

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

# founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 9

DIE POSITIVE SEITE  
DER AGGRESSION

EVELYN  
SUMMHAMMER

DIE FIRMA IST<sup>+</sup>  
DER SPIEGEL  
DES CHEFS  
GÜNTER SCHMITZ

J.LO  
EINE KARRIERE  
VOLLER ERFOLGE

KLARE ZIELE  
PROF. DR.  
LOTHAR SEIWERT

SNOOP DOGG  
»SMOOOTH« MIT KLARNA

DIE ERFOLGS-  
FORMEL VON  
ZUCKERBERG,  
JOBS & CO.  
PAUL MISAR

VICTORIA  
BECKHAM  
DIE STAR-DESIGNERIN UND  
IHR UNTERNEHMEN



Bilder: Depositphotos/arp, Misar



*Dein Durchbruch*  
**INS NÄCHSTE JAHRZEHT!**



**22 AUGUST 2020**

**LEBEN**

*ohne Grenzen!*

**ANDREAS  
TISSSEN**

**DAS LIVE EVENT IN DÜSSELDORF!**

**NICK  
VUJICIC**

*Dein Erfolgsnavigator*

*Powered by:*

*Der Weltstar*

*@geniusforum.eu*



[WWW.GENIUSFORUM.EU](http://WWW.GENIUSFORUM.EU)



*Tickets und weitere  
Infos unter:  
[WWW.GENIUSFORUM.EU](http://WWW.GENIUSFORUM.EU)*

**Julien Backhaus**  
Verleger und  
Herausgeber



Bild: Ronny Barthel

## Editorial

# Altes Jahr, neues Jahr

Das neue Jahr liegt vor uns. Ich will aber gar nicht wissen, was Sie sich im neuen Jahr alles vorgenommen haben. Sicherlich einiges. Viel interessanter ist es, wenn Sie sich jetzt einmal zwölf Monate zurückversetzen. Was hatten Sie sich für 2019 alles vorgenommen? Sicherlich auch einiges. Aber wenn es Ihnen geht, wie den meisten, haben Sie vieles davon nicht erreicht. Das kann zwei Gründe haben. Sie haben sich sehr große Ziele gesetzt - vielleicht sogar zu große - und haben Sie deshalb nicht erreicht. Das ist eigentlich ein gutes Zeichen, denn Sie haben sich selbst herausgefordert und wollten sich strecken. Denn aller Wahrscheinlichkeit nach haben Sie dennoch vieles erreicht im angelaufenen Jahr.

Trauriger ist es, wenn Sie Ihre Ziele deshalb nicht erreicht haben, weil Sie es gar nicht erst richtig versucht haben. Dann haben Sie noch Blockaden, die mit Zielsetzung nichts zu tun haben. Denn jetzt ist die Zeit gekommen, nicht Ziele für das neue Jahr zu setzen, sondern zu analysieren, warum die alten nicht verfolgt wurden. Denn Sie können jedes Jahr Ziele setzen. Aber wenn Sie nie an der Umsetzung arbeiten, erreichen Sie nichts - außer, dass Sie bald ein sehr trauriger Mensch sind. Sie sollten sich Ihre Ziele aus dem vergangenen Jahr ansehen und sich fragen, warum Sie nicht an der

Umsetzung gearbeitet haben. Fehlte die Disziplin? Dann trainieren Sie es durch kleine Schritte. Haben andere es Ihnen ausgedreht? Dann eliminieren Sie solche Menschen aus Ihrem Umfeld. Stimmen die Voraussetzungen nicht?

Hören Sie auf, den Umständen die Schuld zu geben. Denn Umstände werden niemals perfekt sein. Ganz im Gegenteil. Wenn Sie sich etwas Großes vornehmen, wird plötzlich alles gegen Sie stehen. Das ist einfach so, warum auch immer. Außerdem müssen Sie an Ihrem Selbstbewusstsein arbeiten. Das erreichen Sie nicht, wenn Sie ständig die Kontrolle nach außen abgeben. Wer die Schuld immer außen sucht, gewinnt innen keine Kontrolle und Sicherheit.

Ich hoffe, Sie entwickeln den Selbstwert, dass Sie Ihre Ziele in 2020 endlich angehen, ohne Ausreden und ohne Kompromisse. All die Entschuldigungen und Kompromisse haben Sie dahin gebracht, wo Sie heute stehen. Wenn Sie es anders haben wollen, müssen Sie lernen, sich anders zu verhalten. Alles Gute für 2020.

Viel Vergnügen beim Lesen  
Ihr  
Julien Backhaus

### Impressum

#### Founders Magazin

**Redaktion/Verlag** Backhaus Verlag GmbH

E-Mail: [verwaltung@backhausverlag.de](mailto:verwaltung@backhausverlag.de)  
Redaktion: Martina Schäfer  
Layout und Gestaltung: Sverjita Freytag

#### Onlineredaktion

[verwaltung@backhausverlag.de](mailto: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](mailto:info@backhausverlag.de)  
Internet: [www.backhausverlag.de](http://www.backhausverlag.de)

#### Alle Rechte vorbehalten

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

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

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

# INHALT

## NR. 9



»Ich bin dankbar, dass die Leute ihre Vorurteile langsam über Bord werfen.«

**Victoria Beckham** Seite 6  
Ehemals als Spice Girl erfolgreich ist Victoria Beckham inzwischen Mode-Designerin mit internationalem Renommee. Für diese Anerkennung musste Sie lange kämpfen.

### LEBEN

**10 Klare Ziele**  
Prof. Dr. Lothar Seiwert

### WISSEN

**8 Die Erfolgsformel von Zuckerberg, Jobs & Co.**  
Paul Misar

### TOP 30

**Die monatlichen Top 30 Founder**  
Seite 16

### ERFOLG

**6 Victoria Beckham**  
What I really, really want

**12 Snoop Dogg**  
„Smooth“ Einstieg bei Klarna

**18 Jennifer Lopez**  
Eine Karriere voller Erfolge



**Die Erfolgsformel von Zuckerberg, Jobs & Co.**  
Paul Misar  
Seite 8

---

## EINSTELLUNG

---

### **Snoop Dogg Seite 12**

Der US-Rapper steigt groß bei Pay-Dienstleister Klarna ein. Unter dem Slogan „Smooth“ wirbt er für das Unternehmen.

### **14 Günter Schmitz**

Die Firma ist der Spiegel des Chefs

### **20 Evelyn Summhammer**

Die positive Seite der Aggression

---

## BUCHTIPPS

---

### **Alle Seite 23**

#### **Die Albrechts**

Auf den Spuren der ALDI-Dynastie

#### **Die Erfolgsgeheimnisse der Millionäre**

Welche Gewohnheiten machen dich reich?

#### **Kill dein Kaninchen**

Werde Herr deiner Angst

#### **AskGaryVee**

Gary Vaynerchuck gibt Tipps für Unternehmer

#### **Peter Thiel**

Seine Erfolge und Visionen

#### **Voll verkackt!**

Wie Scheitert und wieder aufsteht

---

## FOUNDERS DESK

---

### **22 Gerald Hörhan –**

Organisiert mit Plan und Rock'n'Roll



»Victoria hat Stil –  
genau wie ihre Mode.«  
– Karl Lagerfeld

# VICTORIA BECKHAM

2009 schafft Victoria Beckham den Durchbruch als Designerin.  
Im Jahr 2015 soll die Britin doppelt so viel  
verdient haben wie ihr Mann David

Früher war sie Sängerin bei den Spice Girls, heute ist sie erfolgreiche Unternehmerin: Bei der Fashion Week in London hat Victoria Beckham im Februar ihre neueste Kollektion vorgestellt. Sie hat die Kleidung nicht nur designt, sondern auch als Model auf dem Laufsteg präsentiert. Ihre Herbst/Winter-Kollektion besteht aus Klassikern wie Blazern im Karomuster, Tweed-Stücken und Bleistiftröcken mit eingesteckter Seidenbluse in gedeckten Grundtönen mit knalligen Akzenten. Damit bewies die 44-Jährige einmal mehr, dass sie ihre Kundenschaft und deren Modebedürfnisse genau kennt und passend bedienen kann.

