DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreic'

Ausgabe 5

GOOGLE IT! DIE GOOGLE GRÜNDER

INTERVIEW BASTIAN YOTTA

DER YOTTA LIFE-STYLE

+ KUPJETZ VERTRAGSFALLEN VERMEIDEN

ELON MUSK

DER JUNGE, DER DIE WELT RETTEN WILL

Bilder: imago/PicturePerfect, Depositphotos/diuno, Bastian Yotta

4 190872 505003 04

neu 5€

ERFOLG GIBTS NICHT UMSONST. ABER ZU KAUFEN

Für Erfolg musst du einen Preis bezahlen.
Und der ist nur 5 €

Jetzt als Print- oder Digital-Abonnement bestellen.
Ein Produkt aus dem Backhaus Verlag. info@backhausverlag.de

www.erfolg-magazin.de

Kostenlose iPhone-App

Available on the App Store

Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber

Bild: Ronny Barthel

Editorial

Der Weltenretter

Er gilt als der größte Erfinder der Neuzeit - eine Art Einstein des 21. Jahrhunderts. Elon Musk ist aber nicht nur Erfinder von Maschinen. Er hat noch einen ganz anderen Plan. Einen ehrgeizigen Plan. Denn Musk hat aus einem bestimmten Grund Unternehmen wie Tesla, Solar City oder SpaceX gegründet. Er sammelt Geld, um die Menschheit zu retten. Man kann also deuten, dass seine heutigen Unternehmungen und Produkte nur ein Mittel zum Zweck sind, obwohl sie für sich schon unglaubliche Innovationen darstellen. Aber Musk fürchtet, dass wir nicht mehr lange auf dieser Erde leben können - mit dieser Einschätzung ist er nicht allein. Daher beginnen Unternehmer wie er, Siedlungspläne auf dem Mars umzusetzen. Und das kostet. Kaum ein Fremdinvestor - geschweige denn eine Bank - würde solch ein Vorhaben finanzieren. Darum verdient Musk das Geld selbst und investiert es später in sein Mars-Vorhaben. Zumal auch seine Produkte für die Besiedlung des fernen Planeten perfekt ins Spiel passen. SpaceX-Raketen bringen die Menschen zum Mars. Tesla Autos ohne fossile Brennstoffe fahren über die neuen Mars-Autobahnen, geladen an Stationen, die mit Solar-Energie gespeist werden. Kein dummer Einfall. Der erste Bürgermeister auf dem Mars wird wohl Elon Musk heißen.

Auch die beiden Google-Gründer haben eines der wertvollsten Unternehmen der Welt aufgebaut. Daten sind der neue Rohstoff, sagen Experten heute. Darum lesen Sie in dieser Ausgabe auch eine Story über die beiden Gründer Sergey Brin und Larry Page.

Julien Backhaus
Verleger

Impressum

Founders Magazin

Redaktion/Verlag Backhaus Verlag GmbH

E-Mail: verwaltung@backhausverlag.de
Redaktion: Martina Schäfer
Layout und Gestaltung: Svenja Freytag

Onlineredaktion
verwaltung@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:
Julien D. Backhaus
Waffensener Dorfstr. 54,
27356 Rotenburg/Wümme

Anschrift:
Waffensener Dorfstr. 54,
27356 Rotenburg/Wümme
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Alle Rechte vorbehalten
Autoren (Verantwortliche i.S.d.P)
Die Autoren der Artikel und Kommentare im Founders Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. Die Meinung des 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. 4

LEBEN

20 Denke nach und werde reich!

22 Reichtum ist Frauensache

TOP 30

Die monatlichen Top 30 Founder
Seite 16

WISSEN

14 Matthias Beckh
Zeiten ändern sich!
Wie studentische Freelancer den Arbeitsmarkt transformieren

24 Prof. Dr. Jörg Kupjetz
Vertragsfallen vermeiden
Worauf Sie bei Verträgen achten müssen

ERFOLG

10 Die Google Gründer
Larry Page & Sergey Brin

„Den Begriff [studentische Freelancer] haben wir quasi erfunden – entsprechend stolz sind wir darüber, dass er schon vereinzelt von etablierten Unternehmen übernommen wird“

Matthias Beckh **Seite 14**
Der Gründer derFreelance Junior GmbH erklärt, wie studentische Freelancer den Arbeitsmarkt in Zukunft transformieren werden

Oprah Winfrey
Reichtum ist Frauensache
Seite 22

Bilder: Depositphotos/s_bukley, imago images/Future Image, Matthias Beckh, Daniela A. Ben Said, Axel Kahn,

STORY

6 Elon Musk
Der Junge der die Welt retten will

EINSTELLUNG

18 Daniela A. Ben Said
Optimist oder Pessimist?

BUCHTIPPS

Alle Seite 29
Robert Betz
Dein Weg zur Selbstliebe

Mo Gawdat
Die Formel für Glück

Stefan Kerzel
Eingesperrt im Job – Ausbruch aus dem Arbeitsknast

Christian Obad
Denke dich erfolgreich!

Larry Winget
Halt den Mund, hör auf zu heulen und lebe endlich!

Gunnar Brehme
Auf der Autobahn des Lebens

„Irgendwann wird die Erde ohnehin zu überbevölkert und verschmutzt sein, als dass wir hier noch leben könnten"

Elon Musk Seite 6
Elon Musk ist durch seine Beteiligung an der Gründung des Online-Bezahlsystems PayPal sowie mit dem privaten Raumfahrtunternehmen SpaceX und dem Elektroautohersteller Tesla bekannt geworden.

FOUNDERS DESK

28 Axel Kahn
Wasser und Visitenkarten als Fokushilfe

ELON MUSK

Er ist der neue Star unter den US-Unternehmern und einer der Helden des Silicon Valley – die Presse vergleicht Elon Musk schon mit dem legendären Unternehmer Howard Hughes, der 1945 das größte Flugzeug der Welt baute, Besitzer der Fluglinie TWA war, erfolgreiche Filme produzierte und zahllose Affären mit Hollywood-Stars hatte. Der in Südafrika geborene Elon Musk ist aus dem gleichen Holz geschnitzt wie Howard Hughes.
Er hat in den USA eine große Zahl von erfolgreichen Start-ups gegründet, er hat die US-Raumfahrt revolutioniert, er will Menschen zum Mars fliegen und Elektroautos für jedermann bauen. Und er hatte in zweiter Ehe eine Film-Schönheit geheiratet: die britische Schauspielerin Talulah Riley.

Elon Musk mag den Vergleich mit dem großen Amerikaner. Dessen Leben wurde 2004 von Martin Scorsese verfilmt. „The Aviator" hieß der Film, und Leonardo DiCaprio spielte die Hauptrolle. Musk ist mit DiCaprio befreundet, er feiert regelmäßig mit dem Schauspieler in dessen Privatclub.
Musk gehört im Silicon Valley zu den Superreichen – Forbes schätzt sein Vermögen auf 14,1 Milliarden Dollar. Aber er stand mehrfach vor dem Ruin. Nicht zuletzt, weil er immer voll auf Risiko gesetzt hatte. Auch privat. In seinen wilden Zeiten fuhr der Zweimeter-Mann mit einem McLaren F1-Auto Höchstgeschwindigkeiten von 391,23 Kilometern pro Stunde oder donnerte in einem tschechischen Kampfjet vom Typ Aero L-39 im Tiefflug über Nevada und verfolgte Freunde, die in ihren Business Jets unterwegs waren.
Musk wurde 1971 als Erstes von drei Kindern in Pretoria geboren. Der Vater war ein wohlhabender Maschinenbau-Ingenieur, die Mutter Model und Ernährungsspezialistin. Er wurde früh eingeschult. Aber er war ein Außenseiter und fand in der Schule keine Freunde. Statt Comics las er lieber Schopenhauer und andere Philosophen. Oder schrieb Computerprogramme. Er war zwölf, als er sein erstes Computerprogramm verkaufte.
Er interessierte sich auch früh für die Börse und drängte seine Mutter dazu, eine bestimmte Pharma-Aktie zu kaufen. Sie investierte 1 000 Dollar, im darauffolgenden Jahr hatte sich der Kurs der Aktie bereits verdreifacht. Die Mutter verkaufte

„BEZAHLEN ÜBERS INTERNET! MAN MUSSTE ES NUR EINFACH GENUG MACHEN, DAS GELD ZU TRANSFERIEREN“

die Aktie – gegen den Protest des kleinen Elon, der überzeugt war, dass die Aktie noch weiter gestiegen wäre.
Um der Einberufung in die Armee zu entgehen, verließ Musk mit 17 den Apartheidstaat Südafrika, zog erst nach Kanada, in die Heimat seiner Mutter, und später nach Philadelphia, wo er an der Eliteschule Wharton einen Abschluss in Wirtschaft und Physik gemacht hatte. 1995 schrieb er sich an der Stanford University in Kalifornien ein, an einer der renommiertesten Universitäten der Welt, um dort zu promovieren. Die Universität liegt in unmittelbarer Nähe des Silicon Valley, wo gerade das Start-up-Fieber ausgebrochen war. Nach zwei Tagen schmiss Musk das Studium. Um ihn herum eröffneten junge Leute Internetunternehmen und machten sagenhafte Geschäfte. Musk wollte dabei sein.
„In Stanford lassen sie einen erst mal ziehen, wenn man eine unternehmerische Idee hat“, erinnert sich Musk. „Mein Professor sagte allerdings, ich würde wohl nie mehr zurückkommen …“.
Musk und sein Bruder Kimbal mieteten ein Büro, das ihnen auch als Wohnung diente und in dem nur ein einziger Computer stand. Ihre Geschäftsidee: Eine Software für Verlage zu entwickeln, die regionale Karten und Adresslisten im Internet veröffentlichen wollten. Der Name ihres Start-ups: Zip2. Die Mutter gab das Startkapital. Erst wollte niemand in ihr Unternehmen investieren, aber Musk fand schließlich private Geldgeber. Zu den Kunden gehörten renommierte Zeitungen wie die New York Times oder die Chicago Tribune. 1999 verkaufte Musk die Firma für 308 Millionen Dollar an den Computergiganten Compaq.
Er hatte längst eine neue Idee: »Bezahlen übers Internet! Man musste es nur einfach genug machen, das Geld zu transferieren«. Er entwickelte das Online-Bezahlsystem Paypal, das im Juli 2002 von Ebay für rund 1,5 Milliarden Dollar übernommen wurde. Musk war mit 11,7 Prozent der Firmenanteile der größte Anteilseigner. Jetzt, mit 31 Jahren, hatte er das nötige Kapital, um sich einen Jugendtraum zu erfüllen: ein eigenes Raumfahrtunternehmen, das eines Tages Menschen zum Mars fliegen würde.
In wenigen Jahren entwickelte seine Firma Space Exploration Technologies Corp., kurz SpaceX, hocheffiziente Transportraketen. Billiger und verlässlicher als die Konkurrenz wollte er fliegen. Bis Februar 2006 hatte er bereits 100 Millionen Dollar in die selbst entwickelte Flüssigtreibstoffrakete Falcon 1 gesteckt. Die 21 Meter große Rakete hatte er nach dem Star Wars-Raumschiff Millenium Falcon benannt. Nach mehreren Fehlstarts stand SpaceX vor dem Bankrott.

