

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich

Ausgabe 22

ERFOLGS-
FAKTOR
SCHLAF

CHANCEN IM
E-COMMERCE



**WHITNEY
WOLFE HERD**
Durchbruch mit
Dating-App

ALWAYS

DAY ONE

DAS ERFOLGSREZEPT DER TECH-GIGANTEN



**ERFOLG wird bei uns
groß geschrieben.
UMWELT aber auch:
Das E-PAPER-ABO**

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

www.erfolg-magazin.de/shop/





Johanna Schmidt
Redakteurin

Bild: Christian Wellmann

Editorial

Von Gründern in Garagen

Mittlerweile ist er zum Klischee geworden: Der Visionär, der in seiner Garage tüftelt, programmiert oder Bücher verkauft – um zum richtigen Zeitpunkt die Tech-Branche zu revolutionieren und den Markt zu dominieren. So lief es unter anderem bei Google, Apple und Amazon. Doch nicht jedes Projekt – und wenn die Idee auch noch so vielversprechend ist – schafft den weiten Weg von der Garage (oder einem beliebigen anderen Raum in den eigenen vier Wänden, immerhin hat ja nicht jeder eine Garage) auf den Markt, geschweige denn an dessen Spitze. Wie also haben es Amazon und Co. geschafft und was können wir von Ihnen lernen? Alex Kantrowitz ist diesen Fragen nachgegangen und hat die Antwort in den folgenden drei Worten gefunden: „Always Day One“ – das Mantra des Amazon-Gründers Jeff Bezos. Die Einstellung, die man am ersten Tag

des eigenen Projektes hatte, sollte man sich also bewahren und jeden Tag aufs Neue leben. So entstehen milliardenschwere Konzerne mit Start-up-Mentalität. Aber es gibt auch Wege, direkt von den Erfolgen der ganz Großen zu profitieren. Nie ging es dem Onlinehandel so gut wie jetzt. Das ist nicht ausschließlich der Pandemie zu verdanken, wengleich sie ihren Teil dazu beigetragen hat und damit zumindest einigen Unternehmern die Möglichkeit gegeben hat, das Beste aus der Situation zu machen. Die Chancen, die sich durch Amazon FBA insbesondere für E-Commerce-Einsteiger bieten, erklären André Traoré und Waldi Gi und wägen die Vor- und Nachteile ab.

Viel Vergnügen beim Lesen wünscht
Johanna Schmidt

Impressum

Founders Magazin

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

Redaktion

Johanna Schmidt, redaktion@backhausverlag.de

Layout und Gestaltung

Johanna Schmidt & Judith Iben, magazine@backhausverlag.de

Onlineredaktion

verwaltung@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:

Julien D. Backhaus

Anschrift:

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

Alle Rechte vorbehalten

Autoren (Verantwortliche i.S.d.P)

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

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

INHALT

NR. 22

ERFOLG

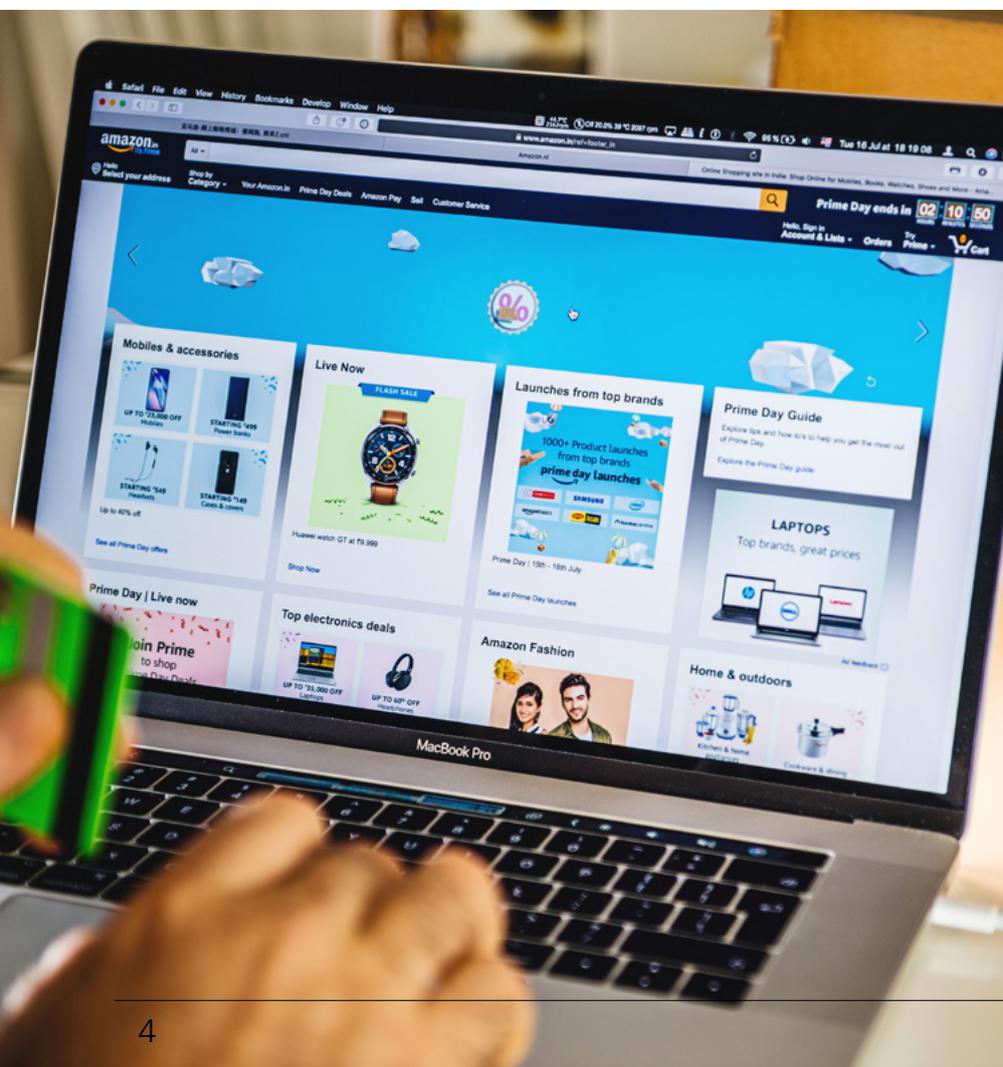
- 6 Immer wie am ersten Tag**
Auszug aus dem Buch »Always Day One« von Alex Kanrowitz
- 14 Jetzt ist immer die beste Stunde**
Auszug aus dem Buch »Ungewöhnliche Unternehmerinnen und das Geheimnis ihres Erfolgs« von Felicitas von Aretin

WISSEN

- 10 Chancen im E-Commerce mit Amazon FBA**
André Traoré und Waldi Gi
- 26 Wege zum Erfolg**
Buchprojekt



Jetzt ist immer die beste Stunde
Seite 14



»Ob mit einem eigenen Onlineshop oder als Anbieter auf einem Marktplatz bietet der E-Commerce also eine günstige Gelegenheit und erfüllt alle Voraussetzungen, um sich auch als Angestellter neben der Arbeit ein laufendes Onlinegeschäft aufzubauen.«

Chancen im E-Commerce mit Amazon FBA
Seite 10

LEBEN

22 Erfolgsfaktor Schlaf

Dr. Martin Schlott

25 Bitcoin und Co.

27 Bumble-Gründerin ist neuer Star an der New Yorker Börse

EINSTELLUNG

18 Unternehmer im Lockdown: Aufgeben ist keine Option!

Martin Limbeck

BUCHTIPPS

Alle Seite 29

Das David-Konzept: Die Kunst, Übermächtige zu bezwingen

Markus Mingers

Die sieben Wege zur Effektivität

Stephen Covey

Die Netzworkebibel: Zehn Gebote für erfolgreiches Networking

Tijen Onaran

Körpersprache. Macht. Erfolg.: Wie Sie andere im Beruf überzeugen und begeistern

Monika Matschnig

Wichtiger als Geld: Als Gründer oder Entrepreneur das perfekte Team aufbauen

Robert T. Kiyosaki

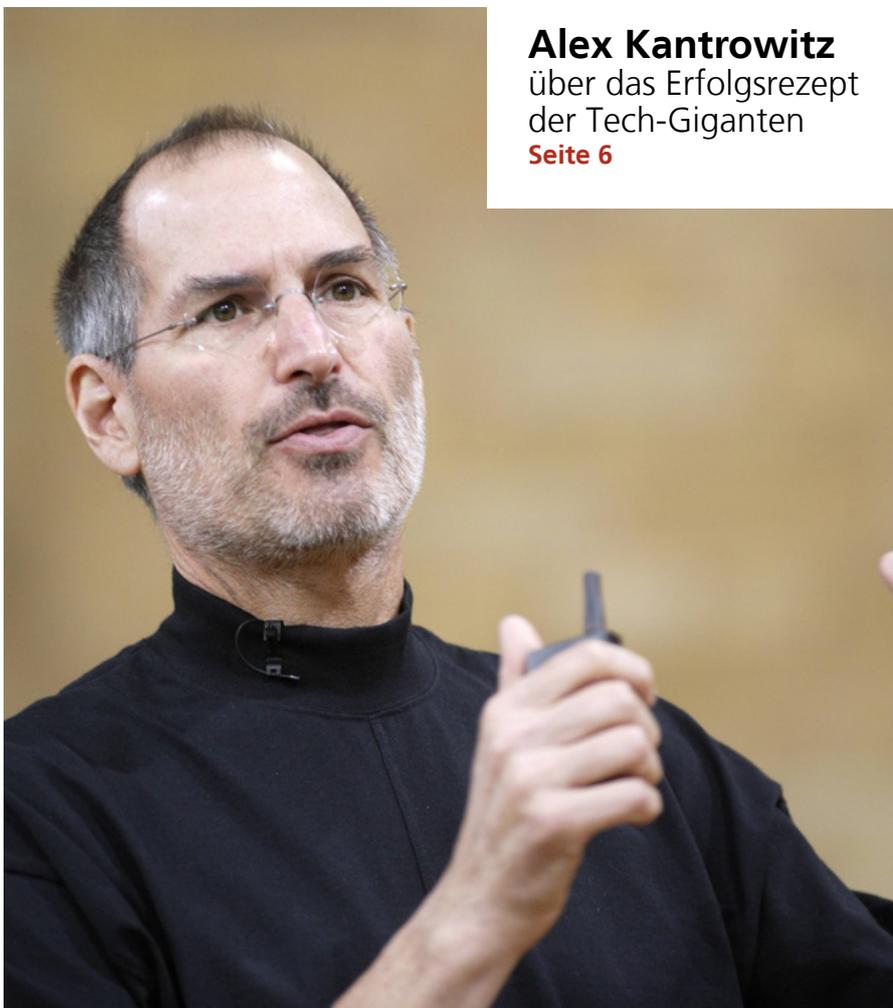
Meine Marke: Was Unternehmen authentisch, unverwechselbar und langfristig erfolgreich macht

Hermann H.Wala

FOUNDERS DESK

28 Ronny Wagner

Bücher, Bücher, Bücher



Alex Kantrowitz
über das Erfolgsrezept
der Tech-Giganten
Seite 6

Jeff Bezos forderte von Anfang an seine Beschäftigten dazu auf, Amazon wie ein Start-up und jeden Tag aufs Neue wie »Tag eins« zu behandeln.

