

# DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

# founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 13

**DAS AMRAP  
PRINZIP**

**PRAXIS:  
SOCIAL MEDIA  
STRATEGIE**

**RHETORIK:  
CHRISTIAN  
LINDNER**

**VOM HOLLYWOOD-STAR  
ZUR UNTERNEHMERIN**

# GWYNETH PALTROW

**DIE ERFOLGSLÜGE  
ODER WARUM  
ERGEBNISSE GAR  
NICHTS BEDEUTEN**



**WIE MAN  
ERFOLGREICH  
MIT CHINESEN  
VERHANDELT**



JULIEN  
BACKHAUS

# EGO

GEWINNER SIND  
**GUTE** EGOISTEN

FBV



Jetzt im Handel!

**Julien Backhaus**Verleger und  
Herausgeber

Bild: Oliver Reetz

## Editorial

# Das Geheimnis der Hollywood-Unternehmerinnen

Chancen begegnen uns an vielen Stellen. Wir müssen aber auch empfänglich dafür sein und die Augen geöffnet halten, während wir durch den stressigen Alltag fegen. Eine, die ihre Chancen genutzt hat, ist die Hollywood-Schauspielerin Gwyneth Paltrow. Sie hatte über Jahrzehnte großen Erfolg in der Filmszene. Dort ist man ein klassischer Freelancer - egal wie erfolgreich man ist. Auch der Schauspieler, der für einen Film 20 Millionen Dollar kassiert, ist letztlich ein Freelancer. Denn wenn er nicht am Set auftaucht, gibt es auch keine Gage. Und dennoch haben sie Angestellte, Anwälte, Agenten und viele mehr. Einen richtigen Wasserkopf also. Aber auch Schauspieler schnüffeln mitunter Unternehmerluft. Wenn sie Lizenzen für Spielzeugfiguren vergeben zum Beispiel. Hier ist das Honorar nicht abhängig von einem Film, sondern von einem Produkt. Einige Hollywood-Frauen sind so auf den Trichter gekommen, ganz eigene Unternehmen zu gründen, die Produkte und

Dienstleistungen vermarkten. Jessica Alba ist eine von ihnen, die mit ihrer Honest-Company ein mehrere hundert Millionen Dollar wertvolles Unternehmen aufbaute. Auch die Kardashians haben ihre Firmen. Die jüngste von ihnen, Kylie Jenner, wurde gar zur Milliardärin durch ihr Kosmetik-Imperium. Grund genug, sich die Hollywood-Unternehmer mal genauer anzusehen. Jessica Alba haben wir Ihnen in einem früheren Heft bereits vorgestellt. In dieser Ausgabe beschreiben wir den Weg von Gwyneth Paltrow, die mit ihrem Onlineportal goop einen Volltreffer landete und eine ganze Generation Frauen abholt. Kaufkräftig und sehr interessiert.

Viel Vergnügen wünscht  
Julien Backhaus  
Verleger

### Impressum

#### Founders Magazin

**Redaktion/Verlag** Backhaus Verlag GmbH ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe Holding GmbH, Geschäftsführender Gesellschafter Julien Backhaus

E-Mail: [verwaltung@backhausverlag.de](mailto:verwaltung@backhausverlag.de)  
Redaktion: Philipp Rohde  
Layout und Gestaltung: Svenja 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. 13

### ERFOLG

#### 6 Gwyneth Paltrow

Das Erfolgsrezept der berühmten US-Schauspielerin

#### 20 Christian Lindner

Der FDP-Chef meldet sich eindrucksvoll zurück

### LEBEN

#### 16 Das Praxishandbuch

Kathrin Benedikt

### WISSEN

#### 10 Die Erfolgslüge oder warum Ergebnisse gar nichts bedeuten

Buchauszug aus **Mario Lochners** „Was ich mit 20 Jahren gerne über Geld, Motivation und Erfolg gewusst hätte“

#### 18 Wie man erfolgreich mit Chinesen verhandelt

Prof. Dr. Liu Birong und Ning Huang



»Menschen sind nun einmal Menschen. Wir alle bringen unsere Bürden und unsere Traumata mit ins Büro.«

#### **Gwyneth Paltrow** Seite 6

ist US-amerikanische Schauspielerin und Unternehmerin. Mit ihrer Firma Goop zeigt und lebt sie einige besondere Ansätze was das Thema Firmenleitung angeht. Sie sieht ihre Angestellten als die Menschen, die sie sind mit allen Facetten – nicht nur als Nummern bei dem Abrechnungsbescheid.



