

# DIE GRÜNDER-ELITE **founders** MAGAZIN

Deutschland, Österreich

Ausgabe 33

**GEBHARD  
BORCK**  
DER VIER-TAGE-  
WOCHE-BETRUG



**MARTIN LIMBECK**  
GRUNDPFEILER  
ERFOLGREICHER  
UNTERNEHMER

**Elon Musk**  
**MIT STARK-  
STROM INS  
WELTALL**

**ANTHONY CANTY,  
NINA NOEL WEISS UND  
MARCEL HEBERLEIN**  
MACHEN DUBAI-  
TRÄUME WAHR



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





Johanna Schmidt  
Redaktionsleitung

## Editorial

# Umstrittenes Genie

## Der seltsame Fall des Elon Musk

Er provoziert, irritiert, motiviert und inspiriert – kaum ein Mensch ruft so viele unterschiedliche, gar widersprüchliche Reaktionen in der Gesellschaft hervor wie der aktuell wieder einmal reichste Mann der Welt. Er ist nun einmal mehr als nur ein erfolgreicher Unternehmer. Der Seriengründer, Physiker, Weltraumfanatiker und Visionär scheint nie stillzustehen, sich selbst und seine Projekte stets neu zu erfinden und sich unter keinen Umständen mit einem weniger als spektakulären Status quo zufrieden zu geben.

Man kann von dem Mann und seinen Motiven halten, was man möchte – etwas Wertvolles lernen kann man von ihm in jedem Fall. Denn sein Erfolg kommt nicht von ungefähr und so macht der selbsternannte »Retter der Menschheit« nicht nur vor, wie es geht, sondern auch, wie es vielleicht nicht gehen sollte. Ein kritischer und reflektierter Beobachter kann sich selbst ein Bild von dem polarisierenden Milliardär machen und davon mitnehmen,

was inspiriert, und stehen lassen, was irritiert. Einen Einblick in das Leben und Arbeiten des Elon Musk erhalten Sie in unserer Titelstory.

Während Musk der Menschheit dabei helfen will, in Zukunft den Mars zu besiedeln, setzen drei andere Unternehmer mit ihrer Vision in der Gegenwart und einem ähnlich sandigen, aber weitaus lebensfreundlicheren Ort an: Marcel Heberlein, Anthony Canty und Nina Noel Weiß haben es sich zur Aufgabe gemacht, Gründer:innen und Unternehmer:innen samt Familien eine erfolgreiche Übersiedlung nach Dubai zu ermöglichen. Sie haben uns verraten, wie sie sicherstellen wollen, dass solche Auswanderungen gelingen.

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, Anna Seifert  
redaktion@backhausverlag.de

**Layout und Gestaltung**  
Johanna Schmidt, Judith Iben, Jasmin Päper  
magazine@backhausverlag.de

**Onlineredaktion**  
verwaltung@backhausverlag.de

**Herausgeber, Verleger:**  
Julien D. Backhaus

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

### Alle Rechte vorbehalten

**Autoren** (Verantwortliche i. S. d. P.)  
Die Autoren der Artikel und Kommentare im Founders Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. Die Meinung der Autoren 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. 33

### ERFOLG

**6 Elon Musk:**  
**Mit Starkstrom ins Weltall**  
Michael Jagersbacher

**16 #555 – Die große**  
**Abnehm-Expansion**  
Chris Steiner im Interview

### LEBEN

**10 1001 Chancen nutzen**  
Marcel Heberlein, Anthony Canty  
und Nina Noel Weiß

**18 Der Vier-Tage-Woche-Betrug**  
Gebhard Borck

**Chris Steiner**  
im Interview  
Seite 16



»Früher oder später müssen wir das Leben über unsern kleinen blauen Schlammball hinaus erweitern – oder aussterben.«

**Elon Musk**  
Michael Jagersbacher  
Seite 6



## EINSTELLUNG

**24 Mehr Mut zum »Nein«**  
Prof. Dr. Jörg Kupjetz

**26 Moderner Verkauf ist weder  
rein physisch noch digital**  
Dennis Korunskij

»Die Probanden konnten über die Zeit, in der sie nun weniger arbeiten mussten, selbst bestimmen. Es ist egal, ob jemand in dieser Zeit vor dem Computer sitzt und zockt oder im Wald spazieren geht.«

– Jack Kellam



### Der Vier-Tage- Woche-Betrug

Gebhard Borck  
**Seite 18**



## WISSEN

**12 Die 4 Grundpfeiler  
erfolgreicher Unternehmer**  
Martin Limbeck

**22 Im E-Commerce durchstarten?**  
Niko Dieckhoff

## BUCHTIPPS

**Alle Seite 29**

**Effortless**  
Greg McKeown

**Gott ist ein Kreativer**  
Frank Dopheide

**Do Epic Stuff!**  
René Esteban

**Good Vibes, Good Life**  
Vex King

**Eine Frage der Haltung**  
Bodo Janssen

**Limitless**  
Jim Kwik

## BEST OF WEB

**28 2021 war »das Jahr der  
Einhörner« – Gorillas ist der  
größte Gewinner**







# ELON MUSK

---

Mit Starkstrom ins Weltall



**Michael Jagersbacher** wirft einen kritischen Blick auf das Leben des polarisierenden Multimilliardärs.

**E**lon Reeve Musk ist ein in Südafrika geborener Unternehmer und Investor. Am 28.6.1971 erblickte er in Pretoria das Licht der Welt. Mittlerweile führt er nicht nur mehrere erfolgreiche Unternehmen, sondern auch die südafrikanische, kanadische und amerikanische Staatsbürgerschaft.

Wir alle kennen Elon Musk als Gründer und Geschäftsführer des Elektroautoherstellers Tesla, der derzeit den Automarkt kräftig aufmischt. 237 Milliarden US-Dollar: Auf diese Höhe schätzte der Finanzinformationsdienst »Bloomberg« Elon Musks Vermögen kürzlich. Damit steht der Multi-Milliardär an der Spitze der reichsten Menschen der Welt. Er wird stets gelobt für seine visionären Zugänge in Bezug aufs Geschäftsleben. Doch welche Aspekte seines Lebens wurden bis dato nur unzureichend beleuchtet? Mit dem vorliegenden Artikel versuche ich, Licht in Bereiche zu bringen, die dem Mainstream verborgen sind und ziehe ein kritisches Resümee.

#### Elons Beginn

Elon Musk ist Sohn eines südafrikanischen Maschinenbauers und einer kanadischstämmigen Mutter, die Autorin, Model und Ernährungsberaterin ist. Die gemeinsame Ehe brachte drei Kinder hervor, ehe sie im Jahr 1980 geschieden wurde.

Schon früh musste sich der kleine Elon mit Mobbing auseinandersetzen. In der Schule wurde er sogar einmal von mobbenden Schülern so heftig die Treppe hinuntergestoßen, dass er ins Krankenhaus eingeliefert werden musste. Bereits mit zehn Jahren beschäftigte er sich intensiv mit Computerspielen und programmierte sogar selbst solch ein Spiel, welches er erfolgreich für 500 Dollar an eine Zeitschrift verkaufen konnte. Der Geschäftsmann Elon Musk war geboren. Mit 16

**»SELBST WENN  
ALSO EINE ZOMBIE-  
APOKALYPSE STATT-  
FINDEN SOLLTE,  
WERDEN SIE DANK  
DES TESLA-SUPER-  
CHARGING-SYSTEMS  
IMMER NOCH INSTAN-  
DE SEIN, ZU REISEN.«**

Jahren wanderten er und sein Bruder nach Kanada aus, um der Wehrpflicht in Südafrika zu entgehen. An der Universität von Pennsylvania schloss er sein in Kanada begonnenes Studium der Volkswirtschaftslehre und Physik erfolgreich ab. Ein Ph.D.-Programm in Kalifornien ließ er nach der Berechtigung im Sande verlaufen und widmete sich fortan dem Unternehmertum.

#### Familienleben

Elon Musk hat insgesamt sechs Kinder mit zwei Frauen. Von 2000 bis 2008 war er mit der kanadischen Schriftstellerin Justine Musk (geb. Wilson) liiert, welche ihm fünf Kinder schenkte, nachdem sie ihren ersten Sohn wegen plötzlichen Säuglingstods verloren hatten. Das Besondere: Es sind nur Söhne und sie wurden als Zwillinge und Drillinge geboren. ▶



Seine Vision ist die Besiedlung des Mars – mit seinem SpaceX-Programm kommt Elon Musk seinem Traum ein Stück näher. Im September 2021 schickte er bereits Privatpersonen ins All.

# »WIR MÜSSEN HERAUSFINDEN, WIE WIR DIE DINGE HABEN, DIE WIR LIEBEN, UND NICHT DIE WELT ZERSTÖREN.«

Darauf folgte eine On-Off-Ehe mit der britischen Schauspielerin Talulah Riley, welche 2016 in der endgültigen Scheidung mündete. Seit 2018 ist er mit der kanadischen Sängerin Grimes liiert, die 2020 einen Sohn zu Welt brachte, dessen Name X Æ A-12 ist, was weltweit für Aufsehen sorgte. Im September 2021 gab er jedoch seine »halbe Trennung« von Grimes bekannt. Seit 2020 lebt er in Texas und verkündete im selben Jahr, alle seine Häuser verkaufen zu wollen, weil er keinen Immobilienbesitz mehr haben wollte. Im Juni 2021 twitterte er, auf der Suche nach einem Käufer für sein letztes Haus zu sein.

## Unternehmergeist

Bereits 1995 gründete Elon Musk mit seinem Bruder die Firma Zip2, welche sich darauf spezialisierte, Inhalte für Medienunternehmen anzubieten. 1999 wurde das Unternehmen von Compaq für wohlfeile 307 Millionen Dollar gekauft. Die Musks waren fortan Millionäre.