IMMER WIE AM ERSTEN TAG

Alex Kantrowitz enthüllt, was die größten Tech-Giganten antreibt, sich immer wieder neu zu erfinden.

Während einer Amazon-Betriebsversammlung im März 2017 stand ein fitter, selbstbewusster Jeff Bezos vor Tausenden seiner Mitarbeiter, schaute auf einen Stapel Notizen hinunter und las mit dem Ausdruck

milder Enttäuschung eine zuvor eingereichte Anfrage vor. »Okay, ich glaube, das ist eine sehr wichtige Frage«, sagte Bezos.

»Wie sieht Tag zwei aus?«

Während der letzten 25 Jahre hatte Bezos seine Beschäftigten gedrängt, jeden Tag so zu arbeiten, als sei es Amazons erster. Und nun, da Amazon auf einen Marktwert von 1 Billion Dollar zumarschierte und jährlich um schätzungsweise 100 000 Mitarbeiter wuchs, bat ein (vielleicht hoffnungsfroher) Angestellter Bezos darum, sich Tag zwei vorzustellen.

»Wie sieht Tag zwei aus?«, fragte Bezos.

»Tag zwei ist Stillstand, gefolgt von Bedeutungslosigkeit, gefolgt von quälendem, schmerzlichem Niedergang, gefolgt vom Tod.«

Gelächter brandete auf. Für die Tausende von Mitarbeitern war Bezos' Demontage ihres namenlosen Kollegen, der sich aufs Glatteis vorgewagt hatte, ein Spaß.

Während die Menge applaudierte, hielt Bezos inne, lächelte schief und beendete das Meeting: »Und deshalb ist es immer Tag eins.«

»Tag eins« ist bei Amazon allgegenwärtig.

Es ist der Name eines zentralen Gebäudes, es ist der Titel des Unternehmensblogs und es ist ein wiederkehrendes Thema in Bezos' jährlichem Brief an die Shareholder. Und auch wenn man versucht sein mag, es als Aufforderung zu unermüdlicher Arbeit zu verstehen, besonders bei dem bekanntermaßen anspruchsvollen Unternehmen Amazon, hat »Tag eins« noch eine tiefere Bedeutung.

»Tag eins« ist bei Amazon der Code für innovieren wie ein Start-up ohne große Rücksicht auf Altlasten. Es ist ein Eingeständnis, dass die Konkurrenz heutzutage neue Produkte in Rekordgeschwindigkeit schaffen kann – insbesondere dank der

Fortschritte bei künstlicher Intelligenz und Cloud-Computing –, also muss für die Zukunft vorgesorgt werden, notfalls auf Kosten der Gegenwart. Es ist die Abkehr von den Methoden, mit denen Unternehmensgiganten wie GM und Exxon einst unsere Wirtschaft beherrschten: durch die Entwicklung von Kernvorteilen, Verbarrikadieren und Verteidigung um jeden Preis. Sich auf bestehenden Geschäftsmodellen auszuruhen, ist keine Option mehr. In den 1920er-Jahren betrug die durchschnittliche Lebenserwartung eines Fortune-500-Unternehmens 67 Jahre. Im Jahr 2015 waren es noch 15. Wie sieht Tag zwei aus? Er sieht ziemlich nach Tod aus.

Seit seinen Ursprüngen als Onlinebuchhändler hat Amazon sein Tag-eins-Mantra gelebt, hat mit Hingabe neue Geschäftsideen entwickelt und dabei praktisch keinen Gedanken daran verschwendet, wie sie die bestehenden Einnahmequellen beinträchtigen könnten. Das Unternehmen

»Tag zwei ist Stillstand, gefolgt von Bedeutungslosigkeit, gefolgt von quälendem, schmerzlichem Niedergang, gefolgt vom Tod.«

ist weiterhin ein Buchhändler, aber es ist auch eine Fundgrube für praktisch jedes nur denkbare Produkt, ein florierender Markt für Drittanbieter, ein Fulfillment-Betrieb der Weltklasse, ein oscargekröntes Filmstudio, ein Lebensmittelhändler, ein Cloud-Provider, ein Sprachsteuerungssystem, ein Hardwarehersteller und ein Unternehmen für Robotertechnik. Nach jeder erfolgreichen Innovation kehrt Amazon zu Tag eins zurück und überlegt, was als Nächstes kommt.

»Ich habe eine Riesensumme Amazon-Aktien«, sagte mir Mark Cuban im Juli 2019.

»Je nach Tageskurs könnten sie tatsächlich 1 Milliarde Dollar wert sein. Und ich besitze diese Aktien, weil ich Amazon als größtes Start-up der Welt betrachte.« Sehen Sie sich mal bei den heutigen Technologiegiganten um, dann erkennen

Sie ähnliche Muster. Google hat als Suchmaschine begonnen, erfand dann aber eine Browsererweiterung (Stay Tuned), einen Browser (Chrome) und einen Sprachassistenten (Google Assistant) und brachte ein führendes Betriebssystem für Mobilgeräte hervor (Android). Jedes neue Google-Produkt war eine Herausforderung für die existierenden. Indem Google jeden Tag zu Tag eins machte, blieb das Unternehmen ganz oben.

Facebook ist schon häufig zu Tag eins zurückgekehrt. Nach seiner Anfangszeit als Onlineadressbuch erfand sich das Unternehmen mit dem Newsfeed neu, und das tut es wieder, indem es vom öffentlichen Teilen zum privaten Teilen übergeht: Der Newsfeed wird an die Facebook-Gruppen – eine Reihe kleinerer Netzwerke – übergeben, und das Messaging wird als Bürger erster Klasse behandelt. In der schnelllebigsten aller Branchen, Social Media, ist Facebook immer noch führend.

Bis vor Kurzem schienen die erfinderischen Zeiten von Microsoft der Vergangenheit anzugehören. Das Unternehmen war so stark an Windows gebunden, dass es die Zukunft beinahe verpasst hätte. Doch mit der Übergabe von Steve Ballmer an Satya Nadella kehrte das Unternehmen zu Tag eins zurück, öffnete sich für das

Cloud-Computing, eine Bedrohung für Desktop-Betriebssysteme wie Windows, und wurde erneut zum wertvollsten Unternehmen der Welt.

Apple unter Steve Jobs entwickelte das iPhone, ein Gerät, das Desktop-Computer wie den Mac und tragbare Abspielgeräte wie den iPod verblassen ließ und dem Unternehmen eine Reihe erfolgreicher Jahre verschaffte. Heute erlebt Apple seinen Windows-Moment. Es muss die iPhone-Orthodoxie hinter sich lassen und sich wieder neu erfinden, um im Zeitalter von Voice-Computing mithalten zu können. Auf dem South-Lake-Union-Campus von Amazon in Seattle trägt eines der neuesten Gebäude den Namen »Reinvent« (Neuerfindung). Das ist ein seltsames Wort für eines der erfolgreichsten Unternehmen der Welt. Aber in einer Geschäftswelt, in dem



Steve Jobs ist unter Apple-Beschäftigten gleichermaßen als Visionär und Diktator bekannt. Mit Charisma und Dynamik führte er die Apple-Teams zu seinen Visionen.

Tag zwei der Tod ist, stellt es den Schlüssel zum Überleben dar.

Ideen versus Umsetzung

Um ein erfindungsreiches Unternehmen zu führen, ist mehr nötig als Ansprachen und interne Mitteilungen. Es erfordert einen Neuentwurf der Art und Weise, wie Sie Geschäfte durchführen, was aufgrund einer Revolution in unserer Arbeitsweise endlich möglich ist.

Es gibt zwei Arten von Arbeit: Ideearbeit und Umsetzungsarbeit. Ideearbeit ist alles, das zur Erschaffung von Neuem führt: neue Dinge erträumen, herausfinden, wie man sie machen kann, und sie umsetzen. Umsetzungsarbeit ist alles, das diese Dinge unterstützt, sobald sie existieren: Produktbestellungen, Dateneingabe, Buchführung, Wartung. In der industriellen Ökonomie war fast alles Umsetzungsarbeit. Ein Unternehmensgründer hatte eine Idee (»Lasst uns Dingsbums herstellen!«) und stellte dann Mitarbeiter ausschließlich zu Umsetzungs-zwecken ein (sie arbeiteten in der Fabrik und stellten Dingsbums her). Ende der 1930er-Jahre setzte dann der Wandel von einer fabrikdominierten zu einer ideendominierten Wirtschaft ein – die »Wissenswirtschaft«. In der modernen Wissenswirtschaft sind Ideen wichtig, aber nach wie vor verbringen wir unsere Zeit hauptsächlich mit Umsetzungsarbeit. Wir entwickeln ein neues Produkt oder eine Dienstleistung, und dann tun wir nichts anderes, als alles am Laufen zu halten, statt etwas Neues zu ersinnen. Wenn Sie zum Beispiel Kleidung verkaufen,

erfordert jede Kollektion Unmengen Umsetzungsarbeit: Preisgestaltung, Finanzierung, Bestandsmanagement, Verkauf, Marketing, Versand und Rücksendungsabwicklung. Zusätzliche Arbeitsgänge stützen diese Prozesse, darunter Grundlagenaufgaben im Personalwesen, in der Vertragsgestaltung und in der Buchhaltung.

