

DIE GRÜNDER-ELITE **founders** MAGAZIN

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 35

**JÁNOS
JUNGBLUTH**

Jung, wild und
finanziell frei

**ANDREAS
ENRICO BRELL**

Money Mindset



**MARTIN
LIMBECK**

Spritrabatt oder
Verkehrswende?

Matthias Aumann

**WACHSTUM
SKALIEREN**



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

Auch als ePaper-Abo.

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

www.erfolg-magazin.de/shop



Johanna Schmidt
Redaktionsleitung

Editorial

»Am statt im Unternehmen« Der Schlüssel zur erfolgreichen Skalierung

Viele träumen vom Unternehmertum, bleiben aber in der Selbstständigkeit stecken. Hier hängt der Umsatz von der eigenen Arbeitsleistung ab und die Zeit für die Ausarbeitung eines skalierbaren Businessplans ist rar – das Tagesgeschäft erledigt sich schließlich nicht von alleine. Wie bloß von hier aus in die Riege der Unternehmer aufsteigen? Wenn einer was von Skalierung versteht, dann ist das Matthias Aumann. 2012 gründete er ein Gartenpflegeunternehmen, das bereits fünf Jahre später in der »Financial Times« auf Platz 53 der am schnellsten wachsenden Unternehmen in der EU landete. Aumann selbst betrieb lange gemeinsam mit seinen Mitarbeitern die Grünpflege bei seinen Kunden, bevor er sich aus dem Tagesgeschäft zurückzog, um »am statt im Unternehmen« zu arbeiten – das große Mantra in der Unternehmerwelt. Im Interview verrät er, welche Faktoren für eine erfolgreiche Skalierung

relevant sind und was es mit dem »Mythos Unternehmer« auf sich hat.

Gastautorin Martina Leisten beleuchtet eine andere Seite des »Unternehmer-Hamsterrads« – nämlich den Stress – und wie der Ausstieg daraus gelingt, Kristin Woltmann zeigt auf, was beim Aufbau eines Online-Business unbedingt beachtet werden sollte und Andreas Enrico Brell möchte Unternehmer zum Nachdenken über ihre Beziehung zu Geld anregen. Unser Stammautor Martin Limbeck meldet sich in dieser Ausgabe aus aktuellem Anlass zu Wort und spricht über Spritpreise und wie Arbeitgeber darauf reagieren sollten.

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, 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. 35

ERFOLG

6 »Wachstum ohne Gewinn ist tödlich«
Matthias Aumann im Interview

22 Vom Gründer zum Investor

WISSEN

18 So klappt es mit dem Online-Business
Kristin Woltmann

26 Der »Blockchain-Visionär«
David Glades im Interview

Gefangen im Stress-Hamsterrad?

Martina Leisten
Seite 24



»Endlich mal ein konkreter Vorschlag, der sich vor allem auch schnell umsetzen ließe.«

– Martin Limbeck

Spritrabatt oder Verkehrswende?

Martin Limbeck
Seite 10

EINSTELLUNG

10 Spritrabatt oder Verkehrswende?

Martin Limbeck

16 Die Beziehung zu Geld für Unternehmer

Andreas Enrico Brell

»Beim Wachstum meiner Unternehmen ist es wichtig zu beachten, dass wir nur so rasant wachsen, weil wir es auch können.«

– Matthias Aumann

»Wachstum ohne Gewinn ist tödlich«

Matthias Aumann

Seite 6

LEBEN

14 Der Traum von Freiheit

Paul Burhof im Interview

20 »Jung, wild und finanziell frei«

János Jungbluth im Interview

24 Gefangen im Stress-Hamsterrad?

Martina Leisten

BUCHTIPPS

Alle Seite 29

Du musst nicht von allen gemocht werden

Ichiro Kishimi und Fumitake Koga

Die 30 Erfolgsgeheimnisse der Top Manager

Niklaus Leemann

Alles reine Kopfsache

Marcus Täuber und
Pamela Obermaier

Zeit für einen Spurwechsel

Dr. med Mirriam Prieß

Das Happiness-Prinzip

Shawn Achor

Das Holiday-Prinzip

Hans-Georg Willmann

BEST OF WEB

28 Trotz Protesten: Elon Musk eröffnet Gigafactory in Brandenburg





Matthias Aumann ist CEO des 2012 gegründeten Grünpflege-Unternehmens aumann:grün AG und der 2017 gegründeten Unternehmensberatung Mission Mittelstand GmbH. Seine bei der Unternehmensführung gewonnene Expertise hat er in dem Anfang 2022 erschienenen Buch »Mythos Unternehmer« zusammengefasst.

»Wachstum ohne Gewinn ist tödlich«

Matthias Aumann im Interview über erfolgreiche Skalierung, Markenbildung und den »Mythos Unternehmer«

Herr Aumann, Ihre Unternehmen wachsen nach eigenen Angaben jeweils um mehrere Hundert Prozent im Jahr. Ist das nicht ziemlich risikoreich, in diesem Umfang so schnell zu skalieren?

Schnelles Wachstum ist dann gefährlich, wenn die Auftragslage fehlt, denn Wachstum ohne Gewinn ist tödlich. Beim Wachstum meiner Unternehmen ist es wichtig zu beachten, dass wir nur so rasant wachsen, weil wir es auch können. Meine Unternehmen blasen sich nicht wie Luftballons auf, sondern wachsen organisch, entsprechend der Nachfrage und Auftragslage. Wenn man sein Unternehmen erfolgreich platziert, dann wird auch der Bedarf an den eigenen Dienstleistungen weiter steigen.

Welche Faktoren sind denn für eine Skalierung relevant und was muss zuerst für sichtbare Ergebnisse umgesetzt werden?

Es gibt beim Skalieren eine einfache Regel: Erst kommt der Vertrieb, dann kommt der

Betrieb. Das Blut in deinem Unternehmen ist der Verkauf, die Liquidität. Wenn das nicht fließt, stirbt der Rest vom Organismus. Wichtig ist: Dein Kopf skaliert nicht, Systeme schon. Darum müssen für eine erfolgreiche Skalierung die richtigen Systeme implementiert werden.

Dabei gibt es fünf Faktoren, die besonders wichtig sind: Input in Form von Neukunden und Marketing, wiederkehrende Abläufe, um einen Standard in den Dienstleistungen und Produkten zu garantieren, Mitarbeiter, die in diesen Systemen arbeiten und sie verstehen, ein Management, das alles für eine gleichbleibende Qualität überwacht, und der Output in Form von Geld, das man wieder in das Unternehmen reinvestieren kann, beispielsweise in Form von Marketing.

Ihr neues Buch »Mythos Unternehmer« ist seit Kurzem erhältlich. Dort gehen Sie auf die Wichtigkeit von strukturierten Systemen ein. Welche Methoden sollten Unternehmer auf jeden Fall in ihre Arbeitsabläufe integrieren und welche Rolle spielt dabei die Digitalisierung? ▶

»Dein Kopf skaliert nicht, Systeme schon. Darum müssen für eine erfolgreiche Skalierung die richtigen Systeme implementiert werden.«



Viele Selbstständige haben die meisten Probleme mit dem Schritt aus dem Alltagsgeschäft heraus. Dabei können genau solche Systeme helfen. Digitale Systeme und Prozesse machen es leichter, in den täglichen Abläufen den Überblick zu behalten. Das ermöglicht es, Aufgaben delegieren zu können und sich auf die Entwicklung des Unternehmens zu konzentrieren.

»Arbeite nicht länger im Unternehmen, sondern fange an, wie ein Unternehmer zu denken, der am Unternehmen arbeitet«, lautet einer der Tipps aus Ihrem Buch. Was meinen Sie damit?

Mit meinem Coaching möchte ich mittelständischen Unternehmern dabei helfen, den Schritt zu wagen, um nicht mehr jeden Tag im Unternehmen zu arbeiten, sondern am Unternehmen. Das bedeutet, dass die Geschäftsführer es schaffen, nicht mehr jeden Tag mit auf den Baustellen

unterwegs zu sein und gemeinsam mit ihren Angestellten an den Aufträgen der Kunden zu arbeiten, sondern Systeme zu schaffen, die es ihnen ermöglichen, Aufgaben zu delegieren und sich mehr auf das Wachstum des Unternehmens als auf das Tagesgeschäft zu konzentrieren.

Welche Voraussetzungen braucht jemand für die Erschaffung einer überzeugenden Marke und wie kann Markenbildung sich positiv auf das Unternehmen auswirken?

Fakt ist: Alles in dieser Welt lässt sich zu einer Marke aufbauen. Die Beschaffenheit des Produktes ist da erst mal zweitrangig. Es geht vor allem darum, wie begehrt das Produkt in den Köpfen der Kunden erscheint. Dabei kommt es in erster Linie auf die Botschaft an, die man mit seinen Produkten verbreitet. Die richtige Botschaft führt dazu, dass der Wert des Produkts steigt, was natürlich gut für das Unternehmen ist.

Muss ein CEO heutzutage als Marke das gesamte Unternehmen in seiner Person repräsentieren oder sind Unternehmen und Unternehmer diesbezüglich getrennt zu betrachten?

Im Idealfall sollte der CEO zumindest zu Beginn das Unternehmen repräsentieren.

»Alles in dieser Welt lässt sich zu einer Marke aufbauen.«

Es ergibt Sinn, weil dadurch eine höhere Identifikation innerhalb der Zielgruppe erfolgen kann.