Statt sich auszuruhen, gründete Elon jedoch das Unternehmen x.com, welches ein Onlinebezahlssystem via E-Mail anbot. Nach der erfolgreichen Fusion mit Coinfinity, brachte die unternehmerische Zusammenarbeit den Bezahl Dienst Paypal hervor. 2002 wurde die Firma an ebay verkauft. Elon Musk war der größte Anteilseigner mit 11,7 Prozent aller Firmenanteile.

Direkt darauf folgte 2002 die Gründung von SpaceX, wo er CEO und Raketenchefdesigner ist. Durch Innovation und enorme Kosteneffizienz wurde das Unternehmen innerhalb von 15 Jahren zum führenden Anbieter orbitaler Raketenstarts, um zum Beispiel Satelliten ins Weltall zu bringen. Übergeordnetes Ziel von SpaceX ist, menschliches Leben auch auf anderen Planeten anzusiedeln, beispielsweise auf dem Mars. In seinen Interviews schwärmt Musk immer wieder von diesen Zielen.

## Tesla-Gründung

2004 gründete er das heute in aller Munde liegende Unternehmen Tesla. Der Fahrzeughersteller ist spezialisiert auf die Produktion von Elektroautos. Er ist CEO und »Product Architect« des Unternehmens.

Ziel ist, Elektromobilität für die Massenanwendung passend zu gestalten. 2014 gab Tesla Einsicht in alle Patente, über die das Unternehmen verfügt, um die Fortbewegung mit Strom weiter anzukurbeln. Seit 2015 bietet das Unternehmen außerdem Energiespeicher für private Haushalte und für Unternehmen an.

2006 gründete Elon Musk mit seinem Cousin Lyndon Rive die Firma SolarCity, die sich auf die Entwicklung, Herstellung, Finanzierung und Installation von Solarpanelen spezialisiert. Das Unternehmen wurde 2016 von Tesla übernommen.

Darüber hinaus beschäftigt Elon Musk sich intensiv mit dem Phänomen der Künstlichen Intelligenz und dem Mensch-Maschine-Interface.

## Skandalnadel

Ganz unumstritten ist Elon Musk natürlich nicht. Es gab und gibt einige Skandale und Meldungen des Tesla-Gründers, die für Furore sorgten. Ob als Marketinggag oder als bloße Veröffentlichung seiner Meinung ist nicht bekannt.

Beispielsweise rauchte er in einem Interview, welches auf YouTube gestreamt wurde, einen Joint. Dies wurde von vielen als Provokation interpretiert. Wer sich nicht seiner Meinung anschließt, dass Tesla tatsächlich die coolsten Autos herstelle, dem spricht Elon indirekt die

*Der Autor*



**Michael Jagersbacher** ist Kommunikationstrainer, Unternehmer und Buchautor. Auf seinem Blog gibt er Tipps, wie man sympathischer wird und mehr Profil erhält.





Musk und seine vierköpfige Crew im September 2021 im Kennedy-Space-Center, Florida.

Intelligenz ab, sogar wenn es sich um den Multimilliardär Bill Gates handelt, der sich einen Porsche kaufte und eben keinen Tesla. Auch zu den Corona-Auswirkungen äußert er sich sehr kritisch, da diese es ihm zeitweise verunmöglichen, seine Produktionsstätten weiter zu führen. Er nimmt auf Twitter selten ein Blatt vor den Mund und äußert seine Meinung. Er ist nicht nur der reichste Mann der Welt, sondern hat dadurch natürlich auch einen großen Einfluss auf die Meinungsbildung der Menschen.

#### Genie oder Wahnsinn?

Natürlich polarisiert Elon mit seinen Stellungnahmen zu Themen, die die Gesellschaft bewegen. Er ist laut und bringt seine Unternehmen immer wieder in die Medien. Auch die Konkurrenz bekommt ihr Fett weg mit Zitaten wie dem folgenden: »Apple ist Teslas Friedhof. Wenn du es bei Tesla nicht schaffst, arbeite halt bei Apple.« Gleichzeitig gibt er Ziele für die Spezies Mensch aus und baut an der Umsetzung für diese selbst gesteckten Visionen: »Humans need to become a multiplanetary species.« Kritiker werfen ihm hier vor, dass er eine zukünftige Nachfrage vorgaukelt, für die er dann die optimale Lösung bereithält: »Früher oder später müssen wir das Leben über unsern kleinen blauen Schlammball hinaus erweitern

– oder aussterben.« Dass hier mit Angst gespielt wird, steht außer Frage. Auch hier ein gutes, wenn auch nicht ernstgemeintes Beispiel: »Selbst wenn also eine Zombie-Apokalypse stattfinden sollte, werden Sie dank des Tesla-Supercharging-Systems immer noch imstande sein, zu reisen.«

#### Showman und Unternehmer

Elon Musk versteht es als einer der wenigen Menschen auf diesem Planeten, Menschen für sich und die eigenen Visionen zu begeistern. Manchmal schlägt er über die Stränge, ein anderes Mal jedoch gibt er den Menschen Hoffnung und Mut, Herr über ihr Schicksal sein zu können: »Wir müssen herausfinden, wie wir die Dinge haben, die wir lieben, und nicht die Welt zerstören« oder hier: »Wenn nichts anderes mehr geht, sind wir entschlossen, auf neue Weise zu scheitern.«

Elon Musk ist aber vor allem auch jemand, den der Zeitgeist nach oben gespült hat. Unser Glaube an die Technik, die imstande ist, alles zu lösen, wird durch den Erfolg von Menschen wie Elon Musk weiter bestätigt. Gleichzeitig bleibt es abzuwarten, welche Visionen tatsächlich umgesetzt werden können und welche davon wirklich zum Wohle der Menschheit konstruiert wurden. Ein Aktienwert allein sagt noch wenig aus. ♦

**UNSER GLAUBE AN  
DIE TECHNIK,  
DIE IMSTANDE IST,  
ALLES ZU LÖSEN,  
WIRD DURCH DEN  
ERFOLG VON  
MENSCHEN WIE  
ELON MUSK  
WEITER BESTÄTIGT.**



## Diese drei Experten haben Auswandern nach Dubai neu gedacht.

**I**mmer wieder hört man von Steuervorteilen, die Dubai für Unternehmer bereithält, doch sollte man allein deshalb nach Dubai auswandern? »Nein«, sagen die Gründer des Unternehmens »Dubai auswandern«, Anthony Canty und Nina Noel Weiß und deren Geschäftspartner und Gesellschafter Marcel Heberlein. Die drei Experten geben uns tiefgehende Einblicke in den Auswanderungsprozess und verraten uns, worauf Gründer in diesen Zeiten besonders achten sollten und welche wichtigen Punkte die meisten Auswanderer vernachlässigen.

### Corona als Dubai-Treiber

Kaum ein Land der Welt konnte sich der Corona-Pandemie entziehen. Große Wirtschaftseinbrüche mit gestiegener Arbeitslosigkeit waren die unumgängliche Folge. Ein Land stellt hier eine Ausnahme dar: Dubai. Die Pandemie sorgte dafür, dass Dubai für Touristen und folglich auch für Unternehmer interessanter wurde. Etliche Videos und Erfahrungsberichte beweisen, dass in Dubai die gesamte Pandemiezeit über kaum Einschränkungen zu verzeichnen waren. Heberlein zur Situation: »Dubai wurde immer etwas in die Steuerflucht-Ecke

gedrängt. Durch Corona konnten Menschen das Land von einer neuen Seite kennenlernen. Deshalb ist es wenig verwunderlich, dass die Anfragen für Auswanderungen in Verbindung mit Unternehmensgründungen massiv zunehmen.« Doch wie hat es Dubai geschafft, nicht oder kaum in Mitleidenschaft gezogen worden zu sein? Canty dazu: »Weil Dubai die Gunst der Stunde nutzen konnte und massiv in die eigene Innovationskraft investierte. Davon profitiert nicht nur das Emirat nachhaltig, sondern ebenso die Auswanderer.«

### Nicht alles Öl, was glänzt

Nun hört sich eine Steuerbelastung von 0 Prozent auf den ersten Blick toll an, doch was nützt dies, wenn man weder privat noch beruflich in Dubai Fuß fassen kann? Weiß dazu: »Genau an diesem Punkt setzen wir an. Es ist enorm wichtig, dass man sich wohlfühlt, um Dubai auf Dauer als Lebensmittelpunkt akzeptieren und schätzen zu können. Für uns sind Unternehmer nicht nur Aktennummern, sondern wir betrachten ihre individuelle Geschichte

Durch Corona konnten Menschen das Land von einer neuen Seite kennenlernen.

— MARCEL HEBERLEIN



und veranstalten sogar ein Meet and Greet, um der persönlichen Ausgangssituation unserer Klienten noch mehr Aufmerksamkeit zu schenken. Auch nach der Gründung stehen wir persönlich zur Verfügung.« Oft hört man davon, dass Unternehmensgründungen funktioniert haben, doch der Wohlfühlfaktor und damit die Lebensqualität dabei auf der Strecke blieben. »Dafür gibt es nur ein Rezept – Netzwerk aufbauen. Wenn man sich sozial eingebettet fühlt, kommt der Rest von ganz allein. Viele Unternehmer kommen mit Familie – wenn sich nicht alle wohlfühlen, ist das Auswanderungs-Projekt auf Dauer gefährdet«, weiß Canty. Für dieses Problem hat das Consulting-Unternehmen eine Lösung gefunden: »Wir sind eine Consulting-Firma zum Anfassen und sorgen dafür, dass unsere Kunden sich sozialisieren können, damit so etwas wie ein Heimatgefühl entsteht. Deshalb veranstalten wir einmal monatlich persönliche Treffen unserer Kunden, wo Networking betrieben werden kann«, so der Gesellschafter.

