

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 8

DER
CLINTON-EFFEKT

DR. CLAUDIA
ENKELMANN



IT-NERD MIT
SPRACHTALENT
UND EMPATHIE
MARTINA PEUKERT

GEGEN
DEN TREND
TIM FERRIS

SCHEITERND
ZUM ERFOLG
ROBERT T. KIYOSAKI

LEFLOID

Der Social Media
Tausendsassa

Bilder: Ronny Barthel, Enkelmann



4

190872

505003

04

Dein Durchbruch
INS NÄCHSTE JAHRZEHT!



22 AUGUST 2020

LEBEN

ohne Grenzen!

**ANDREAS
TISSEN**

DAS LIVE EVENT IN DÜSSELDORF!

**NICK
VUJICIC**

Dein Erfolgsnavigator

Powered by:

Der Weltstar

@geniusforum.eu



WWW.GENIUSFORUM.EU



*Tickets und weitere
Infos unter:
WWW.GENIUSFORUM.EU*

Julien BackhausVerleger und
Herausgeber

Bild: Romy Barthel

Editorial

Lefloid

Florian, der besser bekannt ist als der Youtuber Lefloid, ist ein Ausnahmetalent. Mit seiner charmanten und witzigen Art hat er als einer der ersten deutschsprachigen Youtuber die ganz große Bühne erobert. Besonders in der Anfangszeit war er das Gesicht des deutschen Youtube-Erfolgs. Bis heute haben sich mehr als 650 Millionen Menschen seine Videos angesehen. Aus dem jungen Berliner, der ein unterhaltsames tägliches Newsformat auf Youtube anbot, ist ein erfolgreicher Medienunternehmer geworden.

Heute betreibt er mehrere Kanäle und arbeitet mit Fernsehsendern und Streaminganbietern zusammen. Er reist durch die ganze Welt, um Inhalte zu schaffen und filmisch festzuhalten. Bei unserem Treffen in Berlin verriet er mir, dass er sich täglich regelrecht verausgabt, um den verschiedenen Projekten gerecht zu werden. Denn LeFloid will es gut machen. Sein Qualitätsanspruch soll sowohl für Unterhaltung, aber auch für ein visuelles Erlebnis sorgen. Das hat

der Unternehmer auch geschafft. Durch Filmsets, Beleuchtungseinrichtungen und gute Kameratechnik kann er seinen Zuschauern ein hochwertiges Produkt anbieten. Schließlich geht es längst um mehr, als Filmchen Marke Eigenbau, sondern es geht auch um Business. Seine Kanäle werden mittlerweile von Studio71 verwaltet, das zur ProSiebenSat.1 Gruppe gehört. Nicht nur durch Werbeeinnahmen, sondern auch durch Auftragsproduktionen verdient das Unternehmen LeFloid Geld. Somit ist auch festgehalten, dass es durch die Sozialen Medien ganz neue Unternehmerische Ansätze gibt. Diese ermöglichen es heute praktisch jedem, aus dem Nichts ein Geschäft aufzubauen.

Viel Vergnügen wünscht
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:

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

Alle Rechte vorbehalten

Autoren (Verantwortliche i.S.d.P.)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im Founders Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. Die Meinung des Autors spiegelt nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider. Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit geschwiegen denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

INHALT

NR. 8

LEBEN

12 IT-Nerd mit Sprachtalent und Empathie

Martina Peukert

TOP 30

**Die monatlichen
Top 30 Founder**

Seite 14

WISSEN

18 Der Clinton-Effekt

Dr. Claudia Enkelmann

ERFOLG

6 LeFloid

Die Erfolgsgeschichte



»Das Leben mag zwar aus Kompromissen bestehen, doch wer immer Kooperation über Konfrontation setzt, kann am Ende nicht zufrieden sein.«

Martina Peukert **Seite 12**

hilft unter Anderem Frauen, zu mehr Selbstvertrauen und damit zu mehr unternehmerischem Erfolg zu kommen. Die Erfahrungen und der Weg, den Martina Peukert beschritten hat, machen Sie zu einer hervorragenden Trainerin, Speakerin und Beraterin.



Der Clinton-Faktor

Dr. Claudia Enkelmann

Seite 16

Bilder: Depositphotos/Imaginechina-Editorial, Martina Peukert, Ronny Barthel, Privat

LeFloId Seite 6

ist bekannter deutscher YouTuber, der als Webvideoproduzent mehrere Kanäle auf der Videoplattform betreibt und unter Anderem als Nachrichten- und Informationsquelle für Jugendliche und mittlerweile auch vor allem junge Erwachsene dient.

EINSTELLUNG

14 Gegen den Trend

Buchauszug von Tim Ferris

20 Durch Scheitern zum Durchbruch

Buchauszug von Robert T. Kiyosaki

BUCHTIPPS

Alle Seite 23

Status

Patricia Staniek

Vor Zwölf, High Time

Harald Glöckler

Warum Perfektion sinnlos und an jedem Gerücht was dran ist

Daniel Rettig

Gib alles – Nur nie auf!

Norbert Elgert

How to sell

Joe Girard

Ich verstehe dich

Georg Fraberger und Roland Raske

FOUNDERS DESK

22 Matthias Aumann – innen wie außen





LEFLOID

Der Social Media Tausendsassa

Er ist Youtuber der ersten Stunde. Was ihn damals daran fasziniert hat? „Ich dachte mir, das ist ja viel geiler als Tagebuch schreiben. Geh doch mal aufs Ganze und frag wildfremde Leute, was die davon halten“, erzählte er im Interview mit Erfolg Magazin. Aus dem Versuch wurden schnell regelmäßige Videos und eine wachsende Stammzuschauerzahl. Inzwischen ist LeFloid nicht nur eine angestammte Größe im deutschsprachigen Raum. Er ist Mitbegründer einer Agentur und einer Produktionsfirma und mit 70 Stunden Arbeit jede Woche ein extrem fleißiger Medienschaffender. Trotzdem sagt er, gebe es bei den Deutschen immer noch Probleme, dieses Influencer-Marketing dieser selbstständig Filmschaffenden auf YouTube als Beruf anzuerkennen. Dabei ist seine Arbeit schon allein als weitere, von den großen Medienhäusern unabhängige, Informationsquelle von Bedeutung. Gerade die jüngere Generation bezieht ihre News aus ein bis zwei Quellen, oftmals den sozialen Medien, selten weiter gestreut. LeFloid ist ein großer Verfechter davon, Quellenforschung zu betreiben und Nachrichten aus mehreren, nicht miteinander verbandelten Quellen zu beziehen, um sich gegen einseitige Manipulation zu wappnen. Hier sieht er ein riesiges Lehrdefizit in den Grundschulen, weil er gerade Kinder und Jugendliche diesen Manipulationsversuchen naiv ausgesetzt sieht. Deshalb unterstützt er jährlich Aufklärungsoffensiven zu Verhalten und Umgang mit neuen Medien. „Dazu machen wir sehr regelmäßig Videos, damit wir möglichst viele Leute erreichen. Wir arbeiten natürlich auch

»Ich bin der Meinung, dass jeder, der eine große Reichweite im Netz hat, auch ein Stück weit Verantwortung trägt [...].«

mit anderen Leuten zusammen, so wie wir zum Beispiel schon vor Jahren mit der Polizeidirektion 36 in Berlin ein Anti-Mobbing-Programm ins Leben gerufen haben. Ich bin der Meinung, dass jeder, der eine große Reichweite im Netz hat, auch ein Stück weit Verantwortung trägt, genau das seiner Zuhörerschaft zu vermitteln.“ Besonders die Eltern müssen seiner Meinung nach begreifen, dass soziale Medien und Netzwerke inzwischen ein reeller Teil des Lebens der Menschen geworden sind. „Es gibt keine Trennung mehr zwischen Facebook und Schulhof. Deswegen muss man wissen, wie man sich da verhält. Wie passt man auf sich auf? Und wenn man einmal in eine Opferrolle geraten ist: Wie kommt man aus der raus. Von wem bekommt man Hilfe?“, verdeutlicht er das kleine Einmaleins des Medienumgangs, das er gern breitflächig unter den Internetnutzern vorhanden sähe. Dabei denkt LeFloid auch an seine eigenen Kinder, die über kurz oder lang in den Medienkonsum hineinwachsen werden: „Es ist elementar wichtig, dass wir begreifen, dass Medienkompetenz als Schulbildung in die Schule gehört. Ich verstehe, dass Bundesländer



erringen um in der Branche Fuß zu fassen ist es inzwischen eher eine Frage der Sicherung des Erreichten als Basis für neue Höhenflüge. Natürlich möchte er auch in fünf Jahren vor der Kamera stehen, aber „einfach nur, weil ich Bock drauf und eine Meinung zu

sich gegen eine Art Digitalisierung wehren. Aber ich verstehe es nicht, dass Bundesländer und Lehrer sich gegen die Realität sträuben und sagen: ‚nein, Medienkompetenz gehört nicht in die Schule‘. Das ist