Im Jahr 2004 gestaltete Victoria Beckham ihre erste Jeanskollektion „VB Rocks“ für Rock & Republik. Die Hosen kosteten 400 Dollar und mehr, sodass schon allein durch den Preis eine gewisse Exklusivität geschaffen wurde. Auch Taschen und Sonnenbrillen verkaufte Beckham über Rock & Republik, später über ihre eigene Marke, unter dem Logo einer Krone, die die Initialen „dVb“ aufweist und für „David Victoria Beckham“ steht. 2006 gab Victoria Beckham die Zusammenarbeit mit Rock & Republic auf und brachte ihr eigenes Label „dVb Style“ heraus. Sein erstes Parfüm stellte das Paar im Jahr 2007 vor. Der Unisex-Duft heißt „Intimately Beckham“.

Mit einem neuen Erscheinungsbild machte Victoria Beckham 2008 auf sich aufmerksam: Gerüchte um Magersucht machten die Runde. Mit kurzen Haaren und sehr viel schlanker, präsentierte sie sich in feinen Roben. Das Label trug den Namen „dVb

Style by Victoria Beckham“, 2009 hieß es nur noch „Victoria Beckham“. Unter dieser neuen Marke präsentierte die Geschäftsfrau 15 Kleidungsstücke bei der New Yorker Fashion Week. Sie hatten unkonventionelle und strenge Formen und klare Farben. Die Kleidungsstücke wurden in Handarbeit hergestellt und kosteten zwischen 650 und 1900 Pfund. Diese Kollektion verhalf ihr zum endgültigen Durchbruch in der Modewelt. Seitdem wird sie als renommierte Designerin angesehen. Sogar von Modezar Karl Lagerfeld, oft harscher Kritiker neuer

»Ich bin dankbar,  
dass die Leute  
ihre Vorurteile  
so langsam über  
Bord werfen.«

Mode, waren anerkennende Worte zu vernehmen: „Victoria hat Stil – wie ihre Mode.“ Suzy Menkes, eine bekannte Mode-Journalistin, adelte sie mit der Headline „Ein Hoch auf Königin Victoria!“ im „International Herald Tribune“. Wie hart Victoria Beckham für diesen Durchbruch gekämpft hat, lässt sich an ihren Dankesworten ablesen: „Ich bin dankbar, dass die Leute ihre Vorurteile so langsam über Bord werfen. Die Modeindustrie hat mich voll akzeptiert, und meine Kleider dürfen für sich sprechen.“

Von da an ging es rasant bergauf. Ihre erste Taschenkollektion veröffentlichte die Unternehmerin 2010. Die Kollektion war in Windeseile ausverkauft. Ein Jahr später wurde das ehemalige Spice Girl mit dem British Fashion Award für die beste Designermarke geehrt. Eine billigere Kollektion als zuvor nannte Beckham 2011 „Victoria by Victoria Beckham“. Markenzeichen dieser Kollektion sind abgerundete Ecken und ein Katzenprint-Kleid. Sie kam jünger daher als die Vorgänger-Kollektion und fiel mit losen Sixties-Silhouetten auf. Eine Erklärung der Designerin zur neuen Kollektion: „Ich öffne mich mit dieser Linie Frauen und Mädchen mit verschiedenen Größen und Formen. Victoria by Victoria Beckham ist für alle, die etwas weniger Enges, weniger Strukturiertes wollen.“ Also ein geschickter Versuch, die Zielgruppe in den Markt der Otto-Normal-Verdiener hinein zu erweitern und damit die Verkaufszahlen nach oben zu schrauben – erfolgreich.

Inzwischen soll Victoria Beckham mehr verdienen als ihr Mann David. Der ehemalige Fußballprofi ist Anteilseigner des englischen Fußball-Fünftligisten Salford City und gehört zu einer Investorengruppe, die das MLS-Franchise Inter Miami gründete. Schon während ihrer Musikkarriere mit den Spice Girls soll Victoria in den 90er-Jahren etwa 114 Millionen Euro verdient haben. Währenddessen hat sich David ein geschätztes Vermögen von 385 Millionen Euro aufgebaut. 2015 hat ihn seine Frau eingeholt und etwa das doppelte Einkommen ihres Mannes erwirtschaftet.



Victoria Beckham mit ihrem Mann David Beckham (links) und Sohn Brooklyn Beckham auf dem roten Teppich der GQ Men of the Year Awards 2019 in London.

What I really,  
really want

# Warum Zeitgeist und Disruption die Märkte verändern

Von **Paul Misar**

Was müssen Unternehmer, die langfristigen Erfolg haben wollen, heute anders machen? Was haben Steve Jobs, Larry Page und Sergey Brin, und Mark Zuckerberg gemeinsam? Alle der vorgenannten Personen sind Multimillionäre, aber das sind die Früchte ihrer Arbeit, nicht die Ursache. Aber Geld und Vermögensaufbau sind immer nur das Resultat, nicht die Wurzel des Erfolges. Wir wollen aber die Ursache herausfinden. Was genau ist das Fundament der erfolgreichen Arbeit dieser Personen?

Auch wenn all diese Persönlichkeiten unterschiedliche Stärken haben bzw. hatten, so haben sie alle auch einige Gemeinsamkeiten, die den Erfolg am Ende bewirkt haben:

1. Sie alle haben als Pioniere neue Branchen erschaffen oder bestehende verändert. Jeder dieser einzigartigen Persönlichkeiten hatte am Anfang einen Traum. Den Traum, die Welt zu verändern und aus dieser Vision ist letztendlich eine persönliche Mission entstanden.
2. Sie haben es verstanden, diesen Traum gegen alle Widerstände am Leben zu erhalten und zum Leben zu erwecken, indem sie aus ihrer Vision eine Mission gemacht haben. Kein außergewöhnlicher Erfolg ist aus Modellierung von Branchenkollegen entstanden, sondern nur durch Einzigartigkeit.
3. Sie haben es verstanden ihre Mission bekannt zu machen. Jede dieser Personen hat eine einzigartige Positionierung für sich und ihr Unternehmen gefunden und aus dieser einzigartigen Positionierung eine einzigartige Marke aufgebaut. Nicht umsonst finden sich alle unter den Top 10 der bekanntesten Marken und sie haben damit alteingesessene Marken anderer Branchen von den vordersten Plätzen verdrängt. Einige wie Steve Jobs waren sogar mitverantwortlich am Untergang anderer Marken, die sich auf ihrer Marktführerposition ausruhten. Bestes Beispiel ist Nokia.
4. Sie alle sind spitz in den Markt eingedrungen: Steve Jobs mit iPod

und iPhone, Larry Page und Sergey Brin mit einer Suchmaschine namens Google, die ein anderes Konzept hatte als die damaligen Branchenersten und Mark Zuckerberg mit Facebook ging ebenfalls neue Wege.

5. Sie alle haben nach und nach wie Feldherren neue Territorien erobert und für sich beansprucht. Steve Jobs

## »Alle Lifedesin Entrepreneurere sind Missionare, die bereit sind, diese Welt zu verändern.«

mit Revolutionierung der Musikindustrie und Apps, danach mit iPad, Sergey Brin und Larry Page mit Google Maps, Kauf von YouTube und Entwicklung des Google-Cars, Mark Zuckerberg mit Übernahme von WhatsApp und Instagram.

6. Nicht alle waren erster in ihrer Ursprungsbranche: Steve Jobs musste jahrelang hinter Bill Gates im Windschatten nachfahren, bevor er zum Überholmanöver ansetzte. Die Google-Gründer waren nicht die Erfinder der ersten Suchmaschine. Yahoo war damals Marktführer, als sie starteten. Und Mark Zuckerberg hatte am Anfang seiner Karriere einige Rechtsstreitigkeiten mit Menschen, die behaupteten, er wäre nicht der Ursprung der Idee gewesen eine soziale Plattform wie Facebook zu erschaffen.
7. Sie alle haben sich mit Resilienz und Ausdauer gegen alle Widerstände durchgesetzt. Und genau darum geht es auch für jeden, der heute Erfolg haben will.