Die Last der Umsetzungsarbeit hat es für Unternehmen mit einem Kerngeschäft fast unmöglich gemacht, ein anderes weiterzuentwickeln und zu unterstützen (Clayton Christensen bezeichnet das als »Innovatordilemma«). Wer das versuchte, ist fast immer daran gescheitert oder musste feststellen, dass es unmöglich ist, mehrere Geschäftsbereiche gleichzeitig aufrechtzuerhalten. »GM hat früher noch viele andere Dinge außer Autos gemacht«, erzählte mir Professor Ned Hill, Wirtschaftswissenschaftler an der Ohio State University, und führte Kühlschränke und Lokomotiven an. »Das Unternehmen war ein Krake, und es kam damit nicht zurecht.«

Die Unternehmen von heute sind derart mit Umsetzungsarbeit beschäftigt, dass sie sich deswegen eher der Verfeinerung widmen statt der Innovation. Vielleicht würden ihre Führungskräfte gerne eine Innovationskultur etablieren, aber dazu fehlt ihnen die Bandbreite. Also vermitteln sie eine begrenzte Zahl an Ideen von ganz oben, und alle anderen setzen sie um und polieren sie auf. Aber jetzt ist es plötzlich möglich, ein Unternehmen mit einer Innovations- statt einer Verfeinerungskultur zu leiten. Die Fortschritte in der künstlichen Intelligenz (KI),

dem Cloud-Computing und der Kooperations-technologie haben dazu geführt, dass bestehende Geschäftsbereiche mit viel weniger Umsetzungsarbeit unterstützt werden können. Das verhilft den Firmen dazu, neue, innovative Ideen in die Realität umzusetzen – und aufrechtzuerhalten. Diese Tools sind die nächste Evolutionsstufe einer Softwareexplosion am Arbeitsplatz, die Unternehmen effizienter gemacht hat, und die KI tut das Ihrige dazu. Fachleuten zufolge verschafft die KI den Beschäftigten mehr Freiheit für »kreative« oder »menschlichere« Arbeit. Präziser formuliert ermöglicht die KI ihnen, mehr Innovationsarbeit zu verrichten. Das, glaube ich, ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg der Technologiegiganten.

Die Technologiegiganten haben eine neue Welle der Schlüsseltechnologien angestoßen und herausgefunden, wie sich die Umsetzungsarbeit minimieren lässt. Das schafft Raum für neue Ideen, und sie setzen diese Ideen in die Realität um. Deshalb unterstützen ihre Kulturen Innovation statt Verfeinerung. Sie entfernen Barrieren, die Ideen hindern, im Unternehmen zu kursieren, und füllen die besten dieser Ideen mit Leben. Einfach in der Theorie, aber komplex in der Praxis: So läuft das bei ihnen.

Eine Zeit lang war ich überzeugt, dass die Technologiegiganten diesen Vorsprung gegenüber uns anderen viele Jahre lang verteidigen würden.

Aber dann fuhr ich nach Miami.

Buchauszug aus
»Always Day One«
 von **Alex Kantrowitz**
 256 Seiten
 Erschienen: Februar 2021
 Redline Verlag
 ISBN : 978-3-86881-821-5



PAT WIND
Sänger, Model
& Entertainer

„Schnösel“

**WORTE
SIND
WAFFEN**

Mobbing verletzt die Seelen von Kindern und kann zum Selbstmord führen! Mobbing ist kein Spaß und keine Mutprobe, sondern Körperverletzung! Schau nicht weg! Mach nicht mit! Setze ein Zeichen: www.stoppt-mobbing.de
Gemeinsam mit Respekt, Mut und Toleranz, gegen Mobbing und Gewalt!



www.Stoppt-Mobbing.de



CHANCEN IM E-COMMERCE MIT AMAZON FBA

Warum Amazon FBA vor allem für Neueinsteiger in den E-Commerce geeignet ist

Die stetige Weiterentwicklung des E-Commerce in den letzten Jahren scheint unaufhaltsam zu sein und während die Entwicklung im stationären Einzelhandel immer weitere Rückgänge erleidet, stiegen die Umsätze im Onlinegeschäft im Jahr 2020 auf ein neues Rekordhoch. Eine der größten Chancen für Onlinehändler ist sicherlich die konstant steigende Zahl von Onlinekäufern. Die Konsumenten haben sowohl die Zeit als auch das Bedürfnis, sich online zu informieren, und das allgemeine Vertrauen gegenüber Anbietern im Internet ist gestiegen. Inzwischen entdecken selbst Rentner das Internet für sich und kaufen dabei schon mal gerne online ein. Die Wachstumschancen sind also gerade im Internet besonders groß und alle Prognosen gehen davon aus, dass der Onlinehandel auch in Zukunft weiter wachsen wird. Die gigantischen Gewinner sind – wie nicht anders zu erwarten – Riesen wie Amazon & Co. Dazu passend war es Amazon-Gründer Jeff Bezos, der diesen Trend bereits frühzeitig erkannte und durch sein unermüdliches Bestreben zum reichsten Mann der Welt wurde.

Was ist E-Commerce?

Der Begriff E-Commerce (zu dt. elektronischer Handel) steht für nichts anderes als den Verkauf von Waren oder Dienstleistungen im Internet. Dies umfasst sämtliche Prozesse, angefangen bei der Werbung, über die Kaufanleitung bis zum Abschluss des Verkaufs über einen elektronischen Zahlungsanbieter. Diese sogenannten

»Die Wachstumschancen sind also gerade im Internet besonders groß und alle Prognosen gehen davon aus, dass der Onlinehandel auch in Zukunft weiter wachsen wird.«

Payment Service Provider sind Dienstleister, die sich um die technische Abwicklung bei der Onlinebezahlung kümmern. Dabei umfasst der E-Commerce eine breite Auswahl von Marktplätzen und Onlineshops, die unterschiedlichste Produkttypen anbieten. Dies reicht von physischen Produkten und Dienstleistungen bis hin zu digitalen Produkten wie E-Books und Weiterbildungs-

seminaren. Was die Vor- und Nachteile der verschiedenen Varianten sind, wird in diesem Artikel erklärt.

Wie der E-Commerce funktioniert, lässt sich grundsätzlich relativ simpel erklären. Kunden haben auf Plattformen wie Amazon und eBay die Möglichkeit, Produkte zu erwerben, welche in eigenen Logistikzentren gelagert werden und nach Eingang der Bestellung direkt an den Endkunden versendet werden. Auf der anderen Seite gibt es kleinere Onlineshops, bei denen es üblich ist, dass die Ware auch privat oder aus dem eigenen Lager versendet wird. Diese Shops kümmern sich in der Regel auch selbstständig um das Retourenmanagement und die Aftersales-Betreuung der Kunden. Die Vorteile des Onlinehandels liegen dabei für beide Seiten auf der Hand. Käufer können beim Shoppen im Internet mit wenigen Klicks nahezu jedes beliebige Produkt erwerben, ohne dabei einen Laden besuchen zu müssen, und bekommen ihre Lieferung meist nur innerhalb von wenigen Tagen bequem nach Hause geliefert. Verkäufer hingegen können sich mit einem Onlineshop überregional einen breiten Kundenstamm aufbauen und damit zu jeder Tages- und Uhrzeit Geld verdienen.



Im Prinzip funktioniert der Onlineshop also wie ein eigener Laden, der nach dem Modell 24/7 für Kunden geöffnet ist und unabhängig von der eigenen persönlichen Anwesenheit betrieben werden kann.

Der größte Nachteil für Kunden im E-Commerce besteht darin, dass die für den Kauf interessante Ware vorher nur virtuell begutachtet werden kann und es keine Möglichkeit gibt, das Produkt in die eigenen Hände zu bekommen, um einen Eindruck davon zu gewinnen. Der Kunde muss sich also vollständig auf das Urteil von Bildern und Bewertungen verlassen und davon ausgehend eine Kaufentscheidung treffen. Aus diesem Grund sind eben Bilder und Bewertungen des Produkts ein entscheidender Faktor, um die Kaufwahrscheinlichkeit eines Produkts im Onlinehandel zu erhöhen. Um das Risiko für Kunden hier so gering wie möglich zu halten, bestehen Gesetze, die Händler dazu verpflichten, die Ware ohne Angabe von Gründen innerhalb von 14 Tagen zurückzunehmen.

Onlineshop oder Marktplatz?

Marktplätze

Als Onlinemarktplatz bezeichnet man digitale Plattformen im Internet, auf denen verschiedene Händler ihre Produkte unter einem Dach anbieten. Das Marktplatz-Prin-

zip bietet besonders für kleinere Händler einige entscheidende Vorteile. Zum einen ist eine eigene Produktseite (Listing) auf einem Onlinemarktplatz mit wenigen Klicks erstellt und es erfordert keinen technischen Aufwand, wie etwa eine eigene Website mit Onlineshop zu gestalten. Zum anderen profitieren Internethändler von der Bekanntheit der Marktplätze. Online-Riesen wie Amazon und eBay kennt im deutschsprachigen Raum nahezu jeder und wer sich für ein bestimmtes Produkt interessiert, wird dieses im Zweifelsfall eher direkt auf einer der großen Plattformen suchen. Dazu passend ist die Amazon-Suchmaschine mittlerweile die weltweit am dritthäufigsten genutzte Search Engine hinter Google und YouTube.

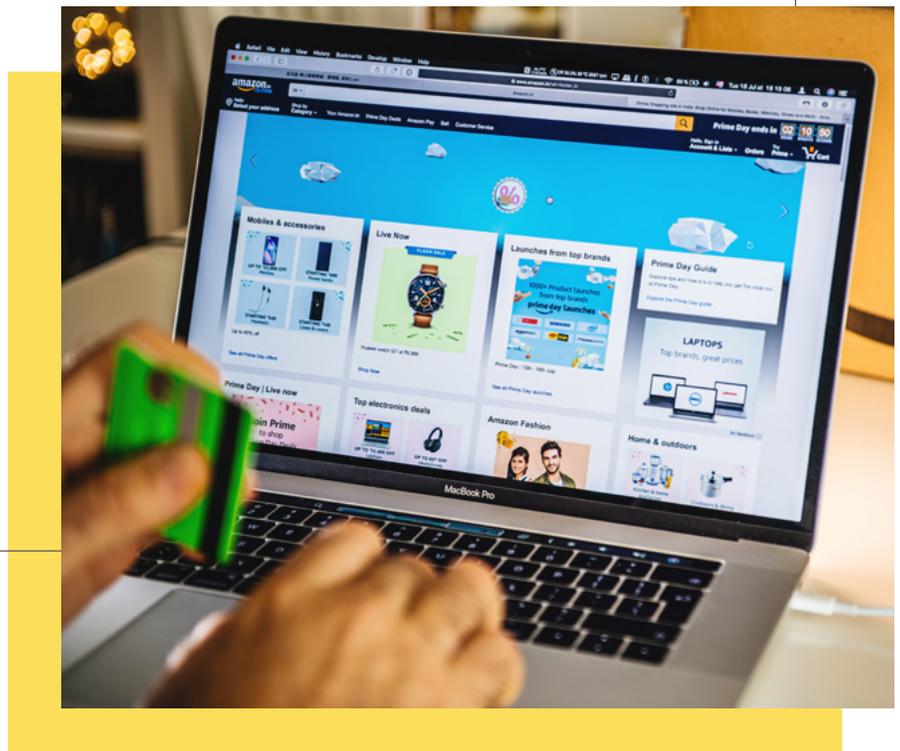
Zusammen mit der Bekanntheit der Marktplätze geht auch das Thema Reichweite einher. Durch den konstant hohen Besucherverkehr auf diesen Plattformen können Onlinehändler theoretisch Unmengen an Besucherverkehr (Traffic) auf dem eigenen Produktlisting erhalten und profitieren damit von diesem nicht abreißen Besucherstrom. Auf diesem Weg können auch kleinere Händler ohne große Werbeausgaben Nutzer erreichen, während es im dichten Internet-Wettbewerb immer schwieriger geworden ist, den eigenen Onlineshop über kostenlose Marketingstrategien wie z. B. Google-Suchmaschinenoptimierung noch sichtbar zu halten.