Ein Beispiel: Prof. Dr. Claus Hipp ernährt fast 50 Prozent aller Babys, er hat einen Marktanteil von 50 Prozent, weil es so eine hohe Identifikation mit ihm und seiner Unternehmensmarke gibt. Als CEO verleiht er dem Unternehmen eine enorme Souveränität. Und eine feste Bezugsperson schafft Vertrauen zwischen Unternehmen und Kunden. Er steht mit seinem Gesicht für das Unternehmen ein, hält das Produkt in die Kamera und sagt: »Dafür stehe ich mit meinem Namen.«

Milupa zum Beispiel schafft dieses Level an Identifikation nicht. Ab einem gewissen

»Mythos Unternehmer«
von **Matthias Aumann**
286 Seiten
Erschienen: Januar 2022
ASIN: B09SQ94LTR



Punkt kann es aber auch sinnvoll sein, Unternehmen und Unternehmer in den Köpfen der Kunden zu trennen. Wenn das Unternehmen eine Personenmarke ist, wird es dadurch auch angreifbarer, wenn die Person einen schlechten Ruf bekommt oder irgendetwas Unmoralisches leistet. Dann leidet darunter auch das Unternehmen, weil die beiden Marken so eng miteinander verwoben sind.

Deswegen bin ich der Meinung, die Verknüpfung von CEO- und Unternehmensmarke kann sowohl Fluch als auch Segen sein. Zu Beginn ist es oft sinnvoll, weil es eine hohe Projektionsfläche für die Zielgruppe bietet, sich in einer Person wiederzufinden und mehr Vertrauen zu schöpfen. Andererseits kann es aber auch zum Fluch werden, wenn die Person sich irgendetwas Unmoralisches erlaubt. Wenn Skandale an die Öffentlichkeit gelangen, dann kann das die gesamte Firma mit in den Ruin ziehen.

Warum ist der Fachkräftemangel ein Mythos und wie kommen Unternehmer an die für ihr Unternehmen passenden Mitarbeiter?

Der Begriff »Fachkräftemangel« ist meiner Meinung nach ein Mythos, der von den Hochglanzmagazinen, Talkshows und der Gesellschaft fabriziert wurde. Diese ganzen Medien sagen, es sei so schwer geworden, gute Mitarbeiter zu finden, und jeder glaubt es. Ich bin überzeugt davon, dass man nur die richtigen Strategien umsetzen muss, digital und online, dann findet man die idealen Mitarbeiter. Es gibt genügend gute Mitarbeiter, der Markt ist voll davon. Sie arbeiten nur in anderen Unternehmen. Unternehmen müssen in den Wettbewerb um gute Talente gehen, nicht aufhören, auf sich aufmerksam zu machen, sich auf den sozialen Medien zu zeigen und als Top-Arbeitgeber zu positionieren, bis genügend Bewerbungen in der Personalabteilung eingegangen und die richtigen Mitarbeiter eingestellt sind.

Welche Rolle spielt Social Media beim Mitarbeiter-Recruiting? Und worauf müssen Unternehmer bei der Umsetzung der Strategien auf den regulären Plattformen achten, um die richtigen Mitarbeiter zu finden?

Moderne Kanäle wie Social Media sind essenziell, um heutzutage gute Mitarbeiter einzustellen, denn häufig müssen sie abgeworben werden. Erst mal müssen sie aber wissen, dass es das Unternehmen überhaupt gibt und warum man selbst ein attraktiverer Arbeitgeber wäre als der aktuelle Arbeitgeber. Dafür bieten sich soziale Netzwerke mit ihren großen Reichweiten in Kombination mit gut konsumierbaren Inhalten wie

Videos und Storys an, um das Unternehmen und seine Kultur in den Köpfen der potenziellen Mitarbeiter zu positionieren.

Was planen Sie für das neue Jahr und wie sehen Ihre langfristigen Ziele als Unternehmer aus?

Ziel ist es, auch in diesem Jahr weiter zu wachsen. Wir wollen dieses Jahr die 250 Mitarbeiter knacken und weitere Standorte eröffnen; den ersten dieses Frühjahr in Bremen und später im Jahr in Süddeutschland. Unser langfristiges Ziel ist natürlich auch weiterhin, den deutschen Mittelstand – kleinere und mittlere Betriebe, das Handwerk, familiengeführte Unternehmen – zu stärken. Wir wollen ihnen dabei helfen, dass sie ideale Mitarbeiter finden, somit mehr Gehälter und Löhne zahlen, dass sie ihre Produkte besser vertreiben können und somit den Wohlstand unseres Landes langfristig aufbauen – das ist unsere Mission: den deutschen Mittelstand zu verändern. ♦

»Ich bin überzeugt davon, dass man nur die richtigen Strategien umsetzen muss, digital und online, dann findet man die idealen Mitarbeiter.«



Spritrabatt oder Verkehrswende?



Christian Lindner,
Bundesminister der Finanzen,
auf einer Pressekonferenz im März

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.

Dieses Dilemma haben wir uns selbst eingebrockt!

Hand aufs Herz: Traust du dich momentan auch kaum noch, beim Tanken auf die Anzeige zu schauen? Die Spritpreise klettern seit Beginn des Ukraine-Kriegs in schwindelerregende Höhen. Meine Frage ist: Wie gehst du als Unternehmer damit um? Natürlich könnte ich sagen, dass mich das nicht juckt, weil ich genug auf dem Konto habe. Oder dass ich aktuell eh nicht viel fahre, weil ich praktischerweise im gleichen Gebäude wohne und arbeite. Doch darum geht es nicht. Denn Unternehmer zu sein bedeutet für mich auch, dass ich Verantwortung für meine Mitarbeiter trage. Und mir ist klar, dass die aktuelle Entwicklung eine zusätzliche Belastung für sie ist.

Sicher habt ihr mitbekommen, dass Finanzminister Christian Lindner mit der Idee eines zeitlich begrenzten Krisenrabatts nach vorne geprescht ist. Von der Aktion war ich ehrlich gesagt überrascht. Endlich mal ein konkreter Vorschlag, der sich vor allem auch schnell umsetzen ließe. Ganz im Gegensatz zu Steuersenkungen, bei denen es Monate dauert, bis sie durch alle Instanzen gegangen sind.

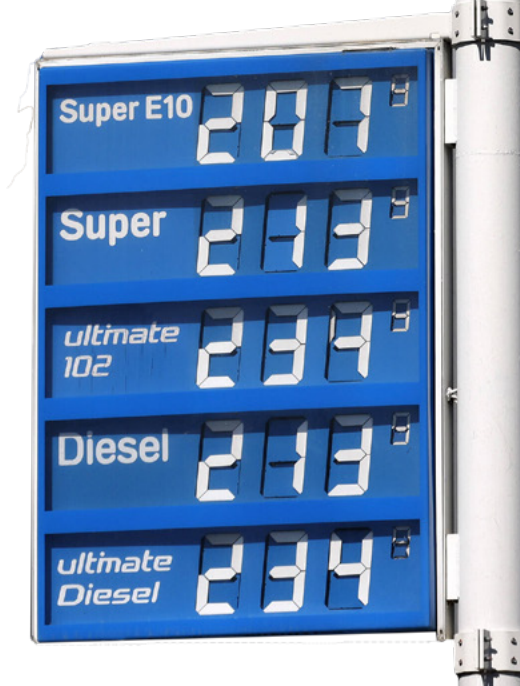
Haben Geringverdiener Rabatte »mehr verdient«?

Doch wie zu erwarten, gibt es natürlich nicht nur Applaus, sondern vor allem Gegenwind. Kritik kommt zum Beispiel von führenden Ökonomen wie dem RWI-Chef Christoph Schmidt: »Ein Tankrabatt würde auch den Wohlhabenden helfen und Steuergelder eher mit der Gießkanne verteilen.« Ähnlich sieht es auch Marcel Fratscher, Chef des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung. Er argumentiert ebenfalls, dass nur Besserverdiener profitieren würden, schließlich hätten Menschen mit geringem Einkommen ja oft gar kein Auto. Daher wäre es besser, das Geld in die Verkehrswende zu stecken und den Menschen kurzfristig günstigere Alternativen zu bieten wie flächendeckende Ein-

Euro-Tickets für Busse und Straßenbahnen im Nahverkehr.

Ganz ehrlich, wenn ich sowas höre, steigt bei mir schon wieder der Puls. Zum einen nervt mich das Thema »Teilhabe«. Wir können es nicht allen recht machen! Und woher kommen überhaupt diese Ansprüche? Jeder will was vom Kuchen abhaben – und ist auch noch der Ansicht, sein Stück Kuchen mehr zu verdienen, weil er oder sie wenig hat. Ich finde es nicht ok, Privilegien an Leute zu verteilen, bloß weil sie Geringverdiener sind, Person of Colour, divers oder sonst was. Natürlich muss die Solidargemeinschaft für die sorgen, die nicht selbst für sich sorgen können. Doch können sie es wirklich nicht – oder haben sie nur keinen Bock darauf? Weil sie gelernt haben, dass Fordern allein schon ausreicht, damit ihnen alles in den Schoß fällt? Entscheidend für mich ist, dass eine Sache bei der ganzen Diskussion völlig unter den

Tisch fällt: Bevor es ans Verteilen geht, muss doch erst mal einer den Kuchen backen! Woher kommt denn das Geld, was für einen möglichen Spritrabatt lockergemacht wird? Wir reden hier von Geld, das der Bundeshaushalt gar nicht hat. ▶



Jeder will was vom Kuchen abhaben – und ist auch noch der Ansicht, sein Stück Kuchen mehr zu verdienen, weil er oder sie wenig hat.

Während der Bundestagswahl war noch von großen Sparmaßnahmen die Rede, um die Verschuldung zu senken. Und jetzt werden plötzlich 100 Milliarden für die Bundeswehr lockergemacht und eine Entlastung für die Bürger beim Tanken ist auch noch drin. Bin ich im falschen Film?

Deutschland hat die Verkehrswende verpennt

Also das Geld besser in den Ausbau des öffentlichen Personennahverkehrs stecken? Das wäre vor zwanzig oder dreißig Jahren die richtige Entscheidung gewesen. Wenn ich jetzt solche Aussagen von den Grünen höre, dass Spritvergünstigungen ein komplett falsches Signal wären, platzt mir echt die Hutschnur. Haben sich diese Menschen mal mit offenen Augen in Deutschland umgeschaut, und zwar nicht nur in Berlin Mitte? Der öffentliche Nahverkehr ist in vielen Teilen unseres Landes ein Witz, sobald du aus den Großstädten und Ballungsräumen raus bist.