### Einzigtiger Chancenblick

Aus diesen Netzwerktreffen der Kunden seien tiefe Freundschaften, aber auch wirklich profitable Businesses entstanden, so die Gründer der Consulting-Firma. Wenn nun Kunden jedoch in der »Wüste« stehengelassen werden mit ihren Bedürfnissen und Wünschen, dann wirkt sich dies negativ auf das Projekt Auswanderung aus: »Unsere Weiterempfehlungsrate ist nicht nur deshalb so hoch, weil wir internationale Experten aus allen Gebieten engagieren, sondern weil wir uns auch um die sozialen Bedürfnisse unserer Klienten kümmern«, verrät Heberlein. Die unternehmerischen Chancen, so die Gründer, seien besonders



Geschäftspartner und Gesellschafter Marcel Heberlein

in Dubai enorm ausgeprägt. Menschen, die im Wüstenstaat Business betreiben, seien besonders offen für neue Projekte und optimistisch, wenn es um das Nutzen geschäftlicher Möglichkeiten geht. Es sei ein enormer wirtschaftlicher Aufbruch in Dubai zu verspüren, der einzigartig auf der Welt sei.

### Fallstricke nicht aus den Augen verlieren

Um von diesen Vorteilen zu profitieren, ist es ratsam, Experten auf dem Gebiet der Auswanderung zu engagieren, so die Auswanderungsspezialisten. Canty dazu: »Das Geld an der falschen Stelle einzusparen, kann denjenigen auf Dauer teuer zu stehen kommen. Besonders, wenn internationale

Steueraspekte nicht ausgiebig genug beachtet werden.« So kann es bei inadäquater Beachtung zu enormen Steuernachzahlungen kommen, so die Auswanderungsexperten. Wer von Anfang an mit Profis zusammenarbeitet, die bereits bewiesen haben, Unternehmer auf allen Ebenen der Auswanderung erfolgreich zu begleiten, erhöht seine Chancen nachhaltig, glücklich und erfolgreich in Dubai zu leben und sein Business voranzutreiben. Deshalb arbeiten die drei Experten mit ihrem Unternehmen nach einem ganzheitlichen Ansatz, der sowohl wirtschaftliche Beratung durch internationale Experten, als auch Exit-Strategien und die Firmengründung vor Ort einschließt. ♦



Gründerin Nina Noel Weiß



Gründer Anthony Canty

Viele Unternehmer kommen mit Familie – wenn sich nicht alle wohlfühlen, ist das Auswanderungs-Projekt auf Dauer gefährdet.

– ANTHONY CANTY



# **4 Die Grundpfeiler erfolgreicher Unternehmer**

Martin Limbeck erklärt, warum eine Vision allein nicht reicht.



**M**ensch, Martin, wie hast du das eigentlich geschafft? Schläfst du überhaupt? Sicher war auch eine Menge Glück dabei ... «Früher hätte ich mich über solche Menschen richtig aufgeregt, weil sie mir das Gefühl gegeben haben, dass ich meinen Erfolg nicht verdient hätte. Inzwischen stehe ich da glücklicherweise drüber. Wie heißt es so schön: Mitleid bekommst du geschenkt, Neid musst du dir erarbeiten! Wobei ich darauf keinen Wert lege. Ich glaube, Neid ist auch so eine typisch deutsche Eigenschaft. Anstatt dem Gegenüber anerkennend auf die Schulter zu hauen, wird lieber direkt nachgebohrt und nach dem vermeintlichen Haar in der Suppe gesucht. Eigentlich sehr traurig. Warum können so viele Menschen anderen ihren Erfolg nicht gönnen? Wahrscheinlich, weil sie mit ihrem eigenen Leben unzufrieden sind und es viel leichter ist, mit dem Finger auf andere zu deuten, als mal das eigene Wirken und Handeln kritisch zu beäugen.

Ich verrate euch etwas: Es hängt nicht vom Glück, den richtigen Kontakten oder der Planetenkonstellation ab, ob ihr mit eurem Unternehmen erfolgreich werdet. Natürlich musst du eine solide Geschäftsidee haben, Markt und Zielgruppe sollten auch passen. Doch ob du als Unternehmer oder Unternehmerin deinen persönlichen Erfolgsgipfel erreichst, entscheidest du allein. Ich bin seit über 25 Jahren selbstständig. Erst im Rahmen eines Franchise-Systems als Vertriebstrainer, dann habe ich meine eigene Company gegründet – den Vorläufer der heutigen Limbeck Group. Und in dieser Zeit habe ich eine ganze Menge gelernt. Natürlich habe ich auch Fehler gemacht. Jeder, der von sich behauptet, dass immer alles glatt gelaufen ist, lügt sich selbst in die Tasche. Ich stehe dazu. You live, you learn! Denn es sind diese Fehler, die dafür gesorgt haben, dass ich andere Wege gefunden habe. Alle Entscheidungen, die ich bis jetzt getroffen

*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.

habe, machen mich zu dem Menschen, der ich heute bin. Und das ist gut so. Und es ist auch dieser Erfahrungsschatz, mit dem ich heute andere Unternehmer auf ihrem Weg unterstütze, etwa in meiner Mastermind-Gruppe Gipfelstürmer – damit sie nicht in die gleichen Stolperfallen treten.

#### **Vier Fragen, die du dir als Unternehmer stellen solltest**

Rückblickend ist mein Erfolgsrezept einfach: Fleiß. Fleiß. Und noch mehr Fleiß. Ich habe geackert wie ein Verrückter. Und auch heute noch gibt es das Wort »Überstunden« in meinem Wortschatz nicht. Darüber hinaus sind es jedoch vier wichtige Fragen, die du dir als Unternehmer stellen solltest. Lass uns die einmal gemeinsam durchgehen:

##### **1. Arbeitest du strukturiert?**

Wenn du nicht bald wie ein kopfloses Huhn durch deine Company flattern willst, brauchst du eine klare Struktur, die du an deine Mitarbeiter kommunizierst – und an die du dich auch selbst hältst. Klar gibt es Situationen, in denen du als Chef Feuer löschen musst. Doch dein Ziel sollte es sein, deine Mitarbeiter so zu entwickeln und

**Ich erlebe immer wieder, dass Unternehmer das Thema Recruiting auf die leichte Schulter nehmen. Dabei sind deine Mitarbeiter dein Potenzial!**

zu befähigen, dass sie dich nicht jedes Mal rufen, bloß weil es irgendwo ein bisschen qualmt. Du bist als Unternehmer kein Superheld, auch wenn du dich vielleicht so fühlst. Auch deine Zeit ist rein biologisch gesehen begrenzt. Sorge daher für Ordnung, damit du dich fokussiert deinen To-dos widmen kannst. Für mich gehört dazu auch eine geschlossene Bürotür. Das ist weder unhöflich noch abweisend. Doch du kommst zu nichts, wenn dauernd ein Mitarbeiter im Türrahmen steht und »nur mal eben kurz« was fragen will. Entscheidungen, die ich zwischen Tür und Angel getroffen habe, haben mich rückblickend oft Geld gekostet. Mein Tipp daher für dich: vereinbare feste Termine für Gespräche, ausnahmslos. Und was die digitale Ablenkung angeht – ich arbeite deutlich konzentrierter, seit ich die ganzen Benachrichtigungstöne, Push-Mitteilungen und Co. abgeschaltet habe. E-Mails rufe ich drei Mal am Tag ab, bearbeite das, was dringend oder wichtig ist – und weiter geht's. ▶

