

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich, Schweden

Ausgabe 29

Stefan Dederichs

**PERFEKTION –
GLÜCK ODER
MAKEL?**

50 Cent

**HUSTLE
HARDER,
HUSTLE
SMARTER**



Britta Balogh

**FRAUEN UND
MACHT**

Dennis Roloff

**VOM SPITZENSport ZUM
IMMOBILIENIMPERIUM**



4 190872 505003



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

Bild: Christian Wellmann

Editorial

Aufgeben gibt's nicht! Mit Fleiß und Disziplin ans Ziel

»Erstens kommt es anders und zweitens als man denkt.« Damit fasst Immobilienexperte Dennis Roloff seinen Erfolg auf Umwegen zusammen und spricht sicherlich vielen aus der Seele. Oft ist es nicht der erste große Traum, der in Erfüllung geht, vielleicht auch nicht der zweite oder dritte. Doch davon sollte sich niemand entmutigen lassen. Mit genug Geduld, Fleiß und Ausdauer wird man unweigerlich den eigenen Weg ins Ziel finden. Roloff hat es vorgemacht: Von der Oberschenkelverletzung, die seiner Leichtathletikkarriere ein Ende setzte, ließ sich der damals hochambitionierte 22-Jährige nicht unterkriegen. Er fand eine neue Leidenschaft und investierte darin reichlich Zeit und Gehirnschmalz. Schon zwei Jahre später hatte er die erste Immobilie in der Tasche und damit den Grundstein für sein Immobilienimperium gelegt. Lesen Sie in der Titelstory mehr darüber, wie Dennis Roloff aus seinem Faible für Altbauten eine florierende Unternehmensgruppe aufgebaut hat und welche Tipps er für Einsteiger in die Immobilienbranche parat hat.

Dieselbe Branche, aber einen gänzlich anderen Ansatz hat Sandro J. Stadelmann für sich entdeckt. Gemeinsam mit seinem Team bei

seiner Mister Immo GmbH hat er sich wohl eine der exklusivsten Nischen ausgesucht: den Wohnungsmarkt in Dubai. Warum das gerade für Anleger und Immobilienmakler aus dem DACH-Raum interessant sein könnte, erfahren Sie in unserem Beitrag über »Mister Immo«. Wenn einer weiß, wie man es von ganz unten nach ganz oben schafft, dann ist das der wohl bekannteste Hustler von allen: 50 Cent teilt seine Gedanken über das Verfolgen von Zielen mit uns in einem Auszug aus seinem neuen Buch.

Alles in allem haben Sie mit dieser Ausgabe ein Magazin voller starker, erfolgreicher Männer vor sich. Was aber ist mit all den starken Frauen? Warum intelligente, ambitionierte und willensstarke Frauen trotz aller Kompetenz auf ihrem Weg nach oben häufig auf der Strecke bleiben, erklärt Gastautorin Britta Balogh und zeigt auf, wie Frauen ihre Stärken für mehr Durchsetzungskraft einsetzen können.

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 Julian Backhaus

Redaktion
Johanna Schmidt, Katrin Reißner
redaktion@backhausverlag.de

Layout und Gestaltung
Johanna Schmidt
magazine@backhausverlag.de

Onlineredaktion
verwaltung@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:
Julien D. Backhaus

Anschrift:
Zum Flugplatz 44,
27356 Rotenburg/Wümmen
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. 29

ERFOLG

6 Dennis Roloff:
Vom Spitzensport zum
Immobilienimperium

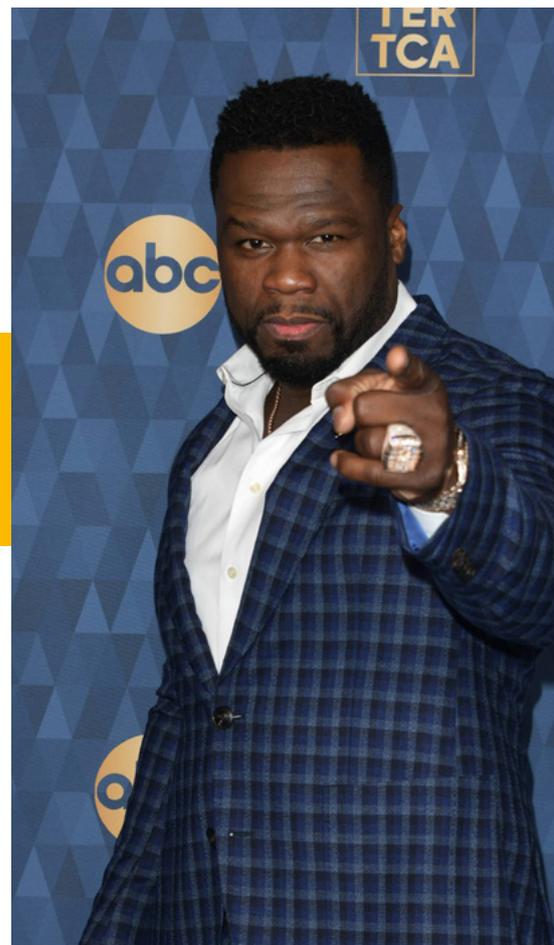
WISSEN

10 Frauen und Macht
Britta Balogh

18 Toller Lifestyle, niedrige
Kaufpreise, hohe Mieten

Hustle Harder, Hustle Smarter

Curts Jackson
Seite 22



»Versuchen Sie nicht,
ein zweitklassiger Mann
zu sein. Sie sind eine
erstklassige Frau.«

– Ursula von der Leyen

Frauen und Macht

Britta Balogh
Seite 10



LEBEN

22 Hustle Harder, Hustle Smarter
Ein Auszug aus dem Buch von
Curtis Jackson

EINSTELLUNG

**14 Perfektion –
Glück oder Makel?**
Stefan Dederichs

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 und
Gabriele Hoffmeister-Schönfelder

BEST OF WEB

**26 Jeff Bezos protestiert gegen
Starlink-Satelliten**



»Ich wollte einen Weg mit mehr Freiheit,
sowohl alltäglich als auch finanziell.«

– Dennis Roloff



Vom Spitzensport zum Immobilien- imperium

Dennis Roloff
Seite 6

Der Hürdenlauf vom ersten Immobilienkauf bis zur erfolgreichen Unternehmensgründung

DENNIS ROLOFF: VOM SPITZENSPORT ZUM IMMOBILIEN- IMPERIUM

Es gibt da dieses Sprichwort«, sagt Dennis Roloff, Geschäftsführer der Roloff Real Estate Group. »Erstens kommt es anders und zweitens als man denkt.« Ursprünglich wollte der heutige Immobilienexperte nämlich Profisportler werden. »Ich hatte den Traum, einmal bei Olympia teilzunehmen und Medaillen für Deutschland zu gewinnen.« Als Mittelstreckenläufer war der aus dem niedersächsischen Bückeburg stammende Dennis Roloff vor 19 Jahren sehr erfolgreich gewesen. »In meinen Traum hatte ich viel investiert und einen Großteil meiner Jugendzeit geopfert«, erinnert er sich. »Neben Trainings- und Wettkampfroutine war ich Mitglied in der Nationalmannschaft, habe unzählige Titel auf Länderebene und schließlich die Deutsche Juniorenmeisterschaft über 800 Meter gewonnen.« Eine Oberschenkelverletzung brachte die Karriere des aufstrebenden Leichtathletikstars zu Fall – und machte den Weg frei für einen neuen Karriereabschnitt, in dem Dennis Roloff nun erfolgreich als Immobilieninvestor tätig ist.

Begeisterung für Immobilien habe er schon immer gehegt, gibt der Immobilienexperte zu. »Sie sind fundamental und trotzdem so facettenreich. Innerhalb unseres Zuhauses spiegelt sich oft unser Charakter wider. Die Hülle zeigt dagegen den Zeitgeist unterschiedlicher Epochen.« Rutschte Dennis Roloff über einen Umweg in den Immobilienbereich, so wusste er schon während seiner Ausbildung zum Industriekaufmann bei Volkswagen, dass für ihn das Angestelltendasein nicht infrage kommt. »Ich wollte einen Weg mit mehr Freiheit, alltäglich wie auch finanziell.«

Wichtige Schlüsselmomente

Rückblickend betrachtet stellte sein Wechsel in die Immobilienbranche für Dennis Roloff einen Schlüsselmoment dar. Zunächst

»Innerhalb unseres Zuhauses spiegelt sich oft unser Charakter wider. Die Hülle zeigt dagegen den Zeitgeist unterschiedlicher Epochen.«

eignete er sich für diesen Schritt weiteres Fachwissen an und bekam die Möglichkeit, in einem renommierten Freiburger Immobilien- und Wirtschaftsbüro zu arbeiten. Parallel dazu studierte er Immobilienwirtschaft in Freiburg. Mit seinem damaligen Chef, der wie Dennis Roloff ein herausragender Sportler war, stimmte die Chemie sofort. »Ich habe in dieser Zeit viel gelernt und Erfahrungen im Bereich der Finanzierung, des Immobilienvertriebs und der Projektentwicklung, vor allem mit dem Schwerpunkt Altbausanierung gesammelt«, erinnert sich Dennis Roloff an seine Anfänge.

