

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich,

Ausgabe 58

**MARTIN
LIMBECK**

**Bist du
Unternehmer
oder dein
bestbezahlter
Buchhalter?**

**STEFAN
MERATH**

**Höheres
Ziel statt
Kohle machen?**

**GEHEN ODER
BLEIBEN?**

**Deshalb zieht
es so viele
Unternehmen
ins Ausland**

**PETRA ISABEL
SCHLERIT**

**Virtual
Reality:
Eine trans-
formative
Kraft**

Andreas J. Klar im Interview

DAS ENDE DER COACHING-ÄRA?

Über die Fehler von Coaches in der heutigen Zeit



4 190872 505003

Bilder: Cerstin Jütte, studioline Photostudios GmbH (Sindelfingen)



Erfolg wird bei uns großgeschrieben. Umwelt aber auch: Das ePaper

Auch als ePaper-Abo.

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

Besuche uns auf www.erfolg-magazin.de/shop
oder scanne den Code.





Anna Seifert
Redakteurin

Editorial

Unternehmertum in Deutschland Besser werden – aber wie?

Der Coachingmarkt: eine Branche mit rasantem Wachstum. Für jede Lebenssituation scheint es heute eine maßgeschneiderte Beratung zu geben; sogar die Coaches selbst werden gecoacht. Denn um in diesem Business bestehen zu können, müssen sie sich stetig verbessern, weiß Andreas Klar. Wie man sich hier positioniert, verrät der Businessmentor in unserer Coverstory. Unternehmer zu unterstützen, ist auch Stefan Meraths Anliegen. Doch was unterscheidet einen guten von einem schlechten Unternehmer? Das ist die Frage, die der Bestsellerautor in seinem Roman beantworten möchte. Was das mit seinem eigenen Werdegang zu tun hat, berichtet er im Interview.

Der Traditionsbetrieb »Miele« hat angekündigt, verstärkt im Ausland zu produzieren. Wir sind der Frage nachgegangen, was es braucht, um die Reputation des Standorts Deutschland zu verbessern. Wer sich weiterentwickeln möchte, sollte sich auch mit

Zukunftstrends beschäftigen. Gerade Virtual Reality bietet großes Potenzial, findet Petra Schlerit. Welche Vorteile sie in der Technologie sieht, beleuchten wir in unserem Artikel. Kritischer blickt der Gesundheitsexperte Sascha Huber in die Zukunft, denn dass Zivilisationskrankheiten zunehmen, betrachtet er mit Sorge. Im Interview äußert er sich zu den Ursachen dieser Entwicklung. Bürokratische Hürden, finanzielle Probleme, unmotivierte Bewerber und die begrenzte Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben – die Liste der Herausforderungen ist lang. Wie Unternehmer diese meistern können, erklären Martin Limbeck, Rebecca Troch, Prof. Dr. Jörg Kupjetz und Tamara Detert in ihren Gastbeiträgen.

Viel Vergnügen beim Lesen wünscht
Anna Seifert
Redakteurin

Impressum

founders Magazin

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

Redaktion

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

Layout und Gestaltung

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

Onlineredaktion

verwaltung@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:

Julien Backhaus

Anschrift:

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

Lektorat

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

Alle Rechte vorbehalten

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

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

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

INHALT

NR. 58

ERFOLG

06 Das Ende der Coaching-Ära?
Andreas J. Klar im Interview

14 Höheres Ziel statt Kohle machen?
Stefan Merath im Interview

EINSTELLUNG

10 Bist du Unternehmer oder dein bestbezahlter Buchhalter?
Martin Limbeck

26 Wie Frauen ihre Karriere nach der Elternzeit selbst sabotieren
Tamara Detert

Gehen oder bleiben?

Deshalb zieht es so viele Unternehmen ins Ausland

Seite 20



»Wer jetzt noch versucht, »Einhornparolen«, »Manifestations-Gelaber« oder nur ein bisschen »Lifecoaching für Mamas« zu machen, wird sich im Kreis drehen [...].«

– Andreas J. Klar

Das Ende der Coaching-Ära?

Andreas J. Klar im Interview

Seite 06

WISSEN

18 Sieben finanzielle Fehlentscheidungen und wie Unternehmer sie vermeiden

Rebecca Troch

20 Gehen oder bleiben?

Deshalb zieht es so viele Unternehmen ins Ausland

25 Virtual Reality

Eine transformative Kraft

»Seitdem habe ich nicht nur mit Tausenden neuen Kunden gearbeitet. Ich habe vor allem auch an meiner Unternehmerpersönlichkeit gearbeitet.«

– Stefan Merath

LEBEN

17 Unmotiviert!

Kolumne von Prof. Dr. Jörg Kupjetz

28 Ganzheitlichkeit: Zukunftsrezept für die Gesundheitsbranche?

Sascha Huber im Interview

BUCHTIPPS

Alle Seite 30

Co-Creation

Veit Lindau

Die Schwarzgurt-Unternehmer

Stefan Merath

Dare to lead – Führung wagen

Brené Brown

(Ge)Gründet!

Anastasia Barner

Trust me.

Karin Lausch

Stefan Merath im Interview

Seite 14

BEST OF WEB

31 Microsoft investiert Milliarden in KI in Deutschland





Das Ende der Coaching-Ära?

Andreas J. Klar über die Fehler von Coaches in der heutigen Zeit

Rechtlich gesehen darf sich jeder, der will, in Deutschland als »Coach« bezeichnen – die Berufsbezeichnung ist nicht geschützt. Das ist wohl einer der Gründe, warum es in Deutschland unzählige Coaches gibt, die ihre Hilfe beim Businessaufbau oder bei der Persönlichkeitsentwicklung anbieten – egal, ob sie dabei die fachliche Expertise besitzen oder nicht. Worin dabei die Gefahren liegen und wie Coaches ihr Business verändern müssen, verrät Unternehmensberater Andreas J. Klar im Interview.

Herr Klar, Sie polarisieren mit Aussagen und Fragestellungen wie »Versprochen, gebrochen: Das Coaching-Drama« oder »Traumfänger oder Geldverbrenner? Der harte Coaching-Takt«. Was macht die Coaching-Szene Ihrer Meinung nach falsch? Falsch macht die Coaching-Szene, sich in ihrer »Bubble« zu bewegen und nicht über den Tellerrand zu schauen. Sie quasi »in sich« nur Angebote zuschustern und keine reale Wertschöpfung zu haben – das ist zu vergleichen mit einem Schneeballsystem. Den letzten beißen irgendwann die Hunde. Unseren Kunden empfehlen wir daher schon länger, sich verstärkt auf die reale Wirtschaft zu konzentrieren: zum Beispiel auf Dienstleister, das Handwerk oder Berater außerhalb dieser Coachingszene.

Wen würden Sie als den großen Gewinner der Branche bezeichnen – den Kunden oder viel mehr den Coach selbst? Das ist manchmal zum Verzweifeln mit dieser Branche: Da haben wir diejenigen, die wirklich hochwertige Qualität liefern und vielen Menschen enorm helfen

könnten, aber sie stehen sich einfach selbst im Weg, weil sie nicht an ihren Business-Skills arbeiten. Und dann haben wir noch die andere Seite, die keine wirkliche Expertise besitzt, aber den Menschen das Blaue vom Himmel verspricht und dann einfach nicht liefert. Sie spielen mit den Träumen der Kunden und verkaufen letztendlich nichts als Luftschlösser.

»Wer jetzt noch versucht, »Einhornparolen«, »Manifestations-Gelaber« oder nur ein bisschen »Lifecoaching für Mamas« zu machen, wird sich im Kreis drehen [...].«

Wer jetzt noch versucht, »Einhornparolen«, »Manifestations-Gelaber« oder nur ein bisschen »Lifecoaching für Mamas« zu machen, wird sich im Kreis drehen und wenig zahlungskräftiges Publikum erreichen. Da wird selbst ein gut ausgebildeter Coach nicht zum Gewinner. Aber auch der Kunde wird in einem solchen Fall nicht zum Gewinner, weil das Angebot mittlerweile undurchsichtig ist.

Dann gibt es aber noch die Coaches, die das alles erfolgreich hinbekommen. Die, die ihr Business souverän führen und

ihren Kunden herausragende Ergebnisse liefern. Wer aber nur Coach ist, kann nicht dauerhaft in der Wirtschaftswelt bestehen und muss dringend unternehmerische Strukturen entwickeln, um auch finanziell erfolgreich zu sein. Ist er nicht finanziell frei, wird er immer entsprechend »abhängig« beraten müssen, was sich in der Qualität niederschlägt.

Ökonomisch gibt es im Übrigen langfristig gesehen generell keinen Gewinner, wenn nicht Coach und Kunde gleichermaßen Vorteile haben. Das war in den letzten Jahren ja teilweise so, weil sich im Coaching einfach zu viele Anbieter mit geringer Qualität und fehlendem unternehmerischen Ansatz »versucht haben«, womit das Angebot zwar größer, aber qualitativ schwächer wurde.

Meine Empfehlung geht also für die Anbieter ganz klar dahin, unternehmerischen Aufbau zu betreiben als Berater und Experte. Und für die Kunden geht meine Empfehlung dahin, sich nur Experten mit unternehmerischem Hintergrund zu leisten, damit sie auch ihr Wunschergebnis erhalten.

Wann hat sich diese Meinung der Coaching-Szene gegenüber bei Ihnen entwickelt?

Verstehen Sie mich nicht falsch – ich liebe die Branche. Ich liebe die grundsätzliche Intension von vielen Menschen, die Gutes bewegen wollen und einen helfenden Ansatz haben. Aber Naivität und Unwissenheit sind in der Business-Welt eine verheerende Mischung, die am Ende Kunden und Anbieter gleichermaßen traurig macht. ▶



Ich bin seit 22 Jahren Unternehmer in unterschiedlichen Branchen. Seit acht Jahren arbeite ich, als Resultat meiner vorherigen Unternehmenshistorie, als Businessmentor. Es fällt mir nicht schwer, Erfolg mit Menschen aufzubauen und frühzeitig Trends zu erkennen. Daher habe ich schon lange gepredigt, dass der klassische Coach schweren Zeiten entgegengeht. Es genügt nicht mehr einfach motivierende Sprüche zu klopfen, die Frequenz zu erhöhen, das innere Kind zu heilen und all die anderen wunderbaren Methoden, mit denen man Kunden helfen kann.

Inwiefern hat sich die Branche in den letzten Jahren verändert?

Es kommen immer mehr Methoden auf den Markt und das, was die meisten Coaches einfach nicht verstehen, ist, dass es sich um ein Business handelt. Denn auch ein Coach muss lernen, dass er auf einem Markt agiert. Aber wenn man nur in seiner Bubble denkt und handelt, als sei man vor der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung geschützt, dann wird man die Quittung erhalten. Auch Kunden agieren oft in dieser Naivität und die Ernsthaftigkeit ist infrage gestellt.

Seit der Corona-Krise hat sich das verschärft und ich sehe, dass der Markt sich teilt. In die, die ums Überleben und um Kunden kämpfen, und die, die richtig guten Wert liefern und vielen Menschen mit ihrem Angebot helfen. Um heutzutage als Experte, Berater oder Dienstleister Kunden zu gewinnen, muss ein Anbieter wesentlich mehr Aufwand betreiben und Vertrauen gewinnen als noch vor einigen Jahren.