Es sind folgende Punkte, die Lifedesin Entrepreneurere anders machen.

Nochmals zusammengefasst die Erfolgsformel der Lifedesin Entrepreneurere:

1. Alle Lifedesin Entrepreneurere sind Missionare, die bereit sind diese Welt zu verändern oder wie Steve Jobs zu sagen pflegte, eine Delle ins Universum zu schlagen.
2. Alle Lifedesin Entrepreneurere sind Marketing- und Branding-Profis und einzigartig.
3. Alle Lifedesin Entrepreneurere sind Strategen und Krieger (des Lichts), die bereit sind, für Ihre Mission zu kämpfen, bis sie gewonnen haben.
4. Alle Lifedesin Entrepreneurere weiten permanent ihr Territorium aus und sind Meister der strategischen Kriegsführung. Sie haben gelernt für ihre Träume zu kämpfen.
5. Alle Lifedesin Entrepreneurere beobachten Branchen und schaffen neue Märkte, weil sie beobachten, was Kunden wünschen und was der existierende Markt noch nicht abdeckt. Sie verändern Branchen durch Disruption und zerstören Altes und nicht zeitgemäßes, indem sie auf Kundenwünsche und Marktbedürfnisse eingehen und ihrer Zeit voraus sind. Sie sind Vordenker.
6. Alle Lifedesin Entrepreneurere haben sich nicht davon abschrecken lassen gegen alt eingesessene Branchenriesen anzutreten. Sie haben einfach für sich beschlossen, die Branche disruptiv zu verändern und neue Branchen zu erschaffen, indem sie alt bewährtes mit neuen Komponenten verknüpft haben. So werden sie zu Marktführern.
7. Alle Lifedesin Entrepreneurere sind Kämpfer und Meister der Resilienz. Weder konnte man Steve Jobs stoppen, indem man ihn bei Apple aus seiner eigenen Firma hinaus geworfen hat, noch durch eine Beinahe-Pleite, wo Microsoft, der Hauptwidersacher, Apple Aktien gekauft hat.



**Paul Misar**, der Autor, ist mehrfacher Entrepreneur und Gründer der Best of Best Entrepreneur Academy. Außerdem hat er mehrere Bestseller geschrieben.

A profile photograph of Mark Zuckerberg, founder of Facebook, speaking. He is wearing a grey t-shirt and has his hands raised in a gesturing motion. The background is dark.

**Mark Zuckerberg**, Gründer und  
Vorstandsvorsitzender von Face-  
book Inc. ist ein gutes Beispiel  
für Zeitgeist und die Verwirkli-  
chung eines Traums.

# Die Erfolgsformel von Zuckerberg, Jobs & Co.

# KLARE ZIELE

Wie Sie klare Ziele für das kommende Jahr festlegen, erklärt Ihnen **Prof. Dr. Lothar Seiwert**

## Ziel- und Zeitmanagement

Fast jeder fasst für das neue Jahr gute Vorsätze, die das Leben in 2020 verbessern, verschönern oder gesünder machen sollen. Mehr Zeit mit der Familie verbringen, endlich Sport treiben, sich mehr Zeit für

»Weiß man nicht, welchen Hafen man anlaufen will, ist kein Wind günstig.«  
– Seneca

sich selbst nehmen und einen lang gehegten Traum verwirklichen sind nur einige von vielen Gedanken, die uns in der Zeit am Jahresende umtreiben. Doch nach einigen Wochen oder sogar Tagen sind diese Vorsätze längst vergessen, der Alltag kehrt wieder ein und wir tun uns schwer, den inneren Schweinehund zu überwinden, besonders im Fitness-Studio. Gute Vorsätze für das neue Jahr sind eigentlich nichts anderes als ein Alibi. Wir beruhigen unser Gewissen und sagen uns selbst, dass im nächsten Jahr alles besser werden wird – aber wir glauben nicht wirklich an die Umsetzung. Würden wir das tun, wären diese Vorsätze uns so wichtig, dass wir daraus handfeste Ziele formulieren. Die Vorsätze, die am Jahresende

verkündet werden, sind oft zu schwammig, um sie wirklich zu erreichen.

Ein Beispiel für ein handfestes Ziel müsste lauten: „Ich werde bis zum 30. April 2020 mindestens fünf Kilo abnehmen“, oder „Ich werde mindestens dreimal in der Woche abends eine Stunde lang mit meinen Kindern spielen“. Wenn wir unsere Ziele genau definieren und vor allem terminieren, fällt es uns leichter, uns selbst bei der Erreichung zu überprüfen. Außerdem kann man das neue Jahr unter ein besonderes Motto stellen, beispielsweise das „Jahr der Gesundheit“, um seinen Zielen mehr Ausdruck zu verleihen.

## Die alt bewährte Salami-Taktik

Erfolgreiche Menschen zerlegen große Ziele in kleine Zielchen. Das ist absolut nichts Neues, sondern schon lange bewährt. Der letzte große Universalwissenschaftler René Descartes entwickelte bereits 1637 ein Konzept für erfolgreiches Planen, das später als Salami-Taktik bekannt wurde: Alles, was du dir vornimmst, gliederst du in mundgerechte Happen auf. Diese werden nach Bedeutung und Dringlichkeit sortiert und nacheinander abgearbeitet. Schließlich vergleichst du deine Zielvorgabe mit dem tatsächlich realisierten Ergebnis. Das funktioniert im Beruf ebenso wie im Privatleben. Eigentlich ganz einfach – oder? Belohne dich für große oder auch kleine Etappenziele. Das motiviert, bis zum Schluss dranzubleiben!

Die seefahrenden Völker wissen, was klare Ziele wert sind. »Weiß man nicht, welchen Hafen man anlaufen will, ist kein Wind günstig«, sagte der Römer Seneca.

Vielleicht haben sie eine Vision oder das Wollen und Erreichen in den Genen. Aber egal wie, die meisten haben klein angefangen. Mit Zielchen. Wer merkt, dass er sich in kleinen Dingen auf sich selbst verlassen kann, wird auch größere Sachen in Angriff nehmen.

Welche Projekte haben dich in deinem Leben zum Erfolg gebracht? Diplomarbeit geschrieben, Kind erzogen, einen Marathon gelaufen? Im Verein eine Jugendmannschaft aufgebaut? Eine Familie versorgt? Wir vergessen so leicht, was wir erreicht haben, wenn uns genügend Zeit gelassen wurde. Gut, wenn du dir das hin und wieder einmal in Erinnerung rufst.

## SMART ans Ziel

Für eine klare Zieldefinition ist die bekannte SMART-Formel eine gute Hilfe: Ein Ziel muss „Spezifisch“, „Messbar“, „Aktionsorientiert“, „Realistisch“ und „Terminierbar“ sein. Mit dieser Eselsbrücke kannst du die eigenen Vorsätze auf

»Eine Reise von tausend Meilen beginnt mit dem ersten Schritt.«

– Chinesisches Sprichwort

Umsetzbarkeit überprüfen und dir nur das vornehmen, was auch wirklich erreichbar ist. Denn nur mit klaren statt vagen Zielen kann das neue Jahr wirklich besser, schöner und gesünder werden.



**Prof. Dr. Lothar Seiwert**, ist Experte für Zeit- und Lebensmanagement. Er ist Certified Speaking Professional und GlobalSpeaking Follow sowie Bestsellerautor.

### Der erste Schritt zählt

»Eine Reise von tausend Meilen beginnt mit dem ersten Schritt«, sagen die Chinesen. Wenn dir etwas zu groß erscheint, lasse dich nicht einschüchtern. Schau' dir an, wie du das Problem in kleine Teilaufgaben zerbröseln kannst. Immer einen Schritt nach dem anderen. Das Ziel bleibt im Blick, damit du dich nicht verläufst. Aber entscheidend ist immer der nächste Schritt. Und dabei greifen immer mehr Menschen zum „Bullet Journal“.