Bilder: James Duncan Davidson, Depositphotos/ Sergio Pulp

Aber 2008 gelang endlich der Durchbruch. Mit der Falcon 1 erreichte Musk als erstes vollständig privat finanziertes Raumfahrtunternehmen den Orbit – mit einem Drittel der Kosten herkömmlicher Raketenstarts.
Drei Monate später unterschrieb Musk einen Vertrag über 1,6 Milliarden Dollar mit der NASA für zwölf Versorgungstransporte zur Internationalen Raumstation. 2012 dockte SpaceX erstmals an die ISS an.
Bald will Musk reichen Privatpersonen Flüge ins All anbieten. Aber sein eigentliches Ziel ist es, erschwingliche Marsflüge für jedermann durchzuführen. Er hat alles über den Mars gelesen, was er auftreiben konnte. Aber Musk ist kein Träumer. Er ist Unternehmer, und seine Marsmission geht er pragmatisch an. Wenn die Menschheit überleben wolle, so Musk, könne sie sich nicht auf einen einzigen Planeten beschränken, denn die Grenzen der irdischen Kapazitäten seien bald erreicht. „Irgendwann wird die Erde ohnehin zu übervölkert und verschmutzt sein, als dass wir hier noch leben können". Da biete sich die Besiedlung des Mars an, der von seiner Beschaffenheit der Erde am ähnlichsten sei. 230 Millionen Kilometer von der Erde entfernt ist der Rote Planet, die Temperatur schwankt zwischen minus 133 Grad und plus 27 Grad. Noch fehlt Musk die Rakete für diese interplanetare Mission. Aber er arbeitet schon an der Entwicklung der viel stärkeren »Falcon Heavy«. Sie wird rund 35 Millionen Dollar kosten. Und sie wäre die richtige Rakete für den Mars. Sie wird von insgesamt 27 Raketenmotoren angetrieben und soll beim Start einen Schub entwickeln, der ungefähr dem von 18 Boeing 747 Jumbo-Jets mit voller Kraft entspricht. Elon Musk will schon 2018 eine tonnenschwere Kapsel auf dem Mars absetzen. Der unbemannten Landung sollen später auch Missionen mit Raumfahrern folgen. Was sich wie ein Traum anhört, ist für Musk längst ein Businessplan.
Musk ist überzeugt, dass alle Transportmittel künftig elektrisch betrieben werden – mit Ausnahme der Raketen. Konsequenterweise entwickelte der Visionär 2008 das Elektroauto Tesla (benannt nach dem serbischen Physiker und Erfinder Nikola Tesla). »Benzinmotoren sind absolut lächerlich. Manchmal fallen sie aus. Wenn nicht, dann pusten sie übles Zeug in die Luft und sind laut. Dabei verschwenden sie enorm viel Energie. Und warum das alles? Nur wegen der größeren Reichweite. Das Problem mussten wir lösen«. Sein Ziel war es, die stärkste Batterie mit dem geringsten Gewicht zu kombinieren. Er setzte auf Karbon als Werkstoff und auf eine Batterie, die aus 7 000 kleinen Akkus bestand.
2008 produzierte der Porsche-Fahrer Musk mit dem Tesla Roadster eine erste Serie für wohlhabende Kunden, seit 2012 wird das Model S produziert, eine Limousine mit einer Reichweite von bis zu 500 Kilometern. Und 2016 stellte er das Mittelklasse-Model 3 vor. Wer glaubt, dass jetzt Schluss mit günstigen Elektroautos ist, irrt. Elon Musk will ein E-Auto bauen, das für nahezu jeden erschwinglich sein wird. In Kalifornien stehen bereits die ersten Tankstellen, an denen Teslas in 30 Minuten nachtanken können. Gebaut werden sie von Musks Energieversorger SolarCity, der von seinem Cousin geleitet wird.
Mehrfach stand Tesla – genau wie SpaceX – vor der Pleite. Das Unternehmen überlebte schließlich nicht zuletzt deshalb, weil Daimler sich 2009 mit 10 Prozent beteiligte. Später stieg auch Toyota ein. Heute sind die Anleger von Tesla begeistert, der Kurs der Aktie hat sich innerhalb eines Jahres versechsfacht. Was kommt als nächstes?
Musk arbeitet bereits an dem Verkehrsmittel Hyperloop, das Flugzeuge und Schnellzüge ersetzen und Menschen in Kapseln mit mehr als 1 200 Stundenkilometern durch Röhren befördern soll.
An der Wand seines Büros hängt ein Poster, das viel über Elon Musk aussagt. Es ist ein Foto vom legendären Boxkampf zwischen Muhammad Ali, der damals noch Cassius Clay hieß, und dem Weltmeister Sonny Liston. Der Fight, 1964 in Miami Beach ausgetragen, endete mit einem K.o.-Sieg von Clay, einem 22-jährigen Großmaul, dem niemand eine Chance gegen den Champion gab. Das Foto zeigt Cassius Clay, wie er triumphierend auf den am Boden liegenden Sonny Liston hinunterblickt.
Es ist eines der berühmtesten Fotos der Sportgeschichte. Es symbolisiert den Sieg des Außenseiters gegen übermächtig scheinende Gegner. Eine Rolle, mit der sich Elon Musk stets identifiziert hat.

„IRGENDWANN WIRD DIE ERDE OHNEHIN ZU ÜBERBEVÖLKERT UND VERSCHMUTZT SEIN, ALS DASS WIR HIER NOCH LEBEN KÖNNTEN"

Auszug aus dem Buch „Die Erfolgsgeheimnisse des Börsenmillionäre"

Cover: FBV

Bilder: Depositphotos/Elf+11

Die Gründer

Larry Page und Sergey Brin

Von Dr. Dr. Rainer Zitelmann

Larry Page, zusammen mit Sergey Brin Erfinder von Google, sagte, man dürfe sich nie vom Unmöglichen einschüchtern lassen. Seine Philosophie: Man sollte unbedingt Dinge versuchen, vor denen die meisten zurückschrecken würden.

Page und Brin stehen auf Platz 12 und 13 der Anfang März 2018 veröffentlichten Forbes-Liste der reichsten Menschen der Welt – mit 48,8 Mrd. bzw. 47,5 Mrd. Dollar. Zusammen besitzen sie sogar mehr als Microsoft-Gründer Bill Gates, der mit 90 Mrd. Dollar hinter Jeff Bezos auf Platz 2 der Liste steht.

Die beiden 1973 geborenen Google-Gründer hatten eine zündende Idee – sie wollten die beste Suchmaschine der Welt erfinden. Mit den Ergebnissen der damals dominierenden Suchmaschinen wie Alta Vista waren sie nicht zufrieden. Sie bedienten sich zunächst selbst dieser Suchmaschine, machten jedoch die Entdeckung, dass neben einem Verzeichnis von Websites die Resultate von Alta Vista auch scheinbar nebensächliche Informationen über Links zeigten. Durch die Einbeziehung des Faktors der sogenannten Linkpopularität ließen sich die Suchergebnisse im Web erheblich verbessern, so ihre Entdeckung.

Businessplan? Zunächst einmal überflüssig

Die beiden Studenten waren von der Idee besessen, die beste und fortschrittlichste Suchmaschine der Welt zu schaffen. Zunächst hatten sie gar nicht vorgehabt, eine eigene Firma zu gründen, aber sie brauchten viel Geld, um Hunderte PCs zu kaufen, die sie miteinander verknüpften und für die Durchsuchung des World Wide Web benötigten. Es gelang ihnen dann auch, Risikokapitalgeber zu finden. Aber eine klare Geschäftsidee hatten sie nicht. David A. Vise und Mark Malseed schreiben in ihrem Buch **Die Google Story**: Keiner der beiden wusste, wie das Unternehmen Geld erwirtschaften würde, aber wenn sie die beste Suchmaschine besaßen, würden manche Organisationen dieses Instrument bestimmt einsetzen. Entgegen den Empfehlungen, die Studenten der Betriebswirtschaftslehre bekommen, verzichteten sie auch darauf, einen Businessplan zu entwerfen. Die Frage, wie Google eigentlich Geld verdienen würde, blieb zunächst unbeantwortet.

> Es gab etliche Konkurrenten und wir hatten kein Personal für den Direktverkauf.

Ursprünglich hatten sie die Idee, anderen Internet-Firmen Lizenzen für die Suchmaschinen-Technologie zu verkaufen. Dies erwies sich jedoch als sehr schwierig. Michael Moritz von der Firma Sequoia, die zu den beiden ersten Risikokapitalgebern für Google gehörte, erinnert sich: Im ersten Jahr fürchteten wir, dass der Markt schwieriger und widerspenstiger sei, als

wir erwartet hatten. Die Gespräche und Verhandlungen mit potenziellen Kunden zogen sich in die Länge. Es gab etliche Konkurrenten und wir hatten kein Personal für den Direktverkauf.