Mit dem notwendigen Fachwissen im Gepäck entschied er sich anschließend zum Kauf seines ersten Objekts, um es in seiner Herkunftsumgebung umsetzen zu können. Er erinnert sich noch genau: »Das erste Objekt, das ich 2008 kaufte, stellte mich gleich bei der Finanzierung vor Hürden, die ich sportlich nehmen musste, da ich als 24-Jähriger das Vertrauen der Bank gewinnen musste.« Nach guten Verhandlungen einigte die Bank sich mit Dennis Roloff zum Finanzierungszeitpunkt darauf, das Objekt nach Fertigstellung gutachterlich neu zu bewerten, um dann das investierte Eigenkapital durch den enormen Wertzuwachs wiederfreizugeben. Dieser Umstand erwies sich als fundamental für Dennis Roloffs zukünftige Projekte.

Neben finanziellen Faktoren war es dem Immobilienexperten wichtig, während des

Umbaus selbst viel auf der Baustelle zu sein. »Nicht, um Anweisungen zu geben, sondern um anzupacken«, betont er. »Die Erfahrungen aus dieser Zeit sind von unschätzbarem Wert für mich, denn dadurch habe ich viele Spezifika von Gewerken gelernt und weiß, wie die Dinge zu funktionieren haben. So kann ich schon in der Theorie praxisorientiert denken.«

Spezialisierung und Vertiefung des eigenen Wissens

Heute hat Dennis Roloff sich auf den Bereich von Altbauimmobilien, oft mit Denkmalschutz, spezialisiert. Mit seinem Unternehmen, der Roloff Real Estate Group, konzentriert er sich auf den Ankauf und die Entwicklung von Bestandsimmobilien mit Wertsteigerungspotenzial. Zudem ist er passiver Teilhaber und Gründer des Maklerbüros »Wohnen und Werte«. Insbesondere Altbauimmobilien haben laut dem Immobilienexperten diverse unschlagbare Vorteile. »Altbauten stehen oft per se schon in den besten Lagen einer Stadt, denn um sie herum haben sich die Städte entwickelt und sind gewachsen. Zudem boten sie immer attraktive Renditemöglichkeiten.«

Dennis Roloff zufolge hätten Altbauten daher große Entwicklungspotenziale. Durch eine Anpassung der Raumgeometrie könne man sie marktgerechter und offener gestalten und so einen reizvollen Wohnraum herstellen. Oft sei es möglich, durch Balkonanlagen zusätzlichen Wohnraum ▶

zu schaffen oder ungenutzte Dachbodenflächen auszubauen. »Stehen die Altbauten dazu noch unter Denkmalschutz, können sich steuerlich große Vorteile eröffnen, wenn man saniert. Das ist für Entwickler und Investoren natürlich ein zusätzlicher Anreiz«, sagt Dennis Roloff. »In dieser Optimierung besteht meine Leidenschaft.« Zu alledem, fügt der Immobilienexperte hinzu, seien Altbauten einfach schöne, geschichtsträchtige Häuser mit ganz besonderem Charme.

»Viele Gewerke würden heute niemals mehr so detailverliebt erschaffen werden, weil es schlichtweg zu teuer wäre. Ich denke hier zum Beispiel an Zierelemente aus Sandstein, Stuckarbeiten, besondere Schnitzereien, Verglasungen oder die Schmiedekunst.«

Der Umgang mit Problemen und Rückschlägen

»Schwierigkeiten gibt es zahlreiche«, sagt Dennis Roloff. Mit Erfahrung sei es möglich,

ein Haus gleich bei der ersten Besichtigung weitestgehend zu scannen, sodass den Investoren zumindest bei den größten Bauteilen wie Fenstern, Dach und Keller keine Überraschungen erwarten. »Den Röntgenblick hat aber keiner, sodass natürlich immer höhere Kosten als gedacht entstehen können.« Es sei wichtig zu wissen, was effizient und wirksam sei und wie man es wirtschaftlich umsetzen könne, lautet sein Fazit. Zu den wiederkehrenden Problemen, mit denen der Immobilienexperte in seiner 15-jährigen Erfahrung im Immobiliensektor zu tun hatte, gehören unter anderem Mietausfälle, Uneinigheiten mit Mietern und Gerichtsverfahren. Mittlerweile nimmt er dies gelassen und sucht den direkten Weg zur Klärung. Als Immobilieninvestor sei man auch Problemlöser, so Dennis Roloff.

»Der Griff zum Handy und das Telefonat im Anschluss sind oft effektiver als drei Tage Nachdenken oder ein endloses Hin und Her via Mail.« Oftmals sei ein offenes Ohr die Lösung des Problems. »Die meisten Menschen möchten gehört und verstanden werden.« Um Schwierigkeiten abzuwenden, hält Dennis Roloff eine saubere Dokumentation für unerlässlich. »Ich lasse grundsätzlich alles verschriftlichen, denn bei Streit erinnert sich sonst keiner mehr an Abmachungen«, sagt er und ist überzeugt: »Die Übergabeprotokolle dokumentieren den Zustand einer Wohnung und alle wichtigen Zählerstände. Das schafft eine neutrale Basis, ist verlässlich und ratsam für jeden Investor.«

Dennis Roloffs Empfehlung für Einsteiger

»Einsteiger sollten ein Objekt wählen, das an ihre persönliche Situation angepasst ist.« Dennis Roloff empfiehlt Einsteigern daher, mit einer kleinen Eigentumswohnung zu beginnen, die man unter dem Marktpreis erwirbt, saniert und für mindestens zwei Jahre selbst bewohnt. Danach sei der Verkaufsgewinn steuerbefreit. Dieser Gewinn könne als Eigenkapital für das nächste Objekt angewandt werden, um eine größere Finanzierungssumme nach dem sogenannten Leverage-Effekt zu hebeln.

Doch der erfahrene Immobilienexperte ermahnt auch dazu, die wichtigsten Punkte wie die Lage und die Beschaffenheit der Immobilien im Blick zu behalten und diese keinesfalls dem »guten Preis« unterzuordnen. »Ebenfalls empfehle ich, erst zu investieren und später ans Eigenheim zu denken. Denn eine Eigenheimfinanzierung blockiert oft weitere Finanzierungen und den Erwerb von finanzieller Freiheit durch passive (Miet-) Einnahmen. Auch von Statussymbolen sollten Einsteiger sich nicht lenken lassen oder diese zum Ziel haben«, so Dennis Roloff. »Konsum steht meines Erachtens der Entwicklung von finanzieller Freiheit entgegen.«

»Der Griff zum Handy und das Telefonat im Anschluss sind oft effektiver als drei Tage Nachdenken oder ein endloses Hin und Her via Mail.«





Generell sollte man genau wissen, was man mit dem erworbenen Objekt anstellen möchte«, stellt der Immobilienexperte klar. Denn Unterstützung gebe es nicht nur für Einsteiger und Gründer. So gebe es von der Kreditanstalt für Wiederaufbau, der KfW, zahlreiche Förderungen, mit denen Kreditnehmer zum einen große Zinseinsparungen hätten. Zum anderen gebe es Investitionszuschüsse für Sanierungsmaßnahmen, zum Beispiel für energetische und/oder Klimaschutzfördernde Umbauten.

Wissen zielgerichtet einsetzen

»Es hört sich platt an, aber Wissen ist Macht.« Dennis Roloff empfiehlt daher, sich ein möglichst breites Wissensspektrum anzueignen. Gründer sollten sich Fragen zu ihren Plänen stellen: »In welcher Gesellschaftsform möchte ich arbeiten? Was sind meine Ziele und welche Strategien bringen mich dorthin?« Man müsse Kontakte zu Banken, Maklern, Steuerberatern, Marktteilnehmern und anderen aufbauen. Und natürlich alle Fakten rund um das Objekt im Auge behalten, wie Finanzierung, potenzielle Umbauten und die Platzierung am Markt.

Um Lesen und das Führen von Gesprächen kämen Gründer daher laut Dennis Roloff nicht herum. Er verweist hier auf sein eigenes Unternehmen. »Am Tag führe ich mindestens 20 Telefonate mit Handwerkern, Bankern, meinem Steuerberater und weiteren. Dazu lese ich alles Immobilienspezifische, wie Zeitungen, Magazine, Onlineportale oder auch Social Media.« Generell solle man gerne lesen, wenn man

viel Geld verdienen wolle. »Der Markt ist ein Gesamtgeschehen. Immobilien, Aktien, Anlagen – alles existiert nebeneinander und steht oft in direkter Abhängigkeit. Ich finde es wichtig, das Marktgeschehen und dessen Folgen einschätzen zu können, das ist für mich Wirtschaft und macht einen guten Unternehmer aus.«

Wichtige Eigenschaften im Unternehmertum

»Die Sportlerzeit hat mich meinen Biss gelehrt«, stellt Dennis Roloff fest. »Ich habe damals den Willen erworben, stets das Ziel zu erreichen und über mich hinauszuwachsen.« Bis heute sehe er jede Herausforderung sportlich. Ebenso wichtig sei es, Rückschläge wegzustecken und nicht daran zu scheitern. »Immer einmal mehr aufzustehen, als hinzufallen, denn das zeichnet Gewinner und Sieger aus«, steht für den Immobilieninvestor fest. Getreu dem Motto »Im Einkauf liegt der Gewinn« versuche er stets das Beste aus jeder Situation herauszuholen. Das beginne beim Erwerb einer Immobilie und bei der Durchsicht von Angeboten für den Umbau. »Es ist wichtig, den Markt zu kennen, um vergleichen zu können. Und dann möchte ich ein faires Ergebnis für alle Beteiligten erzielen, nicht nur für mich.« Nachhaltigkeit zeichne sich durch zufriedene Partnerschaften aus. Dies gelte für den Immobilienexperten in den meisten Bereichen. »Sein einstiges Sportler-Mindset hat Dennis Roloff so erfolgreich in sein Immobilienunternehmen integriert, dass es ihn zu völliger finanzieller Freiheit und seinem heutigen Immobilienimperium führte. ♦