#### **Christian Lindner**

Das Comeback des FDP-Chefs

Seite 20

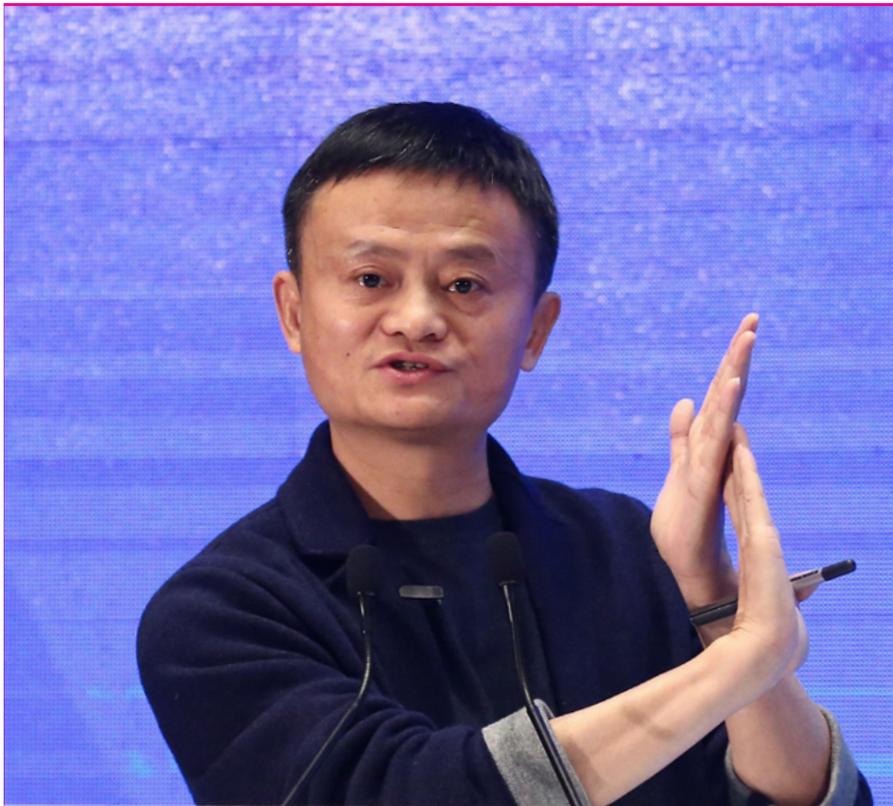
---

## EINSTELLUNG

### Wie man erfolgreich mit Chinesen verhandelt

Seite 18

**Jack Ma** ist wohl der bekannteste chinesische Geschäftsmann der letzten Jahre. Er ist beispielhaft für die chinesischen Verhandlungskünste



互联网大会 · 乌镇峰会  
Internet Conference • Wuzhen Summit

### 8 When the going gets tough, the tough gets going

Martin Limbeck

### 14 Das AMRAP Prinzip

Buchauszug aus **Jason Khalipas**

„Das AMRAP Prinzip“

## BUCHTIPPS

Alle Seite 23

### Ich schaff das!: Selbstmanagement für den beruflichen und privaten Alltag

David Allen

### Der Kennedy-Effekt. Mit Charisma zu Macht und Einfluss

Nikolaus B. Enkelmann

### Der Macht-Code: Spielregeln der Manipulation

Reiner Neumann, Alexander Ross

### Das HEUTE zählt

Dr. John C. Maxwell

### Womit ich nie gerechnet habe: Die Autobiographie

Götz W. Werner

### Ich weiß, was du denkst

Thorsten Havener

## FOUNDERS DESK

22 **Sven Flieshardt**

Altmodisch und innovativ



# GWYNETH PALTROW

**Gwyneth Paltrow** ist eine sehr bekannte US-Schauspielerinnen und Unternehmerin, die als Führungspersonlichkeit locker und authentisch ist.



