre es wert waren. Doch selbst in solchen Augenblicken

sehe ich Erfolg nicht als Endstation, sondern als Motivation, weiterzugehen und noch größere Ziele zu erreichen.

**Nach welchen Kriterien identifizieren Sie aussichtsreiche Geschäftsfelder?**

Die Identifizierung aussichtsreicher Geschäftsfelder beginnt für mich immer mit der Frage: »Wo liegen ungenutzte Potenziale und wie kann ich einen echten Mehrwert schaffen?« Es geht darum, Bedürfnisse zu erkennen, die vielleicht noch nicht ausreichend bedient werden, oder bestehende Lösungen so zu verbessern, dass sie neue Standards setzen. Dabei spielen Nachhaltigkeit und Skalierbarkeit eine entscheidende Rolle. Ein gutes Beispiel ist die Gründung meines Network-Marketing-Mentorings. Ich habe erkannt, dass viele Menschen im Bereich Network Marketing das Potenzial dieser Branche nicht vollständig ausschöpfen, oft aufgrund mangelnder Ausbildung oder fehlender strategischer Ansätze, wie die Branche wirklich funktioniert. Damit habe ich ein Mentoring geschaffen, das darauf abzielt, Menschen nicht nur die Grundlagen von Network Marketing zu vermitteln, sondern sie auch zu echten Network-Marketing-Professionals zu entwickeln. Hier fließen meine jahrelangen Erfahrungen aus der Praxis ein, um Menschen dabei zu unterstützen, nicht nur erfolgreich zu verkaufen, sondern auch nachhaltige Netzwerke aufzubauen.

Was für mich entscheidend ist: Ein Geschäftsfeld muss den Menschen in den Mittelpunkt stellen. Es geht nicht nur darum, Produkte oder Dienstleistungen zu verkaufen, sondern darum, echte Lösungen für die Herausforderungen der Zielgruppe zu finden. Ich konnte nicht nur ein nachhaltiges Geschäftsmodell aufbauen, sondern auch anderen die Werkzeuge an die Hand geben, ihren eigenen Weg in der Branche erfolgreich zu gehen. Dieses Prinzip – Menschen in ihrer Entwicklung zu stärken – zieht sich durch all meine Projekte und ist eines der Hauptkriterien bei der Bewertung neuer Geschäftsfelder. Zusätzlich lege ich großen Wert darauf, dass die Geschäftsidee langfristig Bestand hat und sich flexibel an Marktveränderungen anpassen lässt. Denn nur so kann ein Projekt nicht nur kurzfristig erfolgreich sein, sondern auch einen nachhaltigen Unterschied machen.

**Mit Ihrem neuen Projekt richten Sie Ihren Fokus auf den Bereich Social Selling. Was gab den Ausschlag, dieses Vorhaben ins Leben zu rufen? Was reizt Sie daran?**

Die Gründung von AWAQE ist für mich der nächste logische Schritt in meiner unternehmerischen Laufbahn und eine Herzensangelegenheit. Der Name ist dabei kein

Zufall – er steht für meine Vision eines »Erwachens«. Mit unseren wissenschaftlich fundierten Produkten möchte ich Gesundheit und Energie fördern, das Bewusstsein der Menschen für ihre Potenziale stärken und ihnen die Freiheit geben, ein unabhängiges Leben nach ihren Werten zu gestalten. Das Projekt ist für mich die Gelegenheit, all meine Erfahrungen in der Network-Marketing-Branche in ein Unternehmen zu bündeln, das kompromisslos auf Transparenz, Qualität und Nachhaltigkeit setzt. Ich weiß, was in der Branche funktioniert, und möchte alles richtig machen. Social Selling ermöglicht es uns, auf authentische Weise Menschen direkt zu erreichen und eine Community aufzubauen, die dieselben Werte teilt. Dieses Projekt ist mehr als ein Unternehmen – es ist meine Vision, Menschen zu inspirieren, ihre volle Stärke zu entfalten.

**Ihr neues Projekt soll einen neuen Ansatz in der Vertriebsszene etablieren. Innovative Ansätze wie solche bieten große Chancen, aber auch die Möglichkeit des Scheiterns. Wie gehen Sie mit diesem Risiko um – und warum gehen Sie es dennoch so oft ein?**

Risiken gehören zum Unternehmertum wie Luft zum Atmen. Ohne Risiken gibt es keinen Fortschritt. Dennoch gehe ich Risiken nie unvorbereitet ein. Bevor ich ein neues Projekt starte, analysiere ich den Markt, teste verschiedene Hypothesen und nutze mein Netzwerk, um Feedback einzuholen. Aber selbst die beste Vorbereitung garantiert keinen Erfolg – und genau das ist der Reiz. Für mich ist das Scheitern kein Feind, sondern ein Lehrmeister. Jeder Rückschlag gibt mir die Möglichkeit, zu wachsen, aus Fehlern zu lernen und meine Strategie zu optimieren. Am Ende überwiegt für mich immer die Möglichkeit, etwas zu erschaffen, das einen positiven Unterschied macht. Die Aussicht auf Erfolg, auf Innovation und auf nachhaltigen Einfluss motiviert mich, auch hohe Risiken einzugehen.

**Das neue Jahr ist noch jung. Gibt es weitere Ziele, die Sie sich für 2025 gesetzt haben? Was möchten Sie in Ihrer Laufbahn noch erreichen?**

2025 steht für mich im Zeichen von Wachstum und Impact. Mit meinem Social-Selling-Projekt möchte ich unsere Vision von Gesundheit, Bewusstsein und Freiheit weltweit weiter ausbauen und als führende



Social-Selling-Company etablieren. Gleichzeitig liegt mein Fokus auf meinem Mentoring-Programm, um Menschen zu befähigen, nachhaltige Netzwerke aufzubauen und sich als authentische Leader zu entwickeln.

Mein Ziel ist es, erfolgreiche Unternehmen aufzubauen, die mit echten Werten den Unterschied machen. 2025 ist für mich ein weiteres Kapitel, um diese Vision noch stärker in die Welt zu tragen. ♦ AS (L)

»Mein **Ziel** ist es, erfolgreiche Unternehmen aufzubauen, die mit **echten Werten** den **Unterschied** machen.«  
– **Andreas Küffner**



**Andreas Küffner** ist bereits seit über zehn Jahren als Unternehmer bekannt. Neben der Küffner Group sowie seinem eigenen Mentoring-Programm BECOME THE NETWORKER gründete er 2024 sein Herzensprojekt AWAQE.



# Sparen an falscher Stelle: Hände weg von Kürzungen beim **Kundenservice!**

EIN GASTBEITRAG VON MARTIN LIMBECK

In wirtschaftlich unsicheren Zeiten, wie wir sie nach wie vor erleben, greifen immer mehr Unternehmen zu einem vermeintlich sinnvollen Hebel, um sich am Markt zu halten: Kosten reduzieren! Doch ein Bereich, der dabei besonders von den Einsparungen betroffen ist, ist immer öfter der Kundenservice. Warum sich diese Strategie auf lange Sicht als teure Fehlentscheidung entpuppt und weshalb Unternehmen gerade jetzt besser in ihre Kundenbeziehung investieren sollten, erfahrt ihr in diesem Artikel.

### Kundenservice? Fehlzanzeige.

Leider begegnen mir im Alltag immer öfter Situationen, in denen ich den Eindruck habe: Viele Unternehmen haben vergessen, wie wichtig guter Service ist. Oder sie denken, dass sie darauf verzichten können. Frei nach dem Motto: »Die Kunden kaufen ja sowieso!« Natürlich ist mir bewusst, dass wir uns nach wie vor in einer wirtschaftlichen Ausnahmesituation befinden. Es fehlen Mitarbeiter an allen Ecken und Enden. Doch das auf den Schultern der Kunden auszutragen, kann keine Lösung sein.