Der größte Vorteil bei der Nutzung eines Marktplatzes ist zusammengefasst der einfache Einstieg in den E-Commerce. Dies liegt neben der hohen Kaufbereitschaft von potenziellen Kunden und dem vorhandenen Traffic vor allem an der Auslagerung sogenannter Fulfillment-Lösungen. Als Fulfillment bezeichnet man Dienstleistungen, die sich um bestimmte Bereiche in der Auftragsabwicklung kümmern und dem Händler damit eine Vielzahl von Aufgaben abnehmen. Dabei ist gerade Amazon durch sein Programm Amazon FBA, kurz für Fulfillment by Amazon (zu dt. Versand durch Amazon) bekannt. Hierbei handelt es sich um einen speziellen Service, bei dem Amazon neben der Lagerung und dem Versand der Produkte auch das Retourenmanagement und den Kundensupport übernimmt.

Onlineshops

Im Gegensatz zum Marktplatz besitzt man als Betreiber eines eigenen Onlineshops die komplette Gestaltungsfreiheit und kann diesen nach eigenen Wünschen aufbauen. Das bedeutet allerdings auch, dass dieser zunächst einmal selbst entwickelt und auf ein benutzerfreundliches Design abgestimmt werden muss. Die Optimierung des eigenen Webshops ist vor allem für Anfänger alles andere als einfach und es sind neben psychologischen Aspekten der Verkaufsseite

»Dieses Konzept, das als „Private Label“ bekannt ist, wird von vielen Verkäufern bereits seit Jahren erfolgreich umgesetzt, indem Amazon als Sprungbrett für die eigene Marke dient, um diese später auch außerhalb des Marktplatzes erfolgreich zu machen.«



eine Vielzahl von Tests zu beachten, bis das passende Design gefunden ist. Diese Bausteine werden von Neueinsteigern gerne unterschätzt.

Die Vorteile des eigenen Onlinshops liegen neben der Freiheit in der Gestaltung ganz klar in der eigenen Onlinepräsenz.

Da es sich um eine eigene Website handelt, bestimmt hier der Betreiber selbst, was angezeigt wird und was nicht. Im Gegensatz zu Marktplätzen werden Besucher also nicht von Konkurrenzprodukten abgelenkt und die Produkte können frei nach Wunsch präsentiert werden. Der zusätzliche Vorteil: Eine eigene Adresse der Seite erhöht den Wiedererkennungswert des Shops enorm und man kann die eigene Marke dadurch sehr gekonnt in Szene setzen. Dazu ist die Domain tatsächlich in Besitz des Betreibers und man ist nicht an eine Plattform gebunden, sondern unabhängig.

Die größte Herausforderung besteht grundsätzlich darin, qualitativ hochwertigen Traffic auf die eigene Seite zu bringen und diese Besucher dann in zahlende Kunden zu verwandeln. Die Umwandlung der Besucher zu Käufern bezeichnet man im E-Commerce als Conversion. Unter einer Conversion-Rate versteht man also das prozentuale Verhältnis aus Besuchern zu Käufern. Da es zahlreiche Stellschrauben zur Erhöhung der Kaufwahrscheinlichkeit eines Kunden gibt, lässt sich allgemein sagen, dass ein Onlineshop meist eine geringere Conversion-Rate gegenüber einem Marktplatz aufweist, da die Produkte auf Marktplätzen automatisch perfekt in Szene gesetzt werden. Folglich muss für den Verkauf auf Marktplätzen meist deutlich weniger Werbebudget aufgebracht werden. Dagegen fallen

beim Händler bestimmte Provisionen für den Verkauf auf einem Marktplatz an.

Vorteile von Amazon FBA

Wie man sehen kann, bietet der Marktplatz gegenüber dem eigenen Onlineshop einige Vorteile, die gerade für Anfänger relevant sind. Der größte Vorteil, der hier zu nennen ist, ist die Bekanntheit und der vorhandene Traffic auf Marktplätzen wie Amazon. Im Gegensatz zu eBay ist Amazon als reiner Onlineshop gestartet und hat sich im Lauf der Zeit immer mehr in Richtung einer Plattform entwickelt, die es anderen Händlern ermöglicht, gegen eine geringe Gebühr auf deren Marktplatz zu verkaufen. Dabei haben Verkäufer auf Amazon die Möglichkeit, den Versand der Ware in Eigenregie zu übernehmen, oder die gesamte Abwicklung der Logistik durch FBA an Amazon zu übergeben.

Der Versand der eigenen Ware durch Amazon FBA hat für Händler enorme Vorteile, die neben der bereits erwähnten Reichweite von Amazon zum Tragen kommen. Somit ist man als Verkäufer in der Lage, auf die komplette logistische Infrastruktur von Amazon inklusive deren weltweiten Lagerzentren und Premium-Versand durch Amazon Prime zuzugreifen.

Als Verkäufer bedeutet das vor allem weniger Aufwand, denn die Abwicklung der Sendungen an Endkunden ist eben vor allem arbeitsaufwendig und zeitintensiv. Außerdem spart man sich dadurch viel

Platz, da kein eigenes Lager erforderlich ist, von dem aus die Produkte verpackt und versendet werden. Als kleiner Bonus erhalten Angebote, die über Amazon FBA versendet werden, das anerkannte Prime-Logo, was bei Kunden für Vertrauen und schnelle Lieferung innerhalb von 24 Stunden steht.

Da beim Versand durch Amazon einige zeitraubende Aufgaben im Versandhandel wegfallen, ist man als Händler in der Lage, sich ganz auf seine Kernbereiche Produktqualität und Marketing zu konzentrieren und kann auch ohne eigenes Lager oder großes Kapital in das Geschäft einsteigen. Daneben eignet sich gerade Amazon hervorragend dafür, eine eigene Marke einzuführen und diese auf dem breitflächigen Marktplatz bekannt zu machen. Dieses Konzept, das als „Private Label“ bekannt ist, wird von vielen Verkäufern bereits seit Jahren erfolgreich umgesetzt, indem Amazon als Sprungbrett für die eigene Marke dient, um diese später auch außerhalb des Marktplatzes erfolgreich zu machen.

Als Nachteile beim Verkauf über Amazon stehen neben der Abhängigkeit vom Marktplatz und dessen Spielregeln hauptsächlich ein gewisser Verlust an Eigenverantwortung. Vor allem: Wer sich für den Verkauf mit FBA entscheidet, übergibt Amazon die Hoheit über die Retouren und da Amazon praktisch alle Artikel ungeachtet deren Zustand entgegennimmt, kann sich dies bei einem retourenlastigen Produkt auf den Gewinn des Verkäufers auswirken. Genau

aus diesem Grund ist es besonders beim Verkauf auf Amazon umso wichtiger, ein qualitativ hochwertiges Produkt anzubieten, das sich durch gute Bewertungen von der Konkurrenz abhebt und gleichzeitig eine geringe Rücksendungsquote aufzeigt.

Eigenes E-Commerce Business

Wie deutlich zu erkennen ist, befindet sich der E-Commerce gerade zweifelsohne in einem gewaltigen Aufschwung und wird allen Prognosen zufolge in den nächsten Jahren noch weiter wachsen. Dazu passend eine Statistik vom deutschen Onlineportal Statista aus dem Jahr 2019, wonach sich die Umsätze im weltweiten E-Commerce bis zum Jahr 2023 nahezu verdoppeln werden und bis dahin über 6,5 Billionen USD betragen sollen. Diese Entwicklung wurde durch das turbulente Jahr 2020 und das Voranschreiten der Digitalisierung in jedem Lebensbereich noch rapide beschleunigt. So müssen sich auch klassische Offlinebetriebe in Zukunft immer mehr mit dem Internet vertraut machen, um den Anforderungen der Zeit gerecht zu werden und den Anschluss an ihre Kunden nicht zu verlieren. Unter diesen Umständen werden auch in Deutschland zunehmend mehr Menschen ihre Einkäufe online erledigen und die Nachfrage nach Konsumgütern aller Art wird damit zusammenhängend ansteigen. Dieser Trend ist bereits seit einigen Jahren zu verfolgen, wobei die Anzahl der Anbieter im Internet interessanterweise nicht im gleichen Verhältnis ansteigt. Aus diesem Grund besteht gerade heute als Online-Einsteiger zu jeder Zeit die Gelegenheit, in einer bestimmten Nische einzusteigen, um diese Angebotslücke zu schließen. Vor allem auf Plattformen wie Amazon ist klar zu sehen, wie hoch das tatsächliche Suchaufkommen

für jedes beliebige Produkte ausfällt und das Marktpotenzial einer Nische kann mithilfe von Analysetools sehr einfach berechnet werden. Im Gegensatz zu manchen Behauptungen ist eine Übersättigung auf den Marktplätzen noch lange nicht Sicht. Ob mit einem eigenen Onlineshop oder als Anbieter auf einem Marktplatz bietet der E-Commerce also eine günstige Gelegenheit und erfüllt alle Voraussetzungen, um sich auch als Angestellter neben der Arbeit ein laufendes Onlinegeschäft aufzubauen. Je nach persönlicher Zielsetzung ergeben sich daraus reichlich Möglichkeiten, um entweder ein langfristiges Unternehmen aufzubauen oder sich mit einem zweiten Standbein selbstständig zu machen. So lässt sich unabhängig vom eigenen Standort ein System entwickeln, das die wechselseitige Beziehung zwischen Zeit und Geld auflöst und damit die Grundlage für unternehmerische und persönliche Freiheit schafft. Auf diese Weise kann das eigene Business frei nach persönlichen Vorlieben geführt und in die Höhe skaliert werden. Durch neuartige Fulfillment-Lösungen wird es zudem ermöglicht, auch ohne großes Kapital und

eigene Lagerkapazitäten im E-Commerce unternehmerisch tätig zu werden. Dafür erweist sich vor allem das Geschäftsmodell



Amazon FBA als besonders anfängerfreundlich und Neueinsteiger profitieren hier vom ersten Tag von einem zuverlässigen Kundenstrom und der gewaltigen Infrastruktur des E-Commerce-Riesen. Natürlich sind auch beim Verkauf auf Amazon einige wichtige Punkte zu beachten, die für den Erfolg unerlässlich sind, jedoch erfordern die einzelnen Schritte, um ein FBA-Business aufzubauen, tatsächlich keine besonderen Fähigkeiten oder Vorkenntnisse. Mit der richtigen Zielsetzung und einer professionellen Anleitung bietet das Geschäft dadurch eine hervorragende Chance, um hohe Umsätze zu erzielen und im E-Commerce langfristig erfolgreich zu sein.