Nun wird deutlich, was wir in Deutschland viel zu lange versäumt haben. Jetzt mit Gewalt eine Energiewende zu erzwingen, wird nicht funktionieren.

»Dodoland – Uns geht's zu gut!«

von **Martin Limbeck**

240 Seiten

Erscheint: Mai 2022

Ariston

ISBN: 978-3-424-20261-8



Ich wohne in Wesel auf dem platten Land, nicht weit von der niederländischen Grenze. Ohne Auto bist du da verraten und verkauft. Daher halte ich es für richtig, jetzt den Menschen zu helfen, die beruflich auf ihr Auto angewiesen sind. Schließlich schaffen sie mit ihrer Arbeit auch einen Mehrwert, von dem wir alle profitieren. Eine Mitarbeiterin von mir wohnt zum Beispiel so abgelegen, dass die einfache Fahrt zur Arbeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln vier Stunden dauern würde. Und genauso sind viele andere Menschen auf ihr Auto angewiesen, um ihr tägliches Leben zu bewältigen. Hier geht es nicht darum, die Schulkinder mit dem SUV bis vors Klassenzimmer zu bringen oder um die Luxusfahrten zum Supermarkt, die auch zu Fuß oder mit dem Fahrrad erledigt werden könnten. Nun wird deutlich, was wir in Deutschland viel zu lange versäumt haben. Jetzt mit Gewalt eine Energiewende

zu erzwingen, wird nicht funktionieren. Und es wird vermutlich noch Jahrzehnte dauern, bis die dafür nötige Infrastruktur nachgerüstet wurde.

Handeln statt rumeiern

Aus diesem Grund habe ich mich entschieden zu handeln, während die Politik noch rumeiert, und habe allen meinen Mitarbeitern einen Tankgutschein geschenkt. Und bevor jetzt direkt Kritik kommt, dass das nur ein Tropfen auf den heißen Stein sei: Ja, mir ist klar, dass das nur eine kurzzeitige Erleichterung ist. Doch mir ist es wichtig, jetzt etwas zu tun. Und ein klares Signal an meine Mitarbeiter zu senden, dass wir für sie da sind. Denn sie sind täglich für unsere Kunden im Einsatz und tragen mit ihrer Arbeit einen entscheidenden Teil zum wirtschaftlichen Erfolg unserer Firma bei. ♦



Bild: Depositphotos / erfoto, Cover: Ariston



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

Mitglied im



**BACKHAUS
STIFTUNG**
GEMEINNÜTZIGE STIFTUNG



DER TRAUM VON *Freiheit*

Was ist im Direktvertrieb tatsächlich möglich – und was nicht?
Ein Vertriebsexperte liefert Antworten.

Gute Verkäufer werden in jeder Markt- und Wirtschaftsphase gesucht. Egal, wie gut ein Produkt oder ein Service auch ist, es benötigt immer den Verkäufer, der es Menschen näherbringt. Daran hat sich auch im digitalen Zeitalter wenig verändert, noch immer macht der Face-to-Face-Verkauf den höchsten Umsatz. Was die unschlagbaren Vorteile des Direktvertriebs sind und wie Verkäufer nachhaltig von den gebotenen Chancen profitieren

können, haben wir mit Paul Burhof, Gründer, Geschäftsführer und Ausbilder des Vertriebes der WALUTEC GmbH, besprochen.

Herr Burhof, weshalb sollten sich Menschen für Direktvertrieb interessieren? Was sind die Vorteile?

Der Direktvertrieb ist meiner Meinung nach die einfachste Möglichkeit, ohne unternehmerisches Wissen und unabhängig von schulischer oder beruflicher Aus-

bildung eine erfolgreiche Selbstständigkeit aufzubauen und dank der Mentoren, die direkt an deinem Erfolg interessiert sind, unternehmerisch innerhalb kurzer Zeit sehr viel zu lernen.

Viele junge Menschen träumen heute von zeitlicher und finanzieller Freiheit, einem schönen Auto, von Selbstbestimmung, und sie wollen als ebenbürtig angesehen und wertgeschätzt werden. Unser Schulsystem zeigt den Kindern und Jugendlichen leider nicht, worauf es wirklich im Leben an-

kommt. Viele haben schon Schwierigkeiten beim Lesen und Rechnen, ganz zu schweigen davon, einen Mietvertrag zu lesen und diesen auch zu verstehen oder wie man sich erfolgreich in einem Bewerbungsgespräch präsentiert. Die meisten Menschen wissen nicht, wie sie Geld einfacher verdienen und es anlegen und für sich arbeiten lassen können. Wie ich es sehe, ist das eine der Aufgaben aller Direktvertriebe: Menschen zu zeigen, wie sie ihr Einkommen verbessern, im Geschäftsleben sicherer werden und ihre Familien damit absichern.

Wann und wie sind Sie selbst in diese Branche gekommen?

Als Junge beobachtete ich meinen Vater, wie er eigene landwirtschaftliche Erzeugnisse oder die selbst designte Kleidung meiner Mutter verkaufte, und half ihm dabei. Als Jugendlicher fing ich früh an zu arbeiten und verstand sehr schnell, dass man allein von körperlicher Arbeit weder reich und glücklich werden noch gesund bleiben kann und man immer seine wichtigste Ressource, die eigene Lebenszeit, gegen Geld tauscht. Dadurch habe ich früh angefangen, darüber nachzudenken, was mir Spaß macht und welche Art von geschäftlicher Aktivität für mich passend wäre.

1998 bin ich das erste Mal mit Direktvertrieb in Berührung gekommen, da aber weder das Produkt noch das System selbst mich ansprachen, schlug ich es mir schnell wieder aus dem Kopf. 2005 wurde ich auf das Thema Wasser angesprochen und die erste Skepsis wandelte sich sehr schnell in Begeisterung für dieses Thema. Ich kaufte mir damals das erste eigene Trinkwassersystem und man bot mir an, mir diese Geschäftsmöglichkeit näher zu zeigen. Am nächsten Wochenende fuhr ich dann zu dieser Firma, sah mir die Geschäftspräsentation an und verstand sofort, dass es das war, was die Menschen brauchten und was ich zukünftig machen wollte.

Heute helfe ich meinen Kunden mit diesem Produkt und meiner Dienstleistung, ihre Lebensqualität zu steigern und eine Menge Geld zu sparen und verdiene ganz nebenbei auch noch dabei. Darüber hinaus erfahren meine Kunden, denn viele unserer Vertriebspartner waren erst mal Kunden, wie sie mit meiner Unterstützung und unserem Vertriebskonzept für sich und ihre Familie ein eigenes Familienbusiness aufbauen können. Ob sie es haupt- oder nebenberuflich machen, ist dabei jedem selbst überlassen.

Ist Direktvertrieb für jeden Menschen geeignet, um erfolgreich zu sein? Welche Fähigkeiten sollten unbedingt mitgebracht werden?

Nein, der Direktvertrieb ist nicht für jeden geeignet. Direktvertrieb ist für Menschen mit einer sehr ausgeprägten Neigung zur

»ICH KENNE EINIGE MENSCHEN, DIE IN IHREN BEREICHEN TROTZ WENIGER TALENT ERFOLGREICHER SIND, NUR WEIL SIE MEHR MACHEN ALS DIE, DIE ZWAR TALENTIERT, DAFÜR ABER BEQUEM UND MANCHMAL FAUL SIND.«

Sicherheit, für Menschen, die sich selbst nicht organisieren können und für Menschen, die keinen eigenen Antrieb haben, nicht geeignet. Auch sollte man es lieben, sich mit Menschen zu verbinden, um Netzwerke aufzubauen.

Wenn du im Direktvertrieb erfolgreich werden willst, solltest du bereit sein, zu lernen und an dir selbst zu arbeiten. Jeder, der fleißig, zielstrebig und zuverlässig ist, hat sehr gute Chancen, im Direktvertrieb erfolgreich zu werden. Ich kenne einige Menschen, die in ihren Bereichen trotz weniger Talent erfolgreicher sind, nur weil sie mehr machen als die, die zwar talentiert, dafür aber bequem und manchmal faul sind.

Um im Direktvertrieb langfristig erfolgreich zu sein, braucht man einige Fähigkeiten, von denen die meisten erlernbar sind. Fleiß, Zielstrebigkeit und Zuverlässigkeit. Das sind Fähigkeiten, die man meiner Meinung nach mitbringen muss, weil sie, wenn überhaupt, sonst nur sehr schwer erlernbar sind. Alle weiteren Fähigkeiten wie Rhetorik, Selbstsicherheit, Verkauf, Führung und vieles mehr kann und wird man im Direktvertrieb erlernen.

Man kann Vertrieb also lernen?

Vertrieb ist wie jeder andere Beruf. Ich bin der Meinung, dass man jeden Beruf erlernen kann, solange man mit Spaß, Freude und Fleiß bei der Sache ist. Ich bin seit 17 Jahren in dieser Branche und auch ich kenne Momente, in denen das Geld zum Tanken nicht gereicht hat oder die EC-Karte eingezogen wurde und diese Momente waren wirklich nicht schön. Um erfolgreich in jedem Beruf zu werden, braucht man immer Menschen um sich, die den Weg gegangen sind und die dich als Mentor unterstützen. Im Vertrieb hast du zwei Möglichkeiten: entweder, es selbst zu probieren und alle Fehler selbst zu machen, oder sich einfach einen Mentor zu suchen, der die Fehler schon gemacht hat, und aus dessen Fehlern lernen.

Was sind die Chancen? Was kann man mit wie viel Zeitaufwand erreichen?