Sie beraten sowohl Gründer als auch bereits etablierte Selbstständige. Was sind die typischen Probleme, mit denen Kunden zu Ihnen kommen?

Wenn Anbieter starten, suchen sie typischerweise nach ihrem Platz, nach ihrer Positionierung im Markt, und fragen sich, was sie überhaupt anbieten können. Wenn ich mich als Anbieter mit dem 7.532sten Angebot für Mütter-Coaching in die Coaching-Szene einreihe, dann brauche ich mich nicht wundern, wenn ich keine Kunden gewinne. Also ist es eine sehr zentrale Frage, wo es gerade Nachfrage und Markt gibt. Demzufolge stellen sich viele auch die Frage nach der passenden Zielgruppe und dem Angebot, das sie platzieren können.

Sind Berater und Dienstleister bereits erfolgreicher, so verändern sich die Fragestellungen dahingehend, wie man ihr Angebot so aufstellt, dass sie mehr Menschen beraten können. Es stellen sich typischerweise Fragen nach der Skalierung, nach Mitarbeitern, nach Standards und Automatismen, sodass das Business wachsen kann, ohne dass der Inhaber dabei zeitlich kollabiert.

Der Grund, warum die meisten Selbstständigen angetreten sind, ist Freiheit. Daher stellt sich für sie konstant die Frage, wie konkret sie diese aufbauen können. Wir haben Mamas in der Beratung, die mit zwei oder vier Kindern ein Business führen, mit dem sie 100.000 Euro und mehr im Monat machen. Oder auch Architekten, die 5 Millionen im Jahr an Umsatz generieren und endlich wieder Zeit für die Familie haben. Dazu müssen viele Puzzleteile ineinandergreifen. Diesen Weg begleiten und beraten wir.

Woran würden Sie Erfolg messen?

Vor Jahren hatte ich im Rahmen eines Autounfalles einen Atem- und Herzstillstand und war für 14 Sekunden tot. In diesem Kontext beantworte ich die Frage nach Erfolg so: Es ist das höchste Gut, gesund zu sein, ein erfülltes Leben zu führen und meine Familie und meine Kids glücklich zu sehen.

Aber neben meiner Rolle als Papa, Ehemann, Sohn und Sportler bin ich ja nun einmal Unternehmer und Teilnehmer des wirtschaftlichen Marktes. In der Business-Welt misst man Erfolg ziemlich rational. Das Finanzamt fragt nicht danach, ob es »stimmig für dich ist«, Steuern zu zahlen. Die Sozialversicherung klopft nicht empathisch an und interessiert sich dafür, ob du im »Einklang mit Dir, im Seins- oder im Alpha-Zustand« bist.

Ob du nun Coach, Berater, Dienstleister oder Handwerker bist, alle Anbieter spielen im selben »Spiel« und in diesem »Spiel« gibt es mehrere vordefinierte Maßeinheiten, die Aussage darüber geben, ob man Erfolg hat. Das sind zum Beispiel Umsatz, Gewinn und die Umsatzrendite. Und je größer und besser die Zahlen da sind, desto mehr Erfolg habe ich. Punkt. Und je mehr Wert ich für Menschen stifte, desto größer werden die Zahlen. Das ist Erfolg im Business.

Wie wird die Zukunft der Coaching-Szene aussehen – und was braucht es, damit diese Zukunft Ihrem Idealbild entspricht?

Ich hoffe doch, dass viele Anbieter endlich verstehen, dass sie neben ihrer fachlichen Expertise, die absolute Grundlage für eine gelungene Selbstständigkeit ist, auch unternehmerischer denken und handeln müssen.

Wir werden, nicht zuletzt durch die KI, einen internationalen Markt bekommen. Wer sich da jetzt nicht hinein denkt und in diese Richtung handeln kann, wird künftig leider keine Daseinsberechtigung mehr haben.

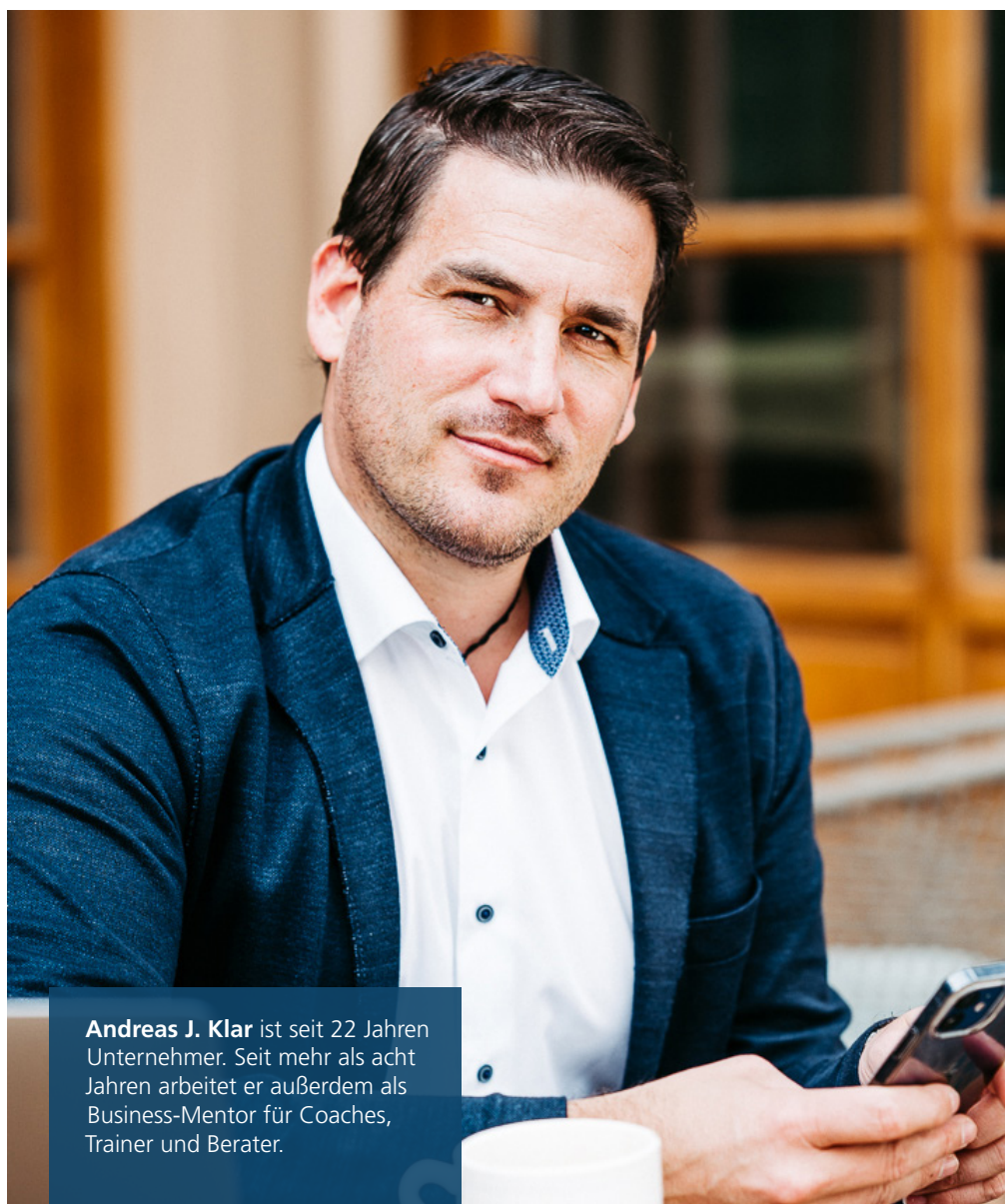
Eine klare Absicht wird außerdem essentiell sein. Die Erfolgsaussichten haben nicht damit zu tun, ob ich ein guter Coach, Dienstleister oder Berater bin, sondern eher damit:

Bin ich bereit, Angebote zu erschaffen, die vielen helfen werden? Bin ich offen dafür, stärker zu wachsen, mehr Kunden zu gewinnen und ein Unternehmen aufzubauen? Will ich Business erlernen und stelle ich mich dem Unternehmensaufbau?

In der Schule habe ich damals schon von der »Globalisierung« gelernt. Die Großen fressen die Kleinen. Die Schere geht auseinander. Reich und arm werden sich mehr denn je voneinander entfernen. Jeder Mensch hat die Wahl, auf welcher

Seite er stehen will. Ich wünsche mir viel mehr Experten auf der Seite der erfolgreichen Unternehmer. Dann wäre auch vielen Kunden, Mitarbeitern und der Wirtschaft qualitativ hochwertig geholfen. Das wäre mein Idealbild. Mehr Reichtum. Mehr Erfolg und Fülle. Denn dahinter wären glückliche Familien, ein hohes Maß an Freiheit und ein solider Geldfluss für viele. Doch dafür gibt es noch viel zu tun. Wir haben die Mission, diese Experten-Unternehmen zu erschaffen. Darauf freue ich mich weiterhin. ♦ LT (L)

»Ob du nun Coach, Berater, Dienstleister oder Handwerker bist, alle Anbieter spielen im selben »Spiel« und in diesem »Spiel« gibt es mehrere vordefinierte Maßeinheiten, die Aussage darüber geben, ob man Erfolg hat.«



Andreas J. Klar ist seit 22 Jahren Unternehmer. Seit mehr als acht Jahren arbeitet er außerdem als Business-Mentor für Coaches, Trainer und Berater.



EIN GASTBEITRAG VON MARTIN LIMBECK

Bist du Unternehmer oder dein bestbezahlter Buchhalter?

Immer mehr Unternehmer leiden unter der ausufernden Bürokratie in unserem Land. Auch Gründer sehen sich mit zahlreichen Hürden konfrontiert; nicht wenige entschließen sich, stattdessen direkt im Ausland zu starten. Warum Deutschland sich damit selbst um Wirtschaftswachstum und Wohlstand bringt und warum es wichtig ist, als Unternehmer auch intern der Bürokratie Herr zu werden? Mehr dazu in diesem Beitrag.

Bald will keiner mehr gründen

Seit mehr als 20 Jahren steht die Forderung nach Bürokratieabbau im Raum. Doch aller Initiativen und Versprechungen der Bundesregierung zum Trotz hat die Bürokratielast für die Gesellschaft weiter zugenommen, im Privatleben ebenso wie in der freien Wirtschaft. Und das bleibt nicht ohne Folgen: Inzwischen kann sich nur noch einer von hundert Befragten überhaupt vorstellen, sich selbstständig zu machen. Und eine Studie des Marktforschungsinstituts »Statista« in Zusammenarbeit mit dem Softwareanbieter »Lexware« ergab unlängst, dass 2023 im Vergleich zu 2019 rund 90.000 Unternehmen weniger gegründet wurden.

Eine Folge von Corona-Pandemie, Wirtschaftskrise und allgemeiner Verunsicherung? Nicht nur, denn im Rahmen der

Umfrage wurde auch nach den größten Hürden für das Gründen in Deutschland gefragt. Das Ergebnis ist in meinen Augen wenig überraschend: Auf Platz Eins landete die Bürokratie als größter Störfaktor und Hinderungsgrund.