**Wenn du nicht bald wie ein kopfloses Huhn durch deine Company flattern willst, brauchst du eine klare Struktur.**



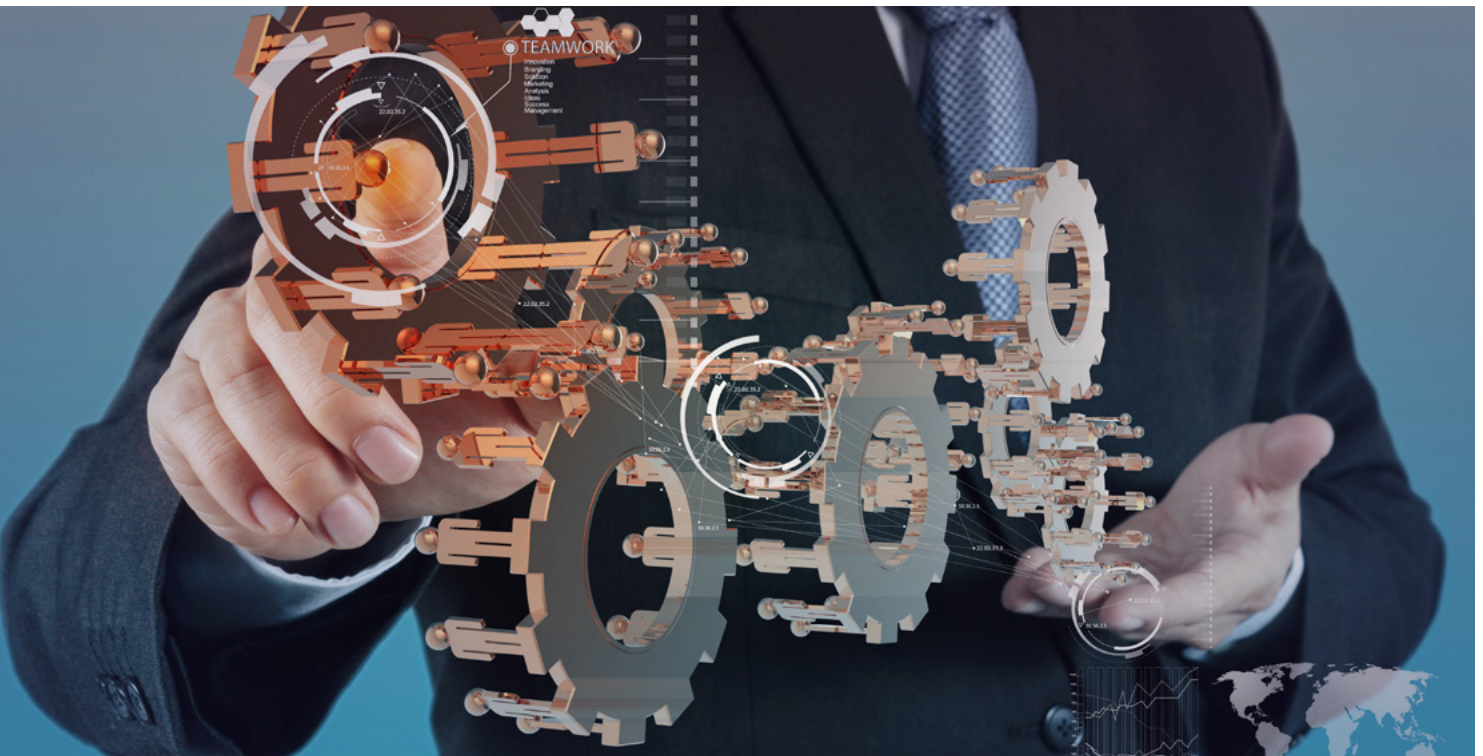


Bild: Depositphotos / everythingpos

## 2. Hast du die richtigen Mitarbeiter?

Hand aufs Herz: Hast du dir wirklich Zeit genommen bei der Auswahl deiner Mitarbeiter? Oder hast du nach dem Motto »Hauptsache schnell und bezahlbar« gehandelt? Ich erlebe immer wieder, dass Unternehmer das Thema Recruiting auf die leichte Schulter nehmen. Dabei sind deine Mitarbeiter dein Potenzial! Ich kann dir daher nur dazu raten, die Sache langfristig anzugehen. Also nicht erst dann hektisch eine Stelle auszuschreiben, wenn Not an der Company ist. Stattdessen solltest du mit Weitsicht planen und, sobald es wirtschaftlich möglich ist, die wichtigsten Stellen auch doppelt zu besetzen. So kommst du nicht in Bedrängnis, falls deine Marketingleiterin ungeplant länger ausfällt oder dein Head of Sales sich plötzlich nach Veränderung sehnt.

**Aus eigener Erfahrung kann ich dir sagen: Als Unternehmer brauchst du einen langen Atem.**

## 3. Hast du den richtigen Fokus?

Eine Vision ist gut und wichtig, keine Frage. Sie bringt dir allerdings nur dann etwas, wenn die ganze Sache auch wirtschaftlich ist. Das scheint vielen jungen Unternehmen allerdings entfallen zu sein. Deine Ideen bringen dir herzlich wenig, wenn du keinen hast, der die PS auf die Straße bringt! Der ein Ohr am Markt hat, mit den Kunden im Kontakt steht – denn damit steht und fällt der Erfolg deiner Company. Um es auf ein Wort runterzubrechen: Sales! Der Fokus aller Aktivitäten innerhalb deines Unternehmens muss auf dem Vertrieb liegen. Ich halte es hier ganz nach Reinhold Würth, der einmal gesagt hat: »Ohne Vertrieb ist alles nichts.« Okay, natürlich ist das ziemlich schwarz-weiß gedacht. Klar braucht es das Marketing, die IT und so weiter auch. Doch du verstehst sicher, worauf ich hinauswill: Ohne Vertrieb keine Kohle – und ohne Kohle auch keine Jobs. So einfach ist die Rechnung.

## 4. Wie diszipliniert bist du?

Natürlich ist als Unternehmer nicht immer alles eitel Sonnenschein. Langjährige Kunden kündigen, gute Mitarbeiter wechseln zum Wettbewerber, zeitaufwändige Pitches bringen nicht den erhofften Auftrag. Sowas passiert. Entscheidend ist, wie du damit umgehst. Aus eigener Erfahrung kann ich dir sagen: Als Unternehmer brauchst du einen langen Atem. Du musst lernen, Enttäuschungen wegzustecken und musst dranbleiben. Lass dich nicht so leicht ab-

**Doch du verstehst sicher, worauf ich hinauswill: Ohne Vertrieb keine Kohle – und ohne Kohle auch keine Jobs.**

schütteln, weder bei der Akquise noch in anderen Situationen. Ich glaube fest an das »Law of Attraction« – du bekommst, was du verdienst.

## Finde deinen Weg zum Unternehmer-Gipfel

Eins möchte ich dir abschließend noch mit auf den Weg geben: Es gibt nicht die eine »richtige« Antwort auf diese Fragen. Sie sind genauso individuell wie du und dein Unternehmen, doch sie helfen dir als Grundpfeiler dabei, deine Company stabil zu positionieren und auf Erfolg auszurichten. In diesem Sinne: Fokussiere dich auf deinen Weg zum Gipfel! Lass dich nicht von den skeptischen Stimmen Außenstehender abhalten. Umgib dich lieber mit Menschen, die genauso ticken wie du – und starte durch. Egal, was andere dazu sagen. ♦



# markt **EINBLICKE**

GELDANLAGE UND LEBENSART

AUSGABE 1 • 2022



**UNSERE  
FAVORITEN**

**AKTIEN • FONDS  
ETFS • ANLEIHEN  
ZERTIFIKATE**

## **BÖRSE 2022**

### **RENDITE, CHANCEN, TRENDS**

DE: 10,00 EUR  
AT: 11,00 EUR  
CH: 16,50 SFR



**INFLATION**

Gekommen, um zu bleiben?

**ALTERNATIVE PROTEINE**

Ernährung der Zukunft

**BITCOIN & CO.**

Durchbruch bei Krypto

## **Das Magazin für Geldanlage und Lebensart**

Jetzt kostenlos Probemagazin anfordern:  
**[www.markteinblicke.de/probemagazin](http://www.markteinblicke.de/probemagazin)**



**Börse   +++   Sachwerte   +++   meine privaten Finanzen   +++   Lebensart**

# #555 – Die große Abnehm-Expansion

**C**hris Steiner ist zweifacher Fitness-Zehnkampf-Weltmeister, Model, erfolgreicher Unternehmer und erobert mit seinem Lizenzsystem »Abnehmen im Liegen« Europa. Im Interview stellt sich der 35-Jährige unseren Fragen.

**Ihr Konzept »Abnehmen im Liegen« vertreiben Sie als Lizenzsystem. Kommen eher Unternehmen auf Sie zu, die auf dem Beauty- und Fitnessmarkt alteingesessen sind oder wenden sich auch kleine Unternehmen, Selbstständige oder Neueinsteiger an Sie?**

Als ich vor circa dreieinhalb Jahren mit »Abnehmen im Liegen« gestartet bin, dachte ich, das Konzept sei ideal als Upselling für bestehende Fitnessstudios oder Kosmetik-

Institute geeignet. Der Markt hat mir jedoch ein komplett anderes Feedback gegeben und gezeigt, dass es vor allem für Neugründerinnen und Neugründer ein spannendes Konzept ist. Ich würde sagen, 80 Prozent meiner derzeitigen Partner sind Quereinsteiger. Diese geben sich nicht mit einem Standort zufrieden, sondern wollen expandieren und wachsen, weil das Konzept leicht umsetzbar und skalierbar ist.

**Hält der Einstieg in Ihr Konzept nicht ein gewagtes Risiko bereit?**

Der Einstieg in die Selbstständigkeit bringt immer gewisse Risiken mit sich. Aber gibt es in unserer heutigen Zeit einen wirklich sicheren Job? Die Digitalisierung wird diesen Prozess der permanenten Veränderung definitiv nicht verlangsamen – im Gegenteil. Mir ist bewusst, dass angehende Partner

Ängste und Zweifel haben, ob das Konzept funktioniert. Unsere Aufgabe ist es, ihnen über diese Ängste hinwegzuhelfen und in die Umsetzung zu kommen.

Das »Abnehmen im Liegen«-Konzept wurde so gestaltet, dass es einfach ist, damit erfolgreich zu sein. Betonen will ich aber, dass es nicht gleichzustellen ist mit, dass es von allein läuft.

**Vor einigen Monaten haben Sie uns bereits verraten, dass etwa 80 Prozent Ihrer Lizenzpartner weiblich sind. Konnten Sie mittlerweile auch mehr Männer für eine Partnerschaft gewinnen oder richtet sich Ihr Konzept generell eher an Frauen?**

Ganz generell finde ich, dass Frauen sich viel zu wenig zutrauen. Männer tendieren viel eher dazu, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Wir konzentrieren uns bei

»Mir ist bewusst, dass angehende Partner Ängste und Zweifel haben, ob das Konzept funktioniert. Unsere Aufgabe ist es, ihnen über diese Ängste hinwegzuhelfen und in die Umsetzung zu kommen.«



Bild: Alex Preis, Lorenz Karbath



»Nach einigen Monaten, wenn die Frauen dann gleich viel oder häufig sogar mehr verdienen als die Männer, dann werden auch die Männer neugierig [...].«



»Abnehmen im Liegen« vor allem darauf, Frauen und Paaren den Schritt in die Selbstständigkeit erfolgreich zu ermöglichen. Was ich immer häufiger feststelle ist, dass die Männer ihren Frauen zuschauen und beobachten, was da so passiert. Nach einigen Monaten, wenn die Frauen dann gleich viel oder häufig sogar mehr verdienen als die Männer, dann werden auch die Männer neugierig und springen auf den Zug auf.

**Wie haben Sie die Skalierung Ihres Unternehmens vorbereitet und was hat sich in der Umsetzung als lohnenswert, was als nachteilig erwiesen?**

Ein derartiges Wachstum, wie wir es derzeit erleben, hätte ich nie zu träumen gewagt. Dabei dürfen wir niemals unser Streben nach Exzellenz vernachlässigen. Der Erfolg von »Abnehmen im Liegen« geht Hand in Hand mit dem Erfolg der Partner.