## »Bleib locker« – Das Erfolgsrezept der berühmten US-Schauspielerin

Gwyneth Paltrow gehört das Unternehmen Goop, das einen Wert von 250 Millionen Dollar hat. Die Marketingphilosophie von Goop wird in Unternehmungskreisen hoch angesehen. Während der Technikkonferenz „South by Southwest“ in Austin verriet die Unternehmerin und Schauspielerin ihr Erfolgsrezept. So berichtete die Zeitschrift „Wirtschaftswoche“ auf ihrem Online-Auftritt, Paltrow habe gesagt, dass sie mal an einer Besprechung teilgenommen und nicht wusste, was ein Software-As-A-Service-Business ist. Mithilfe von Google habe sie den Begriff gesucht. Darum sagte Paltrow im März 2019 während der Technikkonferenz: „Wir brauchen mehr verletzbare Anführer.“ Wenn jemand etwas frage, sei das kein Ausdruck mangelnder Intelligenz. Wichtig sei es, die Wissenslücke zur Tugend zu machen. Darüber hinaus riet die Firmenchefin vor allem Existenzgründern, Humor zu verbreiten und locker zu bleiben. So zitierte die Online-Ausgabe der „Wirtschaftswoche“ Paltrow wie folgt: „Ich schere mich nicht mehr so sehr darum, was die Leute über mich sagen.“ Als

eine Moderatorin des Festivals Paltrow fragte, ob sie die Meinung von Sheryl Sandberg, bei Facebook fürs Tagesgeschäft verantwortlich,

„Wir brauchen mehr verletzbare Anführer.“

teile, dass die Partnerwahl die bedeutendste berufliche Entscheidung ist, antwortete Paltrow so: Selbst wenn man irgendwann feststelle, dass man den falschen Partner geheiratet hat, sei das trotzdem eine wunderbare Zeit gewesen. Dem Onlineportal zufolge erzählte die 46-Jährige weiter: „Und wenn man auseinander geht, hat man dadurch zumindest gelernt, wohin man will.“ Das meinte die Chef des Goop-Magazins wahrscheinlich nicht nur in Bezug auf eine Beziehung, sondern auch auf die berufliche Entwicklung.

Beim Festival gab sich Paltrow als fortschrittliche Unternehmerin, die sich verletzlich zeigt und es anderen nicht übel nimmt,

wenn sie sich verletzlich zeigen. „Menschen sind nun einmal Menschen. Wir alle bringen unsere Bürden und unsere Traumata mit ins Büro“, betonte die Amerikanerin. Eine Aussage ihres Mentoren gab sie nach Angaben des Online-Portals so wieder: „Deine Kultur ist dein Businessplan.“ Paltrow kündigte an, dass sie im August ihr Unternehmen zwei

Wochen schließt. Jeder solle die Chance bekommen, seinen Rechner herunterzufahren, weil es nun mal kein echter Urlaub sei, wenn permanent Slack-Nachrichten auf dem Smartphone auftauchen. Darüber hinaus könne jeder Mitarbeiter so viele freie Tage Urlaub nehmen, wie er will. „Bislang hat das nur eine einzige Person jemals missbraucht“, bilanzierte Paltrow.

Die Oscarpreisträgerin plauderte auch über ein Interview, das die englischsprachige Tageszeitung „Wall Street Journal“ mit ihr führte. Darin sagte sie, dass sie manchmal

„Menschen sind nun einmal Menschen. Wir alle bringen unsere Bürden und unsere Traumata mit ins Büro.“

interessante Menschen anschreibt, um etwas von ihnen zu lernen. Auf die Frage, ob jemand nicht auf ihre Nachricht geantwortet habe, antwortete Paltrow: Jeff Bezos habe mal nicht reagiert. Danach las der Chef von Amazon das Interview und meldete sich bei Paltrow. Sie wollte nun von ihm wissen, warum Bezos mit Amazon ständig in neuen Geschäftsbereichen mitmisch.

In ihrem Goop-Magazin vermarktete sich Paltrow im vergangenen Jahr selbst. Auf dem Cover der zweiten Ausgabe sei sie mit ihrem Verlobten Brad Falchuk abgebildet gewesen, berichtet das Internetportal stern.de. In einem passenden Artikel dazu habe die Amerikanerin ihren Schritt so erläutert: „Wir fühlen uns unglaublich glücklich, dass wir an diesem Punkt unseres Lebens zusammengekommen sind.“ Weiterhin habe sie gesagt: „Unsere gemeinsamen Erfolge und Misserfolge fungieren als Grundsteine für eine glückliche und gesunde Beziehung.“ Paltrow und Falchuk verliebten sich am Set der US-Serie „Glee“. In ihrem Magazin, in dem auch Kosmetik- und Esoterik-Tipps stehen, erzählte sie zudem, warum sie noch mal heiraten will. Auf stern.de wird sie dazu so zitiert: „Ich persönlich habe die Komplexität romantischer Liebe in der Mitte meines Lebens akzeptiert.“ Sie habe sich entschieden, es noch mal zu probieren. Nicht nur, weil sie glaube, dass sie den Menschen gefunden hat, mit dem sie zusammen sein soll, sondern weil sie akzeptiert hat, welche seelenerweiternden, musterbrechenden Möglichkeiten Intimität möglich macht.