Page und Brin ließen sich dadurch aber nicht entmutigen. Anzeigenwerbung lehnten sie zunächst ab, weil sie befürchteten, damit werde die Objektivität der Suchergebnisse negativ beeinträchtigt. Andere Firmen, die sich über Anzeigenwerbung zu finanzieren suchten, waren ein negatives Beispiel. Zudem zeigte sich, dass die damals übliche Banner-Werbung nicht besonders effektiv war.

Schließlich entdeckten sie jedoch ein Unternehmen, das den Verkauf von Anzeigen in Verbindung mit Suchergebnissen recht erfolgreich bewerkstelligte. Mit Suchanfragen gekoppelte Werbung schien ein funktionierendes Konzept zu sein. Page und Brin entschlossen sich, das Konzept zu modifizieren und zur Grundlage ihres Geschäftsmodells zu machen. Die Strategie war einfach: Google sollte kostenlose Suchergebnisse erzielen und Geld durch den Anzeigenverkauf verdienen.
In den ersten Jahren machte die Firma Verluste. Im Jahr 2000 betrug das Minus 14,7 Millionen Dollar. Doch bereits im Jahr 2001 wurde ein erster Gewinn von 7 Millionen Dollar verbucht. Im folgenden Jahr erwirtschaftete Google schon fast 100 Millionen, 2004 waren es fast 400 Millionen und im Jahr darauf 1,5 Milliarden Dollar. Im Jahr 2017 machte Google (heute: Alphabet) einen Umsatz von 110 Milliarden Dollar.

> In den ersten Jahren machte die Firma Verluste. Im Jahr 2000 betrug das Minus 14,7 Millionen Dollar.

Niemand wollte Google für 1 Million Dollar kaufen
Im Jahr 1998, als sie die technische Basis für das spätere Google-System geschaffen hatten und die Lizenz dafür an Firmen

Bilder: imago images/photothek/ZumaPress, Depositphotos/spwk

wie Yahoo! verkaufen wollten, waren Page und Brin überall abgeblitzt. Die eine Million Dollar, die sie für das System haben wollten, war allen, denen sie ihre Suchmaschine anboten, viel zu teuer. Dieser Misserfolg stellte sich später für die Google-Gründer als das größte Glück heraus, denn sie hätten dieses Unternehmen wohl nie gegründet, wenn sie damals einen Käufer gefunden hätten. Dies ist übrigens ein weiteres Beispiel dafür, dass in jedem Misserfolg auf der anderen Seite der Keim für einen unerwartet großen Erfolg steckt.

Google ist ein gutes Beispiel dafür, dass nicht perfekte Pläne, sondern die schnelle Lernfähigkeit entscheidend für den Erfolg einer Unternehmensgründung ist. Manch einer würde den Kopf über Firmengründer schütteln, die keinen Businessplan haben und nicht wissen, wie sie genau Geld mit ihrer Firma verdienen wollen. Keine Bank der Welt hätte Existenzgründern wie Page und Brin einen Kredit gegeben.
Aber eine große Vision, verbunden mit einem hohen Maß an Experimentierfreudigkeit, Pragmatismus und Lernfähigkeit, ist mehr wert als das geduldige Papier, auf dem ausgefeilte Businesspläne verfasst werden, die allenfalls BWL-Professoren in Verzückung versetzen können.

Die pragmatische und experimentierfreudige Einstellung behielten die Google-Gründer bis heute bei. Eine neue Dienstleistung von Google wird oft mit dem Zusatz Beta versehen, um damit anzuzeigen, dass sie noch nicht ausgereift sei. Google ist durch die Experimentierfreudigkeit seiner Gründer entstanden – und zu einem der profitabelsten und am schnellsten wachsenden Unternehmen der Welt geworden.

Google ist ein gutes Beispiel dafür, dass nicht perfekte Pläne, sondern die schnelle Lernfähigkeit entscheidend für den Erfolg einer Unternehmensgründung ist.

Die Lehre: Es ist nicht so entscheidend, was Sie wissen, wenn Sie ein neues Unternehmen gründen, sondern es kommt alles darauf an, wie schnell Sie lernen, nachdem Sie das Unternehmen gegründet haben.

Dr. Dr. Rainer Zitelmann
ist ein erfolgreicher Immobilieninvestor und mehrfacher Buchaautor.

Der Artikel ist eine leicht aktualisierte Fassung aus seinem Buch „Setze dir größere Ziele!“, das inzwischen in neun Sprachen erschienen ist.

Bilder: DepositphotosY-Boychenko, Zitelmann

© WWW.SEIRING.DE

WORTE SIND WAFFEN

Mobbing verletzt die Seelen von Kindern und kann zum Selbstmord führen!
Mobbing ist kein Spaß und keine Mutprobe, sondern Körperverletzung!
Schau nicht weg! Mach nicht mit! Setze ein Zeichen: www.stoppt-mobbing.de
Gemeinsam mit Respekt, Mut und Toleranz, gegen Mobbing und Gewalt!

STOPPT MOBBING

www.Stoppt-Mobbing.de

ZEITEN ÄNDERN SICH!

WIE STUDENTISCHE FREELANCER DEN ARBEITSMARKT TRANSFORMIEREN.

Wenn Matthias Beckh, Gründer der Freelance Junior GmbH, in der Hamburger Neustadt zur Arbeit läuft und dabei aufgeregt telefoniert, fallen immer wieder Begriffe wie studentische Freelancer und New Work. Spätestens an seinem Arbeitsplatz in den Hamburger WeWork Labs wird einem klar, dass das hier alles nichts mehr mit der alten Arbeitswelt zu tun hat.
Im Gespräch mit Matthias stößt man schnell auf den Grund, warum er seinen Anzug gegen einen Hoodie eingetauscht hat - „ein Unternehmen zu führen, an dessen Wichtigkeit und Sinnhaftigkeit ich zu 100 % glaube, ist mir deutlich lieber als langsam, aber stetig die Karriereleiter aufzusteigen".
Gegenüber von Matthias sitzt Paul Weinreich, mit dem er gemeinsam die Geschäfte der Freelancer-Plattform führt, die sich exklusiv an studentische Freelancer richtet. Während Matthias mit Kooperationen und der Akquise von Großkunden beschäftigt ist, arbeitet Paul remote mit vier – wie sollte es anders sein – studentischen Freelancern fleißig an der Website. Auf dieser lernen angehende Freelancer nicht nur alles, was sie zum Thema Selbstständigkeit wissen müssen – auch erste Aufträge können mit einem XING-ähnlichen Profil direkt über die Plattform akquiriert werden.
Ihr Studium und die Anfänge ihrer Unternehmung finanzierten die Gründer selbst über freie Arbeit. Wie viele ihrer Kommilitonen hatten sie keine Lust auf konventionelle Studentenjobs. „Flexibel, praxisnah und gut bezahlt", fasst Paul zusammen, „und dabei nicht nur ein beeindruckendes Portfolio, sondern ein echtes berufliches Netzwerk aufbauen". Bei ihren ersten Schritten in die Selbstständigkeit mussten sie allerdings feststellen, dass das freie Arbeiten in Deutschland viele bürokratische Hürden mit sich bringt. In erster Linie sollte Freelance Junior Klarheit in diesen Dschungel bringen. Zusätzlich geben die Gründer Workshops an Hochschulen und ermutigen junge Talente durch die eigene Freelance Academy zum autonomen Arbeiten. Dabei ist es ihnen sehr wichtig, dass Freelance Junior selbst von studentischen Freelancern für studentische Freelancer entwickelt wurde. Ihr Studium selbst haben die Gründer letzten Herbst jeweils beendet. Umso wichtiger ist es Ihnen im permanenten Austausch mit den Studierenden zu bleiben. Freelance Junior lebe vor allem durch die starke Community von mittlerweile über 5.000 studentischen Freelancern. Einen Eindruck kann man sich über das firmeneigene Magazin GREATJOB machen, dessen Autorinnen und Autoren größtenteils aus der studentischen Community stammen. Die Mitglieder von Freelance Junior bezeichnen sich als studentische Freelancer.
„Den Begriff [studentische Freelancer] haben wir quasi erfunden – entsprechend stolz sind wir darüber, dass er schon vereinzelt von etablierten Unternehmen übernommen wird", freut sich Matthias. Er erklärt weiter, dass ein studentischer Freelancer zum einen an einer Hochschule immatrikuliert sei und sein Studium verfolge und zum anderen freiberuflich oder über ein eigenes Kleingewerbe arbeitet – eben immer dann, wenn es das Studium zulässt. Abgerechnet wird projektweise auf Rechnung, was die Zusammenarbeit für Unternehmen ziemlich unkompliziert macht. Knapp 2/3 der studentischen Freelancer sind in den Bereichen Programmierung oder Design unterwegs – Branchen, in denen das Freelancen schon länger einen hohen Stellenwert hat. Doch auch in Studienfächern wie Marketing, Germanistik und Betriebswirtschaftslehre wird das Freelancen immer populärer. Freelance Junior selbst schließt keine Branchen aus: „Über unsere Plattform wurden nicht nur unzählige Logos und Webseiten kreiert, sondern unter anderem CAD-Zeichnungen für Kindermöbel entworfen, Musikvideos gedreht oder Rap-Texte gedichtet", erzählt Paul, „doch auch simple Tätigkeiten wie das Transkribieren von Interviews oder das Erfassen von Daten wurden über unsere Plattform abgewickelt".
Auf die Frage, ob studentische Freelancer die klassischen Beschäftigungsformen von Studierenden überflüssig machen, schütteln die zwei Gründer nahezu synchron den Kopf: „Die unterschiedlichen Arbeitsformen schließen sich nicht gegenseitig aus. Wir sehen es eher als eine Erweiterung zu den altbekannten Arbeitsformen", erklärt Matthias und fügt hinzu: „Wir haben das Freelancer-Sein parallel zum Studium auch nicht erfunden. Wir wollen vielmehr den Studierenden, die sich aus Respekt vor den bürokratischen Hindernissen nicht trauen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, die Angst nehmen – und gleichzeitig mehr Unternehmen auf das Phänomen studentische Freelance aufmerksam machen.
Gerade im IT-Bereich haben heute viele Unternehmen Schwierigkeiten, Talente zu finden – der Kampf um die Nachwuchskräfte ist hier am größten. „Deshalb müssen sich die Unternehmen den Arbeitsformen der Studierenden anpassen und nicht andersrum", meint Matthias. Er betont, dass die Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt durch die Generationen Y und Z nicht ausschließlich die Beschäftigungsformen betreffen. Die komplette Art des Arbeitens sei bzw. werde auf den Kopf gestellt – Wünsche der jungen Mitarbeiter nach den stets neuesten Tools und sich wechselnden Arbeitsumgebungen sind zwei weitere Beispiele für die akuten und kommenden Herausforderungen für Firmen.
Die mittlerweile knapp 2.000 Unternehmen, die über Freelance Junior Aufträge gepostet haben, habe die Zusammenarbeit mit den studentischen Freelancern laut Matthias und Paul nicht bereut, was die Gründer wenig wundert. Schließlich seien die Nutzer der Plattform hoch motiviert, flexibel und immer motiviert, neue Impulse zu geben: „Durch die eigene Selbstständigkeit sind es unsere Nutzerinnen und Nutzer gewohnt, sich mit schwierigen Themen auseinanderzusetzen. Sie haben gelernt, wie man sich selbst präsentiert und kennen die Grundregeln der Geschäftswelt. Außerdem bietet die Zusammenarbeit mit studentischen Freelancern Unternehmen die Möglichkeit, frühzeitig Talente kennenzulernen, die zu einem späteren Zeitpunkt vielleicht fest an das Unternehmen gebunden werden können. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass einige studentische Freelancer auch für eine Festanstellung im Anschluss ihres Studiums offen sind."