»Der Markt ist ein Gesamtgeschehen. Immobilien, Aktien, Anlagen – alles existiert nebeneinander und steht oft in direkter Abhängigkeit. Ich finde es wichtig, das Marktgeschehen und dessen Folgen einschätzen zu können, das ist für mich Wirtschaft und macht einen guten Unternehmer aus.«



FRAUEN UND MACHT

Umgang mit Machtgerangel

Macht kann eine ungeheure Anziehungskraft haben. Wir erleben dies täglich anschaulich in der Politik und Wirtschaft. Wie und wodurch entsteht Macht? Dominanz ist ein wesentlicher Faktor. Ein anderer sind Spielregeln, die einzuhalten sind, wenn man nach Macht strebt. Diese gehen unweigerlich damit einher, bereit zu sein, ethische und moralische Schranken zu durchbrechen. Frauen, die Macht erlangen möchten, erleben die Herausforderung, sich gegen jahrhundertlang gewachsene Strukturen, Strategien und Rituale durchsetzen zu müssen.

Männern ist der Wettstreit in die Wiege gelegt, während bekanntermaßen Frauen das ausgleichende, verbindende und soziale Element mitbringen. Daher gibt es von jeher ein Ungleichgewicht in der Austragung von Machtkämpfen zwischen den Geschlechtern. Jeder kämpft mit seinen Mitteln.

Was sind Machtmenschen für Typen?

Machtmenschen zeichnen sich durch Machtgier bis hin zu -besessenheit aus. Sie wollen sich in jedem Fall durchsetzen. Dabei sollen alle anderen behilflich sein und

sich vor allem unterordnen. Durch Intelligenz, Beharrlichkeit und Glaubwürdigkeit wollen sie überzeugen und ihre Entscheidungen durchbringen. Gelingt das nicht, kommen Manipulation und ihr Wissen als Machtfaktor ins Spiel. Dies ist eine klare Beschreibung eines männlichen Machtmenschen.

Frauen nutzen Macht hingegen eher als Mittel zum Zweck, um damit etwas Sinnvolles zu bewerkstelligen. Macht zu erlangen nur für das eigene Ego ist Frauen eher fremd. Viele Frauen schrecken durch das oben genannte Image nach wie vor vollständig vor Machtpositionen zurück.

Wie behaupten sich Frauen in einem männerdominierten Umfeld?

Frauen können ihre Position stärken, indem sie:

- sich ein unverwechselbares Profil zulegen und die eigene Marke kreieren
- Eigenmarketing betreiben
- an ihrem Image arbeiten
- eine klare Positionierung einnehmen
- ihr Selbstbewusstsein stärken
- Fingerspitzengefühl und Taktik verfeinern
- auf Wortwahl und Emotionen achten

Zeigen Sie, dass Sie der Aufgabe gewachsen sind, die nötigen Kompetenzen mitbrin- ▶



»Versuchen Sie nicht, ein zweitklassiger Mann zu sein. Sie sind eine erstklassige Frau.«

– URSULA VON DER LEYEN



Berührung ist für Männer eine Geste der Dominanz. Sie kann durchaus freundschaftlich, wohlwollend und väterlich sein. Im Business bleibt es ein Dominanzsignal.

gen und wirklich wollen, und bleiben Sie sich treu.

Machtgerangel unter Männern und was Frauen davon lernen können

Männer sind von klein auf gewohnt, Positionen auszukämpfen. Anders als Frauen empfinden sie dieses Machtgerangel als normal und sportlich. Ist der Wettstreit ausgetragen, gibt man sich die Hand oder geht gemeinsam ein Bier trinken. Den Frauen ist Konfrontation eher unangenehm, sie nehmen Angriffe schnell persönlich.

Das sind die Kniffe der Männer und wie Sie gegensteuern können:

- Machtgerangel bedeutet Wettstreit und hat damit spielerische Anteile.
- In Meetings wird der/die Ranghöchste angesprochen und fixiert. Hört er/sie zu, ist die Aufmerksamkeit aller gesichert.
- Das Pokerface dient dazu, nonverbale Informationen zu verbergen. Bleiben Sie bei einer freundlichen, selbstbewussten Ausstrahlung. Frauen lächeln tendenziell zu häufig, was Männer als unterwürfig interpretieren.
- Unbestimmte Formulierungen wie: »vielleicht, gegebenenfalls, man könnte...« interpretieren Männer als Schwäche und Unentschlossenheit. Formulieren Sie klar und unmissverständlich.
- Männer wollen den Wettkampf gewinnen. Daher wird nicht von der eigenen Position abgerückt. Frauen hingegen

entschuldigen, erklären sich und üben Selbstkritik. Dies dient dem Wett-eifernden als Waffe, die er bei nächster Gelegenheit nutzt.

- Berührung ist für Männer eine Geste der Dominanz. Sie kann durchaus freundschaftlich, wohlwollend und väterlich sein. Im Business bleibt es ein Dominanzsignal. Nutzen Sie es ebenfalls: Werden Sie zum wiederholten Male unterbrochen, legen Sie Ihre Hand kurz auf den Unterarm des Sprechenden mit Worten wie: »Lassen Sie mich den Gedanken noch eben zu Ende bringen. Dann sind Sie dran!« Ist es Ihnen nicht möglich, die Hand aufzulegen, zeigen Sie ihm das »Stopp-schild« mit der Handfläche zum Unterbrechenden gerichtet. Behalten Sie einen freundlichen Gesichtsausdruck, denn das »Stopp-schild« ist ein massives Zeichen der Zurückweisung.

Fazit

Machtmenschen haben einen hohen Dominanzfaktor, sind erkennbar durch Willensstärke, Selbstvertrauen, Ausdauer, Egoismus, Entschlossenheit, Risikobereitschaft, Rastlosigkeit und Aggressivität.

Eine interessante Studie hat herausgefunden, dass »Macht den Geist schult«. Psychologieforscherin Yuri Miyamoto von der Universität Wisconsin-Madison und ihre Kollegin Li-Jun Ji von der Queen's Universität in Kingston, Kanada, haben festgestellt, dass Macht einen unmittelbaren Effekt auf

unser Gehirn hat: »Wer sich mächtig fühlt (oder es ist), verbessert automatisch seine Fähigkeit, analytisch zu denken.«¹

Machtgerangel gibt es sowohl gleichgeschlechtlich als auch im gemischten Einzel. Sie unterscheiden sich in der Art und Weise der Austragung, der Konsequenz und des Ergebnisses. Männer haben kein Problem, sich in den Machtwettstreit zu begeben, Frauen vermeiden ihn lieber. Frauen bleiben dabei viel häufiger auf der Strecke und tragen nachhaltige Blessuren davon. Ständiges Machtgerangel vergiftet die Arbeitsatmosphäre, bindet unnötig Kräfte und verschlechtert das Ergebnis. ♦

Die Autorin



Als Karrierecoach, Speakerin und Autorin begleitet **Britta Balogh** Führungskräfte auf ihrem Karriereweg. Ihr Motto lautet wie der Titel ihres Ratgebers: »Benimm ist in!«



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

Jeden Monat als ePaper gratis.

www.founders-magazin.de



Bei Andre Agassi, einem der wohl erfolgreichsten Tennisspieler, führte Perfektion dazu, dass er alles hasste, was mit dem Tennissport zu tun hatte.

PERFEKTION

– GLÜCK ODER MAKEL?

Stefan Dederichs erklärt, warum Mut zur Lücke schneller zum Erfolg führt.

In den meisten Büchern über Perfektion kommen Perfektionisten nicht besonders gut weg. Sie werden oft als Einzelgänger, pedantisch, unmenschlich und uneinsichtig bezeichnet. Dabei gibt es genügend sehr erfolgreiche Perfektionisten wie Arnold Schwarzenegger, Will Smith, Steve Jobs oder auch Cristiano Ronaldo. Die Liste könnte ich beliebig erweitern. Wenn es so viele erfolgreiche, perfektionistisch veranlagte Menschen gibt, kann dann Perfektion von Grund auf schlecht sein?