### Bullet Journal – Der Mega-Trend aus den USA jetzt auch in Deutschland

2013 rief Ryder Carroll eine Website ins Leben, wo er eine einfache Organisationsmethode vorstellte – das „Bullet Journaling“. Es sollte eine neue Art von Lebensplaner sein, die dabei hilft, auf spielerische Weise die täglichen Aufgaben, Zeitplanung und Deadlines zu bewerkstelligen. Und das fand Anklang. Bullet Journal wird zum globalen Phänomen. Millionen von Menschen verliehen sich auf Anhieb in das Bullet Journal. Nicht nur, dass sie mit Hilfe von Bullets (Organisationspunkten) den geschäftigen Alltag bewältigen, sondern auch und gerade weil sie dem stressigen Hamsterrad von Aufgaben entfliehen – und wieder Kontrolle über ihre Zeit gewinnen. Das Geheimnis liegt darin, dass man mit dem Bullet Journal lernt, bewusste Entscheidungen über das eigene Leben zu treffen. Man sortiert seine Aufgaben und seine Gedanken. Und zwar nicht auf dem Tablet oder in einer App, sondern mit einem Stift in der Hand auf einem Blatt Papier oder schönen Arbeitsbuch. Das bewusste Offline-Gehen ist der Schlüssel zu sich selbst. Indem wir Dinge zu Papier bringen, reflektieren wir über den Sinn der Sache. Und darum geht es. Schon fünf Minuten morgens und fünf Minuten abends reichen aus, um sich einen Plan zu machen.

Wichtig dabei ist, zu unterscheiden:

1. Was muss ich tun?
2. Was sollte ich tun?
3. Was möchte ich tun?

Das Ziel von Bullet Journaling ist es, die richtige Balance zwischen Dingen zu finden, die man für die anderen und die man für sich selbst macht. Und die wohl beste Regel: täglich füllen, klare Ziele setzen, ehrliche Wünsche formulieren und sich dabei Stück für Stück selbst kennenlernen. Natürlich soll man nach großen Zielen streben – aber in kleinen Schritten. Nimm dir also am Anfang lieber ein bisschen weniger vor. So hast du eine reelle Chance, deine Vorsätze – besser Ziele – auch in die Tat umzusetzen. Suche dir Verbündete, zum Beispiel bei deinen sportlichen Zielen: Denn gemeinsam erreicht man Ziele leichter – ob beruflich oder privat. Und es macht auch mehr Spaß, sich für etwas zu engagieren, wenn Freunde oder die Familie mitziehen.

## Die SMART-Formel für Zielsetzung

### Spezifisch

Formulieren Sie jedes Ihrer Ziele möglichst konkret, ansonsten bleibt es nichts als ein vager Wunsch. Statt sich vorzunehmen, Karriere zu machen, sollten Sie genau aufschreiben, welche Anstrengungen und Mühen Sie dafür auf sich nehmen werden. Dadurch sind Sie von vornherein gezwungen, sich alle notwendigen Informationen zu verschaffen, die für Ihren Karrieresprung wichtig sind.

### Messbar

Achten Sie darauf, dass Ihre Ziele messbar sind. Nehmen Sie sich nicht vor, irgend-etwas, irgendwann und irgendwie zu tun. Sagen Sie nicht, dass Sie mehr Zeit mit Ihrer Familie verbringen wollen. Legen Sie genau fest, wie viel Zeit Sie Ihren Lieben widmen wollen. Nur so können Sie später auch feststellen, ob Sie Ihr Ziel erreicht haben oder ob und wo Sie noch nachbessern müssen.

### Aktionsorientiert

Formulieren Sie Ihre Ziele so, dass sie Sie dazu motivieren, den wohl formulierten Worten auch Taten folgen zu lassen. Und konzentrieren Sie sich nicht auf das, was Sie nicht tun wollen. Achten Sie darauf, positive Formulierungen zu verwenden. Nehmen Sie sich nicht vor, weniger zu arbeiten. Nehmen Sie sich lieber vor, sich jeden Tag eine Stunde nur für sich zu gönnen.

### Realistisch

Setzen Sie sich nur realistische Ziele. Ziele, die Sie auch tatsächlich verwirklichen können. Aber ein bisschen Ehrgeiz sollte schon sein. Sonst sind Ihre Ziele keine echte Herausforderung. Ziele sollten ehrgeizig, aber machbar sein. Zugegeben, ein schmaler Grat, der mit etwas Erfahrung aber durchaus begehbar ist. Übrigens: Unterforderung ist mindestens ebenso demotivierend wie Überforderung. Ihre Ziele müssen realistisch sein.

### Terminierbar

Schieben Sie Ihre Ziele nicht auf die lange Bank. Nehmen Sie sich nicht vor, irgendwann einmal drei Kilo abzunehmen. Setzen Sie sich einen festen Termin, bis wann Sie drei Kilo leichter sind. Geben Sie Ihren Zielen einen konkreten Termin. Legen Sie fest, bis wann Sie ein Etappenziel und schließlich das Gesamtziel erreicht haben wollen. Nur so können Sie prüfen, ob Sie auch wirklich Fortschritte machen. Nichts motiviert schließlich mehr als nachweisbare Erfolge.

## Private Projekte



1.

2.

3.

## Beruf



1.

2.

3.

## Finanzen



1.

2.

3.

# „Smooth“ Einstieg bei Klarna

Lässig kommt er daher, mit seinen langsam ergrauenden Cornrows, dem bequemen Sportklamotten und einem Blick aus halbgeschlossenen Augen, ähnlich einer schläfrigen Katze. Doch der Eindruck täuscht, Snoop Dogg schläft keineswegs, im Gegenteil, er ist ein hellwacher Unternehmer. „Musik ist mein Herz und meine Seele, sie ist mein Anker“, sagt er und betont, dass er sie niemals aufgeben wird. Doch das hindert ihn nicht, daneben klug in hochaktuelle Tech-Unternehmen zu investieren.

»Ich habe nach einer Möglichkeit gesucht, mein Anlageportfolio im Technologiebereich auf Europa auszuweiten.«  
Snoop Dogg

Sein letztes Projekt: Klarna, Bezahl-dienstleister aus Schweden. Hier übernahm Snoop Dogg die Anteile eines bestehenden Gesellschafters und nutzte gleich seine Berühmtheit für eine Werbekampagne unter dem Motto „Smooth“, um das Unternehmen gehörig nach vorn zu bringen.

In den drei Spots sind unter anderem auch sein Vater, „Papa Snoop“ Vernell

Varnado und Jay Versace, ein bekannter amerikanischer YouTuber, mit von der Partie. Damit sollen Konkurrenten wie den großen Internetkonzernen und Paypal die Kunden abspenstig gemacht werden, gerade auf US-amerikanischem Boden. Dort dürfte sich Klarna von seiner Kampagne mit dem Rapper auch eine deutliche Steigerung des Bekanntheitsgrads erwarten.

Für Sebastian Siemiatkowski, CEO und Gründer der Klarna Bank AB, war der Musiker ein Wunschkandidat: „Mit der Person, die smooth am besten verkörpert, zusammenzuarbeiten, öffnet Klarna neue Türen und unterstützt unser weiteres Wachstum und unsere Entwicklung als Unternehmen.“

Wohin diese Entwicklung gehen soll, machen zwei Schritte deutlich: Zuerst einmal wurden neue Produkte angekündigt. Zum Zweiten wäre dies strategisch die perfekte Vorbereitung für einen Börsengang des wertvollsten Europäischen

Fintech Startups, voraussichtlich in den USA. So sagt auch Siemiatkowski ein Börsengang würde wahrscheinlich in den USA angestrebt, weil dort ein größeres Verständnis für Technologieunternehmen wie Klarna herrsche und weil sich die USA in den nächsten zwei Jahren zum größten Markt des Unternehmens entwickeln könnte. Schon jetzt gewinnt das Techunternehmen jährlich sechs Millionen neue Kunden in Übersee.