Ein Beispiel, welches ich auch nach einigen Wochen immer noch lebhaft in Erinnerung habe: Ich kam spät von einer Dienstreise zurück, landete am Flughafen Düsseldorf – und wollte nochmal schnell für kleine Jungs. Keine Chance: Ab 23 Uhr sind die Toiletten abgeschlossen! Und nicht nur das: Als weitere Sparmaßnahme wird auch der Saft an den öffentlichen Steckdosen abgedreht. Super, wenn du dringend dein Smartphone oder den Laptop laden musst!

Natürlich mag der ein oder andere jetzt vielleicht sagen, dass das Luxusprobleme sind. Die Steckdosen – okay. Dann nehme ich halt eine Powerbank mit. Doch abgeschlossene Toiletten auf einem Flughafen, wo Menschen sich schon mal um diese Uhrzeit aufhalten? Das finde ich nicht in Ordnung. Da überlege ich mir zumindest zweimal, ob ich das nächste Mal nicht lieber eine weitere Autofahrt in Kauf nehme und ab Frankfurt fliege.

### Wenn Kundenservice zur Geduldsprobe wird

Und das ist nur ein Beispiel von vielen. Es wird immer mehr zusammengestrichen. Ich bin selbst Unternehmer und natürlich verstehe ich, dass das aus wirtschaftlichen Gründen geschieht. Doch meiner Ansicht nach darfst du dabei nicht vergessen, wer am Ende deine Produkte oder Dienstleistungen kauft: der Kunde. Und dieser Kunde wird irgendwann nicht mehr bei dir kaufen, wenn er das Gefühl hat, dass du ihn mies behandelst und ihm nicht mal mehr die kleinste Annehmlichkeit gönnst.

Guter Kundenservice ist kein »Nice-to-have«, sondern ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Gerade jetzt, wo die meisten Menschen noch genauer hinschauen, wofür sie ihr Geld investieren. Studien belegen: Kunden sind nach wie vor bereit, mehr zu zahlen, wenn sie im Gegenzug hervorragenden Service bekommen. Wer hier spart, spart definitiv am falschen Ende!

Nehmen wir als Beispiel mal das Phänomen der Selbstbedienungskassen. Was als Innovation verkauft wird, ist eigentlich nichts weiter als eine versteckte Arbeitsauslagerung. Du brauchst weniger Mitarbeiter, der Kunde checkt sich selbst aus. Wenn die Technik funktioniert, ist es ein praktisches Angebot, keine Frage. Besonders, wenn du nur ein paar Teile hast und die Schlange an den regulären Kassen lang ist. Doch was ist, wenn dem Kunden die Option, sich zu entscheiden, genommen wird?

Seit Sommer 2024 gibt es bei Ikea in Düsseldorf nur noch Selbstbedienungskassen. Ziel ist es offiziell, die Wartezeit für Kunden zu verkürzen. In der Realität geht es jedoch wahrscheinlich eher darum, Personalkosten zu senken. Nachfragen in diese Richtung ließ das Unternehmen unbeantwortet. Mal ehrlich – wie soll auf diese Weise die Wartezeit verkürzt werden? Die Kunden suchen ewig an den Sachen herum, um den Barcode zu finden, dann funktioniert der Scanner nicht, das Produkt ist

Der Autor



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

nicht im System zu finden. Ist am Ende doch alles eingebucht, wird die Kreditkarte nicht akzeptiert, der Pincode falsch eingegeben und was weiß ich nicht noch alles. Klar gibt es noch Mitarbeiter, die ▶

»Guter Kundenservice ist kein »Nice-to-have«, sondern ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.«





»Guter Kundenservice bedeutet für mich auch, einfach für meine Kunden da zu sein und Kontakt zu halten.«

dann helfen. So wie im Supermarkt bei den Selbstscannern auch. Doch in der Realität hetzt dann ein Mitarbeiter zwischen vier oder mehr Checkouts hin und her – und du wartest weiter. Ich weiß nicht, wie es euch damit geht. Doch ich kaufe lieber noch von Mensch zu Mensch ein. Und ich kann mir vorstellen, dass es vielen anderen ebenfalls so geht.

**Begeisterte Kunden kommen wieder**  
Diese Entwicklung hat jedoch auch einen positiven Effekt: Wenn du guten Kundenservice zu deinem Aushängeschild machst, hast du umso mehr Chancen, aus der Masse herauszustechen. Ein tolles Beispiel sind für mich die Ritz Carlton Hotels – schönerweise haben auch andere Häuser deren Service-Gedanken aufgegriffen. Dort hat jeder Mitarbeiter das Recht, bis zu 2.000 Dollar auszugeben, um das Problem eines Gastes zu lösen. Und zwar ohne, dass er oder sie erst die Genehmigung eines Managers einholen muss. Das Ergebnis? Kunden, die nicht nur wiederkommen, sondern die Marke begeistert empfehlen und weltweit in Hotels dieses Unternehmens einchecken. Weil sie erlebt haben, dass sie und ihr Anliegen ernstgenommen werden. Oder auch nur, weil sie jemanden kennen, der jemanden kennt, der das erlebt hat. Unterschätze niemals die Macht

der Weiterempfehlung, im positiven wie im negativen Sinne!

### Mach dir schöne Stunden, fahr zu Kunden!

Guter Kundenservice bedeutet für mich auch, einfach für meine Kunden da zu sein und Kontakt zu halten. Im vergangenen Jahr habe ich mein Unternehmen, die Limbeck Group, verkauft, bin aber immer noch als freier Berater an Bord und gebe auch das ein oder andere Training. Einige der Unternehmenskunden kenne ich seit vielen Jahren. Und da ist es für mich selbstverständlich, dass ich mich dort melde. Oder selbst mal für zwei bis drei Stunden vor Ort dabei bin, auch wenn ein anderer Kollege das Training gibt. Denn damit signalisierst du, dass dir der Kunde am Herzen liegt – und nicht nur das Geld, das auf dem Konto eingeht.

In meinen Gipfelstürmer Mentorings begleite ich auch Unternehmer, die den Wunsch haben, ihre Company unabhängiger von ihrer Person zu machen. Völlig legitim, denn wenn du selbst immer nur im Tagesgeschäft steckst, machst du dich zum Flaschenhals und stehst dem Wachstum deines Unternehmens im Weg. Doch To-dos zu delegieren und Strukturen aufzubauen, die deinen Mitarbeitern eigenverantwortliches Handeln ermöglichen, bedeutet nicht, dass du dich dann auf dem Golfplatz entspannen kannst. Auf diese Weise gewinnst du die Zeit, die du brauchst, um dein Unternehmen weiterzuentwickeln.

Und du solltest einen Teil der Zeit auch dazu nutzen, in Kontakt mit deinen Kunden zu bleiben. Auch dann, wenn du ein souverän agierendes Vertriebsteam hast. Warum? Weil du nur so die echte Realität mitbekommst. Berichte und CRM-Daten sind das eine. Doch wenn du wissen willst, was deine Kunden denken und wo wöglich gerade der Schuh drückt – fahr hin und sprich persönlich mit ihnen! Dazu kommt: Nichts baut Vertrauen besser auf als persönliche Begegnungen. Ein Handschlag, ein offenes Ohr, ein gemeinsamer Kaffee – das bleibt hängen! Und wie willst du von deinem Team vollen Einsatz erwarten, wenn du das nicht selbst vorlebst? Wenn deine Mitarbeiter sehen, dass du dir Zeit für die Kunden nimmst, werden sie genauso handeln.

So bringst du die Kundenbindung in deiner Company auf ein ganz neues Level – und das bleibt garantiert hängen. Ich bin überzeugt davon, dass Wertschätzung gerade in der aktuellen Zeit einer der stärksten Treiber für langfristige Geschäftsbeziehungen ist. Und dabei ist die Art und Weise, wie du mit deinen Kunden umgehst und welchen Service du ihnen bietest, absolut entscheidend. ♦

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



# Verhandle an einem anderen Tag!

## BEST OF VERTRÄGE VERHANDELN

**M**ein jüngster Sohn brauchte vor einiger Zeit einen neuen Schulranzen und als guter Vater geht man natürlich am Wochenende gerne mit in das Ranzenfachgeschäft. Schon beim Betreten des Ladengeschäftes sah ich an der Kasse die nicht mehr enden wollende Schlange von treusorgenden Vätern und Müttern. Das Ganze garniert mit Geschrei der fröhlichen Schulkinder nebst Geschwistern im Kleinkindstadium. Herrlich! Kann ein Samstag besser beginnen?

