

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

# founders

Deutschland, Österreich

Ausgabe 28

Frank Dopheide  
**GOTT IST EIN  
KREATIVER -  
KEIN  
CONTROLLER**

Dr. Frederik Hümmeke  
**WHEN SHIT  
HAPPENS -  
HANDLE IT!**



**MARTIN LIMBECK**  
Gemeinsam zum Gipfel

Thorsten Wittmann  
**FINANZIELL FREI UND  
SELBSTBESTIMMT LEBEN**



# 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](http://www.erfolg-magazin.de/shop)



## Editorial

# Finanzielle Freiheit, oder: Leben, lieben, arbeiten, wo immer man will

Visionscollagen – auf ihnen tummeln sich die Träume zahlloser ambitionierter Gründerinnen und Gründer. Diese Träume handeln vor allem von einem: der Freiheit, die eigene Zeit mit dem zu verbringen, was ihnen wirklich wichtig ist, an einem Ort, an dem sie sich so richtig wohlfühlen. Für manche mag das ein modern eingerichtetes Eckbüro mit Glaswänden und Weitblick über die sich unter ihnen erstreckende, pulsierende Metropole sein. Für andere ist es die wohlige Ruhe einer einsamen Berghütte oder aber warmer, weißer Sand vor türkisfarbenem Wasser und das Rauschen der Wellen, die sie an den Zehen kitzeln. Daran, dass dies möglich ist, erinnert sie jeden Tag die visuelle Manifestation ihrer Zukunftswünsche. Eines verrät ihnen diese jedoch nicht: wie sie ihre idealistischen und auf den ersten Blick teilweise scheinbar schwer miteinander zu vereinbarenden Ziele tatsächlich erreichen können. Deshalb haben wir den international tätigen Selfmade-Multimillionär, Globetrotter und überzeugten Ver-

fechter von Visionscollagen Thorsten Wittman gefragt, wie er selbst es geschafft hat, seine Träume Realität werden zu lassen.

Einen solchen Weg sollte man keineswegs auf eigene Faust antreten, findet Martin Limbeck und erklärt in seinem Gastbeitrag, wie einem das richtige Umfeld und ein geeigneter Sparringspartner dabei helfen können, die eigenen Ziele zu erreichen. Unweigerlich begegnet man auf seinem Weg auch schwierigen Situationen und Menschen, die Stress verbreiten und drohen, einen vom Kurs abzubringen. Dr. Frederik Hümmeke weiß, wie man damit souverän umgeht. In seinem Gastbeitrag erläutert er, warum solche Situationen akuten Stress auslösen und verrät uns seine Stress-Hacks.

Viel Vergnügen beim Lesen wünscht  
Johanna Schmidt

### Impressum

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

**Redaktion**  
Johanna Schmidt, Katrin Beißner  
redaktion@backhausverlag.de

**Layout und Gestaltung**  
Jasmin Päper, Judith Iben  
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. 28

---

## ERFOLG

---

**6 Thorsten Wittmann:**  
Finanziell frei und  
selbstbestimmt leben

## WISSEN

---

**10 Gemeinsam zum Gipfel**  
Martin Limbeck

**18 Silicon Valley Bank-Report**

**Gott ist ein Kreativer  
– kein Controller**

Frank Dopheide  
Seite 14



»Ich kann dir daher nur dazu raten, dir genau solche Leute zu suchen, wenn du als Unternehmer wachsen willst.«

**Gemeinsam zum Gipfel**  
Martin Limbeck  
Seite 10

---

## LEBEN

---

**20** **When SHIT happens  
– handle it!**  
Dr. Frederik Hümmelke

»Ich halte Reflexion für sehr wichtig und immer zu hinterfragen, was optimiert und automatisiert werden kann.«

– Thorsten Wittmann

## EINSTELLUNG

---

**14** **Gott ist ein Kreativer  
– kein Controller**  
Frank Dopheide

## BUCHTIPPS

---

**Alle Seite 25**

**Unternehmerische Resilienz**  
Uwe Rühl

**Rich Dad Poor Dad**  
Robert T. Kiyosaki

**Ambition**  
Dorothea Assig  
und Dorothee Echter

**Die geheime Macht der  
Ratingagenturen**  
Ulrich Horstmann

**Invent and Wander**  
Jeff Bezos

**Keinhorn**  
Caspar Tobias Schlenk  
und Julian Leitloff

---

## BEST OF WEB

---

**24** **Da stept der Bär:  
Bitpanda jetzt 4,1 Milliarden  
US-Dollar wert**



**Thorsten Wittmann**  
erklärt, worauf es ankommt  
**Seite 6**



# FINANZIELL FREI UND SELBSTBESTIMMT LEBEN

## Selfmade-Multimillionär und Finanzautor Thorsten Wittmann erklärt, worauf es ankommt

**A**uf dem transformierenden Weg in ein finanziell freies und selbstbestimmtes Leben hat der Selfmade-Multimillionär, anerkannte Speaker und internationale Finanzautor Thorsten Wittmann schon viele Menschen begleitet. Der einst frustrierte Lehrabbrecher bereist heute die ganze Welt und teilt seine praktischen Strategien für intelligente Geldanlagen und Finanztips in seinen Kursen. Wie sich das Reiseleben mit dem Business vereinbaren lässt, welche Strategien für ein erfolgreiches Leben wichtig sind und welche Mechanismen in der Krise Stabilität liefern, beantwortet Thorsten Wittmann im Interview mit Julien Backhaus.

**Du bist erfolgreicher Unternehmer und Investor. Du hast viele deutsche Kunden, scheinst aber selten im Land zu sein. Schließt sich das nicht aus?**

Ja, die Welt des Internets und die Digitalisierung machen vieles möglich. Von der ganzen Welt aus leben, lieben, arbeiten und gleichzeitig viele Menschen erreichen, ist heute greifbarer denn je. Als ich mich im Jahr 2010 zum ersten Mal damit beschäftigt habe, war es noch ein Traum und lediglich ein Teil meiner Visionscollage. Ich kann im Übrigen jedem empfehlen, auch eine aufzustellen. Ein paar Jahre später wurde es, dank harter Arbeit, bereits Realität.

Als ich im Jahr 2014 aus Deutschland wegzog und zunächst ein Jahr in Chile lebte

»Ich halte Reflexion für sehr wichtig und immer zu hinterfragen, was optimiert und automatisiert werden kann. Meine Devise ist seit vielen Jahren, alles zu automatisieren, was automatisiert werden kann!«

habe, hatte ich sogar etwas Angst, dass dies einen Einbruch meines Geschäfts bedeuten könnte. Es ist genau das Gegenteil passiert. International leben kann sogar ein Vorteil sein. Viele Menschen finden Reisetätigkeit und internationalen Lifestyle interessant. Südamerika ist zudem exotisch und macht Menschen neugierig, wie es dort wirklich ist. Für mich ein Beweis, wie wichtig es ist, exakt zu wissen, was man will und konsequent darauf hinzuarbeiten. Sowohl mit Fleiß als auch mentalem Training.

**Das ist ein Lifestyle, den sich viele Entrepreneure wünschen - zu reisen und die Geschäfte laufen trotzdem. Wie muss ein Geschäftsmodell aufgebaut sein, um das zu schaffen?**

Ich habe meine Visionen zu einem MUSS gemacht. Ich habe nie diskutiert, ob es möglich ist, sondern nur, wie ich es schaffen kann. Zuerst der Glaube, dann die Strategie, dann diszipliniertes und konsequentes Umsetzen. Ich wollte nie zulassen, dass kurzfristige Nebensächlichkeiten wie Grillabende, Bars etc. mich daran hindern, mein Traumleben zu verwirklichen. Man

sollte sich immer darauf fokussieren, was wirklich zählt und dann loslegen. Viele der Dinge, die ich probiert habe, haben nicht funktioniert. Ich bin drangeblieben, egal was passiert ist. Aufgeben war nie eine Option.

Ich halte Reflexion für sehr wichtig und immer zu hinterfragen, was optimiert und automatisiert werden kann. Meine Devise ist seit vielen Jahren, alles zu automatisieren, was automatisiert werden kann! Alles andere möglichst delegieren.

Beim Geldverdienen geht es letztlich um zwei Dinge: Ein überlegenes Produkt und eine hervorragende Kommunikation, sprich Marketing und Verkauf. Wenn man an diesen beiden Eckpfeilern feilt, muss der Erfolg zwangswise kommen. Nicht über Nacht, aber er kommt.