Ich kann das absolut nachvollziehen. Wenn du als Unternehmer etwas realisieren willst und damit Steuergelder in die Staatskasse spülst, erwartest du eigentlich, dass die zuständigen Ämter dir gegenüber wohlwollend reagieren. Eigentlich. Stattdessen geht es schon mit einem Ämter-Marathon und Formular-Irrsinn los, durch den du dich kämpfen musst, um dein Unternehmen überhaupt erst mal aus der Taufe heben zu können. Digital ist da nichts – Formular ausdrucken, in Druckbuchstaben ausfüllen, Nummer ziehen, ewig warten, nicht drankommen, das volle Programm. Und danach geht es erst so richtig los!

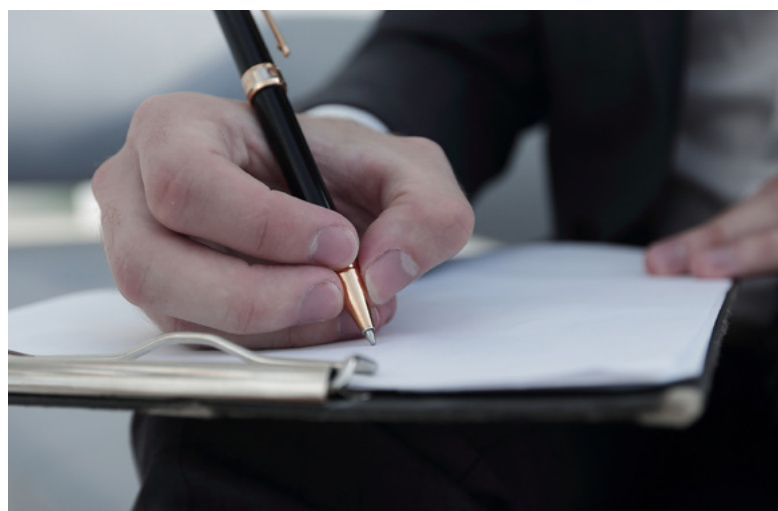
Bürokratie frisst Innovationsvorsprung

Eigentlich ist die Rechnung einfach: Der Wohlstand eines Landes ist umso niedriger, je höher die Regulierungsdichte ist. Warum? Mehr Regulierungsvorschriften erhöhen beispielsweise Produktionskosten, weil mit dem Mehr an Vorschriften auch der Aufwand unternehmensintern steigt. Es müssen Berichte angefertigt werden, Proben zur Beurteilung

geschickt werden, Zertifikate erworben werden, Zulassungen erteilt werden und so weiter. Und es braucht wieder zusätzliche Mitarbeiter, die sich darum

Digital ist da nichts
– Formular ausdrucken,
in Druckbuchstaben
ausfüllen, Nummer
ziehen, ewig warten,
nicht drankommen,
das volle Programm.

kümmern. Ein Unbedarfter würde vielleicht sagen, dass doch auf diesem Weg Arbeitsplätze geschaffen werden. Schön und gut – das hilft jedoch nichts, wenn sich dein Unternehmen wirtschaftlich gesehen kaum noch rentiert. ▶



Wenn du heute auf dem Markt erfolgreich sein willst, egal in welcher Branche, kommt es vor allem auf Innovation und Schnelligkeit an. Und damit hast du in Deutschland eigentlich schon verloren. Was bringt dir die beste Idee, wenn es Jahre dauert, bis alles doppelt und dreifach geprüft ist und du den Kram produzieren und verkaufen darfst? In dieser Zeit haben die Chinesen längst die gleiche Idee gehabt und sind Marktführer damit geworden. Das mag ein bisschen übertrieben sein – doch genauso läuft es, wenn wir diesen Bürokratie-Irrsinn nicht endlich in den Griff bekommen.

Warten ist keine Lösung!

Erinnert ihr euch noch an den Bau der Tesla-Fabrik in Brandenburg? Das ist für mich ein großartiges Beispiel dafür, wie schlimm es um die Bürokratie in unserem Land steht. Das Genehmigungsverfahren für die Ansiedlung startete im Dezember 2019. Die Vision von Elon Musk: Produktionsstart Mitte 2021! Die endgültige Baugenehmigung wurde erst im März 2022 erteilt. Nun hatte Tesla hier Glück, weil Elon Musk ins Risiko

gegangen ist und einfach trotzdem gebaut hat. Schlimmstenfalls hätte er dafür sorgen müssen, dass das Gelände auf eigene Kosten wieder in den Ursprungszustand zurückversetzt wird. So weit ist es nicht gekommen – doch anders als Tesla können sich Unternehmen aus dem deutschen Mittelstand so einen Husarenritt nicht leisten. Natürlich kann eine Bearbeitung solcher Anträge Tage oder Wochen dauern, doch bitte nicht Monate oder Jahre!

Die Vision von Elon Musk: Produktionsstart Mitte 2021! Die endgültige Baugenehmigung wurde erst im März 2022 erteilt. Nun hatte Tesla hier Glück, weil Elon Musk ins Risiko gegangen ist und einfach trotzdem gebaut hat.

»Limbeck. Unternehmer.« von Martin Limbeck

352 Seiten

Erschienen: November 2023

GABAL Verlag

ISBN: 978-3-96739-153-4



Für mich ist es daher kein Wunder, dass gerade junge Menschen, die gründen wollen, sich anderweitig orientieren. Sie melden ihre Start-ups nicht mehr in Deutschland an, sondern direkt in den USA. Oder in anderen europäischen Ländern wie beispielsweise Estland. Tatsächlich ist die Unternehmensgründung dort vermutlich einfacher als in jedem anderen Land der Welt. Und die Kommunikation mit dem lokalen Finanzamt und anderen Behörden ist komplett digitalisiert. Ein Traum!

Unternehmensinterne Bürokratie delegieren

Was ihr jedoch nicht vergessen solltet: Einen Teil tragt ihr als Unternehmer auch selbst dazu bei, wenn ihr nicht vorankommt! Wenn mich Menschen fragen, wie ich es schaffe, so viele Termine in einer Woche runterzureißen, sage ich offen und ehrlich: »Ich bin komplett fremdgesteuert.« Das soll heißen, dass ich die beste Assistentin der Welt habe, die alles für mich plant. Ich bekomme für jede Woche einen Reiseplan, auf dem genau steht, wann ich wo

Tesla-Fabrik in Brandenburg





Holt euch Unterstützung! Diese Investition lohnt sich doppelt und dreifach, da ihr euch auf diese Weise den Rücken freihaltet.

sein muss und was ich da mache. Telefontermine sind da eingetragen, Zoom-Meetings, private Termine am Abend – einfach alles. Wenn mich ein Kunde fragt, ob wir nächste Woche Donnerstag um 11:45 Uhr einen Folgetermin vereinbaren können? – Keine Ahnung! Doch ich würde es nicht anders wollen. So kann ich maximal produktiv sein, am Unternehmen arbeiten und mich ausschließlich auf einkommensproduzierende Aufgaben fokussieren.

Sobald ich das erzähle, habe ich von Teilnehmern meiner Unternehmer-Mastermind schon einige Male Dinge gehört wie: »Aber die Finanzen gebe ich nicht aus der Hand! Nicht, dass da heimlich was abgezwickelt wird ...« Ganz ehrlich: Ich würde jemanden, dem ich nicht zu 100 Prozent vertrauen kann, gar nicht erst einstellen, egal auf welcher Position. Und auch Argumente wie: »Ich habe ja nur sechs Mitarbeiter, da lohnt sich eine Assistenz doch nicht!« lasse ich nicht durchgehen. Wenn du derjenige bist, der die

Gehaltsüberweisungen tätigt, Urlaubsanträge bewilligt, die Buchhaltung vorbereitet, Belege scannt und abheftet, Krankmeldungen bei der Krankenkasse anfordert und so weiter, ist das kein Gewinn für dein Unternehmen. Damit machst du dich nur selbst zu deinem bestbezahlten Buchhalter.

Unterstützung lohnt sich bei jeder Unternehmensgröße

Gerade, wenn du ein kleines Team hast, mit im Unternehmen arbeitest und dann noch diese ganzen Bürokratieaufgaben übernimmst, wirst du vor lauter Gedöns nicht dazu kommen, dein Unternehmen weiterzuentwickeln. Die Folge: Du bleibst auch weiterhin im Tagesgeschäft gefangen, stöhnst über die Bürokratie und den ganzen Papierkram, den Unternehmertum mit sich bringt. Du drehst dich im Kreis – und gibst schlimmstenfalls irgendwann entnervt auf.

Daher kann ich nur an euch appellieren: Holt euch Unterstützung! Diese Investition lohnt sich doppelt und dreifach, da

ihr euch auf diese Weise den Rücken freihaltet. Es muss auch nicht von Anfang an ein Mitarbeiter sein, der jahrelange Erfahrung in dem Bereich hat und in eurer Abwesenheit den gesamten Laden schmeißt. Schon eine virtuelle Assistenz kann dir deine Reise- und Terminplanung abnehmen, nach einer Einarbeitungszeit Präsentationen für dich erstellen oder Angebote und Rechnungen schreiben. Solange wir als Unternehmer nicht weniger bürokratische Belastung haben, ist es umso wichtiger, dass ihr euch Wege sucht, bestmöglich damit umzugehen und euch dadurch nicht ausbremsen lasst. ♦

Der Autor



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

Höheres Ziel statt »Kohle machen«?

Bestsellerautor **Stefan Merath** über die Essenz des guten Unternehmers



Gewinnmaximierung, soziales Engagement oder Ansehen bei den Mitarbeitern: Woran erkennt man einen guten Unternehmer? Für den Gründer und Bestsellerautor Stefan Merath war diese Frage so zentral, dass er sogar ein Buch darüber verfasst hat; eines, in dem er auch viele eigene Erfahrungen verarbeiten konnte. In unserem Interview haben wir mit ihm über seine Intention gesprochen – und darüber, was gute und schlechte Unternehmer voneinander unterscheidet.

Herr Merath, was macht für Sie einen guten Unternehmer aus? Über welche Skills sollte er Ihrer Ansicht nach verfügen?

Bevor ich über das Gute spreche: Ich glaube, es gibt nicht nur den einen schlechten Unternehmertyp, sondern zwei. Der eine Typ schlechter Unternehmer wurschtelt einfach so vor sich hin, macht 60, 80, 100

Stunden in der Woche Fachkraftaufgaben, denkt nicht weiter über das Gesamte nach und läuft deshalb immer in die gleichen Probleme rein. Den zweiten Typ des schlechten Unternehmers habe ich in meinem neuen Buch »Sven« genannt. Er hat nur ein Ziel, dem er alles unterordnet: »Er will Kohle machen!« Dafür tut er alles, auch viel Richtiges. Er besucht Seminare für Verkaufstrainings, macht sich Gedanken über Strategie und Optimierung, er baut sich ein Netzwerk auf. Aber am Ende liegt der Fokus ausschließlich auf ihm selbst. Der Shift hin zum guten Unternehmer liegt für mich darin, dass man beginnt, an sich selbst zu arbeiten und sich ein höheres Ziel setzt, dem man alles unterordnet: seinen Kunden einen echten Nutzen zu bieten, sein Team voranzubringen, einen Beitrag zu leisten, sein Umfeld zu bereichern. Kurz gesagt, ein guter Unternehmer macht das alles nicht mehr für sich und den eigenen

Geldbeutel, sondern für andere – wie der Archetyp des guten Königs, der einen Raum, ein Königreich schafft, damit die Menschen darin gedeihen können.