Zu meinem Erstaunen sind Schulranzen jetzt auch deutlich teurer geworden als noch zu meiner Schulzeit und so wollte ich eigentlich in harte Verhandlungen mit der netten Verkäuferin eintreten. Aber

Der Autor



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

schon nach wenigen Minuten sah ich ein, dass hier nur noch das Aussuchen mit anschließendem fluchtartigem Verlassen des Geschäftes die Marschroute sein konnte. Hier hätte keiner mit mir verhandeln wollen – und ehrlicherweise auch nicht müssen. Es waren einfach zu viele kaufwillige Kunden anwesend und damit meine Verhandlungsmacht zu gering.

Auf meinen Kauf kam es nicht an. Oder anders ausgedrückt: Die Verkäuferin, die mit mir verhandelt, hätte in der gleichen Zeit zwei bis drei andere Kunden bedienen können, die sonst vielleicht gegangen wären, weil sie beschäftigt war.

Man sieht an diesem Beispiel, wie wichtig der richtige Zeitpunkt der Verhandlung ist: Das Finden dieses Zeitpunktes oder Zeitraumes sollte damit ein elementarer Bestandteil jeder Verhandlungsvorbereitung sein. Stellen Sie sich dazu beispielhaft die folgenden Fragen: Muss der Verkäufer noch Jahresziele erreichen? Möchte er Feierabend machen? Sind ansonsten keine Kunden/alternativen Verhandlungspartner anwesend? An welcher Stelle des Produktzyklus befinden wir uns? Ist das Produkt saisonal gefragt? Befindet sich die Branche gerade in einem wirtschaftlichen Hoch- oder Tiefflug? Ich bin mir sicher, dass Ihnen noch weitere Fragen einfallen, die zu Ihrem Verhandlungskontext passen.

Sie sehen: Mit ein wenig Recherche kann man herausfinden, wann es die beste Zeit ist, mit seinem Gegenüber zu verhandeln. In meinem Eingangsbeispiel wäre ein azyklischer Kauf an einem Vormittag während der Schulzeit oder am besten nach Beginn des neuen Schuljahres ein guter Zeitpunkt gewesen.

Da die meisten Verhandlungen nicht sofort hier und jetzt geführt werden müssen, lohnt sich manchmal das Warten auf einen anderen Tag. ♦



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

# Wacher Kopf

AUSZUG AUS DEM BUCH »AUFLADEN STATT AUSBRENNEN« VON JOHANNES OBERHOFER



Unser Gehirn und unsere Nerven bilden ein faszinierendes System, das sich über Millionen von Jahren entwickelt, aber bei Weitem noch nicht an die Einflüsse der digitalen Arbeits- und Lebenswelt angepasst hat. Evolutionär ist dieses System darauf ausgerichtet, durch das Treffen richtiger Entscheidungen unseren Körper vor Gefahren zu schützen, die Leistungsfähigkeit aufrechtzuerhalten und damit das Überleben zu sichern. Die Normalität unseres Arbeits- und Privatlebens fördert dieses Verhalten aber nicht immer. Oft fällt es Menschen schwer, bessere Entscheidungen zu treffen. Eine dafür mögliche Theorie beschreibt Dr. med. Michael Nehls in seinem Spiegel-Bestseller »Das erschöpfte Gehirn«. Die darin beschriebene Ego-Depletion bezieht sich auf die Theorie, dass die Selbstkontrolle oder Willenskraft eine begrenzte Ressource ist, die mit der Zeit erschöpft werden kann. Bildlich erklärt ist unsere Fähigkeit zur Selbstkontrolle und Willenskraft also wie eine Batterie, die mit der Zeit und durch Nutzung leer wird – ein leerer mentaler Akku.

»Der Grund für diese mentale Erschöpfung ist, dass täglich nur eine begrenzte Menge an mentaler Energie zur Verfügung steht, die insbesondere von unserem Frontalhirn für alle seine exekutiven Aufgaben benötigt wird.« Nehls, 2022, S. 26

Diese Idee wurde ursprünglich von den Psychologen Roy Baumeister, Ellen Bratslavsky, Mark Muraven und Dianne Tice vorgestellt. Exekutive Funktionen sind wesentliche kognitive Prozesse, die vom Frontalhirn gesteuert werden und entscheidend für zielgerichtetes Verhalten sind.

#### Sie umfassen (Nehls, 2022):

- das Setzen von Zielen sowie die Erstellung einer Prioritätenliste bei mehreren Zielen
- die Entwicklung von Handlungsplänen zur Erreichung des Primärziels und möglicher weiterer Ziele
- die Analyse möglicher Hürden und Schwierigkeiten
- die Eigenmotivation und die Motivierung möglicher Partner oder Teammitglieder, die eventuell beim Erreichen der Ziele mithelfen sollen
- die andauernde Aufmerksamkeitssteuerung und emotionale Selbstkontrolle bei der zielgerichteten Umsetzung
- die ständige Analyse sämtlicher Zwischenergebnisse mit Abgleich der ursprünglichen Planung unter Mithilfe des Arbeitsgedächtnisses
- die unter Umständen notwendige Plan- und Selbstkorrekturen



»Der Grund für diese mentale Erschöpfung ist, dass täglich nur eine begrenzte Menge an mentaler Energie zur Verfügung steht, die insbesondere von unserem Frontalhirn für alle seine exekutiven Aufgaben benötigt wird.« – **Dr. med. Michael Nehls**

Diese Funktionen sind grundlegend für das Lernen, Problemlösen und die Anpassung an neue Situationen. Ihre Beeinträchtigung kann weitreichende Auswirkungen auf die alltägliche Lebensführung, die Arbeitsleistung, die Arbeitszufriedenheit und das allgemeine Wohlbefinden des betroffenen Menschen haben.

Zwar wird die Theorie der Ego-Depletion wissenschaftlich kontrovers diskutiert, aber es könnte einen Zusammenhang zwischen dem Anstieg mentaler Energielosigkeit im Arbeitskontext und der »Normalität« im digitalen Zeitalter geben. Diese Bereiche miteinander in Verbindung zu bringen kann dabei helfen, die Herausforderungen zu verstehen, die die moderne Arbeitswelt für die geistige Leistungsfähigkeit darstellt. Unterschiedliche Studienergebnisse zeigen, dass in einer Arbeitsumgebung, die durch

eine große Menge an Arbeitsanforderungen, ständigen Unterbrechungen und ein hohes Maß an Multitasking gekennzeichnet ist, diese mentale Energie rasch verbraucht wird. Die »neue Normalität« des digitalen Zeitalters mit ihrer Anforderung, always on und produktiv zu sein, kann daher zu einer kontinuierlichen Belastung dieser mentalen Ressourcen führen, was das Risiko für Ego-Depletion erhöht (Mark et al., 2008).

Laut der TK-Stress-Studie 2021 zählt die Flut an Informationen zu den Hauptstressoren am Arbeitsplatz und resultiert bei vielen Menschen im Multitasking. Gleichzeitig telefonieren und E-Mails checken oder während des Online-Meetings an einer Präsentation arbeiten – für viele Menschen gehört all das zum normalen Arbeitsalltag. Doch Expertinnen und Experten aus ▶



»Viele Menschen glauben zwar, dass sie mehrere Aufgaben gleichzeitig erledigen und Multitasking betreiben können. Tatsächlich wechseln sie aber in Bruchteilen von Sekunden von einer Aufgabe zur anderen.« – **Prof. Iring Koch**

Psychologie und Neurowissenschaften betonen: Multitasking ist eine Illusion.