»Aber ich verstehe es nicht, dass Bundesländer und Lehrer sich gegen die Realität sträuben und sagen: ‚nein, Medienkompetenz gehört nicht in die Schule‘. Das ist Bullshit, das muss da hin. Das ist grundlegend wichtig und wird immer wichtiger.«

Bullshit, das muss da hin. Das ist grundlegend wichtig und wird immer wichtiger.“ Verantwortung ist etwas, das LeFloid groß schreibt. Seien es seine Familie und das gemeinsame Zuhause, seine beiden Firmen, die Kollegen und Freunde, „mit jedem Projekt, das an einen herangetragen wird und das dann wächst, fühlt man sich auch verantwortlich“. Um allem gerecht zu werden steht er täglich um 4:40 Uhr auf, fährt von Brandenburg ins Studio nach Berlin um dort um spätestens sieben Uhr mit seinem Kollegen Olli in den Arbeitstag zu starten. Gegen 17 oder 18 Uhr ist Feierabend und er setzt sich in den Zug nach

Hause, Sport machen, Familie sehen. „Da muss man schon relativ diszipliniert sein, um sich überhaupt noch die sechs Stunden Schlaf zu gönnen“. Er sieht sich als Getriebener, ständig sprießen neue Ideen, die gerne umgesetzt werden wollen und meint: „Also eigentlich möchte ich noch viel mehr machen, als in 24 Stunden am Tag möglich ist. Deshalb bin ich auch immer noch gerne selbständig.“ Dabei hat sich im Laufe der Zeit seine Definition von Erfolg verändert. Hieß es anfangs, Bekanntheit und Reichweite zu

einem Thema habe oder mich etwas ärgert, aufregt, weil ich etwas mitteilen oder kochen will“. Aber seine eigentliche Arbeit sieht er mittel- bis langfristig eher hinter der Kamera, im Schreiben von Skripten und Konzepten. Er will auch mehr an seinen Firmen arbeiten, sie zukunftssicher aufbauen. „Ich weiß, mit wem ich zusammenarbeite und auch langfristig zusammenarbeiten möchte. In welche Richtung das Ganze geht, wie es funktioniert und deshalb kann ich auch eine nächste Generation langfristig, ohne dass





Die **Verantwortung** des Medienschaffenden für die **Auswirkungen** auf die Gesellschaft

»Die Menschen reflektieren nicht mehr. Was soziale Netzwerke angeht, müssen wir sehen, ob das auf politischer Ebene machbar ist daran zu arbeiten, dass solche sozialen Filterblasen in Zukunft platzen und man die Leute ungefilterter mit anderer Menschen Meinung konfrontiert«

sie sich ausbrennt und kaputtgeht, aufbauen“, meint er dazu zuversichtlich, und „Weil ich weiß, welche Fehler ich gemacht habe, kann ich auch so ein bisschen Social Media-Papa-mäßig ein paar Leute an die Hand nehmen.“ Er weiß genau, welche Hindernisse auf Neueinsteiger warten und will andere vor denselben Fehlern bewahren: „Du kannst so gegen die Wand laufen. Daraus kann man natürlich lernen und alles weitergeben. Es wäre mir ein großes Vergnügen, wenn ich in Zukunft jemandem helfen kann.“ Mit einem schiefen Lächeln setzt er hinterher: „Da sehe ich mich in den nächsten Jahren eher, als mir einzubilden, die nächsten fünf, sechs, sieben Jahre noch die Stimme der neuen Generation zu sein. Was Bullshit ist, weil unsere Zuschauer mittlerweile im Schnitt 25 sind.“

Die Neue Generation sieht er in Gefahr, sich selbst unbemerkt in künstlichen Informationsblasen in Neuen Medien und sozialen Netzwerken einzusperren. „Gerade wenn es um diese Bubbles geht, in denen man in seiner eigenen Meinung immer wieder bestärkt wird, wenn immer nur die eigene Meinung an einen herangetragen wird und man gar nicht mehr mit einer Gegenmeinung, einer Antimeinung, konfrontiert wird. Weil Facebook, die da Vorreiter sind, setzen immer mehr darauf, dich in deiner Meinung zu bestärken, damit du dich in deiner Filter-Blase so richtig wohl fühlst,“ konkretisiert er seine Befürchtung. Warum das problematisch ist, erklärt er so: „weil wir uns

dadurch freiwillig, eine sehr unkritische Gesellschaftsschicht heranzüchten, die sich selbst und ihre Meinung nicht mehr hinterfragt und auch gar nicht in der Lage ist, sich zu hinterfragen. Du bist entweder für mich oder gegen mich. Aktuell steuern wir in den sozialen Netzwerken leider auf eine Entweder-oder-Gesellschaft zu.“ Entweder-oder heißt auch, dass zwischen schwarz und weiß die Zwischentöne entfallen, Extemmeinungen werden gestärkt, Nuancen plattgebügelt. „Es ist mechanisch gemacht, dass wir uns nicht mehr damit

auseinandersetzen, warum der andere so denkt, wie er denkt, sondern wir sind in erster Linie als Menschen nur noch der Meinung, er ist gegen das, was ich denke, er ist gegen mich und meine Einstellung. Die Menschen reflektieren nicht mehr. Was soziale Netzwerke angeht, müssen wir sehen, ob das auf politischer Ebene machbar ist daran zu arbeiten, dass solche sozialen Filterblasen in Zukunft platzen und man die Leute ungefilterter mit anderer Menschen Meinung konfrontiert“, so seine Forderung.

Bilder: Ronny Barthel





CARSTEN STAHL
Anti-Mobbing-Coach

„Pisser“

**WORTE
SIND
WAFFEN**

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



www.Stoppt-Mobbing.de



IT-Nerd mit Sprachtalent und Empathie



Martina Peukert berät zu Digitalisierung und Social Media

Dass Frauen anders ticken als Männer, dürfte allgemein bekannt sein. Das gilt aber nicht nur im täglichen Umgang und bezogen auf die Menge des gesprochenen Wortes pro Tag, sondern auch in puncto Selbstständigkeit. Frauen können durchaus im Alltag selbstständig sein, doch bei Unternehmensgründungen sind sie immer noch in der Unterzahl. Sie gehen oft auf Nummer sicher und versuchen, alles vor auszuplanen. Was ist, wenn das nicht klappt? Martina Peukert zeigt, dass es auch ohne Netz und doppelten Boden