Das angeborene Streben nach Perfektion
Laut Alfred Adler, dem Begründer der Individualpsychologie, sind das Streben nach Perfektion, nach Überlegenheit und das Gefühl von Minderwertigkeit keine krankhaften Zustände, sondern von Grund auf in uns verankerte Eigenschaften. Jeder Mensch hat also erstmal das Bestreben, sich zu verbessern und zu wachsen. Je stärker jedoch unser Minderwertigkeitsgefühl ist, umso mehr werden wir, so Adlers Auffassung, versuchen, es zu kompensieren. Wenn dieser Kompensationsdrang überhandnimmt, entsteht ein übertriebenes Perfektionsverhalten, eine neurotische Perfektion. Die Frage ist immer: Was ist unser Ziel im Leben? Jeder Gedanke, jede Handlung wird von

inneren Zielen angetrieben. Diese Ziele sind uns häufig nicht bewusst. Es kann z. B. das Ziel sein, geliebt zu werden, Anerkennung zu erhalten, gesehen zu werden, uns selber etwas zu beweisen, gemocht zu werden usw. Egal, was wir sagen und tun, wir verfolgen immer ein bestimmtes Ziel. Ein übermäßiger Drang nach Perfektion resultiert aus diesen Zielen. Egal, wie stark wir nach Perfektion streben, eine echte Perfektion ist dabei nie erreichbar.

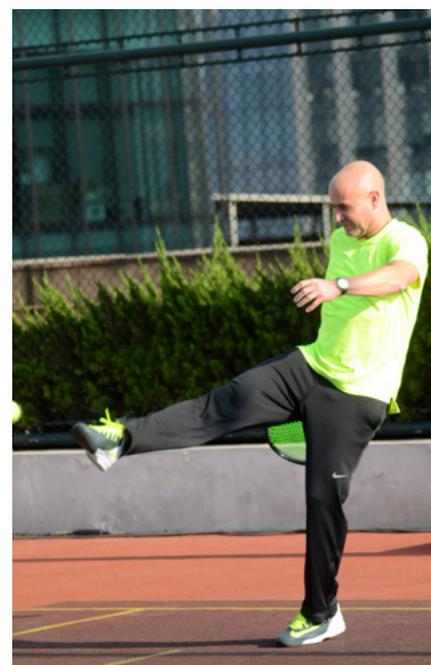
Die Ursachen und Hindernisse der Perfektion

Die Ausprägung des Perfektionsgedankens ist ca. 50 Prozent in unseren Genen verankert. Eine gewisse Neigung nach übermäßiger Perfektion kann daher angeboren sein. Perfektionismus wird außerdem durch Umwelteinflüsse wie z. B. durch unsere Eltern beeinflusst. Die gute Nachricht ist, dass wir die Stärke des Drangs nach Perfektion selber beeinflussen können. Wir können selber entscheiden, wie weit wir unser Leben durch das Streben nach Perfektion fremdsteuern lassen. Übermäßiges Streben nach Perfektion hindert uns aus Angst, Fehler zu machen, daran, Entscheidungen zu treffen. Wir schauen zu sehr auf die eigenen Fehler. Wir sind schneller ausgelaugt, setzen ▶

Der Autor



Stefan Dederichs ist Unternehmer, Redner und Autor. Vom RED FOX Award wurde er 2021 zum Speaker des Jahres in der Kategorie Motivation gekürt.



Übermäßiges Streben nach Perfektion hindert uns aus Angst, Fehler zu machen, daran, Entscheidungen zu treffen.

falsche Prioritäten, Freude und Zufriedenheit entstehen nicht. Wir verstricken uns in Kleinigkeiten und schließen keine Projekte ab. Nie ist etwas gut genug, nie kann man sich an dem Erreichten erfreuen, weil keine Zufriedenheit entsteht. Eine neurotische Perfektion führt dazu, dass wir keine echte Freude, kein Glücksgefühl und keine Zufriedenheit erreichen. Bei Andre Agassi, einem der wohl erfolgreichsten Tennisspieler, führte Perfektion dazu, dass er alles hasste, was mit dem Tennissport zu tun hatte. Trotz der großen Erfolge stellte sich kein Glücksgefühl ein. Der mit seinem Sport verbundene Ruhm und Reichtum führte lediglich dazu, dass sein Leben etwas erträglicher wurde. In seinem Fall entstand die Perfektion nicht aus ihm selbst, sondern aus dem Streben seines Vaters. Er wurde sehr erfolgreich, aber zu welchem Preis?



»Scheiß auf perfekt!«
von **Stefan Dederichs**
180 Seiten
Erschienen: März 2021
Gabal
ISBN: 978-3-96739-040-7

Das verhinderte Glück

Übermäßige Perfektion hindert uns daran, ein glückliches und ausgeglichenes Leben führen zu können. Etwas richtig und gut zu machen, das Beste aus Möglichkeiten herauszuholen, ist eine anstrengenswerte Eigenschaft. Meist reichen dabei jedoch 95 Prozent absolut aus. Mut zur Lücke führt schneller zum Erfolg und vor allem zu mehr Glück im Leben. Unser angeborenes Streben nach Wachstum ist hilfreich für unsere Entwicklung. Mut zur Lücke ermöglicht, Erreichtes besser wahrzunehmen und die eigene Leistung zu feiern. Auch mal mit etwas zufrieden zu sein, mal zu starten, auch wenn noch nicht alle Faktoren bis zum Ende ausgearbeitet sind. Sich über Ergebnisse wirklich freuen zu können, bedeutet nicht, dass man nicht weiter nach mehr streben kann. Wir sind jederzeit in der Lage, erzeugte Glaubenssätze zu lösen und neu zu verankern. Das ist ein Prozess, der nicht von heute auf morgen erfolgt, aber es ist möglich. Egal, wie sehr Perfektion in unseren Genen verankert ist und egal, wie sehr wir durch unser Umfeld geprägt wurden, wir haben jederzeit die Möglichkeit, uns zu ändern. Fange mit kleinen Schritten an, verändere deinen Blickwinkel. Schau auf das Erreichte und nicht auf das noch nicht Erreichte. Freue dich über kleine Zwischenergebnisse und verspüre das Gefühl der Zufriedenheit. Finde die Schönheit im Unperfekten. ♦

Sich über Ergebnisse wirklich freuen zu können, bedeutet nicht, dass man nicht weiter nach mehr streben kann.

Heute ist Andre Agassi als Stifter, Geschäftsmann und Co-Trainer tätig. Links sieht man ihn mit Grigor Dimitrov während der Boodles Tennis Challenge 2019.





ANIKE EKINA
Schauspielerin, Model & Djane

„Behinderte Kuh“

**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



TOLLER LIFESTYLE, NIEDRIGE KAUFPREISE, HOHE MIETEN

»Mister Immo« erklärt, warum sich die Investition in eine Dubai-Immobilie lohnt.



Sandro J. Stadelmann ist mit seiner Immobilienagentur im deutschsprachigen Raum unter dem Namen Mister Immo bekannt. Mittlerweile hat er auch in Dubai eine Immobilienagentur gegründet und verkauft rentable Immobilien an deutschsprachige Investoren. Denn Dubai ist neben seinem äußerst exklusiven Lifestyle gerade für Immobilienkäufer und Kapitalanleger äußerst attraktiv.

»Wir verkaufen mittlerweile wöchentlich sogenannte Vorsorgewohnungen«, sagt Sandro J. Stadelmann, Geschäftsführer der Immobilienagentur Mister Immo. Exklusive Kooperationen mit sehr namhaften Bauträgern aus Dubai ermöglichen ihm und seinem fünfköpfigen Team, Immobilienkäufern im deutschsprachigen Raum spezielle Angebote zu vermitteln. Dies habe viele Vorteile für alle Beteiligten, so Sandro J. Stadelmann. Ein Studio-Apartment mit 40 Quadratmetern Wohnfläche und Balkon im 20. Stock bekommt man in Dubai durchaus schon für etwa 110.000 bis 120.000 Euro. Im Preis miteinberechnet sind dort zudem viele Extras wie Fitnesscenter, Garagenplatz, Poolnutzung, Concierge-Service und mehr. »Man bekommt dort für wenig Geld im Vergleich zu Wien viel geboten«, lautet Sandro J. Stadelmanns Fazit. In Wien würde ein Käufer beispielsweise eine 30-Quadratme-

»Man bekommt dort für wenig Geld im Vergleich zu Wien viel geboten.«

ter-Wohnung für 150.000 Euro in mittelmäßig bis schlechter Lage bekommen, die er dann für etwa 300 Euro netto monatlich vermieten könne. Nach Abzug der Steuern blieben ihm noch etwa 150 oder 200 Euro übrig. In Dubai sei dies anders. Dort blieben dem Käufer aufgrund der hohen Mietnachfragen und niedrigen Kaufpreise sogar 1.200 bis 1.500 Euro als Mieteinnahmen.