> „EIN UNTERNEHMEN ZU FÜHREN, AN DESSEN WICHTIGKEIT UND SINNHAFTIGKEIT ICH ZU 100 % GLAUBE, IST MIR DEUTLICH LIEBER ALS LANGSAM, ABER STETIG DIE KARRIERELEITER AUFZUSTEIGEN"

Bilder: privat

September 2019

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN
founders

TOP 30

DIE MONATLICHEN TOP 30 FOUNDER

Mode und Immobilien stark vertreten

Das **founders magazin** wählt monatlich exklusiv die 30 spannendsten und aktivsten Unternehmer und Gründer. Besonders sticht heraus, dass die Modebranche derzeit besonders viele Unternehmer anzieht. Im Zeitalter von Social Media wird die äußere Erscheinung immer wichtiger und damit auch die Kleidung. Junge Unternehmer, die mit Instagram, Tik Tok, Facebook und Co. aufgewachsen sind streben ihren Erfolg deshalb in der Modebranche an. Aber auch die Immobilienbranche ist stark vertreten. Mehr und mehr Menschen entdecken Immobilien als Investitionsmittel und der Drang der Menschen eigenen Grund und Boden zu besitzen wird vor allem auch für den Altersvorsorge-Aspekt immer wichtiger, weshalb viele versuchen in dieser Branche erfolgreich zu sein und dort ihr unternehmerisches Glück zu finden.

Das sind die **Top-30-** Founder im Monat September

Name	Branche
Joko Winterscheidt	Investments
Sylvie Meis	Mode
Elon Musk	Mobilität
Tarek Müller	Mode
Steven Barlett	Social Media
Daniela Katzenberger	Lifestyle
Jürgen Höller	Training
Lamiya Slimani	Beauty
Anika Teller	Mode
André Hamann	Mode
Caroline Einhoff	Mode
Sami Slimani	Mode
Christian Lindstedt	Immobilien
Rafy Ahmed	Mode
Kolja Barghoorn	Finanzen
Jochen Schweizer	Entertainment
Stefan Bronder	Training
Peter Kuhbier	Sicherheit
Karl Ess	Lifestyle
Aya Jaff	IT
Thomas Knedel	Immobilien
Anja Förster	Bildung
Peter Kreuz	Bildung
Gloria Gnilenka	Marketing
Daniel Garofoli	Immobilien
Ralf Schmitz	Marketing
Vanessa Wenk	Immobilien
Oliver Reetz	Fotografie
Oliver Neumann	Luxusautos
Tim Steiner	Marketing

Bild: Depositphotos/ gudo

Regisseur Woody Allen ist bekannt für seine eher pessimistische Weltsicht, auf der einige seiner besten Filmwerke ihren Erfolg begründen.

Optimist oder Pessimist?

Entscheiden Sie sich bewusst für eine optimistische Lebenseinstellung.

Es waren einmal Zwillinge, die glichen sich äuflerlich wie ein Ei dem anderen. Ansonsten waren sie aber vollkommen verschieden. Wenn es dem einen zu heiß war, war es dem anderen zu kalt. Wenn der eine sagte: „Die Musik ist zu laut", wollte der andere die Musik noch lauter. Und der auffälligste Unterschied zwischen den beiden war der, dass der eine von ihnen zu jeder Stunde optimistisch und zuversichtlich war, während sich der andere immer schlecht gelaunt und pessimistisch gab.
Als sie nun eines Tages Geburtstag hatten, wagte der Vater der Zwillinge ein Experiment: Er wartete am Vorabend des Geburtstages so lange, bis seine Söhne eingeschlafen waren, und machte sich dann heimlich ans Werk. Er füllte das Zimmer des Pessimisten bis unter die Decke voll mit den schönsten Geschenken: Spielzeug, Sportgeräte, technische Geräte und vieles mehr. Dem Optimisten aber legte er nur einen stinkenden Haufen Pferdeäpfel ins Zimmer – sonst nichts. Nun war er gespannt, was passieren würde. Am nächsten Morgen schaute der Vater zuerst ins Zimmer des Pessimisten. Er fand ihn laut klagend am Boden sitzen, inmitten der ganzen wundervollen Geschenke.
„Warum weinst du denn?", fragte der Vater.
„Erstens, weil meine Freunde neidisch sein werden, zweitens, weil ich die ganzen Gebrauchsanleitungen lesen muss, bevor ich mit den Geschenken etwas anfangen kann, drittens, weil ich für die meisten dieser Spielsachen ständig neue Batterien brauchen werde und viertens, weil im Lauf der Zeit bestimmt ein paar von den Spielsachen kaputtgehen werden!"
Darauf ging der Vater in das Zimmer des optimistischen Zwillings. Dieser hüpfte vor Freude um die Pferdeäpfel herum. „Warum bist du denn so fröhlich?", fragte der Vater.
„Ganz einfach", antwortete dieser „weil irgendwo im Haus ein Pony sein muss!"
(Verfasser unbekannt)

Jede Grundsatzdiskussion über Optimismus und Pessimismus beginnt mit der klassischen Streitfrage: „Ist das Glas halb voll, oder halb leer?"
Für die Optimisten ist das Glas halb voll, für die Pessimisten ist das Glas halb leer. Und beide haben Recht und doch unterscheiden sie sich in einem Punkt. Schon die Definition der Pessimisten im Duden klingt traurig. „Lebensauffassung von Menschen, die alles von der schlechten Seite betrachten", heißt es dort unter dem Stichwort Pessimismus. Optimisten richten demnach ihr Augenmerk auf die positiven Aspekte die ihnen das Leben oder eine Situation bietet und die Pessimisten richten ihren Blick auf die negativen Aspekte und Hürden.

Das Leben positiv sehen? Einspruch, Euer Ehren!
Kein Mensch kommt als Optimist oder Pessimist zur Welt. Weder Optimismus noch Pessimismus wird uns in die Wiege gelegt. In der Kindheit erscheint uns die Welt, als ein Ort unbegrenzter Möglichkeiten, ein Ort ohne Grenzen, ein Ort wo alle Träume in Erfüllung gehen können. Kinder zweifeln nie. Sie sind felsenfest davon überzeugt, dass sie „wenn ich einmal groß bin" Astronaut, Feuerwehrmann, Pilot, Arzt oder Superheld werden. Doch mit dem Älterwerden durchleben sie einen Wandel. Pessimismus wird erlernt – oft durch die Erfahrung der Hilflosigkeit. Plötzlich wird die bunte Welt grau. Denn das reale Leben ist ein Ponyhof: Überall Mist und jeder erzählt dir was vom Pferd. Ist das Leben also ein harter Kampf in dem Träume keinen Platz haben oder müssen wir einfach reiten lernen, um auf dem Ponyhof zurecht zu kommen?

Eine echte Optimistin, die auch reiten kann ist: Hanne Brenner, Dressurreiterin im Behindertenreitsport, die von sich selbst sagt: „Mein Optimismus ist ziemlich unerschütterlich..."
Woody Allen hingegen ist ein bekennender Pessimist und Neurotiker. Sagte er doch einst: „In einer Ehe kann man zu zweit Probleme lösen, die man alleine nie gehabt hätte."
Ein, den Pessimisten zugeordneter Denkfehler, ist der „negative Bias" – die negative Voreingenommenheit. Das bedeutet, dass manche Gehirne eine Vorliebe für schlechte Nachrichten haben. Es speichert Negatives, Missglücktes besser ab und kramt es auch schneller wieder hervor als neutrale oder positive Erlebnisse. Menschen, die auf den negative Bias „reinfallen" begründen das mit Argumenten wie: Wenn ich nicht viel erwarte, werde ich auch nicht enttäuscht und bin dann positiv überrascht, wenn es doch gut wird. Wird dieser Realismus als Vorwand genommen? Als ein Versteck vor den Möglichkeiten?

Das Zauberwort lautet: Bewusste Entscheidung
Meine Empfehlung lautet: Pessimistischer Optimismus! Entscheiden Sie sich bewusst für eine optimistische Lebenseinstellung. Suchen sie neue Chancen, Lösungen und halten Sie den Pessimisten als Partner an Ihrer Seite, da er Ihnen Hürden aufzeigt, die Sie bewältigen müssen. So laufen sie nicht „optimistisch verstrahlt" durch das Leben, sondern realistisch-positiv.

Letztlich gilt nur eine Prämisse. Sind Sie glücklich mit Ihrer Art des Lebens?

Woody Allen hat aus seinem Pessimismus seine Kreativität gezogen, tolle Filme gemacht und Satiriker hätten wohl ohne die negative Sicht der Dinge wenig Möglichkeiten für Humor.