Wenn dann Kohle reinkommt, kann man das wiederum in Top-Mitarbeiter investieren, die wiederum viel mehr einbringen, als sie kosten. Zudem kann man in Marketing und PR investieren, Masterminds usw. ▶



**Das bedeutet aber auch, dass man bereits bei der Gründung an die richtige Unternehmensstruktur denken muss. Das tun viele nicht. Lässt sich das auch nachträglich anpassen?**

Es ist natürlich besser, wenn man sich beim Geschäftsmodell ausführlich Gedanken gemacht hat und dort bereits einen Rohdiamanten vor sich hat. Aus einem Rohdiamanten ist es viel einfacher einen echten zu machen, während Scheiße halt einfach Scheiße bleibt. Amazon und Apple sind hier zwei hervorragende Beispiele, die Kundenorientierung, Top-Produkte und Marketing miteinander vereinen.

Man kann jedoch vieles nachträglich immer noch verbessern und jedes Business ist immer ein lebender Organismus.

Mir war zudem klar, dass ich für großen Erfolg ein schlagkräftiges Team brauche und so viel wie möglich delegieren muss. Eine meiner Daueraufgaben heißt »Freischaufeln«. Ich schiebe diese immer wieder auf den nächsten Tag und es soll mich daran erinnern, so viel wie möglich bei uns intern weiterzugeben.

Ich habe immer versucht, meinem Team viele Freiheiten, Wertschätzung, faire Vergütung und ein motivierendes Arbeitsumfeld zu bieten. Mir war immer wichtig, dass jeder das macht, was ihm bzw. ihr gefällt. Demotivierte Teamleute bringen keine Top-Leistung und loyale High-Performer gehen nicht für ein wenig mehr Geld zum Konkurrenten, sondern sehen das Geschäft auch als das ihrige.

**Wie sehr muss man sich die Bezeichnung Steuerflüchtling gefallen lassen?**

Das ist eine interessante Frage. Hier vielleicht

einige Anregungen: Ich halte es grundsätzlich für wichtig, sauber seine Steuern zu bezahlen und keine Gesetze zu brechen, denn alles andere kommt irgendwann wieder zurück.

Wer die Pflicht hat Steuern zu zahlen, kann diese aber auch sparen. Warum sollte man es den »Großen« – die dies ja sehr intensiv nutzen – nicht nachmachen und selbst den Wettbewerbsnachteil ausbaden? Auch die feine Politik nutzt z. B. steuer- und haftungsbefreite Vereine. Meiner Meinung nach gibt es hier viel Scheinheiligkeit seitens der Politik, wenn versucht wird beim Mittelstand und Unternehmertum soviel wie möglich herauszuholen, während sie es vielfach selbst umgeht.

Ich persönlich fühle mich nicht von der deutschen und der EU-Politik vertreten und meiner Meinung nach wird im Hintergrund keine Politik für die Menschen betrieben. Anders kann ich mir viele Dinge nicht erklären, die hinter den Kulissen passieren. Mehr und mehr Gesetze dienen letztendlich dem Machtausbau, den Großkonzernen und Finanzeliten. Dies wird aber natürlich mit wohlklingenden oder komplexen Worten kaschiert.

Ich spende privat gerne und viel und ich liebe die Freiheit, wenn man selbst entscheiden kann, was man mit seinem Geld macht.

**Wie wichtig ist generell das Geldverständnis, um künftig die Nase vorn zu haben?**

Elementar. Der wichtigste Faktor im Leben für Gelderfolg ist: Finanzielle Intelligenz. Unternehmer sind vielfach angetreten für Freiheit und das hat immer auch mit Geld zu tun. Wenn keine Kohle reinkommt, hat man,

»Ich habe immer versucht, meinem Team viele Freiheiten, Wertschätzung, faire Vergütung und ein motivierendes Arbeitsumfeld zu bieten. Mir war immer wichtig, dass jeder das macht, was ihm bzw. ihr gefällt.«

sein eigenes Hamsterrad geschaffen, mag es noch so golden sein.

Ich habe schon Unternehmer erlebt, die haben alles komplett in ihr eigenes Business investiert und mit eigenen Fehlern oder Außeneinflüssen ist es dann den Bach runtergegangen. Deswegen empfehle ich jedem, sich mit finanzieller Intelligenz auseinanderzusetzen. Dass Geld reinkommt, ist das eine, es zu behalten und zu vermehren etwas komplett anderes.

Langfristig entscheidet die eigene finanzielle Intelligenz, wie viel Geld man in 10, 20 oder 30 Jahren hat. Und wer ignorant ist, muss vielleicht einiges an Lehrgeld bezahlen. Wer parallel über seine Investments deutlich mehr passives Einkommen generiert, als er zum Leben benötigt, arbeitet zudem viel entspannter und damit auch erfolgreicher.

#### **Als Unternehmer geht es ja nicht nur aufwärts. Kennst du Mechanismen, die auch in einer Krise Stabilität liefern?**

Das beste Krisenmanagement ist, vorher bereits an Wirtschaftskrisen zu denken und vorbereitet zu sein. Szenarien durchzuspielen, was schiefgehen kann. Agieren statt reagieren. Dass es nicht nur immer Sonnenscheinzeiten gibt, war mir beispielsweise auch schon vor der Pandemie klar.

Als Unternehmer sollte man immer hinsehen, was schiefgehen und passieren könnte! Bin ich vorbereitet auf Cyberattacken, Strom- und Internetausfall? Was, wenn noch einmal eine Pandemie kommt? Wie lange kann ich meine Firma bezahlen, wenn alle Einkünfte theoretisch wegbrechen? Kann der Euro kollabieren?

Ich würde als Unternehmer mindestens drei bis sechs Betriebsausgaben als Liquidität auf legalen Auslandskonten halten. Und das in der eigenen Währung und in einer sicheren Fremdwährungen wie beispielsweise norwegischen Kronen, Schweizer Franken oder Singapur Dollar. Etwas Gold und Silber finde ich ebenfalls sympathisch, auch für Unternehmen.

Eine Krise trennt zudem die Spreu vom Weizen und ist immer eine Chance. Wer sie gut durchsteht, der ist danach in der Pole-Position, wenn das Rennen wieder richtig losgeht.

**Wie hältst du dein Wissen aktuell? Durch die Gesetzgebung der verschiedenen Länder und Ebenen blickt kaum noch jemand durch.**

Ich suche mir bewusst in jedem relevanten Bereich Experten und lese deren Newsletter, kaufe Kurse oder Coachings. Ein Elite-Netzwerk aufzubauen ist das A und O. Und diese Experten kennen wiederum andere Experten. Gleich und gleich gesellt sich gerne. Ich habe schon häufig großartige Infos oder Kontakte erhalten, weil ich einfach nur kurz nachgefragt habe.

Ich bin nie danach gegangen, das Billigste zu kaufen. Sehr häufig habe ich sogar das Teuerste gewählt, weil ich mir sicher war, außerordentliche Qualität ins Unternehmen zu holen. Ich bin immer sehr gut damit gefahren und einige Male hat es mir teures Lehrgeld erspart. ♦

»Ich bin nie danach gegangen, das Billigste zu kaufen. Sehr häufig habe ich sogar das Teuerste gewählt, weil ich mir sicher war, außerordentliche Qualität ins Unternehmen zu holen.«



# GEMEINSAM ZUM GIPFEL

---

Jeder Unternehmer sollte (mindestens)  
einen Sparringspartner haben!

**W**enn ich das mal früher gewusst hätte!« Im Laufe der Jahre habe ich schon öfter erlebt, dass Unternehmer nicht wussten, mit wem sie sich über ihre konkreten Herausforderungen austauschen sollen. Sei es zum Thema Strategie, zu bestimmten Kundensituationen, dem Umgang mit Lieferanten oder Mitarbeitern. Klar kannst du bei Freunden und Familie mal Dampf ablassen. Doch bringen dich die aufmunternden Worte, die du dort erhältst, wirklich weiter? Meine Erfahrung ist, dass du dich dann zwar besser fühlst – jedoch immer noch keinen wirklichen Plan hast, wie du die Situation lösen kannst.

