

DIE GRÜNDER-ELITE **founders** MAGAZIN

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 24

Mastercoach
Ulrike Winzer
**STARK DURCH
VERÄNDERUNG**



**RAYK
HAHNE**

Der perfekte
Unternehmertag

Mit Mut
und Muskeln

**CHRIS
STEINER**

**MARTIN
LIMBECK**

Verdiente Mitarbeiter





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

Auch als ePaper-Abo.

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

www.erfolg-magazin.de/shop



Johanna Schmidt
Redakteurin

Editorial

Der nötige Mut

Aller Anfang ist schwer – insbesondere, wenn es um die Selbstständigkeit geht. Das eigene Unternehmen aufzubauen erfordert vieles. Die meisten denken dabei zuerst an das richtige Köpfchen und das genügende Kleingeld. Dass etwas ganz anderes aber noch wichtiger ist, realisieren viele oft erst kurz vor knapp: Vor allem braucht der Schritt ins Unternehmertum eine große Portion Mut. Am Geschäftsmodell lässt sich arbeiten. Auch für die Beschaffung des nötigen Kapitals gibt es Wege. Ohne das erforderliche Selbstbewusstsein und einen gewissen Grad an Risikobereitschaft aber verstaubt die cleverste Geschäftsidee in den Hinterköpfen und Träumen jener, die sich nicht getraut haben.

In seinem Werdegang hat Chris Steiner mehr als nur Mut bewiesen. Er liebt das Rampenlicht, geht in seiner Führungsrolle förmlich auf. Denn hier kann er nicht nur für gute Umsätze und Wachstum sorgen, sondern gleichzeitig Menschen helfen – sowohl seinen Kunden beim Abnehmen als auch seinen Partnerinnen und Partnern auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit. In dieser Ausgabe erfahren Sie, wie sich der Muskelmann aus der Steiermark innerhalb von nur drei Jahren ein erfolgreiches Unternehmen mit bereits über 120 Partnern aufgebaut hat und woher sein unerschöpflicher Antrieb kommt, immer weiter nach vorne zu denken und zu gehen.

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
Cathrin Brüggemann, Judith Iben & Jasmin Päper
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 geschwiegen denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

INHALT

NR. 24

ERFOLG

6 Chris Steiner: Mit Mut und Muskeln zum Erfolg

22 Die Revolution der Winklevii

WISSEN

21 Der deutsche Crowdfunding-Markt auf Wachstumskurs

Rayk Hahne

Die Balance des erfolgreichen Unternehmertags

Seite 26



»Was die beiden daran faszinierte, war der Gedanke, dass Geld als soziales Netzwerk fungieren könnte.«

**Aufstieg der Zwillinge:
Tyler und Cameron Winklevoss**
Seite 18



LEBEN

10 Unternehmer bekommen die Mitarbeiter, die sie verdienen
Martin Limbeck

12 Arbeitszeit runter, Gewinne hoch!
Rayk Hahne

»Setze das Konzept genau so um, wie wir es dir zeigen, und der Erfolg ist dir sicher!«

—Chris Steiner



EINSTELLUNG

16 Stark durch Veränderung
Ulrike Winzer

BUCHTIPPS

Alle Seite 27

Finde den Job, der dich glücklich macht
Angelika Gulder

Mach, was du kannst
Aljoscha Neubauer

Mindshift
Svenja Hofert

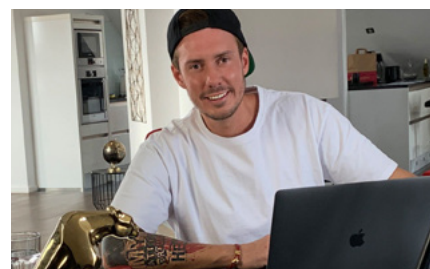
Die Prinzipien des Erfolgs
Ray Dalio

Endlich läuft der Laden
Wolfgang Allgäuer

Mentoring – im Tandem zum Erfolg
Tinka Beller,
Gabriele Hoffmeister-Schönfelder

FOUNDERS DESK

26 Torben Platzer
Kein Platz für Ablenkung



Mit Mut und Muskeln zum Erfolg

Wie Chris Steiners Konzept aus Dienstleistung und Technologie Menschen nicht nur beim Abnehmen hilft, sondern auch die Selbstständigkeit ermöglicht.

Die Kulturhauptstadt Wien ist nicht nur das Herz Europas, das Tor zwischen Ost und West und die Heimat einiger der größten Denker und Künstler unserer Zeit. Vor allem ist sie die Wahlheimat für Menschen jeden Alters und aus aller Welt, die etwas aus sich machen möchten. Deshalb ist die Wiener Bevölkerung typisch für ihre Kaffeekultur: eine Melange. Mehr als die Hälfte der in Wien lebenden Menschen sind »Wahlwiener« – sie wurden vom Charme und den Möglichkeiten der Stadt angezogen. Zu ihnen gehört auch Chris Steiner. Mit 21 Jahren entschloss sich der gebürtige Steirer, sich selbstständig zu machen. Und wo tut ein Mitteleuropäer das besser als im Dreh- und Angelpunkt Wien? In seinem Büro mit Blick auf die Volksoper schaut der Unternehmer seiner Vergangenheit mit Zufriedenheit und seiner Zukunft mit Optimismus entgegen.

Das Erfolgskonzept Mikrostudio

Zwar konnte der junge Chris Steiner nur sehr schwache Schulleistungen vorweisen. Dafür verfügte er über umso mehr Begeisterung für Fitness und Sport und eine gute Portion Charisma. Zwei Mal holte er sich den Titel des

Fitness-Zehnkampf-Weltmeisters und sorgte auf Laufstegen für Designlabels wie TrueYou für Aufsehen. Doch für einen jungen Mann mit einem ausgeprägten Geschäftssinn sollte das nicht reichen. 2009 zog er in die Landeshauptstadt, um sich mit seiner eigenen Fitnessstudiokette für Frauen, »Lifestyle Ladies«, selbstständig zu machen. Knapp ein Jahr später hatte er bereits seine erste Million Umsatz gemacht. Innerhalb von fünf Jahren öffneten 144 Studios in Deutschland, Österreich, Italien, Frankreich und der Türkei und machten insgesamt über 100 Millionen Euro Umsatz.

Chris Steiners Geheimnis: Er ist in der Fitnessstudio-Industrie aufgewachsen, konnte also aus jahrzehntelanger Erfahrung in dem Bereich schöpfen. Krafttraining ist seit Chris' Jugend seine persönliche Leidenschaft und bis heute sein Hobby. Doch was persönlich gefällt, ist nicht immer das beste Geschäftsmodell. Für sein Unternehmen hat er deshalb entschieden, sich auf Mikrostudio-Konzepte zu konzentrieren, weil er diese als zeitgemäßer und lukrativer betrachtet. Auch seine Liebe für das Rampenlicht trägt zu dem Erfolg seiner Unternehmen mit bei. Beispielsweise hat er an drei aufeinanderfolgenden Jahren

die Miss-Wahlen in Österreich organisiert, mit der eine starke mediale Präsenz einherging. »Das hatte zwar keinen direkten Einfluss auf die Umsätze, aber fürs Networking war das natürlich pures Gold«, erklärt der Unternehmer.

Sein neuestes Projekt ist darauf ausgerichtet, Menschen mithilfe von Technologie auf einfachste Weise – nämlich ganz bequem im Liegen – beim Abnehmen zu helfen. »Abneh-

»Wenn man dann wieder ausgehen kann, ist sicherlich bei vielen der Wunsch groß, wieder etwas für die eigene Figur zu tun.«

men im Liegen« kombiniert den Aspekt der Dienstleistung, den Chris bereits in seinen Fitnessstudios bis zur Perfektion ausgearbeitet hat, mit Technologien, deren Wirksamkeit medizinisch bestätigt worden ist. Dabei handelt es sich um eine in Italien entwickelte Ultraschall-Behandlung, bei der Fettzellen geöffnet, geleert und durch Elektro-Myo-Stimulation (EMS) und Lymphdrainage abgebaut werden. Von dem Erfolg dieser

»Für sein Unternehmen hat er entschieden, sich auf Mikrostudio-Konzepte zu konzentrieren, weil er diese als zeitgemäßer und lukrativer betrachtet.«





Methode ist der Gründer so überzeugt, dass er einen Umfangverlust von 2 bis 5 Zentimetern pro Behandlung mitsamt Geld-zurück-Garantie verspricht.