Zwei Dinge möchte ich nennen, die das Konzept wirklich nach vorne gebracht haben. Zum einen haben wir eine Plattform mit Video-Material zu den relevanten Themen. Dazu gehören die korrekte Gerätenutzung, Social-Media-Kanäle, Verkauf, Kampagnen und Erfolgsstories von Kundinnen.

Der Aufbau dieser Plattform ist zwar teuer und aufwendig gewesen, war jedoch jeden Cent wert und erfreut sich enormer Beliebtheit bei den Partnern. Zusätzlich ermöglicht uns diese Plattform die Expansion in Länder wie Portugal oder Griechenland, wo man normalerweise enorme Budgets für den Start benötigen würde.

»Dieser Austausch untereinander ist enorm wichtig, wobei es durch die Pandemie nicht einfacher geworden ist, Events zu veranstalten.«

Unter den zweiten Punkt fallen die regelmäßig stattfindenden Events, bei denen wir den Partnern unvergessliche Emotionen bescheren und sie gleichzeitig viel dazulernen können. Dieser Austausch untereinander ist enorm wichtig, wobei es durch die Pandemie nicht einfacher geworden ist, Events zu veranstalten. Trotzdem werden wir dies auch in den kommenden Jahren unter Einhaltung aller gesetzlichen Vorgaben weiterführen.

**Kommt auch Misstrauen gegenüber Ihrem Konzept auf? Wie lösen Sie das?**

Unsere Werte sind Transparenz, Erfolg und Geschwindigkeit – und das steht nicht nur in unserem Leitbild, sondern das sind Werte, die wir leben. Die Menschen spüren, dass der Erfolg unser Partner unser größter Antrieb ist und deswegen begegnen uns die meisten Menschen offen und begeistert. Selten, aber doch, begegnen uns Menschen aufgrund des zunehmenden Erfolges mit Missgunst und Neid. Dies sind jedoch nicht wirklich viele, und auch diese Leute sind jederzeit willkommen, auf den Zug aufzuspringen und mit »Abnehmen im Liegen« erfolgreich zu werden.

**Was steht 2022 an und welche konkreten Ziele haben Sie sich im kommenden Jahr vorgenommen?**

Ich habe ein enorm gutes Gefühl für das Jahr 2022 – und habe mir deswegen auch wirklich große Ziele gesetzt. Zum einen planen wir in diesem Jahr vom 10. bis zum 12. Juni ein riesiges Event in der BMW-Welt in München mit über 600 Personen. Hier werden wir zahlreiche Stars der deutschen Speaker-Szene zu Gast haben und vielleicht auch den ein oder anderen Hollywood-Star. Dazu haben wir in der Führungsetage den Hashtag #555 als Anhang bei allen Nachrichten eingerichtet – das soll uns an die geplante Anzahl von 555 Standorten erinnern, die wir bis Ende 2022 erreichen wollen. ♦



Chris Steiner mit Autor und Redner Bodo Schäfer

A woman with her hair in a bun, wearing a light-colored blazer and dark trousers, is sitting cross-legged on a white office chair. She is facing away from the camera, looking out a large window with sheer white curtains. Her hands are raised in the air, forming the 'Om' hand gesture. On the desk in front of her are various office supplies: a pen holder with pens, a pair of glasses, and some papers. The overall atmosphere is calm and professional.

# DER VIER-TAGE- WOCHE-BETRUG



**A**lle sind aus dem Häuschen – Eine neue Studie aus Island zeigt, dass der herbeigesehnten Vier-Tage-Woche nichts mehr im Wege steht. Doch was machen wir mit der gewonnenen Freizeit? Das Versprechen, das sich hinter der Vier-Tage-Woche verbirgt, zeigt das eigentliche Dilemma der Arbeitswelt.

Augenblicklich macht die Vier-Tage-Woche-Studie aus Island die Runde in den Medien:

- Die Zeit: »Die Vier-Tage-Woche könnte auch in Deutschland funktionieren«
- Der Spiegel: »Feldexperiment zur Vier-Tage-Woche – Island kürzt Arbeitszeit, Produktivität steigt«
- t3n: »Vier-Tage-Woche in Island: 5 Fakten, mit denen Kritiker klarkommen müssen«
- Focus: »Bald die Vier-Tage-Woche? Island reduziert Arbeitszeit drastisch – Experiment zeigt durchschlagenden Erfolg«
- WiWo: »Vier-Tage-Woche macht Angestellte produktiver und glücklicher«

Das einhellige Urteil: Eine viertägige Arbeitswoche ist besser, für die Menschen und die Wirtschaft. Die Onlinezeitung »Perspective Daily« fragt in ihrem Artikel zum Thema: »Wäre die Vier-Tage-Woche eine gute Lösung für dich?« Drei Antworten stehen zur Wahl – »ja«, »nein«, »ich arbeite bereits vier Tage«. Die erste Option bekommt aktuell vierundsiebzig, die zweite sechs und die dritte achtzehn Prozent der abgegebenen Stimmen. Ich gehöre zur absoluten Minderheit, die mit »nein« abstimmte, denn ich halte das durchgeführte Experiment für einen Betrug gegenüber den Arbeitnehmern.

### Der große Betrug

Viele der Digitalisierer in der Wirtschaft machen ihren Kunden diese durchaus derbe Ansage zu Beginn des Vorhabens: »Eines muss Ihnen klar sein, wenn Sie heute einen Scheißprozess haben und den digitalisieren, haben Sie einfach einen scheiß digitalen Prozess.« Genauso geht es mir mit der Glorifizierung einer reduzierten Arbeitswoche. Wenn wir die Verkürzung von schlechten Arbeitsbedingungen glorifizieren, hat sich an den Umständen ja nichts verändert. Wie die Studie aus Island aufzeigt, stimmt das auch, denn im Kern erreicht die Reduktion der Arbeitszeit vor allem, dass die Menschen ihre unbefriedigende Arbeit besser aushalten können. Das gelingt, indem sie mehr Zeit

### »Die selbstwirksame Organisation«

von **Gebhard Borck**

306 Seiten

Erschienen: September 2020

BusinessVillage

ISBN: 978-3-86980-486-6



haben, ihren Frust zu kompensieren. Der Autor der Studie, Jack Kellam, sagt dazu im »Zeit«-Interview: »Die Probanden konnten über die Zeit, in der sie nun weniger arbeiten mussten, selbst bestimmen. Es ist egal, ob jemand in dieser Zeit vor dem Computer sitzt und zockt oder im Wald spazieren geht.« Was laut Kellam die Menschen zufrieden macht, ist Selbstbestimmung. Das unterstreicht er mit der Aussage: »Wichtig ist vor allem, dass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ein hohes Maß an Selbstständigkeit bei der Gestaltung ihrer Arbeitszeit hatten.«

### Worum es wirklich geht

Plakativ bietet die Studie eine Verringerung der Arbeitswoche als Lösung an. Doch bei genauem Hinschauen zeigt sich etwas anderes. Menschen fehlt Selbstwirksamkeit in der Arbeitswelt. Wir wollen Einfluss nehmen. Wir wollen mitge-

stalten. Wir wollen dreizehn gerade sein lassen. Die Art, wie heute die allermeisten Firmen organisiert sind, verhindert bei der weiten Mehrheit der Angestellten genau das. Und zwar systematisiert. Deshalb braucht es mehr als die Verbesserung der bestehenden Strukturen. Wir sind bereit für einen Systemwechsel. Wir brauchen ein adaptives Organisationsdesign, das selbständiges Gestalten durch die Mitarbeitenden professionalisiert. Herkömmliche Organisationsstrukturen sind kaum an diese Anforderungen angepasst. Formal festgezurte Befehls- und Kontrollstrukturen vereiteln die Fähigkeit von Menschen, sich selbstverwaltet an sich verändernde wirtschaftliche, technologische und Marktbedingungen anzupassen. Soll die eigene Organisation adaptiv werden, fordert das deshalb vor allem die traditionellen Führungsgewohnheiten heraus. Für den Erfolg gilt es, die Silos ►



»Wichtig ist vor allem, dass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ein hohes Maß an Selbstständigkeit bei der Gestaltung ihrer Arbeitszeit hatten.«

– Jack Kellam



zu verlassen. Und mehr noch. Niemand kann sich weiter auf vorgegebene Planungen einlassen, denn bis sie aufgehen, ist längst eine andere Lösung nötig. In dieser Gemengelage heißt es, Autonomie zuzu-

**Wir brauchen ein adaptives Organisationsdesign, das selbständiges Gestalten durch die Mitarbeitenden professionalisiert. Herkömmliche Organisationsstrukturen sind kaum an diese Anforderungen angepasst.**

lassen. Doch nur die, die schlussendlich auch im Sinne der Organisation handelt. Das gelingt durch drei zentrale Wirkungsmechanismen:

1. Verteilung von Führungsaufgaben/ -verantwortung in der gesamten Firma, anstatt sie auf formale Rollen zu begrenzen
2. Übergang von Management zu Selbstverwaltung
3. Transfer hin zu funktionsübergreifend autonomen Teams

Bei Firmen, die diesen Weg konsequent gehen, kommt heraus, dass für viele die Vier-Tage-Woche oder sogar noch geringere Arbeitszeiten bei vollem Lohnausgleich kein Thema sind. Es geht ja keineswegs darum, wie lange jemand arbeitet. Es kommt darauf an, welche Wirkung sie/er mit seiner Arbeit erzielt. Das gilt im Übrigen für die Unternehmer und Unternehmerinnen genauso wie für ihre Angestellten. So betonen die Eigentümer der TELEDATA IT-Lösungen GmbH, Peter Wassmuth und Robin Aigner, die mit ihrer Firma diesen Weg erfolgreich gehen, regelmäßig: »Einer unserer größten Erfolge ist, dass wir keine 50- oder 60-Stunden-Woche mehr haben, sondern

mit 30 bis 40 wunderbar hin kommen.« Bei kununu liest sich die Reaktion eines Mitarbeitenden auf die adaptiven Arbeitsbedingungen in der TELEDATA so: »Einfach schön, wenn man sich Sonntags auf Montags freut«. Und so frage ich. »Sollten wir uns wirklich weiterhin mit Vier-Tage-Wochen als Heilsversprechen betrügen, wenn es in unserer Gestaltungsmacht liegt, sinnvoll zusammenzuarbeiten?« Ich weiß: »Wir können das besser!« ♦

*Der Autor*



**Gebhard Borck** ist Transformations-Katalysator. Mit seinen aus der Praxis erprobten Denkwerkzeugen löst er konkrete, drängende Probleme.