»Martina Peukert zeigt, dass es auch ohne Netz und doppelten Boden geht und dass es einzig darauf ankommt, sich etwas zu trauen.«

geht und dass es einzig darauf ankommt, sich etwas zu trauen. Es muss vorwärtsgehen im Leben und Rückschläge sind nicht schlimm, sondern als Lernerfahrungen zu verbuchen. Leider stehen Frauen oftmals mehr Hindernisse im Weg und diese werden gern von sich selbst oder von den Erwartungen der eigenen Familie aufgestellt. Ein Risiko eingehen? Lieber nicht, wenn das schiefgeht! Die Konfrontation suchen? Bloß nicht, das Gegenüber könnte ärgerlich werden! Bei manchen Frauen scheint es dann, als hätten sie immer noch das Kleinmädchen-Gefühl, jeder müsste ihnen wohlgesonnen sein. Dabei gilt es für Frauen, einen Mix aus gesundem Egoismus und Empathie zu finden. Sie müssen nur ein wenig an die Hand genommen werden und ein stärkeres Selbstwertgefühl bekommen. Mit dem Buch „Erfolgreich als Frau: Durchstarten als Selbstständige“ schafft Frau Peukert genau das. Sie zeigt, dass Frauen einfach zu sich und ihren Träumen stehen sollten und den Mut haben müssen, dafür auch zu kämpfen. Ob am Ende jemand schief guckt oder die Zielstrebigkeit, mit der ein Projekt angegangen wird, belächelt, kann egal sein. Hauptsache, Frau ist glücklich und erfolgreich! Das Leben mag zwar aus Kompromissen bestehen, doch wer immer Kooperation über Konfrontation setzt,

kann am Ende nicht zufrieden sein. Denn gerade harmoniebedürftige Frauen machen Kompromisse, die dann aber nur einseitig sind. Der fehlende

Wagemut, die Harmoniesucht und das häufig mangelnde Durchsetzungsvermögen sind aber keine Schwächen, sie müssen lediglich ein wenig angepasst und umwandelt werden, um zu Stärken zu werden. Denn Sicherheitsbedürfnis, der Wunsch nach Kooperation und Kompromissfähigkeit sind gute Eigenschaften, die einen Unternehmer auszeichnen. In dem Werk zeigt Martina Peukert, dass weibliche Gründerinnen ebenso zum Erfolg gelangen können wie ihre männlichen Kollegen, auch wenn sich die auf dem Markt befindlichen Bücher fast nur mit dem Erfolg der Herren befassen. Doch der alte Spruch aus Kindertagen: „Was du kannst, kann ich schon lange!“ gilt für alle Frauen, die sich wieder einmal weniger wert, schlechter ausgebildet oder unvorbereitet fühlen.

Die sich nichts zutrauen, obwohl sie doch eigentlich wissen, was sie können. Daraus wird bei gutem Coaching dann schnell ein: „Was du kannst, kann ich auch.“ Peukert nutzt ihre Fähigkeiten als Frau voll aus. Dabei ist natürlich nicht gemeint, dass es um das Verführen und Bezirzen geht, sondern es geht um empathische Fähigkeiten und um den Umgang mit Worten. Die Mischung aus klaren Ansagen und ausgewählten Beispielen, aus gut verdeutlichten Erläuterungen und nüchternen Fakten macht es ihren Zuhörern zum Beispiel im Impulsvortrag möglich, das Gesagte wirklich nachzuvollziehen und zu verstehen. Dabei wird deutlich, dass Männer einfach anders ticken. Sie erklären nüchtern, wählen häufig komplizierte Fachbegriffe und nicht mehr Worte als unbedingt nötig. Die Kunst, etwas weiter auszuführen, ohne dabei als „Geschwätzig“ zu wirken, beherrschen längst nicht alle. Frau Peukert zeigt hier aber, dass es auch anders geht und dass es durchaus möglich ist, sachliche und nüchterne Themen mitreißend darzustellen. Dabei ist eine gesunde Mischung wichtig:

»Der fehlende Wagemut, die Harmoniesucht und das häufig mangelnde Durchsetzungsvermögen sind aber keine Schwächen, sie müssen lediglich ein wenig angepasst und umwandelt werden, um zu Stärken zu werden.«

Nicht vom Urknall beginnen und die Erklärungen so lange fortführen, bis niemand mehr zuhört, sondern nur wenn nötig

Fakten mit Details hinterlegen.

Martina Peukert ist in der Unternehmenswelt bekannt. Schon immer ein IT-Nerd, befasste sie sich frühzeitig mit den technischen Möglichkeiten, die die IT für Unternehmen bereithält. Sie gründete mehrere eigene Unternehmen, zu denen die

Expertenspot GmbH & Co. KG, Peukert IT, die Werbemittelagentur Frankfurt und die Consti Social Media Agentur gehören. Alle ihre Firmen sind erfolgreich und blicken in eine gesicherte Zukunft. Was Martina Peukert anders macht als viele andere, erklärt sie im Rahmen ihrer Coachings, Workshops und Seminare für Unternehmen. Für besonders Wissbegierige bietet Martina Peukert deutschlandweit 1:1 Coachings an, um ihr langjähriges und vor allem praxistaugliches Fachwissen nicht nur leichter zu vermitteln, sondern auch direkt in Anwendung zu bringen.

Martina Peukert war schon immer ein wenig anders als andere Altersgenossinnen. Sie war nicht nur Frau, sondern auch computerbegeistert. IT-Nerds haben es schwer und werden gern ein wenig schief beigeut. Webseiten zu programmieren, das machte Spaß. Wie der Zufall so will, wurde Martina Peukert nach einer ganzen Reihe unbefriedigender Anstellungen eine Stelle als Dozentin an einer Privatschule angeboten. Manager und Senioren, Frauen und Kinder lernten dort in bunter Mischung die Grundlagen der IT. Diese Arbeit reichte Frau Peukert natürlich nicht aus und so arbeitete sie in der Geschäftsleitung eines

Medienunternehmens mit. Sie war dort als Assistentin beschäftigt und nutzte die Gelegenheit, sich selbst einen Kundenstamm aufzubauen. Schon bald wurden große Unternehmen auf die junge Frau aufmerksam, die die perfekte Mischung aus Praxiswissen und Theorie mitbringen konnte. Solche Dozenten waren und sind immer noch rar. Entweder ist nur die Praxis bekannt und wichtige theoretische Zusammenhänge gehen unter oder das theoretische Wissen lässt sich aufgrund mangelnder Erfahrung nicht oder nur schwer auf die Praxis übertragen. Das Hineinversetzen in die Mitarbeiter eines Unternehmens ist es aber, was einen guten Coach ausmacht und genau das bringt Peukert mit.

Gefragte Trainerin

Schon bald wuchs die Anzahl der Kunden und die Aufträge wurden immer mehr. Zu viele, um sie allein zu bewältigen. Martina Peukert baute sich ein Netzwerk aus Trainern auf, das heute mehr als 80 Berater umfasst. Mit den eigenen Unternehmen im Hintergrund ist sie heute selbst dafür verantwortlich, die Berater so einzusetzen, wie sie den Kunden am ehesten einen Mehrwert bringen, sie verteilt und steuert

diese sozusagen.

Ihre Consti Agentur berät andere Unternehmen umfassend zum Thema Soziale Media und zeigt auf, wie wichtig die Präsenz der jeweiligen Firma im Netz ist. Was bringen Facebook, Instagram, Twitter und Co. außer reiner Unterhaltung? Und was passiert mit Unternehmen, die dort nicht auftreten? Was ist mit Google,

der Suchmaschine, die unser tägliches Leben in puncto Internet bestimmt? Dass sich Google für das eigene Unternehmen nutzen lässt, wissen mittlerweile fast alle, doch auf welche Weise das möglich ist, ist eher weniger bekannt. Martina Peukert hat es sich zum Ziel gemacht, das zu ändern und dafür zu sorgen, dass die sie beauftragenden Unternehmen eine umfassende Präsenz im Netz er- und behalten.

»Das Leben mag zwar aus Kompromissen bestehen, doch wer immer Kooperation über Konfrontation setzt, kann am Ende nicht zufrieden sein. Denn gerade harmoniebedürftige Frauen machen Kompromisse, die dann aber nur einseitig sind.«



GEGEN DEN TREND

es tatsächlich nötig, die ganze, komplexe, zehnjährige Laufbahn zu durchlaufen. Doch man sollte sich zumindest gefragt haben, ob das wirklich so ist – oder ob man sich das nur selbst vormacht.«

glaube, sie sind langfristig eher schädlich und demoralisierend. Für mich ist jeder Niedergang eines Unternehmens tragisch. Ich sehe darin keine ansprechende Ästhetik, sondern ein Blutbad. Doch so funktioniert Fortschritt. Ein lehrreicher Imperativ ist das aber nicht. Ich halte Pleiten daher weder für darwinistisch noch für einen solchen lehrreichen Imperativ. Sie sind schlicht und ergreifend stets eine Tragödie.«

Welche großen Tech-Trends werden Ihrer Ansicht nach die Zukunft prägen?