Wachstum mit den richtigen Partnern

Seinen Traum, mit »Abnehmen im Liegen« bis Ende 2024 an 1000 Standorten vertreten zu sein, möchte Chris durch Partnerschaften im Lizenzsystem erreichen. Damit soll nicht nur sein Unternehmen wachsen. Das Wachstumskonzept bietet Menschen die Möglichkeit, mit geringem Risiko den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, denn es braucht nur wenig Eigenkapital. Das Konzept, das Chris Steiner dafür entwickelt hat, ist einfach wie effizient: eine klare Anleitung für eine korrekte Umsetzung gepaart mit einer simplen Anforderung – »setze das Konzept genau so um, wie wir es dir zeigen, und der Erfolg ist dir sicher!«.

Im ersten Jahr holte sich der Gründer so fünf Partner mit ins Boot, im zweiten Jahr waren es dann schon 30. Heute, im dritten Jahr seit dem Start des Projekts, arbeitet Chris mit mehr als 120 Partnern zusammen und trotz des Lockdowns kommen jede Woche neue dazu. Besonders Frauen fühlen sich von

dieser Möglichkeit angesprochen: Nicht nur die Kernzielgruppe der Slimando GmbH, sondern auch etwa 80 Prozent der Partner sind weiblich. Das sind knapp 100 Frauen, die sich mithilfe des Konzepts von Chris Steiner ein erfolgreiches Unternehmen aufbauen konnten.

Das Produkt scheint zu überzeugen: Chris zufolge sind die Hälfte der neuen Partner seit Beginn des Lockdowns aufgrund von Empfehlungen dazu gestoßen. Für anhaltendes Vertrauen und den Erfolg seiner Partnerinnen und Partner setzt er sich aktiv ein: »Ich tausche mich wöchentlich mittels Zoom-Meetings mit meinen Partnern aus. Der enge und persönliche Kontakt liegt mir wirklich am Herzen, denn meine Partner sollen sich zu keiner Zeit alleingelassen fühlen.« Aktuell ist »Abnehmen im Liegen« vor allem im DACH-Raum und in Slowenien, Holland sowie Italien stark vertreten. Dem Sommer blickt Chris optimistisch entgegen: »Im Lockdown haben sich, glaube ich, viele Menschen etwas gehen lassen. Wenn man dann wieder ausgehen kann und sich nicht mehr so eingesperrt fühlt, ist sicherlich bei vielen der Wunsch groß, wieder etwas für die eigene Figur zu tun.«

»Heute, im dritten Jahr seit dem Start des Projekts, arbeitet Chris mit mehr als 120 Partnern zusammen.«

Im Moment erfährt »Abnehmen im Liegen« ein exponentielles Wachstum, das keinerlei Anzeichen macht, sich bald zu verlangsamen. Wie lange das so bleiben wird, kann jedoch selbst Chris Steiner nicht vorhersehen. Die Pandemie war nicht die erste Krise und sie wird sicherlich nicht die letzte sein, mit der die Menschheit, die Wirtschaft sowie Unternehmerinnen und Unternehmer im Einzelnen zu kämpfen haben werden. Um sich und seine Familie für die Zukunft abzusichern, investiert Chris daher viel in Immobilien. Die Steiner Holding GmbH besitzt bereits zahlreiche Immobilien im DACH-Raum ebenso wie Dubai und Australien, wo der Unternehmer selbst auch Wurzeln hat.

Persönliche Stabilität ist die Basis

Man könnte meinen, er habe einen endlosen Vorrat an Energie, sich immer neue und größere Ziele zu setzen und diese fieberhaft zu verfolgen. Doch der Powermann hat auch eine ganz weiche Seite, die sich nach Unterstützung und Sicherheit sehnt. Die Quelle seiner Motivation und seines Durchhaltevermögens ist die Beziehung zu seiner Frau Diana. »Da ich zig Jahre als Model gearbeitet habe, war ich ein ziemlicher Player. Aber eine

»Der enge und persönliche Kontakt liegt mir wirklich am Herzen, denn meine Partner sollen sich zu keiner Zeit alleingelassen fühlen.«



»Innerhalb von fünf Jahren öffneten 144 Studios in Deutschland, Österreich, Italien, Frankreich und der Türkei und machten insgesamt über 100 Millionen Euro Umsatz.«

gesunde und liebevolle Beziehung ist das Wichtigste. Für mich habe ich die Erkenntnis gewonnen, dass ich nur in einer stabilen Beziehung außergewöhnlich erfolgreich sein kann«, erläutert Chris Steiner. Vor dreieinhalb Jahren haben die beiden geheiratet und seitdem läuft es privat wie geschäftlich außergewöhnlich gut.

Die Stabilität und Ruhe zuhause und die Unterstützung durch Diana ermöglichen es ihm, seine Kraft und Gedanken sammeln, um sich voll und ganz auf das Geschäft zu konzen-

trieren. Dabei hilft ihm auch sein Mentor, der international erfolgreiche Vortragende, Unternehmer, Coach und Bestsellerautor Prof. Dr. Manfred Winterheller. Seit seinem 16. Lebensjahr wird Chris von ihm begleitet und sie stehen bis heute in regelmäßigem Kontakt. »Ihm habe ich alles zu verdanken«, erzählt er mit Bewunderung. »Weil er mich gelehrt hat, wie man führt – nicht nur, wie man andere führt, sondern auch, wie man seine eigenen Gedanken lenkt.« Und diese Gedanken und Handlungen bringen Chris Steiner den 1000 Standorten täglich näher.



A person wearing a blue suit jacket and a black watch is holding a brown leather briefcase. A large, semi-transparent blue rectangle is overlaid on the image, containing white text. The background is a light, textured surface.

Unternehmer
bekommen
die Mitarbeiter,
die sie verdienen!

Vor kurzem sind die Ergebnisse der neusten Gallup-Studie veröffentlicht worden. An den Grundtendenzen hat sich nicht viel geändert: Nach wie vor sind rund zwei Drittel der Mitarbeiter in Deutschland wenig bis gar nicht engagiert. Du weißt schon – das sind die Kollegen, die mit ihrem 9-to-5-Job zufrieden sind, sich bei der Verteilung von zusätzlichen Aufgaben und Projekten gerne mal unsichtbar machen und denen der pünktliche Feierabend heilig ist. Unter den restlichen knapp 30 Prozent sind immerhin 17 Prozent, die sich reinknien und bereit sind, eine Delle ins Universum zu hauen. Und dann bleiben da noch die 15 Prozent Saboteure. Diejenigen, die bewusst Informationen nicht weiterleiten oder absichtlich eine Deadline nach der nächsten reißen. Weil sie keine Lust auf den Job haben, es jedoch auch nicht einsehen, sich etwas Neues zu suchen.

Was kannst du deinen Mitarbeitern bieten?

Natürlich ist es der Wunschtraum jedes Unternehmers, dass seine Company die Ausnahme ist. Das dort nur hoch motivierte Mitarbeiter arbeiten, die sich mit ihrer Arbeit identifizieren und Spaß daran haben, neue Entwicklungen anzustoßen. Doch wir sind hier nicht bei „Wünsch dir was“. Ich glaube auch in Sachen Employer Branding fest an das „Law of Attraction“. Soll heißen: Du bekommst als Chef die Mitarbeiter, die du verdienst. Und die wenigsten haben auf dem Schirm, dass sich auch ihr Verhalten während der Pandemie auf die Leistungsbereitschaft und Loyalität ihrer Mannschaft auswirkt. Genau das unterstreichen die Ergebnisse des aktuellen Gallup-Index: Nur 61 Prozent der Befragten beabsichtigen, in einem Jahr noch bei ihrem derzeitigen Arbeitgeber beschäftigt zu sein. 2019 waren es noch 73, im Jahr davor sogar noch 78 Prozent. Was das für uns als Unternehmer heißt? Dass wir uns nicht nur um die Zahlen und die Arbeitskraft unserer Mitarbeiter kümmern müssen – sondern auch um unsere Teammitglieder als Menschen, wenn wir unsere Leistungsträger halten wollen. Ich habe den Eindruck, dass das in einigen Unternehmen deutlich zu kurz gekommen ist.

Wer seine Leute in Kurzarbeit geschickt hat oder im Homeoffice größtenteils sich selbst überlässt, braucht sich meiner Ansicht nach nicht zu wundern, wenn die guten Teammitglieder bereits nach kurzer Zeit das Schiff verlassen. Denn diese Leute kennen ihren Wert und scheuen es auch in einer Krise nicht, neue Schritte zu wagen. Ihnen ist es wichtig, sich weiterentwickeln und wachsen zu können, ihren Wissenshorizont zu erweitern und Mitsprache zu haben. Die Mitarbeiter, die trotzdem bleiben, sind in der Regel die Ängstlichen. Und die, die lieber weiter Dienst nach Vorschrift machen und das Pferd so lange weiterreiten wollen, wie es noch läuft. Einige haben sich auch mit der aktuellen Situation gut arrangiert und finden halb so viel Arbeitszeit bei mindestens 60 Prozent Nettogehalt sogar ganz gemütlich, weil so mehr Zeit für Hobbies und Co. bleibt. Ich möchte diese Denkweise jetzt auch gar nicht verurteilen. Doch das sind nicht die Mitarbeiter, mit denen du dein Unternehmen zum Branchenführer machst.