An dieser Stelle blickst du vielleicht auf dein Vorbild. Was würde zum Beispiel Jeff Bezos oder Steve Jobs jetzt tun? Um ehrlich zu sein: Keine Ahnung. Natürlich hilft es, ein Vorbild zu haben, das die eigenen Ziele bereits erreicht hat. Denn daraus kannst du Mut schöpfen. Sicher kennst du die Rede, die Steve Jobs in Stanford 2005 gehalten hat, oder? Das Video hat auf YouTube inzwischen über 38 Millionen Aufrufe. Der Grund dafür? Zum einen ist es eine grandiose Rede. Doch es ist vor allem auch eine unglaubliche Inspiration. Weil Steve Jobs so persönlich wie noch nie wird und offenlegt, von welchen Herausforderungen und Hindernissen sein Weg zum Erfolg geprägt war. Ich bekomme jetzt noch Gänsehaut, wenn ich die Aufnahme anschau.

#### **Vorbilder, an denen du wachsen kannst**

Nun ist die Chance gering, einen Richard Branson oder Elon Musk persönlich zu treffen und von Unternehmer zu Unternehmer mit ihm zu reden. Was du jedoch stattdessen tun kannst: Dir einen Sparringspartner suchen, der genau diese Aufgabe übernimmt. Oder direkt mehrere. Doch auch das ist für viele erst mal eine Hürde. Denn die Grundvoraussetzung für einen erfolgreichen Austausch: Du musst dich öffnen. Und das bringt unweigerlich Verletzbarkeit mit sich. Das war für mich zu Beginn meiner

Selbstständigkeit ein großes Thema. Ich wollte bewundert werden – und hatte Sorge, dass ich nicht mehr der tolle Hecht in den Augen der anderen sein würde, sobald ich einen Blick in mein Inneres zuließe. Denn ich hatte zwar ein großes Selbstbewusstsein nach außen, jedoch nur einen niedrigen Selbstwert. Es hat lange gedauert, diese Diskrepanz zu überwinden. Heute bin ich mit mir selbst im Reinen. Und es ist mir auch herzlich egal, was andere von mir denken. Zu verdanken habe ich diese Weiterentwicklungen einigen langjährigen Freunden und Mentoren, die ihre Erfahrungen mit mir geteilt haben.

Ich kann dir daher nur dazu raten, dir genau solche Leute zu suchen, wenn du als Unternehmer wachsen willst. Keine Sorge, es geht dabei nicht um Seelenstriptease – sondern darum, dass du in einem geschützten Raum die Themen ansprechen kannst, die dir sonst nachts den Schlaf rauben. Egal, ob du dir einen Mentor suchst oder dich stattdessen einer Gruppe von gleichgesinnten Unternehmern anschließt, du wirst feststellen – du bist nicht allein damit. Und das ist viel wert.

#### **Wer sind deine wichtigsten fünf Menschen?**

»Du bist der Durchschnitt der fünf Personen, mit denen du die meiste Zeit verbringst.« Diese Aussage von Jim Rohn ist dir

**»Du bist der Durchschnitt der fünf Personen, mit denen du die meiste Zeit verbringst.«**  
– Jim Rohn

wahrscheinlich schon des Öfteren begegnet. Doch hast du schon mal darüber nachgedacht, was sie für dich bedeutet? Hand aufs Herz: Wer sind deine fünf Personen? Bringen sie dich weiter – oder legen sie dir womöglich eher Steine in den Weg? Sind sie Unternehmer wie du? Oder sind es allesamt Menschen, die immer in einem Angestelltenverhältnis gearbeitet haben und dir ständig nur sagen, wie riskant Selbstständigkeit doch ist? Ich kann dir aus eigener Erfahrung nur dazu raten, dir deine fünf Menschen sorgfältig auszusuchen. Und kritisch darauf zu schauen, wer dir noch guttut und wer nicht. Wer mich kennt, weiß, dass ich durch und durch positiv bin. Sogar meine Blutgruppe ist positiv. Daher habe ich mich vor einigen Jahren entschieden, auch nur noch solche Menschen in meinem Leben haben zu wollen, die Lust haben, etwas zu erreichen – und nicht schon montags wieder aufs Wochenende warten. ▶

**Ich kann dir daher nur dazu raten, dir genau solche Leute zu suchen, wenn du als Unternehmer wachsen willst.**



Wahrscheinlich fragst du dich jetzt, nach was für Kriterien du einen Sparringspartner für dich auswählen solltest. Wichtig sind aus meiner Sicht vor allem die folgenden Punkte: Es sollte niemand sein, der in deinem Unternehmen arbeitet – und auch dein Lebenspartner scheidet aus. Um Pläne, Gedanken und eventuelle Sorgen produktiv besprechen zu können, brauchst du einen neutralen Fachmann bzw. Fachfrau. Er oder sie sollte einen vergleichbaren Erfahrungshorizont, gleichzeitig jedoch professionellen Abstand zu deinem Unternehmen haben. Die gleiche Branche ist praktisch – kann jedoch auch zu Hemmungen führen, da dein Sparringspartner damit ein potenzieller Wettbewerber ist.

Was so ein Sparringspartner konkret bringt? Eine Menge! Mit ihm spielst du deine Ideen und Pläne durch und stellst Entscheidungen vorab auf die Probe. Und im Idealfall redet er Klartext mit dir und sagt dir auf den Kopf zu, dass es eine echt bescheuerte Idee ist, an der du dich gerade festklammerst. Ein guter Sparringspartner stellt die richtigen Fragen, denkt mit und motiviert dich.

**Mit der Mastermind gemeinsam zum Gipfel**  
Und wer sagt eigentlich, dass du als Unternehmer nur einen Sparringspartner haben kannst? Wäre es nicht cool, eine ganze Clique zu haben? Auch das ist möglich, denn das amerikanische Konzept der Mastermind-Gruppe wird auch in Deutsch-

Der Autor



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

land immer populärer. Zurück geht die Idee auf Napoleon Hill. In seinem Buch »The Law of Success« begründete er in den 1920er-Jahren den Gedanken von »Master Mind Alliances«. Sogar Benjamin Franklin gehörte zu einer solchen Gruppe. Sie wird definiert als: »Die Koordination von Wissen und Einsatz von zwei oder mehr Personen, die auf einen bestimmten Zweck hinarbeiten, im Geiste der Harmonie.«

Und genau darum geht es auch heute noch. Das Ziel einer Mastermind ist es, dass jeder Teilnehmer von den Kenntnissen und Erfahrungen der Einzelnen profitiert und sich

zugleich selbst einbringt. Eine coole Sache, denn damit verpflichtest du dich automatisch, auch wirklich an deinen eigenen Zielen zu arbeiten. In vielen Fällen ist das genau der Schub, den manche Unternehmer brauchen, um endlich ins Handeln zu kommen. Sicher kennst du das: Du hast dir einen Plan gemacht, was du als nächstes tun willst – und dann kommt das Tagesgeschäft mal wieder dazwischen. Wenn du einen oder mehrere Wegbegleiter an deiner Seite hast, erhöht das die Chance deutlich, dass du dranbleibst. Schließlich möchtest du deinen Sparringspartner bzw. die Gruppe nicht enttäuschen.

»Bringt mir das wirklich was?« Aus eigener Erfahrung kann ich dir sagen, dass es manchmal schon reicht, wenn du nur eine Idee mitnimmst. Einen Funken, der sich zu dem Business-Booster entwickelt, nach dem du schon lange gesucht hast. Natürlich gibt es Ausnahmen wie Reinhold Messner, die den Mount Everest allein und ohne Sauerstoff bestiegen haben. Doch deutlich sicherer und erfolgsversprechender ist es, Erfolgsgipfel in Begleitung zu besteigen. Mit einem Sparringspartner – oder als Mitglied einer Mastermind-Gruppe. Ich habe in den vergangenen knapp 30 Jahren als Unternehmer eine Menge erlebt. Aus diesem Grund habe ich mich in diesem Jahr selbst entschieden, eine Mastermind-Gruppe zu starten, um mein Know-how weiterzugeben und Unternehmer bei ihrem Aufstieg zu unterstützen. ♦

Sogar Benjamin Franklin gehörte zu einer solchen Gruppe. Sie wird definiert als: »Die Koordination von Wissen und Einsatz von zwei oder mehr Personen, die auf einen bestimmten Zweck hinarbeiten, im Geiste der Harmonie.«





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

Jeden Monat als ePaper gratis.