»Den Begriff ›Trend‹ höre ich gar nicht gern, denn sobald ein Trend vorhanden ist, gehen viele in dieselbe Richtung. Und sobald viele in dieselbe Richtung gehen, gibt es viel Konkurrenz und wenig Differenzierung. Ende der neunziger Jahre hätte wohl niemand gern den vierten Onlineshop für Tiernahrung aufgemacht. Und in den letzten zehn Jahren hätte keiner gern als zwölfter Anbieter Dünnschicht-Solarmodule vertrieben. Man möchte nicht das x-te Unternehmen in einem bestimmten Trend sein. Trends sollte man meiner Ansicht nach daher eher meiden. Mir ist ein gewisses Sendungsbewusstsein viel lieber als ein Trend. Ich möchte hören, dass Sie an einer einzigartigen Lösung arbeiten, die sonst keiner bieten kann.

Als Elon Musk SpaceX gründete, verfolgten er und sein Team die Mission, zum Mars zu fliegen. Dieses Leitbild mag Ihnen zusagen oder nicht, doch SpaceX strebte eine Lösung für ein Problem an, an dem sonst keiner arbeitete. Das wussten alle, die dort arbeiteten, und es motivierte sie ungeheuer.«

Was sagst du, wenn dir zu deiner Einstellung zum Studieren Heuchelei unterstellt wird, weil du ja selbst zwei Abschlüsse aus Stanford hast? Du hast ja jungen Menschen 100.000 Dollar angeboten, die etwas Neues entwickeln wollen, statt im Hörsaal zu sitzen.

»Wie ich es sehe, finden die Leute immer Einwände. Wäre ich nicht in Stanford gewe-

Wie wichtig sind

Misserfolge im Geschäftsleben?

»Ich glaube, Misserfolge werden total überbewertet. Die meisten Unternehmen scheitern aus mehr als einem Grund. Geht eine Firma pleite, kann man daraus oft gar nichts lernen, weil das Scheitern überdeterminiert war: Sie denken vielleicht, die Sache ging aus Grund eins schief, doch in Wirklichkeit waren es die Gründe eins bis fünf. Ihr nächstes Unterfangen scheitert womöglich aus Grund zwei, das übernächste aus Grund drei und so weiter.

Deshalb meine ich, dass die Menschen aus Misserfolgen gar nicht so viel lernen. Ich

Peter ist bekanntermaßen Meister des Debattierens. In meinen Podcasts beantwortete er Fragen von meinen Fans, die auf Facebook hochgevolet wurden. Beachten Sie, wie oft er Fragen umformuliert (also prüft, ob auch die richtige Frage gestellt wurde), bevor er sie beantwortet. Wie er Formulierungen dabei in ihre Einzelteile zerlegt ist oft ebenso interessant wie seine Antwort. Die »Tools« in diesem Profil geben Peters Denke wieder – und seine übergreifenden Überzeugungen, an denen sich Tausende kleinerer Entscheidungen orientieren. Seine Antworten sollten Sie ruhig alle mehr als einmal lesen und sich danach fragen: »Wenn ich das glaube, wie wirkt sich das dann auf meine Entscheidungen in der nächsten Woche aus? Und in den nächsten sechs bis zwölf Monaten?«

Was hättest du gern schon vor 20 Jahren über die Wirtschaft gewusst?

»Wenn ich zwanzig oder fünfundzwanzig Jahre zurückgehen könnte, dann gern in dem Wissen, dass man nicht abwarten muss. Ich ging aufs College, ich studierte Jura. Ich arbeitete als Jurist und als Banker, wenn auch nicht sehr lange. Doch erst mit der Gründung von PayPal wurde mir so richtig klar, dass man nicht abwarten muss, um etwas Neues anzufangen. Wenn Sie also in Ihrem Leben irgendetwas vorhaben und Ihr Ziel mit einem Zehnjahresplan erreichen möchten, sollten Sie sich fragen: Warum geht das nicht in sechs Monaten? Manchmal ist

PETER THIEL

ist als **Unternehmensgründer** ein Serientäter (PayPal, Palantir), als Investor schon Milliardär (erster externer **Investor** in Facebook und über hundert weitere Unternehmen) und hat als **Autor** **Zero to One** geschrieben. Seine Ausführungen zu Differenzierung, Wertschöpfung und Wettbewerb allein haben mir zu manchen der besten Anlageentscheidungen meines Lebens verholfen (etwa bei Uber, Alibaba und anderen.

sen oder hätte nicht Jura studiert, würden sie sagen, ich wüsste ja gar nicht, was mir entgangen sei. Irgendwer findet immer ein Haar in der Suppe. Ich finde meine Haltung nicht scheinheilig, weil ich nie behauptet habe, dass ein Weg allein selig macht. Würde ich

»Der nächste Bill Gates würde kein Betriebssystem entwickeln, und der nächste Larry Page oder Sergey Brin keine Suchmaschine.

Der nächste Mark Zuckerberg würde kein soziales Netzwerk aufbauen. Wer diese Leute kopiert, hat nichts von ihnen gelernt.«

Peter Thiel

sagen, dass keiner aufs College gehen sollte, dann wäre das heuchlerisch. Ich habe aber nur gesagt, dass nicht jeder den gleichen Weg gehen muss. An einer Gesellschaft kann doch etwas nicht stimmen, wenn die begabtesten jungen Leute alle dieselben Eliteunis besuchen und am Ende alle eines von wenigen Fächern studieren und eine von wenigen Laufbahnen einschlagen.

Das ist meiner Ansicht nach eine sehr engstirnige Herangehensweise an die Frage, was Menschen mit ihrem Leben anfangen sollten. Dasengt unsere Gesellschaft und auch die Studenten selbst enorm ein. Das gilt durchaus auch für mich selbst, wenn ich auf meine Jahre in Stanford und an der juristischen Fakultät zurückblicke. Vielleicht würde ich das wieder so machen. Doch wenn ich noch einmal vor der Entscheidung stünde, würde ich mir mehr Gedanken darüber machen. Ich würde Fragen stellen wie: Warum mache ich das? Nur, weil ich gute Noten und Testergebnisse habe und mir davon ein gewisses Prestige verspreche? Oder weil ich leidenschaftlich gern Anwalt werden möchte? Darauf gibt es meines Erachtens richtige und falsche Antworten. Und rückblickend war ich mit Anfang zwanzig viel zu sehr auf die falschen Antworten fokussiert.«

Wie sieht deiner Ansicht nach die Zukunft der Bildung aus?

»Das Wort ›Bildung‹ mag ich gar nicht, denn es ist so außerordentlich abstrakt. Ich spreche viel lieber vom Lernen. Qualifikationsnachweise oder die Abstraktion namens ›Bildung‹ beurteile ich sehr skeptisch. Dann sind da all

die granularen Fragen wie: Was lernen wir eigentlich? Warum lernen wir es? Geht einer aufs College, weil er vier Jahre Party feiern will? Ist es eine Konsumententscheidung? Oder eine Anlageentscheidung, mit der man in die Zukunft investiert? Ist es eine Versicherung? Oder ist es ein Wettbewerb, in dem man andere schlagen möchte? Und sind Eliteunis wirklich so eine Art Studio 54, wo es zugeht wie in einem exklusiven Nachtclub? Ich glaube, wenn wir von der Bildungsblase wegkommen, in der wir heute leben, liegt vor uns eine Zukunft, in der sich Menschen klarer dazu äußern können.«

Was würdest du an dir am liebsten verändern oder verbessern?