Antizyklisch handeln und Chancen nutzen

Natürlich muss jeder Unternehmer für sich ausloten, mit welcher Strategie er seine Company am besten durch die Krise bringt. Es gibt allerdings Entscheidungen, die ich nicht nachvollziehen kann. Viele Firmen, vom Mittelständler bis zum Konzern, haben einen sofortigen Einstellungsstopp verhängt. Auf den ersten Blick vielleicht sinnvoll, um Kosten zu sparen. Doch wer jetzt, nach über

»Für mich ist es selbstverständlich, mit meiner Mannschaft zu feiern und meine Anerkennung zum Ausdruck zu bringen.«

einem Jahr, immer noch abwartet, ist aus meiner Sicht auf dem falschen Dampfer. Gerade jetzt ist die Gelegenheit, in das eigene Unternehmen zu investieren. Jetzt ist die Zeit da, sich neu aufzustellen. Bestehende

Prozesse auf den Prüfstand zu stellen und zu justieren. Und sich die Talente zu sichern, die gerade wechselfertig oder schon auf dem Markt sind. Deswegen ist die Limbeck Group im vergangenen Jahr auch weiter gewachsen, inklusive Gründung eines zusätzlichen Tochterunternehmens. Ich lasse mich von der Krise nicht ausbremsen, sondern schaue nach vorn. Ich bin stolz darauf, mich reinzunknien und Arbeitsplätze zu schaffen. Und das geht nur mit Mitarbeitern, die engagiert sind und die Werte teilen, auf denen mein Unternehmen fußt.

„4 R“ und „4 L“: Erfolgreiche Führung braucht nicht viel

Ich bin kein Fan komplizierter Theorien. Daher habe ich mein eigenes Rezept zur Unternehmensführung entwickelt. Die Zutaten sind die „4 R“ und die „4 L“. Was sich dahinter verbirgt? Fangen wir mit den „4 R“ an: Respekt. Ich erwarte, dass in meiner Company jeder Mensch respektvoll behandelt wird. Egal, ob es der Teamleiter oder die Putzfrau ist. Regeln – sie sind dazu da, um eingehalten zu werden. Nur, wenn alle Rädchen sauber ineinandergreifen, läuft die Maschine rund. Richtung: Mir ist es wichtig, dass meine Mannschaft weiß, wohin es geht und welchen Anteil sie daran hat. Wir besprechen die großen Ziele daher immer gemeinsam und kommunizieren klar, wahr und direkt. Last but not least lege ich viel Wert auf Rituale. Für mich ist es selbstverständlich, mit meiner Mannschaft zu feiern und meine Anerkennung zum Ausdruck zu bringen. Aktuell meistens nur remote – doch es kommen sicher bald wieder Zeiten, in denen wir gemeinsam anstoßen oder eine „End of the Month“-Party veranstalten können.

Was ich von meinen Mitarbeitern im Gegenzug erwarte? Dass sie die „4 L“ verinnerlicht haben. Loyalität ist mir extrem wichtig. Und ich wünsche mir Teammitglieder, in denen ein Feuer brennt. Die meine Leidenschaft für das Verkaufen teilen, für die Lernwille und Leistungsbereitschaft keine Fremdwörter sind – sondern die Bock haben, ranzuklotzen und mit mir Ideen zum Fliegen zu bringen. Diesen Menschen biete ich nicht nur einen Job, sondern eine Heimat.

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.



Arbeitszeit runter, Gewinne hoch

Rayk Hahne verrät, wie du deinen ganz persönlichen perfekten Unternehmertag verwirklichst

Um erfolgreicher Unternehmer zu sein, muss man hart und vor allem viel arbeiten – den Eindruck haben zumindest die meisten Gründer und Selbstständige am Anfang ihrer Karriere. Aber was ist an dem Sprichwort »viel hilft viel« in Bezug auf den Einsatz der eigenen Arbeitszeit und -kraft im Verhältnis zur Erfolgsaussicht eigentlich wirklich dran?

Als mehrfacher Unternehmer, Ex-Profisportler und Familienvater habe ich heute einen Weg gefunden, eine erfolgreiche Karriere und ein erfülltes Privatleben zu vereinen. Aber die Erkenntnis, dass es im Unternehmertum nicht darauf ankommt, wer die größten persönlichen Opfer bringt, kam mir nicht von heute auf morgen. Über zehn Jahre Unternehmertum, die Gründung mehrerer Unternehmen und ein radikaler Zusammenbruch waren notwendig, um mich zu der

nächst EM-Titel, dann WM-Titel. Beruflich erklomm ich als Top-Verkäufer in wenigen Jahren die Karriereleiter und stellte mich immer neuen Herausforderungen, größeren Zielen – und mutete mir einen stetig wachsenden Workload zu.

Mitte 20 brach ich zusammen und mein Arzt sagte, wenn ich so weitermache, würde ich mich selbst zerstören. Da wachte ich endlich auf. Ich erkannte, dass all die Medaillen und Errungenschaften mich nicht im Geringsten erfüllten und dass ich in meinem bisherigen Leben drei entscheidende Komponenten völlig vernachlässigt hatte: Beziehungen, Gesundheit und Inspiration.

Das Gleichgewicht ist essenziell

Aus dieser Erkenntnis heraus entstand die Idee zum »perfekte Unternehmertag« und das Modell der vier Lebensbereiche. Letzteres beinhaltet das vollkommene Gleichgewicht

Mein Team und ich beraten und unterstützen Unternehmer aller Entwicklungsstufen dabei, mithilfe digitaler Systeme und Strukturen Arbeitszeiten zu reduzieren, Gewinne zu steigern und ihren perfekten Unternehmertag selbst Realität werden zu lassen.

Der perfekte Unternehmertag

Aber vielleicht fragst du dich mittlerweile, was hinter dem nun bereits mehrfach erwähnten perfekten Unternehmertag steckt? Der perfekte Unternehmertag ist ein Tag im Leben eines jeden Unternehmers, von dem dieser keinen Urlaub braucht. Ein Tag, den er ganz nach seinen eigenen Vorstellungen gestalten und erleben kann – und zwar in dem Gewissen, dass sein Unternehmen auch ohne ihn leistungs- und umsatzfähig ist. Wir sprechen hier also nicht von einem in Stein gemeißelten Lebensmodell, sondern vielmehr von der Visualisierung eines individuell unterschiedlichen perfekten Durchschnittstages im Leben eines Unternehmers.

»Im Unternehmertum geht es nicht darum, mit viel viel zu schaffen, sondern darum, mit wenig Aufwand das bestmögliche Ergebnis zu erzielen.«

Person zu machen, die ich heute bin: Ein erfolgreicher Unternehmer, der mit seinem Podcast monatlich 80.000 Hörer begeistert und während seiner 30-Stunden-Woche vor allem eines hat: ganz viel Zeit für seine Frau, seine zwei Söhne und seinen Sport.

Höhenflüge kosten Kraft

Bevor ich dir mein Erfolgsgeheimnis verrate und kläre, was »Der perfekte Unternehmertag« ist, noch ein bisschen mehr zu meinem Werdegang.

Meine Geschichte beginnt in den frühen 90er Jahren, quasi in den Trümmern der ehemaligen DDR. Sozialisiert in Neu-Brandenburg wuchs ich als ehrgeiziger und von Leistungsdruck getriebener Jugendlicher auf, der schon früh den Anspruch entwickelte, in allem der Beste sein zu müssen. Ich gewann Medaille nach Medaille, jagte Wettkampf nach Wettkampf. In meinen 20ern begann ich dann meine Profisportler-Karriere im BMX, eroberte innerhalb kürzester Zeit zu-

von Beruf, Beziehungen, Gesundheit und Inspiration als Voraussetzung für ein erfolgreiches und erfülltes Unternehmerleben.

Mein Podcast »Unternehmerwissen in 15 Minuten« brachten mir die Wende und dem perfekten Unternehmertag 2016 den Durchbruch: Obwohl keiner meiner Freunde und Bekannten es für möglich gehalten hatte, brach mein neues Podcast-Format in kurzen, konkreten Trainingseinheiten von Beginn an sämtliche Download-Rekorde im deutschsprachigen Raum. Seither hat sich »Unternehmerwissen in 15 Minuten« an der Spitze der Podcastcharts festgesetzt.