[www.founders-magazin.de](http://www.founders-magazin.de)

# GOTT IST EIN KREATIVER – kein Controller



## Frank Dopheide über den Werdegang des modernen Managers und welche Herausforderungen ihm noch bevorstehen

Was bedeutete:  
 Organisation,  
 Planung und  
 Kontrolle waren  
 jetzt keine der  
 Produktion und  
 dem Verkauf  
 untergeordneten  
 Aufgabenbereiche,  
 sondern Chefsache.

**W**ie fing das alles eigentlich an? Als Deutschland das Wirtschaftswunder gestemmt und die Ölkrise sich Mitte der 1970er verzogen

hatte, als der Laden und das Land wieder brummen, da räumten die Erfinder und Unternehmensgründer ihre Chefsessel und machten Platz für eine neue Elite an der Unternehmensspitze. Von da an hatten wir die Manager. Ihr Idealbild war frisch aus Amerika importiert worden und hing jetzt überall in Deutschlands Chefetagen. Wer wollte da noch »Generaldirektor« sein? Die neuen Kapitäne, weltgewandt, dynamisch und effizienzgesteuert, setzten sich an die polierten Direktorenschreibtische und begannen umgehend damit, Unternehmenswert und Börsenkurs auf Wachstum zu trimmen. Was bedeutete: Organisation, Planung und Kontrolle waren jetzt keine der Produktion und dem Verkauf untergeordneten Aufgabenbereiche, sondern Chefsache. Anders als sein Vorgänger erfindet der Manager nichts Neues, aber er macht finanziell das Beste aus dem, was andere vor ihm erdacht haben. Unter seiner Führung wachsen Unternehmen, Umsätze und Internationalisierung ins Grenzenlose. Die Messinstrumente aus den Laboren und Fertigungshallen werden abgelöst durch die Finanzinstrumente einer entfesselten Geldwirtschaft.

Die neuen Steuerleute der Wirtschaft waren Jünger einer neuen Religion namens »Shareholder Value«. Ihr Hohepriester war der 1976 frisch zum Nobelpreisträger gekürte Amerikaner Milton Friedman. Die Managerkaste vergötterte ihn und folgte ihm aufs Wort.

Friedman predigte: »The business of business is business«, und meinte damit: »Manager, verschwendet keine Zeit mit gesellschaftlicher Verantwortung, Politik, Umweltschutz und so etwas, sondern kümmert

euch ums Geldverdienen.« Das klingt aus betriebswirtschaftlicher Sicht konsequent und folgerichtig, ist aber ein schleichendes Gift für die moralische Gesundheit der Wirtschaftslenker. Mit diesem Glaubenssatz stellte der Manager den Profit über alles andere und erhielt so einen Freifahrtschein für das Ausschalten seines sozialen Gewissens. Geld verdienen wurde zum einzigen Geschäftszweck; um den ganzen Rest sollten sich andere kümmern. Die gelebte Verantwortung für Mitarbeiter, Kunden und Gesellschaft rückten ganz geschäftsmäßig eine Stelle nach hinten.

Befreit von unkalkulierbaren Zielen wie Vertrauen, Loyalität und gesellschaftlicher Akzeptanz, leistet der Manager seither ganze Arbeit in seinem Gewinnmaximierungstunnel und treibt die Unternehmenskennzahlen in unvorstellbare Höhen.

Aus erzählerischen Gründen wollen wir dem Manager einen Namen geben. Das vereinfacht die Sache. Der beliebteste und verbreitetste Name auf dem Chefsessel ist Stefan. Und dieser Stefan wird in unserem Buch zum Synonym für alles, was sich Manager nennt. Ich bitte die Guten unter ▶

*Der Autor*



**Frank Dopheide** hat 33 Jahre in der Wirtschaft gearbeitet. Er war Chairman von Grey Worldwide und Sprecher der Geschäftsführung der Handelsblatt Media Group.

den Stefans und Stefanies, die kreativen Stefanos und die empathischen Stefanelms um Nachsicht: Ihr seid nicht gemeint. Darum verkörpert »Stefan« in diesem Buch den Prototyp jener Spezies, die unsere Welt hierhin gebracht hat: in die Optimierungsfalle. Unser Stefan, er ist logisch, erfolgreich – und männlich.

Nachdem Stefan und seine Beraterfreunde das Ruder übernommen haben, wachsen sie schnell über sich hinaus: Optimierung, Standardisierung, Effizienzsteuerung und Controlling werden tagtäglich bis ins Mikroskopische praktiziert und perfektioniert. Der Mann (es sind damals tatsächlich ausschließlich Männer) an der Spitze des Unternehmens verändert seine Berufsbeschreibung – und der Beruf verändert zugleich sein Wesen. Stefan beginnt, sich »Chief Executive Officer« (CEO) zu nennen und verhält sich auch so: ein Chef mit militärischem Rang, der knallhart Beschlüsse exekutiert. Der neue Titel auf der Visitenkarte verändert nicht nur den Status, sondern auch seinen Blick auf das tägliche Tun. Die treue Seele des Unternehmens, genannt der Mitarbeiter, erscheint nun als »Human Resource« oder »Humankapital« und zugleich als größter Kostenfaktor. Der Erfahrungsschatz und die Loyalität von Dienstleistern sind zwar gute Argumente, passen aber nicht in Excel-Charts und werden mittels technologischer Einkaufsprozesse rausautomatisiert. Der günstigste Einkaufspreis allein ist die Trophäe, die es zu jagen gilt. Die Einkaufsabteilung wird zur gnadenlosen Preisdrückerkolonne. Globalisierung verlängert zwar die Lieferzeiten, aber billige Arbeitskraft und Just-

in-time-Lieferungen kompensieren das mit Leichtigkeit. Gewachsene Strukturen und Vertrauensverhältnisse gelten nicht mehr als Kapital, sondern als Bremse für Kostensenkungen. Das alljährliche Heben neuer Einsparpotenziale wird zur Kernkompetenz der Vorstandsetagen rund um den Globus. Stefan setzt seine Jobbeschreibung makellos um. Er optimiert und funktioniert. Nie waren Börsenkurse, Unternehmensbewertungen und das eigene Gehalt so hoch wie heute. Ein echtes Erfolgsmodell, der Manager – auch in der modernen Variante als CEO.

Entsprechend verbreitet sich das CEO-Virus in Windeseile und infiziert alle Sitznachbarn im großen Konferenzraum. Die gesamte Führungselite der Welt wird befallen und verändert nun ihr Wesen. Sie wird zum C-Level. Führung auf höchstem Niveau. Man sitzt jetzt nicht nur im selben Boot, sondern auch New-Work-like am selben Tisch: CEO (Chef), CFO (Finanzen), CHRO (Personal), CTO (Technik), CSO (Sales, wichtig) und – die Welt wird komplizierter – COO (Organisation). Am langen Ende des Tisches sucht dieser Tage der Tekki noch seinen Platz, der CDO (Digitales). Er ist allerdings noch in der Probezeit und muss sich unter seinesgleichen erst bewähren. Aber auch der Nerd will heute Manager sein.

Das C-Level ist die höchste Sprosse der Karriereleiter. Die Officer haben die totale Kontrolle im Unternehmen übernommen und ihre Hände an allen Hebeln der Macht. Eine Karriere wie die von Werner Wenning, dem langjährigen CEO und Aufsichtsratschef der Bayer AG, der mit der Ausbildung zum Industriekaufmann startete, ist heute

Gewachsene  
Strukturen und  
Vertrauensverhält-  
nisse gelten nicht  
mehr als Kapital,  
sondern als  
Bremse für  
Kostensenkungen.

undenkbar. Jetzt sind Hochschulstudium und Dokortitel schon fürs Betriebspraktikum und das Traineeprogramm notwendig. Theorie schlägt Praxis. Die Riege ehemaliger Berater aus Firmen der McKinsey-Schmiede bildet die größte Gruppe der heutigen Führungselite in der DAX-Welt. Success made by PowerPoint. Effizienz als Formel des Erfolgs. Auch des eigenen.