Die Autoren **André Traoré** (rechts im Bild) und **Waldi Gi** (links im Bild) sind langjährige Amazon-Unternehmer und werden seit 2020 für ihren Fachbereich Amazon FBA und E-Commerce als Top-Experten beim ERFOLG Magazin geführt. Gemeinsam haben sie mit dem Projekt Freedom by AMZ ein persönliches Coaching-Programm gestartet, um Neuanfängern den Einstieg in das Onlinegeschäft durch Amazon FBA zu ermöglichen.



JETZT IST IMMER DIE BESTE STUNDE

Mitten in der Corona-Pandemie gründet die Jungunternehmerin **Isabel Zapf** »Z-Ora«, ein natürliches Superfoodlabel.

Wie viele ihrer Generation will die Wirtschaftswissenschaftlerin in erster Linie etwas Sinnvolles und Nachhaltiges tun. Das Thema begleitet sie seit ihrer Jugend in Lübeck, wo ihre Mutter darauf achtete, dass ihre Töchter frisches Obst, Nüsse und Müsli frühstücken. Früh ist Isabel Zapf davon überzeugt, dass die richtige Ernährung, maßgeblich zu Kraft, Konzentration und seelischem Gleichgewicht beitragen kann. »Zahlreiche Studien belegen, dass sich mit einer ausgeglichenen, vollwertigen Ernährung präventiv Darm-erkrankungen, Gicht, Rheuma, Depressionen und Alzheimer vorbeugen lassen«, sagt Isabel Zapf, die sich intensiv in Fachartikel, Bücher und Websites vertiefte, um zu verstehen, wie richtige Ernährung, Körper und Psyche zusammenspielen. Außerdem führte sie vor der Firmengründung zahlreiche Gespräche mit innovativen Ernährungsmedizinerinnen, »Digital Doctors«, Physiotherapeuten und Fitnesstrainerinnen.

In ihrem Leben hat sich Isabel Zapf schon oft besonderen Herausforderungen gestellt und gelernt, dass man Ängste überwinden kann, um seine Träume zu verwirklichen und ein rundum erfülltes Leben zu führen. Hier bot das bunte Familienleben ein wich-

tiges Fundament, das auf Vertrauen, Empathie und Herzlichkeit gründete. Geprägt hat sie der frühe Tod ihres Vaters 2012. Der Anästhesist Christian Zapf arbeitete für einen Medizinerhersteller und erkrankte an amyotropher Lateralsklerose (ALS). Die nicht heilbare, degenerative Erkrankung des motorischen Nervensystems – an der auch der Physiker Stephen Hawking litt – führt zu Muskelschwund und Lähmung der Atemwege. Die rapide fortschreitende Krankheit des Vaters stellte das Familienleben in nur wenigen Wochen auf den Kopf. Besonders beeindruckte Isabel Zapf, mit welcher Haltung der Vater seinem Schicksal

»In ihrem Leben hat sich Isabel Zapf schon oft besonderen Herausforderungen gestellt und gelernt, dass man Ängste überwinden kann, um seine Träume zu verwirklichen.«

begegnete. Die Krankheit schweißte sie mit ihrer Mutter und den Schwestern Friederike und Susanna zusammen, die nicht nur im Familienchat ihr Leben zwischen Lübeck und Amsterdam, Heidelberg und Wien teilen. »Nach dem Tod meines Vaters brauchte ich Sicherheit«, erinnert sich Isabel Zapf, die 1991 in Herrenberg geboren wird und

nach einem Stopp in Aachen ihre Kindheit in Lübeck verbringt, wo sie ein international ausgerichtetes Gymnasium besucht. Nach dem Abitur folgt sie sowohl dem Ruf des Südens als auch des Unbekannten. Weil ihre Noten in Mathematik exzellent sind, beschließt sie, in München einen Bachelor in Business Administration and Management zu machen. Damit habe sie sich sehr weit von ihren Talenten weg bewegt – »wollte es sich aber beweisen«. Diesem Motto bleibt sie bei der Wahl ihres Masterstudiums treu. Wieder geht es ihr um harten Wettbewerb, darum, sich als junge Frau im Studiengang Finance an der Elite-Hochschule Luigi

Bocconi in Mailand zu bewähren. Der Frauenanteil in diesem auf Englisch unterrichteten Fach liegt bei 22 Prozent. Isabel Zapf beißt sich durch, gibt nicht auf, vertieft sich stattdessen in Statistik und Theorie und macht erfolgreich den Master. »Meine Zeit in Mailand habe ich sehr genossen, auch wenn der Druck an der Bocconi enorm war«, erinnert sie sich.

Hohe Erwartungen stellt sie vor allem an sich selbst, stammt sie doch mütterlicherseits aus einer Dynastie bekannter Juristen, väterlicherseits aus einer berühmten Schriftsetzerfamilie.

Schon in der lombardischen Stadt setzt sie den täglichen Anforderungen Yoga und eine gesunde Ernährung entgegen und

genießt das »dolce far niente« mit Duomo, eleganten Modegeschäften, dem »Aperitivo«, einem internationalen Freundeskreis mit Dinnerpartys – und das Meer. Die Nähe zum Meer, das Eintauchen ins Wasser und das Sonnenbaden am Strand erinnert sie an ihre Kindheit in der Lübecker Bucht, an den lässigen Ort Scharbeutz, den Timmendorfer Strand und das »Atlantic Grand Hotel« in Travemünde an der Strandpromenade. In der Bar ließ die Familie Zapf ihren Strandtag bei einem Glas kühlen Wein ausklingen – die Hunde mussten draußen bleiben. Auch in Italien verbrachte die Familie ihre Urlaube in dem alten Badeort Forte dei Marmi an der ligurischen Küste, wo sich schon der Schriftsteller Thomas Mann und der Verleger Gottfried Bermann Fischer erholten. Viele ihrer Mailänder Freunde arbeiten heute an internationalen Finanzmärkten als Analytistinnen, in der Unternehmensberatung oder als Finanzmanager. »Ich habe bald erkannt, dass dies nichts für mich ist, und konnte mir nicht vorstellen,

»Als Unternehmerin hat jede meiner Entscheidungen direkte Auswirkungen, und ich bin nicht auf jedem Gebiet eine Spezialistin. Ich erlebe viel Hilfe, Zuspruch und Austausch, dennoch fühle ich mich manchmal sehr unter Druck und alleine.«

wie man mit diesem Lebensstil eine Familie gründen oder persönliche Interessen und Projekte je verfolgen könnte«, erzählt Isabel Zapf. Dennoch gibt sie dem Thema »Finance« nach dem Abschluss an der Bocconi noch eine Chance und geht für drei Monate nach Singapur, um ein Praktikum im Bereich »Private Equity« zu machen. Ihr bester Freund, ein Amsterdamer, macht ihr die Niederlande schmackhaft, wo sie ein Angebot bei dem Elektroautohersteller Tesla annimmt und im Bereich Energie für Afrika, den Mittleren Osten und Europas Großprojekte koordiniert. »Ich habe in dem internationalen Team sehr viel gelernt«, sagt sie. Auf Tesla folgt die Modefirma PVH mit ihren Marken Tommy Hilfiger und Calvin Klein. Dort arbeitet sie im Team Strategie und Business Development direkt für den Vorstand.

Trotz Karriere lässt sich die Frage, was im Leben eigentlich zählt, nicht länger unterdrücken. Wie endlich das Leben sein kann, weiß sie seit dem Tod ihres Vaters.

Im Herbst 2019 beschließt sie, ihrem Herzen zu folgen und sich mit einem Online-Müsli-Handel selbstständig zu machen, der hauptsächlich für den deutschen Markt bestimmt ist. Unterstützt wird sie dabei maßgeblich von ihrem Freund Boudewijn, der sie täglich inspiriert, ihren Weg zu gehen und ihre Energie in eine eigene Firma zu stecken und international zu denken. Das Paar hatte sich in Amsterdam kennengelernt, wo ihr Partner ein Technologieunternehmen besitzt, das Software für



wichtig eine gesunde Ernährung für unser Immunsystem ist«, erzählt die Jungunternehmerin. Das Sich-selbstständig-machen in der Krise ist eine weitere, echte »Challenge« ihres Lebens. Im Lockdown verzögern sich Prozesse, der Launch der Marke kommt später als ursprünglich geplant. Gleichzeitig hantiert Isabel Zapf mit einem begrenzten Budget und realisiert, dass sie sich für ihren Geschäftsdurchbruch mehr Zeit lassen muss. »Als Unternehmerin hat jede meiner Entscheidungen direkte Auswirkungen, und ich bin nicht auf jedem Gebiet eine Spezialistin. Ich erlebe viel Hilfe, Zuspruch und Austausch, dennoch fühle ich mich manchmal sehr unter Druck und alleine«, sagt Isabel Zapf, die für ihr Superfood-Label brennt. Ihr Produkt bewirbt sie sehr aktiv in den sozialen Netzwerken und knüpft faszinierende neue Kontakte. Im kommenden Jahr möchte sie den deutschen Markt erobern und mit ausgewählten Fitnessklubs, Retreats und Hotels zusammenarbeiten.