In einem Artikel der Techniker Krankenkasse vom März 2023 erklärt Hirnforscher Professor Ernst Pöppel, dass Multitasking in Wirklichkeit bedeutet, verschiedene Aufgaben nacheinander zu erledigen und nicht gleichzeitig (Froeben, 2023). Im gleichen Artikel erklärt Professor Iring Koch, Psychologe und Multitasking-Experte der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen:

»Viele Menschen glauben zwar, dass sie mehrere Aufgaben gleichzeitig erledigen und Multitasking betreiben können. Tatsächlich wechseln sie aber in Bruchteilen von Sekunden von einer Aufgabe zur anderen. Und jedes Mal müssen sie ihre Aufmerksamkeit auf die neue Aufgabe ausrichten und entscheiden, was zu tun ist.«

Koch in Froeben, 2023.

Multitasking ist also nur möglich, wenn Handlungen ganz automatisch ablaufen, etwa beim Telefonieren während eines

Spaziergangs. Unser Gehirn erhält pro Sekunde Millionen von Informationen über unsere Sinne, die im Ultrakurzzeitgedächtnis gespeichert werden. Ohne Aufmerksamkeit verflüchtigen sich diese Informationen schnell. Wenn wir ihnen jedoch Aufmerksamkeit schenken, bleiben sie länger bestehen und können im Arbeitsgedächtnis verarbeitet werden. Das Arbeitsgedächtnis ist das Nadelöhr, durch das Informationen hindurch müssen, um eventuell langfristig gespeichert zu werden. Nur was das Arbeitsgedächtnis passiert hat, können wir bewusst verarbeiten, mit anderen Informationen verknüpfen und uns später daran erinnern.

Die Kapazität des Arbeitsgedächtnisses und damit der Aufmerksamkeit ist begrenzt.

Unser Gehirn nimmt deshalb immer nur Ausschnitte dessen bewusst auf, was wir wahrnehmen – die, die für uns bedeutsam oder unerwartet sind. Um sich auf die wichtige Information konzentrieren zu können, blendet unser Gehirn andere,

irrelevante Reize aktiv aus. Dadurch ist Multitasking für mehrere relevante Aufgaben nicht möglich.

Multitasking führt oft zu Stress, da das Gehirn überlastet wird. Die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin zählt Multitasking zu den bedeutenden Stressoren am Arbeitsplatz. Zwar gibt es Menschen, die Abwechslung lieben und sich in hektischen Situationen wohlfühlen, doch sie sind beim Multitasking nicht leistungsfähiger – sie empfinden lediglich weniger Stress. Die meisten Menschen erleben jedoch Stress, wenn sie mehrere Aufgaben gleichzeitig bewältigen müssen. Dies kann negative körperliche Reaktionen und ineffizientes Arbeiten zur Folge haben.

Vera Starker und ihr Team haben in der Tagebuchstudie von 2021 bis 2022 unter anderem untersucht, wie oft Beschäftigte bei der Arbeit unterbrochen werden (Fragmentierung), wie oft sie konzentrationsbedürftige Aufgaben parallel bearbeiten (Multitasking) und welche Folgen das für Unternehmen und Beschäftigte hat (Starker et al., 2022).

#### Die Ergebnisse sind so erschreckend wie beeindruckend:

- Beschäftigte werden alle vier Minuten in ihrer Tätigkeit unterbrochen.
- Zweimal pro Stunde versuchen Beschäftigte, konzentrationsbedürftige Aufgaben parallel zu bearbeiten (Multitasking).
- Das Gehirn braucht nach jeder Unterbrechung Zeit, bis es wieder auf die Aufgabe konzentriert ist. Diese Refokussierungszeit kostet deutsche Unternehmen 58,5 Milliarden Euro pro Jahr.

Unterbrechungen bei der Arbeit kosten deutsche Unternehmen 58,5 Milliarden Euro im Jahr. Die ständige Beanspruchung, ohne ausreichende Erholungsphasen für das zentrale Nervensystem, kann zudem zu chronischem Stress führen, der wiederum einen wesentlichen Grund für mentale Energielosigkeit darstellt. Diese kann sich in steigenden Fehlzeiten, Burnout-Raten und einer erhöhten Fluktuation widerspiegeln, da Mitarbeitende nach nachhaltigeren Arbeitsumgebungen suchen oder Zeit für ihre Erholung benötigen.

Die Beziehung zwischen dem autonomen Nervensystem und kognitiven Aufgaben wie Multitasking ist komplex. Multitasking erhöht die kognitive Belastung, was oft zu einer verstärkten Aktivierung des sympathischen Nervensystems führt. Dies äußert sich in erhöhtem Stress und reduzierter Effektivität bei der

#### »Aufladen statt ausbrennen«

von **Johannes Oberhofer**

192 Seiten

Erschienen: September 2024

Haufe

ISBN: 978-3-648-18105-8



Aufgabenbewältigung. Die Aktivität des autonomen Nervensystems, insbesondere die Balance zwischen dem sympathischen und parasympathischen System, spielt eine entscheidende Rolle bei der Regulation der körperlichen Reaktionen auf kognitive Anforderungen (Becker et al., 2022). Daher gehört dem Erhalt der geistigen

Leistungsfähigkeit im Folgenden die ganze Aufmerksamkeit. Ein solcher Ansatz ist besonders relevant in einer Arbeitswelt, die durch ständige Konnektivität, Multitasking, den Druck, immer erreichbar zu sein, und Jobunsicherheit geprägt ist – Faktoren, die zur mentalen Energielosigkeit beitragen können. ♦

## »Die Kapazität des Arbeitsgedächtnisses und damit der Aufmerksamkeit ist begrenzt.« – Johannes Oberhofer





# Eine nachhaltige Zukunft gestalten: So relevant wird KI im Jahr 2025

EIN GASTBEITRAG VON CAMERON ADAMS

**K**ünstliche Intelligenz wird im Arbeitsleben immer wichtiger und prägt zunehmend auch den Alltag. Eine aktuelle Studie zeigt: Bereits 80 Prozent der deutschen Führungskräfte setzen KI-Tools ein, um visuelle Inhalte für ihre Arbeit zu erstellen.

KI verändert die Interaktion zwischen Mensch und Maschine grundlegend – nicht nur durch Automatisierung, sondern auch durch die Verwirklichung zuvor unvorstellbarer Ideen. Doch was bedeutet das für die Zukunft der Arbeit? Welche

neuen Jobs und Chancen entstehen durch diese Symbiose, und wie können Unternehmen diese nutzen, während sie flexibel und verantwortungsvoll agieren? Antworten auf diese Fragen sind entscheidend, um sicherzustellen, dass diese Technologie allen zugutekommt.

## KI-native Kreative im Rampenlicht

Im Jahr 2025 wird KI zum unverzichtbaren kreativen Tool und eine neue Generation von »KI-nativen Kreativen« hervorbringen. Dank innovativer Plattformen, die detaillierte Analysen und Optimierungsmöglichkeiten bieten, können sowohl Anfänger als

auch Experten ihre Kreationen verfeinern. Ob Design, Musik oder Schreiben – Menschen, die ihren persönlichen Stil bewahren möchten, erhalten mit KI einen inspirierenden kreativen Partner. Ein Beispiel dafür ist Suno, eine generative KI-Plattform für Musikproduktion, die es Nutzern ermöglicht, ihre KI-generierten Kompositionen individuell zu optimieren. Eine mutige Prognose: Nach der Veröffentlichung von »Now and Then« der Beatles im Jahr 2023, einer KI-gestützten Kollaboration mit John Lennon, könnte 2025 das erste Jahr sein, in dem ein KI-unterstützter Song mit einem Grammy ausgezeichnet wird.

### Arbeitsabläufe und Unternehmensstrukturen im Wandel

Im Jahr 2025 werden sich Mensch und Maschine immer mehr in Arbeitsabläufen ergänzen. KI-Agenten erledigen über Nacht Aufgaben wie Datenanalysen, Berechnungen und Berichte, sodass der Arbeitstag mit einem entscheidenden Vorsprung beginnen kann. Diese reibungslose Zusammenarbeit spart nicht nur Zeit, sondern demokratisiert auch die Entscheidungsfindung und ermöglicht es Organisationen, flacher, agiler, vernetzter und letztlich intelligenter zu arbeiten. Führungskräfte haben so mehr Zeit, um tiefere Beziehungen zu mehr Menschen aufzubauen.