# Dieser Hund hat einen Beruf

Benno ist ein Therapiehund

Wenn Benno zur Tür ins Krankenzimmer hereinkommt, vergisst der zehnjährige Jakob für eine ganze Weile, dass er Knochenkrebs hat. Benno weiß, wie das geht. Denn er wurde über Jahre darin ausgebildet, Menschen in schwierigen Lebenssituationen beizustehen.

**Ihre Spende verändert Leben.**

[www.backhaus-stiftung.de](http://www.backhaus-stiftung.de)

Mitglied im



**BACKHAUS  
STIFTUNG**  
GEMEINNÜTZIGE STIFTUNG



# IM E-COMMERCE DURCHSTARTEN?

**F**lexibilität war Niko Dieckhoff schon immer wichtig. Im Angebotsverhältnis tagein, tagaus nur Aufgaben für seinen Chef erledigen? Das war nicht seine Welt. So suchte der mittlerweile 25-jährige Dortmund im Internet nach Alternativen. Seine Leidenschaft fand er im Dropshipping – und hilft nun mit individuell zugeschnittenen Coachings anderen dabei, sich ein profitables Online-Business aufzubauen. Doch ist Dropshipping wirklich für jeden geeignet, wie Dieckhoff behauptet? Was sind die Herausforderungen und welche Voraussetzungen sollten Interessenten mitbringen? Wir haben die Erfolgsaussichten im Online-Shopping-Business eingehender beleuchtet und Tipps vom Dropshipping-Profi eingeholt.

## Was ist eigentlich Dropshipping? Das Wichtigste in Kürze

Mit Dropshipping wird ein Bereich des E-Commerce bezeichnet, bei dem der Shopbetreiber ein Produkt bewirbt, das er nicht selbst besitzt. Erst wenn ein Kunde die Ware anfragt, bestellt der Shopbetreiber sie beim Händler. Diese geht daraufhin an den Kunden – das heißt, der Dropshipper verkauft in der Regel ein Produkt, das er selbst nie in den Händen gehalten hat.

Da beim Dropshipping kaum Investitionen zu Beginn und kaum Platzaufwand zur Lagerung der Produkte nötig sind, braucht es nur wenig Startkapital, um mit dem E-Commerce zu beginnen. So ist Dropshipping zu einem beliebten Business geworden. Laut dem Marktforschungsunternehmen Forrester Research waren im Jahr 2017 rund 23 Prozent der Online-Verkäufe weltweit Dropshipping-Sales. Das berichtete das Portal »Shift4Shop«.

## Ehrgeiz und Durchhaltevermögen sind gefragt

Die Möglichkeit, Online-Shopping zu betreiben, ohne die verkauften Produkte

Mit Dropshipping wird ein Bereich des E-Commerce bezeichnet, bei dem der Shopbetreiber ein Produkt bewirbt, das er nicht selbst besitzt.

bereits auf Lager zu haben, faszinierte auch Niko Dieckhoff. Denn für Unternehmer wie ihn, die sowohl langfristig gutes Geld verdienen als auch zeitlich und örtlich ungebunden sein möchten, ist Dropshipping seiner Meinung nach gut geeignet.

Allerdings sollten sich angehende Dropshipper nicht scheuen, anfänglich einiges an Energie in das Konzept zu investieren. Auch wenn das finanzielle Risiko gering sei, sei es ratsam, sich gut im Business auszukennen, denn Halbwissen sei gefährlich. Das belegen auch Meldungen in anderen Medien: So sehen die viele Online-Ratgeber die größten Herausforderungen des Dropshipping-Konzepts beim Wissen um die rechtlichen Grundlagen. Wer sich über die Rechte und Pflichten des Dropshippings informieren möchte, kann zum Beispiel über die Seite der Bundesregierung sowie über den Internetauftritt diverser auf IT-Recht spezialisierter Kanzleien einen ersten Eindruck erhalten.

Niko Dieckhoff hält eine mangelnde Vorbereitung zwar für problematisch, doch er gibt zu: Er selbst sei auch ohne Vorkenntnisse gestartet – allerdings zunächst mit einigen Misserfolgen. Dass er trotzdem drangeblie-



# Dropshipping-Experte

## Niko Dieckhoff gibt Tipps

ben ist, darauf ist er heute stolz. Wie sehr ihn sein erster Erfolg motiviert hat, daran erinnert er sich noch genau: »Morgens, als ich aufgestanden bin, sah ich eine Benachrichtigung, in der stand, dass eine Bestellung von 34,99 Euro im Shop eingegangen ist. Ein unvergesslicher Moment! Und von da an lag mein Fokus stärker denn je auf dem Business, und et voilà, es hat sich ausgezahlt.«

### **Besonders wichtig: Die Auswahl der Produkte und ihre Vermarktung**

Für ein erfolgreiches Dropshipping liegt ein Hauptaugenmerk natürlich auf der Auswahl der Produkte. Während viele Ratgeber einen Vorteil gerade in der Möglichkeit sehen, sich ein diverses Sortiment aufbauen zu können, gibt es auch solche, die dazu raten, mit dem Angebot eine Nische abzudecken. Dieckhoff zufolge hilft es, sich zunächst über die Zielgruppe im Klaren zu sein. Dabei könnten unterschiedliche Tools unterstützend herangezogen werden. Habe man ein passendes Produkt gefunden, könne man es in den eigenen Online-Shop einfügen und es über diverse Kanäle, beispielsweise über Social-Media-Anzeigen, vermarkten.

Und wenn sich einmal ein Produkt nicht so gut verkauft wie erwartet? Auch hier könnten nach Dieckhoff Anpassungen dazu führen, dass der Verlust zumindest begrenzt wird. Insbesondere Anfänger sollten dem Experten zufolge aber großen Wert auf die passende Online-Shop-Conversion und die Vermarktung legen.

### **Niko Dieckhoff: »Wirklich jeder kann es schaffen«**

In seinem eigenen Dropshipping-Business hat Niko Dieckhoff die Verantwortung größtenteils anderen übergeben. Darin, dass sich viele Aufgaben gut outsourcen oder automatisieren lassen, sieht er einen großen Vorteil. So bliebe ihm genügend Zeit, »um den Fokus auf andere Dinge legen zu können.« Heute liegt dieser Fokus nämlich auf dem Coaching. Andere dabei zu unterstützen, ihre persönliche Erfolgsstory zu schreiben – das ist Niko Dieckhoff ein Anliegen. Mit seinem Coaching-Angebot erleichtert er Anfängern den Einstieg in das Dropshipping-Geschäft. ♦





# Mehr Mut zum »NEIN«

**E**rfolgreiche Ratgeber zum Thema »Verhandeln« wollen die Parteien zu einer beidseitigen Win-win-Situation führen. Das wohl bekannteste Verhandlungskonzept, das aus den USA stammende Harvard-Konzept, spricht daher auch im englischen Buchtitel von »Getting to Yes«. Aber vielleicht muss man auf dem Weg zum »Ja« auch mal öfter mutig »nein« sagen, um Schaden von sich und seinem Unternehmen abzuwenden.

## Die fehlende rote Linie

Haben Sie schon einmal ein Auto gekauft? Erinnern Sie sich daran, dass Ihr ursprüngliches Ziel war, maximal X Euro auszugeben? Und dann haben Sie den Verkaufsraum betreten, und der Verkäufer hat Ihnen die

vielen mehr oder wenigen sinnvollen Extras schmackhaft gemacht und plötzlich kostete das Auto zwei Mal den Betrag von X Euro? Sie können statt »Auto« jeden anderen Gegenstand einsetzen. Computerausstattung, Büromiete und so weiter. Nicht immer setzen wir uns im Vorfeld Ziele und Grenzen bei der Vertragsverhandlung.

Kennen Sie immer Ihre rote Linie? Diese kann ein einzelner Preis aber auch eine Gemengelage aus Preis und weiteren Konditionen (z. B. eine zusätzliche Garantie, kostenloser technischer Support) sein. Fixieren Sie sich diese Linie vor jeder Verhandlung schriftlich und halten Sie sich diese während des gesamten Verhandlungsprozesses vor Augen. Und wenn Sie dann diese Linie überschreiten, muss es dafür

Kennen Sie immer Ihre rote Linie? Diese kann ein einzelner Preis aber auch eine Gemengelage aus Preis und weiteren Konditionen [...] sein.



gute Gründe geben. Diese Gründe sollten aber allein betriebswirtschaftlicher Natur sein (wie z. B. ein First Mover Advantage, Sicherung wichtiger Ressourcen etc.) und nicht nur Ihrem persönlichen Empfinden argumentativ standhalten, sondern auch jedem objektiven Dritten. Mit anderen Worten, sie sollten nachvollziehbar und rational sein.

### Jagdtrieb

Daraus folgt: Emotionale Gründe sollten niemals die Rechtfertigung für das Überschreiten der roten Linie sein. Nicht selten setzt bei uns aber in Verhandlungssituationen auch ein Jagdtrieb ein. Wir wollen dann um jeden Preis das Objekt unserer Begierde kaufen – denken Sie nur an die teilweise heillos übertriebenen Preise bei Auktionen und den Kampf bei den Gehältern im War for Talents. Bloß nicht die Konkurrenz zum Zuge kommen lassen, das soll schon alles unser sein! An einem Plan und einer Kalkulation, wie die höheren Preise wieder kompensiert werden können, fehlt es dann aber meistens.