Auch Ihr neues Buch »Die Schwarzgurt-Unternehmer« legt den Fokus auf diese Frage. Dabei haben Sie die Romanform gewählt. Warum haben Sie sich gegen ein Sachbuch beziehungsweise einen Ratgeber entschieden?

Ich habe mich gegen ein trockenes Sachbuch und für einen Business-Roman entschieden, weil ich aus eigener Erfahrung weiß, dass ich als Leser bei einer Geschichte oftmals sehr viel leichter andocken kann. Außerdem kann ich mir Themen, Fakten, Zusammenhänge sehr viel besser merken, wenn sie in eine Erzählung eingebunden sind, in der ich mich selbst wiedererkenne. Das wiederum führt dazu, dass mir im Alltag immer wieder Situationen begegnen, die mich an das Gelesene erinnern. Ich beginne deshalb automatisch, den im Buch beschriebenen Entwicklungspfad als Kompass zu sehen für meine persönliche und unternehmerische Weiterentwicklung und alles, was ich tue, daran auszurichten. So einen Praxistransfer schafft kein Sachbuch und kein Ratgeber.

»Ganz konkret will ich mit dem Buch Unternehmer erreichen, die an sich selbst arbeiten wollen, die ihre (Unternehmer-)Persönlichkeit optimieren wollen, um ihr Unternehmen optimieren zu können.«

Hatten Sie während des Schreibens eine konkrete Zielgruppe vor Augen, die Sie mit diesem Buch erreichen wollen?

»Die Schwarzgurt-Unternehmer. Das letzte Geheimnis der leichten, menschlichen und wirksamen Unternehmensführung« ist die perfekte Lektüre für Unternehmer mit drei bis etwa 50 Mitarbeitern; wobei wir auch viele Kunden mit einem deutlich größeren Team begleiten. Das ist aber nur der formale Teil der Antwort. Ganz konkret will ich mit dem Buch Unternehmer erreichen, die an sich selbst arbeiten wollen, die ihre (Unternehmer-)Persönlichkeit optimieren wollen, um ihr Unternehmen optimieren

»Seitdem habe ich nicht nur mit Tausenden neuen Kunden gearbeitet. Ich habe vor allem auch an meiner Unternehmerpersönlichkeit gearbeitet.«

zu können. Das setzt voraus, die Dinge aus einer Grundhaltung der Selbstverantwortung heraus anzugehen. Weitere Anknüpfungspunkte gibt es für Unternehmer, die in ihrer Firma Teamflow erzeugen, Schwarzgurt-Unternehmer werden oder aus einer inneren Haltung der Ruhe heraus agieren wollen. Das ist die Hauptzielgruppe. Die Nebenzielgruppe sind Mitarbeiter, die sich ebenfalls weiterentwickeln wollen und Lust haben, in wirklich guten Unternehmen in einem wirklich guten Team zu arbeiten.

Inwiefern bildet Ihre eigene Erfahrung – sei es als Unternehmer oder als Coach – die Grundlage für das neue Buch?

In diesem Buch steckt unglaublich viel unternehmerische Erfahrung. Ich habe vor bald 30 Jahren mein erstes Unternehmen gegründet, ich bin seit 20 Jahren Unternehmercoach, vor 16 Jahren habe ich meinen ersten Bestseller »Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer« geschrieben. Seitdem habe ich nicht nur mit Tausenden neuen Kunden gearbeitet. Ich habe vor allem auch an meiner Unternehmerpersönlichkeit gearbeitet. Dazu gehört für mich: fortlaufend aktuelle Unternehmliteratur zu lesen, neue Ansätze für das Unternehmertum von heute abzuleiten und in meinen Unternehmen zu testen, weiterzuentwickeln und umzusetzen. Ich habe dabei viele Fehler gemacht und unwahrscheinlich viel gelernt. Was funktioniert überhaupt nicht, was ist absolut empfehlenswert? Antworten auf diese Frage und eine ganze Bandbreite von Optimierungsmöglichkeiten waren die Grundlage für mein neues Buch.

»Die Schwarzgurt-Unternehmer«

von **Stefan Merath**

456 Seiten

Erscheint: März 2024

GABAL Verlag

ISBN: 978-3-96739-177-0



Wie hat sich das Unternehmertum, beziehungsweise sein Stellenwert in der Gesellschaft, seit Ihren unternehmerischen Anfängen verändert?

Mein Unternehmerbild hat sich tatsächlich mehrfach verändert. Zu Beginn wusste ich gar nicht, was ein Unternehmer überhaupt ist. Ich war halt Programmierer und dann haben andere Programmierer auch für mich gearbeitet. Dass ich eher für Vision und Kultur, für Führung und Strategie verantwortlich war, war mir überhaupt nicht klar. Auch nicht, dass es eine Unterscheidung zwischen Fachkraft-, Manager- und Unternehmeraufgaben gibt. Das ist mir erst im Laufe der Zeit bewusst geworden. Das war dann so die zweite Phase, in der ich angefangen habe, mich zu fragen: Was sind eigentlich die Unternehmeraufgaben? Die Antworten waren sehr stark mit Zielen und anderen Dingen verbunden, die in der klassischen Erfolgsliteratur zu finden sind. Heute geht es mir darum, eine Flow-Kultur zu schaffen, in der sich Mitarbeiter weiterentwickeln können. Und dass ich immer wieder neue Wege finde, meine Persönlichkeit,

meine Seele in meinem Unternehmertum zum Ausdruck zu bringen.

Inwiefern gab es auch für Sie berufliche Herausforderungen, durch die Sie – ähnlich wie Ihr Protagonist Jan – dazulernen durften oder in denen Sie auch mal umdenken mussten?

Ich beantworte die Frage mit der Insolvenz meiner ersten Firma im Jahr 2003, denn mein Verhalten von damals ist beispielhaft für alle weiteren beruflichen Herausforderungen, die sich mir in den vergangenen 30 Jahren gestellt haben. Ich habe am 23. Mai 2003 Insolvenz angemeldet. Nur einen Tag später habe ich meine zweite Firma gegründet. Das heißt: Ich beginne nach einem Rückschlag sofort wieder von vorne. Keine Pause zwischendrin. Warum? Weil die Wahrscheinlichkeit, dass in diesen Pausen eine ganze Menge Zweifel und Selbstzweifel entstehen, immens ist. Natürlich sollte man nach einem Rückschlag nicht genau dasselbe noch mal versuchen. Wichtig ist, während des Tuns dazulernen und es beim nächsten Mal besser zu machen. ♦ AS (L)

Stefan Merath hat sich als Unternehmer und Bestsellerautor einen Namen gemacht. Er ist zudem Gründer der Unternehmercoach GmbH; nach dem Prinzip: Unternehmer coachen Unternehmer.



WENN DIE
PRESSEFREIHEIT
FÄLLT, FALLEN AUCH ALLE ANDEREN
FREIHEITEN



#NieWiederIstJetzt

BEST OF VERTRAG UND VERHANDELN

UNMOTIVIERT!

Die Kunst ist es daher, schon früh die Motivation des Gegenübers durch geschickte Fragen zu ergründen und dann rechtzeitig die Reißleine zu ziehen.

Bilder: Depositphotos / AndrewLozowyj, Marc Kupjetz

Ein Freund berichtete mir neulich von einem Traumkandidaten, den er gerne für sein Unternehmen eingestellt hätte, der sich aber nach einem – aus Sicht meines Freundes sehr gut gelaufenen – Bewerbungsgespräch gegen das Unternehmen entschieden hatte.

Ortswechsel: Fragen Sie mal Verkäufer im Einzelhandel, wie oft sich potenzielle Kunden nur beraten lassen, um dann – am besten direkt nach Verlassen des Geschäftes – doch im Internet beim Giganten zu kaufen. Haben Sie auch schon gemacht? Ich auch! Und ich habe auch zu Beginn meines Berufslebens Bewerbungsgespräche in der festen Absicht geführt, in diesem Unternehmen niemals meine Karriere zu starten.

Warum tun wir uns also diese Gespräche an? Weil wir versuchen, jenseits von Internetrecherche den Markt zu sondieren und das beste Angebot für uns herauszuholen. Weil wir vielleicht aufgrund interner Regularien die Anweisung haben, immer mindestens drei Angebote einzuholen.

Der Autor



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

So wie wir recherchieren, geht im Zweifel aber auch unser Verhandlungspartner vor. Und manchmal haben wir einfach keine Chance, zum Zuge zu kommen, da das Ergebnis, beziehungsweise der »Gewinner« schon feststeht und wir und unser Unternehmen nur der »Dummy« waren, der der guten Ordnung halber auch das notwendige zweite oder dritte Angebot abgeben sollte oder mit dessen Angebot man den Konkurrenten unter Druck setzen wollte. Anders gesagt, es gab niemals eine Motivation, mit Ihnen einen Vertrag abzuschließen!

Natürlich besteht die Gefahr, dass man in einem derartigen Erstgespräch zu viele Informationen preisgibt, die dann in den Markt hineingetragen werden. Die Kunst ist es daher, schon früh die Motivation des Gegenübers durch geschickte Fragen zu ergründen und dann rechtzeitig die Reißleine zu ziehen.

Denn: Solche Verhandlungen kann man nicht gewinnen. Seien Sie also beim nächsten Mal nicht frustriert, wenn Ihre Verhandlung nicht zum Ergebnis führt. Auch in diesem Fall haben Sie etwas über den Markt, die Preise oder die Kandidaten gelernt und können Ihr Angebot noch besser gestalten. Und das motiviert! ♦



7 finanzielle Fehlentscheidungen und wie Unternehmer sie vermeiden

EIN GASTBEITRAG VON REBECCA TROCH



In den ersten drei Jahren scheitern 80 bis 90 Prozent der Unternehmen. Neben fehlendem Bedarf am Markt und schlechtem Timing sind die Finanzen einer der Hauptgründe. Tatsächlich navigieren viele Unternehmer blind: Sie wissen nicht, wo sie finanziell stehen und welche Auswirkungen eine

Tatsächlich navigieren viele Unternehmer blind.

Entscheidung für ihr Unternehmen haben könnte. Dies führt zu finanziellen Fehlentscheidungen, welche die langfristige Stabilität der Unternehmen gefährden oder schlimmstenfalls in die Insolvenz führen. Welche gängigen Fehlentscheidungen mir in meiner Arbeit mit Gründern und Unternehmern immer wieder begegnen und wie sie vermieden werden können, zeige ich in diesem Beitrag.

Schlechtes Cashflow-Management

Ein schlechtes Cashflow-Management zeichnet sich dadurch aus, dass der Cashflow im Unternehmen nicht ausreichend überwacht und keine Prognose für die Zukunft erstellt wird. Das kann schnell zu Liquiditätsengpässen führen – schlimmstenfalls können Unternehmer laufende Ausgaben nicht mehr decken oder finanzielle Verpflichtungen nicht erfüllen.

TIPP: Eine konservative Liquiditätsplanung mit regelmäßiger Aktualisierung kann helfen, Engpässen vorzubeugen.