Hanne Brenner sagt von sich, sie sei eine unerschütterliche Optimistin. Meiner Analyse zur Folge lebt sie sehr erfolgreich den „pessimistischen Optimismus", indem sie selbst sagt: „Ich habe mir immer realistische Ziele gesetzt und dann alles gegeben, um sie zu erreichen. Deshalb war ich nur ganz selten enttäuscht, sondern viel öfter überrascht, etwas Tolles geschafft zu haben."

Ihre innere Einstellung und Ihre Sichtweise bezüglich des Lebens entscheiden, ob Sie zu den glücklichen „pessimistischen Optimisten" oder zu den unglücklichen Pessimisten zählen.

Daniela A. Ben Said
ist Rednerin und Autorin. Sie studierte Psychologie, ist Heilpraktikrin für Psychotherapie und beschäftigt sich mit den Bereichen NLP, Transaktionsanalyse und Business Consulting.

Bilder: Depositphotos/arp, privat

Bilder: privat

Der Yotta Lifestyle

Bastian Yotta im Interview: Die Versicherung war die beste Schule

Bastian, du hast deine Karriere damals im Versicherungsverkauf begonnen. War das eine gute Schule?
Die beste Schule denn Versicherungen ist jetzt nicht das super fancy Produkt. Aber wenn du das verkaufen kannst dann kannst du alles. Ich habe angefangen mit Klinken putzen von Haus zu Haus und habe es auf 20 MIO Umsatz pro Jahr geschafft.

Könnte man sagen, dass das auch der Grundstein deiner unternehmerischen Karriere war?
Absolut. Ich habe schon während meinem Studium gearbeitet denn mein Ziel war im letzten Semester statt mit dem Zug mit meinem brandneuen Bmw M5 zur Uni zu fahren. Ich habe das Ziel erreicht

Wie kam es damals zum Start als Unternehmer im Beauty-Business?
Weil ich etwas machen wollte wohinter ich stehe. A better body for a better feeling. Das war Meine Passion. Das Unternehmen gibt es noch heute und wir wachsen konsequent seit 8 Jahren

Obwohl es ein großer Markt war, gab es sicherlich auch Herausforderungen...
Jeder Markt ist eine Herausforderung. Egal ob verdrängung oder erschließung. Being unique is key. Etwas etwas anders machen als die anderen.

Was sind deine größten Lehren aus deinem bisherigen Werdegang?
Im positiven dass mich nichts mehr kaputt machen kann. Ich habe alles an Niederlagen durch und wenn du das überkommst dann bekommst du ein immenses Selbstbewusstsein. Man wächst mit jeder Niederlage. Grow thru instead of just go thru.

Du bist zu einer bekannten Persönlichkeit geworden. Dafür hast du auch konsequent gearbeitet. Ist es Absicht, dass man in letzter Zeit weniger unternehmisch, sondern mehr von deinem privaten Lifestyle hört?
Nachdem Yotta Life über die Jahre ein eigener Brand geworden ist und ich viel gecoacht habe, haben wir dieses Jahr die YOTTA University gelauncht. Bereits nach 42 Tagen haben wir die 10.000er Marke an Studenten durchbrochen was Eine tolle Bestätigung der Qualität meines Coachings ist. Ich liebe es Menschen zu helfen und ihnen zu zeigen wie sie alles erreichen können. Ich habe es vorgemacht und zeige wie man es nachmachen kann. Somit bin ich selbst nun meine eigenes Produkt geworden und ich halte alle anderen Unternehmen im Hintergrund.

Danke für das Interview

DENKE NACH UND WERDE REICH

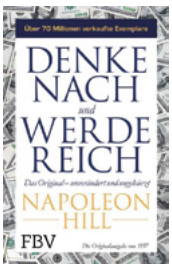
FÜR ERFOLG BRAUCHEN SIE EIN KLARES ZIEL

„Gedanken sind gegenständlich". Das ist so. Und das gilt ganz besonders, wenn sie mit Zielstrebigkeit, Ausdauer und einem dringenden Anliegen einhergehen, in Reichtum oder andere materielle Werte umgesetzt zu werden. Denke nach und werde reich – vor gut 30 Jahren begriff Edwin C. Barnes, dass das wirklich möglich ist. Zu dieser Erkenntnis gelangte er aber nicht unvermittelt, sondern nach und nach. Angefangen hatte alles mit seinem dringenden Anliegen, Geschäftspartner des großen Edison zu werden. Barnes' großer, dringender Wunsch zeichnete sich vor allem dadurch aus, dass er sehr konkret war. Barnes wollte mit Edison arbeiten, nicht für ihn. Verfolgen Sie nun aufmerksam, wie es ihm gelang, sein Anliegen in die Tat umzusetzen. Dann werden Ihnen die dreizehn Grundsätze klarer, die zu finanziellem Erfolg führen. Als Barnes dieser Wunsch oder Impuls erstmals durch den Kopf schoss, war er nicht in der Position, ihm nachzugeben. Zwei Dinge standen ihm im Weg: Erstens kannte er Thomas Edison gar nicht und zweitens hatte er nicht genug Geld für eine Zugfahrkarte nach Orange, New Jersey.*

** Dort befand sich Edisons Labor.*

Diese Probleme hätten die meisten Menschen von dem Versuch abgehalten, diesen Wunsch zu verwirklichen. Doch im Falle von Barnes handelte es sich eben nicht nur um einen Wunsch! Er war so entschlossen, eine Möglichkeit zu finden, sein Anliegen in die Tat umzusetzen, dass er am Ende lieber als „blindes Gepäck" reisen wollte, als sich geschlagen zu geben. (Für die Unbedarften: Das bedeutet, er fuhr in einem Güterzug nach East Orange.) Unvermittelt tauchte er in Thomas Edisons Labor auf und verkündete, er wolle mit dem Erfinder ins Geschäft kommen. Über die erste Begegnung von Barnes und Edison sollte Edison Jahre später sagen: „Da stand er vor mir und sah aus wie ein hergelaufener Landstreicher, doch aus seinem Gesicht las ich, dass er fest entschlossen war, ans Ziel zu kommen. Aus meiner jahrelangen Erfahrung im Umgang mit Menschen wusste ich: Wenn jemand ein so dringendes Anliegen hat, dass er dafür alles aufs Spiel setzt, dann wird er es schaffen. Ich gab ihm die Chance, um die er mich bat, weil ich erkannte, dass er entschlossen war, durchzuhalten, bis er Erfolg hatte. Und wie sich zeigen sollte, war das kein Fehler." Ungleich wichtiger als das, was der junge Barnes damals zu Edison sagte, war also, was er dachte. Das hat Edison selbst bestätigt! Es war sicher nicht sein Erscheinungsbild, das dem jungen Mann Zutritt zu Edisons Büro verschaffte, denn das sprach definitiv gegen ihn. Was zählte, waren seine Gedanken. Würde jeder, der das liest, die Tragweite dieser Aussage begreifen, könnten wir uns den Rest des Buches sparen. Barnes wurde wohlgemerkt nicht gleich nach diesem ersten Gespräch Edisons Partner. Er bekam aber die Chance, in Edisons Büro zu arbeiten, mehr oder minder zu einem Pro-forma-Lohn. Er erledigte Arbeiten, die Edison nicht wichtig waren – Barnes aber dafür umso mehr, denn so hatte er Gelegenheit, seinem „Traumpartner" zu zeigen, was er konnte. Mehrere Monate vergingen. Es geschah nichts, was Barnes seinem erklärten Hauptziel näher gebracht hätte. Doch in seinem Kopf ging etwas Bedeutsames vor sich. Er konzentrierte sich immer stärker auf sein Anliegen, Edisons Geschäftspartner zu werden. Psychologen sagen zu Recht: „Wenn jemand die richtige innere Einstellung hat, kommt alles andere von selbst." Barnes hatte die richtige Einstellung für eine geschäftliche Partnerschaft mit Edison. Und er war fest entschlossen, nicht aufzugeben, bis er erreicht hatte, was er wollte. Er hätte sich auch einreden können: „Ach, das bringt ja doch alles nichts. Ich suche mir lieber einen Job als Vertreter." Stattdessen sagte er sich: „Ich bin hierhergekommen, um Edisons Geschäftspartner zu werden, und das werde ich auch schaffen, und wenn es bis ans Ende meiner Tage dauert." Und das hat er wirklich so gemeint. Wie anders sich die Lebensgeschichten vieler Menschen wohl anhören würden, wenn sie sich ein erklärtes Ziel gesetzt und so lange daran festgehalten hätten, bis es zur absoluten Obsession geworden wäre! Dem jungen Barnes war das damals womöglich nicht klar, doch seine fanatische Entschlossenheit, seine Hartnäckigkeit, mit der er ein einziges Anliegen verfolgte, sollte alle Widerstände ¸berwinden und ihm genau die Chance eröffnen, die er suchte. Diese Chance kam schließlich in anderer Form und aus einer ganz anderen Richtung, als es Barnes erwartet hatte. Das ist ganz typisch. Chancen kommen gewöhnlich verstohlen durch die Hintertür. Häufig verbergen sie sich sogar in einem Unglück oder Rückschlag. Vielleicht bleiben sie deshalb so oft unerkannt. Edison hatte gerade eine neue Büromaschine perfektioniert, das Diktiergerät, das spätere Ediphone. Seine Handelsvertreter waren von dem Gerät nicht besonders angetan. Sie hielten es für schwer verkäuflich. Barnes erkannte seine Chance. Sie hatte sich still und leise herangepirscht, in Gestalt eines merkwürdigen Geräts, für das sich niemand begeisterte außer Barnes und seinem Erfinder. Barnes wusste, dass er Edisons Diktiergerät verkaufen konnte. Genau das schlug er Edison vor, und er bekam seine Chance. Er verkaufte das Gerät – sogar so erfolgreich, dass ihm Edison einen Vertrag für den Vertrieb und die Vermarktung im ganzen Land anbot. Aus dieser Geschäftsbeziehung entstand der Slogan: ªMade by Edison and installed by Barnes.´ Die Geschäftsverbindung hielt über 30 Jahre. Durch sie gelangte Barnes zu erheblichem Wohlstand. In Wirklichkeit hat er aber noch viel mehr erreicht: Er hat bewiesen, dass man sich tatsächlich reich denken kann. Wie viel Geld Barnes sein ursprüngliches Anliegen eingebracht hat, kann ich nicht sagen – zwei oder drei Millionen Dollar vielleicht, doch wie viel es auch war, es ist absolut bedeutungslos im Vergleich zu dem Wert der sicheren Erkenntnis, dass ein vager gedanklicher Impuls in konkrete Fakten verwandelt werden kann, wenn man sich nach bestimmten Grundsätzen richtet. Barnes hat sich seine Partnerschaft mit dem großen Edison regelrecht ausgedacht. Er hat nachgedacht und ist dadurch reich geworden. Am Anfang stand er mit leeren Händen da. Die einzige Voraussetzung, die er mitbrachte: Er wusste, was er wollte, und er war entschlossen, nicht nachzulassen, bis er es hatte. Er verfügte über kein Geld, nur wenig Bildung und nicht den geringsten Einfluss. Doch er besaß Initiative, Vertrauen und den Willen zum Erfolg. Mithilfe dieser immateriellen Kräfte machte er sich zum Mann der Stunde für den größten Erfinder aller Zeiten. Befassen wir uns nun mit einem anderen Fall und einem Mann, der schon auf dem besten Weg zum Reichtum war, doch am Ende alles verlor, weil er kurz vor dem angestrebten Ziel aufgab.