**Gwyneth Paltrow** beweist in ihrer Position als Unternehmerin Empathie und lässt ihren Mitarbeitern viele Freiräume, die sich positiv auf das Unternehmen auswirken.

# WHEN THE GOING GETS TOUGH, THE TOUGH GETS GOING

**Martin Limbeck** erklärt, was Unternehmer aus der Corona-Krise lernen können

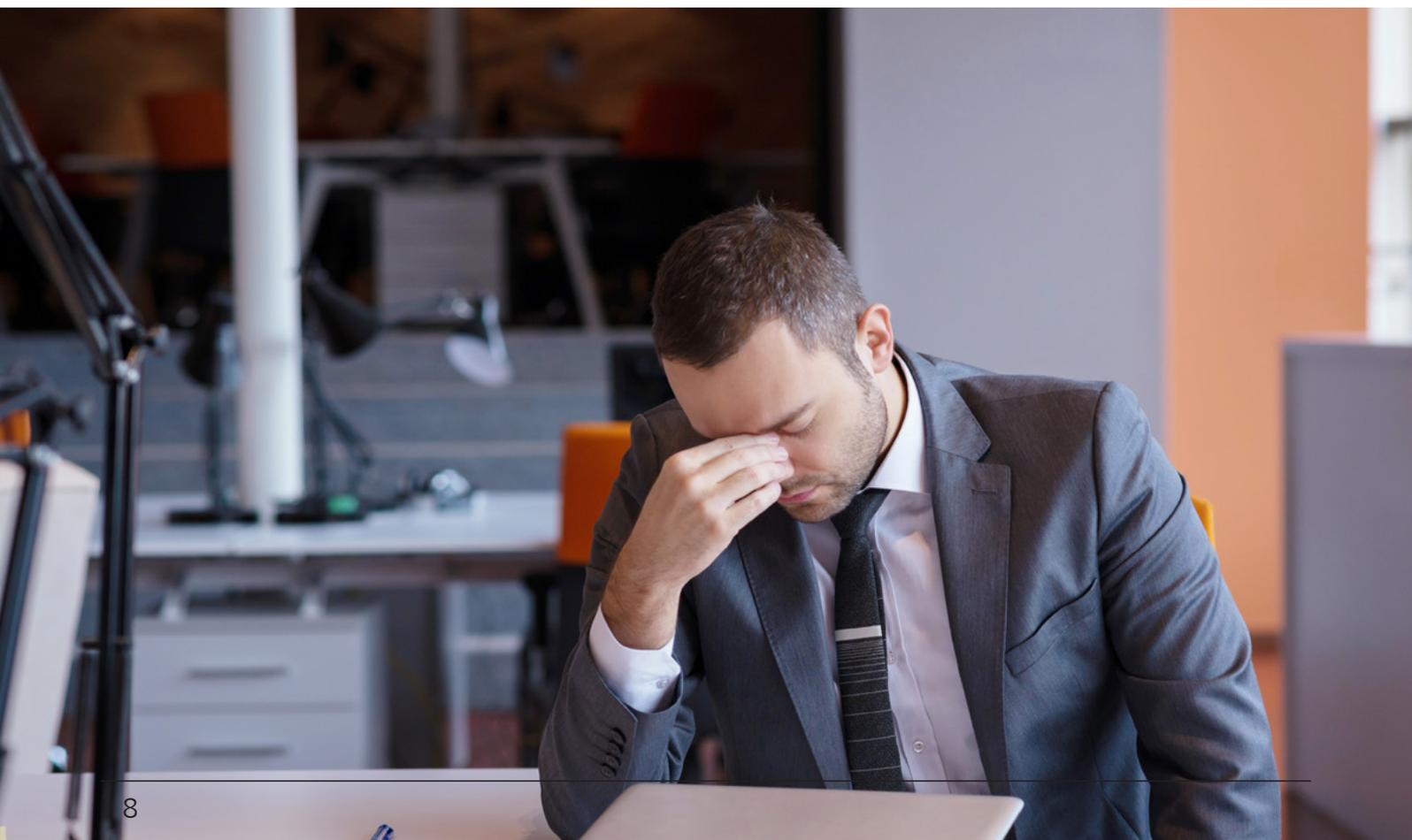
Covid-19 hat unsere Wirtschaft schwer getroffen. Alle hoffen auf Lockerungsmaßnahmen, doch machen wir uns nichts vor: Wir werden nicht so weitermachen können wie zuvor. Auch wenn es schön wäre, einfach ein Backup einspielen zu können mit dem Unternehmenstand von Anfang März 2020. Das wird leider nichts. Doch deswegen den Kopf in den Sand stecken und Kleinbei geben? Die, die mich schon etwas besser kennen, wissen, dass ich ein ziemlicher Optimist bin. Auch mein Business hat Corona durcheinandergebracht. Doch ich würde heute mit meinem Unternehmen nicht dort stehen, wo ich bin, wenn ich nicht immer