Übermäßige Verschuldung

Zu hohe Kreditaufnahmen oder eine übermäßige Nutzung von Fremdkapital können zu finanzieller Belastung führen – insbesondere wenn Schwierigkeiten bei der Rückzahlung oder der Bewältigung der Zinszahlungen auftreten. Wenn Kapital aufgenommen werden muss, brauchen Unternehmen daher eine klare Verschuldungsstrategie um finanzielle Risiken zu minimieren.

TIPP: Die gesamte Verschuldungsstrategie in die Liquiditätsplanung integrieren, um einen Zeitplan für die gesamte Dauer der Kredite zu erstellen.

Mangelnde Diversifizierung der Einnahmequellen

Egal ob Produkt, Dienstleistung, Mitarbeiter oder Kunde – Unternehmen sollten ihre Einnahmen keinesfalls von einer einzigen Quelle abhängig machen. Verändert sich der Markt, geht die Nachfrage zurück oder verlieren Unternehmer einen wichtigen Kunden oder Mitarbeiter, ist der Umsatz und somit die Zukunft des Unternehmens schnell gefährdet.

TIPP: Das Erstellen einer regelmäßigen Risikoanalyse mit Umsatzanalysen und das Durchführen verschiedener Prognosen helfen dabei, die finanzielle Stabilität zu erreichen und zu halten.

Fehlinvestitionen

Investitionen in unrentable Projekte können zu finanziellen Verlusten führen und die Rentabilität des Unternehmens beeinträchtigen. Darum sollten Unternehmer Investitionen immer den Return on Investment, kurz ROI, im Blick haben. Der ROI zeigt an, ab welchem Zeitpunkt sich eine Investition gelohnt hat, sprich rentabel wurde.

TIPP: Ein konsequentes Follow-up hilft, sicherzustellen, dass alle Erkenntnisse berücksichtigt werden und dabei die aktuelle Situation im Blick zu haben.

Schlechte Kostenkontrolle und mangelnde finanzielle Planung

Unkontrollierte Ausgaben oder ineffiziente Kostenstrukturen sind ein Problem in vielen Unternehmen. Um die Rentabilität des Unternehmens nicht zu beeinträchtigen, ist ein monatlicher SOLL-/IST-Abgleich und eine klare Budgetierung notwendig. Kommt es zu Abweichungen zwischen dem SOLL- und IST-Wert, sollte ein Forecast für die kommenden Monate erstellt werden. So kann man rechtzeitig auf potenzielle Engpässe reagieren und die finanziellen Ziele anpassen.

Die Autorin



Als Finanzexpertin und Virtual CFO hilft **Rebecca Troch** Unternehmern und Gründern, ihre Zahlen endlich zu verstehen und faktenbasierte Entscheidungen zu treffen.

TIPP: Wenn der SOLL-/IST-Abgleich zum Budget monatlich durchgeführt wird, lassen sich Ergebnisse des Unternehmens besser im Blick behalten.

Unkontrollierte Ausgaben oder ineffiziente Kostenstrukturen sind ein Problem in vielen Unternehmen.

Missmanagement von Inventar und Lagerbeständen

Übermäßige Lagerbestände oder ineffizientes Inventarmanagement binden Kapital und führen zu zusätzlichen Lagerhaltungskosten – ein weiteres Risiko für die finanzielle Gesundheit des Unternehmens.

TIPP: Unternehmer sollten ihr Working Capital und ihre Bestände regelmäßig aktualisieren.

Nicht-Einhaltung von Steuer- und Regulierungsvorschriften

Es ist überraschend, wie viele Unternehmer durch die Steuerzahlung in finanzielle Not geraten. Dabei steht hier nicht nur die finanzielle Gesundheit des Unternehmens auf dem Spiel – Verstöße gegen Steuer- oder Regulierungsvorschriften können auch zu rechtlichen und finanziellen Konsequenzen, einschließlich Strafen und Bußgeldern, führen.

TIPP: Werden jeden Monat proaktiv Rückstellungen für Steuern und andere potenzielle Ausgaben gebildet, könnten sich diese positiv auf die Liquidität des Unternehmens auswirken.

Finanzwissen ist für Unternehmer unerlässlich

Als Unternehmer braucht man nicht von Anfang an einen CFO – es ist aber unerlässlich, die Zahlen im Blick zu haben und sich ein entsprechendes Finanzwissen anzueignen, damit das Unternehmen finanziell gesund bleiben kann. Das sichert nicht nur die Leistungsfähigkeit des Unternehmens, sondern erleichtert auch den Zugang zu Investorengeldern. Denn auch Investoren arbeiten lieber mit Gründern zusammen, die ihre Zahlen vollumfänglich verstehen und denen sie ihr Kapital besten Gewissens anvertrauen können. ♦



GEHEN ODER BLEIBEN?

Deshalb zieht es so viele Unternehmen ins Ausland

Als der Waschmaschinenhersteller Miele Anfang Februar erklärte, künftig mehr Stellen ins polnische Ksawerów zu verlagern, war dies eine Nachricht, die medial für großes Aufsehen sorgte. Denn das vor 125 Jahren gegründete Unternehmen ist nicht nur eines von Deutschlands bekanntesten Traditionsbetrieben, es zeichnete sich bis vor Kurzem auch durch herausragende Leistungen aus: Noch im Jahr 2022 konnte der Familienbetrieb aus Gütersloh etwa noch eine Umsatzsteigerung von 12,2 Prozent vermelden – ein Erfolg, der ihn auch für die folgenden Monate optimistisch stimmte. Umso überraschender erscheint daher, dass der Konzern, nach Informationen der »Augsburger Allgemeinen« verkündete, weltweit etwa 2.000 Stellen zu streichen und 700 weitere zu verlagern – auch ins Ausland.

Mit einer solchen Entscheidung steht Miele zudem nicht allein da, haben doch wohl andere in Deutschland etablierte Marken wie Porsche oder Kärcher in letzter Zeit ein verstärktes Interesse an ausländischen Produktionsstandorten entwickelt. Ein Indiz dafür, dass Deutschland als Unternehmerstandort zu wackeln beginnt, wie oftmals vermutet wird?

Wir haben uns die Ursachen für eine zunehmende Produktionsverlagerung ins Ausland einmal genauer angesehen – und sind dabei auch der Frage nachgegangen, ob der Standort Deutschland tatsächlich um sein Image fürchten muss.

Schlechtes Zeugnis für den Standort Deutschland

Dass der Fokus vieler Betriebe mittlerweile auf ausländischen Produktionsstätten liege, sei nicht notwendigerweise ein schlechtes Zeichen, erklärt der Wirtschaftsexperte Joachim Ragnitz. »Man kann sich Fälle vorstellen, wo Unternehmen im Ausland investieren, weil sie dort beispielsweise einen Markt erschließen wollen. Da würde ich sagen, ja, das ist ein Zeichen, dass die Unternehmen insgesamt wettbewerbsfähig sind«, bringt es

der Wissenschaftler vom ifo Institut gegenüber dem »MDR« auf den Punkt. Die Meinung des Bundeskanzlers, nach welcher der Erfolg einer Volkswirtschaft daran gemessen werde, dass ihre Unternehmen auch im Ausland investierten, teile er dennoch nicht uneingeschränkt; er hält die Entwicklung in Deutschland für bedenklich.

Das sehen auch mehrere Wirtschaftsverbände so. In einem Brief haben sie sich jüngst geschlossen an die Ministerpräsidenten gewandt: »Es steht nichts weniger auf dem Spiel als die Rettung des deutschen Mittelstands, der 99 Prozent aller Unternehmen und damit das Rückgrat der deutschen Wirtschaft bildet«, heißt es ▶

»Es steht nichts weniger auf dem Spiel als die Rettung des deutschen Mittelstands, der 99 Prozent aller Unternehmen und damit das Rückgrat der deutschen Wirtschaft bildet.«



Waschmaschinen-Produktion im Miele Werk Gütersloh

es in ihrem Appell. Die Politik werde den strukturellen Problemen nicht gerecht und dürfe Standort Schwierigkeiten jetzt nicht verschleppen.

Tatsächlich lassen sich diese Aussagen durch statistische Erhebungen stützen: So ergab etwa eine Umfrage des »Bundesverbands der Deutschen Industrie« (BDI) Mitte 2023, dass 16 Prozent der befragten deutschen Unternehmen im Mittelstand bereits aktiv an einem Standortwechsel arbeiteten. »Weitere 30 Prozent denken konkret darüber nach«, ergänzte damals der BDI-Präsident Siegfried Russwurm. Ähnliches bestätigt auch eine Studie der »Deutschen Industrie- und Handelskammer« (DIHK), die zu Beginn des Jahres

für Schlagzeilen sorgte: Demnach seien die Rahmenbedingungen für die industrielle Produktion so schlecht wie seit der ersten Erhebung nicht. Mit einer Zeugnisnote von insgesamt 4,0 sei die Zufriedenheit der Unternehmer auf einen »historischen Tiefpunkt« gerutscht, so die DIHK in ihrer Mitteilung.

**Anstieg der Bürokratie
– Sinken der Attraktivität**

In nahezu allen der 24 Standortfaktoren habe sich Deutschland als Wirtschaftsstandort im Vergleich zum Jahr 2020 verschlechtert, urteilen die von der DIHK befragten Betriebe. Eine besondere Belastung erlebten sie demnach durch die hohen bürokratischen Hürden, denn die Auflagen, die Betriebe in Deutschland zu

erfüllen hätten, seien zu zahlreich und oftmals unverständlich. Mit einer Note von 5,2 müssten diese derzeit klar als mangelhaft angesehen werden.

Nicht viel besser stehe es um den Standortfaktor »Planungs- und Genehmigungsverfahren«. Obwohl hierzu einige Maßnahmen zur Verfahrensbeschleunigung ergriffen wurden, deren Umsetzung bevorstehe, erhielt dieser Aspekt nur die Note 4,9.

Ebenfalls schlechter als ausreichend wurde auch das Steuerrecht bewertet: Im Vergleich zu anderen Industrieländern sei die Steuerbelastung in Deutschland schlicht zu hoch, so die Begründung der Befragten.

Defizite wies Deutschland zudem im Hinblick auf verfügbare Fachkräfte (Note: 4,2), den immer anspruchsvoller werdenden Umweltschutzauflagen (Note: 4,1) und der digitalen Infrastruktur (Note: 4,1) sowie der Verkehrsinfrastruktur (Note: 3,6) auf.

Die Probleme seien also zu einem Großteil »hausgemacht«, fasst es der DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben

Dass die hohen Hürden und die mangelnde Unterstützung durch die Politik die Abwanderung deutscher Traditionsunternehmen durchaus beeinflusst, zeigt der Fall Porsche.



Porsche-Produktion in Stuttgart



Markus Miele



Wolfgang Grupp

»Was wir derzeit erleben, ist keine vorübergehende Konjunkturdelle, sondern eine Veränderung der für uns relevanten Rahmenbedingungen, auf die wir uns einstellen müssen.«

– Geschäftsleitung von Miele

»Wenn der Standort schlecht geredet wird, dann haben die Unternehmer versagt! Die haben den Standort schlecht gemacht, indem sie die falschen Produkte produzieren.«

– Wolfgang Grupp

zusammen – eine Ansicht, die wohl auch durch eine Untersuchung des »Instituts der deutschen Wirtschaft«, kurz IW, bestätigt wird. Demnach sei der Kurs der aktuellen Wirtschaftspolitik für ungefähr zwei Drittel der Unternehmen ein Grund, weniger Investitionen im Inland zu tätigen, heißt es in der Studie, die der »Rheinischen Post« vorliegt.