Optimale Voraussetzungen für Investoren

»Dubai hat schon einen sehr tollen Lifestyle«, so Sandro J. Stadelmann. Es gebe sogar

»Die hohe Mietnachfrage und günstige Kaufpreise, das sind die optimalen Voraussetzungen für einen Kapitalanleger im Immobilienbereich.«



ein eigenes Ministerium für Glück. »Die machen alles, damit du dich willkommen und wohlfühlst und eine angenehme Zeit dort verbringen kannst.« Und nicht nur das. Niedrige Kaufpreise, hohe Mieten, hohe Renditen, keine Steuer auf die Mieteinnahmen – das alles seien laut Sandro J. Stadelmann attraktive Faktoren für Immobilieninvestoren und der Grund, warum Mister Immo so viele Anfragen für Immobilien in Dubai erhalte. »Dubai ist eine Stadt, die lebt von Experten, von Schlüsselkräften aus dem Ausland«, erklärt der Immobilienexperte. Es gebe in Dubai einen Ausländeranteil von circa 91 Prozent und nur 9 Prozent Einheimische. Dieser Fakt spiele auch in die hohe Immobiliennachfrage mit ein. Denn wer beispielsweise in Wien geboren und aufgewachsen sei, habe die Tendenz, sich dort eine Immobilie zu kaufen, um sesshaft zu werden. In Dubai bleiben die Leute nur drei, vier, fünf Jahre beruflich und mieten lieber eine Wohnung, statt zu kaufen. »Das macht es so spannend für Investoren, weil eben die Mietnachfrage aufgrund dieses hohen Ausländeranteils so hoch ist«, stellt Sandro J. Stadelmann fest. »Die hohe Mietnachfrage und günstige Kaufpreise, das sind die optimalen Voraussetzungen für einen Kapitalanleger im Immobilienbereich.«

Der Mehrwert für alle Beteiligten

»Die Möglichkeit, eine Wohnung mit einer vergleichbaren Rendite in Österreich oder anderorts im deutschsprachigen Raum zu kaufen, die gäbe es unter diesen Voraussetzungen nicht.« Diese lukrative Möglichkeit bietet Mister Immo als deutschsprachige Immobili-

liagentur deutschsprachigen Investoren. Sandro J. Stadelmann besitzt selbst Wohnungen in Dubai und hat dort erst vor Kurzem zwei Firmen gegründet, mit denen er ein gut ausgebautes Netzwerk an Notaren, Umzugsfirmen, Möbelhäusern, Banken und anderem unterhält. Sogar Finanzierungen vermittelt die Immobilienagentur und das sowohl in Österreich als auch vor Ort in Dubai. »Bei uns bekommt man das Rundum-sorglos-Paket«, so Sandro J. Stadelmann. Auch den Kontakt zu einer Airbnb-Agentur, die sich im Falle einer Kurzzeitvermietung um alles kümmert, stellt seine Immobilienagentur her. »Das ist unser Riesen-Mehrwert«, sagt der Immobilienexperte. »Wir bieten die Schnittstelle von dem Wunsch des Immobilieninvestments im Ausland zum verwirklichten Kauf.« Dies funktioniere auch aufgrund des guten Rufs der Agentur, dem »Trust«, wie Sandro J. Stadelmann es nennt, sehr gut.

Guter Ruf und »Trust«-Faktor

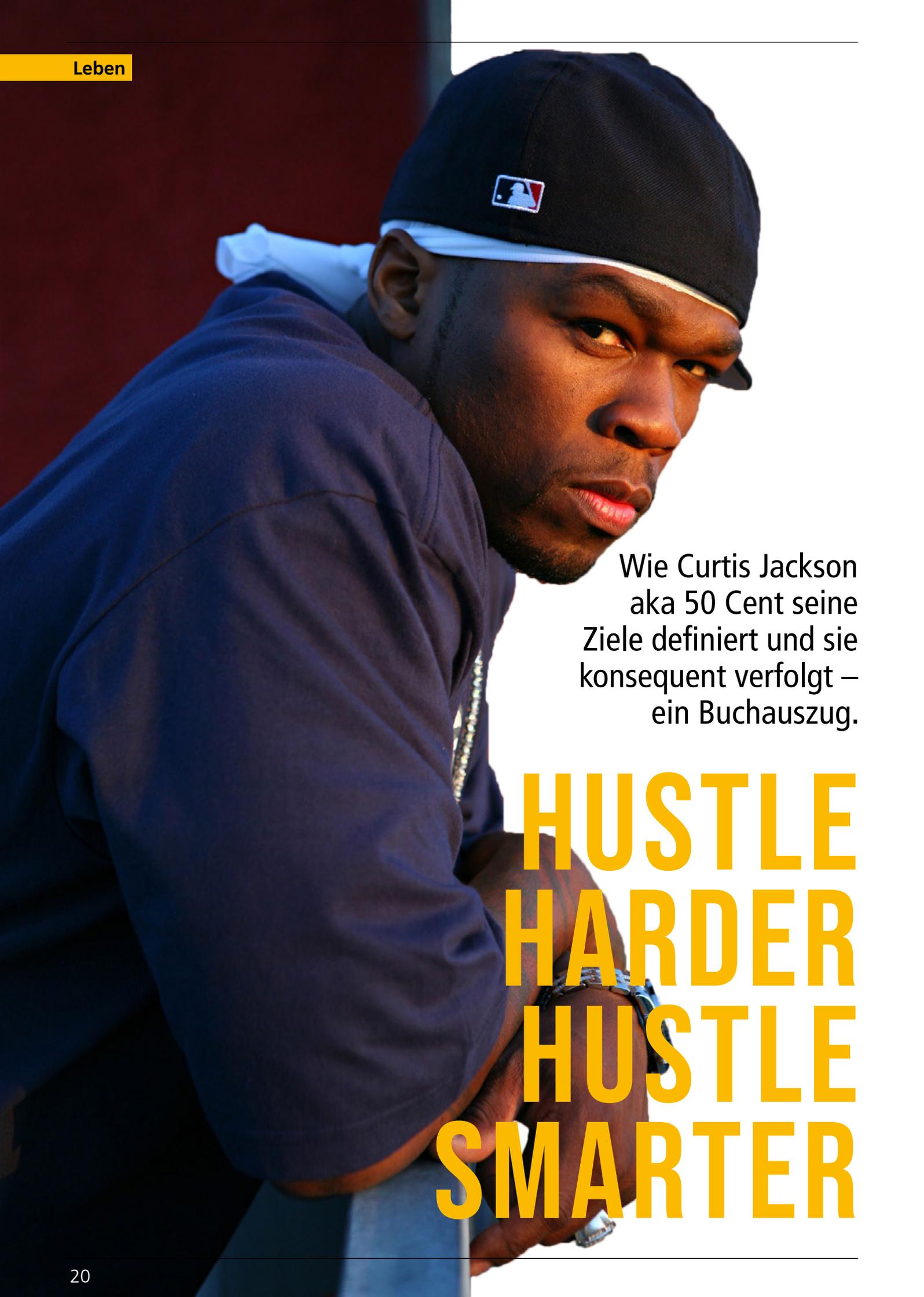
Das Vertrauen der Kunden besitzt Mister Immo im deutschsprachigen Raum und mittlerweile auch in Dubai nicht allein aufgrund des hohen Bekanntheitsgrades, sondern weil der Service der Agentur ihrem Ruf vorausleitet. »Wir sind schon sehr, sehr kundenserviceorientiert«, sagt Sandro J. Stadelmann. Dies zeigen auch die positiven Google-Bewertungen. »Jeder ist bei uns zufrieden, weil wir so lange für den Kunden aktiv sind, bis er zufrieden ist.« Es gebe oft das Klischee, erwähnt der Immobilienexperte, dass der Immobilienmakler lediglich die Tür aufmache und dann abkassiere. »Bei uns ist das nicht so«, weist

Sandro J. Stadelmann dieses Vorurteil ab. »Wir begleiten den Kunden bis zum Notar sowie zur Schlüsselübergabe und meist noch weiter.« Teilweise wurden von Mister Immo einen Monat nach der Übergabe händisch sogar die Schlösser an den Postkästen ausgetauscht oder die Wohnungen entrümpelt. Den »Mister Immo Concierge-Service« nennt Sandro J. Stadelmann diese Leistungen, die abseits der normalen Tätigkeiten des Immobilienmaklers liegen, die Kunden jedoch sehr zufrieden machen. Diese sind es schließlich, welche die Serviceleistungen der Agentur weiterempfehlen und indirekt für Folgeaufträge sorgen. »Genau diese Einstellung hat uns zu dem gemacht, was wir heute sind. Erfolgreich«, sagt Sandro J. Stadelmann.

Andere inspirieren und zum Erfolg führen

Aufgrund seines guten Rufs und seiner Bekanntheit wurde Sandro J. Stadelmann in der Vergangenheit des Öfteren von jungen Maklern über Instagram angeschrieben, die ihn um Tipps baten. Seit einem halben Jahr bietet er daher ein Immobilienmakler-Coaching für Anfänger und auch Fortgeschrittene an, wobei er die verschiedenen Tools für das erfolgreiche Maklergeschäft vorstellt und sein Erfahrungswissen weitergibt, damit andere auch schnell erfolgreich werden können. Zudem launchten Sandro J. Stadelmann und sein Team erst kürzlich einen Podcast mit dem Titel »Sandro J. Stadelmann – Der Podcast«. Neben dem aktuellen Thema des Investments in Dubai-Immobilien, allgemeinen Informationen aus dem Immobilienbereich oder Finanzen handeln einige Podcast-Folgen auch von der Entwicklung einer positiven Lebenseinstellung, Motivation und Inspiration. Diese Themen sind für Sandro J. Stadelmann neben seinem aktuellen Tagesgeschäft, in dem momentan die Verkaufsabschlüsse von Dubai-Immobilien besonders präsent sind, auch persönlich wichtig. 2019 hat er das Buch »MOTIVATION TO-GO« geschrieben, mit dem er sich an junge Menschen richtet, die er dazu inspirieren möchte, den passenden Weg für das eigene Leben zu finden. Auf seinem persönlichen Weg ist Sandro J. Stadelmann bis nach Dubai gelangt und verhilft nun interessierten Investoren zu ihren Traumwohnungen und einer rentablen Kapitalanlage. ♦





Wie Curtis Jackson
aka 50 Cent seine
Ziele definiert und sie
konsequent verfolgt –
ein Buchauszug.