Heute lebe ich mit meiner wunderbaren Frau und meinen beiden Söhnen in Hamburg. Die wichtigste Erkenntnis meines bisherigen Lebens war die, dass Familie und Karriere eben sehr wohl vereinbar sind. Im Unternehmertum geht es nicht darum, mit viel viel zu schaffen, sondern darum, mit wenig Aufwand das bestmögliche Ergebnis zu erzielen.

Das Wichtigste ist dabei, diesen perfekten Tag nicht als einen in ferner Zukunft liegenden Traum zu behandeln, sondern ihn als realistischen Maßstab in das Alltagsgeschäft als Unternehmer einzubauen. Ich selbst stehe mit meinem Unternehmen RH Unternehmerwissen und meinem Podcast »Unternehmerwissen in 15 Minuten« voll im Geschäftsleben – lebe aber gleichzeitig jeden Tag meinen ganz persönlichen perfekten Unternehmertag:

In den Tag starte ich mit meinem ältesten Sohn Leo, der mich mittlerweile begeistert bei meinem morgendlichen Sportprogramm begleitet. Dann wird gesund gefrühstückt und anschließend kalt geduscht – alles Gewohnheiten, die mich über die letzten Jahre fit, gesund und leistungsfähig gehalten haben. Nachdem ich meinen Großen in die Kita gebracht habe, verschwinde ich für drei Stunden in meinem Homeoffice und widme dort meine volle Konzentration meinem Unternehmen. Priorität gilt dabei immer den Aktivitäten, die den größten Hebel für das Unternehmen und mein Team haben. Nach dem Mittagessen und einem kurzen Power-Nap finalisiere ich einige abschließende Dinge, treffe mich mit Geschäftspartnern oder einem meiner Mentoren. Der Nachmittag und frühe Abend gehören erneut dem



Sport und meinen beiden Söhnen. Sobald die Kinder im Bett sind, genießen meine Frau Steffi und ich dann die letzten Stunden des Tages gemeinsam und nehmen uns Zeit für Gespräche und Entspannung. Natürlich verläuft dabei nicht jeder Tag gleich, aber immer nehme ich mir Zeit für meine Familie, meine Gesundheit, mein Unternehmen sowie Inspiration und persönliche Weiterbildung.

Die Lebensbereiche Beruf, Inspiration, Beziehungen und Gesundheit finden dabei stets zu gleichen Teilen in meinem Alltag Platz. Kommt ein Bereich über einen längeren Zeitraum zu kurz, merken wir die Unzufriedenheit, Unproduktivität und Fehlerhaftigkeit der eigenen Arbeit sofort.

Mein Ziel ist es, eine Million Unternehmer zu erreichen und sie noch besser zu

machen. Jeder Unternehmer hat ein Recht auf seinen ganz individuellen perfekten Unternehmertag. Diesen zu definieren und umzusetzen, dabei wollen mein Team und ich so vielen Unternehmern wie möglich helfen.

Mein erstes Buch »Dein perfekter Unternehmertag« ist ein Teil dieser Mission. Auf 240 Seiten fasse ich darin nicht nur meine Erfahrungen und Werkzeuge für ein ausgeglichenes Unternehmerleben zusammen, sondern reflektiere auch die wichtigsten Gespräche mit meinen Mentoren der letzten Jahre. Unternehmergrößen wie Frank Thelen, Top-Speaker wie Tobias Beck und Profisportler wie René Adler und Nadine Angerer haben an meinem Buch mitgewirkt und teilen ihre wichtigsten unternehmerischen Erkenntnisse.

»Der perfekte Unternehmertag«

von **Rayk Hahne**

240 Seiten

Erschienen: April 2021

Finanzbuch Verlag

ISBN: 978-3-959-724-388



Rayk Hahne ist mehrfacher Unternehmer, Ex-Profisportler und Familienvater. Gemeinsam mit seinem Team berät und unterstützt er Unternehmer aller Entwicklungsstufen dabei, mithilfe digitaler Systeme und Strukturen Arbeitszeiten zu reduzieren, Gewinne zu steigern und ihren perfekten Unternehmertag selbst Realität werden zu lassen.

**NUR WER SEINE INFORMATIONSENQUELLEN WÄHLEN KANN,
KANN WIRKLICH WÄHLEN.**

**DEMOKRATIE
GRUNDGESETZ**

**PRESSE
FREIHEIT**

**MEINUNGS
FREIHEIT**

**WAHLRECHT
ZUSAMMENHALT
PRESSEFREIHEIT
UNABHÄNGIGKEIT
FREIHEIT
GEMEINSCHAFT
DEMOKRATIE
EMPATHIE
FREUDE
ENGAGEMENT
MEINUNGSFREIHEIT
KREATIVITÄT
JOURNALISMUS
MUT
WAHRHEIT
PRESSEFREIHEIT**

STARK DURCH VERÄNDERUNG:

So werden Sie vom Zuschauer
zum Spielführer!

Ulrike Winzer erklärt, wie wir die Veränderungen durch Digitalisierung und Technologie und den Wandel in Arbeitswelt und Privatleben als Chance nutzen können.

Die Statistiken der Vergangenheit sprechen schon länger eine deutliche Sprache. Doch erst das Covid-19-Virus hat den Finger so richtig in die Wunde gelegt: Deutschland tut sich schwer mit der Veränderung seiner Strukturen und fällt beim Thema Digitalisierung immer weiter zurück. Ein Debakel für den Wirtschaftsstandort Deutschland. Denn damit wird deutlich: Der Erfolg von gestern ist keine Garantie für den Erfolg von morgen.

Gerade in Deutschland orientieren wir uns gerne an bekannten Regeln und Prozessen. Unser ingenieurgeprägtes Vorgehen hat uns in der Vergangenheit bei linearem Wandel äußerst erfolgreich gemacht. Doch das Industriezeitalter liegt hinter uns und die Welt verändert sich exponentiell. Dabei liegt es auf der Hand, dass wir mit Methoden, die sich in der Vergangenheit bewährt haben, nicht mehr eine Zukunft gestalten können, die mit High-Speed-Tempo im Dauerwandel ist. Doch statt sie zu hinterfragen, werden die alten, überholten Prozesse noch durch neue Schnörkel aufgebläht und im schlimmsten Fall 1:1 ins Digitale überführt.

Gründern fällt das dann auf, wenn sie sich durch den deutschen Bürokratiedschungel kämpfen. Sollte das nicht reichen, dann sind spätestens die ersten Kontakte zu deutschen Großkonzernen eine echte Geduldsprobe. Dabei zeigen technische Entwicklungen wie Smartphones, Streamingdienste, E-Commerce-Plattformen, Social Media und vieles mehr, dass wir eigentlich dazu fähig sind, mit Veränderung umzugehen.

Warum kommen wir nicht aus dem Quark? Auch wenn wir Neues im Grunde ganz charmant finden, so streben viele Menschen die Absicherung ihres erarbeiteten Status Quo an. Planbarkeit und Sicherheit vermitteln uns ein Gefühl von Stärke. Das favorisierte Paket aus Ergebnisgarantien und sicheren Gefühlen bei einem Maximum an Auswahl und einem Minimum an Investition klingt zwar in der Theorie hübsch, ist aber eine Illusion.

Veränderung heißt in der Regel, das Alte, das Vertraute und damit Sichere loszulassen. Zusätzlich macht das Neue Angst, denn wir wissen eben nicht, ob wir wirklich erfolgreich sein werden oder ob wir Fehler machen, scheitern und vom Regen in die Traufe kommen. In der Folge verharren wir in unglücklichen Beziehungen oder unbefriedigenden Jobs, sperren uns gegen Veränderungen in

den Unternehmen, belassen Abläufe so umständlich, wie sie sind, und übersehen, dass unsere Produkte morgen ein Auslaufmodell sind.

Ausreden, um alles beim Alten zu lassen, finden wir ganz schnell: Das haben wir noch nie so gemacht, das ist zu teuer, da fehlt gerade die Zeit usw. Fatal dabei ist: Je öfter wir das hören, desto mehr glauben wir es. Denn unser Gehirn ist da recht einfach in seiner Funktionsweise und belohnt das Gewohnte. Nach dem »Prinzip Google« kommt das, was am häufigsten gesucht und gefunden wird, auf Seite eins.

»Ausreden,
um alles beim Alten
zu lassen, finden wir
ganz schnell.«

Meinst du wirklich, du schaffst das?