Gemeinden und Stiftungen herstellt. Durch ihn kommt Isabel Zapf mit interessanten Start-up-Gründern, Unternehmerinnen, Politikern und sozialengagierten Menschen zusammen und gewinnt einen neuen Blick auf die Stadt. »Amsterdam ist extrem jung und international. Es gibt zahlreiche Start-ups und Techfirmen, die hier ihr Headquarter haben wie Booking.com, Netflix oder Tesla«, berichtet Isabel Zapf, die inzwischen Niederländisch lernt, sich aber hauptsächlich auf Englisch unterhält. »Gerade Corona hat doch unser Bewusstsein geschärft, wie



Felicitas von Aretin

Ungewöhnliche Unternehmerinnen und das Geheimnis ihres Erfolgs



Auszug aus dem Buch »Ungewöhnliche Unternehmerinnen und das Geheimnis ihres Erfolgs«

von Felicitas von Aretin
160 Seiten
Erschienen: Februar 2021
Elisabeth Sandmann Verlag
ISBN: 978-3-945543-69-6

Bild: Isabel Zapf / Elisabeth Sandmann Verlag, Cover: Elisabeth Sandmann Verlag

INSPIRATION. TIPPS. TAKTIK. DAS LESEN GRÜNDER

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN **founders**

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 1

**DAS
SILICON-
VALLEY
MINDSET**

OMR-CHEF
PHILIPP
WESTERMAYER
IM INTERVIEW

**JEFF
BEZOS
DER
POWER-
SELLER**

**DARAUF
KOMMT
ES AN**
VON GARY
VAYNERCHUK



**DIE JACK
MA STORY**

**Javid Niazi-
Hoffmann**
Die neue Art
Neukunden
zu gewinnen

**Felix
Thönnessen**
10 Tipps
für erfolgreiches
Gründen

www.founders-magazin.de



WWW.FOUNDERS-MAGAZIN.DE

JEDEN MONAT ALS EPAPER GRATIS

Unternehmer im Lockdown: Aufgeben ist keine Option!

Martin Limbeck erklärt, warum es nicht nur wichtig ist, im Lockdown durchzuhalten, sondern auch ungeahnte Chancen darin zu erkennen.

Als Unternehmer kann ich den aktuellen Fahrplan der Regierung definitiv nicht gutheißen. Eine weitere Verlängerung des Lockdowns, keine konkreten Ansagen, wie es für viele Unternehmen überhaupt weitergehen soll. Bitte nicht falsch verstehen: Natürlich ist es wichtig, dass wir dieses Virus in den Griff bekommen. Doch die Wirtschaft ist langsam am Ende ihrer Kräfte. In meinem Freundes- und Bekanntenkreis gibt es einige Unternehmer und Soloselbstständige, die nicht wissen, wie lange sie sich noch über Wasser halten können. Unter anderem auch deshalb, weil die versprochenen Hilfen Umsatzverluste nicht mal annähernd ausgleichen – wenn sie denn überhaupt gezahlt werden. Manche warten noch Ende Februar auf die Novemberhilfe. Das geht gar nicht! So langsam macht es den Eindruck, dass wir es gar nicht mit einer Öffnungs-, sondern vielmehr mit einer Schließungsstrategie zu tun haben. Ich bin selbst Mitglied des BVMW Bundeswirtschaftssenats – und es trifft mich als Unternehmer sehr, wenn ich sehe, wie mit uns umgegangen wird.

mymuesli hat ausgeknuspert

Wir haben als Unternehmer schließlich eine Verantwortung! Es geht hier nicht um

unseren Stolz oder unser Ego. Wir haben Mitarbeiter, denen gegenüber wir verpflichtet sind. Mitarbeiter, die uns vertrauen – und die ich sicher nicht enttäuschen möchte. Aus meiner Sicht fehlt immer noch ein klarer Fahrplan für den „Lockoff“. Und es ist traurig zu sehen, was die Krise inzwischen aus einigen vielversprechenden Unternehmen gemacht hat. Vielleicht steht auf deinem Frühstückstisch morgens auch eine bunte Papprolle von mymuesli. Das einstige Start-up aus Passau hat eine tolle

Nie gab es mehr Raum für ein freies Spiel der Ideen als jetzt!

Entwicklung hingelegt. Gegründet 2007 von drei Studenten, hat sich das Unternehmen Schritt für Schritt ein kleines Filialnetz in Deutschland, Österreich und der Schweiz aufgebaut. Auch wenn die Erfolgskurve 2018 etwas ins Straucheln geriet, war das noch lange nicht vergleichbar mit dem, was die lang anhaltenden Lockdowns ausgelöst haben. Das Unternehmen wird in den

nächsten Monaten 20 seiner 23 Ladengeschäfte in Deutschland schließen müssen. Zwar durften sie als Lebensmittelhändler offen haben. Doch wer fährt noch in die Stadt und kauft dort sein Müsli, wenn ringsherum alles zu ist? Der Umsatz ist innerhalb der letzten 12 Monate um bis zu 80 Prozent eingebrochen. Die einzig logische Schlussfolgerung – eine strategische Neuausrichtung. Voller Fokus auf E-Commerce und den Vertrieb im Einzelhandel. Und rund 130 Mitarbeiter, die gerne für ihre Kunden da sein würden, verlieren ihre Jobs.

„Es ist, wie es ist. Was willst du als Nächstes?“

Keine schöne Entscheidung, die die Geschäftsleitung treffen musste. Doch genau das gehört auch zum Unternehmertum. Für das Überleben deiner Company ist es entscheidend, dass du dir nicht nur über schöne Dinge wie neue Produkte und Wachstumsstrategien Gedanken machst. Als Führungsverantwortlicher darfst

du nicht den Kopf in den Sand stecken und jammern. Du musst die jeweilige Situation akzeptieren – und von dort aus weiterdenken. Mir hat ein Mentor vor einigen Jahren etwas gesagt, was in den letzten Monaten zu einem wichtigen Mantra für mich geworden ist: „Es ist, wie es ist. Was willst du als Nächstes?“ Als Unternehmer ist es deine Pflicht, sicht- und spürbar Verantwortung

mymuesli

DEIN
LIEBLINGS-
MÜSLI

FÜR DICH
GEMIXT AUS
BESTEN BIO-
ZUTATEN UND
VIEL LIEBE

VORBEREITEND
BESCHLOSSEN
SIEHE UNTER
WIR SIND DANKBAR
UND WÜNSCHEN
IHM GUTEN
ERFOLG

100%
BIO
MÜSLI
MILCH
KUGELN
MIT
KAKAO
SCHOKOLADE
SCHOKOLADE
SCHOKOLADE
SCHOKOLADE

mymuesli

Liebe Müstifreunde
am 21.12. haben wir uns in den
down verabschiedet.
Wir freuen uns euch hoffentlich ganz
bald wieder mit unserem leckeren Müsli
versorgen zu dürfen!
Bleibt gesund & bis bald

UNSER LADEN
IST EIN MIETHAUS!





Inzwischen bin ich der Überzeugung, dass die Krise auch eine gute Chance war, das eigene Geschäftsmodell auf den Prüfstand zu stellen.

zu übernehmen, neue Ideen zu entwickeln sowie deine Mitarbeiter mitzuziehen und gemeinsam ins Handeln zu kommen. Und bitte keine falsche Scheu. Keiner deiner Leute wird erwarten, dass alles sofort funktioniert. Nie gab es mehr Raum für ein freies Spiel der Ideen als jetzt!

Inzwischen bin ich der Überzeugung, dass die Krise auch eine gute Chance war, das eigene Geschäftsmodell auf den Prüfstand zu stellen. Auch bei uns sind Kunden abgesprungen oder haben Aufträge aufs nächste Jahr verschoben. Anstatt Däumchen zu drehen, haben wir neue Produkte entwickelt und unsere Online-Expertise noch weiter

ausgebaut. Wir lassen uns nicht ausbremsen. Mir war es daher wichtig, auch ein entsprechendes Motto für 2021 zu finden – Vollgas. Und das ist nicht nur so daher gesagt. Dieses Motto hängt in Form eines kleinen Schilds an der Wand im Eingangsbereich des Büros. Um mich und meine Mannschaft jeden Tag aufs Neue zu motivieren.

Wie lautet dein Motto für 2021? Lass' dich nicht runterziehen von Lockdown und Politikern, die an der unternehmerischen Realität vorbei entscheiden. Aufgeben ist keine Option! Denn nur wer alles gibt, hat sich hinterher nichts vorzuwerfen. Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass das natür-

lich nicht immer einfach ist. Vor allem dann nicht, wenn du scheinbar allein mit deinen Ideen und Zielen bist. Ich wäre nicht dort, wo ich heute bin, wenn ich keine Mentoren gehabt hätte. Daher werde ich dieses Frühjahr selbst ein einjähriges Mastermind-Netzwerk starten. Mit „Gipfelstürmer“ möchte ich Gründern, Unternehmern, CEOs und Führungskräften die Möglichkeit geben, sich zu challengen, vom gegenseitigen Know-how zu profitieren und gemeinsam zu wachsen. Ich freue mich schon sehr auf den Austausch und die inspirierenden Gespräche, aus denen sicherlich weitere großartige Ideen entstehen werden. Denn das ist es, was unsere Wirtschaft jetzt dringend braucht.

Martin Limbeck, Inhaber der Limbeck® Group, ist einer der führenden Experten für Sales und Sales Leadership in Europa. Zusammen mit seinem Team hilft der vierfache Bestseller-Autor Unternehmen dabei, ihren Vertrieb auf den Punkt zu bringen – denn Vertrieb. Macht. Zukunft.



WORTE BRAUCHEN FREIHEIT



ERFOLGSFAKTOR SCHLAF

Dr. Martin Schlott zeigt, was wir von Champions in punkto Schlafen lernen können

Leistungsträger sehen Schlaf oft als Verschwendung von Zeit, in der man besser produktiv tätig sein könnte. Doch sind wir müde, dann sind wir unkonzentriert und gefährden unsere Gesundheit. Wer dagegen ausgeschlafen ist, der ist voller Energie, motiviert und leistungsfähig. Daher fördert guter Schlaf genau das, was uns erfolgreich macht.

Die Denkfabrik Rand Europe hat den volkswirtschaftlichen Schaden in Deutschland aufgrund von Krankheitstagen durch Übermüdung und deren Folgen auf etwa 40 Milliarden Euro pro Jahr beziffert. Laut DAK-Gesundheitsreport von 2017 schlafen ca. 80 Prozent der Erwerbstätigen in Deutschland schlecht ein, nicht durch oder

wachen zu früh auf. Fast 50 Prozent fühlen sich bei der Arbeit müde.

Gute Schläfer verdienen mehr

Dabei ist die nächtliche Regeneration einer der Schlüssel zu mehr Energie, Motivation und Erfolg. In zahlreichen Einzel-Coachings konnte ich beobachten, dass gute Schläfer im Vergleich zu schlechten produktiver sind, bessere Jobs haben, mehr verdienen, ihre Träume eher verwirklichen. Nicht verwunderlich, denn jeder kennt das von sich selbst: Wer unausgeschlafen ist, der ist leicht reizbar und braucht viel mehr an Willensstärke, um seine Projekte auf die Reihe zu bekommen. Ausgeschlafenen fallen die Dinge leichter, wir sind souveräner und produktiver.