Umgekehrt, wenn wir auf Seite des Dienstleisters oder Verkäufers stehen, wollen wir den Auftrag um jeden Preis. Egal, ob wir dabei Verlust machen und ein negativer Deckungsbeitrag erzeugt wird. Hauptsache, der Auftrag ist in der Tasche. Hauptsache, die Maschinen laufen und die Mitarbeiter sind beschäftigt. Aber mal ehrlich: Wenn Sie sich so billig verkaufen, können Sie auch gleich Insolvenz anmelden. Und versetzen Sie sich bitte mal in die Lage Ihres Vertragspartners: Warum sollte er bei einem Folgegeschäft höhere Preise akzeptieren? Es ging doch ein Mal günstig, warum dann nicht immer? Was ist denn jetzt der Mehrwert, der den höheren Preis rechtfertigen würde? Auch hier müssen Sie sich (aber auch Ihren Mitarbeitern) eine klare rote Linie setzen.

### Faulheit

Gerade bei sich länger hinziehenden Verhandlungen setzen irgendwann Ermüdungserscheinungen ein. Wenn teilweise über Wochen verhandelt wurde, fällt ein klares »Nein« zum Vertragsabschluss schwer. Sollten wirklich alle Mühen, die aufgewendete Zeit und das aufgewendete Geld umsonst gewesen sein? Nur, um jetzt wieder aufwendig nach einem neuen potenziellen Vertragspartner zu suchen und sich wieder einige Monate nicht voll auf das Tagesgeschäft konzentrieren zu können? Oftmals siegt hier die eigene Bequemlichkeit oder andere Faktoren zwingen uns, doch »ja« zu sagen. Ein kurzfristiger Sieg für die eigene Faulheit, der aber langfristig Schaden anrichten kann, wenn mit eben diesem Vertragspartner, der sich schon im Stadium

Der Autor



**Prof. Dr. Jörg Kupjetz** lehrt als Professor für Wirtschaftsrecht an der Frankfurt University of Applied Sciences und ist als Partner der Kanzlei FPS Fritze Wicke Seelig tätig.

der Vertragsverhandlung als schwierig dargestellt hat, nun eine langfristige, manchmal auch toxische Vertragsbeziehung eingegangen wird. Sich dann im Nachhinein vom Vertrag wieder zu lösen, ist kaum, oder nur unter Einsatz von zusätzlichen Geldmitteln und/oder anderen Nachteilen, möglich.

### Fazit

Langfristig gerechnet bringt ein schnelles oder unbedingt gewolltes »Ja« Nachteile, wohingegen das oft mühsamere »Nein« Zeit, Nerven und Geld sparen kann. Mitarbeiter im Unternehmen sollten dies stets vor Augen haben. Führungskräfte sollten die Mitarbeiter für dieses Thema sensibilisieren und die Rahmenbedingungen für

Langfristig gerechnet bringt ein schnelles oder unbedingt gewolltes »Ja« Nachteile, wohingegen das oft mühsamere »Nein« Zeit, Nerven und Geld sparen kann. Mitarbeiter im Unternehmen sollten dies stets vor Augen haben.

ein »Nein« schaffen, d. h. Ressourcen für neue Vertragsverhandlungen zur Verfügung stellen und fehlende Vertragsabschlüsse nicht sanktionieren. Ein »Nein« ist oftmals sinnvoll, dafür braucht es aber Mut und eine dies akzeptierende Unternehmenskultur. ♦





# MODERNER VERKAUF IST WEDER REIN PHYSISCH NOCH DIGITAL

Der Digital-Hype ist Jungunternehmer  
**Dennis Korunskij** zufolge irreführend

**O**nlineverkauf ist in aller Munde. Beinahe jedem Unternehmer wird es nahegelegt, sein eigenes Business zu digitalisieren. Besonders in heiß umkämpften Märkten sei dies der Erfolgsgarant schlechthin. Ein Jungunternehmer, der seinen eigenen, erfolgreichen Weg ging, ist der Gründer der Shopkette »TarifeGuru«, Dennis Korunskij. Ihm gelingt seit 2018 das Kunststück, in einem mehr als hart umkämpften Markt eine bekannte und

erfolgreiche Marke aufzubauen. Wie er das geschafft hat, verrät er in diesem Artikel.

## Der Anfang war hart

Unternehmensgründungen laufen selten aalglatt und ohne Hindernisse. Mit seinem »begehbaren Vergleichsportal«, welches Telefon-, Internet-, Strom- und Gastarife für Unternehmen und Privatleute vergleicht, wollte sich der Jungunternehmer ein Stück vom Business-Kuchen sichern. Dafür eröffnete er mehrere Filialen, die natürlich Geld

kosteten. Diese Kosten setzten Korunskij unter massiven wirtschaftlichen Druck, weshalb er fast das geschäftliche Handtuch geworfen hätte: »Viel fehlte nicht mehr. Ich wusste wirklich nicht, wie ich die nächsten Rechnungen bezahlen sollte. Wegen spezieller Umstände musste ich mehr Filialen eröffnen als ich eigentlich vorhatte.«

Schlauberger könnten nun einräumen: Mit einem rein digitalen Vergleichsportal wäre dies nicht passiert! Dies ist, laut dem



Jungunternehmer, eine reine Mutmaßung, denn er wollte sich eindeutig vom Markt unterscheiden. Die unternehmerische Not machte ihn erfinderisch und er begann, die Möglichkeiten der Sozialen Netzwerke auszutesten. Zuerst hatten nur berufliche Inhalte in seinem Feed Platz gefunden – dann probierte er vermehrt, sein Privatleben und sein Berufsleben über Facebook und Instagram für jeden einsehbar zu verknüpfen, um den Radius seiner Zielgruppe zu erweitern. Dies machte ihn regional für seine Kunden so interessant, dass sie den digital sympathischen Kerl auch in der Realität kennenlernen wollten. Sein Geschäft begann zu boomen und das ohne große Marketingkosten: »Wichtig ist, dass der Social-Media-Inhalt durch Privates und Berufliches geprägt ist. Niemand folgt dir auf Facebook oder Instagram, wenn du nur Werbung für dein Business machst!«, verrät der Jungunternehmer.

#### Leere Versprechen sorgen für leere Kassen

Natürlich kann ein Unternehmer nicht von leeren Versprechungen leben. Klar, auf Facebook oder Instagram kann man viel reden, wenn der Tag lang ist. Die Entscheidung über unternehmerischen Erfolg erfolgt jedoch über die Professionalität im Service: »Erst wenn der Kunde einen feststellbaren Mehrwert in der geschäftlichen Partnerschaft feststellt, wird er auch zufrieden sein und den Service weiterempfehlen. Kurzfristig kann man natürlich auch ohne Professionalität und Service Geld verdienen, aber ich wollte immer nachhaltig und langfristig Erfolg haben.«

Korunskij hatte stets die Vision, sich von den anderen Anbietern positiv abzuheben. Dies gelingt in einem Markt, der austauschbare und vergleichbare Angebote hat, nur über exklusiven Service, der auch die

»Erst wenn der Kunde einen feststellbaren Mehrwert in der geschäftlichen Partnerschaft feststellt, wird er auch zufrieden sein und den Service weiterempfehlen.«

Extra-Meile nicht scheut: »Mir war immer klar, dass ich Kunden nicht nur anhauen und dann abhauen wollte. Meine Vision ist ganz klar, Kunden langfristig zu gewinnen und ihnen über Jahre hinweg, am besten das ganze Leben lang, treu zur Seite zu stehen

und sie professionell in allen Bereichen zu beraten.«

#### Kundenbindung mit Beratung auf Augenhöhe

Vergleichsportale im Internet, wo einem der beste Preis »vorgegaukelt« wird, haben das Problem der Austauschbarkeit. Sie werden kurzfristig für Vertragsabschlüsse genutzt

»Wir gewinnen zwar die allermeisten Kunden über Social Media, aber sie bleiben, weil sie den persönlichen Kontakt schätzen.«

und der Kunde wird dann an den Anbieter weitergeleitet. Korunskij geht hierbei einen anderen Weg. Er hat erkannt, dass jeder Kunde individuelle Bedürfnisse hat und geht auf die jeweiligen Wünsche, Ziele und Herausforderungen seiner Kunden gezielt

ein. Ein Stromtarif, der vielleicht vor zwei Jahren der absolut richtige für den Kunden war, kann sich in Zukunft als Kostenfalle entpuppen. Ähnliches gilt natürlich bei Telefon- oder Gasverträgen. Besonders jetzt, wo Preise enorm anziehen, sei dem Unternehmer zufolge strategische Weitsicht angesagt, die kein Internetportal abbilden könne: »Wir gewinnen zwar die allermeisten Kunden über Social Media, aber sie bleiben, weil sie den persönlichen Kontakt schätzen. Das Bedürfnis, sich mit realen Menschen zu umgeben und sich von ihnen beraten zu lassen, hat sich in den letzten beiden Jahren sogar noch verstärkt«, so der Unternehmer. Sie scheinen auch so zufrieden zu sein, dass die Weiterempfehlungsrate sehr hoch ist, was wiederum dafür sorgt, dass »TarifeGuru« sich keine Sorge um Neukunden machen muss.