Schließlich sind da noch die Influencer in unserem Inneren und die Influencer von außen. Der innere Schwätzer ist schnell da und streut seine Zweifel. »Meinst du wirklich, du schaffst das?« Zu allem Überfluss ist er unser ständiger Begleiter, egal wohin wir uns bewegen.

Anders ist das bei den Influencern von außen. Freunde, Kollegen, Familie ... sie alle agieren meistens in bester Absicht und kommentieren unsere Bestrebungen: »Traust du dir das wirklich zu?«, »Ich an deiner Stelle würde ...« Ihnen können wir uns zumindest räumlich entziehen. Wenn du dann doch Dinge im Leben veränderst, dann werden deine Fehler kommentiert – »das habe ich dir gleich gesagt« – und belächelt. In manchen Unternehmen mutieren Fehler zum Karrierekiller. Wer sich nicht an Prozesse und Strukturen hält, steigt nicht auf. Getreu nach dem Motto, das uns bereits unser Schulsystem eingebläut hat: Es gibt richtig und falsch! Setzen, Sechs!

So kommt es, dass wir analysieren, ewig diskutieren, alles bis ins Detail hinterfragen, uns absichern und ewig optimieren. Dabei nehmen wir in Kauf, dass wir am Ende Zeiten und Budgets überziehen, nur noch in gefühlter Zeitlupe vorankommen und in der Welt abgehängt werden. Pekings neuer Flughafen brauchte ganze vier Jahre bis zur Fertigstellung, der Berliner Flughafen 14 Jahre.

Das neue Normal heißt Veränderung.

Damit muss Schluss sein. Denn eines ist auch klar: Die Welt um uns herum dreht sich mittlerweile deutlich schneller als vor einigen Jahren und sie wartet nicht darauf, bis auch wir endlich soweit sind. Das Virus ist das aktuelle Beispiel dafür! Wenn wir uns nicht verändern, dann werden wir verändert. Andere Nationen demonstrieren uns das durch disruptives Rechtsüberholen.

Was machen Menschen anders, die erfolgreich sind? Die nicht zögern, sondern handeln? Wie kommen wir weg von der Zuschauertribüne herunter aufs Spielfeld?

So simpel es auch klingt: Wenn man nicht weiß, wo man steht und wo man hin will, dann darf man sich nicht wundern, wenn man irgendwo landet, wo man gar nicht sein wollte und wo man sich nicht wohlfühlt.

Schritt 1: Ziehe Bilanz!

Wo stehst du wirklich und wo willst du wirklich hin? Beide Fragen sind nicht so trivial, wie sie scheinen. Die aktuelle Situation reden wir schön, die Zukunft verschwimmt in einem undeutlichen Nebel und Leben, Arbeit und Unternehmen laufen vor sich hin. Kein Wunder, dass wir der Veränderung schon frühzeitig den Garaus machen.

Sprich Klartext – mit dir selbst. Die Wahrheit schadet nicht, sondern bringt dir die erforderliche Klarheit. Ist der Status Quo wirklich so erstrebenswert und sinnvoll? Sind die Dinge (Situationen, Abläufe) wirklich schlau und zukunftsgerichtet? Bist du persönlich damit glücklich? Eine nüchterne Bestandsaufnahme – ohne drum herum zu reden – ist nämlich gar nicht so nüchtern, denn sie hat neben den Fakten eine ganze Menge mit der persönlichen Bewertung und mit Emotionen zu tun. Nur wenn du weißt, wo du stehst, kannst du die richtigen Wege finden, um vor-

»Wenn du dann doch
Dinge im Leben
veränderst, dann
werden deine Fehler
kommentiert.«

wärts zu kommen. Womit wir beim zweiten Teil der Bestandsaufnahme wären. Wo willst du wirklich hin? Was ist deine Vision? Was



ist der Sinn und das Ziel dessen, was du tust? Wie willst du leben und arbeiten? In welche Richtung soll es gehen? Das gilt im Großen wie auch im Kleinen – ob Unternehmen, Job, Mini-Prozess, Beziehung, Gesundheit, Freunde und mehr!

Schritt 2: Triff eine Entscheidung!

»Ich will mehr Sport machen« – eine Aussage, die fast jeder schon einmal über die Lippen gebracht hat. Doch zwischen Lippenbekenntnissen, Vorsätzen und Entscheidungen besteht ein himmelweiter Unterschied. Halbherziges Wunschen bringt dich nicht vom Fleck.

Ebenfalls kontraproduktiv ist die Entscheidungsparalyse. »Ich kann mich einfach nicht entscheiden« ist wieder ein Satz, den wir alle kennen, möglicherweise aus dem eigenen Mund. Denn Entscheidung für Variante A ist eine Entscheidung gegen die Varianten B und C. Doch keine Entscheidung ist auch eine

Entscheidung. Wenn du dir alle Türen offenhalten willst, dann entscheide dich dafür, auf dem Gang zu campen. Willst du das wirklich? Triff eine bewusste Entscheidung und lass los!

Schritt 3: Baue Commitment auf!

Von Null auf Superstar – das passiert selten im richtigen Leben. Vielmehr ist absehbar, dass bei Veränderungen Rückschläge eintreten, Fehler passieren, Wege ins Nichts laufen und wir schlicht weg hinfallen. Veränderung ist eine Reihe von Misserfolgen. Viele Menschen geben nach zwei bis drei Fehlversuchen auf. Wer eine bewusste Entscheidung getroffen hat und ein echtes innerliches Commitment aufbaut, der bleibt dran. Aufgeben ist dann keine Option. Bei James Dyson funktionierte erst Prototyp Nummer 5127 nach fünf Jahren Bastelei. Joanne Rowling erhielt nur Absagen für ihr »Harry Potter«-Manuskript und PayPal-Mitgründer Max Levchin setzte vier Firmen in den Sand, bevor ihm mit Paypal der große Wurf gelang.

Mit Commitment haben Influencer keine Chance, denn dann lassen wir deren Bewertungen dort, wo sie hingehören: beim Überbringer der Botschaft. Wer sich seiner Sache verpflichtet hat, der weiß, dass Meinungen Dritter immer deren Standpunkt und deren Blickwinkel widerspiegeln. Das bedeutet gerade nicht, dass wir uns diese Meinung auch sofort selbst aneignen oder damit unsere Zweifel füttern sollten.

Schritt 4: Mache einen Plan und setze ihn um!

Wer etwas verändern will, braucht einen Plan. Einfache, leichte Veränderungen gelingen dir ganz sicher auch ohne Plan. Doch spätestens dann, wenn du mit Startschwierigkeiten kämpfst, hilft eine Planung. Die Falle, in die wir in Deutschland gerne tappen, ist, dass wir bis zum Tag X planen und planen. Denn du wirst immer etwas finden, das du noch optimieren kannst: schneller, günstiger, besser, perfekter. Und ein Plan gibt Sicher-

Ulrike Winzer berät Unternehmen, Manager und Mitarbeiter beim Wandel der digitalisierten Arbeitswelt und der Transformation von Mindset und Kultur. Als gefragte Wirtschaftsexpertin für Veränderung und HR setzt sie in ihren Rollen als Rednerin, Moderatorin, Coach, Podcasterin und Autorin bei Unternehmen, Verbänden, Organisationen und Menschen starke und nachhaltige Akzente.



Bilder: Studio Wiegelt, Unsplash / Scott Graham
Cover: Business Village



heit. Jedenfalls in einer langsamen Welt. Das Ergebnis in unserer Welt aber sind Pläne, die – wenn sie dann endlich in Angriff genommen werden – schon überholt sind und im Laufe der Realisierung ad absurdum geführt werden. Öffentliche Bauvorhaben sind ein sichtbares Beispiel.

Dieses Dilemma umgehst du, wenn du akzeptierst, dass es keine hundertprozentige Planung gibt. Ein Plan muss ausreichen (ausreichend sein), sodass du möglichst schnell anfangen kannst. Dann planst du agil und flexibel im Laufe der Veränderung weiter. Ein Plan ist eine Leitplanke, der dir einen Rahmen gibt, in dem du dich bewegst – wie bei einer Autobahn. Er ist keine Dosierungsanleitung im Sinne von morgens, mittags, abends jeweils 30 Tropfen und alles wird gut. Das ist eine Umstellung im Denken, denn ausreichende Planung heißt nach unserem gelernten Schulnotensystem nur ausreichend. Doch genau damit – mit einem

ausreichenden Plan – kannst du umsetzen. Denn Veränderung kommt nur durch Tun.

Und noch etwas: Willst du wirklich, dass alles perfekt und sicher ist ohne Überraschungen und kribbelnder Unsicherheit?

Schritt 5: Arbeite beständig an deinem Mindset!