**HUSTLE
HARDER
HUSTLE
SMARTER**

Harte Arbeit und Hingabe sind zwei Eigenschaften, die man bei allen echten Hustlern findet. Eine weitere ist Fokus. Denn wenn du nicht in der Lage bist, dich zu konzentrieren und deine harte Arbeit zu koordinieren, kannst du vielleicht hart arbeiten, aber du wirst nicht smart sein.

Eines meiner Lieblingsbeispiele für jemanden, der es geschafft hat, harte Arbeit und Fokus zu kombinieren, ist ein Mann namens Isaac Wright Jr. In den frühen 1990er-Jahren wurde Isaac in New Jersey zu Unrecht zu einer lebenslangen Haftstrafe verurteilt, weil er angeblich ein Drogenbaron war. Er war einer der ersten Menschen, die nach diesem neuen Gesetz in New Jersey verurteilt wurden. Das einzige Problem daran war, dass er eigentlich unschuldig war. Isaac weigerte sich, sein Urteil zu akzeptieren, und suchte nach Möglichkeiten, es aufheben zu lassen. Obwohl er keine juristische Ausbildung hatte, machte er sich daran, in der Bibliothek des Gefängnisses die Gesetze zu studieren. Er wurde so versiert, dass er begann, als Anwaltsgehilfe an den Fällen anderer Gefangener zu arbeiten und mehreren von ihnen zu helfen, ihre Urteile revidieren zu lassen.

Schließlich gelang es ihm, die Revision seiner lebenslangen Haftstrafe durchzusetzen, aber er hatte immer noch einige andere Straftaten auf dem Kerbholz, die ihn für sieben Jahre hinter Gitter zu bringen drohten. Isaac wollte trotzdem nicht aufgeben. Schließlich schaffte er es, einen Polizeibeamten zu finden, der gegen ihn ausgesagt hatte und bereit war, zuzugeben, dass er sich nicht korrekt verhalten und Dinge vertuscht hatte. Niemand bringt Polizisten dazu, sich selbst zu verpfeifen, außer Isaac. Es war ein unglaublicher Sieg – wirklich beispiellos – und nach neun Jahren hinter Gittern und dem Selbstmord des Staatsanwalts, der an seinem Fall beteiligt gewesen war, wurde Isaac schließlich freigelassen. Heute ist er praktizierender Anwalt in New Jersey, dem Staat, der ihn zu Unrecht eingesperrt hatte. Isaacs Geschichte war für mich so fesselnd, dass ich ein erfolgreiches Drehbuchprojekt mit dem Titel *For Life* für ABC in Auftrag gab, das auf seiner Geschichte basiert. Es gibt viele Menschen – viel zu viele –, die zu Unrecht im Knast sitzen, aber nie die Chance hatten, gegen das ihnen widerfahrene Unrecht zu kämpfen, wie es Isaac tat. Die einzige Hoffnung für die meisten Menschen in dieser Situation ist, eine Stiftung für die Rechte von Gefangenen oder eine große Anwaltskanzlei zu finden, die ihren Fall pro bono übernimmt. Isaac war nicht bereit, darauf zu warten, dass jemand anderes entscheidet, ob es sich lohnt, für sein Leben zu kämpfen. Er nahm sein Schicksal selbst in die Hand.

Was also ermöglichte es Isaac, das zu erreichen, was all die anderen Häftlinge nicht konnten? Seine Verbindung von harter Arbeit und Fokussierung. Als Isaac inhaftiert wurde, verbrachte er seine Zeit nicht damit, mit anderen Häftlingen darüber zu diskutieren, wer die besten Rapper sind, oder in seiner Zelle an alte Freundinnen zu schreiben, oder auf dem Hof irgendwelchen Mist zu machen. Er verbrachte jeden freien Moment, den er hatte, damit, sich in die Gesetzgebung einzuarbeiten. Er weigerte sich, irgendwelche Zerstreuungen zwischen sich und seinem Ziel zuzulassen. Es gab keine Zweifel daran, was er mit seiner Zeit anstellte: Wenn er nicht gerade aß, schlief oder Dienst hatte, saß er über den Gesetzestexten.

Am Anfang war es ziemlich schwer. Diese Bücher sind nicht für Amateure gedacht – man kann sie einfach nicht verstehen, wenn man keine entsprechende Ausbildung genossen hat. Aber mit der Zeit fiel es ihm leichter, die Gesetzestexte zu begreifen. Als Isaac anfing, an den Schriftsätzen zu arbeiten, und sah, wie sie anderen Gefangenen halfen, war er ganz begeistert. Das erzeugte eine Eigendynamik, die ihn dazu brachte, sich noch intensiver mit der Fachliteratur zu beschäftigen. Am Ende absolvierte er den Stoff von vier Jahren Jurastudium in weni-

ger als zwei Jahren, weil es ihn vollkommen gefangen nahm (das Wortspiel ist hier nicht beabsichtigt). Sobald er all diese Informationen zur Verfügung hatte, konnte er den Prozess in Gang setzen, der schließlich zu seiner Entlassung führte.

Nichts davon wäre möglich gewesen, wenn Isaac nachgelassen, sich geschlagen gegeben hätte. Wenn er an irgendeinem Punkt des Prozesses unsicher geworden wäre, was genau er zu tun versuchte. Dann wäre er niemals in der Lage gewesen, sich seinen Weg in die Freiheit zu bahnen. Dies geschah nur, weil er so entschlossen war, sich selbst zu retten. Isaacs Geschichte war wie geschaffen für das Fernsehen. Als wir die Pilotfolge ausstrahlten, erhielt sie eine der stärksten positiven Zuschauerreaktionen in der Geschichte des Senders. Das überrascht mich nicht – Isaacs Eifer, sein Leben zurückzubekommen, ist eben ungemein inspirierend.

Zur Erinnerung: Isaac legte sich nicht für Juwelen, Autos oder Häuser so ins Zeug. Er legte sich für das wichtigste aller Ziele ins Zeug: Freiheit. Er kämpfte für das wichtigste Ziel: Freiheit. Und dank seiner Fokussierung war er imstande, dieses Ziel zu erreichen, trotz eines korrupten Systems, das gegen ihn gerichtet war. Ja, Isaac war ein Hustler. Er war eine zentrale Figur. ▶

ER WAR EIN HUSTLER, DER UM DIE FREIHEIT KÄMPFTE.



Curtis Jackson und Isaac Wright Jr. auf der Premiere von *For Life* in New York City.

Aber nicht in dem Sinne, wie die Regierung ihn darzustellen versucht hatte. Er war ein Hustler, der um die Freiheit kämpfte. Nachdem du Isaacs Geschichte gehört hast, solltest du dich fragen: »Was kann ich mit einer solchen Fokussierung in meinem eigenen Leben erreichen?« Was wäre, wenn du sieben oder acht Stunden am Tag auf etwas hinarbeiten würdest, ohne irgendwelche Ablenkungen? Ohne dass Wärter dir sagen, du sollst um 22 Uhr das Licht ausmachen? Ohne dass du von dem lausigen Gefängnisessen Magenschmerzen hast und dir der Rücken von der löchrigen Gefängnismatratze wehtut? Ohne dass der in der Nachbarzelle dich die ganze Nacht mit seinem Gebrüll wachhält? Oder sich lautstark mit Mayonnaise aus der Gefängniskantine einen runterholt? Was würdest du ohne diese Art Ablenkungen erreichen? Überlege dann mal, welche Dinge dich möglicherweise davon abhalten, dein Bestes zu geben. Jetzt in diesem Moment.

Kümmerst du dich um irgendeinen Bullshit in den Social Media? Streitest du dich mit deiner Freundin oder deinem Freund? Hast du gerade Lust, dir einen Joint zu drehen? Schläfst bis in die Puppen, weil du letzte Nacht zu viel getrunken hast? Wenn du auch nur einen kleinen Teil der Fokussierung anwenden könntest, die Isaac aufbringen konnte, würdest du schon nach einem Monat den gleichen Schwung und die gleiche Energie erleben wie Isaac. Diese Welle könnte dich mitreißen und dich zu jedem Ziel tragen, das du anstrebst. [...]

Was ist dein Ziel?

Vor nicht allzu langer Zeit verließ ich nach einem hektischen Morgen voller Meetings, Vertragsverhandlungen und einem Photoshooting mein Büro in Manhattan, um zu einem Filmgelände auf der anderen Seite des Flusses in Queens zu fahren. Als sich mein Auto durch den Verkehr auf dem FDR Drive schlängelte, bemerkte ich einen

einsamen Mann, der auf einem Bolzplatz am Straßenrand Handball spielte. Der Typ schmetterte den Ball immer und immer wieder hart gegen die Wand, während um ihn herum das urbane Chaos herrschte. Die Szene beeindruckte mich so sehr, dass ich mein Telefon in die Hand nahm und Folgendes auf Instagram postete:

Yo, ich habe gerade einen erwachsenen Mann gesehen, der mitten am Tag Musik hört und für sich allein Handball spielt. Ich war am Telefon und habe gearbeitet, sein Leben ist vielleicht besser als meines.