»Das ist immer schwer zu beantworten, denn es zieht ja unwillkürlich die Frage nach sich, warum ich das noch nicht getan habe. Mit Blick auf meine jüngeren Jahre würde ich sagen, ich war auf einem ungesunden Kurs und ungesund wettbewerbsorientiert. Wer so ist, erreicht auf dem Gebiet, auf dem er gegen andere antritt, gute Leistungen – doch auf Kosten vieler anderer Dinge.

Wer ein ehrgeiziger Schachspieler ist, spielt womöglich irgendwann richtig gut, vernachlässigt aber andere Entwicklungen, weil er sich so

Tim Ferris ist internationaler Bestseller und hat mit der Tim Ferris Show einen der erfolgreichsten Podcasts der Welt.

Dieses Interview ist ein Auszug aus „Tools der Titanen“, FBV Verlag

darauf konzentriert, seine Gegner zu schlagen, statt etwas Wichtiges oder Wertvolles zu tun. Starke Konkurrenzkampf sehe ich, glaube ich, heute viel bewusster und kritischer. Wir werden dabei in Rivalitäten verstrickt. Und ich möchte nicht behaupten, dass ich mich heute davon vollkommen freigemacht habe. Das ist daher etwas, worüber ich jeden Tag nachdenken und mir überlegen sollte: ›Wie kann ich weniger wettbewerbsorientiert und dadurch erfolgreicher werden?‹«

Du hast im Bachelor Philosophie studiert. Was hat das mit der Geschäftswelt zu tun? Und inwiefern hat dich das Philosophiestudium bei der Kapitalanlage und im Beruf weitergebracht?

»Ich bin nicht sicher, wie bedeutsam ein formelles Philosophiestudium ist, doch die grundlegende philosophische Frage ist eine, die für uns alle Bedeutung hat – und stets dieselbe: ›Was glauben die Menschen aus rein konventionellen Gründen, und was ist die Wahrheit?‹

Es herrscht ein gewisser Konsens darüber, was die Menschen für wahr halten. Vielleicht trifft die gängige Meinung ja zu, vielleicht aber auch nicht. Und wir sollten nie zulassen, dass eine Konvention an die Stelle der Wahrheit tritt. Wir müssen uns stets fragen: Stimmt das? Und darauf zielt grundsätzlich meine indirekte Frage ab: ›Erzähl mir etwas, das wahr ist, doch worin nur sehr wenige Menschen deiner Meinung sind.‹«



November 2019

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN
founders

**TOP
30**

**DIE MONATLICHEN
TOP 30 FOUNDER**

Weiterbildung, Mode und Lifestyle stark vertreten



Das **founders magazin** wählt monatlich exklusiv die 30 spannendsten und aktivsten Unternehmer und Gründer. Die am stärksten vertretene Branche ist die der Weiterbildung. Dies scheint aber kaum verwunderlich, wenn man bedenkt wie wichtig es heutzutage ist, sich weiterzuentwickeln. Die Menschen streben danach, sich beruflich und privat zum positiven zu verändern. Wer sich nicht weiterentwickelt stagniert! Die hohe Nachfrage bietet vielen verschiedenen Menschen hervorragende Möglichkeiten. Menschen helfen Menschen, sich weiterzuentwickeln und verdienen so Geld – eine Win-Win-Situation. Aber auch die Modebranche und alles rund um Lifestyle sind für Unternehmer sehr beliebt.

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

Name	Branche
Jeff Bezos	Handel
Ecem Yüksel	Medien
David Schörkmayr	Mode
Irina Yalcin	Beauty
Torben Platzer	Marketing
Paul Misar	Immobilien
Onur Forrer	Training
Markus Mingers	Rechtsberatung
Michael Kuhr	Sicherheit
Nina Schwichtenberg	Mode
Stephan Schwenk	Medien
Kylie Jenner	Kosmetik
Nusret Gökce	Gastronomie
Jack Ma	Handel
Jordan Belfort	Weiterbildung
Alexander Hartmann	Weiterbildung
Michael Ehlers	Weiterbildung
Natalie Oettgen	Lifestyle
Valentin Stalf	Finanzdienstleistungen
Frank Asmus	Consulting
Kradi Godau	Networking
Alexander Müller	Weiterbildung
Philipp Westermeyer	Messen
Sandra Diana	Mode
Danien Feier	Marketing
Stefania Lo Gatto	Marketing
Sebastian Mansla	Coaching
Marc Galal	Weiterbildung
Christian Bischoff	Weiterbildung
Sophia Sky	Lifestyle

DER EINZIGARTIGE CLINTON-EFFEKT

Claudia Enkelmanns Erkenntnisse aus ihrem Treffen mit dem großen US-amerikanischen Staatsmann

Von Dr. Claudia E. Enkelmann

Es war eine besondere Begegnung. Schon lange wollte ich Bill und Hillary Clinton persönlich kennenlernen. Zwei Menschen, die eine unglaublich große Strahlkraft haben. Bill Clinton verkörpert ein positives, ein langfristiges Charisma. Sowohl als Präsident der USA als auch heute mit der Clinton Foundation, die eine Vielzahl wertvoller Projekte weltweit unterstützt, war und ist er unglaublich erfolgreich. Wie zeigt sich Bill Clintons Charisma?

Bill Clinton strahlt Kraft aus

Bill Clinton vermittelt immer den Eindruck, als käme er gerade frisch aus dem Urlaub. Dabei ist er im Grunde genommen ein

herzkranker Mann von 73 Jahren, schon lange trägt er ein Hörgerät. Seine vitale Ausstrahlung scheint jedoch immer mehr zu wachsen, was auch darauf zurückzuführen ist, dass er sich sehr gesund ernährt. Er weiß: Absolute Körperbeherrschung ist für seine Sogkraft entscheidend.

Bill Clinton strahlt eine große Ruhe aus

Parteitag der Demokraten 2012, Auftritt Bill Clinton. Die Menge begrüßt ihn begeistert, er geht beschwingt Richtung Rednerpult. Mit unglaublicher Ruhe betritt er die große Bühne, ganz bewusst hat er auf dem Weg dahin sein Tempo verlangsamt. Bei seinen Reden nutzt Clinton die Wirkung langer Pausen und großer, langsamer Gesten.

Bill Clinton strahlt Lebensfreude aus

Man glaubt ihm, dass er seinen Job wirklich gern macht, denn er strahlt diese unglaubliche Gelassenheit und Lebensfreude aus. Diese Lebensfreude ist ansteckend und macht ihn so anziehend. Immer wieder zeigt er das für ihn typische spitzbübische Lächeln. Und gerade, weil bei ihm alles so leicht, so mühelos und unangestrengt aussieht, wirkt er so stark.

Bill Clinton zeigt Gefühle und Mitgefühl

Bill Clinton zeigt seine positiven Gefühle ohne Scheu. Doch er hat auch

den Mut, sich von seiner verletzlischen Seite zu zeigen. Bei der Gedenkfeier für die Opfer des Bombenterrors von Oklahoma im April 2014 liefen ihm Tränen über das Gesicht.

Bill Clinton kennt die Macht des Augenblicks

Bill Clinton schaut Sie an und vermittelt Ihnen: „Ich sehe und ich schätze dich.“ In diesem „Augenblick“ sind Sie der wichtigste Mensch auf der Welt für ihn. Wenn er zum Nächsten geht, wendet er seine Augen nur langsam ab, als wollte er sagen: „Ich gehe jetzt weiter, aber ich werde dich nicht vergessen.“ Damit erzeugt er eine tiefe Bindung selbst bei Menschen, die ihn zuvor abgelehnt haben. Bill Clintons intensiver Augenkontakt ist legendär. Dabei hat er die Augen nicht weit geöffnet, sondern er schaut ganz konzentriert. Und auch am Ende seiner Antwort hält er den Augenkontakt, während der Körper sich ganz langsam abwendet. Oft wirft er sogar noch einen letzten Blick zurück. Ja, und ich durfte es selbst erleben: Es fühlte sich an, als ob er nur darauf wartete, mit mir zu reden.