Das Wichtigste überhaupt ist deine Haltung – also dein Mindset. Du kannst nicht alles verändern, aber immer deine Einstellung dazu. Wenn du joggen willst und es regnet, dann hast du immer die Wahl! Denkst du: »So ein Mist, ich hab keine Lust auf Regen, morgen ist auch noch ein Tag!« oder denkst du: »Die Natur fordert mich. Ich wollte immer schon die Regenhose einweihen. Raus zum Joggen!«? Auch in Unternehmen ist deine Denkweise der Schlüssel. Dein Bereich wird reorganisiert. Denkst du: »Oh mein Gott, was wird nur aus mir?« oder denkst du: »Spannend. Was könnte da für mich drin sein? Welche Rolle will ich spielen? Das

»Wenn du Veränderung als Chance begreifst, dann glaubst du an die Chancen im Morgen. Das ist hochrelevant für Unternehmen und jeden Einzelnen.«

kommuniziere ich direkt meinem Chef!«? Die Talkshow in deinem Kopf kannst du beeinflussen und lenken. Kreativität, Flexibilität und Mut beginnen nämlich genauso im Kopf, wie auch deine Angst dort entsteht. Wie gehst du mit Situationen von Veränderung um? Lässt du zu, dass die Angst dich beherrscht oder beherrscht du die Angst? Wenn du der Angst direkt ins Auge siehst, sie auf Realitätsnähe hin ganz ehrlich bewertest und relativierst, dann wird sie nicht zum Hemmschuh, sondern transformiert sich zu einem Aufpasser an deiner Seite. Mut kannst du trainieren, indem du regel-

mäßig und ganz bewusst deine Grenzen verschiebst, neue Dinge ausprobierst, Gewohntes anders bearbeitest. Das ist eine Entscheidung – deine ganz persönliche Entscheidung.

Stillstand ist keine Haltung!

Der schlaue Umgang mit Veränderung ist erfolgsentscheidend für jeden Einzelnen! Die Fähigkeit, mit Veränderung umzugehen, macht dich stark und gibt dir eine neue Art von Sicherheit. Die Welt verändert sich rasend schnell und schert sich nicht um unseren Status. Das kannst nur du selbst. Was willst du morgen sein? Wie willst du morgen leben?

Wenn du Veränderung als Chance begreifst, dann glaubst du an die Chancen im Morgen. Das ist hochrelevant für Unternehmen und jeden Einzelnen. Denn was passiert, wenn du dich nicht veränderst? Wenn du dort bleibst, wo du bist? Wer nur aus den aktuellen Umständen heraus handelt, der ist zwar dort, wo heute Action ist, aber eben nicht dort, wo morgen die Party gefeiert wird. Anders formuliert: Der ist im schlimmsten Fall morgen weg vom Fenster.

Um es plastisch und einfach mit dem Fußball zu vergleichen: Der Mittelfeldspieler wird im Augenblick der Ballabgabe den Ball dorthin passen, wo der Flügelspieler im Augenblick der Ballannahme sein wird (und nicht dorthin, wo er aktuell steht). Entsprechend muss dann auch der Flügelspieler dort sein, wo der Ball ankommt.

Veränderung ist ein Teil unseres Lebens. Dafür gibt es keine Blaupause. Hole dir deine Eigenmacht zurück. Charles Darwin sagte: »Es ist nicht die stärkste Spezies, die überlebt, auch nicht die intelligenteste, sondern eher diejenige, die am ehesten bereit ist, sich zu verändern!«

Genauso ist es. Ich bin dabei! Du auch?

»Stark durch Veränderung – Warum manche zögern und andere einfach handeln«

von Ulrike Winzer

272 Seiten

Erschienen: Januar 2021

BusinessVillage

ISBN: 978-3-869-804-842



INSPIRATION. TIPPS. TAKTIK. DAS LESEN GRÜNDER



WWW.FOUNDERS-MAGAZIN.DE

JEDEN MONAT ALS EPAPER GRATIS

Der deutsche Crowdinvesting-Markt auf Wachstumskurs



Im Jahr 2020 haben deutsche Investorinnen und Investoren mehr als 400 Millionen Euro über Crowdinvesting-Plattformen investiert, meldet der Bundesverband Crowdfunding e.V. Ersten Schätzungen zufolge wird diese Summe im Jahr 2021 deutlich übertroffen werden. Allein im ersten Quartal des Jahres beläuft sich das Finanzierungsvolumen auf mehr als 100 Millionen Euro. Damit wurde wieder das Niveau von 2019 erreicht, nachdem die Corona-Pandemie im zweiten Quartal 2020 für Verunsicherung bei den Investorinnen und Investoren gesorgt hatte.

Unternehmensfinanzierungen mit Eigenkapital- und Mezzanin-Instrumenten befinden sich auf dem gleichen Niveau wie im Wachstumsjahr 2019, während Energie-Finanzierungen leicht ansteigen und Immobilienfinanzierungen im Vergleich zum Vorjahr gesunken sind. Aber auch dieses Marktsegment ist auf den Verbandsplattformen auf erneutem Wachstumskurs. Insgesamt zeigt sich der Bundesverband Crowdfunding e.V. optimistisch. »Die Crowdinvesting-Plattformen leisten einen wichtigen Beitrag, um den Zugang zu Kapital zu verbessern«, sagt Uli Fricke, stellvertretende Vorsitzende des Verbandes. Dank der European Crowdfunding Service Provider Verordnung können in ganz Europa Crowdfunding-Kampagnen von bis zu 5 Millionen Euro durchgeführt werden.

A full-page photograph of the Winklevoss twins, Cameron and Tyler, standing back-to-back on a red carpet. They are both smiling and looking over their shoulders at the camera. Cameron, on the left, is wearing a light grey suit and a dark tie. Tyler, on the right, is wearing a dark navy suit and a patterned tie. The background is a red carpet with a black backdrop featuring the word 'TEAM' in large white letters.

DIE REVOLUTION DER WINKLEVII

Cameron und Tyler Winklevoss

Wie die Bitcoin-Milliardäre die digitale Welt auf den Kopf stellen wollen.

Wer »The Social Network« aus 2010 gesehen hat, wird sich an die Zwillinge Cameron und Tyler Winklevoss erinnern. Gespielt von Armie Hammer wurden sie berühmt als diejenigen, denen ihr Harvard-Kommilitone Mark Zuckerberg die Idee für Facebook geklaut haben soll. Im Rechtsstreit um das geistige Eigentum an der Idee für Facebook verloren die Zwillinge, erhielten aber eine Vergleichszahlung von rund 45 Millionen US-Dollar in Facebook-Aktien und 20 Millionen US-Dollar als Direktzahlung. Heute haben sich die ehemaligen olympischen Ruderer ein milliardenreiches Krypto-Imperium aufgebaut. Das reicht ihnen aber noch lange nicht. Die beiden Bitcoin-Milliardäre vergleichen sich und ihre Angestellten gern mit Astronauten – ist doch der Name ihrer Krypto-Börse Gemini nicht nur an das Zwillingen-Sternzeichen, sondern auch an die zweite Raumfahrtmission der NASA angelehnt. »Wir sind alle Astronauten, die am Grenzgebiet des Geldes, am Grenzgebiet der Kunst und am Grenzgebiet der Finanzen arbeiten«, erzählt Cameron Winklevoss dem Forbes Magazine. Sein Bruder Tyler fügt hinzu: »Wir fühlen uns, als seien wir in einem Raumschiff und erkundeten neue Grenzen.«

Ihre Vision ist ambitioniert wie revolutionär: Ein »Metaverse« aus digitalen Vermögenswerten wie Kunst, Musik, Immobilien und

ganzen Unternehmen, die in der Blockchain ihren Ursprung haben und dort verwaltet, ver- und gekauft werden. »Die Idee eines zentralisierten sozialen Netzwerkes wird in fünf oder zehn Jahren so einfach nicht mehr existieren«, sagt Tyler dem Forbes Magazine in Bezug auf Facebook. »Zwischen der alten Welt und diesem neuen, krypto-gebürtigen Universum ist eine Membran oder eine Kluft. Und wir sind der Kanal, der den Menschen dabei hilft, das Offline hin zum Online zu überwinden.« Zu diesem Zweck haben die Zwillinge über ihre Holdinggesellschaft Gemini Space Station und ihr Family-Office Winklevoss Capital in 25 Start-ups investiert, die sich auf digitale Vermögenswerte konzentrieren. Viele dieser Start-ups sind auf den Erfolg in Peer-to-Peer-Netzwerken ausgerichtet, in denen tendenziell nicht große Konzerne, sondern einzelne Teilnehmer am stärksten profitieren. Sie sollen das Fundament ihrer neuen, virtuellen Welt bilden.