Im August brachte eine Funding round für Klarna einen geschätzten Wert von 5,5 Milliarden Dollar auf den Tisch. Damit lässt es TransferWise und N26 mit ihren jeweils 3,5 Milliarden souverän hinter sich. Neben Snoop Dogg als „smooth“-Aushängeschild sind unter anderem auch BlackRock Inc., Sequoia Capital und Permira Holdings mit an Bord. Trotzdem wird es vor dem Börsengang erst weitere Versuche geben private Investoren an Bord zu holen, kündigt Siemiatkowski an und fügt hinzu, dass weitere Akquisitionen ins Auge gefasst werden, um das Wachstum des Unternehmens zu fördern. Daneben verriet er, dass der Bezahl-Serviceleister vor Kurzem eine Transaktion in den USA getätigt haben und ein Deal in Europa kurz vor dem Abschluss steht. Namen wurden jedoch nicht genannt. Die größte bekannte Akquisition hat Klarna bisher 2013 getätigt, als es sich für 150 Mio. Dollar den deutschen Payment Provider Sofort einverleibt hat.

# SNOOP



»Die Krönung zu **Smooth Dogg** war dabei nur der Anfang. Wir haben noch jede Menge mehr auf Lager.«

# DOGG

Auszug aus dem Buch  
„Unternehmertum ist nichts für Feiglinge“  
von Günter Schmitz



Echte Unternehmer  
schieben ihren  
Misserfolg nicht  
auf andere.

# Die Firma ist der Spiegel des Chefs

Unternehmenserfolg – eine Frage der Persönlichkeit? Selbstbewusst, beharrlich, durchsetzungsfähig, kommunikationsstark, flexibel, kreativ, engagiert, leistungsbereit, führungsstark, einfallsreich, handlungsorientiert, risikofreudig ... – all das und noch viel mehr sollen erfolgreiche Unternehmer sein. Das klingt wie der Steckbrief für die Eier legende Wollmilchsau, die gleichzeitig noch Zugpferd- und Alleinunterhalterqualitäten hat. Jede der Eigenschaften, die Gründerportale und Existenzberater aufzählen, hat sicher ihre Berechtigung. Mindestens ebenso wichtig für nachhaltigen Erfolg sind meiner Erfahrung nach jedoch folgende Unternehmerqualitäten, die weit seltener (wenn überhaupt) zum Thema gemacht werden:

- Menschen lieben
- Sich selbst hinterfragen und bereit sein, dazuzulernen
- Sich als Gestalter verstehen, nicht als Opfer der Umstände

»...wir alle neigen dennoch dazu, uns Menschen so zurechtbiegen zu wollen, dass sie in unser Konzept passen.«

## Menschen lieben

Hier steht ganz bewusst »lieben« und nicht »mögen«. Wer »mag«, urteilt. Wer liebt, akzeptiert vorbehaltlos. Die Welt ist bunt, die Menschen sind unterschiedlicher, als wir uns im stillen Kämmerlein träumen lassen, und jeder ist auf seine Weise einzigartig. Nicht nur Unternehmer oder Führungskräfte, sondern wir alle neigen dennoch dazu, uns Menschen so zurechtbiegen zu wollen, dass sie in unser Konzept passen. Wer ist wie wir, wer unsere Erwartungen erfüllt, den mögen wir. Wer anders ist, den empfinden wir als weniger sympathisch, vielleicht sogar als »unfähig«. All das ist nichts Anderes als Rechthaberei. Gehen

Sie davon aus, dass die meisten Menschen bei einem Urteil über andere so ticken und dass auch die Meinungen über Sie selbst durchaus unterschiedlich ausfallen. Ihr Leben als Unternehmer wird leichter, wenn Sie Menschen akzeptieren, ohne sie zu beurteilen und verurteilen.

## Sich selbst hinterfragen

Vor einiger Zeit beriet ich einen mittelständischen Unternehmer aus Frankfurt, der vor allem von unseren Verkaufsmethoden lernen wollte. Er war überzeugt, mit neuem und wertigerem Präsentationsmaterial würden seine Verkäufer mehr Umsatz machen. Nachdem ich ihn einen halben Tag begleitet hatte, musste ich ihm leider sagen: »Bei Ihnen würde ich als Mitarbeiter gar nicht erst anfangen!« Er war konsterniert. Doch ein schroffer Umgangston und viele Rückfragen, die auf mangelnde Delegation

sowie planlose Abläufe schließen ließen, waren mit ein paar Hochglanzbroschüren nicht auszubügeln. Sein eigenes Fazit am

Ende des Tages: »Ich brauche keine neuen Verkaufsunterlagen, sondern ein anderes Führungsverhalten!« Ich habe große Hochachtung vor dieser Einsicht. Dort anzukommen, hat mich selbst einige Jahre gekostet.



**Günther Schmitz**, der Autor, ist Gründer von „Coplaning“. Er führte sein Handwerksunternehmen zum preisgekrönten Premiumanbieter.

Seit 2008 vermittelt er mit der „Denkhouse“ Akademie Unternehmer-Philosophie.

In Elternhaus, Schule, Lehre und auf der Baustelle herrschte das Recht des Stärkeren. Wer so groß wird, muss sich anstrengen, um nicht irgendwann autoritär zu werden und die anderen nach seiner Pfeife tanzen zu lassen. Dabei fängt man als Unternehmer am besten bei sich an, wenn es nicht rundläuft: Was tun wir selbst dafür, dass Menschen sich am Arbeitsplatz wohlfühlen und ihr Bestes geben? Kleine und mittelständische Unternehmen sind der Spiegel ihres Inhabers, der Unternehmerpersönlichkeit an der Spitze. Es liegt am Chef, ob es Sie fröstelt, Sie müssen nicht weit gehen, um Problemen auf die Spur zu kommen. Oft reicht der Blick in den Spiegel.

»Kleine und mittelständische Unternehmen sind der Spiegel ihres Inhabers, der Unternehmerpersönlichkeit an der Spitze.«

## Sich als Gestalter verstehen, nicht als Opfer der Umstände

Die vielleicht wichtigste Eigenschaft eines Unternehmers steckt schon in der Berufsbezeichnung: Unternehmer »unternehmen« etwas, sie packen an, nehmen ihr Schicksal selbst in die Hand, statt die Verantwortung für ihr Wohlergehen anderswo zu suchen. Ich habe noch niemanden getroffen, der durch Jammern im Leben weitergekommen ist. Schuldige sind immer schnell gefunden, der Staat, die Banken, schlecht ausgebildete Mitarbeiter oder rabattsüchtige Kunden. Das sind aber gesellschaftliche Trends und Entwicklungen, die man als Unternehmer nicht beeinflussen kann. Was heißt das? Ganz einfach: Diese Dinge als gegeben hinnehmen und sein Unternehmen an diesen unbeeinflussbaren Faktoren vorbeisteuern. Echte Unternehmer schieben ihren Misserfolg nicht auf andere, die Konkurrenz oder die wirtschaftliche Lage. Denn das Gute an einer schlechten Lage ist: In der Regel stehen Mitbewerber vor den gleichen Herausforderungen und Problemen. Dann geht es darum, wer der Schnellere ist und wer die richtigen und besseren Ideen hat. Schwierige Zeiten sind gute Zeiten für gute Unternehmer!

Dezember 2019

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN  
**founders**

**TOP  
30**

---

DIE MONATLICHEN  
TOP 30 FOUNDER

# Marketing, Weiterbildung und Fashion stark vertreten



Das **founders magazin** wählt monatlich exklusiv die 30 spannendsten und aktivsten Unternehmer und Gründer. Was sehr deutlich hervorsteicht ist, dass die Marketingbranche, dicht gefolgt von Weiterbildung und Fashion, die am stärksten vertretene Branche ist. Die Entwicklung der Wirtschaft bezieht das Image, das äußere Erscheinungsbild eines Unternehmens, immer mehr mit ein. Kunden wählen Unternehmen, bei denen sie kaufen wollen, nach Sympathie, nicht unbedingt nach dem besten Angebot aus, was die Marketingbranche zu einem extrem wichtigen Wirtschaftszweig gemacht hat. Menschen möchten in allen Bereichen Up-to-Date sein, weshalb auch die Sparte der Weiterbildung zugelegt hat. Aber auch die Modebranche und alles rund um Plattformen sind für Unternehmer sehr beliebt.