Die Chancen sind für die, die sich in den ersten drei Jahren genügend Zeit nehmen, um ein gesund wachsendes, eigenes Unternehmen mit einem starken Partner an seiner Seite aufzubauen, enorm hoch. Wer aber erwartet, dass man in drei Monaten Millionär wird, dem kann ich sagen: Das wird nichts. Eine Ausbildung zum Koch dauert drei Jahre. Ein Sternekoch zu werden benötigt Fleiß, Ausdauer und Beharrlichkeit. Und so haben wir Vertriebspartner, die mit drei Stunden in der Woche 500 bis 1000 Euro verdienen und andere, die diesen Beruf hauptberuflich machen und dabei 10.000 bis 70.000 Euro verdienen.

Direktvertrieb ist die beste Möglichkeit, um über zwischenmenschliche Beziehungen, unternehmerisches Geschick, Finanzintelligenz und vieles mehr so viel zu lernen, wie es die meisten Menschen in einem Angestelltenjob in 40 Jahren nicht lernen werden. Aber nur, wenn Sie bereit sind, drei Jahre Ihres Lebens Gas zu geben, zu lernen und auf manch eine Party oder Kinoabend zu verzichten, um dann ein Leben zu führen, von dem die meisten Menschen nur träumen können. ♦



Die Beziehung zu Geld für Unternehmer

»Let's talk Money Mindset« mit Enrico Brell

Die Idee war berufliche Unabhängigkeit. Ein Unternehmen mit steigendem Gewinn. Wenn Sie feststellen, dass sie zwar viel zu tun haben, doch das gewünschte Wachstum ausbleibt, wird die wichtigste Money-Mindset-Regel für Selbstständige und Unternehmer deutlich.

Geld ist Chefsache. Immer.

Ihre Leistungsorientierung stellt sicher, dass Sie erfolgreich in Ihrem Fachgebiet sind oder dies anstreben. Doch sobald es um Finanzen geht, geben viele Unternehmer diese Führung ab. Dies ist ein Phänomen, dass sich völlig unabhängig von Einkommen oder Kontostand zeigt. Von Soloselbstständigen bis zu Unternehmern gibt es diese unsichtbare Mauer namens Finanzen. Der Grund für fehlende finanzielle Klarheit liegt nach meiner Erfahrung vor allem in der

Beziehung zu Geld. Wenn Sie Ihr Geld nicht selbst steuern, dann steuert Ihr Geld am Ende Ihr Leben.

Das bedeutet, wenn Sie nicht die Notwendigkeit erkennen, Ihr privates und berufliches Verhalten zu ändern, blockieren Sie Ihr finanzielles Wachstum. Finanzkennzahlen können als Indikatoren zwar eine Situation

Wenn Sie Ihr Geld nicht selbst steuern, dann steuert Ihr Geld am Ende Ihr Leben.

aufzeigen, doch sie empfehlen keine Maßnahmen. Mit einem starken Money Mindset machen Sie Geld zur Chefsache. Sie bestimmen klar Ihr finanzielles Ziel, entwickeln ein Geldkonzept und managen Ihren Lifestyle samt allen Einkommensquellen auf dem Weg dorthin. Klarheit bei Geld schafft Leichtigkeit.

95 Prozent sind Einstellung. Nur 5 Prozent sind Zahlen, Daten und Fakten.

Anders formuliert: Geld ist gar nicht das Problem. Der Raketenantrieb des Unternehmens sind Sie selbst. Ihr heutiger Wohlstand sind Ihre Ideen von gestern. Das bedeutet, Ihre jetzige Einstellung entscheidet über das Wachstum des Unternehmens. Nehmen Sie sich Zeit für Selbstklärung, gerade weil es in der kopfgesteuerten Welt nur um Fakten geht. Gedanken bestimmen Ihr Verhalten und sie entscheiden über die Qualität Ihrer Ergebnisse. Reiches Denken beginnt mit

Klarheit im Kopf, damit Geld für immer Ihr Freund sein kann. Aus der langjährigen Zusammenarbeit speziell mit Selbstständigen und Unternehmern weiß ich, dass die meisten ihren eigenen Erfolg unbewusst sabotieren, weil sie sich von äußeren Einflüssen abhängig machen. Ideen für Wachstum benötigen kein Geld und setzen keine kreativen Fähigkeiten voraus. Ideen brauchen Raum. Der wichtigste Reichtum ist Ihr Ideenreichtum. Dies gilt privat wie im Business. Umso wichtiger ist es, beides zu beleuchten, wenn ein nachhaltiger Turn-around gelingen soll. Der Gedankenstand bestimmt den Kontostand. Denken Sie neu und starten Sie durch.

Umsatz kommt von Umsetzung

Informationen gibt es mehr als genug. Studien zeigen, dass nur 1 Prozent der Menschen mit Ideen in die Umsetzung kommen, 99 Prozent setzen ihre Ziele nicht um. Umsetzung in Form von harter Arbeit ist allerdings kein Erfolgsgarant, wenn Sie in hektischer Betriebsamkeit dauerhaft die falschen Dinge tun. Ob Sie finanziell klar auf Kurs sind, können Sie selbst bemessen. Wenn Sie Ihr Ziel im Blick halten, bleibt kein Platz für Ablenkung oder Verschwendung von Zeit oder Energie. Sie legen Ihre Angst ab, etwas zu verpassen, und verbrennen nie wieder sinnlos viel Geld beim Versuch, mit Investment-Hypes den vermeintlichen Turbo zu zünden, weil Sie klar auf Kurs sind.

Der Schlüssel zu dieser Umsetzung ist Ihre Persönlichkeit. Das Konto der privaten Opportunitätskosten, also fehlende Lebensfreude, der Mangel an Glücksmomenten und innere Unruhe durch permanente Ungeduld können Sie mit neuer Antriebskraft einfach wieder ins Haben führen.

Entdecken Sie sich selbst. Investieren Sie in Ihre persönliche Entwicklung. Sie werden

sich bewusst, was alles in Ihnen steckt, wer Sie sein wollen und welchen Beitrag Sie für Kunden, Mitarbeiter und die Gesellschaft leisten können und wollen. Mit dieser Energie kommt auch der Umsatz in Fahrt, denn Geld folgt der Persönlichkeit.

Beginnen Sie damit, Ihr Leben finanziell selbst zu bestimmen. Selbstbestimmt schafft Wohlgefühl. Damit hat die neue Beziehung zu Geld ihren Auftrag erfüllt:

Selbstbestimmt kann ich. ♦

Ideen für Wachstum benötigen kein Geld und setzen keine kreativen Fähigkeiten voraus. Ideen brauchen Raum. Der wichtigste Reichtum ist Ihr Ideenreichtum.

Der Autor



Andreas Enrico Brell hilft Selbstständigen und Unternehmern dabei, ihre Persönlichkeit zu entwickeln, um ein finanziell selbstbestimmtes Leben zu führen.





So klappt es mit dem ONLINE-BUSINESS:

Die acht wichtigsten Schritte für den Aufbau eines Online-Business

Der Entschluss für den Start in die Selbstständigkeit ist gefasst. Ein eigenes Online-Business aufbauen – das ist eine großartige Vision. Aber auch eine Aufgabe, die Angst machen kann und viele Fragen aufwirft. Gerade am Anfang. Was brauche ich alles für meine Selbstständigkeit? Und was zuerst? Eine Webseite? Die klare Positionierung? Welche Marketingkanäle sollte ich wählen? Wie wichtig ist E-Mail-Marketing? Wo fange ich an und was ist der nächste logische Schritt?

Als Holistic Business Coach mit reichlich Beratungserfahrung im Bereich Online-Business kann ich sagen: Für viele Starterinnen sind das die größten Herausforderungen. Sie wünschen sich einen ganz klaren

Fahrplan, dem sie folgen können, ohne sich zu verzetteln. Hier kommt meine Schritt-für-Schritt-Anleitung.

Schritt 1: Die eigene Businessidee kennen

Jede Gründerin sollte sich klar darüber sein, was genau sie in ihrem Business machen möchte und warum. Den eigenen Antrieb des Unternehmens zu kennen, macht auf einem austauschbaren Markt einen entscheidenden Unterschied. Klarheit in diesem Punkt verstärkt die Anziehung auf potenzielle Kunden stark – die Vision gewinnt an Kraft.

Schritt 2: Lerne deinen Traumkunden kennen

Wer den Traumkunden oder die Traumkundin genau kennt, macht automatisch besse-

ren Content, der die passenden Menschen anzieht. Egal, ob es um die eigene Webseite, die Social-Media-Kanäle oder auch Werbeanzeigen geht – eine genaue Kenntnis der Zielgruppe ist essenziell. Sind Kundin und Anbieterin auf einer Wellenlänge, entsteht eine fantastische Zusammenarbeit mit ebenso fantastischen Ergebnissen.

Schritt 3: Eine einzigartige Positionierung

Da draußen im weiten Netz gibt es Konkurrenz – und nicht zu knapp. Es gilt also, sich authentisch zu positionieren, echt und einzigartig zu sein, die eigene Persönlichkeit widerzuspiegeln. Aber Achtung: Diese Positionierung darf weder zu ungenau sein, und damit das Unternehmen austauschbar machen, noch überzogen und damit unglaubwürdig.

Schritt 4: Ein professioneller Onlineauftritt ...

... ist Pflicht, die Webseite im Online-Business der Dreh- und Angelpunkt. Angefangen von der passenden URL über die klare Struktur und das passende Design bis zur technischen und rechtlich korrekten Umsetzung, sollte alles stimmen.

Schritt 5: Die passende Content-Marketingstrategie

Ich empfehle jeder Gründerin, sich ihre Marketingstrategie gut zu überlegen. Was soll der Hauptkanal sein, auf dem der Content geteilt wird? Ist es ein Blog, ein Video-Channel oder ein Podcast? Was würde der Traumkunde am meisten schätzen und auf welchem Kanal ist er zu finden? Was liegt der Gründerin selbst am meisten? Was ist mit Social-Media-Kanälen, auf denen sich Content in kleinen Häppchen weiterverbreiten lässt? Die Häppchen ergänzen das Hauptmedium, helfen dabei, eine Community aufzubauen und die Business-Botschaft an eine breite Masse zu adressieren.