Durch neue Unternehmensstrukturen, die andere Fähigkeiten erfordern, werden auch neue Berufsbilder entstehen – etwa kreative Führungskräfte mit KI-Fokus, die KI und menschliche Kreativität verbinden, oder KI-Ethikverantwortliche, die dafür sorgen, dass die KI verantwortungsvoll eingesetzt und ein Gleichgewicht zwischen Innovation und Integrität hergestellt wird.

### KI für mehr Nachhaltigkeit

Im Jahr 2025 ermöglichen fortschrittliche KI-Technologien die präzise Identifikation kritischer Emissionsbereiche in Echtzeit. Damit wird KI zu einem unverzichtbaren Werkzeug, das eng mit den globalen Klimazielen verknüpft sein muss. Ressourcennutzung kann effizienter gestaltet und der Übergang zu sauberer Energie aktiv gefördert werden. Ein Beispiel: KI-Systeme könnten den nationalen Energieverbrauch in Echtzeit überwachen, die Energieerzeugung und -verteilung durch schnelle Datenanalysen optimieren und so Unternehmen dabei unterstützen, Emissionen zu reduzieren. Diese Technologien beschleunigen nicht nur die

Umstellung auf nachhaltige Energiequellen, sondern tragen auch dazu bei, die Umweltbelastung langfristig zu minimieren.

### Neue Kundenerlebnisse durch hyperpersonalisierte Designs

2025 revolutionieren KI-Automatisierungen und die Fähigkeit, Inhalte flexibel umzustrukturieren, die Herangehensweise an das Unternehmensdesign. Kreativteams liefern die Bausteine – Text, Bilder, Videos und Audio –, während KI-Tools daraus in Sekunden beeindruckende, visuelle Designs erstellen. Hyperpersonalisierte Interaktionen werden das Nutzererlebnis auf ein neues Level heben. Marken setzen verstärkt auf KI-SEO, eine neue Disziplin, die Inhalte für KI-Assistenten statt für klassische Suchmaschinen optimiert. Dank der Vorhersagekraft der KI können Unternehmen Kundenbedürfnisse antizipieren und Probleme lösen, bevor diese überhaupt entstehen. Diese vorausschauende Betreuung bietet eine völlig neue Chance, Kundenbindung und Loyalität zu stärken.

### Die Führungskräfte von morgen

Während KI zunehmend analytische Aufgaben übernimmt, werden zwischenmenschliche Fähigkeiten, Einfühlungsvermögen und die Fähigkeit, starke Teams aufzubauen, essenziell für Führungskräfte. Sie müssen nicht nur Kreativität fördern,

Der Autor



**Cameron Adams** ist einer breiten Öffentlichkeit als Mitgründer und CPO bei Canva bekannt. Die Grafikplattform setzte schon früh auf KI-basierte Funktionen.

sondern auch Innovation und Experimentierfreude im Umgang mit KI vorantreiben. Der Maßstab für Erfolg wird sein, wie gut Führungskräfte die Stärke der KI mit menschlichem Einfallsreichtum in Einklang bringen können.

2025 steht für eine Revolution in der Art, wie wir arbeiten, kreativ sind und leben. KI eröffnet neue Möglichkeiten, die Welt positiv zu verändern, ohne das menschliche Wesen aus den Augen zu verlieren. Kreative werden lernen, nicht nur mit KI zu koexistieren, sondern aktiv mit ihr zusammenzuarbeiten – und so die Grenzen des Machbaren neu zu definieren. ♦

»Der Maßstab für Erfolg wird sein, wie gut Führungskräfte die Stärke der KI mit menschlichem Einfallsreichtum in Einklang bringen können.«

– Cameron Adams



Harland David Sanders (\*1890; †1980) gründete im Alter von 62 Jahren das Systemgastronomie-Unternehmen Kentucky Fried Chicken (KFC).



# Mit **Ü50** selbstständig machen? Die besten **Geschäftsmodelle**

EIN GASTBEITRAG VON SABINE VOTTELER

**I**mmer mehr Menschen über 50 entscheiden sich dafür, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Doch vor dem Hintergrund des höheren Alters sind Unsicherheiten bezüglich des passenden Geschäftsmodells und der Minimierung des Risikos zentrale Hindernisse. Viele fühlen sich überwältigt von der Vielfalt der Möglichkeiten und wissen nicht, wo sie beginnen sollen.

**Die besten Geschäftsmodelle für lebenserfahrene Gründer**  
Drei Kriterien helfen, die besten Alternativen zu identifizieren:

## 1. Spezifische Anforderungen älterer Gründer

Die Vereinbarkeit mit der Lebensphase und ihren besonderen Bedürfnissen ist eine Grundvoraussetzung für eine Gründung Ü50, die nie aus rein finanziellen Beweggründen geschieht. Die Prioritäten verändern sich in der Mitte des Lebens und eine Gründung Ü50 geschieht selten aus rein finanziellen Beweggründen. Stattdessen stehen meist sehr persönliche Wünsche dahinter, denen Rechnung getragen werden muss: Selbstbestimmung und Erfüllung, Sinn, mehr Flexibilität, bessere Work-Life-Balance.

Wer nicht in einem neuen Hamsterrad landen will und nach Freiheit strebt, wer mehr vom Leben haben möchte und anderen persönlichen Interessen wie der eigenen Weiterbildung, Gesundheit, Familie oder Hobbys mehr Platz einräumen will, sollte das beim Geschäftsaufbau explizit berücksichtigen.

## 2. Spezifische Vorteile und Fähigkeiten älterer Gründer

Lebenserfahrene Gründer bringen besondere Stärken mit. Statt Energie und Zeit in etwas zu stecken, das schwerfällt, nutzt ein ideales Geschäftsmodell die Vorzüge bestmöglich aus.

- **Langjährige Berufserfahrung:** Die Expertise aus Jahrzehnten in der Arbeitswelt kann direkt in ein Business eingebracht werden. Dabei gibt es mehrere Ansätze: fachliche Erfahrung, Branchen-, Führungs- oder Projekterfahrung.
- **Einschätzungsvermögen:** Ältere haben viel gesehen und erlebt, was ihnen Vergleichsmöglichkeiten, einen guten Überblick und die Fähigkeit, Situationen einzuschätzen, gibt.
- **Großes Netzwerk:** Kontakte aus der bisherigen Karriere und dem bisherigen Leben können den Einstieg in bestimmte Branchen erleichtern oder die Grundlage eines Geschäfts darstellen.
- **Führungs- und Problemlösungskompetenz:** Viele ältere Gründer haben bereits viele komplexe Herausforderungen gemeistert. Das befähigt sie, auch andere dabei zu unterstützen.
- **Verständnis und Glaubwürdigkeit:** Was man selbst erlebt hat, versteht man besser. Häufig findet sich in der eigenen Geschichte und den eigenen Herausforderungen ein gutes Business-Thema, denn das trägt zu einem besseren Angebot, zu Vertrauen und zu einer einzigartigen Positionierung bei.

### 3. Marktbedürfnisse, Trends und gesellschaftliche Entwicklungen

Die aktuellen gesellschaftlichen Umbrüche und Herausforderungen wie der Klimawandel erfordern innovative und nachhaltige Lösungen. Die soziale Wirkung ist für ältere Gründer oft ein wichtiger Motivationsgrund. Sie wollen häufig einen Beitrag leisten und Spuren hinterlassen.

Der Coaching- und Beratungsmarkt wächst stetig. Durch den raschen Wandel bei zunehmender Komplexität der Themen entstehen neue Probleme und spezifischere Lösungsbedarfe.

Komplexität, Veränderung, Fachkräftemangel und wachsender Druck führen zu einem immer größeren Bedarf an Unterstützung, etwa bei mentalen, gesundheitlichen oder familiären Herausforderungen. Ältere können hier mit ihrer persönlichen Erfahrung in besonderer Weise helfen.