Eines dieser Start-ups ist der NFT-Marktplatz Nifty Gateway. Die Firma wurde 2018 ebenfalls von rudernden, eineiigen Zwillingen gegründet: Duncan und Griffin Cock Foster. Nifty Gateway sollte den Kauf von NFTs (»non-fungible-tokens«) vereinfachen. Auf einer Messe für digitale Kunst in New York lernten die Winklevoss-Zwillinge Nifty Gateway kennen, als sie ein Kunstwerk namens »CryptoPunk 4530« von Matt Hall und John Watkinson kaufen wollten. Tyler legte sich

kurzerhand einen Account bei der Plattform an und kaufte das Bild für 5.000 US-Dollar ganz einfach mit seiner Kreditkarte. 2019 kauften die Winklevoss-Zwillinge das Start-up. Heute hat sich Nifty Gateway zu der exklusivsten Auktionsplattform für digitale Kunst entwickelt, die nur Werke von ausgewählten Künstlern in sogenannten »drops« verkaufen, um einen Hype um die zum Verkauf stehenden Werke zu kreieren. Seit dem medienwirksamen Verkauf des Digital-Kunstwerks »Everydays: The First 5000 Days« von Digitalkünstler Mike Winkelmann alias Beeple im März beim Auktionshaus Christie's ist der Trubel um Krypto-Kunst groß – eine Welle, die die Winklevii nur allzu gern reiten.

Ihren Einstieg in die Krypto-Welt fanden die Zwillinge im Juni 2012 im Urlaub auf Ibiza, heißt es in Ben Mezrich's 2019 veröffentlichtem Buch »Bitcoin Billionaires«. Frühe Nutzer des Bitcoins berichteten den Winklevii von der Kryptowährung. Was die beiden

»Wir sind alle Astronauten, die am Grenzgebiet des Geldes, am Grenzgebiet der Kunst und am Grenzgebiet der Finanzen arbeiten.«





Harvard- und Oxford-Absolventen daran faszinierte, war der Gedanke, dass Geld als ein soziales Netzwerk fungieren könnte, und die Tatsache, dass Bitcoin fernab der Kontrolle durch die Zentralbank genutzt wird und auf mathematischen Beweisen basiert. Kaum wieder in New York angekommen, nutzten sie ihr Facebook-Geld, um Bitcoin aufzukaufen. 2014 gründeten sie ihre Krypto-Börse Gemini. Anfangs war sie nur eine

»Und wir sind der Kanal, der den Menschen dabei hilft, das Offline hin zum Online zu überwinden.«

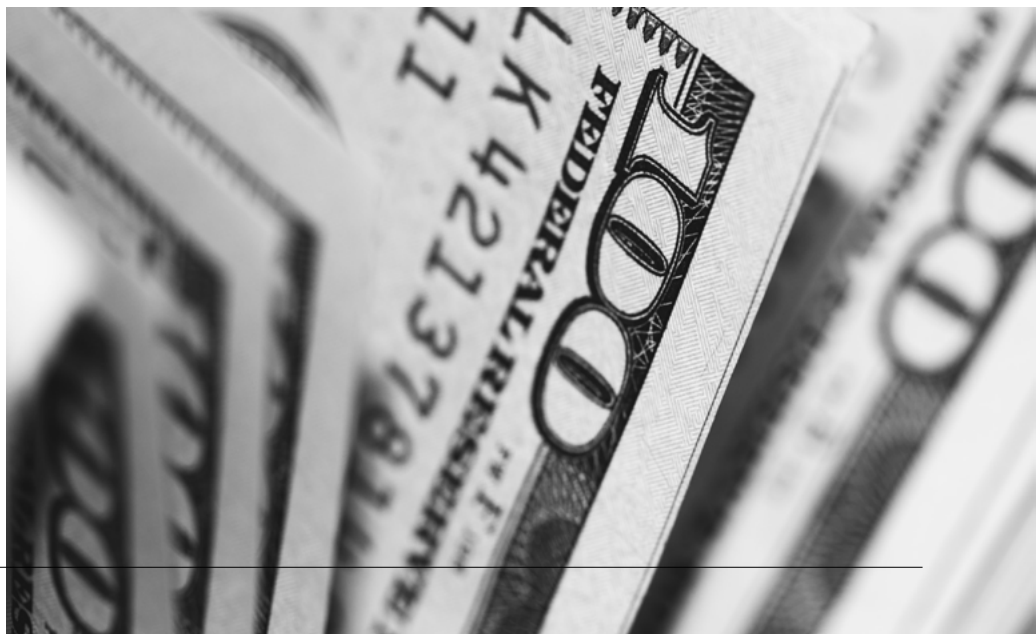
Plattform für den Kauf und Verkauf von Bitcoin. Heute werden dort 33 verschiedene Kryptowährungen gehandelt. Von den mehr als 300 vorhandenen Krypto-Börsen ist Gemini mit 29 Milliarden US-Dollar Handelsvolumen zwar nicht die größte, zählt Forbes zufolge aber zu denjenigen, die bei Tradern das größte Vertrauen erwecken.

Ein Grund dafür mag die Business-Devise der Winklevii sein. »THE REVOLUTION NEEDS RULES.« Dieser Satz war in ihrer New Yorker U-Bahn-Kampagne zusammen mit den Gründervätern der Vereinigten Staaten von Amerika zu sehen. Heute schmückt solch ein Poster das Büro der Zwillinge und erinnert sie an die Art und Weise, wie sie ihre Unternehmen führen und neue Projekte in Angriff nehmen wollen. Im Gegensatz zu Facebooks früherem »move fast and break things«-Mantra, arbeiten Cameron und Tyler nach dem Leitsatz »ask permission first, not forgiveness later.« So grenzt sich auch ihr Geschäftsmodell von dem Social-Network-Riesen ab. »Unser Geschäftsmodell basiert nicht auf Informationen oder darauf, Privatsphäre zu monetarisieren. Es basiert auf Märkten und Handelsgebühren.« Sie werben für regulierten Krypto-Handel in der Hoffnung, dass wie jüngst Kanada auch die USA Bitcoin-ETFs zulassen werden. Ihre Bewerbung wurde bereits zweimal von der United States Securities and Exchange Commission abgelehnt. Neben Gemini warten auch Wisdom Tree, Van Eck, Fidelity, First Trust und Skybridge Financial auf die Zulassung ihrer Krypto-ETF-Bewerbungen.

»Was die beiden daran faszinierte, war der Gedanke, dass Geld als soziales Netzwerk fungieren könnte«

Mithilfe Blockchain-basierter Anwendungen, die von Nutzern erstellt, verwaltet und gesteuert werden, möchten sie Tech-Riesen wie Google, Facebook, Microsoft und Co. den Garaus machen. Dass Tyler und Cameron in ihrem dezentralisierten Metaverse irgendwann selbst irrelevant werden könnten, bereitet ihnen keine Sorgen. »Dezentralisierung ist ein Spektrum«, erklärt Cameron dem Forbes Magazine. »Und es war nicht unser Ziel, die Türsteher zu sein.« Es mag die Träumerei zweier Jungs sein, die gern Astronauten geworden wären. Aber auch eine geregelte Revolution bleibt ein Kampf. Die Tech-Riesen sollten sich in Acht nehmen.

Bild: IMAGO / PA Images, Unsplash / Andre Francois / Pepti Stojanowski





MARTIN SEMMELROGGE
Schauspieler

„Missgeburt“

**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



FOUNDERS DESK

Die Schreibtische der Gründer

Torben Platzer Kein Platz für Ablenkung

Aus der Founders Magazin Ausgabe 1



Bild: Torben Platzer

Torben Platzer sitzt an seinem zweiten Schreibtisch im Münchener Loft. Der 32-jährige Branding-Experte, der nach außen hin gar nicht wie der typische Unternehmer aussieht, führt dafür aber ein sehr strukturiertes Leben:

Der Schreibtisch mit Blick ins Penthaus (hier umgedreht fürs Foto) ist immer für das aktuelle Projekt ausgerüstet. Vor ihm befinden sich nur Gegenstände, die hierfür benötigt werden: ein Macbook, ein Actionplan (so nennt Torben To-do-Listen, da das Wort „to do“ zu sehr von außen

bestimmt klingt), ein Stativ für Social Media, um Erkenntnisse mit seiner Followerschaft auf Instagram @torbenplatzer zu teilen. Torben sagt: »Menschen haben sowieso nur noch eine Aufmerksamkeitsspanne von fünf Sekunden, das ist eine Sekunde weniger als ein Goldfisch besitzt, da muss man alles dafür tun, diese zu erhöhen und Gegenstände, die einen ablenken, entfernen.«

Am zweiten Schreibtisch, der mit zwei 34-Zoll-Curved-Monitoren bestückt ist, arbeitet Torben seine täglichen Dinge ab, hält Coachings, lässt sich mentorn von Größen wie Tai Lopez und Grant Cardone und arbeitet an den aktuellen Brandingprojekten der eigenen Agentur TPA Media GmbH, die er mit Geschäftspartner Matt Schuldt zusammen gegründet hat.