Bill Clinton zeigt Entschlossenheit und Engagement

Bei Reden stellt er zuerst den Kontakt zu den Menschen her. Er hat keine Berührungsängste, er zeigt seine Hände, ein Zeichen, dass er bereit ist zu handeln. Diese Entschlossenheit findet man auch in der Kraft seiner Stimme wieder.

Sein Handschlag ist berühmt. Bill Clinton berührt die Menschen im wahrsten Sinne des Wortes. Das gibt ihnen das Gefühl, etwas Besonderes zu sein.



Dr. Claudia Enkelmann ist Autorin, Trainerin und Expertin für Charisma, Selbstvertrauen und Erfolg. Sie (Mitte) war tief beeindruckt von dem Treffen mit Bill Clinton und seiner Ehefrau Hillary Clinton.



Bill Clinton versteht es, andere groß zu machen

Bill Clinton folgt dem Prinzip „Andere Menschen machen uns erfolgreich!“. Er ist unglaublich großzügig mit Komplimenten. In jeder Rede würdigt er Menschen in aller Öffentlichkeit.

Sein Namensgedächtnis ist legendär. Bei jeder Gelegenheit spricht er die Menschen mit ihrem Namen an. Häufig fragt er nach deren Kontaktdaten. Selbst als Präsident nahm er sich die Zeit, persönliche Briefe zu schreiben und Menschen für ihr Engagement zu danken. Ja, er ist ein sehr aktiver Zuhörer, der sehr direkte Fragen stellt: „Woher kommen Sie?“, „Was machen Sie?“, „Hat das, was ich gerade erzählt habe, für Sie Sinn gemacht?“ Mehr noch fragt er andere ganz gezielt nach ihrer Meinung oder bittet um einen persönlichen Rat: „Was halten Sie davon?“, „Was würden Sie an meiner Stelle tun?“

Bill Clinton bittet andere um Hilfe und bietet die Vision einer neuen, besseren Welt
Andere direkt um Hilfe zu bitten fällt den

meisten Menschen schwer, noch schwerer hingegen ist es, um Geld zu bitten. Bill Clinton hat das jedoch früh gelernt, denn sowohl als Präsidentschaftskandidat als auch als Vertreter seiner Stiftung ist das Sammeln von Spendengeldern eine wesentliche Aufgabe.

Er bittet nie für sich, sondern immer für die Aufgabe: „Sie wollen Teil meiner Bewegung sein, dann geben Sie! Sie schließen sich etwas an, das größer ist als Sie selbst. Sie werden der Welt helfen, es geht um deren Wohl und nicht um unseres.“

Bill Clinton nutzt die Macht von Geschichten, Werten und Symbolen

Clinton in seinen Memoiren: „Wie in den meisten Familien mit bescheidenen Mitteln fanden die wichtigen Gespräche und Begnungen beim Essen statt, und so war es üblich, dass jeder Geschichten erzählte.“ Er hat früh gelernt, dass jeder eine Geschichte hat, von Träumen und Albträumen, von Hoffnungen und Enttäuschungen, von Liebe und Verlust, von Mut und Angst.

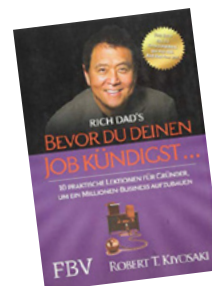
Mehr noch weiß er um die Macht von Prophezeiungen und wie wichtig der letzte Satz ist. Am Ende seiner zweiten Amtszeit verabschiedete er sich im Januar 2001 so: „Selbst wenn ich jetzt nicht mehr euer Präsident bin, ich werde für immer für euch da sein!“

Bill Clinton hatte den Mut, klein anzufangen

Auch Bill Clinton musste in seine Rolle erst hineinwachsen. Er war keineswegs von Anfang an der begnadete Rhetoriker. Der Glanz, den wir heute erleben, ist das Ergebnis von vielen Jahren des Wachstums, des Trainings und des Willens, noch besser zu werden.

Bill Clinton lässt sich inspirieren

Harry S. Truman sagte einmal: „Not all readers are leaders, but all leaders are readers.“ – „Nicht alle, die lesen können, sind große Führungskräfte, aber alle echten Führungskräfte sind große Leser.“ Dies trifft auch auf Bill Clinton zu. Er hatte immer wieder neue Inhalte zu bieten, weil er nie aufgehört hat zu lesen.



Auszug aus dem Buch „Bevor du deinen Job kündigst...“
von **Robert T. Kiyosaki**

Mein erstes Unternehmen scheiterte im Jahre 1956. Ich war neun Jahre alt. Mein zweites aber war noch im selben Jahr erfolgreich. Ich war noch immer neun Jahre alt und hatte aus dem Scheitern gelernt.

Scheitern als Strategie

Es war eine prägende Erfahrung, früh im Leben als Unternehmer zu scheitern. Es war maßgebend für die Entwicklung einer Erfolgsstrategie für meine Zukunft. Mit neun Jahren merkte ich, dass Fehler machen die beste Art für mich war, etwas über Unternehmensführung zu lernen. Obwohl ich nicht viel Geld verdiente, wurde mir klar, dass je schlauer ich aus den Fehlern wurde, umso reicher würde ich später werden. Heute mache ich bei der Unternehmensführung oft etwas im Bewusstsein, dass ich damit scheitern könnte. Und warum tue ich so etwas? Weil ich mit neun Jahren lernte, dass Scheitern wesentlich für den späteren Erfolg ist. Es gibt hauptsächlich zwei Gründe, warum Unternehmer scheitern. Einer davon ist, dass die angehenden Unternehmer Angst haben zu versagen, dass sie erstarren und dann nichts tun. Sie stehen auf und gehen zur Arbeit – immer mit einer Entschuldigung, warum sie nicht bereit sind, ihre Stelle zu kündigen und anzufangen, ihre Unternehmen aufzubauen. Die üblichen Ausreden schließen Folgendes ein: sie haben nicht genug Geld, es ist zu riskant, es ist der falsche Zeitpunkt, die Kinder müssen erst mal groß werden und so weiter. Der zweite Grund, warum Unternehmer scheitern, ist, dass sie nicht oft genug scheitern. Viele Kleinunternehmer und Selbstständige haben bis zu einem gewissen Grad Erfolg und dann hören Sie auf zu wachsen. Das Unternehmen bleibt auf hohem Niveau bestehen oder beginnt abzusterben. Erneut muss der Unternehmer riskieren, dass es schief geht, bevor das Unternehmen wieder anfangen kann zu wachsen. Die Angst vor dem Versagen ist der hauptsächliche Grund, warum so viele Leute im Leben nicht erfolgreich sind

Cover: FBV Verlag

Bilder: richdad.com

DURCH SCHEITERN ZUM DURCHBRUCH

ROBERT T. KIYOSAKI

oder nicht so erfolgreich sind, wie sie es gerne wären beziehungsweise sein könnten. Das passiert nicht nur in der Geschäftswelt, sondern in allen Bereichen des Lebens. Ich erinnere mich, dass ich in der Highschool nie mit Mädchen ausgegangen bin, weil ich so viel Angst hatte, abgelehnt zu werden.

Schließlich, kurz vor meinem Abschluss, fragte ich doch noch eine schöne Klassenkameradin, ob sie mit mir zum Abschlussball gehen würde. Zu meiner Überraschung sagte sie „Ja“. Wir hatten eine furchtbare Zeit miteinander, aber wenigstens machte ich Fortschritte.