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

Name	Branche
Dieter Bohlen	Entertainment
Wolfgang Joop	Fashion
Julian F.M. Stoeckl	Design
Lena Gercke	Fashion
Guido Maria Kretschmer	Fashion
Frank Elstner	TV-Produktion
Fedor Holz	Apps
Patrick Reiser	Weiterbildung
Seyit Ali Shobeiri	Fitness
Janina Lübckemann	Coaching
Susanne Hesslenberg	Interior
Sandro Julian Stadelmann	Immobilien
Alfons Schuhbeck	Gastronomie
Henry Maske	Gastronomie
Alla Schaefer	Networking
Ina Remmers	Plattformen
Christian Vollmann	Plattformen
Till Behnke	Plattformen
Thomas Klußmann	Marketing
Christoph Schreiber	Marketing
Rainer Zitelmann	Immobilien
Sergej Heck	Marketing
Emrah Bayka	Film
Robert Gladitz	Weiterbildung
Elmar Rassi	Weiterbildung
Chris Steiner	Gesundheit
Micaela Schäfer	Entertainment
Roger Rankel	Weiterbildung
Andreas Matuska	Marketing
Sven Schwald	Marketing

Erfolg



NBC

billboard  
2018  
MUSIC AWARDS



M

C

b  
M

ND

dk  
dick clark  
productions

NBC

# J.L.O

## Eine Karriere voller Rekorde

Sie ist Tänzerin, Sängerin, Schauspielerin und Unternehmerin: Jennifer Lopez hat viele Talente. Mit etwa 80 Millionen verkauften Tonträgern zählt J.Lo zu den erfolgreichsten Musikern weltweit. Darüber hinaus verkauft sie ihr eigenes Parfum und ihre eigene Mode und spielte in Filmen mit, die zu Kinokassenschlagern wurden. 31 Millionen Euro verdient sie nach Angaben des Online-Portals vermoeenmagazin.de im Durchschnitt pro Jahr. Ihr Vermögen schätzt das Online-Magazin auf 290 Millionen Euro.

J.Lo hat in ihrer Karriere mehrere Rekorde gebrochen. Sie errang als erste Künstlerin zeitgleich den ersten Platz der Alben- und Kinocharts. Und sie kletterte als erste Solo-Sängerin des Labels Epic Records mit ihrem Album auf den ersten Platz der amerikanischen Charts. Viele Prominente wie Pitbull, Jessica Alba und Demi Lovato sind mehr als nur Fans von J.Lo: Sie erzählten, dass J.Lo sie in ihrer Karriere auch inspiriert hätten.

Die 49-jährige Lopez hat in ihrem Leben schon alles erreicht, wovon sie geträumt hat. Doch auch in

ihrer beispiellosen Karriere galt: Von nichts kommt nichts. „Ich musste mir alles erkämpfen. Aufs College zu gehen, war abwegig. Kontakte zur Showbranche gab es nicht. Da bleibt dir nichts anderes übrig, als dir den Arsch aufzureißen“, sagte sie im Interview mit der Zeitschrift Intouch.

Ihr Freund Alex Rodriguez sei genauso ehrgeizig, ergänzte sie, „weil wir wissen, wie es ist, aus dem Nichts zu kommen“. Damit spielte J.Lo auf ihre Jugend an, in der sie in der Bronx aufwuchs. In diesem New Yorker Stadtteil liegt das Pro-Kopf-Einkommen der Bürger deutlich unter dem US-amerikanischen Durchschnitt. Und der Anteil der Einwohner, die unterhalb der Armutsgrenze

leben, ist etwa doppelt so hoch wie im Landesdurchschnitt. Lopez ist es nicht nur gelungen, beruflich erfolgreich zu sein, sondern sie ist auch privat zufrieden. Mit ihrem Ex-Freund Marc Anthony habe sie keinen Stress, betont sie in dem Intouch-Interview. Mit ihm sei sie vor der Beziehung schon befreundet gewesen. Nach der Trennung hätten sie beide das Ziel gehabt, die Kinder gut zu erziehen. „Unsere Kämpfe und Befindlichkeiten standen immer an zweiter Stelle“, zitiert das Magazin Lopez. Vor dem Hintergrund, dass sie in diesem Jahr 50 Jahre alt wird, erzählte die

attraktive Sängerin, dass sie im Laufe der Jahre etwas gelassener geworden sei. Wenn man jung sei, zerbreche man sich eher den Kopf darüber, was die anderen über einen denken. Heute wisse sie, dass das unwichtig ist. Sie könne es schließlich nicht allen recht machen. J.Lo liebt ihren Beruf, doch für sie

gibt es Wichtigeres: ihre Familie. Ihren Kindern, sagt die schöne Sängerin, versuche sie die Werte zu vermitteln, die ihre Eltern schon an sie weitergegeben haben. Vor allem dem Arbeitsethos und der Spiritualität misst sie eine große Bedeutung zu. Lopez ist stolz darauf, dass ihre Kinder viel weltoffener sind, als sie es im gleichen Alter war.

Jennifer Lopez und ihr Lebensgefährte Alex Rodriguez beim Besuch des Cfd Fashion Awards 2019 im Brooklyn Museum.



„Es wird etwas sein, das funktioniert. Darauf können Sie sich verlassen, wenn mein Name auf etwas steht.“  
– Jennifer Lopez

In ihrem Privatleben hat J.L.O aber auch schon schwere Zeiten hinter sich. Die Verlobung mit Ben Affleck scheiterte und ihre zwei Ehen mit dem Kellner Ojani Noa und dem Tänzer Chris Judd hielten nur kurz. Nach der Trennung von Anthony ist sie derzeit mit dem weltbekannten Baseballspieler Alex Rodriguez zusammen. Obwohl die Sängerin schon sehr erfolgreich ist, ruht sie sich nicht auf ihren Lorbeeren aus. Seit dem vergangenen Jahr können Frauen ein Make-up von J.Lo kaufen. Und am Ende dieses Jahres will sie eine Hautpflegelinie herausbringen. Damit reagiert die Künstlerin auf zunehmende Fragen ihrer Fans nach ihrem Hautpflege-Programm. „Ich möchte, dass es etwas ist, das all die Dinge umfasst, die ich gelernt habe, und alle Geheimnisse, die ich habe. Und es hat nichts mit Nadeln zu tun“, sagte sie nach Angaben des Online-Portals der Zeitschrift Newbeauty während der Vorstellung ihres Films „Secound Act“ in New York. Und die Latina fügte noch hinzu: „Es wird etwas sein, das funktioniert. Darauf können Sie sich verlassen, wenn mein Name auf etwas steht.“ Während ihrer Karriere als Unternehmerin hatte J.Lo bereits 26 Parfums auf den Markt gebracht.

# Die positive Seite der Aggression

Die Super-Energie, die uns den Erfolg bringt, von dem andere nur träumen

Die Super-Energie, die uns den Erfolg bringt, von dem andere nur träumen. Weshalb hat Philipp immer mehr Erfolg als andere, obwohl andere doch viel talentierter sind als er? Weshalb macht er die genialen Geschäftsabschlüsse, obwohl andere doch viel bessere Verhandler sind? Die Antwort ist: Philipp nutzt die positive Seite seiner Aggression.

Wir alle tragen Aggression in uns. Es ist jene Energie, die wir instinktiv einsetzen, wenn wir uns bedroht fühlen oder wir ein Ziel erreichen wollen.