Schritt 6: Der eigene E-Mail-Verteiler

»Das ist doch ein alter Hut!« Wie oft habe ich diesen Satz schon gehört? Von wegen. Auch in Zeiten von Social Media hat der gute, alte E-Mail-Verteiler nicht an Bedeutung verloren. Ganz im Gegenteil! Auch wer jetzt, im Jahr 2022, ein Online-Unternehmen gründet, sollte sich auf jeden Fall Gedanken machen, wie er beziehungsweise sie langfristig einen E-Mail-Verteiler aufbaut und Abonnenten bekommt. Dabei hilft ein stimmiges Newsletter-Konzept enorm.

Schritt 7: Klarheit über Angebote und Preise

Viele Menschen sprechen ungern über Geld. Aber ob angenehm oder nicht – wer ein Business gründet, muss auch über Preise sprechen. Wer Beratungen oder Coachings anbietet, sollte lieber Pakete schnüren, die ein bestimmtes Ergebnis versprechen. Zeit gegen Geld zu tauschen ist weder für die Gründerinnen und Gründer noch die Kunden attraktiv. Beim Preis ist es besonders wichtig, dass du voll dahinterstehst und ein gutes Gefühl dabei hast.

Schritt 8: Die Unterstützung von Gleichgesinnten

Dafür ist zum Beispiel eine Mastermind-Gruppe perfekt. Solopreneurinnen und Solopreneure sind häufig allein in ihrem

Business und müssen allein ihre Entscheidungen treffen. Da tut es wahnsinnig gut, sich mit anderen Selbstständigen auf einem ähnlichen Level auszutauschen oder sich gegenseitig zu unterstützen. Was dich ebenfalls weiterbringt, ist die Unterstützung durch jemanden, der bereits dort ist, wo du hinmöchtest. Zum Beispiel durch einen Coach oder eine Mentorin.

Und zum guten Schluss mein Appell an alle, die davon träumen, ihre Vision umzusetzen: Habt den Mut, das eigene Business zu starten – mit den richtigen Schritten und der richtigen Reihenfolge wird es garantiert ein Erfolg. ♦

Die Autorin



Seit 2018 begleitet **Kristin Woltmann** als Holistic Business Coach Frauen auf dem Weg zu ihrem eigenen Business. Ihre Arbeit ist geprägt von ihrem Sinn für Spiritualität.



Zeit gegen Geld zu tauschen ist weder für die Gründerinnen und Gründer noch die Kunden attraktiv.



»JUNG, WILD UND FINANZIELL FREI«

– das ist das Motto von János Jungbluth, dem Finanzcoach, der nicht nur wegen seiner Körperkunst als »bunter Vogel« in der Branche hervorsticht. Wir haben ihn zum Interview gebeten.

Du bezeichnest dich selbst als einen »bunten Vogel« in der Branche. Authentizität, Empathie und eine Prise Humor gehören ganz offensichtlich bei dir mit dazu. Wie kommt das bei den Menschen an?

Anfangs wurde ich von vielen Menschen noch belächelt, heute gehört es glasklar mit zu meinem Image, welches ich auch bewusst äußere. Ich habe aus diesem Titel, der mir an den Kopf geworfen wurde, mittlerweile

eine eigene Produktreihe gemacht. Zum Beispiel habe ich mein bald erscheinendes Buch nach einem solchen bunten Vogel benannt. »Timmy Tucan und die Finanzen – Die 10 schlimmsten Denkfehler über Geld«. Ich für mich nenne das den pädagogisch wertvollen Umgang mit negativer Kritik, was wiederum bei meinen Kunden meist äußerst positiv ankommt.

Finanzielle Bildung scheint bei dir eine noch wichtigere Rolle als die eigentliche Beratung zu spielen. Hast du keinerlei

Bedenken, dass dir deine Kunden wieder abspringen, sobald sie selbst den Dreh raushaben?

Wenn das bei Ihnen und Ihrem Coach oder Berater nicht so ist, dann wechseln Sie gerne gestern schon zu mir! Sowohl in der Pädagogik als auch in der Erwachsenenbildung sollte es das klare Ziel sein, dass die jeweilige Person am Ende selbstständig zurechtkommt. Natürlich kann man auch meine Dienstleistung verlängern, dennoch lege ich meinen Fokus gezielt auf schnelle

Hilfe, zufriedene Kunden und Weiterempfehlung, anstatt den jeweiligen Kundenwert mit einem einzigen Angebot unnötig in die Höhe zu treiben.

Du bist ursprünglich als staatlich anerkannter Heilerziehungspfleger in das Berufsleben gestartet. Wann und wie bist du darauf gekommen, das alles hinter dir zu lassen, um dich stattdessen ohne eine entsprechende Ausbildung in der Finanzbranche selbstständig zu machen?

Ich wollte schon früh aus Berufung pädagogisch/psychologisch arbeiten und konnte mir damals noch nicht vorstellen, was es für mein Leben bedeuten würde, nur ein übliches Gehalt aus dem Sozialbereich zu verdienen. Die Ernüchterung kam dann doch sehr zeitnah nach meinem Abschluss und so beschloss ich, alles über den Umgang mit Geld zu lernen. Wenn ich schon nicht so viel zur Verfügung habe, dann doch zumindest bestmöglich damit umgehen, so mein Gedanke. Zu Beginn habe ich jeden Cent in meine Bildung gesteckt, unzählige Bücher gelesen, Seminare besucht, an Coachings teilgenommen und diverse Zertifizierungen eingesammelt. Später habe ich dann angefangen, mich selbst mit dem Thema »mehr Geld verdienen« zu beschäftigen und bin in den Vertrieb gewechselt, um Verkaufen zu lernen und ungedeckt arbeiten zu können. Darüber bin ich in den Kontakt mit einer großen Anzahl an Menschen gekommen, die immer häufiger gefragt haben, wie ich meine Finanzen so verwalte und wie ich sonst mit meinem Geld umgehe. So ist über die Jahre aus der Praxis heraus meine heutige Mission entstanden.

Bei dir ist mitunter die Rede von einem »gesunden Umgang« mit Geld. Was bedeutet das für dich?

Das Kapitalsystem, in dem wir nun einmal alle aktuell leben, überhaupt richtig zu verstehen und für sich nutzen zu können. Es ist meiner Meinung nach ein absolutes Unding, dass dies im Regelschulunterricht nicht mit zu den Pflichtfächern gehört. Geld ist nicht alles, doch ohne Geld ist vieles nichts. Ich möchte Teil der Lösung in dieser Problematik sein und leiste so mittlerweile hauptberuflich meinen Beitrag.

Deine Zielgruppe sind in erster Linie junge Menschen. Warum gerade die Altersgruppe, die statistisch gesehen über das geringste Einkommen und Kapital verfügt?

Weil gerade diese Menschen dieses Wissen am dringendsten nötig haben. Sie kennen sicher die Geschichten von Lottogewinnern, die ihr Geld danach wieder verloren und zusätzlich noch Schulden haben. Hier mangelt es auch nicht am Geld selbst, sondern an der Bildung, damit richtig umzugehen. Viele junge Erben haben nach dem Erhalt des Geldes z. B. schnell mal ein neues Auto oder größere Anschaffungen getätigt und beginnen dann nach kurzer Zeit quasi von vorn. 80 Prozent der Vermögen gehen in der zweiten Generation wieder verloren, da diese Menschen meist keine genaue Vorstellung von dem haben, was es heißt, sich Reichtum oder Wohlstand wirklich selbst zu erarbeiten. Genau das möchte ich verhindern und für mehr finanziell freie Familien kämpfen.

»Es ist meiner Meinung nach ein absolutes Unding, dass dies im Regelschulunterricht nicht mit zu den Pflichtfächern gehört. Geld ist nicht alles, doch ohne Geld ist vieles nichts.«

Was unterscheidet eine gute Anlagestrategie für junge Leute von jenen für ältere Menschen?

Hauptsächlich das eingehbare Risikomanagement, da jüngere Menschen mehr Zeit haben, um anfängliche Fehler länger auszusitzen zu können und zudem in der Regel weniger Verbindlichkeiten haben, die sonst wichtigen Spielraum verbauen.

Vielen Dank für das Interview! ♦



VOM GRÜNDER ZUM INVESTOR

Sascha Jecht hat den Wechsel auf die andere Seite geschafft. Heute übernimmt er Unternehmen, denen er zu neuer Größe verhelfen kann.



Sascha Jecht in seinem Büro
am Hamburger Ballindamm

Der Aufbau des eigenen Unternehmens erfordert Fleiß, Kreativität, Kapital und vor allen Dingen Zeit – begrenzte Lebenszeit, die erfolgreiche Unternehmer und die, die es werden wollen, mit Leidenschaft investieren. Denn es geht darum, ihr Lebenswerk zu verwirklichen. Doch was, wenn nach Jahren des stetigen Wachstums das Maximum erreicht zu sein scheint, der Erfolg des Unternehmens stagniert? Was, wenn auch die Reserven an Kraft, Zeit, Kreativität und Leidenschaft erschöpft sind?

In vielen Fällen bleibt das Unternehmen in der Familie und die neue Generation wischt den Staub von alten Methoden, Abläufen und Strategien. Oftmals steht an dieser Stelle jedoch der Verkauf an – eine Chance für alle Beteiligten, findet Sascha Jecht, mehrfacher Unternehmer und Gründer der

Hamburger MARS ventures GmbH, einer Private-Equity-Gesellschaft, die sich darauf spezialisiert hat, in etablierte Unternehmen zu investieren, um diese zu digitalisieren und zu skalieren. »Der Vorteil für den Verkäufer liegt in der Fortführung des Unternehmens – bei Altersnachfolgen ist es oft das Lebenswerk des Gründers – und somit der Sicherung von Arbeitsplätzen und Know-how«, erklärt Jecht. »Für uns besteht der Vorteil darin, dass wir etablierte und erprobte Geschäftsmodelle übernehmen, mit festem Kundenstamm und regelmäßigen Umsätzen.« Einen Wermutstropfen gibt es dabei allerdings: Der Skalierungseffekt ist bei etablierten Unternehmen selten so ausgeprägt ist wie bei Start-ups.