Der Trend der persönlichen Beratung wird, laut Korunskij, eher zunehmen als abnehmen. Der Tarifschunzel wird in allen Bereichen immer undurchsichtiger und komplexer. Gute Aussichten also für ein »begehbare Vergleichsportale«. ♦



## 2021 WAR »DAS JAHR DER EINHÖRNER« – GORILLAS IST DER GRÖSSTE GEWINNER

Bild: IMAGO / Dean Pictures



Die Pandemie hat sich als Beschleuniger für Start-up-Investitionen erwiesen. Das hat die Prüfungs- und Beratungsorganisation Ernst & Young (EY) kürzlich gemeldet. 17,4 Milliarden Euro wurden im vergangenen Jahr in deutsche Start-ups investiert. Das sind 229 Prozent mehr als im Vorjahr und damit so viel Geld wie nie zuvor. FinTechs und InsurTech-Startups erhielten mit insgesamt 3,8 Milliarden das meiste Geld. Im Branchenvergleich auf dem zweiten Platz findet sich der E-Commerce-Sektor. Der Bereich Software & Analytics konnte dafür die meisten Finanzierungsrunden verbuchen: 393 wurden 2021 gezählt. Im letzten Jahr lag die Branche hier zwar auch vorne, es kamen allerdings damals nur 232 Deals zustande.

Dass Investitionen besonders in die oben genannten Branchen flossen, erklärt EY-Partner Dr. Thomas Prüver wie folgt: »Diese Unternehmen sind häufig hoch innovativ und haben vielfach das Potenzial, mit ihren Lösungen den digitalen Umbau der deutschen Wirtschaft voranzutreiben und so als Innovationsmotoren ...

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

### Erfolg



### GoStudent: Start-up jetzt drei Milliarden Euro wert

Eine erneute Finanzspritze bringt dem österreichischen Nachhilfe-Unternehmen GoStudent eine Bewertung von mehr als drei Milliarden Euro ein – das berichtete die Firma am 11. Januar in einer Pressemitteilung. Die Summe von 300 Millionen Euro, die unter Führung des neuen Investors, der Beteiligungsgesellschaft »Prosus«, in das Unternehmen gesteckt wurde, ist das höchste Investment, das in Österreich je aufgenommen wurde. Schon vor sieben Monaten wurde GoStudent durch eine Investmentrunde von 205 Millionen Euro zu einem sogenannten »Einhorn« – also zu einem Start-up, das vor dem Börsengang ...

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

### Thema



### Take-Two: Rekord-Deal mit Zynga

12,7 Milliarden US-Dollar – diese Rekordsumme zahlt US-Spielentwickler Take-Two für den Entwickler bekannter Freizeitspiele, Zynga. Wie aus einer Pressemitteilung hervorgeht, die Take-Two am Montag, den 10. Januar herausgab, sollen Zyngas Aktionäre pro Aktie 3,5 US-Dollar in bar und 6,36 US-Dollar in Aktien erhalten. Mit dem Kauf bewertet der Gaming-Gigant Take-Two, der sich mit Spielen wie »Grand Theft Auto« und »Civilization« einen Namen gemacht hat, Zynga um 64 Prozent höher als dies zuletzt an der Börse der Fall war. Zyngas Zeit scheint zwar seit dem letzten Erfolg, den das Unternehmen mit dem ...

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

### Finanzen



### OpenSea-Gründer sind jetzt NTF-Milliardäre

Das Blockchain-Start-up OpenSea wurde jüngst mit 13,3 Milliarden US-Dollar bewertet. Noch vor sechs Monaten lag der Unternehmenswert laut »Forbes« bei gerade einmal 1,5 Milliarden US-Dollar. Der Aufschwung wurde durch eine am Dienstag, 4. Januar bekanntgegebene Finanzierungsrunde über 300 Millionen US-Dollar der Risikokapitalfirmen Paradigm und Coatue ausgelöst. Diese macht die OpenSea-Mitgründer Devin Finzer und Alex Atallah zu exklusiven Mitgliedern des von »Forbes« benannten »Drei-Komma-Clubs«, zu dem nur Menschen zählen, die mehr als eine Milliarde US-Dollar ...

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



## Effortless



Würden Sie gerne mehr erreichen, fühlen sich aber zu erschöpft? Rennen Sie immer schneller, aber das Ziel ist immer weiter entfernt? Viele Dinge scheinen weitaus anstrengender, als sie sein sollten. Woran das liegt und was man dagegen tun kann, beschreibt New-York-Times-Bestsellerautor Greg McKeown. Es mangelt meist weder an Motivation noch an Willen, ganz im Gegenteil: Wir arbeiten zu viel, überanstrengen uns und dann sind die Akkus leer. McKeown zeigt, wie man Ablenkungen reduziert, Prozesse vereinfacht, Probleme vermeidet und auch Unvollkommenheit akzeptiert. Dann lassen sich Aufgaben mühelos erledigen und die eigenen Ziele leichter erreichen.

## Do Epic Stuff!



Erschaffe etwas richtig Großes! Change-Management war gestern – heute zählen Fokus und tägliche Inspiration. René Esteban zeigt Leadern, wie sie Mitarbeiter auf ein attraktives Ziel einschwören, es im Auge behalten und mit Begeisterung darauf hinarbeiten. Er kombiniert dabei praxiserprobtes Know-how aus seiner langjährigen Erfahrung im Konzernumfeld mit verblüffend effektiven Methoden aus der Psychologie. Do Epic Stuff zeigt Führungskräften, wie sie Spitzenteams entwickeln, um Unternehmen der Zukunft zu bauen. Denn nichts ist attraktiver als ein sinnvolles Ziel, für das alle an einem Strang ziehen. Die Erkenntnisse aus diesem Buch geben Führungskräften und Unternehmen die Werkzeuge für den großen Durchbruch!

## Eine Frage der Haltung



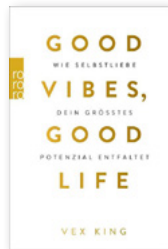
Mitte März 2020: Corona-Pandemie. Lockdown. Die 89 Upstalsboom-Hotels müssen schließen. Umsatzeinbruch von 100 Prozent auf Null binnen Sekunden. Die Existenz von Bodo Janssens Unternehmen und seiner Mitarbeiter steht auf dem Spiel. Janssen erlebt, wie sich sein Unternehmensstil und sein Wertesystem jetzt bewähren: Die Mitarbeiter ergreifen von selbst die Initiative und entscheiden, was in welcher Priorisierung umzusetzen ist. Und neue Elemente kommen hinzu: Entscheidungen aus der Bewegung heraus treffen. Veränderungen achtsam beobachten, bis die Fakten geklärt sind. Entscheidungen revidieren, wenn sich bessere Lösungswege auftun. Eine transparente Informationskultur schaffen.

## Gott ist ein Kreativer



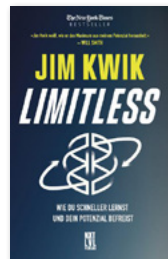
Dieses Buch wird die Welt der auserwählten Spezies der Führungskräfte auf den Kopf stellen. Denn McKinsey und Freunde haben ihre Effizienzrechnung und Erfolgsrezepte ohne den Menschen gemacht. Wäre Moses mit zehn Excelcharts vom Berg Sinai gekommen, wäre die Geschichte der Menschheit anders verlaufen. Wer seinen Lebenspartner kurz vor Weihnachten zum Jahresgespräch inklusive Zielvereinbarung bittet, wird den Unterschied zwischen Theorie und Praxis am eigenen Leib spüren. Eine unterhaltsame, erkenntnisreiche Reise durch die hoch gestapelte Irrwelt des Managements mit einem versöhnlichen Ende.

## Good Vibes, Good Life



Du kannst deine Welt verändern! Erschaffe dir ein Leben, das du liebst. Wie kann man lernen, sich wirklich zu lieben? Wie können negative Emotionen in positive umgewandelt werden? Ist es möglich, dauerhaftes Glück zu finden? In »Good Vibes, Good Life« beantwortet Instagram-Star Vex King all diese Fragen und mehr. Vex schöpft aus seiner persönlichen Erfahrung, um Hunderttausende Menschen dazu zu inspirieren, sich in Selbstliebe zu üben, toxische Energien zu überwinden und den Fokus auf das innere Wohlbefinden richten, positive Lebensgewohnheiten, einschließlich Achtsamkeit und Meditation, zu pflegen, limitierende Überzeugungen zu ändern, um Chancen und Möglichkeiten in das Leben einzuladen.

## Limitless



Unser Gehirn ist das mächtigste Werkzeug der Welt, aber niemand hat uns eine Bedienungsanleitung dafür gegeben. Bis jetzt! Es gibt keine Grenzen für mentales Potenzial – wenn man nur weiß, wie man das Gehirn richtig nutzt. Seit über 25 Jahren trainiert Mentalcoach Jim Kwik Schauspieler, Sportler, Geschäftsführer und viele weitere Menschen in allen Lebenslagen, um ihre wahre Mentalkraft zu entwickeln. In diesem bahnbrechenden Buch weicht er in die wissenschaftlich belegten Strategien und praktisch erprobten Techniken ein, die die weltweit klügsten Köpfe benutzen, um ihre Gehirnleistung zu steigern und dadurch noch erfolgreicher zu werden.



## Finanzen

### Charli und Dixie D'Amelio sind die reichsten TikTok

Die Umbenennung der chinesischen Plattform Musical.ly setzte 2018 den Startschuss für die beispiellose Erfolgsgeschichte von TikTok. Im September 2021 zählte die Plattform nach eigenen Angaben bereits eine Milliarde Nutzer. Doch wie viel verdient eigentlich ein TikToker? Das »Forbes«-Magazin veröffentlichte jüngst eine Liste mit den Top-Verdienern 2022. Es zeigt sich: Viele der Stars sind bereits Millionäre – und das noch vor dem 25. Lebensjahr.

Auf den ersten Plätzen: das Geschwisterpaar Charli und Dixie D'Amelio. Die Töchter eines US-Politikers erlangten durch ihre TikTok-Kanäle internationale Berühmtheit. Mittlerweile haben die beiden mit »The D'Amelio Show« eine eigene Serie auf der ...

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

Julien Backhaus

# Bullshit Rules

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

FBV

**Jetzt** im Handel!