Auszug aus „Denke nach und werde reich" von Napoleon Hill. Es wurde bis heute mehr als 60 Mio. mal verkauft.



Cover: FBV

Bild: Depositphotos/Dmitry Poch/niku

Oprah Winfrey ist eine der reichsten Frauen der USA und hat ihr Firmenimperium von Null an aufgebaut.

REICHTUM IST FRAUENSACHE

Buchauszug aus
„Reichtum ist Frauensache“
von Katja Eckhardt

Dies ist ein Aufruf an alle Frauen: Werdet endlich reich! Männer haben es bereits probiert, aber scheitern am Versuch, reich zu bleiben. Mal ehrlich: Welcher Mann kann schon wirklich mit Geld umgehen? Ich kenne jedenfalls keinen. Männer sind viel zu kreativ und gierig, ihr Verlangen ist groß, ihr Hunger nach heißen Verlockungen unstillbar. Geld macht es möglich und kauft alles, was ihnen noch mehr Lust bereitet. Zuerst eine Yacht, die Yacht wird mit sexy Frauen geschmückt. Man lädt sich Vorzeige-Freunde und Bekannte ein und feiert die Nächte durch mit Champagner, Hummer, Kaviar und Steaks vom Kobe-Rind – Hauptsache exklusiv! Geld ausgeben macht richtig Spaß! Sobald man(n) viel davon hat, vergisst man(n) schnell, dass es Grenzen gibt. Eine Yacht muss betankt werden. Die Ladys sind nicht ganz billig, und sobald es finanziell eng wird, suchen sie sich schnell einen anderen reichen Playboy. Aber keine Sorge! Die Yacht kann man bei E-Bay zu Geld machen, um noch ein paar Kröten zusammenzukratzen.

Ein großer Philosoph behauptet, dass Geld zu haben, nicht alles bedeutet, sondern es nicht zu haben. Ihr möchtet wissen, wer das gesagt hat? Kein anderer als Kanye West! Ihr dachtet jetzt bestimmt an Konfuzius oder an einen coolen Griechen wie Aristoteles. Ich wollte gezielt einen Neureichen zitieren, da er in der heutigen Zeit lebt und weiß, wovon er spricht: „Having money isn‘t everything. Not having it is.“ Kanye ist verdammt reich. Er versucht, es auch zu bleiben, indem er sich von Drogen und Alkohol fernhält. Na ja, wer`s glaubt! Vielleicht möchte er auch nur sein Image aufpolieren, um endlich in einem Buch wie diesem zitiert zu werden. Als ich recherchierte, wie man schnell reich werden kann, fiel mir auf, dass es verschiedene Möglichkeiten gibt. Man muss nicht einmal studiert haben! Kaum einer der reichsten Menschen der Welt besitzt einen Studienabschluss. Das Forbes-Magazin listet sie alle gnadenlos auf. Ein Studium bedeutet demnach nicht nur Zeitverlust, sondern auch viele verpasste Chancen auf wahren Reichtum. Man muss also keinen überdurchschnittlichen IQ besitzen, um es zu schaffen. Was zählt, sind Ideen, das nötige Kleingeld, Optimismus, ein eiserner Wille, Zeit, Mut, Selbstvertrauen, Geduld und etwas Glück. Das wahre Problem kommt erst

„Having money isn‘t everything. Not having it is.“
Kanye West

mit dem Reichtum. Die meisten reichen Leute sind schneller wieder arm, als sie das Wort „Reichtum“ aussprechen können.

Es gibt zahlreiche ehemalige Multimillionäre und Milliardäre, die nach kurzer glamouröser Bling-Bling-Zeit wieder bettelarm sind. MC Hammers` Besitztümer kamen beispielsweise alle unter den Hammer. Er besaß mehrere 100 Millionen Dollar und hatte es dadurch nicht leicht. Zunächst kaufte er sich einen Helikopter, denn auch er muss einkaufen und andere Dinge besorgen. Das Problem war, dass seine Freundin auch einen wollte. Ich verstehe jetzt, was er mit seinem Song „You can‘t touch this“ sagen wollte! Tja, dumm gelaufen. Liebe macht wirklich blind. Zwei Helis waren erst der Anfang. Ein Album brachte ihm ca. 33 Millionen US-Dollar ein. Seine Karriere endete allerdings, als er in die Jahre kam und auf die 30 zuging. Das war 1990. Er schuldet dem Finanzamt aktuell noch etwas Geld, im Jahr 2011 waren es noch 800.000 US-Dollar. Ich bin mir sicher, dass er endlich einen Ausweg aus dem Schuldensumpf finden wird, nachdem er dieses Buch gelesen hat. Hoffentlich wird er dann bald wieder reich. Dazu muss er sich allerdings eine neue Freundin suchen. Das Buch richtet sich jedoch nicht an MC Hammer, sondern an Ladys.
Ich bin davon überzeugt, dass Frauen einfach das bessere Händchen für den Umgang mit Geld haben. Sie wissen das aber noch nicht. Bisher hat ihnen das noch niemand gesagt und ihnen Mut gemacht. Den Beweis für die bessere Frauen-Performance im Umgang mit Geld zeigen die Pleite-Top-10. Sie bestehen ausschliefflich aus Männern.
Unter ihnen befindet sich neben MC Hammer auch Jordan Belfort, der wahre ªWolf der Wallstreet´. Auch Jordan muss noch Schulden in Millionenhöhe abstottern.

Der Ärmste! Dabei war er gestern noch ein reicher, großkotziger Gierschlund. Heute ist er allerdings bettelarm. Er sollte sich endlich eine Finanz-Diva suchen, die ihm dabei hilft, finanziell wieder auf die Beine zu kommen. Falls ein Mann diesen Ratgeber lesen sollte, bitte ich an dieser Stelle um Verständnis. Nicht jede von uns kann sich als Finanz-Diva outen.

Habt ihr Lust auf ein finanzielles Abenteuer? Dann lasst euch überraschen, was euch in den folgenden Kapiteln erwartet. Damit euer Weg in die finanzielle Unabhängigkeit nicht mehr lang ist, stelle ich euch verschiedene Varianten zum Vermögensaufbau vor. Es geht um Fondssparen, die Anlage in Aktien, die Vermietung von Wohnungen und die Möglichkeit einer Unternehmensgründung. Grundsätzlich gilt beim Investieren: Finger weg von Dingen, die ihr nicht versteht.

Hand aufs Herz: Habt ihr das Zeug zur Finanz-Diva?
Wer denkt, Reichtum sei Zufall, irrt gewaltig. Reichtum ist das Ergebnis aus Disziplin, einem eisernen Willen, Selbstbewusstsein, Leidenschaft und auflergewöhnlicher Hartnäckigkeit, alles Eigenschaften von euch oder zumindest von euren Vorfahren. Das notwendige Quäntchen Glück spielt natürlich auch eine große Rolle. Kombiniert man alles im optimalen Verhältnis, steht eurer finanziellen Zukunft nichts mehr im Wege!

Katja Eckhardt
ist Bestsellerautorin und erklärt Frauen die Finanzwelt.

Cover: FBV
Bilder:Depositphotos/s_bzkley, Eckardt

Worauf Sie bei Verträgen achten müssen

Vertragsfallen vermeiden

Wichtige Schritte, um Verträge zu verstehen
Unternehmer in allen Phasen ihres Unternehmens haben es mit Verträgen zu tun. Ob Mietvertrag, Arbeitsvertrag, Kaufvertrag oder auch Softwareverträge; ein gewisses Unbehagen überkommt jeden, wenn er einen Vertrag zur Unterzeichnung auf den Tisch gelegt bekommt. Aber, man muss nicht zwingend ein juristisches Studium absolviert hat, um Verträge zu verstehen und grundlegende Fehler zu vermeiden.

Was will ich mit diesem Vertrag erreichen?
Liegt der Vertrag auf dem Tisch und fange ich erst dann an, mir Gedanken darüber zu machen, ob ich ihn unterschreiben kann oder nicht, ist es eigentlich schon zu spät. Ich rate jedem, sich schon ganz am Anfang zu überlegen, wofür der Vertrag gemacht ist: Ist es ein Einzelfall, der hier geregelt wird (z.B. einmaliger Kauf eines Servers) oder die Grundlage für eine Vielzahl von Verträgen (z.B. mein Standardverkaufsvertrag)?
Dementsprechend muss ich auch klären, was ich im Vertrag geregelt haben möchte, was mir – ganz unjuristisch gesprochen – wichtig ist. Dafür kann man einfach mal ein leeres Blatt Papier nehmen und aufschreiben, was aus der eigenen Sicht unbedingt

in den Vertrag hinein soll und – ebenfalls wichtig – was man dort nicht lesen möchte. Und dieser Zettel bleibt dann während der gesamten Vertragsverhandlung in Reichweite. Markieren Sie dort auch für sich die rote Linie, die Sie nicht überschreiten wollen (z.B. Mindestpreis, Höchstpreis etc.). Ohne diese Linie werden Sie am Ende doch den höheren Preis etc. akzeptieren. Denken Sie nur mal an Ihren letzten Autokauf oder Ihre letzte Urlaubsreise. War da der gezahlte Preis identisch mit dem zuvor gesetzten Limit?