So wird aus einem Gründer ein Investor

»Ich wollte schon immer Unternehmer sein und gemeinsam mit Menschen großartige Dinge bewegen«, erinnert sich Jecht.

»Ich fand es schon immer spannend, verschiedene Unternehmen zu begleiten, zu unterstützen und gute Ideen zu fördern.«

Schon mit neunzehn Jahren meldete er deshalb sein erstes Gewerbe an, mit dem er neben seinem Hauptberuf Webseiten für kleine und mittelständische Unternehmen verkaufte. 2006 gründete er dann ein Unternehmen im Bereich Immobilien und Finanzen, was allerdings kein gutes Ende fand, denn auf einmal blieb der Erfolg aus, das Unternehmen musste geschlossen und allen Mitarbeitern gekündigt werden. »Das war eine bittere Erfahrung, die mich sehr geprägt hat«, gibt er zu. Nur ein Jahr später wagte er den nächsten Anlauf und übernahm eine Personalberatung, woraus sich später die Idee für StaffConcept ergab – sein bislang erfolgreichstes Unternehmen, das sich auf Social-Media-Recruiting in der DACH-Region spezialisiert hat und hier eigenen Angaben zufolge mittlerweile zu den führenden Anbietern zählt.

Der Erfolg seiner Unternehmen ermöglichte es ihm schließlich, von der Gründer- auf die Investorenseite zu wechseln. »Ich habe zwar alle meine Unternehmen ohne fremdes Kapital aufgebaut, habe aber immer Kontakt

zu Investoren, Company-Buildern und Venture-Capital-Unternehmen gesucht und gehalten, da ich das Thema spannend fand«, berichtet Jecht. Zudem habe er sich durch seine langjährige Tätigkeit als Headhunter und Interim Consultant ein gutes C-Level-Netzwerk aufbauen können, in dem er sich über Erfahrungen, Vor- und Nachteile im Umgang mit Investoren austauschen konnte. »Ich fand es schon immer spannend, verschiedene Unternehmen zu begleiten, zu unterstützen und gute Ideen zu fördern.«

Die Suche nach den Stellschrauben

Deshalb möchte er auch als Investor nicht bloß Geld geben, sondern aktiv mitgestalten. »Wir sind kein klassischer Private-Equity-Investor, der sich eher passiv an Unternehmen beteiligt«, stellt Jecht klar. »Wir sind aber auch nicht wirklich ein Venture-Capital-Investor oder Company-Builder, der zwar enger mit den handelnden Personen arbeitet, sich aber eher auf Start-ups konzentriert. Wir schauen uns Unternehmen an, die in der Regel eine Altersnachfolge suchen oder oft aus privaten Gründen einen Verkauf anstreben und in denen wir noch einen echten und direkten Impact leisten können.« Konkret heißt das, dass sich Jecht und sein Team während der Due Diligence auf die Suche nach »Stellschrauben« begeben, die es ihnen ermöglichen, das Unternehmen größer und profitabler zu machen. Diese befinden sich meist in den Bereichen Digitalisierung, Automatisierung, Prozesslandschaften und Software.

»Chancen ohne Risiko«

Wurde ein Unternehmen übernommen, so beginnt das Expertenteam schnellstmöglich, an diesen Schrauben zu drehen. Doch wartet immer auch das nächste Unternehmen – und so muss sich Sascha Jecht nach einiger Zeit wieder aus der operativen Rolle zurückziehen. Aktuell umfasst das Portfolio seiner Private-Equity-Gesellschaft sieben Unternehmen. Drei weitere sollen bis Ende des Jahres dazukommen: Eine Chance für junge Unternehmerpersönlichkeiten, in ein fertiges Unternehmen einzusteigen, Erfahrungen zu sammeln, ein Unternehmen aus dem Portfolio zu übernehmen oder Aufgaben in der Holding wahrzunehmen – »großartige Chancen ohne das Risiko einer Pleite«, fasst der Investor es zusammen. Allerdings erfordere dies eine gehörige Portion Mut, so Jecht. Immerhin handele es sich dabei um den berühmten Sprung ins kalte Wasser. Dem Unternehmer und Investor ist es dennoch wichtig, gerade jungen Menschen die Chance zu geben, sich an dieser Stelle zu entwickeln und an solchen Herausforderungen zu wachsen. Wie sollte es auch anders sein bei einem Mann, der Unternehmertum zu seiner Mission gemacht hat? ♦

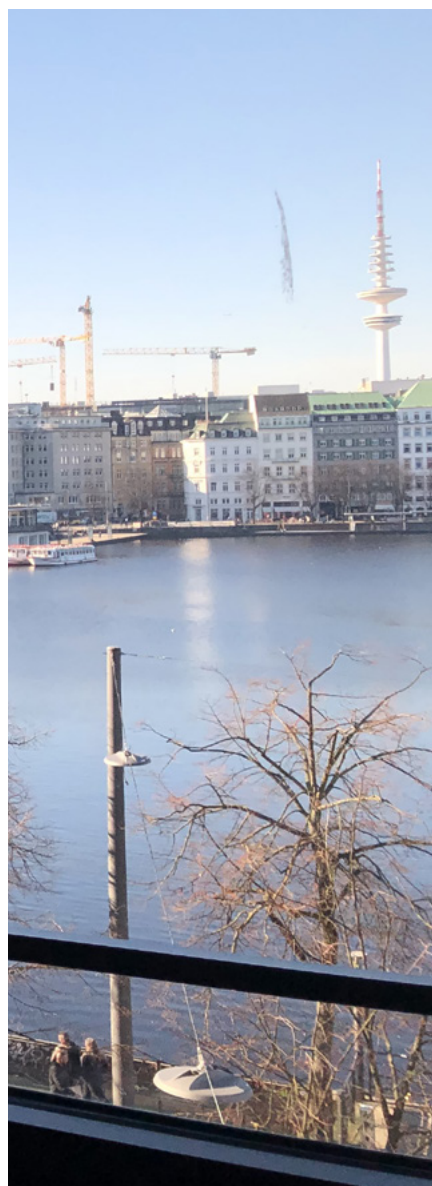


Bild: privat

Gefangen im Stress-Hamsterrad?

Über den Umgang mit Druck in Zeiten des Wandels





Mark Zuckerberg, Jeff Bezos und Elon Musk sind die »Drei Musketiere der digitalen Zukunft«.

Der Frühling ist da. Veränderung liegt in der Luft. Wir leben in einer Zeit des Wandels. Ob nun Corona-Krise, Klimawandel oder die weiterhin steigende Digitalisierung der Arbeitswelt. Das Arbeiten mit gigantischen Clouds, täglichen Zoom-Meetings oder aber auch die Etablierung des für konservative deutsche Fax-Verhältnisse lange undenk- baren Homeoffice gehören mittlerweile zu unserem gewohnten Arbeitsalltag. Wer hätte das vor 20 Jahren gedacht? Und wer weiß schon, was uns alles noch erwartet in der Zukunft? Zuckerberg, Bezos und Musk als die bekanntesten »Drei Musketiere der digitalen Zukunft« haben uns bislang mehr als einmal damit überrascht, anfangs als verrückte Ideen verschriene Konzepte erfolgreich in die Tat umzusetzen.

Wir alle sind Teil der Veränderung – ob wir wollen oder nicht. Manche von uns kommen extrem gut mit den neuen Anforderungen klar. Andere von uns fühlen sich unter Druck gesetzt. »Wie soll ich das nur schaffen, was da von mir verlangt wird?« hat sich sicherlich jeder schon einmal gefragt. Die eigene Reaktion auf diese Frage fällt vermutlich bei jedem anders aus. Ständige Erreichbarkeit, Fluten von wichtigen und unwichtigen E-Mails, strenge Deadlines, schier unerreichbare Zielvorgaben. Diese Liste ließe sich beliebig fortführen. Wir können dies auch als allgemeingültige oder branchenübliche Anforderungen an uns zusammenfassen. Und diese können wir oft nur bedingt ändern.

Wie also reagieren? Durch noch mehr unbezahlte Überstunden, noch disziplinierte und effizientere Arbeitsweisen oder dadurch, dass man schließlich durch einen Burnout »belohnt« wird? Gibt es da vielleicht noch andere Möglichkeiten? Wie wäre es, wenn die Situation die gleiche bliebe,

sich aber die eigene Reaktion darauf ver- ändere? Man dem Druck von außen ruhig und gelassen trotzen könnte wie der allseits bekannte »Fels in der Brandung«?

Um dies realisieren zu können, hilft es zu- nächst, den Druck von außen von dem zu unterscheiden, den man sich selbst macht. Zu erkennen, dass es vielleicht eine Dead- line gibt, die unmöglich einzuhalten ist, ist das eine. Zu verstehen, dass man dieses Ding der Unmöglichkeit aber schaffen möchte und sich dadurch selbst noch mehr unter Druck setzt, das andere. Sind die Zu- sammenhänge geklärt, fällt es leichter, die Situation für sich zu hinterfragen. Hierbei wäre es möglich zu checken, ob die Dead- line wirklich unabdingbar so eingehalten werden muss oder ob sie nur so gewählt wurde, weil ein anderer Kollege selbst weni- ger Zeitdruck haben möchte. Auch könnte man sich fragen, ob man das Projekt bis dahin alleine stemmen muss oder ob man sich nicht Hilfe holen könnte. Abschließend stellt sich die wichtigste Frage: Was löst das in mir aus? Habe ich vielleicht die Erwar- tung an mich, dass ich immer alles schnell und perfekt machen muss? Löst diese eigene Anforderung an mich dann möglicherweise Stress und die dahinterliegende Sorge aus, zu langsam zu sein oder Fehler zu machen. Darf ich das überhaupt?