Allgemein



Apple stellt kostenpflichtiges Abo-Modell für Podcasts vor

Auf dem ersten diesjährigen Apple-Event »Spring Loaded« stellte der Konzern die überarbeitete Podcast-App vor. Ein wichtiges neues Feature ist das neue Abo-Modell. Ab Mai 2021 können in 170 Ländern exklusive, kostenpflichtige Podcasts in der App angeboten werden. Den monatlich anfallenden Preis bestimmen die Ersteller der Podcasts selbst ebenso wie die dadurch entstehenden Vorteile für den Nutzer, wie beispielsweise eine werbefreie Nutzung, vorzeitigen oder exklusiven Zugriff auf neue Inhalte oder zusätzliche Inhalte. Außerdem steht es ihnen frei...

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

Finanzen



Profit in der Pandemie: Fast 500 Milliarden mehr seit letztem Jahr

Seit dem 18. März 2020 sind 493 Menschen zu der Forbes World's Billionaires List hinzugefügt worden, berichtete die Zeitschrift am Dienstag. Einen größeren Zuwachs an Milliarden hat es noch nie gegeben. Der Anstieg von 2.095 auf 2.755 Milliarden innerhalb eines Jahres bricht den zuletzt 2015 aufgestellten Rekord von einem Zuwachs von 290 Milliarden in einem Jahr fast um das Doppelte. 84 Prozent dieser neuen Milliarden haben sich ihr Vermögen als Unternehmer und Unternehmerinnen selbst aufgebaut, statt es lediglich zu erben. Im Vergleich dazu haben 72 Prozent aller Milliarden auf...

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

Allgemein



Lilium: Mit dem Elektro-Jet zum Taxipreis unterwegs

Nach Nordrhein-Westfalen und Florida in den USA hat das Münchener Flugtaxi-Startup Lilium jetzt eine dritte Region für ein Flugnetz festgelegt. Zwischen München und Nürnberg sollen ab 2025 bis zu sechs Passagiere auf einmal mit dem Elektrojet zum Taxipreis reisen können. Das wären rund 300 Euro. Später soll die Verbindung zwischen Köln und Düsseldorf dazu kommen. Eine weitere Ausbau des Netzes zu anderen Städten sei geplant, so Lilium-Sprecher Rainer Ohler in der BILD. Auch die Kosten sollen sich dann auf den Preis einer ICE-Fahrt verringern...

Den gesamten Beitrag finden Sie auf founders-magazin.de

Finde den Job, der dich glücklich macht



Seit mehr als zehn Jahren unterstützt „Finde den Job, der dich glücklich macht“ tausende Menschen auf der Suche nach ihrer Berufung. Der Karriere-Navigator ist die Orientierungshilfe auf dem Weg zu mehr Glück und Zufriedenheit im (Berufs-)Leben. Das bestätigt

auch die Stiftung Warentest. Sie hat das Buch zum Testsieger unter einem Dutzend Karriere-Ratgebern erkoren. Egal wie alt, in welcher Lebensphase oder wo Sie sind: Der Beruf Ihrer Träume ist zum Greifen nah! »Wie man sich seiner Talente und Ziele bewusst wird, zeigt Angelika Gulder in ihrem renommierten Klassiker zur Berufswahl.«

Mindshift



In 20 Jahren werden 50 Prozent aller Jobs von Robotern erledigt, so eine aufrüttelnde Oxford-Studie. In Zukunft werden daher genau die Fähigkeiten gefragt sein, die in der heutigen Arbeitswelt oft zu kurz kommen: Kreativität, Intuition und Empathie.

Die renommierte Karriereexpertin Svenja Hofert sagt: Dafür braucht es einen Mindshift - eine Neubelegung der Tasten in unserem Kopf. Jeder der 22 Mindshifts zielt auf einen Aspekt, der in der Zukunft des Lernens, Arbeitens und Lebens wichtig ist. Es geht um neue Blickwinkel, um Veränderung, um Erweiterung der eigenen Möglichkeiten. Und das Tolle dabei: Gerade durch die Belebung unserer menschlichen Fähigkeiten werden wir up to date bleiben!

Endlich läuft der Laden



Mit diesem Powerbuch entfachen Sie das Feuer der Begeisterung! Schluss mit mühseliger Motivation! Nur wer von sich und seinem Business innerlich begeistert ist, kann Kunden, Mitarbeiter und Partner dauerhaft gewinnen. Lassen Sie sich begeistern! Der Autor Wolfgang Allgäuer war über viele Jahre lang begeisterter Unternehmer. Als gelernter Handwerker vermittelt er ohne Umschweife, wie Sie Ihr eigenes Feuer der Begeisterung entfachen und so dauerhaft Leben in ihr Business bringen. Anhand von praktischen Übungen lernen Sie Ihre Träume, Talente und Werte kennen, sodass Ihre Energiequellen bald kraftvoll in Ihr Unternehmen sprudeln werden.

Mach, was du kannst



Die neueste psychologische Forschung zeigt: Wir sind erstaunlich schlecht darin, die eigenen Begabungen einzuschätzen. Das führt dazu, dass viele Menschen sich für Tätigkeiten interessieren, für die sie nicht begabt sind, und umgekehrt verfügen viele

über Potenziale, von denen sie nichts wissen und die sie nicht ausschöpfen. In seinem neuen Buch befasst sich der renommierte Psychologe Aljoscha Neubauer mit der Frage, wie Eignung und Neigung zusammenhängen. Er legt dar, welche Begabungen und Talente es gibt und inwiefern die Persönlichkeit eines Menschen zu dem passen sollte, was er tut.

Die Prinzipien des Erfolgs



Seine Firma Bridgewater Associates ist der größte Hedgefonds der Welt, er selbst gehört zu den Top 50 der reichsten Menschen auf dem Planeten: Ray Dalio. Seit 40 Jahren führt er sein Unternehmen so erfolgreich, dass ihn Generationen von

Nachwuchsbankern wie einen Halbgott verehren. Mit »Die Prinzipien des Erfolgs« erlaubt er erstmals einen Blick in seine sonst so hermetisch abgeriegelte Welt. Die einzigartigen Prinzipien, mithilfe derer jeder den Weg des Erfolgs einschlagen kann, und die mitunter harten Lektionen, die ihn sein einzigartiges System errichten ließen, hat Ray Dalio auf eine bisher noch nie dagewesene, unkonventionelle Weise zusammengetragen.

Mentoring – im Tandem zum Erfolg



Mentoring ist die Tätigkeit einer erfahrenen Person (Mentor), die ihr fachliches Wissen und ihre Erfahrung an eine weniger erfahrene Person (Mentee) weitergibt. Mentoring ist „in“, unzählige Paten-, Buddy- oder Tandem-

Programme wurden in den letzten Jahren in Unternehmen, Schulen und Universitäten ins Leben gerufen, um Menschen in Fragen der Entscheidungsfindung, Integration, Chancengleichheit, Karriereplanung oder einer verbesserten Work-Life-Balance zu unterstützen. Das Buch basiert auf mehr als 3.800 erfolgreich begleiteten Mentoring-Partnerschaften und insgesamt mehr als 20 Jahren Mentoring-Know-how.



Thema

Von der Krise profitiert: Manuel Neuer verkauft Masken

Star-Torhüter Manuel Neuer steigt ins Schutzmaskengeschäft ein, berichtet die BUNTE. Zusammen mit seinem Freund Björn Borgmann verkauft er FFP2-Masken der Marke Medical Shield. Diese sollen sich durch einen angenehmeren Tragekomfort auszeichnen, da auch beim Sport das Atmen leichter fallen soll als bei herkömmlichen Masken. Zusätzlich sollen Viren vom enthaltenen Kupferoxid abgetötet werden. Für einen Euro pro Stück verkaufen Neuer und Borgmann ihre Masken an den FC Bayern München. Das millionenschwere Geschäft mit Schutzmasken hat bereits zahlreiche Investoren angelockt...

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

JULIEN
BACKHAUS

EGO

GEWINNER SIND
GUTE EGOISTEN

FBV



Jetzt im Handel!