Natürlich warf man mir im Internet vor, ich würde einfach nur provozieren wollen – so schnell wird man online verurteilt. Wie konnte 50 Cent in seinem klimatisierten, von einem Chauffeur gesteuerten Luxusschlitten sitzen und auf einen Typen neidisch sein, der Handball spielt? Ich konnte verstehen, warum manche so gedacht haben, aber ich schwöre, dass es mir nicht darum ging, mich wichtigzumachen. Als ich diesen Mann sah, sah ich jemanden, der ein gutes Training absolvierte, der die Musik hörte, die ihm gefiel, frische Luft atmete und seinen Spaß hatte – und das alles, ohne einen Cent auszugeben. Ich meine, wer weiß? Der Typ könnte dort draußen gewesen sein, weil seine Frau ihn aus der Wohnung geworfen hat und er nirgendwo anders hinkonnte. Oder vielleicht hatte er gerade seinen Job verloren und schmetterte den Ball immer und immer wieder gegen die Wand, um sich abzureagieren.

Ich weiß nur, dass in dem kurzen Moment, in dem ich ihn durch meine getönte Scheibe hindurch sah, die einzige Energie, die ich von ihm spürte, seine Zufriedenheit war. Es brachte mich dazu, mich zu fragen: »Yo, genießt dieser Typ sein Leben etwa mehr als ich?«

Ich fühlte diese Mischung aus Neid und Konkurrenzdenken, weil er das zu haben schien, was ich mir immer mehr als alles andere gewünscht habe.

Freiheit.

Die Freiheit, zu tun, was ich will, wann ich will und wie ich will.

All der Schmuck, die Uhren, die Autos und die Villen, die du in meinen Videos oder auf Instagram sehen kannst – das war nie das, wofür ich wirklich gearbeitet habe.

Wofür ich gearbeitet habe und immer noch arbeite, ist Freiheit.

Um ein erfolgreicher Hustler zu sein, musst du fähig sein zu erkennen, was du willst. Es muss nicht unbedingt ein großes

OHNE DIESE KLARE VISION WIRST DU NIE ETWAS BEDEUTENDES ERREICHEN, EGAL, WIE SEHR DU DICH ANSTRENGST.



Konzept wie Freiheit sein. Es könnte etwas viel Spezifischeres sein, das du ins Auge gefasst hast. Dein Ziel könnte sein, der erste Mensch in deiner Familie zu sein, der einen College-Abschluss macht. Oder dein eigenes Restaurant zu eröffnen. Oder genug Geld zu sparen, um die Welt zu bereisen.

Ich habe einen Freund, der mit seiner Familie in einer Wohnung in Brooklyn lebt, und sein Ziel ist es, genug zu verdienen, um ihnen ein Haus mit Garten zu kaufen. Nichts allzu Verrücktes, nur genug Platz für einen Hund, und wo man bei schönem Wetter mit einer Tasse Kaffee draußen sitzen kann. Wenn er bis spät in die Nacht oder am Wochenende arbeitet, hat er immer das Bild dieses kleinen Gartens vor Augen, das ihn antreibt, wenn er müde ist oder wenn die Dinge nicht so laufen, wie er es sich wünscht. Wenn er das Gefühl hat, dass er beruflich gerade nicht weiterkommt und die Orientierung verloren hat, ist das Bild des kleinen Gartens sein Polarstern, der ihn wieder auf Kurs bringt.

Du musst dir selbst ein Ziel setzen. Frage dich selbst: Was will ich wirklich? Sei ehrlich. Es könnte etwas sein, das vielen Menschen helfen wird. Oder es könnte etwas unglaublich Egoistisches sein. Es könnte ein scheinbar unmögliches Ziel sein. Oder etwas, das fast zum Greifen nahe ist. Es könnte ein Plan sein, auf den du stolz bist, von dem du denkst, die ganze Welt sollte davon wissen. Oder etwas, von dem du nie mehr als einer Handvoll Menschen erzählen wirst.

Jedes dieser Szenarien ist völlig in Ordnung, solange du dir über das, was es ist, im Klaren bist. Ohne diese klare Vision wirst du nie etwas Bedeutendes erreichen, egal, wie sehr du dich anstrengst.

Es ist auch wichtig zu begreifen, dass sich deine Vision ändern kann – das sollte sie sogar. Als ich anfing, Crack zu verkaufen, waren meine Ziele sehr einfach. Zuerst brauchte ich unbedingt neue Sneakers. Nicht die KangaROOs, die meine Großmutter mir gekauft hatte, sondern Adidas und FILAs. Sobald ich die Sneakers und Klamotten hatte, die ich mir gewünscht hatte, kam der Schmuck dran. Sobald ich die richtigen Ketten hatte, konzentrierte ich mich auf einen fahrbaren Untersatz. Zuerst wollte ich nur ein Auto, damit ich kein Taxi bezahlen musste, das auf mich wartete, wenn ich mit einem Mädchen ins Kino ging. Ein einfacher Honda würde genügen. Aber bald brauchte ich ein auffälliges Gefährt, um der ganzen Nachbarschaft zu zeigen, dass ich eine ernst zu nehmende Größe war. Also arbeitete ich weiter auf der Straße, bis ich einen Benz 400 SE kutscherte. (Seitdem

habe ich wahrscheinlich tausend weitere Autos gekauft, aber diesen Benz vermisste ich bis heute.)

Nachdem ich alle typischen Statussymbole eines Drogendealers beisammen hatte, konzentrierte ich mich darauf, einen Plattenvertrag zu bekommen. Sobald ich den hatte, brauchte ich einen Hit. Das war mein größter Wunsch. Und er ging in Erfüllung. Und wie!

Trotzdem wollte ich mich nicht zufriedengeben. Selbst mit Grammys und Platin-schallplatten im Rücken nahm ich mir vor, meinen eigenen Film zu machen. Und so weiter und so fort, bis hin zu meiner heutigen Arbeit fürs Fernsehen.

Ich würde sagen, mein größtes Ziel ist es derzeit, etwas zurückzugeben. Wenn man ein bestimmtes Einkommen erreicht hat, wird man sich dessen bewusster, was in der Community, aus der man kommt, passiert. Anstatt sich darüber Gedanken zu machen, was man als Nächstes tun wird, konzentriert man sich auf sein Vermächtnis und darauf, wie die Leute sich an einen erinnern werden. Wird man sich an mich erinnern, weil ich berühmte Songs gemacht und aromatisiertes Mineralwasser verkauft habe? Oder weil ich einen positiven Einfluss auf die Welt hatte? Ich hoffe, dass es Letzteres sein wird. Deshalb setze ich mein Geld auf lokaler Ebene für Projekte ein, die Spielplätze auf Vordermann bringen und bei jungen Menschen eine gesunde Lebensweise fördern. Auf globaler Ebene habe ich Projekte mitentwickelt, die den »bewussten Kapitalismus« fördern (dazu später mehr), und unterstütze das Welternährungsprogramm der Vereinten Nationen, das mit jedem Energydrink, der über unser Projekt verkauft wird, eine Mahlzeit bereitstellen wird.

Ein neues Paar Sneaker zu kaufen, ist ein ganz anderes Unterfangen, als den Hunger in der Welt zu bekämpfen, aber auf meinem Weg waren beide irgendwann mal gleich wichtig und haben mich dazu inspiriert, mich zu konzentrieren und hart zu arbeiten.

Der Mangel an Klarheit darüber, was sie wirklich wollen, ist das, was so viele Menschen ausbremst. Sie wissen nicht einmal, wie sie um das bitten können, was sie wollen, wenn sich ihnen eine Gelegenheit bietet. Es reicht nicht aus, zu sagen, dass man möchte, dass jemand »einen mitmachen lässt«, oder noch schlimmer, jemandem zu sagen, dass man das Ziel hat, »berühmt zu werden«. Um das Beste aus deinem Hustle herauszuholen, musst du in der Lage sein, klar zu definieren, wofür du arbeitest. Beispiele dafür, wie man es nicht machen



»Hustle Harder, Hustle Smarter: Wie du erfolgreich wirst und es auch bleibst«

von **Curtis Jackson**
352 Seiten

Erschienen: Mai 2021
FinanzBuch Verlag
ISBN: 978-3-95972-411-1



sollte, findest du auf meiner Instagram-Seite: Du musst nicht weit scrollen, um Dutzende von Leuten zu finden, die betteln: »Yo Fif, nimm mich als Musiker unter Vertrag!« oder »Mann, du musst mich bei Power mitmachen lassen. Ich bin Schauspieler!« Tut mir leid, aber diese Art von lächerlichen Bitten machen noch lange keinen Hustler aus dir.

Im wahren Leben ist es sogar noch schlimmer. Die Leute halten mich auf der Straße an oder sprechen mich sogar bei Fernseh- und Videodrehen an. Sie denken, ▶

WIRD MAN SICH AN MICH ERINNERN, WEIL ICH BERÜHMTE SONGS GEMACHT UND AROMATISIERTES MINERALWASSER VERKAUFT HABE? ODER WEIL ICH EINEN POSITIVEN EINFLUSS AUF DIE WELT HATTE? ICH HOFFE, DASS ES LETZTERES SEIN WIRD.

sie machen sich die Mühe oder nutzen eine Gelegenheit, indem sie auf mich zugehen und mich bitten, »einen Freund zu engagieren«. Aber in der Sekunde, in der ich diese Art von vagen Bitten höre, weiß ich, dass ich es mit jemandem zu tun habe, der keine Investition wert ist. Wenn du mir nicht einmal erklären kannst, was du eigentlich vorhast, warum sollte ich dann versuchen, dir zu helfen?