Was steht im Vertrag?
Auch wenn es banal klingt, erst einmal lesen, was im Vertrag steht. Und wenn dann etwas nicht verstanden wird, beim Verfasser nachfragen.
Fällt die Antwort befriedigend aus, ist alles in Ordnung. Wenn nicht, so lange fragen, bis es verstanden wird! Und keine falsche Scham vor dem Juristendeutsch; Verträge sind kein Selbstverwirklichungsstätte für Anwälte sondern dienen der Umsetzung des wirtschaftlich Gewollten. Wenn ich also eine Formulierung nicht verstehe, dann kann und muss sie so umformuliert werden, dass ich sie auch als Normalsterblicher verstehe. Verträge müssen nicht hölzern klingen und nach fünf Zeilen darf man auch ruhig mal wieder einen Punkte (.) setzen und einen neuen Satz beginnen.

Was fehlt im Vertrag?
Und: genau so wichtig ist festzuhalten, was nicht im Vertrag steht. Wenn Ihnen bestimmte Regelungen wichtig sind, z.B. „drei Jahre Garantie“, dann muss das in den Vertrag rein. Vertrauen auf den Verkäufer, der Ihnen dies mit seinen blauen Augen zusichert, reicht später vor Gericht nicht, da Sie diese Regelung gerade nicht beweisen können. Vertrauen ist gut, Aufschreiben viel besser!
Fehlen darf übrigens auch das, was nicht in den Vertrag passt, z.B. weil die Vorlage für meinen aktuellen Vertrag viel zu ausführlich ist und Dinge regelt, die ich nicht brauche. Einfach mutig rausstreichen.
Es gilt die eiserne Regel: der Vertrag folgt dem wirtschaftlich Gewollten! Und nicht umgekehrt sollte der wirtschaftliche Vorgang in einen Mustervertrag oder einen bestehenden Vertrag gepresst werden. Individualisieren Sie! Sie kaufen ja auch keine Kleidung, die „fast passt“.

Werden Fachbegriffe verwendet?
Auch wenn Sie nicht zwingend wissen müssen, wie genau die gesetzlichen Gewährleistungsrechte bei einem Kaufvertrag aussehen, sollten Sie ein Gespür dafür entwickeln, ob Ihnen einzelne Klauseln im Vertrag Nutzen bringen oder eher schaden. Eine „Garantie“ z.B. bedeutet in der Juristensprache in etwa so viel wie „das unbedingte Einstehen für eine Sache“.

> »Vertrauen ist gut, Aufschreiben viel besser! «

Wollen Sie etwas garantieren? Ohne Wenn und Aber? Formulieren Sie so, dass es für Sie wirtschaftlich passt.
Oftmals hilft ein Blick in die Suchergebnisse der einschlägigen Suchmaschinen, um Begriffe, die Ihnen nicht geheuer sind, zu verstehen. Umschreiben Sie das, was Sie wirtschaftlich wollen!
Sollte eine Endkontrolle stattfinden?
Am Ende sollte der ideale Vertrag bei einem Abgleich mit dem oben aufgeführten Zettel alle diejenigen Punkte enthalten, die Sie in Ihrem Vertrag geregelt haben wollten.
Ich empfehle auch jedem Leser, Verträge nach dem Vier-Augen-Prinzip zu lesen. Oftmals ist man betriebsblind, nur auf den Vertragsabschluss oder einen bestimmen Punkt im Vertrag (z.B. Kaufpreis) fixiert und verliert den Blick für das große Ganze. Fragen Sie einen neutral eingestellten Menschen, Ihnen vor Unterschrift Feedback zum Vertrag zu geben. Oft will man diese Meinung und ggf. Kritik am Vertragsentwurf nicht hören und sieht die andere Person nur als Bedenkenträger, aber auch das hilft, teure Fehler zu vermeiden.
Und schließlich: Planen Sie ausreichend Zeit für die Vertragsgestaltung und Vertragsverhandlung ein, dann bleiben Sie am Ende entspannt, geraten nicht unter Verhandlungsdruck und haben auch noch eine Nacht Zeit, um über den finalen Vertragsentwurf zu schlafen.

Checkliste:

1. Legen Sie das Ziel fest, welches mit dem Vertrag erreicht werden soll!
2. Seien Sie sich klar darüber, was im Vetrag stehen soll!
3. Überprüfen Sie, ob wichtige Bestandteile fehlen! Wenn ja, ergänzen SIe diese!
4. Werden Fachbegriffe verwendet? Klären Sie unbekannte Fachbegriffe, um versteckte Fallen zu vermeiden!
5. Formulieren Sie Leistungen nur so, wie SIe den Vertrag wirtschaftlich tragen können!

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. Er ist Buchautor von: „Verträge verstehen für Nicht-Juristen“

Bild: https://www.kupjetz.com/ueber-mich/, Depositphotos/Aller Serebrina

CONTENT MARKETING

Welche Rolle Content Marketing heutzutage spielt erklärt Michael Wittkowski im Interview

Michael, deutsche Firmen setzen im Netz immer noch auf klassische Anzeigenformate. Ist das noch zeitgemäß?
Das kann man natürlich nicht pauschal beantworten. Die Entwicklung im Netz ermöglicht es Branchen, Kunden und Nischen spezifisch die optimalen Anzeigenformate zu wählen. Für manche Branchen ist der ROI noch immer hoch genug, dass sich klassische Anzeigenformate lohnen. Jedoch war das Internet schon immer Content basierend. Die Formate haben sich dem Konsumverhalten angepasst. Früher plakative Werbung, heute authentischer und plattformspezifischer Content, welcher der Zielgruppe wirklich Mehrwert liefert. Klassische Anzeigenformate haben ihre Daseinsberechtigung, aber viel wichtiger ist, dass Du Deine Zielgruppe genau kennst und Du weißt, wie sie sich im Netz verhalten und vorallem wo. Xing ist nicht gleich LinkedIn und Facebook ist nicht gleich Instagram!

Was versteht man unter Content Marketing speziell? Wie kann man da ran gehen?
Content, das ist englisch für Inhalte.Nicht mehr und nicht weniger. Das Prinzip hinter Content Marketing basiert auf einem guten Verständnis, welche Inhalte von wem, wo und wie online konsumiert werden. Dabei liegt der Fokus auf die Generierung von Mehrwerten und Vertrauen. Mehrwerte entspringen immer einer detaillierten Zielgruppenanalyse. Für wen soll der Content produziert werden, was interessiert diese Zielgruppe wirklich, welcher Nutzen wird geliefert und über welche Plattform wird der Content am ehesten konsumiert? Guter Content ist unterhaltsam, relevant und nützlich!
Es geht um die "Vorlieben" und um das Konsumverhalten. Rekrutierung, Weiterbildung, Kundengewinnung, Kundenpflege, Image und Markenbildung… Die Liste für die Anwendungsmöglichkeiten von Content ist groß. Heruntergebrochen produziert man Videos, Fotos, Grafiken und Texte, die Vertrauen zur Marke beziehungsweise zum Unternehmen schaffen. Langfristig werden so die gewünschten Ziel effektiv erreicht. Das ist zeitgemäß - denn mit plakativer Werbung erreicht man weitaus weniger Konsumenten als früher.

Wo liegen die Vor- und Nachteile?
Nachteile: Zeit, Personal und Verantwortung muss gegeben sein! Die drei Faktoren hängen generell mit einem mangelnden Verständnis für die Materie zusammen, sodass oft erst die Aufgabenfelder und Positionen im Unternehmen geschaffen werden müssen und oft nicht ernst genug genommen werden.
Unternehmen sind oft zum Scheitern verurteilt, wenn der neue Azubi ins kalte Wasser gestoßen wird und plötzlich das Facebook Marketing leiten soll (was dennoch manchmal funktioniert ;), oder

jemand, der bisher die Printanzeigen gestaltet hat, soll jetzt das Social Media Marketing übernehmen. Wie in jeder Umstrukturierung eines Unternehmens bedarf dies Zeit und ein von Oben gelebtes Verständnis für die Wichtigkeit. Hier kann man auf Agenturen zurückgreifen, die einen beim Perspektivwechsel helfen, einen Großteil des Lernaufwandes abnehmen und eine objektive Meinung von außen liefern, um altbewährte Prozesse optimal zu digitalisieren. #winkmitdemzaunpfahl @marketing.werft ;)
Vorteile: Du steuerst die komplette Wahrnehmung Deines Unternehmens und kannst Dich so positionieren, wie Du das möchtest. Mal angenommen: Du bist der CEO eines "typischen", mittelständischen Unternehmens. Etwa 50 Mitarbeiter, 1-2 Standorte. Du produzierst 3-5 Kernprodukte in verschiedenen Varianten und kennst Deine Zielgruppe aufgrund Deiner langjährigen Erfahrung sehr gut.
Mit Content Marketing bzw. mit einer Content basierenden Kommunikationsstrategie kannst Du Rekrutierung und eine Experten-Positionierung über Xing und LinkedIn betreiben. Deinen Kunden kannst Du Tutorials zu Deinen jeweiligen Produkten auf YouTube bieten.
Auf Facebook und Instagram verstehst Du, was Deine Kernzielgruppen sind und "nervst" diese nicht mit plakativer Werbung, sondern berichtest über Dinge, die Deine Zielgruppe wirklich interessieren.
Deinen Newsletter peppst Du mit 1-2 Videos auf und die Einarbeitung von Mitarbeitern erfolgt über einen geschlossenen YouTube Kanal. Hin und wieder schaltest Du geschickte Werbeanzeigen und ziehst Interessenten somit in den Verkaufsfunnel auf Deiner Homepage. Du startest immer mal wieder ein paar Kampagnen, die es Dir ermöglichen, Dich in einem bestimmten Bereich zu positionieren. Alles komplett individuell, denn genau darum geht es: zu zeigen, wer Du bist und Deine Kunden in interessanten Häppchen am Ball zu halten.