Den Standort stärken, aber wie?

Dass die hohen Hürden und die mangelnde Unterstützung durch die Politik die Abwanderung deutscher Traditionsunternehmen durchaus beeinflusst, zeigt der Fall Porsche. Nach Informationen der »FAZ« erwägt der Autobauer seine neue Gigafactory nicht wie geplant in Baden-Württemberg, sondern in den USA bauen zu lassen. Ausschlaggebend seien wohl die Subventionen, die im Ausland nicht nur höher ausfielen, sondern auch deutlich schneller ausgezahlt würden, heißt es in einem »FAZ«-Artikel. Auch Miele möchte mit

der Verlagerung des Standorts nach Polen vornehmlich Kosten sparen; so impliziert es der geschäftsführende Gesellschafter des Unternehmens, Markus Miele, jedenfalls in der »Zeit«. »Wir haben schon ein echtes Problem«, erläuterte er hier. »Was wir derzeit erleben, ist keine vorübergehende Konjunkturdelle, sondern eine Veränderung der für uns relevanten Rahmenbedingungen, auf die wir uns einstellen müssen«, erläuterte er auch als Teil der Geschäftsleitung den Mitarbeitern gegenüber. Die Ursachen für einen solchen Wandel begründete er allerdings auch mit Hinweis auf externe Faktoren: So sei nicht nur das Pandemie-Hoch wie erwartet abgeklungen, auch der Kriegsausbruch in der Ukraine habe zu einem Konsumeinbruch geführt. Weiterhin habe der Konzern nicht mit steigenden Zinsen und der damit einhergehenden Baukrise gerechnet.

Es ist eine aufschlussreiche Begründung, zeigt sie doch, dass die in Umfragen

befürworteten Maßnahmen – wie der Abbau bürokratischer Hürden und eine übergreifende Kostensenkung – einerseits unerlässlich zu sein scheinen, um die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands zu steigern. Um eine Abkehr von Unternehmen zu verhindern, reichen sie andererseits wohl nicht aus. Darüber hinaus gibt es auch Stimmen, die vor übermäßigem Aktionismus mahnen. Einen kritischen Blick auf solche Maßnahmen wirft etwa der langjährige Trigon-Chef Wolfgang Grupp: »Wir müssen Qualität produzieren – nicht das billigste, sondern das beste Auto. Denn das billige macht unser Kollege in China. Wir müssen das innovative Produkt machen!«, gibt dieser zu bedenken. Die Verantwortung hierfür zu tragen, obliege den Unternehmern selbst, meint er. »Wenn der Standort schlecht geredet wird, dann haben die Unternehmer versagt! Die haben den Standort schlecht gemacht, indem sie die falschen Produkte produzieren«, lautet sein Fazit. ♦ AS

TALK



Do, 22.02.

Ploß: Verkehrsminister gescheitert
Christoph Ploß ist seit 2017 Mitglied des Deutschen Bundestages. Im Gespräch mit wirtschaft tv Chefanchor Sascha Oliver Martin erklärt der Obmann der CDU/CSU-Bundestagsfraktion seine Kritik an der Ampel-Koalition und Verkehrsminister Wissing aufgrund der starken Fokussierung auf ...



Do, 29.02.

Experte: Börse und Trading
Orkan Kuyas, Senior Portfolio Manager, gibt Tipps, wie man am besten in die Themen Börse und Trading einsteigen kann, wenn man noch kein Experte darin ist. Auch die finanzielle Bildung ist ein Thema im Gespräch mit wirtschaft tv Chefanchor Sascha Oliver Martin. Wie könnte der ...

NEWS



Fr, 23.02.

Bau-Experten warnen vor dramatischer Entwicklung
 »Wer heute baut, geht bankrott.« Mit diesen klaren Worten warnt der Präsident des Zentralen Immobilien-Ausschusses, Andreas Mattner, vor einem drohenden Fiasko in der Wohnungswirtschaft. Das berichtet die Deutsche Presse-Agentur ...



Mo, 26.02.

Ukraine: Boom auf Wohnungsmarkt
 Inmitten des anhaltenden Konflikts mit Russland erlebt die Ukraine einen unerwarteten Immobilienboom. Wie die Zeitung »Die Welt« berichtet, befinden sich aktuell über 40.000 Häuser, Wohnungen und Geschäftsgebäude im Bau. Trotz der kriegsbedingten Schwierigkeiten ...



Di, 27.02.

Manager: Skepsis gegen Energiewende problematisch
 Viele Manager sehen nach einer aktuellen Umfrage die Skepsis in Teilen der deutschen Bevölkerung als großes Hemmnis der Energiewende. Größte Priorität beim Umbau der Energieversorgung sollte aus Sicht der befragten Unternehmen demnach in diesem ...



Di, 27.02.

Deutschland: Erster Linienflugbetrieb mit Drohnen
 Ein voll automatisierter Drohnen-Linienflugbetrieb ist jetzt im nordrhein-westfälischen Lüdenscheid an den Start gegangen. Das berichtet die Deutsche Presse-Agentur. Es handele sich um den bundesweit ersten kommerziellen Linienflugbetrieb mit einer eigens entwickelten Transportdrohne, teilen die ...



Mi, 28.02.

Umwelthilfe will Kampf gegen SUVs verstärken
 Die Deutsche Umwelthilfe will ihren Kampf gegen schwere Autos in Innenstädten verstärken. Die Umweltorganisation kündigte Initiativen in vielen deutschen Städten an, um gegen die, so wörtlich, »Flut von übergroßen Fahrzeugen« vorzugehen. Ziel seien unter anderem höhere Parkgebühren für besonders große und ...

BÖRSE



Mo, 18.12.

Expertin: So könnten sich die Märkte 2024 entwickeln
Züleyha Kaya ist Chief Sales Director bei Heyla Edelmetalle. Im Gespräch mit Börsenkorrespondent Mick Knauff nimmt sie Stellung zur rasanten Entwicklung des Goldpreises und der Frage, inwiefern Privatanleger hiervon profitieren könnten.



Do, 21.12.

Experte über Digital Assets: »Langfristig sind wir bullish«
Stefan Lupp ist Geschäftsführer von Black Forest Digital Assets. Im wirtschaft tv Börsentalk erläutert er, inwiefern Kryptowährungen und NFT auch für Privatanleger interessante Geldanlagestrategien bieten können. Wie beliebt sind solche ...

DOKU / REPORTAGE



Amazon Prime Video

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

REPORTAGE



DIE MALLORCA REPORTAGE

W GESCHÄFTE UNTER PALMEN
Geschäfte unter Palmen – Die Mallorca Reportage
 Mallorca: Hier trifft man nicht nur deutsche Urlauber, sondern auch immer mehr deutsche Unternehmer. Die Insel lockt mit 300 Sonnentagen im Jahr, mediterranem Klima und der spanischen Lebensart. Arbeiten, wo andere Urlaub machen.

LIFESTYLE



Di, 15.08.

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



Fr, 08.12.

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

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

Hier geht es zur Website:



Besuche uns auch auf unseren Social-Media-Kanälen



Virtual Reality: Eine transformative Kraft

Der Einsatz in Unternehmen für mehr Effizienz und Innovation

Virtual Reality (VR) entwickelt sich rasant von einer Unterhaltungstechnologie zu einem Schlüsselement in der Geschäftswelt, das Effizienz und Innovation fördert. Petra Isabel Schlerit, eine führende Expertin im Bereich VR, hebt hervor, dass die Tage, an denen VR und Augmented Reality lediglich als Trends angesehen wurden, vorüber sind.

Die Technologie ermöglicht Unternehmen, sich auf die Zukunft vorzubereiten und Kosten sowie Zeit zu sparen. Die Anwendungsbereiche von VR in Unternehmen sind breit gefächert. Möglichkeiten für den Einsatz reichen von Recruiting und Onboarding neuer Mitarbeiter bis zur Förderung der Zusammenarbeit sowie zur Steigerung der Effizienz bei Seminaren und Coachings. Hinzu kommen völlig neue Marketingstrategien oder Remote-Projektmanagement.

Die Technologie ermöglicht Unternehmen, sich auf die Zukunft vorzubereiten und Kosten sowie Zeit zu sparen.

Insbesondere nach der Corona-Pandemie hat das Thema Remote-Arbeit an Bedeutung gewonnen, doch herkömmliche Tools erwiesen sich oft als ermüdend. Im Gegensatz dazu bietet VR ein immersives Erlebnis, das eine deutlich intensivere Wirkung auf das Gehirn hat und die Kommunikation effektiver gestaltet.

Marktpotenzial mit VR bietet ungeahnte Möglichkeiten

Unternehmen können VR unter anderem auch für ihre Außendarstellung und Kundenbindung nutzen, denn sie können mithilfe der VR das 2D-Internet um eine Dimension erweitern, ihr Unternehmen für ihre Kunden erlebbar machen und Marketing damit immersiver gestalten. »Meine Erfahrung ist: Wenn sich Unternehmen mit dem Thema VR beschäftigen, setzt sich ein Prozess in Gang, sobald sich zeigt, auf wie vielen Gebieten VR eingesetzt werden kann und die Abläufe effizienter werden«, sagt Petra Isabel Schlerit. In ihrem prämierten Testdrive zeigt sie bereits viele erfolgreiche Anwendungsfälle auf.

Obwohl VR bereits vielfältig eingesetzt wird, steht die Technologie noch am Anfang ihres Potenzials. Die Weiterentwicklung der Software und die Reife der Technologie machen es für Unternehmen jetzt attraktiv, sich mit VR auseinanderzusetzen, vor allem im Hinblick auf das aufkommende Metaverse, dessen Wert laut McKinsey bis 2030 auf vier bis fünf Billionen US-Dollar geschätzt wird. VR-Technologien sind keine Neuheit mehr, sondern bilden

eine wesentliche Grundlage für die Märkte der Zukunft und tragen bereits heute zur Steigerung des Return on Investments bei.

Die Integration von VR in Unternehmen erfordert jedoch eine umfassende Auseinandersetzung mit organisatorischen, datenschutzrechtlichen und technischen Aspekten sowie die Bewertung der notwendigen Investitionen, meint Petra Isabel Schlerit, die als Pionierin mit fundierten, praktischen Erfahrungen in diesem Bereich gilt und von der Bundesvereinigung Mittelstand in Deutschland (BVMID) als eine der Top 100 Experten ausgezeichnet wurde. ♦MK (L)



Petra Isabel Schlerit, eine führende Expertin im Bereich Virtual Reality (VR).



Wie **Frauen** ihre **Karriere** nach der **Elternzeit** selbst **sabotieren**

– und welche Fehler es unbedingt zu vermeiden gilt

EIN GASTBEITRAG VON TAMARA DETERT

Ein Kind zu bekommen, ist für Frauen immer noch ein Karrierekiller. Leider. Doch zur Wahrheit gehört auch, dass viele von ihnen strategische Fehler machen, wenn sie aus der Elternzeit zurückkehren – Fehler, die vermeidbar wären.