Allerdings war die maximale Fokussierung auf Kostenreduktion, Unternehmenswert





und Börsenkurs nicht ohne Nebenwirkung zu haben: Durch die Konzentration auf den Profit hat Stefan, der Endoptimierte, die Menschen verloren. Und die Menschen ihrerseits verloren den Glauben an das Unternehmen, seine Führung und den Wert seiner Arbeit für die Gesellschaft. Folgerichtig erleben die Goldjungs der Wirtschaft jetzt mit Schrecken, dass sich die Ära des zahlenfixierten Topmanagers dem Ende zuneigt. Eine Erkenntnis, die Stefan und seine Freunde unerwartet und mit Wucht trifft. Der Manager versteht die Welt nicht mehr. Just in dem Jahr, in dem Martin Winterkorn Volkswagen zum größten Automobilkonzern der Welt hochgefahren hatte, musste er seinen Dienstwagen vom Hof schieben. Bayer-CEO Werner Baumann hatte beim Kauf des Chemieriesen Monsanto die Börsenstory im Blick, sich aber beim juristischen Widerstand der Glyphosat-Kläger in den USA und dem gesellschaftlichen Widerwillen verkalkuliert. Management-Vorreiter Joe Kaeser zerlegte Deutschlands Großkonzern Siemens finanzgerecht, hatte seine Rechnung jedoch ohne die Millennials und die Schülersprecherinnen gemacht. Nahezu alle deutschen Vorzeigekonzerne und ihre Kapitane waren schon vor Co-

rona in Erklärungsnot geraten: Deutsche Bank, Bayer, Volkswagen, ThyssenKrupp, Commerzbank, Continental, E.ON, RWE, Lufthansa, Daimler, BMW. Jeder ringt mit sich, seinem Geschäftsmodell und den Erwartungen aktivistischer Investoren, kritischer Mitarbeiter und einer Gesellschaft voller Ansprüche. Was sie nicht sehen, von außen aber erkennbar ist: Sie haben ihre Unternehmen börsentechnisch wertvoll, aber sinnleerer gemacht. »Des Managers neue Kleider« heißt das Märchen. Er fühlt sich von allen bewundert und todschick im Maßanzug, aber in Wahrheit steht der CEO ziemlich nackt da.

Stefan und seine Freunde sind in der eigenen Denkfalle gefangen. Wer sagt es ihnen? Wir machen mal den Anfang: Lieber Stefan, eure Lieblingsfloskel wirkt nicht mehr. Wenn inzwischen jeder Mitarbeiter »out of the box« denken muss, damit sich etwas bewegt, dann ist die Box das Problem. Buchführung ist etwas anderes als Führung. Nach über einem halben Jahrhundert hocheffizienter Unternehmenssteuerung ist es jetzt so weit: Ihr müsst euch neu erfinden. Es ist Zeit, eure Ideensegel zu hissen, einen neuen Kurs einzuschlagen und sich über die Grenzen der eigenen Erkenntnis hinauszugehen.

wagen. Ihr werdet erkennen: Hinter eurem eigenen Erfahrungshorizont geht es weiter.

**Wir lernen:**  
Gut gemanagt heißt noch nicht gut geführt. ♦

Just in dem Jahr,  
in dem Martin  
Winterkorn  
Volkswagen zum  
größten Auto-  
mobilkonzern  
der Welt hoch-  
gefahren hatte,  
musste er seinen  
Dienstwagen vom  
Hof schieben.

»Gott ist ein Kreativer –  
kein Controller«  
von Frank Dopheide  
240 Seiten  
Erschienen: März 2021  
Econ  
ISBN: 978-3-430-21052-2



# Silicon Valley Bank-Report

## Funding-Boom in Europa und Deutschland

**I**n ihrem aktuellen Report bietet die »Silicon Valley Bank« eine Bestandsaufnahme der deutschen und europäischen Tech-Szene, bei der sich mit dem VC-Boom und den steigenden Tech-Bewertungen, dem Vormarsch der weiblichen Gründerinnen und dem deutschen Funding-Boom vier zukünftig relevante Ergebnisse herauskristallisieren.

### Europäischer VC-Boom mit steigenden Investitionen

51 Milliarden US-Dollar wurden im ersten Halbjahr 2021 in europäische und israelische Start-ups investiert. Dies entspricht bereits jetzt der 2020 investierten Gesamtsumme. Laut Prognose der »Silicon Valley Bank« werde die Summe der Investitionen bis Ende 2021 auf etwa 110 Milliarden US-Dollar weiter ansteigen. Zudem werden die Größen der Finanzierungsrunden zunehmen. In Europa gab es im ersten Halbjahr 2021 bereits 136 Runden über 50 Millionen US-Dollar und sogar zwölf Finanzierungsrunden über mehr als 500 Millionen US-Dollar. US-Investoren, bestehend aus Risikokapitalunternehmen, Hedge-Fonds und Unternehmen, waren ebenfalls mit Start-

up-Investitionen von zehn Milliarden US-Dollar in Europa aktiv.

### Aufmarsch der Einhörner

Mehr als 160 private Tech-Unternehmen mit Bewertungen von über einer Milliarde US-Dollar gibt es momentan in Europa. Insgesamt liegt die zusammengetragene Summe der Bewertungen aller europäischen Unicorns bei etwa 800 Milliarden US-Dollar. Dies zeigt, dass Unternehmen den Unicorn-Status schneller erreichen als jemals zuvor, in einigen Fällen sogar bereits zwei Jahre nach ihrer Gründung. Den Großteil der europäischen Unicorns machen Fintech- und E-Commerce-Unternehmen aus, gefolgt von Lieferdiensten und Cleantech-Firmen. Zu dem Vereinigten Königreich als vormalige Unicorn-Hauptquelle gesellen sich neben Deutschland und Israel auch die nordischen Länder.

### Verbesserung der Diversität in Europa

Die Summe des Kapitals, das an europäische Unternehmen mit Gründerinnen oder Mitgründerinnen verteilt wird, hat bereits jetzt 82 Prozent des Vorjahresniveaus erreicht. Gleichfalls steigt die Zahl der Partnerinnen in europäischen VC-Fonds, momentan sind es über 200. Zukünftig sollte dies zu

größeren Investitionen in divers geführte Unternehmen ermutigen. Doch ist hinsichtlich der Diversität noch Luft nach oben. Zwar stieg der Kapitalanteil, der weiblichen sowie männlichen Mitgründern zugewiesen wird, seit 2015 von weniger als 15 Prozent mittlerweile auf über 18 Prozent, doch mit nur 3,8 Prozent bleiben die Deals weiblicher Gründer vergleichsweise niedrig.

### Mehr Mega-Runden auch in Deutschland

Auch in Deutschland ist insbesondere in diesem Jahr ein Anstieg der Mega-Runden zu beobachten. So lag im zweiten Quartal 2021 das in deutsche Start-ups investierte Kapital bei etwa fünf Milliarden US-Dollar aus 173 Deals. Im ersten Quartal 2021 waren es nur 2,4 Milliarden US-Dollar aus dafür 237 Finanzierungsrunden. Im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres gab es 1,1 Milliarden US-Dollar aus 193 Runden sowie im zweiten Quartal 2020 1,7 Milliarden US-Dollar aus 148 Runden. Von dem Boom profitieren in Deutschland besonders die Sektoren Fintech, Unternehmenssoftware (SaaS) sowie Science & Healthcare. Insbesondere in den Bereichen Fintech, Lebensmittel-lieferung, Mobilität und Human Resources gab es in Deutschland Finanzierungsrunden über 100 Millionen US-Dollar. ♦



# WHEN SHIT HAPPENS – HANDLE IT!



## Dr. Frederik Hümmeke erklärt, wie man mit schwierigen Situationen und Menschen souverän umgeht und den alltäglichen »SHIT« als Chance nutzt.

**M**it SHIT haben wir alle täglich zu tun. Aber wenn wir schon täglich damit zu tun haben, sollten wir SHIT auch positiv nutzen. Nämlich als Dünger für unser persönliches Wachstum. SHIT ist alles, was uns stresst. Weil wir soziale Wesen sind, sind es hauptsächlich andere Menschen, die uns Stress machen. Schwierige Menschen sind im persönlichen Umgang problematisch und können unseren Zielen im Weg stehen. Da sind die Mitarbeiter, die immer wieder Hektik verbreiten (Stress). Da ist der Gesellschafter, der zuerst A predigt und dann B macht (Hypokrit = Heuchler), der Kunde, der hirnerbrannte Entscheidungen trifft und unbedingt das schlechtere Angebot vom Wettbewerber annehmen will (Idioten). Und da sind die Menschen, die einfach schwierige Persönlichkeitseigenschaften zeigen, entweder cholerisch oder phlegmatisch sind (Temperamente).