Noch ein Unterschied zwischen Angestellten und Unternehmern

Eine Radiomoderatorin nannte meinen Lebensstil neulich während eines Radiointerviews risikoreich. Ich antwortete: „In der heutigen sich rasch wandelnden Welt sind die Leute, die kein Risiko eingehen, diejenigen, die risikoreich leben. Menschen, die Risiken scheuen, können nicht Schritt halten“. In der Radiosendung wurden jeweils eine halbe Stunde lang verschiedene Leute aus verschiedenen Branchen interviewt. Die Sendung hätte genauso „Das Geheimnis meines Erfolgs“ heißen können. Als mich die Moderatorin nach meinem Geheimnis fragte, erzählte ich ihr von meinem ersten unternehmerischen Misserfolg mit neun Jahren und wie diese Niederlage zu meinem Erfolg in meinem zweiten Unternehmen beitrug. „Ich begriff, dass Scheitern der Weg zum Erfolg ist“, sagte ich. „Und Sie haben das mit neun Jahren gelernt?“, fragte die Moderatorin. „Genau“, antwortete ich. „Wie die meisten Menschen, scheitere ich nicht gerne. Ich hasse es sogar. Dennoch ließ mich dieses unternehmerische Scheitern

einen Blick in die Zukunft erhaschen. Ich sah meinen Weg zum Erfolg. Manche Menschen kommen voran, indem Sie immer die richtigen Antworten kennen. Diese Leute sind üblicherweise gute Schüler. So hat es bei mir aber nicht funktioniert. Ich komme voran, indem ich scheitere. Deshalb habe

»In dem Moment, in dem ich scheitere, weiß ich, dass ich dabei bin, einen Durchbruch im Lernen zu erzielen. Es ist der Punkt, an dem das neue Ich hervorkommt.«

ich so viele verschiedene Unternehmen gegründet, von denen dann mehr als die Hälfte gescheitert sind. Doch die erfolgreichen waren dann auch ziemlich große Erfolge, wie meine Immobilienfirma, die beiden börsennotierten

Gold- und Silber-Bergbauunternehmen, die ich mitgegründet habe, und die Rich Dad Company. Ich habe in meiner frühen Karriere als Unternehmer auch nicht viel Geld verdient, dafür aber jetzt.“ „Also ist das Geheimnis zu Ihrem Geschäftserfolg bereit zu sein, Fehler zu machen und aus diesen zu lernen.“ „Ja, das ist meine Aufgabe als Unternehmer.

Meine Aufgabe ist es, neue Ziele zu setzen, einen Plan zu entwickeln, Fehler zu machen und Gefahr zu laufen zu scheitern. Je mehr Fehler ich mache, desto schlauer werde ich. Hoffentlich wächst die Firma und profitiert von den gelernten Lektionen.“ „Ich würde gefeuert werden, wenn ich bei meiner Arbeit zu viele Fehler machen würde“, antwortete die Moderatorin. „Für mich bedeutet es, Fehler zu machen und zu versagen, zu scheitern. Ich tue alles, was ich kann, um keine Fehler zu machen. Ich hasse es, Fehler zu machen. Ich hasse das Gefühl, dumm zu sein. Ich

muss die Antworten kennen. Ich habe das Gefühl, es ist wichtig, dass ich alles richtig mache, so wie die Firma mir sagt, dass ich es tun soll.“ „Und deshalb sind Sie eine gute Angestellte“, antwortete ich freundlich.

„Angestellte werden eingestellt, um keine Fehler zu machen. Es ist die Aufgabe eines Angestellten, die Regeln zu befolgen, das zu tun, was man ihnen sagt, und ihre Arbeit richtig zu machen. Wenn Angestellte die Arbeit auf ihre eigene Weise machen wollen oder nicht die Regeln befolgen oder zu viele Fehler machen, werden sie entlassen, weil sie dafür nicht eingestellt wurden.“ „Also ist meine Aufgabe als Angestellte, kein Risiko einzugehen, und Ihre Aufgabe als Unternehmer ist es, Risiken einzugehen, Fehler zu machen und manchmal zu scheitern?“ „In der Tat, das ist der Hauptunterschied.“ „Also, Sie nehmen Risiken auf sich. Ist es das, was Sie als Unternehmer tun?“ „Nein, das stimmt so nicht ganz“, sagte ich schmunzelnd. „Ich nehme nicht wahllos irgendwelche Risiken auf mich. Zuerst einmal musste ich lernen, aus Fehlern zu lernen. Dann musste ich lernen, wie ich die Risiken auswähle, die ich auf mich nehme. Je besser meine Fähigkeiten als

Meine Aufgabe ist es, neue Ziele zu setzen, einen Plan zu entwickeln, Fehler zu machen und Gefahr zu laufen zu scheitern. Je mehr Fehler ich mache, desto schlauer werde ich.

Unternehmer wurden, desto besser wurde meine Risikoeinschätzung. Heute sehe ich das Eingehen von Risiken als Teil meiner Arbeit an. Scheitern ist notwendig, um Fortschritte zu machen.“ „Also scheitern Sie gerne?“ fragte die

Moderatorin. „Nein, im Gegenteil. Ich hasse es genauso sehr wie jeder andere auch. Der Unterschied ist, dass ich weiß, dass Scheitern ein Teil des Prozesses auf dem Weg zum Geschäftserfolg ist. In dem Moment, in dem ich scheitere, weiß ich, dass ich dabei bin, einen Durchbruch im Lernen zu erzielen. Es ist der Punkt, an dem das neue Ich hervorkommt.“

FOUNDERS DESK

Die Schreibtische der Gründer

Matthias Aumann Struktur – innen wie außen

Durch Struktur und klare Zielsetzung zu Erfolg!
Matthias Aumann erklärt seinen Schreibtisch



Bild: Privat

Matthias Aumann ist ein durchweg ordentlicher und strukturierter Mensch. Um klare und geordnete Gedanken haben zu können, räumt er seinen Schreibtisch penibel auf und macht sauber. Er ordnet seine Arbeitsmaterialien bevor er anfängt zu arbeiten. Für ihn gibt es nur kabelloses Arbeiten – der Ordnung halber. Damit er seine Ziele stets vor Augen hat, hält er seine kommende Ziele quartalsgebunden in einem Notizbuch fest. Ein weiteres Notizbuch sowie ein iPad nutzt er für aktuelle Gedanken, Ziele und tägliche Aufgaben. Für Matthias Aumann ist es außerdem wichtig, wirtschaftlich und beim Weltgeschehen immer auf dem neuesten Stand zu sein, weshalb auf seinem Schreibtisch eine aktuelle Tageszeitung liegt. Sie soll dabei helfen, seinen inneren Kompass neu zu stellen. Für die Ziel- und Ideenfindung erklärt er sich selbst seine Gedanken am Whiteboard. Um sich selbst immer klar darüber zu sein, was das vergangene Jahr zu bieten hatte, hängt hinter ihm eine große Bildersammlung aus seinen Highlights des letzten Jahres – familiär, tolle Begegnungen und schöne Reisen. Think big! Der Globus hilft ihm, sein Potential voll auszuschöpfen.

Sven L. Franzen



„Es gibt nichts Besseres als Unternehmer zu sein“

Ein Plädoyer fürs Gründen in der Gründerflaute

„Unternehmer sind mit Aktien vergleichbar. Sie gehen ein hohes Risiko ein, erwirtschaften aber auch häufig hohe Renditen. Arbeitnehmer dagegen gehen auf sicher und bekommen meist eher wenig zurück. Fast als würden sie ihre Arbeitskraft sicherheitsorientiert auf dem Sparbuch anlegen.“ Sven L. Franzen ist erst 30 Jahre, aber als Unternehmer schon ein alter Hase. Als 16-jähriger Schüler hat er ...

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

Amazon

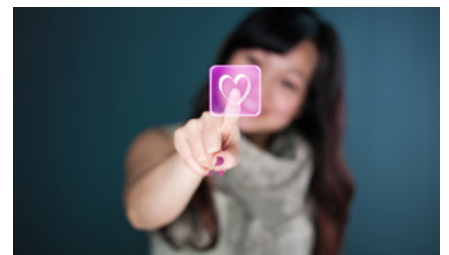


Jeff Bezos kürzt an der Krankenversicherung seiner Angestellten

Da fragt man sich schon, hat der das nötig? Jeff Bezos, 110 Milliarden Dollar schwerer Amazon-Gründer, streicht seinen Teilzeitarbeitern bei Whole Foods die Krankenversicherung „um Geld einzusparen“. Gerade zwei Jahre ist es her, dass Internetriesen Amazon sich die Supermarktkette einverleibt hat. Betroffen sind 2 Prozent von Whole Foods Arbeitnehmern, was immer noch Hunderte ausmacht, denen nun ab dem ...