Der demografische Wandel führt zu einem steigenden Bedarf an Angeboten für Senioren. Wir leben länger und haben einen höheren Anspruch an Gesundheit und Lebensqualität im Alter. Hier ergeben sich Chancen gerade für ältere Gründer, die die Situation gut nachempfinden können.

### Ideale Geschäftsmodelle in der Schnittmenge

**Beratungs- und Coaching-Dienstleistungen:** Hier können ältere Gründer ihren ganzen Erfahrungsschatz einbringen. Sie können den häufig vorhandenen Wunsch, Wissen weiterzugeben und anderen damit zu helfen, erfüllen. Gleichzeitig erlauben diese Geschäftsmodelle oft eine hohe Flexibilität, sind solo zu bewerkstelligen, erfordern ein niedriges finanzielles Risiko und lassen sich schnell amortisieren.

**Bildungsangebote:** Aufgrund ihrer Erfahrung können ältere Gründer wertvolle Bildungsangebote entwickeln. Digitale Modelle, wie Online-Workshops oder Online-Produkte ermöglichen es, Expertise zu monetarisieren und gleichzeitig flexibel zu bleiben.

**Dienstleistungen im Gesundheits-, Wellness- und Pflegebereich:** Ältere haben meist ein besseres Verständnis für die Probleme und Bedürfnisse der Zielgruppe. Sie haben oft bereits selbst Erfahrung mit schwerwiegenden Krankheiten oder der Pflege von Angehörigen gemacht.

**Kreative oder hobby-basierte Geschäftsmodelle:** Manche ältere Gründer möchten auf Grundlage ihrer Leidenschaft gründen. Beispiele sind Handwerk, Fotografie

### Die Autorin



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

oder das Schreiben. Hier geht es meist um die eigene Erfüllung oder die Realisierung eines lang gehegten Traums.

Wie sich leicht erkennen lässt, erfüllt ein Wissensbusiness (Coaching, Beratung, Bildung) die oben genannten Kriterien am besten. Es baut auf vorhandenen Ressourcen auf und entspricht dem Wunsch nach der eigenen Wirksamkeit. Es besticht durch niedrige Einstiegshürden und bietet eine hohe Flexibilität. Gleichzeitig erfahren hierbei Anbieter, Kunden und die Gesellschaft den größten Mehrwert. ♦

»Stattdessen stehen meist sehr persönliche Wünsche dahinter, denen Rechnung getragen werden muss:  
**Selbstbestimmung und Erfüllung, Sinn, mehr Flexibilität, bessere Work-Life-Balance.**«

– Sabine Votteler



# Auch ein »NEIN« ist ein Erfolg

Warum man als **Unternehmer Ablehnungen** sammeln sollte

AUSZUG AUS DEM BUCH »MILLION DOLLAR WEEKEND« VON NOAH KAGAN UND TAHL RAZ

**A**ls ich mit meinem Vater den zehnten Laden an diesem Nachmittag betrat, krümmte ich mich innerlich zusammen. Er hatte gerade mit seinem schweren israelischen Akzent, mit dem er wie Arnold Schwarzenegger klang, darum gebeten, den Filialleiter sprechen zu dürfen.

»Ich verstehe einfach nicht.« Seine Stimme dröhnte begeistert, als er dem Chef des Ladens gegenüberstand. »Sie leben in beste Land von Welt, und Sie haben beste Geschäft von Branche, aber trotzdem haben beschissene Kopierer! Warum? Ich Ihnen helfen. Hier, ich habe viel bessere, ich Ihnen zeigen!«

Sein Angebot wurde abgelehnt. Und im nächsten Laden auch. Eine Zurückweisung folgte der nächsten, eine endlose Reihe von Ablehnungen. Immer das gleiche Spiel. Jeden. Verdammten. Tag.

Aber irgendwann, unvermeidlich, auch ein schwer errungener Erfolg. Das war dann ein umso schönerer Tag. Ein herrlicher Tag.

»Wenn man jemanden um etwas bittet, ist der mögliche Gewinn grenzenlos, der mögliche Verlust aber gering.«

Er verkaufte zwei Fotokopierer an einem Tag! »Lass uns feiern«, meinte Dad, »holen wir uns ein paar Burritos!«

»Warum siehst du so traurig aus, Noah?«, fragte er, als wir uns zum Essen hinsetzten.

Mich hatte zwar auch der Adrenalinrausch dieses herrlichen Tags mitgerissen, aber in

die Freude mischte sich Verbitterung. Dad hatte Erfolg gehabt, aber der Weg dorthin war voller Enttäuschungen und Entmutigungen gewesen.

Ich schüttelte den Kopf. »So viele Ablehnungen. Nein, nein, nein, nein. Den ganzen Tag. Würdest du nicht am liebsten alles hinschmeißen?«, fragte ich ihn.

Die Antwort meines Vaters sollte mein Leben verändern:

»Ablehnungen finde ich klasse! Sammele sie wie Schatz! Setze mir Ziel für Ablehnungen. Ziel ist 100 pro Woche, weil, wenn arbeiten so hart für so viele Nein, mein kleines Noahle, dann immer auch ein paar Ja dabei.« Vielleicht hat er mich deswegen ja No-ah genannt; er wollte mich an dieses Ziel erinnern, damit ich motiviert blieb.

Ablehnungen klasse finden? Möglichst viele einsammeln?!

Mein Vater definierte Ablehnung neu, als etwas Erstrebenswertes, um sich gut zu fühlen, wenn er wieder eine einsteckte. Er sagte mir damit, ich solle die Ablehnung wollen! Plötzlich wurde mir klar, warum mein Vater nie Angst hatte, jemanden um etwas zu bitten – und warum er sich ein Ziel von 100 Ablehnungen pro Woche setzte: Wenn man jemanden um etwas bittet, ist der mögliche Gewinn grenzenlos, der mögliche Verlust aber gering.

Und er hatte recht!

»Was kann schlimmstenfalls passieren?«, fragte er, wenn ich mich krümmte, weil er wieder eine Absage einstecken musste.





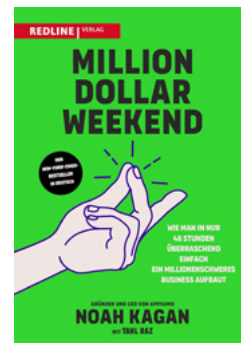
»Die haben Nein gesagt. Na und? Aber wenn ich eine Zusage bekomme, ist der Gewinn grenzenlos!«

Um etwas zu bitten, macht einem weniger Angst, wenn es einen auf sein Ziel hinführt. Der beste Verkaufstrick, der Trick, der einem das Leben verschafft, von dem man träumt, besteht nicht darin, die potenziellen Kunden auf die richtige Weise anzusprechen. Sie überhaupt anzusprechen, ist schon ungeheuer wirkungsvoll. Treffendes Beispiel: Kyle MacDonald verwandelte mit nur 14 Tauschgeschäften eine rote Büroklammer in ein Haus!

Damals, als ich das begriff, kam mir mein Dad wie ein Genie vor. Er hatte keinen MBA-Abschluss, keine Ausbildung als Verkäufer, keine Selbsthilfebücher, konnte nicht einmal richtig Englisch – ein Einwanderer, der bei null anfang –, aber immer ein dickes Bündel Geldscheine in der Tasche. Setzen Sie ihn irgendwo ab und geben ihm eine Woche, und er hätte Erfolg.

Wie gelang meinem Vater (der später leider wegen einer Drogensucht alles verlor) das alles? Das Geheimnis, wie mein Vater in einer Sprache, die er kaum beherrschte, zum erfolgreichen Verkäufer werden konnte, lässt sich mit einem Wort erklären: Chuzpe. Das ist das jiddische Wort für Dreistigkeit und Unverfrorenheit; es beschreibt eine entschlossene Scheiß-drauf-Einstellung zum Leben. Wenn ein Israeli einem Chuzpe bescheinigt, meint er, man weiß,

»**Million Dollar Weekend**«  
von **Noah Kagan** und **Tahl Raz**  
256 Seiten  
Erschienen: Januar 2025  
Redline Verlag  
ISBN: 978-3-86881-986-1



was man will, und nimmt es sich. Er meint, man ist endlos hartnäckig und gibt nie auf.