**Einen souveränen und erfolgreichen Umgang mit schwierigen Situationen finden** Sich mit dem eigenen Verhalten auseinanderzusetzen ist der wichtigste Schritt auf dem Weg zu einem erfolgreichen Umgang mit schwierigen Situationen. Ein Beispiel aus meinem eigenen Erleben, das ich auch zu Beginn meines Buchs »Handling SHIT« präsentiere, soll verdeutlichen, warum es wichtig ist, diesen Umweg zu nehmen. Ich war 24 Jahre alt. Unser Beratungsunternehmen hatte durch einen sehr glücklichen Umstand die Möglichkeit bekommen, einen in der Region beheimateten Weltmarktführer als Mandanten zu gewinnen. Nach ein paar Wochen durfte ich dem Vorstand das Ergebnis der ersten Analysephase präsentieren. Es ging vor allem darum, warum eine Innovation, auf die man im Unternehmen große Stücke hielt und in die man einige Millionen Euro gepumpt hatte, nicht so am Markt performte, wie man sich das im Vorstand gewünscht hatte. Wir sahen klare Fehler, insbesondere auf der Vertriebsseite. Und ich benannte diese Fehler deutlich.

### »GUT GEMACHT, DACHTE ICH! DOCH ICH SAH DEN SHIT NICHT KOMMEN.«

Mit einem Nicken in die Runde beendete ich den Vortrag. Gut gemacht, dachte ich! Doch ich sah den SHIT nicht kommen, der mich beinahe aus dem Meetingraum gespült hätte – losgeschickt in Form einer einfachen Frage des Vertriebschefs: »Und was genau befähigt Sie denn zu dieser Analyse?« Ich war gut vorbereitet, hatte meine Zahlen parat. Aber auf den Vorwurf, ein grüner Junge zu sein, hatte ich zunächst keine passende Antwort. Hatte dieser erfahrene Manager am Ende vielleicht sogar recht? Hatte ich einen Fehler in der Analyse, hatte ich überhaupt schon genügend Erfahrung vorzuweisen mit meinen 24 Jahren? Jetzt bloß nicht nervös werden. Aber natürlich spürte ich das Adrenalin einschießen, die Hitze aufsteigen und den Magen krampfen. Ähnliche Situationen kennen Sie alle. Die entscheidenden Fragen sind deshalb: Wie kann ich die Wahrscheinlichkeit minimieren, dass ich selbst durch mein Verhalten unbeabsichtigt einen SHIT-Sturm auslöse? Und wie kann ich eine entsprechende Situation noch gewinnbringend auflösen, wenn ich bereits durch eigenes Verhalten oder durch das Verhalten von anderen hineingeraten bin? Das Verstehen des Gegenübers und seines Verhaltens sind die Grundsteine für eine gelungene Interaktion. Aus dieser Logik heraus geht es darum, zu erkennen, was den Vertriebschef in dieser Situation motiviert haben könnte. Sein Angriff war eine Reaktion auf meinen Hinweis, dass die Innovation im Vertrieb nicht sauber gemanagt wurde. Als Verantwortlicher musste er dies als Angriff auf seine Arbeit, wenn nicht sogar auf sich persönlich verstehen. Seine Verteidigungsstrategie war die Attacke auf

mich, indem er durch die Anspielung auf mein Alter meine Kompetenz öffentlich in Frage stellte.

#### Neurologische Auslöser erkennen

Um die auslösenden Strukturen in ähnlichen Situationen zu erkennen, müssen wir sehr genau hinsehen, bis tief hinein in die Funktionsstruktur unseres Gehirns. Im Kern steht eine Frage: Was löst bei mir Stress aus? Und noch eine andere Frage ist wichtig: Mit welcher Haltung begegnen wir unseren schwierigen Situationen?

#### Handle Deinen SHIT

Die gute Nachricht ist, dass wir SHIT nicht hilflos ausgeliefert sind. Auf welche Weise ▶

Der Autor



**Dr. Frederik Hümmeke** ist Experte in den Bereichen Führung und Management, insbesondere in schwierigen Situationen und bei komplexen Themen.

wir Stress erleben, wird nämlich maßgeblich von unserer subjektiven Erlebniswelt bestimmt. Zwar ist jede Situation von objektiven Faktoren gekennzeichnet, es hängt jedoch von unserer Interpretation dieser Faktoren ab, wie wir die Situation wahrnehmen – ob diese Situation für uns eine positive Herausforderung oder eine SHIT-Situation ist. Wir können mit der richtigen Einstellung und etwas Übung unser Erleben völlig autonom generieren, ganz neu über Situationen nachdenken und konstruktiv und lösungsorientiert mit ihnen umgehen. Das Ziel ist es, sich selbst nicht als hilfloses und passives Opfer zu erfahren, sondern als aktive, handelnde Person, die den SHIT nicht nur meistert, sondern daran wächst. Stress beschreibt eine physiologische Reaktion, die bei einem gefühlten oder

echten Kontrollverlust eintritt. Er entsteht in unserem Gehirn in einem komplexen Zusammenspiel zwischen zwei verschiedenen Arealen. Dem für Routinen und grundlegende Funktionen wie Emotionen zuständigen limbischen System und seinem intellektuellen Gegenspieler, dem frontalen System. Das frontale System ist zuständig für das aktive Verstehen, Bewerten und Entscheiden. Bei geringem Stress steuert unser limbisches System auf Basis von Routinen unser Verhalten, vieles läuft unbewusst. Bei mittlerem Stresslevel sind wir aktiviert, kommen intellektuell in den Flow und das frontale System hat in Kooperation mit dem limbischen System alles im Griff. Wird der Stress zu groß, geht das frontale System aus, wir stehen unter Kontrolle der evolutionären Überlebensprogramme und kennen nur

noch die Strategien Angriff (Fight) oder Flucht (Flight), Erstarren (Freeze) oder das Schutz- und Hilfesuchen in der Gruppe (Flock). Dieses genetisch vorprogrammierte 4F-System rettet uns aus lebensbedrohlichen Situationen. In einer wichtigen Verhandlung, in Situationen, in denen wir überzeugen müssen, ist es uns hinderlich. Denn das für rationale Entscheidungen zuständige frontale System hat jetzt nichts mehr zu sagen.

#### **Fünf Anlässe für Stress**

Es hilft uns, zu verstehen, was die Auslöser einer 4F-Reaktion gewesen sein könnten und wie wir sie in Zukunft verhindern können.

*Status:* Stress entsteht, wenn sich unsere Position im sozialen Gefüge zum schlechteren entwickeln kann. Zum Beispiel, indem unsere Reputation angegriffen wird.

*Sicherheit:* Wenn wir das Gefühl haben, eine Situation nicht mehr zu verstehen, und nicht mehr wissen, was auf uns zukommt.

*Autonomie:* Wenn wir uns ohnmächtig fühlen, weil eine Situation nicht in unseren Händen liegt und wir nicht agieren können, weil es uns vielleicht sogar verboten ist.

*Sozialer Bezug:* Wenn wir das Gefühl haben, jemand mag uns nicht (mehr), wenn ein Konflikt beginnt oder wenn wir alleine aufgrund unserer Rolle abgelehnt bzw. zurückgewiesen werden.

*Fairness:* Wenn nicht unseren Werten entsprechend gehandelt wird, insbesondere, wenn wir davon direkt betroffen sind, dann wirkt das als intensiver Stress.

Jeder Mensch kann seine Resistenz gegenüber Stress verbessern. Regelmäßige Meditation ist nachweislich extrem hilfreich, um die Empfindlichkeit unseres Stress-Systems zu reduzieren. Neben diesem langfristigen Training gibt es eine Reihe sofort anwendbarer Techniken, die unser Betriebssystem wieder ins frontale System zwingen. Sie basieren auf physiologischen Notwendigkeiten und die Effekte dieser Methoden können nicht willentlich beeinflusst werden.