Typischerweise läuft es doch so: Frauen starten eine vielversprechende Karriere, steigen schnell auf und werden im Unternehmen hochgeschätzt. Dann werden sie schwanger,

es folgt die Elternzeit – und damit oft auch das Ende einer erfolgreichen Laufbahn. Die Idee, einfach dort weiterzumachen, wo frau aufgehört hat, ist häufig illusorisch. Denn trotz unveränderter Ambitionen stößt sie auf grundlegende Probleme.

Klischeefalle zerstört Karrierekapital

Wie alle erfolgreichen Mitarbeiter haben sich Frauen über Jahre hinweg einen erstklassigen Ruf aufgebaut. Sie haben ihr professionelles Know-how und Image

Die Idee, einfach dort weiterzumachen, wo frau aufgehört hat, ist häufig illusorisch.

gepflegt und zu einem echten Karriere-treiber ausgebaut.

Sobald aber das Thema Kind am Horizont auftaucht, ist diese Reputation in Gefahr. In den Augen von Vorgesetzten und Personalern sind Frauen plötzlich nicht mehr High Potentials, sondern Mütter, denen man in einer neuen Lebenssituation weniger Biss und Einsatzwillen unterstellt. Dieses Klischee zu bekämpfen, erfordert beständige Gegenanstrengung. Besonders problematisch wird es aber, wenn Frauen unbewusst dazu beitragen, das Stereotyp zu bestätigen und so ihre Karriere selbst sabotieren.

Mit einem Kind tauchen viele neue Fragen auf: Wie organisiere ich meine Zeit? Wie gehe ich damit um, wenn mein Kind krank ist? Habe ich eine Notfallbetreuung? Diese Fragen sind verständlich und normal. Allerdings sollten Frauen kritisch darüber nachdenken, wie explizit sie diese gegenüber Vorgesetzten oder der Personalabteilung kommunizieren. Eine zu große Offenheit wird bestehende Vorurteile nur verstärken.

Ein Perspektivwechsel hilft: Private Probleme, egal welcher Art, können bei jedem Mitarbeiter zu jeder Zeit auftauchen. Ein Betrieb muss damit einfach rechnen und tut es auch. Frauen sollten in der Kommunikation mit dem Unternehmen den Fokus also auf ihre fortbestehenden Ambitionen legen, anstatt sich aus falsch verstandener Fairness dem Unternehmen gegenüber den Kopf laut darüber zu zerbrechen, welche Hürden möglicherweise auftauchen könnten.

Zweifel sind okay, gehören aber nicht ins Unternehmen

Dennoch bleiben oft Selbstzweifel, ob man als Mutter den Jobanforderungen künftig gewachsen sein wird. Frauen neigen daher häufig dazu, die Erwartungen des Unternehmens an sie zu mindern und präsentieren eigene Fähigkeiten und Ziele deutlich unter dem gewohnten Leistungs- und Anspruchsniveau. Kurzum, sie verkaufen sich unter ihrem Potenzial, verhindern, dass sie für anspruchsvollere Positionen in Betracht gezogen werden – und verstärken gleichzeitig das Stereotyp der ambitionslosen Mutter.

Auch schwierig: mit der Einstellung »Hauptsache, ich schaffe erst mal den Wiedereinstieg ins Berufsleben« zurückzukommen. Obwohl der gesetzliche Anspruch auf eine gleichwertige Position besteht, finden sich Frauen oft in einer weniger bedeutenden Rolle wieder. Interessanterweise ist dies nicht immer an Titeln und Gehältern erkennbar. Wer sich jetzt mit einer Position »unter Wert« zufriedengibt, bestätigt indirekt das Vorurteil, keine beruflichen Ziele mehr zu haben.

Die Autorin



Tamara Detert ist Co-Founder von StrengthFocus und Inhaberin von Detert & Urban GbR. Sie hilft ihren Kunden dabei, ihre eigenen Stärken zu finden.

Ebenfalls ein No-Go: während der Elternzeit einfach abzuwarten, ob sich das Unternehmen meldet. Das signalisiert ganz klar Desinteresse und mangelnde Ambitionen. Umso wichtiger also, selbst Kontakt zu halten – nicht nur zum eigenen Vorgesetzten, sondern auch zu relevanten Personalentscheidern. Bewährt hat sich auch, Führungskräfte regelmäßig zu kontaktieren, um zu erfahren,

welche Job-Optionen es geben wird, wenn man nach der Elternzeit zurückkehrt. Das Ziel besteht darin, dauerhaft präsent und im Gespräch zu bleiben.

Back to Job – Ein strategisches Spiel

An die Karriere »vor dem Kind« anzuknüpfen, ist zweifellos keine leichte Aufgabe für eine Frau. Umso entscheidender also, sich dabei nicht von vornherein selbst aus dem Rennen zu kicken.

Effektiv (und zugleich spannend) ist es, die Rückkehr in den Job als strategische Herausforderung zu betrachten. Dazu gehört die klare Definition eines beruflichen Ziels sowie der nächsten Entwicklungsschritte. Eine kontinuierliche Kommunikation während der Abwesenheit ist entscheidend, um über relevante Veränderungen im Unternehmen informiert zu bleiben. Und last but not least: Mögliche Zweifel zur Vereinbarkeit von Kind und Karriere sind im privaten Rahmen besser aufgehoben. Denn letztendlich beeinflusst nicht nur unsere Leistung, sondern auch die Visionskraft, die wir vermitteln, unseren beruflichen Erfolg. ♦

Obwohl der gesetzliche Anspruch auf eine gleichwertige Position besteht, finden sich Frauen oft in einer weniger bedeutenden Rolle wieder.





GANZHEITLICHKEIT: ZUKUNFTSREZEPT FÜR DIE GESUNDHEITSBRANCHE?

Ein Experte klärt auf

Zivilisationskrankheiten nehmen zu – bis zum Jahr 2030 könnte der Anstieg von Krebs 26 Prozent gegenüber dem Jahr 2007 betragen; die Häufigkeit von Herzinfarkten könnte sich sogar um 42 Prozent erhöhen. Das jedenfalls schätzt die Datenbank »Statista«. Für Sascha Huber deuten diese Zahlen bereits auf den Beginn einer »globalen Gesundheitspandemie« hin. Der Unternehmer und Autor gilt als ein Experte auf dem Gebiet der Gesundheitsberufe. Woran die Branche derzeit krankt, wie er diese verändern will und was ihn dabei anspricht, berichtet er in unserem Interview.

Herr Huber, Sie sind Unternehmer, Autor und der jüngste Gesundheitsexperte Österreichs – so heißt es jedenfalls auf dem Cover Ihres Buchs. Wie ist es hierzu gekommen und inwiefern besteht eine Verbindung zwischen Ihren Tätigkeiten?

Als ich zehn Jahre jung war, ist eine meiner wichtigsten Bezugspersonen, mein Großvater, im 57. Lebensjahr sehr plötzlich an Krebs verstorben... Nur drei Jahre später ist dann auch mein zweiter Großvater mit Anfang 60 an Krebs verstorben. Diese zwei Erfahrungen haben mich natürlich geprägt. Ich habe mich seither mit dem Thema Gesundheit beschäftigt und wollte verstehen, wie Krankheiten entstehen, wo sie herkommen und wie ich es schaffen kann, bis ins hohe Alter gesund und fit zu bleiben. Nach meiner Schulausbildung habe ich diverse Ausbildungen absolviert, zum Beispiel zum Fitness- und Gesundheitstrainer, Ernährungsberater, Sportmentaltrainer oder Human Movement Specialist. Mein Buch war eigentlich »nur« eine Sammlung meines gesamten Wissens, welches ich mir während meiner gesamten Jugend aneignen durfte. Die Key Message in diesem Buch lautet »Mach präventiv etwas

für deine Gesundheit, bevor es zu spät ist!« Wenn man sich einmal näher mit unserem modernen Lebensstil beschäftigt, weiß man, dass, sofern man sich nicht aktiv um seine Gesundheit kümmert, es nur logisch ist, eines Tages gesundheitliche Probleme und Krankheiten zu entwickeln.

Im Bereich des Unternehmertums habe ich schon sehr früh zwei Dinge festgestellt: Erstens, wenn ich eines Tages wirklich Millionen von Menschen erreichen will, brauche ich eine Hebelwirkung und die habe ich weder als Angestellter noch als Selbstständiger sondern nur als Unternehmer. Zweitens denke ich, dass man sich am Ende des Lebens eine zentrale Frage stellt, nämlich: »Habe ich mein Leben selbst gelebt oder wurde mein Leben gelebt?« Bei 95 Prozent der Menschen wird das Leben gelebt. Ich möchte gar nicht wissen, wie viele Menschen es auf dem Sterbebett

bereuen, 40 Jahre lang 40 Stunden pro Woche nur für die Träume anderer gearbeitet zu haben. Unternehmertum gibt mir die Möglichkeit, im Gesundheitsbereich selbstbestimmt in Freiheit zu leben. Ich versuche, alle meine unternehmerischen Tätigkeiten zu kombinieren und einen Synergieeffekt herbeizuführen. Meine Vision beinhaltet, unsere Gesellschaft in ihre ganzheitliche gesundheitliche Balance zu bringen. Und alles, was ich mache, dient lediglich dazu, dieser Vision näher zu kommen.

Auf Social Media machen sie immer wieder auf die Gefahr der sogenannten »Zivilisationskrankheiten« aufmerksam. Wie machen sich solche Erkrankungen bemerkbar und wodurch entstehen sie?

In einem Interview von zwei Ärzten habe ich mal folgendes Statement gehört: »Wenn wir die Problematik der stillen Entzündungen nicht hätten, dann hätten wir bis zu 90 Prozent weniger gesundheitliche Probleme und Zivilisationskrankheiten, also Herzinfarkt, Schlaganfall, Krebs, etc.« Ich weiß nicht, ob ich dieser enorm hohen Zahl zustimme. Aber meine Meinung lautet definitiv, dass die stillen Entzündungen die mit Abstand größte Gefahr für unsere Gesundheit sind. Natürlich spielen Faktoren wie Umweltgifte, Bewegungsmangel, Stress, etc. auch eine riesengroße Rolle und es benötigt einen ganzheitlichen Ansatz, eine andere Art und Weise des Lebensstils um in seine ganzheitliche gesundheitliche Balance zu gelangen. Damit meine ich einen Lebensstil, der dem Körper das gibt, was er braucht, während wir natürlich in der zivilisierten Welt »normal« weiterleben können. Jeder, der sich einfach mal eine Stunde Zeit nimmt und bewusst reflektiert, wie sehr sich unser Lebensstil – also die Ernährung, körperliche Bewegung, der Stress, die Umweltgifte, das Licht, etc. – in den letzten 200 Jahren verändert hat, versteht, dass es nur logisch ist, dass wir aktuell auf eine globale Gesundheitspandemie zusteuern.

Auch mit Blick auf die Gesundheitsbranche sparen Sie nicht mit Kritik. Welche Schwierigkeiten und welche Lösungsansätze sehen Sie hier?