**„Dein Siegeswille überzeugt, weil du dranbleibst, Dinge in die Hand nimmst, die anderen zu mühsam sind“**

Stell dir vor, du möchtest in der Karriereleiter einen Schritt weiterkommen und du weißt, dein Kollege Luka möchte das auch. Dann hast du zwei Möglichkeiten: Du vernichtest Luka oder du engagierst dich in deiner Arbeit so vehement und beharrlich, dass es auffällt, wie zielsicher du deinen Weg gehst.

Wenn du dich dafür entscheidest, Luka zu vernichten, dann gehst du den Weg der negativen Aggression: das heißt, Luka der dein Ziel bedroht, wird innerlich von dir als dein Feind eingestuft. Und du wirst alles tun, um deinem Feind einen Schaden zuzufügen oder ihm weh zu tun. Und zwar in einem Ausmaß, dass Luka auf der Strecke bleibt. Zum Beispiel, machst du Luka bei Meetings lächerlich, provozierst ihn öffentlich und schmälert seine Ergebnisse. Du enthälst ihm Informationen oder spielst ihm falsche Informationen zu. Bei Aufgaben, in denen ihr zusammenarbeitet, gibst du ungenaue

Ergebnisse ab oder hältst die vereinbarten Termine nicht ein. Du wirst also alles tun, um Luka niemals strahlen zu lassen. Vielleicht gewinnst du dieses Spiel und bekommst die Position, die du dir gewünscht hast. Aber eines kannst du dir sicher sein. Der Preis ist hoch! Du hast mit deinem Verhalten eine Wirkung erzielt, und zwar jene, die dich vielleicht als vermeintlichen Sieger dastehen lässt, aber bei den Menschen in deiner Umgebung ein fahles Gefühl hinterlässt. Sie werden dich als gefährlich und unberechenbar einstufen. Sie werden höflich

zu dir sein, aber niemals ins Vertrauen zu dir gehen. Es wird immer eine vorsichtige Distanz zwischen Euch sein. Vielleicht denkst du jetzt: „Nicht so schlecht am Weg in die Karriere, dann weiß gleich jeder Bescheid, wer hier der Boss ist.“ Aber eines kann ich dir garantieren: irgendwann verlierst du die Menschen rund um dich und dann wird gegen dich gevotet. Aus Rache. Denn der gesunde Mensch trägt einen Gerechtigkeitssinn in sich und wird genau dann Rache zollen, wenn es ihm möglich ist. Die Alternative ist, du entscheidest dich für die positive Aggression: du leistest deine Extrameile und punktest mit Kampfgeist, überdurchschnittlichen Leistungen, Durchsetzungswillen und Durchsetzungskraft und motivierst die Menschen an deiner Seite, dein Ziel mit dir zu verfolgen. Alle deine Energie investierst du in dein Ziel und du führst mit deiner Klarheit, die du dir erarbeitet hast, während die anderen bereits ihr erstes After-Work Bier konsumieren. Dein Siegeswille überzeugt, weil du dranbleibst, Dinge in die Hand nimmst, die anderen zu mühsam sind und nicht aufhörst, dich in dein Ziel zu verbeißen. Dabei bleibst du menschlich fair, denn es geht nicht darum andere auszuschalten, sondern zu gewin-

nen. Diese positive Energie, deine positive Seite deiner Aggression steckt an und die Menschen in deiner Umgebung wollen in deiner Energie sein. Das bedeutet natürlich nicht, naiv alles anzunehmen. Nein! Du setzt die Grenzen, wann es notwendig ist, aber nicht um zu schädigen, sondern um voran zu kommen.

Überlege kurz: Kennst du Menschen mit positiver Aggression in deiner Umgebung? Wie beurteilst du diese?

Oftmals sind diese auch mit Neidgefühlen besetzt, für ihre Disziplin, die sie in eine Sache stecken. Sie haben den Biss, den sich viele wünschen und die Klarheit, die es braucht. Sie betreiben keine vernichtenden Spiele, sie sind gut bei sich. Ihre Entwicklung ist Teil ihrer Identität und sie strahlen Selbstsicherheit und Siegeswillen aus. Ein gutes Beispiel dafür stellt der bekannte Tennisspieler Roger Federer dar.



## Wer bist Du?

Bist Du auch jene Person, die ihre Lebensenergie positiv nutzt und ihre angeborene Aggression in Richtung Ziel einsetzt? Oder bist du mehr auf Schädigung programmiert? Ein kleiner Tipp: Solltest Du Lust verspüren aus Rache oder einem anderen Motiv jemandem weh zu tun oder jemanden zu schädigen: Verändere deine Perspektive. Überlege, was sich machen lässt im Sinne der positiven Aggression. Wie kannst du dein Gegenüber überzeugen, einen konstruktiven Weg mit Dir zu gehen oder einen Kompromiss mit Dir zu schließen. Aus dem Grund, weil du dann an anderer Stelle auch bereit bist, einen Kompromiss einzugehen. Und zwar aus gutem Grunde: Du hast gelernt, dass die positive Richtung der Aggression nachhaltiger ist und dir Respekt zollt.



**Evelyn Summhammer** ist Persönlichkeitsdesignerin und Expertin für Persönlichkeitsentwicklung in Unternehmen und für Unternehmer/innen. Sie ist Wirtschaftspsychologin und Psychotherapeutin.



PAT WIND  
Sänger, Model  
& Entertainer

# „Schnösel“

**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](http://www.stoppt-mobbing.de)  
Gemeinsam mit Respekt, Mut und Toleranz, gegen Mobbing und Gewalt!



[www.Stoppt-Mobbing.de](http://www.Stoppt-Mobbing.de)



# FOUNDERS DESK

Die Schreibtische der Gründer

## GERALD HÖRHAN mit Plan und Rock'n'Roll

Der Immobilieninvestor und Finanzguru setzt auf Handy und Bananen

Gern wird Rockern ein Hang zum Chaos nachgesagt, doch Gerald Hörhans Arbeitsplatz ist das absolute Gegenteil von Durcheinander. Klar geordnet sieht es aus auf des Immobilieninvestors Schreibtisch und verrät damit die Disziplin, die sein Besitzer pflegt. Nichts Unnötiges lenkt ab von der gerade anstehenden Aufgabe. Deshalb haben auf der großen weißen Tischfläche auch nur wenige Utensilien einen echten Stammplatz. Das Herz seines Schaltens und Waltens ist sein Computer, der ihm unverzichtbares Recherche-, Verwaltungs- und Kommunikationsmittel ist. Sein zweitwichtigstes Werkzeug, das Handy, liegt in ständiger Griffreichweite. Viel Koordinationsarbeit läuft darüber, ständig kommen Nachrichten und Telefonate herein. Daneben immer ein volles Glas Wasser, von dem er reichlich trinkt, um die Konzentrationsfähigkeit aufrecht zu erhalten. Da der Mensch nicht von Wasser allein lebt, müssen auch immer Bananen in Reichweite liegen, als gesundes Nervenfutter und eine seiner Liebesspeisen. Sein Hund hat zwar keinen Platz auf dem Tisch, doch zählt auch er als Gesellschafter schon zum unverzichtbaren Inventar.



Bild: GBH

### Finanzen



#### Libra: plant Facebook einen Coup auf Großbanken?

Es klingt wunderbar: Libra, die Freiheit schon im Namen, hat die „Mission, eine einfache, globale Währung und eine finanzielle Infrastruktur für Milliarden von Menschen bereitzustellen, die ihnen das Leben leichter machen“. So sieht es zumindest das Weißbuch. Das hieße auch, dass an den bestehenden Banken vorbei Menschen, die bisher keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen hatten, plötzlich in den Genuss von Einlagen oder Krediten kommen könnten...

Den ganzen Beitrag lesen Sie auf [founders-magazin.de](http://founders-magazin.de)

### Finanzen



#### Nintendo: Top-Manager bürgen für Löhne

So sieht soziale Verantwortung im Management aus: Nintendos Verkaufszahlen für den 3DS blieben weit unter der Marke, die vom Management kalkuliert wurde. Nun hat sich die Führungsetage zusammengesetzt und in einem einmaligen freiwilligen Akt der Fairness beschlossen, ihre Gehälter zu halbieren, um sicherzustellen, dass die Angestellten auf den unteren Ebenen bezahlt werden können, kündigte Satoru Iwata, Präsident der Firma an...