Das wichtigste: Blicken Sie aus einer ganz neutralen Position auf das Geschehen in der Situation und versuchen Sie zu verstehen, was eigentlich gerade los ist. Welche Stress-Dimension wurde getriggert? Geht es um Status, geht es um Unsicherheit? Hat der Angreifer das Gefühl, keine Kontrolle zu haben? Fühlt

## »AUF WELCHE WEISE WIR STRESS ERLEBEN, WIRD NÄMLICH MASSGEBLICH VON UNSERER SUBJEKTIVEN ERLEBNISWELT BESTIMMT.«





**»Handling Shit:  
Der richtige Umgang  
mit schwierigen  
Personen und  
Situationen«**

von **Dr. Frederik  
Hümmeke**

288 Seiten

Erschienen: Mai 2021

Börsenmedien

ISBN: 978-3-86470-745-2



er sich ausgegrenzt oder unfair behandelt? Hat sein Ausbruch überhaupt etwas mit Ihnen zu tun? Diese neutrale Grundhaltung ist der wichtigste Schritt, um auf jeden SHIT-Moment adäquat reagieren zu können. Nicht, indem Sie mit einer der 4F-Reaktionen Ihren Stress weiterreichen, sondern indem Sie den Konflikt lösungsorientiert auf die Sachebene zurückbringen und erfolgreich aus der Situation gehen.

### SHIT als Chance

Wenn Sie beispielsweise in einem Meeting angegriffen werden, eröffnet Ihnen dieser Angriff eine große Chance: Wenn Sie es schaffen, souverän und klug, vielleicht sogar charmant, zu kontern, ohne den anderen unter den Bus zu werfen, sondern den Moment mit einer guten menschlichen Haltung zu klären, sind Sie der eindeutige Gewinner.

So ein Ergebnis resultiert bei den Anwesenden in zwei Lerneffekten: Alle merken, dass Sie kein leichtes Ziel sind. Sie braucht man nicht anzugreifen. Zweitens zeigen Sie Kompetenz und Souveränität. Und auch das bleibt bei allen Anwesenden im Gedächtnis. Dazu gibt es eine ganze Reihe von kommunikativen Techniken, die Sie erlernen können. Voraussetzungen, um diese Techniken – von denen ich einige detailliert in meinem aktuellen Buch beschreibe – sicher anwenden zu können, sind allerdings die passende Einstellung zu Ihrem Stress und die Fähigkeit, den Stress in den Griff zu bekommen, bevor er Sie in den Griff nimmt.

### Hochwirksame Stress-Hacks

Wenn Sie Stress verspüren, registrieren Sie die Reaktionen des Körpers – hoher Blutdruck, Schweißausbrüche, Zittern der Gliedmaßen – typischerweise als negativ. Die negative Bewertung der Stressreaktion

erhöht den Stress noch mal. Wenn Sie diese Reaktionen spüren, kleben Sie ihnen einfach in Gedanken das Etikett »Stressreaktion« auf. Es ist neurowissenschaftlich nachgewiesen, dass dieses »Labeling« genannte Benennen die Stressreaktion um bis zu 30 Prozent reduzieren kann. Das sind 30 Prozent, die in der Präsentation den Unterschied machen können.

Im nächsten Schritt werden Sie die Reaktionen ins Positive umbewerten. Denn neben dem Stresssystem hat im limbischen System auch das Belohnungssystem seinen Platz. Dort werden unsere positiven Empfindungen verarbeitet. Sie können das Belohnungssystem durch eine positive Aussage ganz bewusst aktivieren: »Mensch toll, eine Stressreaktion.« Dieses »Reappraisal« senkt den Stresslevel um bis zu 40 weitere Prozent. Auch dieser Effekt ist eine physiologische Notwendigkeit. Sobald Sie an das Positive denken – nicht glauben –, setzen Sie den Ausgleichseffekt in Gang und Ihr Stress nimmt ab. Zusammen reduzieren Sie Ihre Stressreaktion so um bis zu 70 Prozent. Und diese 70 Prozent sind genug, damit Sie wieder in den Zuständigkeitsbereich des frontalen Systems gelangen, der das bewusste Denken ermöglicht, das wir in kritischen Situationen so dringend benötigen.

### Kritische Situationen versprechen auch immer Erfolg

Sie werden im Leben immer wieder kritische Situationen durchleben müssen. Besser, Sie gewöhnen sich an diesen Gedanken von Anfang an: Kritische Situationen sind Chancen! Nehmen Sie Ihren Stress ruhig wahr. Aber sehen Sie auch die Chance, die für Sie darin liegt. Sagen Sie sich: »Hey, ich mache jetzt das Beste aus der Situation. Es ist eine Chance, einen Schritt nach vorne zu machen.« Und

auch dieser Gedankengang wird Ihren Stress deutlich reduzieren.

Auch ich habe Zeit für diesen Prozess benötigt. Meine Wahrnehmung hat sich aber geändert und meine Ängstlichkeit sich gelegt, als ich begonnen habe, Angriffe als Chance zu sehen. Ab dem Moment, als ich mir gesagt habe: »Hey, gib mir den SHIT und lass mich daran wachsen«, bin ich entspannter in Situationen gegangen. Ich hatte nicht nur die neutrale Grundhaltung entwickelt, sondern habe kritische Situationen darüber hinaus als Wachstumschance wahrgenommen. In dem Moment, in dem auch Sie dieses Bewusstsein entwickeln, ist der SHIT ein wirklicher Dünger für Ihr Wachstum. ♦

**»KRITISCHE  
SITUATIONEN  
SIND CHANCEN!  
NEHMEN SIE IHREN  
STRESS RUHIG  
WAHR.«**

## DA STEPPT DER BÄR: BITPANDA JETZT 4,1 MILLI- ARDEN US-DOLLAR WERT



Bilder: © Bitpanda

Die Wiener Investment-Plattform Bitpanda hat ihren Wert innerhalb weniger Monate auf 3,5 Milliarden Euro (4,1 Milliarden US-Dollar) verdreifacht. Lag die Bewertung des Unternehmens im März dieses Jahres noch bei etwa einer Milliarde Euro (1,2 Milliarden US-Dollar), sorgten die Beteiligungen bekannter Investoren in der Finanzierungsrunde der Serie C für den steilen Wertanstieg. Insgesamt 224 Millionen Euro (etwa 263 Millionen US-Dollar) konnte Bitpanda einsacken. An der Finanzierung beteiligt sind neben US-Risikokapitalinvestor Valar Ventures auch weitere namhafte Firmen, darunter LeadBlock Partners, Jump Capital und REDO Ventures.

Das 2014 von Eric Demuth, Paul Klanschek und Christian Trummer gegründete Fintech-Unternehmen hat das Ziel, Investieren für alle zugänglich zu machen, und konnte im zweiten Quartal dieses Jahres einen Nettogewinn in Höhe von knapp 1,4 Milliarden Euro (1,6 Milliarden US-Dollar) vorweisen. Das entspricht einem Anstieg von gut 4.900 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Laut einer Mitteilung des Unternehmens werde Bitpanda das neue Kapital vor allem für die internationale Expansion und den Team-Ausbau einsetzen. Neben Kryptowährungen können die mehr als...

*Diesen und andere Artikel können Sie unter [founders-magazin.de](http://founders-magazin.de) lesen.*

### Allgemein



### Neugründungen in Deutschland dramatisch niedrig

Deutschland zählt im internationalen Vergleich zu den Ländern mit den wenigsten Firmengründungen. Das ergab der »Global Entrepreneurship Monitor« (GEM), der für das Bundeswirtschaftsministerium vom RKW-Kompetenzzentrum gemeinsam mit der Leibniz-Universität Hannover erstellt wurde. Die vorliegenden Ergebnisse, für die insgesamt 136.000 Personen befragt wurden, stehen exklusiv dem »Handelsblatt« zur Verfügung und zeigen Deutschland beim Vergleich der Gründerquoten nur auf Platz 41 von 43 untersuchten Ländern, mit den Schlusslichtern Italien und Polen. Das schlechte Ranking sei laut »Handelsblatt«...

*Den ganzen Artikel können Sie unter [founders-magazin.de](http://founders-magazin.de) lesen.*

### Finanzen



### Revolut: Wertsteigerung macht Mitarbeiter zu Millionären

Das britische Fintech-Start-up Revolut wurde im Juli nach einer Finanzierungsrunde in Höhe von über 800 Millionen US-Dollar mit 33 Milliarden US-Dollar bewertet. Der Unternehmenswert stieg damit seit der vormaligen Bewertungsrunde Anfang 2020 um ein Sechsfaches. Revolut wurde 2015 von Nikolay Storonsky und Vlad Yatsenko gegründet und plant laut eigener Aussage die Entwicklung einer globalen »Finanz-Super-App«, für die unkomplizierte und »weltweite Verwendung und Verwaltung von Geld.« Nicht nur die Gründer und frühen Start-up-Investoren profitieren nun von dem steilen Wertanstieg, sondern auch die...