Warum ist das so? Im Schlaf füllt der Körper seine Energiespeicher auf, dadurch werden Selbstbewusstsein und Konzentration gestärkt. Ein traumhafter Schlaf macht schöner und sorgt für positive Ausstrahlung. Daher wirkt ein Mensch mit genügend Schlaf vital, ihm wird mehr Vertrauen und Sympathie entgegengebracht, als wenn er müde aussehen würde und antriebslos wäre. Auch die emotionale Stabilität erhöht sich bei Nächten, die tatsächlich Körper, Geist und Seele regenerieren. Emotional Stabile arbeiten besser mit anderen zusammen – egal ob in Teams oder in Verhandlungen. Studien zufolge beurteilen Führungskräfte, die unausgeschlafen sind, die Leistungen ihrer Mitarbeiter ungerechter und reagieren unkalkulierbarer. Zudem verschlechtert sich auch der Schlaf ihrer Mitarbeiter, was sich negativ auf das gesamte Team auswirkt. Schlafen fungiert auch als körpereigene Apotheke. Beispielsweise erreicht das Wachstumshormon im Schlaf den höchsten Spiegel, was unter anderem die Immunabwehr erhöht, aber auch das Gedächtnis verbessert. Inhalte von Gesprächen werden präziser gespeichert, was die Qualität von sozialer Interaktion im Allgemeinen und Kommunikation im Besonderen erhöht. Wer besser interagiert und kommuniziert, der wird eher anerkannt und ihm wird zugehört. Wissen ist tatsächlich Macht!

Dr. Martin Schlott ist Schlafexperte sowie Chefarzt für Anästhesie und Intensivmedizin. Er weiß um die physiologischen und mentalen Prozesse, die Körper und Geist richtig regenerieren lassen. Er kombiniert sein Wissen aus Medizin und Psychologie mit seinen Erfahrung aus zahlreichen Coachings. Denn sein Ziel ist es, Menschen zu mehr nächtlicher Erholung zu verhelfen und sie so fit für den Tag zu machen.



Darüber hinaus macht guter Schlaf kreativer und damit zukunftsfähig, denn innovative Lösungen sind heute wichtiger denn je. Zudem müssen wir schlafen, damit Gelerntes, Bewegungsabläufe etc. abgespeichert werden. Gut erforscht ist z. B. die Bedeutung von Schlaf für Spitzensportler. Cheri Mah konnte mit ihren Arbeiten an der Stanford University zeigen, dass ausgeschlafene Tennisspieler besser sprinten und genauer aufschlagen. Nach einer Analyse des US-Neurowissenschaftlers Matthew Walker erzielt ein Basketballer mit gutem Schlaf mehr 3-Punkte-Würfe. Offenbar erhöhen sich also Fokussierung, Koordination, Präzision und Handlungsschnelligkeit – mit Sicherheit Fähigkeiten, die außer im Sport auch in anderen Bereichen erfolgreicher machen.

Viele Top-Leute haben das erkannt und legen viel Wert auf gutes Schlafen. Etwa Amazon-Gründer Jeff Bezos, der jeden Tag sehr wichtige Entscheidungen treffen muss und daher darauf achtet, regelmäßig acht Stunden zu schlafen. Oder der ehemalige deutsche Tennisspieler Tommy Haas, der ebenfalls acht bis neun Stunden pro Nacht schläft. Da er sich viel im Tageslicht bewege, so Haas, bekomme sein Körper die Signale für die entsprechende Bettschwere. Von diesen Champions beim eigenen Umgang mit dem Thema Schlaf zu lernen, kann für jeden zum Erfolgs-Booster werden.

»Studien zufolge beurteilen Führungskräfte, die unausgeschlafen sind, die Leistungen ihrer Mitarbeiter ungerechter und reagieren unkalkulierbarer. Zudem verschlechtert sich auch der Schlaf ihrer Mitarbeiter, was sich negativ auf das gesamte Team auswirkt.«



Jeffrey „Jeff“ Preston Bezos ist der Gründer des Onlineversandhändlers Amazon und wurde somit zur reichsten lebenden Einzelperson der Welt und ist ein bekanntes Beispiel für einen guten Schläfer.

So schlafen Sie besser:



1. Machen Sie Schlaf zu Ihrer Priorität!
2. Seien Sie geduldig mit sich selbst. Es ist normal, dass man mal eine Nacht nicht gut schläft.
3. Gehen Sie möglichst immer zur gleichen Zeit ins Bett. Der Körper liebt die Regelmäßigkeit.
4. Gehen Sie bei Tageslicht raus. Licht steuert u. a. unsere innere Uhr und die Bildung von Serotonin, das die Vorstufe unseres Einschlafhormons Melatonin ist.
5. Bewegen Sie sich! Es reicht ein Spaziergang von 30 bis 60 Minuten Dauer. Am besten am späten Nachmittag und im Wald, denn der hat beruhigende Effekte auf unser Nerven- und Kreislaufsystem.
6. Vermeiden Sie die Nutzung von Medien wie Smartphone und Fernseher ab eine Stunde vor dem Schlafengehen.
7. Verzichten Sie am Abend auf Koffein, Alkohol und Nikotin.
8. Lesen, Meditation, autogenes Training oder Beten können die schlaffördernde Entspannung unterstützen.
9. Sorgen Sie für Dunkelheit und Kühle (18–20°C) im Schlafzimmer.

Bild: Depositphotos/VitalikRadko



Bitcoin und Co.

Die Winklevoss-Zwillinge prüfen den Börsengang ihrer Kryptobörse

Mit dem in den letzten Wochen gestiegenen Interesse am Bitcoin, wird auch das Interesse an Kryptowährungen insgesamt wieder stärker. Besonders da Paypal angekündigt hat, Bitcoin mit in das Portfolio mit aufzunehmen, investieren immer mehr institutionelle Anleger aber auch Privatanleger in die Kryptowährung. Die Bitcoin-Milliardärs-Zwillinge Cameron und Tyler Winklevoss prüfen nun einen Börsengang ihrer Kryptobörse Gemini.

„Wir denken definitiv darüber nach und stellen sicher, dass wir diese Option haben“, sagt Cameron Winklevoss dem Nachrichtendienst Bloomberg. „Wir beobachten den

Markt und führen auch interne Diskussionen darüber, ob dies zu diesem Zeitpunkt für uns sinnvoll ist. Wir sind auf jeden Fall offen dafür.“

In den letzten Zwölf Monaten hat sich der Bitcoin mehr als vervierfacht. Trotzdem ist und bleibt eine hohe Volatilität eines der bestimmenden Merkmale der wichtigsten digitalen Währung. Im Jahr 2014 gründeten die Zwillinge das Unternehmen Gemini Trust Co., das heute eine New Yorker Treuhandgesellschaft ist, die vom New Yorker Finanzministerium reguliert wird und eine Börse und einen Verwahrdienst umfasst. Beide Brüder haben nach dem Bloomberg Billionaires Index jeweils ein Vermögen von etwa 2 Milliarden Dollar.

WEGE ZUM ERFOLG

Verleger & Herausgeber Axel Kahn initiierte 2020 die Buchreihe »Wege zum Erfolg« in der Schweiz. Exklusiv-Partner ist die womenbiz ag mit Gabrielle Cacciatore-von Mandach und die antonia management gmbh mit Antonia Steiner. In WZE erhalten immer zehn Unternehmerinnen je Buch die einmalige Möglichkeit, ihre ganz persönliche Erfolgsgeschichte auf 20 Seiten zu platzieren. Aber nicht allein die jeweilige Geschichte ist das Erfolgsgeheimnis dieser Bücher, sondern das Medienpaket mit einer Vermarktung für ein ganzes Jahr, um Sichtbarkeit und Nachhaltigkeit für die Unternehmerinnen zu garantieren.

www.axel-kahn.de/buch-wege-zum-erfolg-schweiz



Yvette Reinberger

»Jawohl, ich stehe hier alleine! Nur weil alle etwas anderes behaupten oder woanders stehen, heisst das noch lange nicht, dass das gut ist!« Ich habe dieses Urvertrauen. Manche sagen, ich wäre mir sehr früh meiner Selbst bewusst gewesen.

»Ich bin nicht mutig. Ich traue mich!«
#impulsgeberin #mentorin #autorin
www.yvette-reinberger.ch



Silke Schäfer

Auch wenn ich immer mitten drin war, so lebte ich doch in meiner eigenen Welt. Ich begann schon als Kind zu beobachten. Schnell erkannte ich zusammenhängende Muster und stellte fest, dass ich Codes lesen konnte. Mit der Astrologie bekam ich hierfür ein konkretes Tool in die Hand. Ich konnte das Unsichtbare sichtbar machen!

<https://silkeschaefer.com/de>



Deborah Petek

In den Firmen herrscht ein respektvolles Miteinander, jeder arbeitet in seiner Geniezone und übernimmt Verantwortung. Die Mitarbeiter agieren als Unternehmer im Unternehmen und alle ziehen am selben Strick.

Mein Tipp: »Folgen Sie der Freude und Sie sind natürlich erfolgreich.«

www.deborah-petek.com



Isabel Florido, Bühnenprofi & Auftrittcoach

Diese wöchentlichen TV-Auftritts-Coachings während drei Jahren für die beiden Finanz-Unternehmen waren toll und ich bezeichne sie auch heute noch als Highlight in meiner Auftrittstrainings-Karriere. Ich konnte all meine Kenntnisse vor und hinter der Kamera und meine eigenen Erfahrungen als Interviewgast einbringen.

liveonpoint.ch



Rita Fasel

Lassen Sie sich überraschen: Rita Fasel ist als Resilienzcoach seit 40 Jahren tätig und hilft gerne Frauen, Männern, Paaren und Familien in ganzheitlicher Art, wieder in ihre innere Seelenruhe zu finden. Sie hat dafür Psychologie studiert, hat viel eigene Lebenserfahrung und bietet gerne Kurzzeittherapien an, um zeitnah in einer Krise helfen zu können.

www.ritafasel.ch



BUMBLE-GRÜNDERIN IST NEUER STAR AN DER NEW YORKER BÖRSE

Whitney Wolfe Herd gehörte 2012 zu den Mitgründern der Dating-App Tinder. Dann verließ sie das Unternehmen im Streit um sexuelle Belästigungen und sagte Tinder den Kampf an. 2014 gründete sie Bumble – die Dating-App, die alles besser machen sollte. Denn Bumble räumt mit in die Jahre gekommenen Geschlechterrollen auf und erlaubt allein weiblichen Nutzern, den ersten Schritt zu tun. Damit will die App mehr Sicherheit, gegenseitigen Respekt und Selbstbewusstsein bei der Online-Partnersuche schaffen. Am 11. Februar ging Wolfe Herd mit Bumble

an die Börse und schaffte damit den Durchbruch. Nicht nur ist sie die jüngste Geschäftsführerin, die je in den USA ein Unternehmen an die Börse gebracht hat. Sie wurde auch über Nacht zur Milliardärin. Am Freitag lag der Einstandskurs der Bumble-Aktie mit 80 Dollar weit über dem Ausgabepreis von 43 Dollar. Die Bewertung des Unternehmens insgesamt beläuft sich auf rund 8,2 Milliarden Dollar. Damit verdiente Wolfe Herd mit ihren Anteilen direkt 1,7 Millionen Dollar. Aber das reicht ihr nicht. Sie plant, weiter zu investieren, um ihrem größten Konkurrenten, Tinder, die Marktanteile streitig zu machen.