Es mag für mich untypisch klingen, aber ich glaube, dass Vision Boards ein sehr wirkungsvolles Werkzeug sind, um das, worauf man hinarbeitet, zu konkretisieren. Wenn du dich zwingst, deine Vision in Worte zu fassen, setzt du einen starken Energiefluss in Bewegung. Du räumst etwas, das nur ein Gedanke war, oder vielleicht sogar nur ein Gefühl, eine reale Präsenz in der Welt ein. Du machst es zu einer realen Sache. Der Einstieg ist ganz einfach am Computer möglich. Gib bei Google Images alles ein, was du dir für dein Leben wünschst: »Grundstück am Strand«, »Range Rover«, »Pitbull-Welpen«.

Aber was ist, wenn dein Traum keine physische Sache ist? Wenn du eine Beförderung in deinem Job anstrebst, dann suche ein Bild von einem größeren Büro, vielleicht eines, das über Eck geht. Wenn du deine eigene Streetwear entwerfen willst, suche ein Bild von Ronnie Feig oder Virgil Abloh. Wenn du zur Uni willst, visualisiere die Abschlusszeremonie von Harvard – du solltest deine Ziele immer hoch ansetzen. Wenn du dich verlieben willst, nimm ein Bild von deinem Lieblings-Promipärchen. Oder nimm sogar ein Bild deiner Großeltern, wenn sie schon seit über fünfzig Jahren ein Paar sind.

Ich denke, dass Vision Boards sogar eine großartige Möglichkeit für Paare sind, sich gegenseitig besser zu verstehen. Stell dein eigenes Board zusammen und lass deinen Partner das Gleiche tun. Dann vergleicht die

Aufzeichnungen. Die Dinge, die auf deinem Board auftauchen, aber nicht auf dem deines Partners, sind die Dinge, die der andere lernen muss, an dir zu akzeptieren. Und andersherum. Gemeinsam solche Boards aufzustellen, ist eine großartige Möglichkeit, viele unausgesprochene Dinge ans Licht zu bringen. Ich habe einmal einem Journalisten von GQ geraten, ein solches Board mit seiner Freundin zu machen. Er tat es und schrieb, es habe »mehr Babys als ein Waisenhaus«. Sie hatten noch nicht über ihre mögliche Familienplanung gesprochen, aber dieses Vision Board machte ganz deutlich, was ihre innigsten Wünsche waren.

Ich habe festgestellt, dass Vision Boards im Leben von Menschen tatsächlich etwas bewirken, und die Statistiken geben mir recht. Eine Studie der Dominican University fand heraus, dass man seine Ziele mit zweiundvierzigfacher Wahrscheinlichkeit erreicht, wenn man sie aufschreibt. Und eine Studie im Psychological Bulletin ergab, dass Menschen Ziele, die ambitioniert und präzise formuliert sind, mit 90 Prozent höherer Wahrscheinlichkeit erreichen.

Das heißt nicht, dass dir aus heiterem Himmel der goldene Apfel in den Schoß fällt, weil du es dir so in den Kopf gesetzt hast. Du musst schon viel Arbeit reinstecken. Sehr viel sogar. Aber indem du deine Vision erkennst und ihr einen Namen gibst, machst du einen großen Schritt in Richtung Verwirklichung deines Ziels.

Wenn du dir auch nur ein kleines bisschen unsicher bist, was du willst, nimm dir die Zeit, ein Vision Board zu erstellen. Die Kraft von Vision Boards ist greifbar und sehr hilfreich. ♦

unten: Curtis Jackson mit Marshall Bruce Mathers (Eminem) bei der Enthüllung seines Sterns auf dem »Walk of Fame« Anfang 2020



PRESSEVIELFALT SCHÜTZT DEINE MEINUNGSFREIHEIT.



JEFF BEZOS PROTESTIERT GEGEN STARLINK-SATELLITEN

Bild: Depositphotos / GostonMoris



Der jüngste Schlagabtausch zwischen Amazon-Gründer Jeff Bezos und Tesla-Chef Elon Musk als Besitzer zweier Raumfahrtorganisationen ging erst kürzlich über die Bühne der Öffentlichkeit. Bezos' Weltraumfirma Blue Origin reichte laut der »New York Times« eine Bundesklage gegen die Vergabe eines 2,9 Milliarden Dollar dotierten Auftrags durch die NASA an Musks Raumfahrtunternehmen SpaceX für den Bau eines Gefährts ein, mit dem Mondlandungen durchgeführt werden sollen. Nun reichte das Amazon-Tochterunternehmen Kuiper am 25. August eine Beschwerde bei der Federal Communications Commission (FCC) gegen den Antrag der Starlink-Satelliten von Elon Musks Raumfahrtunternehmen SpaceX ein.

Laut »Forbes« liegen der Beschwerde die im FCC-Antrag angegebenen Varianten zugrunde. Musk hatte zwei mögliche, sich gegenseitig ausschließende Konfigurationen angegeben, von denen die eine bei der Ablehnung der anderen genehmigt werden sollte. Dies stelle für Kuiper einen Regelverstoß dar. Starlink wurde 2019 gegründet, um weltweit Internetverbindungen aus dem Weltraum bereitstellen zu können. Laut Elon Musk sei dies bereits in den USA, Großbritannien, Deutschland und elf weiteren Ländern...

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

Allgemein



Welraum-Tickets jetzt mehr als doppelt so teuer

Am 11. Juli läutete der Tech-Unternehmer Richard Branson mit seinem Flug ins All die Ära des Weltraumtourismus ein. Sein Raumfahrtunternehmen Virgin Galactic kündigte am Donnerstag die Wiederaufnahme der Ticketverkäufe an. Für gerade mal 450.000 Dollar, das sind etwa 382.000 Euro, können interessierte Weltraumtouristen künftig ebenfalls wenige Minuten der Schwerelosigkeit in über 80 Kilometern Höhe genießen. Wer zusätzlich ein professionelles Astronautentraining absolvieren will, zahlt noch drauf: 600.000 Dollar (etwa 509.000 Euro) kostet dann ein Sitzplatz. Der Ticketverkauf war 2014 zunächst gestoppt...

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

Finanzen



Biontech-Zahlen: Vorher Verlust, jetzt Milliarden

Der Erfolg seines Coronaimpfstoffes erweist sich für Biontech als Geldsegen. Das von Ugur Sahin und Özlem Türeci gegründete Mainzer Unternehmen veröffentlichte am Montag seine Quartalszahlen. Der von Biontech entwickelte Impfstoff erhielt nach der Phase-Drei-Studie in über 65 Ländern Notfallzulassungen oder bedingte Zusammenlungen. Nach dem Verlust von 88,3 Millionen Euro im zweiten Quartal von 2020 stieg der Nettogewinn im zweiten Quartal dieses Jahres auf etwa 2,8 Milliarden Euro. Der Gesamtgewinn im ersten Halbjahr belief sich auf etwa 3,9 Milliarden Euro, wohingegen im Vorjahreszeitraum ein Verlust von etwa...

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

Finanzen



Kuba beschließt mehr Freiheit für Privatunternehmen

In Kuba dürfen aufgrund der jüngst beschlossenen Wirtschaftsreformen Private ab sofort Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern gründen. Der kommunistische Inselstaat lockert seine staatswirtschaftliche Vorherrschaft insofern entscheidend. Über kapitalistische Liberalisierungsbestrebungen für Selbstständige beraten kubanische Machthaber bereits seit Jahren. Private erhalten mit der neuen Reform nun mehr wirtschaftlichen Spielraum: Sie können Landwirte werden und in jede Produktionsart eintreten sowie Handwerksbetriebe gründen. Mit 2.000 Bereichen wurde ein Großteil der vom...

Den gesamten Beitrag finden Sie auf founders-magazin.de

Bilder: Depositphotos/ nelsonart/ Boarding2Now / Jewlyte / Featureflash

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

Es ist offiziell: Rihanna ist die reichste Sängerin der Welt

Das künstlerische Multitalent Rihanna, die eigentlich Robyn Fenty heißt, gehört ab sofort zum Club der Milliardäre. Mit einem Vermögen, das sich laut »Forbes« auf 1,7 Milliarden Dollar beläuft, ist die 33-Jährige die reichste Sängerin der Welt. Im Entertainment-Bereich ist nur die US-Talkshow-Moderatorin Oprah Winfrey noch reicher. Doch nicht ihr Gesangstalent oder ihr Engagement als Schauspielerin katapultierten Rihanna an die Spitze der weiblichen Top-Verdiener, sondern ihr Gespür als Unternehmerin. Laut »Forbes« ist ihre 2017 gegründete Kosmetiklinie »Fenty Beauty« ganze 2,8 Milliarden Dollar wert. Mit 1,4 Milliarden Dollar gehören 50 Prozent der Anteile der Pop-Queen, die andere Hälfte befindet sich im Besitz des französischen Luxusgüterkonzerns Moët...

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

Julien Backhaus

Bullshit Rules

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

FBV

Jetzt im Handel!