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

### Finanzen



### PayPal katapultiert Bitcoin über 50.000 US-Dollar

Erstmals seit Mai ist der Bitcoin-Kurs wieder über 50.000 US-Dollar gestiegen. Und auch sonst lässt sich die Digitalwährung nicht von negativen Schlagzeilen wegen Umweltverschmutzung von ihrem erneuten Aufstieg abhalten. Bis zu dem im April dieses Jahres erreichten Rekordhoch von 64.900 US-Dollar fehlt allerdings noch ein wenig. Doch langsam aber sicher scheint sich der digitale Coin wieder an seine Rekordmarke heranzutasten und sich auch von seinem Juli-Tief zu erholen. Momentan meldet das Internetportal »CoinMarketCap« für den Bitcoin einen Preis von 50.347 US-Dollar bei einem...

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

**Unternehmerische Resilienz**



Was bedeutet es für ein Unternehmen, wenn seine Lieferkette durch eine Naturkatastrophe oder durch Krieg dauerhaft unterbrochen wird? Was passiert, wenn das zentrale Bürogebäude über Nacht abbrennt? Wenn eine Cyberattacke

die IT lahmlegt oder ein Shitstorm das Image zu schädigen droht? Und wie sieht eine vernünftige Prävention, wie sehen schlagkräftige Reaktions- und Krisenmanagementmuster aus, die die Handlungsfähigkeit in einer solchen Krise schnell wiederherstellen und gewährleisten?

**Ambition**



Wenn zwei das Gleiche leisten... wird der eine Abteilungsleiter und der andere Vorstandsvorsitzender. Warum?

Die Topmanagement-Beraterinnen Dorothea Assig und Dorothee Echter wissen: Wer nach ganz

oben kommen will, dem schaden bewährte Karrietipps! Ob im Management, in der Wissenschaft, im Sport, in der Kunst oder in der Politik: Für wirklich große Karrieren gelten andere Spielregeln.

Die Autorinnen dekodieren das System Karriere komplett neu und enthüllen erstmals, wie man es wirklich an die Spitze schafft - und dort bleibt.

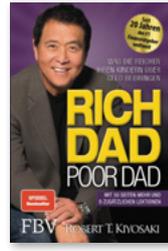
**Invent & Wander**



In dieser exklusiven Sammlung seiner Schriften findet man in Jeff Bezos eigenen Worten – den jährlichen Aktionärsbriefen, den zahlreichen Reden und Interviews – die Grundprinzipien und Philosophie, die ihn bei der Schaffung, dem

Aufbau und der Führung von Amazon und seiner Weltraumfirma Blue Origin geleitet haben. Er erzählt von seiner Kampagne für die Homosexuellenehe, erläutert seinen Standpunkt zum Thema Klimawandel und spricht sich für ein gesundes Misstrauen gegenüber Institutionen aus. Bezos' Schriften sind ein Plädoyer für Innovationsgeist und bieten einen einmaligen Einblick in das Warum und Wie seines Erfolgs.

**Rich Dad Poor Dad**



Warum bleiben die Reichen reich und die Armen arm? Weil die Reichen ihren Kindern beibringen, wie sie mit Geld umgehen müssen, und die anderen nicht! Die meisten Angestellten verbringen im Laufe ihrer Ausbildung lieber Jahr um Jahr in Schule und

Universität, wo sie nichts über Geld lernen, statt selbst erfolgreich zu werden.

Robert T. Kiyosaki hatte in seiner Jugend einen »Rich Dad« und einen »Poor Dad«. Nachdem er die Ratschläge des Ersteren beherrzigt hatte, konnte er sich mit 47 Jahren zur Ruhe setzen. Er hatte gelernt, Geld für sich arbeiten zu lassen, statt andersherum.

**Die geheime Macht der Ratingagenturen**



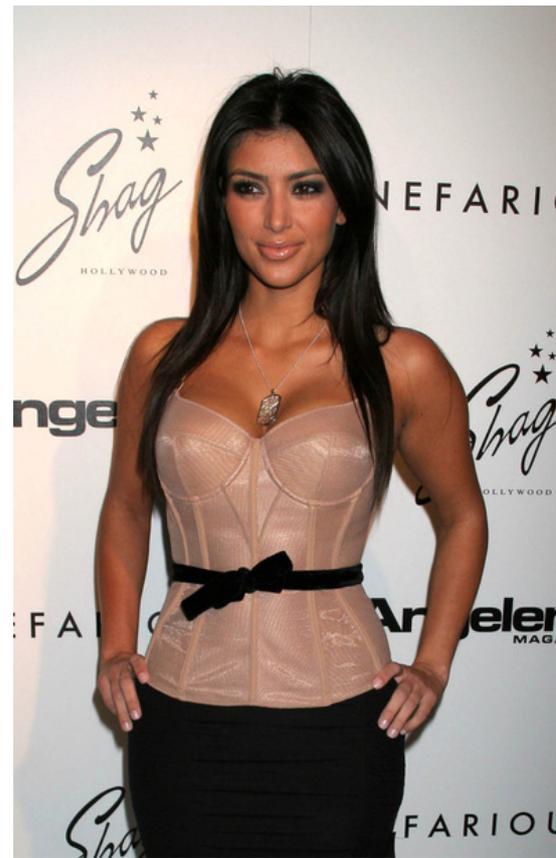
Ulrich Horstmann bringt Licht in das dunkle Gebaren und die undurchsichtigen Machenschaften der Ratingagenturen. Der langjährige Analyst im Bankengewerbe kennt die tägliche Arbeit der

Ratingagenturen so gut wie kaum ein anderer. Er analysiert die Bonitätsherabstufungen, die ganzen Volkswirtschaften abrupt den Boden entzieht, nennt Gewinner und Verlierer dieser verheerenden Politik und prangert das fatale Anreizsystem an, mit denen Ratingagenturen belohnt werden. Kurzum: Ein fakten- und kenntnisreiches Plädoyer für das Ende der Epoche der gottgleichen wie beispiellosen Allmacht weniger Player auf den Finanzmärkten.

**Keinhorn**



Julian Leitloff ist 22, als er und seine Freunde eine Idee haben: Schmuck aus dem 3D-Drucker – das wird ihr Business! Aber der Anfang ist hart und das Geld wird immer knapper. Muss er etwa zurück zu seinen Eltern ziehen? Dann der Befreiungsschlag: Investoren steigen groß ein. Das Start-up wächst und mit ihm die Probleme: Den besten Freund muss Leitloff feuern, Anwälte drohen. Doch dann geht es wieder bergauf! Forbes wählt ihn unter die besten »30 unter 30«. Julian Leitloff erzählt dem Journalisten Caspar Schlenk vom spannendsten Trip seines Lebens und erklärt, warum es sich lohnt an seine Träume zu glauben, auch wenn in real life daraus kein Einhorn wird.



**Thema**

**Von Kim Kardashian zu Dolly Parton: Die Top-100 der reichsten US-Selfmade Frauen**

Bereits zum siebten Mal präsentiert »Forbes« eine Liste der 100 reichsten US-Selfmade Frauen, deren Gesamtvermögen seit 2020 um 31 Prozent auf 118 Milliarden US-Dollar gestiegen ist. An der Spitze rangiert bereits das vierte Jahr infolge Diane Hendricks, die mit ihrem verstorbenen Ehemann Ken das Dachdeckerunternehmen ABC gegründet hatte. Ihr Vermögen stieg auf etwa 11 Milliarden Dollar. Dies macht sie zur ersten US-Selfmade Frau, deren Nettovermögen 10 Milliarden Dollar übersteigt. Platz 16 der weiblichen Spitzenverdiener geht an Popstar Rihanna. Mit ihren größtenteils aus ihrem Kosmetiklabel Fenty Beauty stammenden Einnahmen erlangte sie jüngst mit einem Vermögen von 1,7 Milliarden Dollar den Superreichen-Status. Unter den weiblichen Top-100 befindet sich mit...

Diesen und andere Artikel können Sie unter [founders-magazin.de](http://founders-magazin.de) lesen.

Julien Backhaus

# Bullshit Rules

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

FBV

**Jetzt** im Handel!