Den ganzen Beitrag lesen Sie auf founders-magazin.de

Facebook



Facebook launcht Dating-Plattform

Mark Zuckerberg erzählt auf seiner Facebook-Seite: „Eine der Lieblingsseiten an der Entwicklung von Facebook ist, dass ich durch fast jede Stadt der Welt gehen kann und Leute mich dort anhalten, um mir Geschichten darüber zu erzählen, wie sie ihren Ehemann oder ihre Frau über Facebook kennengelernt haben. Das ist ein großartiges Gefühl. Und bis jetzt hatte Facebook noch nicht mal irgendeine Erweiterung, die beim Dating hilft.“ Diese Lücke...

Den ganzen Beitrag lesen Sie auf founders-magazin.de

Status

Unser Status bestimmt unser Leben. Viele fragen sich, warum sie sich so oft unterlegen fühlen, während andere stets im Mittelpunkt stehen, ihren Willen durchsetzen oder beliebter sind. Patricia Staniek zeigt, wie man sich seiner Wirkung bewusst wird und seinen Status gezielt und situationsabhängig einsetzt, um rascher an sein Ziel zu kommen. erfolgreicher wahrgenommen.



Warum Perfektion sinnlos und an jedem Gerücht was dran ist

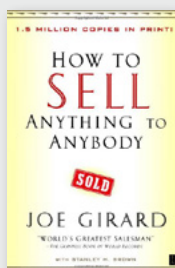


Hätten Sie gedacht, dass Empathie überbewertet wird, Lügen das Ansehen steigern, Organisationen Hierarchien brauchen, Stress sinnvoll ist oder sich Kündigungen aus Frust rächen? Diese und rund 70 weitere überraschende Wahrheiten aus der

Berufswelt offenbart Daniel Rettig in seinem Buch. Alle Erkenntnisse basieren auf wissenschaftlichen Studien oder Experimenten. Sie widerlegen gängige Mythen und liefern den Leserinnen und Lesern zahlreiche Aha-Erlebnisse, die helfen, sich selbst und die lieben Kollegen besser zu verstehen und dabei das Beste für sich rauszuholen.

How to sell

Joe Girard, „der weltbeste Verkäufer“, teilt sein Verkaufssystem, das ihn zu einer bekannten Erfolgsgeschichte in seinem Bereich machte. „Salesmen are made, not born. If I did it, you can do it.“ - Joe Girard In seiner Verkaufskarriere hat Girard 13.001 Autos verkauft, was ein Guinness World Record ist. Er hat keinen Abschluss bei Verkaufsschule, stattdessen hat er jeden Tag, mitten in den Gräben, gelernt, dass nichts die guten, alten Verkaufsstrategien ersetzen kann. Er glaubt, dass jeder erreichen kann, was er erreicht hat, wenn Grundprinzipien des Vertrauens und der harten Arbeit aufgebaut und genutzt werden. Dieser Bestseller hat Millionen von Menschen geholfen, ihre Ziele zu erreichen – und das kannst du auch. Joe wird dir zeigen, wie du jeden Verkaufsabschluss machen kannst, indem er die Techniken, die er in seiner Rekord-Karriere perfektioniert hat, nutzt.



Vor Zwölf, High Time

In seiner gesellschaftskritischen Auseinandersetzung widmet sich Harald Glööckler den Fragen: Warum haben wir Menschen uns so entwickelt, dass wir unseren Planeten Erde zerstören, verwüsten, verschmutzen und andere Lebewesen quälen und töten? Wie konnte es soweit kommen? Dabei klagt er nicht an. Er will die Verantwortung, die jeder Mensch selbst in sich trägt, weder an die Politiker, noch an die Gerichtsbarkeit abgeben. Es ist 5 vor 12, aber noch nicht zu spät...



Gib alles – Nur nie auf!



»Ein brutaler Motivator. Ein einfühlsamer Psychologe. Ein erstklassiger Taktik-Fuchs. Ein über-ragender Mensch.« Ralf Fährmann, Schalke 04 Der gesellschaftliche Druck in der heutigen Hochgeschwindigkeitszeit erreicht uns immer früher. Im Leis-

tungssport und Berufsleben zählen nur noch Bestleistungen. Du musst dann gut sein, wenn es darauf ankommt. Norbert Elgert weiß genau, wie wichtig mentale Stärke, Belastbarkeit und Durchhaltevermögen für den Erfolg sind. Seit 1996 ist er Ausbilder beim FC Schalke 04; er zählt zu den besten seines Fachs.

Ich verstehe dich

Wenn Menschen miteinander in Kontakt treten, entsteht eine Verbindung zwischen ihnen, wie eine Leine. Klar zu kommunizieren heißt, dem anderen Akzeptanz und Verständnis entgegenzubringen und gleichzeitig anderer Meinung sein zu können. Aber wie schaffen wir es, dass unser Gegenüber sich verstanden weiß und sagt: „Du sprichst mir aus der Seele“? Der Psychologe Georg Fraberger und der Hundecoach Roland Raske zeigen Möglichkeiten der Kommunikation auf, die uns davor bewahren, zu Marionetten von Missverständnissen zu werden. Nur wer rücksichtsvoll und klar ausdrücken kann, was er möchte, kann langfristig harmonische Verbindungen aufbauen. Erst wenn die seelischen Bedürfnisse durch Akzeptanz und Einfühlbarkeit gedeckt sind, kann man von gelungener Kommunikation sprechen.



Story

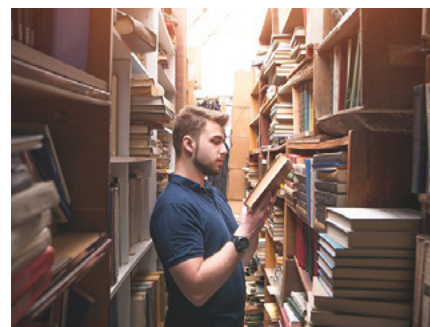


Bild: Depositphotos/bodnarphoto

Klugheit – Das Bestreben der Menschen neu erklärt!

KLUGHEIT

Ein Ding, von dem sich jeder wünscht, er möge soviel davon besitzen, wie dem anderen fehlt!

Tagtäglich begegnet uns dieser Begriff. Könnten wir diesen Satz auch benutzen für die Intelligenz? Ich denke schon. Wir benutzen ihn, hören davon und arbeiten wohl auch daran, vor anderen Menschen klug zu erscheinen. Für uns selbst sind wir wohl klug genug, um unser Leben zu meistern. Neidvoll erkennen wir, dass andere eventuell mehr besitzen oder wohl auch ein besseres Leben haben. Auch dieses Erkennen ist schon Klugheit und hilft dabei, sich selbst einzuschätzen und Wege zu finden, um uns unabhängiger von äußeren Zielen und Zwecken dem Glück näher zu bringen. Wenn es Zwistigkeiten ohne erkennbare Lösung gibt, ist es dann richtig, dass „Der Klügere nachgibt“? Was ist überhaupt Klugheit?

Beginnen möchte ich mit einer Weisheit der Suahelis. Die arabischen Küstenbewohner nannten uns:

„Drei Dinge muss der Mensch wissen, um gut zu leben: Was für ihn viel, was für ihn wenig und was genau richtig ist“

Wir haben uns wohl leider abgewandt von dieser Weisheit durch den Blick zum Nachbarn, durch Sendungen im Fernseher oder oftmals durch Selbstüber- und auch Unterschätzung.

Klugheit sollte doch immer ein gewisser Wegweiser sein, der auf moralischen und ethischen Werten begründet sein sollte. Platon erklärte die Klugheit als Wegweiser zum Glück. Nehmen wir ...

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

Das neue Buch von **Julien Backhaus**

ERFOLG

Was Sie von den
Super-Erfolgreichen
lernen können



**DER KERL
HAT EIER**

Aus dem Vorwort von
Harald Glöckler

BILD OLIVER REETZ

Jetzt überall im Handel