Meine Mutter wusste das nur zu gut. Sie sagte mir immer: »Das quietschende Rad bekommt das Öl«, und brachte mir bei, wie man das quietschende Rad wird und sich bemerkbar macht. Ich meine, wir reden hier von einer Frau, die versuchte, nach 30 Jahren das Silberbesteck ihrer Aussteuer umzutauschen, nur um auszuprobieren, ob das klappte. Sie hatte selbst genug Chuzpe.

Diese Fähigkeit – die Chuzpe aufzubringen, um das zu bitten, was man haben will, auch wenn man Angst davor hat – ist das A und O für einen erfolgreichen Unternehmer. Die meisten Menschen bitten nämlich nicht um das, was sie wollen. Sie wünschen es sich, sie machen Andeutungen und Anspielungen, sie hoffen. Aber im Geschäftsleben ist nun einmal Tatsache, dass man

nur bekommt, was man will, wenn man es fordert. Wer nicht fragt, bekommt nichts. Das gilt überall im Leben. Wirklich überall.

Diese Fähigkeit, offen zu fordern, was man haben möchte, ist der Grund, warum so viele Einwanderer und Einwandererkinder zu erfolgreichen Geschäftsleuten werden. Wie meinem Vater sind ihnen die sozialen Folgen egal, wenn sie etwas tun, was sich nicht gehört, weil sie gar nicht wissen, dass es sich nicht gehört. Das heißt, sie sind naiv genug, um einfach offen zu fordern – im Geschäftsleben ist das eine Superkraft.

Diese Kraft kann man erst wirklich begreifen, wenn man sie selbst ausprobiert. Ich hatte das Glück, sie schon als Viertklässler zu erleben, ein paar Monate nach dem Rat meines Vaters, der für mich alles veränderte. Mir fiel einer dieser Zeitschriftenkataloge in die Hände, mit denen man damals als Kind von Tür zu Tür gehen und den Leuten verbilligte Abonnements anbieten konnte, zum Beispiel ein Jahresabo von Popular Mechanics für nur acht Dollar.

Ich las, dass die Agentur, die den Katalog herausgab, für das Kind, das die meisten Zeitschriftenabos verkauft hatte, eine Pizzaparty schmeißen würde. Damit hatten sie mich am Haken. Ich war ziemlich rundlich und liebte Pizza. Ich fing an, die Straßen abzuklappern.

In meinen ultraweiten JNCO-Shorts ging ich in San José von Haus zu Haus und pries die unwiderstehlich verbilligten Abonnements an. Ich erzählte den Leuten, welche Zeitschriften mir am besten gefallen, und bat sie, eine zu abonnieren.

Ich kassierte viele Ablehnungen, aber wissen Sie, was? Ich bekam auch immer mehr Zusagen!

Dieser Erfolg war die Einstiegsdroge für Noah aus der vierten Klasse. Meine Noten waren mittelmäßig, im Sportunterricht war ich ein Versager, aber die Magazine-Pizza-Party-Challenge gewann ich mit großem Vorsprung. ♦



DOKU / REPORTAGE



Reportage

**Geschäfte unter Palmen – Die Mallorca Reportage**

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



Amazon Prime

**Staffel 1 von »Deutschland, deine Unternehmer« bald verfügbar!**

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



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.



Do, 30.01.

**Expertin: »Die Gesundheit ist die Basis für alles«**

Psychische Krankheitsausfälle führen laut der Expertin für gesunde High Performance **Dr. Nina Psenicka** regelmäßig zu Millionenverlusten in deutschen Unternehmen. Doch wie kann man diesen entgegensteuern? Die Expertin rät im ...



Fr, 24.01.

**Trump: Drei Billionen Dollar am ersten Tag**

Der gerade vereidigte Präsident der USA, Donald Trump, hat bekanntgegeben, dass er bereits an seinem ersten Arbeitstag Investitionen in Billionenhöhe gesichert habe. Auf der Plattform X schrieb er, insgesamt habe er vor dem Ende seines ersten ...



Mo, 27.01.

**Trump unterstützt TikTok in den USA**

Zahlreiche App-Nutzer haben am 19. Januar aufgeatmet als TikTok doch nicht – wie ursprünglich angekündigt – für immer aus dem App-Store verschwand, sondern nur für ca. 12 Stunden. Wie lange TikTok noch in den USA verfügbar sein wird, ist allerdings immer noch nicht geklärt ...



Di, 14.01.

**Expertin: Mit genug Vorbereitung in Gold und Silber investieren**

**Heyla Kaya**, Chief Sales Director von SWM, ist zu Gast im wirtschaft tv Talk mit Wirtschaft tv Chef-anchor Sascha Oliver Martin. Die Expertin erklärt, in welche Edelmetalle man 2025 investieren sollte und mit welchen Strategien man am meisten ...



Mo, 27.01.

**Trump will weitere Sanktionen gegen Russland**

US-Präsident Donald Trump zieht weitere Sanktionen gegen Russland in Betracht. Auf die Frage, ob er solche Maßnahmen ergreifen werde, falls Russlands ...

Di, 28.01.

**Millionäre wollen Steuern für Superreiche**

Millionäre und Milliardäre haben auf dem Weltwirtschaftsforum in Davos höhere Steuern für Superreiche wie sie selbst fordert. Extremer Reichtum ...

Di, 28.01.

**Rüstungsexporte steigen auf Rekordwert**

Die Waffenlieferungen in die Ukraine haben 2024 zu einem neuen Rekordwert bei den deutschen Rüstungsexporten geführt. Die Bundesregierung genehmigte im vergangenen ...

Mi, 29.01.

**Deutsche Großstadt will eigene Energieversorgung**

Hamburg will bei der Erzeugung seiner benötigten Energie komplett autark werden. Dabei soll Windkraft eine entscheidende Rolle spielen. Laut der ...



Mi, 29.01.

**Nur drei deutsche Konzerne unter Top 100 Börsenunternehmen**

Obwohl Deutschland zahlreiche erfolgreiche Unternehmen vorweisen kann, sind gerade einmal drei davon unter den Top 100 der wertvollsten Börsenunternehmen 2024 gelistet. Börsenkorrespondent Mick Knauff erklärt in seiner aktuellen Einschätzung vom ...

Do, 30.01.

**Stada plant milliardenschweren Börsengang**

Nachdem der Konzern Stada bis zum Jahr 2018 schon einmal an der Börse war, plant er nun um Ostern herum zurückzukehren. Wie viel das dem Arzneimittel-Hersteller einbringen soll und ob schon klar ist, wie viele Anteile die Eigentümer Bain Capital und ...

**Nichts mehr verpassen!**

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

Hier geht es zur Website:



Besuche uns auch auf unseren Social-Media-Kanälen



# BEST OF WEB

## Start-ups sammeln wieder mehr Geld ein

Start-ups aus Deutschland erhielten im Jahr 2024 mehr als sieben Milliarden Euro von Investoren – knapp eine Milliarde mehr als in den zwölf Monaten zuvor (plus 17 Prozent). Dies bedeutet zwar immer noch ein Minus von fast 60 Prozent im Vergleich zum Rekordjahr 2021, als 17,4 Milliarden Euro an heimische Startups flossen. Allerdings: Nach zwei Jahren im Sinkflug steigt die Investitionssumme wieder. Die Anzahl der Finanzierungsrunden bleibt dagegen im dritten Jahr in Folge rückläufig: 755 Deals bedeuten zwölf Prozent weniger Abschlüsse als 2023 (861). Zum Vergleich: Im Rekordjahr 2021 lag die Zahl der Investitionsrunden noch bei 1.160.