Ich kann mich also fragen:

1. Ist das wirklich wahr?
2. Habe ich einen Beweis dafür, dass das wahr ist?
3. Wie reagiere ich auf diesen Gedanken?
4. Gibt es Gründe, an dieser Überzeugung festzuhalten?
5. Wie würde die logische Umkehrung dieser Überzeugung lauten?

Kurzum: Die Hinterfragung und Beob- achtung einer Situation ist der erste und wichtigste Schritt, um aus dem Stress- Hamsterrad aussteigen zu können. Durch

Die Hinterfragung und Beobachtung einer Situation ist der erste und wichtigste Schritt, um aus dem Stress-Hamsterrad aussteigen zu können.

das mentale Verlassen der Situation kann es nun gelingen, das hinderliche Glau- bensmuster zu ändern und die Situation mit klarem Kopf anzugehen, um dann die notwendigen Schritte einzuleiten. Und diese können manchmal auch ganz banal sein. Beispielsweise die Deadline nachverhandeln oder sich weitere Unterstützung holen. Und ab und an kann ein freundliches, aber klares Nein auch Wunder bewirken. Denn dann verändert sich die Situation eventuell doch zu unseren Gunsten. Das Druckgefühl löst sich in Luft auf. Und wir können endlich wieder tief und frei durchatmen. ♦

Die Autorin



Martina Leisten ist als zertifizierter Life- und Job-Coach tätig. Ihr neuestes Buch »Under Pressure« soll zum Handeln und zu langfristiger Veränderung anregen.



Der »Blockchain- Visionär«

David Glades hat das Potenzial dezentraler Finanzsysteme früh erkannt, an richtiger Stelle investiert und erntet noch heute die Früchte der Blockchain. Seit 2014 gibt er sein Wissen als Berater an seine Kunden weiter. Im Interview nimmt er Stellung zu aktuellen Debatten um Kryptowährungen und verrät seine Prognose für deren weitere Entwicklungen.

Auf deiner Webseite liest man, dass du bereits vor sieben Jahren den heutigen Bitcoin-Kurs vorausgesagt hast. Wie bist du damals auf das Thema Kryptowährung gekommen?

Ich habe mich immer schon für innovative Technologien im Anfangsstadium interessiert, weil ich einfach gemerkt habe, dass man als Investor den größten Ertrag erzielen kann, wenn man Zukunftstrends vor der Masse erkennt und früh dabei ist. 2014 hat mich ein Kollege auf Bitcoin aufmerksam

gemacht und ich habe sofort das Potenzial der Blockchain, das Protokoll, auf dem Bitcoin aufbaut, erkannt. Damals gab es neben Kryptowährungen als Zahlungsmittel kaum Anwendungsfälle, aber ich wusste, dass sich in diesem Markt sehr schnell neue Use-Cases entwickeln werden, da zahlreiche Konzernchefs, Investoren und auch Entwickler begonnen hatten, diese Technologie ernsthaft zu studieren. Darum habe ich es mir auch zur Lebensmission gemacht, so viele Menschen wie möglich über diese dezentrale Revolution aufzuklären und es entstand mein bekannterer Name »Blockchain-Visionär«.

Ganz ehrlich, war das damals Glück oder doch Kalkulation? Wie ist es bei solch einem volatilen Vermögenswert überhaupt möglich, eine fundierte Kursvorhersage zu treffen?

Ich würde sagen, ein bisschen von beidem. Dass ich so früh auf die Blockchain aufmerksam wurde, verdanke ich einem Gespräch, aber die Tatsache, dass ich meinen gesamten Fokus dieser Technologie gewidmet habe, und zwar ausnahmslos bis heute, ist alleine meiner starken Überzeugung und meinem Durchhaltevermögen geschuldet. Ich hatte

nach meinen Marktanalysen einfach erkannt, wie klein dieser Markt war, welches Problem durch die Blockchain gelöst wird und wie viel Kapital noch in diesen Markt fließen wird. Daher war für mich die Volatilität vollkommen irrelevant, da diese nur eine kurzfristige Schwankung im Preis symbolisiert. Worauf ich mich fokussiert habe, war, den Wert zu evaluieren und dieser ist über die ganzen Jahre stark angestiegen. In den Divergenzen von Wert und Preis liegen die Opportunitäten guter Investoren.

Die Blockchaintechnologie mit ihren scheinbar unbegrenzten Möglichkeiten ist in letzter Zeit in aller Munde und polarisiert. Besonders hinsichtlich des Energieverbrauchs hat der Bitcoin Imageproblem, gerade erst ist er deswegen nur knapp einem Verbot in der EU entgangen. Wie stehst du zu der Klimadebatte um Bitcoin und was muss deiner Ansicht nach unternommen werden?

Der Ressourcenaufwand ist von sogenannten Proof-of-Work Blockchains tatsächlich weitaus höher als von anderen Proof-of-Stake Chains. Man muss jedoch festhalten, dass nahezu alles, was wir tun, Strom benötigt und wir generell eine Energiewende hin zu nachhaltigen Ressourcen vorantreiben müssen. Bitcoin ist hier keine Ausnahme, wird jedoch sehr gerne in den Medien in ein falsches Licht gerückt. Wenn man sich neueste Studien genau ansieht, wird man merken, dass ein großer Teil der Miner, jener Marktteilnehmer, die Bitcoins kreieren, mit nachhaltigen Energiequellen arbeiten.

Man darf auch nicht vergessen, dass der Nutzen dieses Stromverbrauchs für viele Leute sehr groß ist. Ein zensurresistenter, digitaler Vermögenswert wie Bitcoin ermöglicht es den Leuten, Werte frei von Kapitalkontrolle zu bewegen. Das ist mit keinem anderen anerkannten Vehikel möglich, das zeigte zahlreiche Bank-Runs, Einfrierungen von Konten und viele andere zentralistische Versagen in Krisenzuständen der Vergangenheit. Auch

wenn man den gesamten Energieaufwand des Finanzsektors zusammenzählen würde, mit dem ganzen Gelddrucken, E-Banking usw. käme man zu der Feststellung, dass er viel, viel größer ist als der Energieverbrauch von Bitcoin.

In den letzten drei Jahren hat sich die Zahl der Länder, in denen Kryptowährungen verboten sind, fast verdreifacht. Dazu gehören unter anderem Ägypten, Marokko und China. Wie sicher können wir uns in Deutschland noch mit dem Kryptohandel sein?

Das ist nicht ganz richtig. In China wurde das Mining verboten und nicht per se alles,

»In den Divergenzen von Wert und Preis liegen die Opportunitäten guter Investoren.«

was mit Krypto zu tun hat. Innovation im Bereich Blockchain wird von der chinesischen Regierung sogar stark gefördert, nur wird versucht, eine zentralistische Form zu etablieren, um einen Machtverlust zu vermeiden. Ich bin der festen Überzeugung, dass ein generelles Verbot von Kryptowährungen ein Wettbewerbsnachteil für ein Land ist. Innovative Blockchain-Firmen, FinTech-Start-ups und auch Investoren werden folglich nach Alternativen im Ausland suchen, wo neue Arbeitsplätze entstehen werden, was letztendlich zu einem Wirtschaftswachstum führen wird. Das haben

die meisten Banken und Länder bereits erkannt und fördern daher Regulation, anstatt Verbote auszurufen. Das ist meiner Meinung nach auch der richtige Weg, da es im aktuellen Adaptionstadium der Blockchain auch rechtliche Klarheit braucht, um neuen Institutionen den Eintritt in den Markt zu ermöglichen. Ich bin stark davon überzeugt, dass auch Deutschland diesen Weg gehen wird.

Wie wird die Blockchaintechnologie die Business-Landschaft verändern?

Die Blockchain ermöglicht es uns, Transaktionen aller Art ohne eine Drittpartei automatisiert abzuwickeln. Wenn man sich nur überlegt, was das alleine im Bankensystem an Transaktionskosten einspart und welchen Wohlfahrtseffekt es haben würde, diese Einsparungen in Bereiche wie Bildung zu investieren, dann wird man alles tun, um die Adaption von Blockchain voranzutreiben. Es werden sehr viele Intermediär-Jobs durch die Blockchain überflüssig, doch wie auch in der Vergangenheit werden dadurch neue Berufe und Businessmodelle entstehen. Anwendungen wie DeFi, NFTs, Tokenisierung oder Digital Identity sind nur ein Bruchteil von dem, was alles kommen wird.

Inzwischen gibt es neben dem Bitcoin zahlreiche weitere Coins und ständig tauchen neue auf. Welche Kryptowährungen haben die besten Überlebenschancen und an welchen Kriterien machst du das fest?

Mehr als 95 Prozent der Projekte da draußen sind substanzlos und werden wieder von der Oberfläche verschwinden. Man sollte sich immer die Frage stellen, welches Problem ein Projekt versucht zu lösen und ob die Verwendung der Blockchain einen echten Vorteil bringt.

Ganz oft ist es nämlich der Fall, dass bei einem Projekt nur Versprechungen gemacht werden, wie sich der Preis des eigenen Coins entwickeln wird, ohne zu argumentieren, warum dies so ist. Ein Coin ist keine Aktie und muss einen gewissen Zweck erfüllen. Ist dem nicht so, kann zwar ein Projekt gut sein, aber wenn man den Coin dafür nicht benötigt, wird es auch langfristig kein gutes Investment sein.