Worauf muss man dabei besonders achten? Kann man Fehler machen?
Meine Devise ist: machen! Mit einer Plattform anfangen und einfach loslegen. Wichtig ist, nicht gleich "zu" kreativ und "zu" extravagant zu werden. Wenn die Firmenwerte und die Vision klar sind, dann gilt es herauszufinden, was denn die Zielgruppe auf der jeweiligen Plattform interessiert.

WICHTIG:
Wenn sich eine negativ Flutwelle bzw. ein "Shitstorm" anbahnt, nicht ignorieren oder alle Kommentare löschen. Sich aktiv mit den Leuten auseinander zu setzen ist die bessere Devise - denn oft ist es einfach mangelndes Verständnis seitens Deiner Konsumenten, welches dazu führt, dass "gehatet" wird. Dennoch: allen wird man es nie recht machen können. Darum geht es auch nicht. Deine Zielgruppe muss erkennen, dass Du echt bist und vor keiner Konfrontation wegläufst.

Bild: Privat, Depositphotos/Mactrunk

FOUNDERS DESK

Die Schreibtische der Gründer

Bild: Privat

Mit Wasser und Visitenkarten zum richtigen Fokus

So arbeitet Medienunternehmer und Gründer der PIXX Lounge **Axel Kahn**

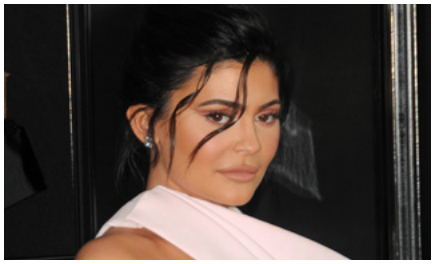
Axel Kahn ist Medienunternehmer und Gründer der PIXX Lounge, die weltweit Unternehmer vernetzen.

Auf meinem Schreibtisch müssen immer eine 1,5 L Flasche Wasser stehen und die aktuellsten Visitenkarten meiner Kunden und Partner auf einen Blick liegen.

Ich arbeite im Team und habe meinen Schreibtisch zusammen mit meinen Mitarbeitern in einem Raum. Dieses Konzept konnt ich mir früher nie vorstellen, aber es gibt mir eine neue Dynamik und die Möglichkeit, das WIR-Gefühl und den Teamspirit zu fördern. Wir sind in einem 600 qm Loft mit anderen jungen Unternehmen und bilden eine Gemeinschaft, die in der Kommunikation untereinander neue Möglichkeiten, Chancen und Perspektiven eröffnet. Mit dem Umzug nach Frankfurt Ende des Jahres erwartet uns dort ein ähnliches Konzept, das ich dort gerne weiter führen möchte.

Das besondere auf meinem Schreibtisch sind die Visitenkarten. Somit verliere ich neben den Vorzügen der digitalen Bibliothek meine aktuellen Kunden und Partner niemals aus den Augen.

Kylie Jenner



Die Queen der Influencer

Klar, viele träumen davon, als Influencer ihr tägliches Brot zu verdienen. Die Wenigsten kommen über ein kleines Zubrot hinaus, dabei sollten sie sich vielleicht eine Scheibe bei Kylie Jenner abschneiden. Laut „Instagram Rich List 2019“ hat die 21-jährige 142 Millionen Follower und konnte ihren Wert innerhalb des letzten Jahres um fast ein Drittel steigern. So führt sie mit 1,26 Millionen US-Dollar pro Posting als unbestrittene Queen die Liste der erfolgreichsten Influencer an. Sie nimmt es locker, trägt sie doch schon den Rekord als jüngste...

Den ganzen Artikel finden Sie unter founders-magazin.de

Software Development

Warum Sie Nearshoring nutzen sollten

Fähige Mitarbeiter in der IT sind schwer zu finden, doch für den Erfolg enorm wichtig. Das gilt besonders für kreative Softwareentwickler und Spezialisten. Deshalb steigen die Personalkosten rasant an und die Suche nach geeigneten Kollegen dauert immer länger. Für viele Unternehmen ist Outsourcing die Lösung. Gerade die Offshore-Länder wie Indien, Pakistan oder China profitieren von diesem Trend ...

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

Social Media

Was ihr über Instagram wissen solltet!

Tagtäglich helfen Riccardo Campisi und Melina Witzigmann Unternehmen und Unternehmern mit ihrer Firma RM Media Group deren Produkte und Dienstleistungen noch erfolgreicher zu vermarkten.

Heute erklären sie euch, worauf es beim Aufbau eures Instagram Profils ankommt. Was ihr vorab über Instagram wissen solltet Egal welches Ziel ihr auf Instagram verfolgt, der ausschlaggebende Faktor ist ...

Den ganzen Artikel finden Sie unter erfolg-magazin.de

Bilder: imago images/Independent Photo Agency, Depositphotos/puhlhha, RM Media Group

Buchtipps

Dein Weg zur Selbstliebe

Sich selbst zu lieben, ist eine der größten Herausforderungen im Leben. Für den Bestsellerautor Robert Betz ist Selbstwertschätzung und Selbstliebe der Schlüssel zu einem glücklichen und erfolgreichen Leben. Denn die Meisten von uns haben in ihrer Kindheit verlernt, sich selbst zu lieben - und ihr Herz verschlossen. Doch nur, wer sich selbst liebt, den liebt auch das Leben.

Die Formel für Glück

Mo Gawdat befasst sich schon seit Jahren mit dem Thema Glück und was dieses ausmacht. Als Entwickler und Leiter in Googles Denkfabrik, Google[X], geht er das Problem eben wie ein solcher an: Er prüft alle prüfbaren Fakten und sucht die Logik dahinter. Nach unzähligen Stunden, Büchern und Interviews konnte er tatsächlich eine Gleichung für dauerhaftes Glücklichsein aufstellen.

Eingesperrt im Job

Eingesperrt und gefangen im Job, so fühlen sich Millionen Menschen in ihrem Leben, ihrer Arbeit. Blockiert in einem Knast der Umstände und Belegschaften scheinen Entwicklung und Weiterkommen unmöglich. Im falschen Job mit den falschen Chefs, im falschen Leben voller Zwänge es wird erlitten, ertragen, erduldet. Wie Inhaftierte in ihren Zellen sehnen wir uns einen fernen Entlassungstag herbei. Ob der jemals kommt, ist fraglich. Lebenslanges Tütenkleben, Stumpfsinn bei und während der Arbeit: Beides sind keine Perspektiven.

Denk dich erfolgreich

Erfolg wird mit dem richtigen Mindset viel einfacher – und genau darum geht es in diesem Arbeitsbuch. Entwickeln Sie Denkgewohnheiten, die Ihrem Erfolg förderlich sind. Mit Hilfe des Buchs können Sie einfach ausprobieren, welche Wirkung nur fünf Minuten Übung am Tag haben kann. Die Übungen sind einfach und machen Spaß!

Halt den Mund, hör auf zu heulen und lebe endlich!

Ein Tritt in den Hintern fördert das Denkvermögen! Bestsellerautor Larry Winget räumt auf mit abgedroschenen Motivationssprüchen, Binsenweisheiten und selbst erzeugten Stressfaktoren – und appelliert an unsere Eigenverantwortung. Anstatt zu jammern und sich dauernd krampfhaft mit anderen zu vergleichen, gibt es für Winget nur eins: sein Leben immer wieder bewusst selbst in die Hand zu nehmen. Ein Ziel, das für den Leser so fordernd wie befreiend ist.

Auf der Autobahn des Lebens

Was ich euch noch sagen wollte: Ein paar Stichpunkte handgeschriebener Text sollten es werden. Ein paar liebevolle Ratschläge eines Vaters an seine Kinder – für den Fall, dass er plötzlich einmal nicht mehr da ist. Nur ein paar Anregungen und Tipps, wie sie ihr Leben erfolgreich meistern können. Aus den Stichpunkten wurden Zeilen. Aus den Zeilen wurden Seiten und aus den Seiten wurde ein Buch. Auf der Autobahn des Lebens lautet der Titel eines spannenden Lebensratgebers für Jugendliche und junge Erwachsene.

Cover: GRÄFE UND UNZER Verlag, CreateSpace Independent Publishing Platform , Redline, Börsenmedien AG, Frankfurter Allgemeine Buch, Books on Demand

Story

Bild:garyvaynerchuck.com

Gary Vaynerchuck

Gary Vaynerchuk entgingen 500 Mio. bei UBER

Der US-Unternehmer und Social Media Star Gary Vaynerchuk verriet auf einer Konferenz, was er für seine größte Fehlinvestition hielt. Noch bevor es UBER gab, bot ihm der Gründer Travis Kalanick an, in die Idee zu investieren. „Travis hat mich regelrecht bekniet, zu investieren. Ich hätte damals nur mein Scheckbuch zücken müssen und 50.000 Dollar investieren müssen, so wie ich es schon bei anderen tat. Bei der zu erwartenden Entwicklung des Aktienkurses sind mir so wahrscheinlich um die 500 Millionen Dollar entgangen.“ Vaynerchuk, der heute an vielen Internetunternehmen beteiligt ist, investierte erst in der dritten Finanzierungsrunde in UBER – zu einem sehr viel höheren Kurs versteht sich. UBER ist am heutigen Freitag mit einem Startkurs von 45 Dollar an die Börse gegangen. Das entspricht einem Firmenwert von 75,5 Milliarden US-Dollar.

„Bei der zu erwartenden Entwicklung des Aktienkurses sind mir so wahrscheinlich um die 500 Millionen Dollar entgangen.“

Das neue Buch von **Julien Backhaus**

ERFOLG

Was Sie von den Super-Erfolgreichen lernen können

BILD OLIVER REETZ

DER KERL HAT EIER

Aus dem Vorwort von **Harald Glööckler**

Jetzt überall im Handel