Die positive Entwicklung bei der Investitionssumme ist auf die Zunahme großer Deals zurückzuführen: Im Gesamtjahr 2024 gab es 29 Großinvestitionen mit einem Finanzierungsvolumen von jeweils mindestens 50 Millionen Euro – immerhin acht mehr als im Vorjahr. Auch in der Größenkategorie von Deals mit einem Finanzierungsvolumen zwischen 10 und 50 Millionen Euro stieg die Anzahl der Abschlüsse: von 95 im Vorjahr auf ...

*Den gesamten Beitrag finden Sie auf [founders-magazin.de](https://founders-magazin.de)*



### Unternehmen



## Die Party ist vorbei: Tupperware verschwindet vom Markt

Eine fast 80 Jahre lange Ära geht zu Ende: Die Kultmarke Tupperware verschwindet aus Europa. Der Frischhalteboxen-Hersteller aus Florida hat seinen Betrieb in Deutschland und Europa eingestellt. Dies teilte das Unternehmen jetzt auf seiner Homepage mit. »Wir haben unsere Geschäftstätigkeit offiziell eingestellt. Vielen Dank für eure Unterstützung! Danke, dass ihr uns als essentieller Bestandteil auf der Reise von und mit Tupperware begleitet habt. Eure Leidenschaft hat eine langanhaltende Wirkung! Diese vielen gemeinsamen Momente werden wir in guter Erinnerung behalten«, heißt es dort. Tupperware hatte im September des vergangenen Jahres in den USA Insolvenz angemeldet, später auch in Deutschland. Konkurrenzdruck durch den Onlinehandel gehört zu den Gründen der Probleme des 1946 gegründeten Unternehmens, dessen Geschäftsmodell auf den traditionellen »Tupperpartys« im eigenen Heim fußt. Laut eines Berichts der »Lebensmittelzeitung« galt die Abwicklung von Tupperware in Deutschland seit ...

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

### Unternehmen



## Lufthansa stellt Weichen Richtung Expansion

Die Lufthansa will dieses Jahr rund 10.000 neue Mitarbeiter einstellen. Allein bei Lufthansa Technik würden über 2.000 Mitarbeiter gesucht, heißt es in einem Bericht auf der Onlineplattform der »tagesschau«. Neue Job-Möglichkeiten im Konzern sollen auch beim Kabinenpersonal bestehen, der Verwaltung oder Dienstleistungen am Boden. Zudem gehe es um rund 800 Piloten. Mehr als die Hälfte aller Einstellungen sei in Deutschland geplant.

Im vergangenen Jahr haben den Konzern nach eigenen Angaben 350.000 Bewerbungen erreicht, eingestellt wurden mehr als 13.000 Mitarbeiter. Aktuell beschäftigt Europas umsatzstärkster Luftverkehrskonzern mehr als 100.000 Menschen in 90 Ländern. Derzeit steht der Einstieg der Lufthansa bei der italienischen Staats-Airline Ita an. Den Termin hat Lufthansa-Chef Carsten Spohr nach dpa-Informationen auf einer Mitarbeiterveranstaltung genannt. Damit soll der südeuropäische Markt gestärkt ...

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



## Aktuelles

# Überraschender Aufschwung: Deutsche Industrie legt deutlich zu

Die krisengeschüttelte deutsche Wirtschaft sorgt zum Jahresende mit unerwartet positiven Nachrichten für Aufmerksamkeit: Im November konnte die Industrieproduktion überraschend kräftig zulegen. Nach zwei Monaten mit Rückgängen stieg die Produktion im Verarbeitenden Gewerbe um 1,5 Prozent gegenüber dem Vormonat. Experten hatten lediglich mit einem Anstieg von einem Prozent gerechnet. Auch für den Oktober gibt es eine leichte Entwarnung: Der Rückgang wurde auf 0,4 Prozent revidiert, statt wie ursprünglich gemeldet 1,0 Prozent.

Die positiven Novemberzahlen ziehen sich durch mehrere Bereiche. Besonders stark war das Wachstum in der Energieerzeugung, die um saison- und kalenderbereinigte 5,6 Prozent zulegte. Überdurchschnittliche Zuwächse verzeichneten zudem das Baugewerbe ...

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

Bild: Depositphotos / Kzenon



### Bin fast fertig, muss nur noch anfangen

von Nicole Staudinger  
208 Seiten, erschienen: September 2024  
Knaur Taschenbuch, ISBN: 978-3-426-79176-9

Schluss mit dem Gefühl der Überforderung – her mit der Motivation. In ihrem neuesten Ratgeber teilt Nicole Staudinger ihre besten Strategien, um das Aufschieben ein für alle Mal zu überwinden: indem wir neue Gewohnheiten entwickeln und das schaffen, was wir müssen, um endlich den Kopf frei zu haben für das, was wir wollen.

### Die Kunst des perfekten Scheiterns

von Christian Rieck  
160 Seiten, erschienen: September 2024  
Yes Publishing, ISBN: 978-3-96905-313-3

Es ist das letzte große Abenteuer unserer Zeit, das ultimative Wagnis für erfolgsverwöhnte Champions: das Scheitern im großen Stil. In einer Welt, die sich ständig mit Erfolgsgeschichten brüstet, bietet »Die Kunst des perfekten Scheiterns« einen erfrischend neuen Ansatz. Tauchen Sie ein in die Lehre des Failismus.



### Schluss mit Stress – endlich Zeit

von Rainer Kapellen  
250 Seiten, erschienen: August 2024  
Forward Verlag, ISBN: 978-3-9875510-7-9

In diesem Buch teilt Rainer Kapellen seine eigene Geschichte – eine Geschichte des Aufstiegs, des Kampfes, des Fallens und des Wiederaufstehens. Sie zeigt, dass es möglich ist, die Kontrolle über sein Leben zurückzugewinnen und den Erfolg auf gesündere, erfüllendere Weise zu erreichen.



### Vom Unsinn des Lebens

von Amir Kassaei  
336 Seiten, erschienen: April 2024  
Econ, ISBN: 978-3-430-21108-6

Mit einer starken Haltung und dem festen Glauben an sich selbst hat Kassaei es vom aussichtslosen Flüchtling zum international gefeierten und hundertfach prämierten Werber geschafft. Sein Leben zeigt, dass Erfolg nicht immer eine Frage von Talent oder Herkunft ist, sondern von Willensstärke und Durchhaltevermögen.



### Wie man vorhersieht, womit keiner rechnet

von Kit Yates  
432 Seiten, erschienen: Februar 2024  
Piper, ISBN: 978-3-492-07251-9

In seinem Buch enthüllt Kit Yates die überraschende Wissenschaft, die unseren Vorhersagen zugrunde liegt, und zeigt, wie wir sie zu unserem Vorteil nutzen können. Der Mathematiker erklärt, wie und warum Vorhersagen schief gehen, wie wir zweifelhafte Prognosen erkennen, und hilft uns, selbst fundiertere Prognosen zu treffen.



Cover: Knaur Taschenbuch, Yes Publishing, Forward Verlag, Econ, Piper

**W** *wirtschaft tv* original

# DEUTSCHLAND, DEINE UNTERNEHMER

## STAFFEL 1

Jetzt  
streamen



Verfügbar auf

**Amazon**  
Prime Video

**Apple TV**  
iTunes

EINE PRODUKTION VON WIRTSCHAFT TV

PRODUZENT JULIEN BACKHAUS, REGIE JANNIK GRAMM

KAMERA JANNIK GRAMM, PATRICK REYMAN, JENNIFER MOTTE, MARC CONZELMANN, MATHIAS BINDER

POSTPRODUKTION NICO LINK, TON LUTZ LUCAS ERLER, TIMO LETZGUS, LICHT SASCHA HESS

SET-RUNNER MARIUS TAG, SPRECHER MATHIAS BAUER, KOORDINATION CÉLINE FISCHER, JASMIN PÄPER

REDAKTION MARTINA KARACZKO, LEA TRÄGENAP, SASCHA OLIVER MARTIN, LIZENZEN STEVEN PRIESS