Ich glaube, die Schwierigkeiten in dieser Branche sind bekannt. Die Schulmedizin ist förmlich überfordert und es wird in den nächsten Jahren nicht einfach. Viele alternative Ärzte erwarten einen Zusammenbruch unserer aktuellen Schulmedizin. Es werden nur Symptome mit Medikamenten behandelt, aber nicht der Ursprung. Der Lösungsansatz gestaltet sich aufgrund unseres heutigen Lebensstils und unserem Umfeld nicht so einfach. Der wichtigste Hebel besteht darin, die Gesundheit der Zellmembran zu optimieren, damit die stillen Entzündungen gelindert werden

und die Nährstoffe von der Zelle wieder aufgenommen werden können. Als Nächstes sollte man auf eine ganzheitliche Nährstoffversorgung achten. Dann geht es darum, das Umfeld so gut wie möglich zu optimieren. Das bedeutet zum Beispiel, sich selbst weniger Chemikalien auszusetzen, eventuell einen Strahlenblocker als Armband zu tragen, etc. und zu guter Letzt gute Gewohnheiten etablieren. Ich denke, wenn man es schafft, eine starke Message mit einem simpel umsetzbaren Konzept in die Gesellschaft zu bringen, können wir viel bewegen! Doch um Millionen von Menschen zu erreichen, braucht es hunderttausende von Menschen, die diese Message und dieses Konzept verbreiten.

Sie treiben die Veränderung in der Branche auch praktisch voran, haben zum Beispiel eine Gesundheitscommunity gegründet. Worum geht es dabei konkret und welche Ziele haben Sie sich damit gesetzt?

Die Vision dahinter lautet, unsere Gesellschaft in ihre ganzheitliche gesundheitliche Balance zu bringen. Wir sind mittlerweile über 1.000 Gesundheitsberufler,

»Habe ich mein Leben selbst gelebt oder wurde mein Leben gelebt?«

die sich dieser Community angeschlossen haben und weit über 10.000 Menschen in den letzten drei Jahren erreichen konnten. Wir entwickeln verschiedene Tools, die dazu beitragen, dem Menschen eine Plattform zu bieten, um möglichst simpel und günstig in seine ganzheitliche gesundheitliche Balance zu gelangen. Wenn mehr Menschen sich im Gesundheitsbereich ein Business aufbauen wollen, dann erreichen wir automatisch mehr Menschen. Ich bin der festen Überzeugung, dass wir gemeinsam der globalen Gesundheitspandemie entgegenwirken und es schaffen können, dass es »normal« ist, aktiv und präventiv für seine Gesundheit zu sorgen. ♦ AS (L)



Sascha Huber ist als Experte im Bereich Gesundheit bekannt. Als Autor und Unternehmer setzt er sich für einen ganzheitlichen, gesunden Lebensstil ein. Auf seinem Instagram Profil gibt er dazu interessante Tipps: https://www.instagram.com/sascha_lifestyle/



sascha_lifestyle

Sascha | Health Entrepreneur | Speaker | Author
Unternehmer/in
 🧠 | Holistic health entrepreneur and visionary
 🏋️ | Biohacking & performance optimization
 🌱 | Changing the outlook on healthcare
 🐦 Founder: @team_fireadler
 🔗 linktr.ee/sascha_lifestyle

BEST OF WEB

MICROSOFT INVESTIERT MILLIARDEN IN KI IN DEUTSCHLAND

Nachdem Großbritannien und Australien mit jeweils rund drei Milliarden Euro gefördert wurden, möchte Microsoft nun seinen Fokus auch auf das deutsche Geschäft mit der Künstlichen Intelligenz legen. Vor allem Nordrhein-Westfalen und Hessen dürften von den knapp 3,3 Milliarden Euro, die der US-Konzern bis Ende 2025 in Deutschland investieren will, profitieren. In Nordrhein-Westfalen soll – aufgrund der Nähe zu Großkunden wie Bayer und RWE – in Bedburg, Bergheim und Elsdorf bei Köln eine neue Region für das Cloud-Geschäft mit Datenspeicherung geschaffen werden. Außerdem soll die bereits bestehende Microsoft-Cloud-Region Rhein/Mainz mit ihrem großen Internet-Knoten DE-CIX in Frankfurt weiter ausgebaut werden.

Microsoft-Präsident Brad Smith kündigte an, dass vor allem die Rechenzentrumskapazitäten für Anwendungen im Bereich Künstlicher Intelligenz und beim Cloud Computing stark ausgebaut werden sollen. Unter anderem solle auch ein KI-Weiterbildungsprogramm für bis zu 1,2 Milliarden Menschen entwickelt werden. Dort können dann unter anderem Programmierfähigkeiten verbessert, notwendige Fähigkeiten zur Nutzung ...



Den gesamten Beitrag finden Sie auf www.finders-magazin.de

Aktuelles

Steigende Mieten: Fachkräfte verlassen Großstädte



Der Fachkräftemangel könnte sich künftig vor allem in Ballungsräumen verschärfen, denn die steigenden Mieten lassen immer mehr Fachkräfte über einen Umzug nachdenken. Viele Menschen sehen das teure Wohnen laut einer aktuellen Umfrage der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC als großen Nachteil des Wohnens in der Großstadt, heißt es in einem Bericht auf der Onlineplattform des »Spiegel«.

»Für Arbeitgeber wird es in Ballungsräumen damit immer schwieriger, Fachkräfte zu finden und zu halten«, werden die

Autoren zitiert. Zudem seien die Erwartungen an Arbeitgeber in Bezug auf ausgleichende Zahlungen hoch.

Jeder oder jede Neunte (elf Prozent) hat laut Umfrage schon den Job wegen zu hoher Mieten in der Region gewechselt – in der Gruppe von 18 bis 34 Jahren sind es 17 Prozent. Darüber nachgedacht habe bereits ein Drittel (18 bis 34: 41 Prozent) ...

Mehr von diesem Beitrag lesen Sie auf www.finders-magazin.de

Erfolg

Forbes-Ranking: Klaus-Michael Kühne ist reichster Deutscher!

Klaus-Michael Kühne ist nicht nur Milliardär sondern auch der reichste deutsche Unternehmer. Das ist das Ergebnis des aktuellen Forbes-Rankings. 41,8 Milliarden US-Dollar soll das Vermögen des 86-Jährigen Unternehmers, Mäzens und Sponsors derzeit betragen. Kühne hat sich als Mehrheitseigentümer von Kühne + Nagel International einen Namen gemacht – ein Unternehmen, dessen Gründer sein Großvater war. Weitere Beteiligungen hält Kühne etwa an Hapag Lloyd, der Lufthansa oder dem Fußballclub HSV.

Der Vorjahreserste, Dieter Schwarz, erreichte diesmal den zweiten Platz. Der Unternehmer, dem unter anderem Lidl oder Kaufland gehören, verfügt derzeit über ein Vermögen von etwa 38 Milliarden US-Dollar.

Platz drei belegen Reinhold Würth und seine Familie. Das Vermögen des Bau-Unternehmers wird auf 27,5 Milliarden US-Dollar geschätzt ...

Den gesamten Beitrag finden Sie auf www.finders-magazin.de



Moment
Mal!



Unternehmen Facebook feiert Geburtstag

Am 4. Februar 2004 ging Facebook das erste Mal online. In seinen 20 Jahren hat das soziale Netzwerk viele Meilensteine gefeiert, aber es musste auch sehr viel Kritik einstecken. Trotz allem hat es sich zum meistgenutzten sozialen Netzwerk der Welt entwickelt – und seinen Gründer Mark Zuckerberg quasi über Nacht reich gemacht.

Von Harvard aus in die Welt

Der Vorgänger der Plattform war eine Art Bewertungssystem für Kommilitoninnen von Mark Zuckerberg. Noch während seiner Studienzeit entwickelte er 2003 die sehr umstrittene Website »facemash.com«, auf der das Aussehen von Frauen bewertet werden konnte. Nach ein paar Tagen wurde die Seite aufgrund von Protesten jedoch wieder gelöscht. 2004 wurde diese Idee jedoch weiterentwickelt zu einer Website, die nach dem Grundgedanken eines Jahrbuches funktionieren sollte und auf der jeder seine Gedanken teilen konnte. Zusammen mit den Studenten Eduardo Saverin...

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



Co-Creation

von Veit Lindau
288 Seiten, erschienen: Oktober 2023
Gräfe und Unzer Edition, ISBN: 978-3-8338-9156-4

Dieses Buch von Veit Lindau enthält nicht nur eine stark ermutigende Vision, sondern auch eine konkrete Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie wir Freundschaften, Familien, Teams und Unternehmen durch den Prozess der Co-Creation in wahrhaftige Räume der Potenzialentfaltung verwandeln können.

Die Schwarzgurt-Unternehmer

von Stefan Merath
448 Seiten, erscheint: März 2024
GABAL Verlag, ISBN: 978-3-96739-177-0

Mit seinem neuen Buch schuf Stefan Merath nun sein Meisterwerk – die Pflichtlektüre für alle UnternehmerInnen aus kleinen und mittleren Unternehmen. Dieser Business-Roman erzählt die Geschichte des Unternehmers Jan, der sein Unternehmen zum Erfolg führen will, sich aber fühlt wie der Sklave im eigenen Unternehmen.



Dare to lead – Führung wagen

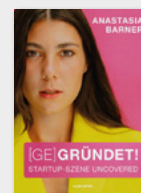
von Brené Brown
336 Seiten, erschienen: Oktober 2023
Redline Verlag, ISBN: 978-3-86881-781-2

Was braucht es, um eine erfolgreiche Führungskraft zu sein? Bestsellerautorin Brené Brown weiß es: Gute Führung zieht ihre Kraft nicht aus Macht, Titeln oder Einfluss. Effektive Chefs haben zu ihrem Team vielmehr eine intensive Beziehung, die von Vertrauen und Authentizität geprägt ist.

(Ge)Gründet!

von Anastasia Barner
264 Seiten, erschienen: Oktober 2023
Haufe-Lexware, ISBN: 978-3-648-16887-5

Die »Startup-Bubble« ist elitär, ein Blick hinter die Kulissen ist eher selten. Anastasia Barners Buch bietet einen spannenden Erfahrungsbericht aus der echten Startup-Welt – aus der Sicht einer jungen Frau, die es selbst geschafft hat, erfolgreich in der Startup-Szene zu sein und ihre Bucket List mit 23 Jahren erledigt hat.



Trust me.

von Karin Lausch
216 Seiten, erschienen: Oktober 2023
Haufe-Lexware, ISBN: 978-3-648-17235-3

Vertrauen ist das Fundament für psychologische Sicherheit, durch die Teams erst mutig und innovativ werden. »Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser.« Diese alte Weisheit zerlegt Karin Lausch und plädiert stattdessen für mehr Wertschätzung und Transparenz im Unternehmen, die alle Beteiligten mit einschließt.

Jetzt streamen
prime video

DIE NEUE
**REALITY
SERIE**

BERATER

LEBEN AUF DER ÜBERHOLSPUR

STAFFEL 1+2

EINE PRODUKTION VON WIRTSCHAFT TV

PRODUZENT JULIEN BACKHAUS, REGIE ALESSANDRO ESPOSITO, FELIX LENG

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

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

W *wirtschaft tv*