FOUNDERS DESK

Die Schreibtische der Gründer

RONNY WAGNER

Bücher, Bücher, Bücher

Erst im vergangenen Jahr musste Ronny Wagner aufgrund der enorm gestiegenen Nachfrage nach Edelmetallen das Büro für sich und seine Mitarbeiter vergrößern. Dem Traum von einem riesigen Bücherregal hinter dem Schreibtisch aber machten seine eBooks einen Strich durch die Rechnung. Glücklicherweise hatten seine Mitarbeiter die Idee mit der Fototapete, damit sich die selbsternannte Leseratte an ihrem Arbeitsplatz trotzdem so richtig wohlfühlen kann. An der zum Nachdenken einladenden Atmosphäre können auch seine Kunden teilhaben, denn alle Webinare der Noble Metal Factory, die Online-Vermögensclubabende der Schule des Geldes e.V. und aufgrund der aktuellen Corona-Lage ebenso alle Beratungsgespräche finden vor diesem Hintergrund an Wagners PC statt. Am wichtigsten aber bleiben ihm die Bücher. Diese liest Ronny Wagner nämlich nicht nur – er schreibt sie auch. Im kommenden Juni veröffentlicht er bereits sein fünftes Buch und das sechste ist schon in Planung. Für jedes seiner Bücher kultiviert er über Jahre hinweg seine Ideensammlung in zahlreichen Notizbüchern, von denen er schon einige bis zum Rand gefüllt hat.

Bild: privat



Allgemein



Apple-Chef Tim Cook legt sich mit Facebook und Google an

Der Streit zwischen Tim Cook, Chef des iPhone-Herstellers Apple, mit dem Techkonzern Facebook, eskaliert immer mehr am Thema Datenschutz. Grund dafür ist die Initiative von Apple, den Nutzern wieder mehr Kontrolle über die eigenen Daten zu geben, welche von Internetkonzernen gesammelt werden. Mit der „App Tracking Transparency“-Initiative (ATT) setzt der Konzern durch, dass auf Apple-Geräten, das Nutzerverhalten nur noch in anderen Apps getrackt werden darf, wenn der Nutzer diesem aktiv zugestimmt hat...

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

Allgemein



Das steht in Bezos' Abschiedsbrief

Jeff Bezos, der Gründer von Amazon, hat angekündigt, später in diesem Jahr von der Position des Chief Executive zurückzutreten. Seitdem Amazon 1995 gegründet wurde, ist Bezos CEO des Unternehmens. Nach seinem Rücktritt bleibt er dem Unternehmen weiter erhalten und wechselt in die Rolle des Executive Chair. Die Erfolgsgeschichte von dem kleinen Unternehmen Amazon, das zu Anfang noch nicht mal einen Namen hatte, von einem kleinen Online-Buchhändler zu einem globalen Einzelhandels- und Logistik-Giganten mit einem Wert von 1,7 Billionen US-Dollar ist, ist untrennbar mit den...

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

Allgemein



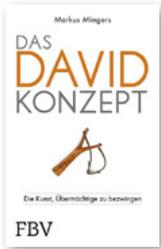
Musk: Reichster Mann der Welt auf Annäherungskurs mit Putin

Zum zweiten Mal dieses Jahr hat es Elon Musk an die Spitze des Bloomberg Billionaires Index geschafft und dabei Jeff Bezos wieder auf Platz zwei verdrängt. Nachdem SpaceX eine weitere Finanzierungsrunde abgeschlossen hat, stieg das Vermögen des Tesla-Gründers und -CEOs auf 199,9 Milliarden US-Dollar und übertrifft damit Jeff Bezos' 194,2 Milliarden-Vermögen, mit dem letzterer kurzfristig auf dem ersten Platz lag, nachdem der Tesla-Kurs gefallen war. Dank einer Gruppe von Investoren, allen voran Sequoia Capital, konnte sich SpaceX...

Den gesamten Beitrag finden Sie auf founders-magazin.de

Bilder: Depositphotos/kobaydagan/ChinaImages, Imago Images/Sven Simon

Das David-Konzept



Markus Mingers hat als Anwalt für Verbraucherschutz schon nahezu alles erlebt, was man erleben kann, wenn man sich für die Rechte von Verbrauchern gegenüber vermeintlich Stärkeren wie Banken, Versicherungen oder Autokonzernen ein-

setzt. Bei den vielen Konflikten, kam er sich oft vor wie David, der gegen den haushoch überlegenen und scheinbar übermächtigen Goliath antritt. Eines stellte er dabei immer wieder fest: Es ist nicht allein sein Fachwissen, das ihn diese Kämpfe hat gewinnen lassen, sondern eine ganz bestimmte Art zu denken und zu handeln – das David-Konzept.

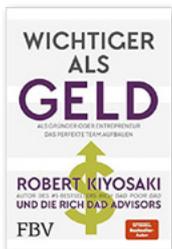
Die Netzwerkbibel



Kontaktknüpfen mittels Networking ist im Zuge der Digitalisierung einerseits einfacher, andererseits auch komplexer geworden: es gibt ein Überangebot an digitalen Plattformen, immer mehr Events und immer mehr Entscheider und Multi-

plikatoren, die wichtig erscheinen. Gleichzeitig hat Networking an Bedeutung gewonnen: ein tragfähiges Netzwerk und die richtigen Kontakte helfen, sich als Experte zu positionieren und beruflich erfolgreich zu sein – das gilt für Führungskräfte ebenso wie für Berufseinsteiger. Tijen Onaran zeigt, wie Networking heute wirklich funktioniert. In ihrem ersten Buch gibt die Autorin eigene Erfahrungen weiter, reflektiert ihre Erlebnisse, erzählt Anekdoten aus ihrer Zeit in der Politik und Wirtschaft.

Wichtiger als Geld



Viele Menschen haben Millionen-Dollar-Ideen. Sie sind davon überzeugt, dass ihr neues Produkt oder ihre revolutionäre Dienstleistung sie reich machen wird. Das Problem dabei ist nur: Die meisten Menschen haben de facto keine Ahnung,

wie sie ihre Millionen-Dollar-Idee tatsächlich in Millionen umwandeln können. In Wichtiger als Geld zeigt Robert Kiyosaki zusammen mit den Rich Dad Advisors, wie Gründer und Entrepreneur das perfekte Team für ihre Millionen-Dollar-Idee aufbauen können. Zusätzlich verraten die Advisors ihre besten Tricks in ihrem jeweiligen Fachgebiet wie Immobilien, Steuern, Verkauf und Kapitalbeschaffung.

Die 7 Wege zur Effektivität



Seit der Erstveröffentlichung 1989 gelten Die 7 Wege zur Effektivität als revolutionärer Managementklassiker und gehören mit über 15 Millionen verkauften Exemplaren auch heute noch zu den wichtigsten Business-Bestsellern. Das Buch liefert ein

ganzheitliches Konzept für eine harmonische Balance zwischen Beruf- und Privatleben auf der Basis gesteigerter Effektivität. Die zentrale Botschaft von Covey ist, dass nicht angelernte Erfolgstechniken, sondern Charakter, Kompetenz und Vertrauen zu einem erfüllten und erfolgreichen Leben führen.

Körpersprache. Macht. Erfolg.



Im Berufsleben kommt es heute mehr denn je auf Ihre Persönlichkeit an. Ihr Wissen und Ihre Fachkompetenz allein nützen Ihnen wenig, wenn es Ihnen nicht gelingt, sympathisch und überzeugend aufzutreten. Der entscheidende Faktor dabei ist Ihre

Körpersprache, denn über Ihre Haltung, Mimik und Gesten kommunizieren Sie ständig und zumeist unbewusst mit Ihrem Chef, den Kollegen oder Kunden. Sie vermitteln ihnen so Signale, durch die sich die anderen ein Bild von Ihnen machen. Die gute Nachricht ist: Sie können in erheblichem Maße selbst bestimmen, wie dieses Bild aussieht. Indem Sie Ihre Körpersprache trainieren, setzen Sie selbst die entscheidenden Akzente, mit denen Sie Ihre Wirkung auf andere stärken.

Meine Marke



Erfolgreiche Marken berühren, gewinnen und bewegen Kunden Herzen. Was machen Apple, Google und Co. anders als andere Unternehmen? Was steckt hinter dem Erfolg von Nespresso, Red Bull oder Starbucks? Die

Spielregeln für starke Marken haben sich in den letzten Jahren dramatisch verändert. Hermann H. Wala entschlüsselt in seiner 8. überarbeiteten Auflage die Erfolgsstrategien großer Marken von heute: Die Gewinner der Entwicklung sind jene Unternehmen, die ein »WIR-Gefühl« zwischen Mensch, Marke und Medium schaffen, eine besondere emotionale Verbundenheit.



Erfolg

Grünheide: Neue Tesla-Fabrik wächst rasant

Elon Musk lässt im brandenburgischen Grünheide eine neue Tesla-Fabrik bauen, die nach der Fertigstellung bis zu 500.000 Autos pro Jahr produzieren soll. Der Bau geht bislang wie geplant voran und die Fabrik soll im Sommer ans Netz gehen. Wie weit der Bau schon vorangeschritten ist, zeigt ein aktuelles Video, das Elon Musk selbst auf Twitter veröffentlicht hat. Tesla soll in den Gebäuden mittlerweile schon Maschinen aufstellen.

Mit der neuen Gigafactory will der Elektroautobauer auch den Marktanteil in Deutschland und Europa ausbauen. In der neuen Fabrik soll auch eine neue Batterietechnik zur Anwendung kommen, mit der eine deutlich höhere Effizienz erreicht werden soll. Neben der Baustelle ...

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

JULIEN
BACKHAUS

EGO

GEWINNER SIND
GUTE EGOISTEN

FBV



Jetzt im Handel!