Den ganzen Beitrag lesen Sie auf [founders-magazin.de](http://founders-magazin.de)

### Erfolg



#### Ineffiziente Meetings und deren Kosten

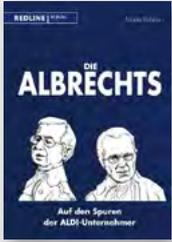
Meetings sind ein wichtiger Bestandteil des Arbeitsalltags. Doch ihr Sinn und Zweck wird in Unternehmen oft angezweifelt. Viele Manager und Büroangestellte kritisieren, dass Meetings zu lange dauern, zu viele Teilnehmer haben und somit wertvolle Arbeitszeit verschwenden. Die angesammelten Kosten von ineffizienten Meetings auf der ganzen Welt werden von der Forschung auf 250 Milliarden Dollar pro Jahr geschätzt...

Den ganzen Beitrag lesen Sie auf [founders-magazin.de](http://founders-magazin.de)

Bilder: Barco, depositphotos.com/CTAlliance /poringdown@gmail.com

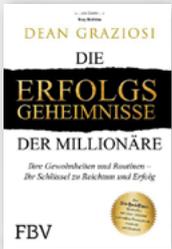
**Die Albrechts**

Jeder kennt Aldi. Die Gründer, Karl und Theo Albrecht, führten jahrelang die Liste der reichsten Deutschen an. Dennoch weiß die Öffentlichkeit so gut wie gar nichts über sie und ihre Familien. Martin Kuhna bringt in seinem Buch Licht ins Dunkel und begibt sich auf die Spur der Albrecht-Dynastie. Er bietet Einblicke in die Anfangszeiten von Aldi und die Entwicklung zum Discounter-Imperium.



**Die Erfolgsgeheimnisse der Millionäre**

Oftmals sind es ein paar wenige schlechte Angewohnheiten und dumme Entscheidungen – und eine teuflische Abwärtsspirale beginnt. Die gute Nachricht ist: Aufwärts existiert die gleiche Dynamik. Gelingt es, sich bestimmte Gewohnheiten, Rituale und Grundsätze anzugewöhnen, werden einen diese fast von allein Richtung Erfolg katapultieren. In diesem Buch verrät Dean Graziosi, auf welche Gewohnheiten es ankommt! Es genügen kleine, konsequente Änderungen im Alltag. Diese verändern sukzessive das Denken und Verhalten so, dass der Erfolg unausweichlich ist.



**Kill dein Kaninchen**

Angst vor dem Alleinsein, vor dem Fremden, vor sozialem Abstieg und Armut, vor dem Verlust von Kontrolle oder vor Veränderungen im Allgemeinen. Wie gehen wir damit um? Wie die Kaninchen sitzen wir bewegungsunfähig im Scheinwerferlicht und es fällt uns gar nicht ein, dass wir einfach kurz zur Seite hoppeln und gelassen dabei zusehen könnten, wie die Gefahr an uns vorüberauscht. Nicht sehr clever. Ralf Schmitt und Mona Schnell hinterfragen, wie Angst entsteht und ob unser Urinstinkt nicht auch positive Seiten und einen Sinn hat. Häufig liegt eine Ursache in anerzogenen Glaubenssätzen. Oder wir sind schlicht zu bequem, die Komfortzone zu verlassen, um uns auf etwas Unbekanntes einzulassen. Dabei Chancen zu verpassen, schmerzt offenbar weniger als der vermeintliche Verlust der gewohnten Sicherheit.



**AskGaryVee**

Gary Vaynerchuk ist einer der erfolgreichsten Social-Media-Gurus überhaupt. Er machte aus dem Wein-geschäft seines Vaters ein Millionen-Imperium – dank E-Commerce. Er startete er seinen eigenen Video-Blog auf Youtube, den sich mittlerweile Millionen Entrepreneur ange-sehen haben. In »#AskGaryVee« sind die nützlichsten und interessantesten Themen des Video-Blogs zusammengestellt.



**Facebook, PayPal, Palantir – Peter Thiel revolutioniert die Welt**

Peter Thiel ist erfolgreicher Unternehmer, Hedgefondsmanager, Bestseller-autor, Philanthrop und seit Neuestem Politikberater von Donald Trump. Er verkörpert den amerikanischen Traum und wie man durch harte Arbeit Milliardär werden kann. Im Silicon Valley zählt er zu den größten technologischen und intellektuellen Vordenkern. Als Gründer von PayPal, der Big-Data-Firma Palantir und erster externer Investor in Facebook prägte er drei globale Unternehmen maßgeblich. Doch seine Mission geht viel weiter. Deshalb fördert er begabte junge Leute, die eine Unternehmensgründung einem Studium vorziehen, und bezahlt ihnen fürs Nichtstudieren 100.000 Dollar. Die Biografie gibt erstmals einen Einblick Thiels Leben und geht seiner Erfolgs-DNA auf den Grund.



**Voll verkackt!**

Martina Leisten träumt von ihrem eigenen Café in Berlin. Endlich ihre eigene Chefin sein! Doch das endet im Desaster: Privatinsolvenz mit Anfang 30 und das niederschmetternde Gefühl, alles falsch gemacht zu haben. Aber sie kämpft weiter, findet neue Projekte und – scheidert auch hier im großen Rahmen. Unterhaltsam und schonungslos ehrlich erzählt sie von den Hürden, die sie meistert, den Fehlern, die sie macht und der wilden Achterbahnfahrt der Gefühle. Sie zeigt dabei, dass Scheitern zwar richtig scheiße ist, aber zugleich in Ordnung ist, solange man nur wieder aufsteht, den Staub abklopft und weitergeht.



**Story**



Mit dem Rad zur Arbeit zu fahren wird immer attraktiver.

**Das Rad neu erfunden**

Wie bekommt ein Arbeitgeber seine Angestellten in Bewegung? Indem er ihnen Fahrradleasing anbietet. Das hat mehrere Vorteile: Wer mit dem Fahrrad zur Arbeit kommt - und das ist derzeit etwa jeder zehnte Arbeitnehmer - ist seltener krank. Die die Bewegung an der frischen Luft weckt morgens auf und hilft nach Arbeitsende Stress abzubauen. Daneben wird die Umwelt geschont und die Rushhour-Staus sowie der Firmenparkplatz um einige platzintensive Vehikel erleichtert. Zuletzt ist ein solches Bonbon des Arbeitgebers an seinen Arbeitnehmer aber auch ein gehöriger Motivationsbooster. Strampelnde Mitarbeiter sind 1,4 Tage im Jahr weniger krank, kommen schon ausgeglichener in der Arbeit an und sind belastbarer und produktiver als autofahrende Kollegen, die zwar schick gestriegelt ankommen, aber oft vom Verkehr schon gehörig Stress mit in den Betrieb tragen. Benutzer der öffentlichen Verkehrsmittel hingegen sammeln sich dort von den Mitreisenden sämtliche Keime auf, kultivieren sie an kalt-zugigen Haltestellen und bringen sie dann zur großzügigen Weiterverteilung mit in die Firma. Also lieber auf den Drahtesel setzen - mit e-Unterstützung sogar bei Stecken bis 30 km einfach interessant. Aber auch aus finanzieller Sicht ist das Velo interessant und zwar sowohl für Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer. Die Voreile eines Dienstrads Arbeitgeber können ihren Arbeitnehmern ein Fahrrad (mit-)finanzieren. Steuerlich ist ein Dienstfahrrad übrigens dem Dienstauto gleichgestellt. Mit der Änderung des Einkommenssteuergesetzes werden seit 2019 weniger Steuern auf Seiten des Arbeitnehmers für ein Dienstfahrrad fällig..

Den ganzen Beitrag lesen Sie auf [founders-magazin.de](http://founders-magazin.de)

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