Vielen Gründerteams geht es meist nur darum, Marketing zu betreiben und durch Verkauf des Coins Gewinne zu erzielen. Man muss wirklich genaue Recherchen anstellen, wer hinter einem Projekt steckt, welche Partnerschaften bestehen und was das Alleinstellungsmerkmal ist. Ich bin jedoch sicher, dass aktuell das neue Amazon, Google oder Facebook der nächsten Generation auf der Blockchain bereits entstehen und es nur eine Frage der Zeit ist, bis es so weit ist. ♦



TROTZ PROTESTEN: ELON MUSK ERÖFFNET GIGAFACTORY IN BRANDENBURG

Elon Musk hat es endlich geschafft: Nach zweijähriger Rekordbauzeit steht seine Gigafactory Berlin, und die ersten Tesla-Fahrzeuge »Made in Germany« rollen bereits vom Band. Die Bundesregierung und das Land Brandenburg feiern das Projekt als positives Signal. Zur Eröffnung kamen auch Bundeskanzler Olaf Scholz (SPD) und Bundeswirtschaftsminister Robert Habeck (Grüne). In einer ersten Phase sollen 12.000 Mitarbeiter etwa 500.000 Autos im Jahr herstellen.

Musk hatte seine Investition in Höhe von rund fünf Milliarden Euro in der Nähe von Berlin im November 2019 angekündigt und im Februar 2020 mit dem Bau begonnen. Dabei verließ sich das Unternehmen auf knapp 20 vorzeitige Zulassungen des Landes Brandenburg. Ursprünglich wollte Musk schon ab Mitte 2021 in Grünheide produzieren. Aber die Genehmigungen dauerten länger als geplant, unter anderem weil Tesla eine Batteriefabrik erst nachträglich anmeldete. Wegen dieser Verzögerung ist die Fabrik jetzt noch im Bau.

Proteste gibt es nach wie vor von Umweltschützern, die aufgrund der von der Fabrik benötigten Wassermengen Sorge um zu wenig Trinkwasser in der Region haben.



Bild: IMAGO / Future Image

Wissen



Paris testet Flugtaxi für Olympische Spiele

In Paris haben erste Tests mit einem Flugtaxi begonnen, das schon während der Olympischen Spiele 2024 zum Einsatz kommen soll. Auf dem Flugplatz Pontoise nahe der Hauptstadt werden momentan Messungen mit dem Fluggerät der deutschen Firma Volocopter vorgenommen. Das teilten, laut der Deutschen Presse-Agentur, die für das Projekt zuständigen, städtischen Verkehrsbetriebe mit. Zunächst gehe es um das Messen von Lärm und Vibrationen in Zusammenarbeit mit der Zivilluftfahrtbehörde und Lärmschutzexperten. Anders als ein Hubschrauber mit einem oder zwei Rotoren verfügt das Flugtaxi über rund...

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

Erfolg



Bela Aqua wird als »Top Innovator 2022« ausgezeichnet

Ausgezeichnete Innovationsarbeit: Die Bela Aqua GmbH hat bei der 29. Runde des Wettbewerbs »TOP 100« mit ihrer Innovationskraft überzeugt. Sie hat dafür das »TOP 100«-Siegel 2022 verliehen bekommen. Nur besonders innovativen mittelständischen Unternehmen wird diese Auszeichnung zuteil.

Der Innovationswettbewerb »TOP 100« ist ein unabhängiges, wissenschaftliches Verfahren, bei dem die Unternehmen auf Herz und Nieren von der »TOP 100«-Jury geprüft werden. Alle Unternehmen, die diesen Prozess erfolgreich durchlaufen, gehören...

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

Thema



Patente: Immer weniger Erfindungen in Deutschland

In Deutschland werden immer weniger Patente angemeldet. Das Deutsche Patent- und Markenamt (DPMA) teilt mit, dass es im vergangenen Jahr nur noch 58.568 Anmeldungen erhielt. Das sind nochmals 5,7 Prozent weniger als im Jahr 2020. Bereits im ersten Coronajahr hatte das Amt einen deutlichen Rückgang festgestellt. 2017 bis 2019 hatten die Anmeldungen bei jeweils über 67.000 gelegen. DPMA-Präsidentin Cornelia Rudloff-Schäffer sagte laut der Deutschen Presse-Agentur, in der Bilanz würden sich noch immer die wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Pandemie niederschlagen. Viele Unternehmen...

Den gesamten Beitrag finden Sie auf founders-magazin.de

Du musst nicht von allen gemocht werden



Der Weltbestseller aus Japan. Ein zutiefst unglücklicher junger Mann trifft auf einen Philosophen, der ihm erklärt, wie jeder von uns in der Lage ist, sein eigenes Leben zu bestimmen, und wie sich jeder von den Fesseln vergangener Erfahrungen,

Zweifeln und Erwartungen anderer lösen kann. Es sind die Erkenntnisse von Alfred Adler – dem großen Vorreiter der Achtsamkeitsbewegung – die diesem bewegenden Dialog zugrunde liegen, die zutiefst befreiend sind und uns allen ermöglichen, endlich die Begrenzungen zu ignorieren, die unsere Mitmenschen und wir selbst uns auferlegen.

Alles reine Kopfsache



Schaffen Sie es nicht, konsequent Sport zu treiben, sich gesund zu ernähren oder mit dem Rauchen aufzuhören? Kommt Ihre Karriere nicht vom Fleck?

Tricksen Sie Ihr Gehirn aus, um Ihre sehnlichsten Wünsche wahr werden zu lassen! Machen Sie sich die fünf Geheimnisse für ein erfülltes Leben zu eigen. Sie erfahren:

- wie Sie den Krankmachern des Alltags entkommen und Ihrem Leben mehr Genuss geben,
- wie Sie Ihre Gewohnheiten und Ihre Persönlichkeit nachhaltig verändern können,
- wie Sie auch auf andere effektiv einwirken können,
- was Neuroplastizität ist und welches unglaubliche Potential Ihr Gehirn damit hat.

Überwinden Sie hemmende Gewohnheiten, nützen Sie die enormen Fähigkeiten Ihres Gehirns, sich neu zu strukturieren.

Das Happiness-Prinzip



Wie Sie mit 7 Bausteinen der Positiven Psychologie erfolgreicher und leistungsfähiger werden. Eine Alltagsweisheit besagt, dass wir glücklich werden, sobald wir Erfolg haben wir müssen nur noch diesen großartigen

Job bekommen, die schöne Wohnung ergattern oder zwei weitere Kilo abnehmen. Die neuesten Untersuchungen der Positiven Psychologie zeigen, dass dieses Prinzip längst überholt ist, denn Glück fördert Erfolg, nicht umgekehrt. In das Happiness-Prinzip stellt der New-York-Times-Bestseller-Autor sein bahnbrechendes Konzept vor. Er zeigt auf, wie kleine Veränderungen in unserer Denkweise und unseren Gewohnheiten Großes bewirken können.

Die 30 Erfolgsgeheimnisse der Top Manager



Gute Führung ist das entscheidende Erfolgskriterium für jede Organisation – sei es für ein Unternehmen, eine Abteilung, ein Start-up, eine Agentur, ein Büro, eine Kanzlei oder eine Praxis. Auch politische Behörden, Vereine, Stiftungen oder andere Non-Profit-Organisationen brauchen gute Führung.

Dieses Buch identifiziert die entscheidenden Verhaltens- und Handlungsmuster, durch die sich erfolgreiche Top Manager von anderen Managern unterscheiden. Dabei werden die Erfolgsfaktoren Führung, Strategie, Rhetorik, Networking und Persönlichkeit beleuchtet.

Zeit für einen Spurwechsel



Wer bist DU tatsächlich? Wie wir uns aus der Sackgasse kindlicher Prägung befreien und erfüllt leben können. Sie wissen genau, was richtig ist, aber Sie handeln entgegengesetzt? Sie geraten immer wieder an falsche Personen und verharren in leidvollen

Situationen – aber Sie schaffen es nicht, sich davon zu lösen? »Warum wir in unserem Leben nicht ankommen? Weil etwas in uns genau das nicht will!« Mit dieser These beginnt die Burnout- und Resilienz-Spezialistin Dr. med. Mirriam Prieß ihr neues Buch und beschreibt, wie wir uns unbewusst von dem abhalten, was wir uns eigentlich wünschen. liche und gesundheitliche Sackgassen führen und die Beziehung zu unserem wahren Ich verhindern.

Das Holiday-Prinzip



Versuchst du vielleicht seit einigen Wochen einen Lernplan oder ein Hobby zu verfolgen, gesünder zu essen, dich mehr

zu bewegen, morgens früher aufzustehen oder einen neuen Job zu finden – und willst du deine Pläne umsetzen, sobald du alle anderen Verpflichtungen des Alltags erledigt hast? Sorry, das funktioniert nicht. Die Welt ist zu groß, bunt und interessant, um all das zu schaffen, was wir uns vornehmen. Du wirst nie alles erledigen können – selbst mit noch mehr Disziplin und härterer Arbeit. Doch keine Sorge: Es gibt einen Weg, wie du deine Ziele erreichen wirst. Der Schlüssel dazu ist der bewusste Umgang mit deiner Willenskraft.



Finanzen

Cake DeFi startet Corporate-Venture-Arm mit 100 Millionen US-Dollar

Cake DeFi Ventures investiert in globale Tech-Start-ups mit Fokus auf Web3, Gaming und FinTech, um deren Wachstum zu beschleunigen. Die erste Investition steht bereits fest: Das US-Medien-Start-up The Edge Of Company erhält eine Unterstützung. Die Krypto-Plattform Cake DeFi, die in Singapur ansässig ist, startet einen neuen Corporate-Venture-Arm mit einem zweckgebundenen Kapital in Höhe von 100 Millionen US-Dollar. Dieser Betrag soll in den nächsten zwei Jahren investiert werden. Cake DeFi Ventures (CDV) konzentriert sich auf Investitionen in Technologie-Start-ups aus den Bereichen Web3, Gaming und Fintech. Im Fokus stehen insbesondere Unternehmen aus den Bereichen Metaverse, NFT, Blockchain und Esports, die einen Mehrwert für das...

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

Julien Backhaus

Bullshit Rules

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

FBV

Jetzt im Handel!