»Wir dürfen uns niemals zu sicher sein. Auch dann nicht, wenn das Business gut läuft. Daher sollten Sie gerade in guten Zeiten nicht auf Sicht, sondern immer mit Weitblick fahren und für eventuelle Ereignisse vorsorgen.«

das Beste aus solchen Situationen gemacht hätte. Wahrscheinlich können Sie den Spruch schon nicht mehr hören, doch in jeder Krise steckt eine Chance, davon bin ich fest überzeugt. Entscheidend ist, nicht zu lange in Schockstarre zu verharren. Sondern stattdessen ins Handeln zu kommen, zu schauen, was unter den neuen Rahmenbedingungen noch funktioniert – und was angepasst oder neugedacht werden muss.

#### **Krise als Transformationsbooster**

Aus meiner Sicht können Sie als Unternehmer aus der Krise ein paar wertvolle Learnings mitnehmen. Natürlich ist es





hart, wenn das eigene, vormalig ganz gut laufende Unternehmen durch einen unvorhergesehenen Einfluss von Außen in Schieflage gerät. Doch mal ehrlich: Ist das wirklich so unwahrscheinlich? Ok, mit einem sich weltweit ausbreitenden Virus hat erst mal keiner gerechnet. Ähnlich war es mit der Finanzkrise 2008. Das bedeutet jedoch nicht, dass Sie immer mit Angst durch Leben laufen müssen. Doch wenn Sie aus der Corona-Krise eins mitnehmen können, dann das: Wir dürfen uns niemals zu sicher sein. Auch dann nicht, wenn das Business gut läuft. Daher sollten Sie gerade in guten Zeiten nicht auf Sicht, sondern immer mit Weitblick fahren und für eventuelle Ereignisse vorsorgen. Zugegeben, so umfangreich vorsorgen, dass sich eine Krise wie die aktuelle entspannt abfangen ließe, geht wahrscheinlich nicht. Doch Sie sollten immer im Hinterkopf haben, dass sich der Markt kontinuierlich verändert, ebenso wie die Bedürfnisse Ihrer Kunden. Ein Produkt, was sich heute top verkauft, kann morgen out sein – weil ein Wettbewerber etwas noch besseres herausgebracht hat. Höchste Zeit, jetzt die Strategie entsprechend umzustellen und ab sofort in Entwicklung und Zukunft Ihres Unternehmens zu investieren!

Was sich jetzt ebenfalls zeigt: Geld ist nicht alles. Die wichtigere Währung ist Vertrauen. In guten Zeiten ordentlich Umsatz zu machen, ist eine Sache. Doch die Unternehmen, die Krisen überstehen, sind gar nicht unbedingt diejenigen, die vorher finanziell am erfolgreichsten waren. Es sind die, die loyale Kunden haben. Die auch in schlechten Zeiten zu Ihrer Company stehen und Sie

### „Warum keiner will, dass du nach oben kommst... und wie ich es trotzdem geschafft habe“ von Martin Limbeck

208 Seiten, gebunden  
ISBN 978-3-86881-235-0  
Redline Verlag



unterstützen. Im Fokus all Ihrer unternehmerischen Überlegungen sollte daher immer der Kunde stehen. Welchen Nutzen bieten Sie ihm, welche Bedürfnisse erfüllen Sie? Hier gilt es jetzt mehr denn je, am Ball zu bleiben und auf kleinste Zeichen sofort zu reagieren.

#### Crashkurs Digitalisierung

Für viele Unternehmen ist die Corona-Krise vor allem eines: ein Crashkurs in Sachen Digitalisierung. Unternehmen, die ihren Kunden keinen Webshop oder Online-Beratung anbieten können, sind weg vom Fenster. Viele Restaurants und kleine Läden haben innerhalb weniger Tage plötzlich Websites aus dem Boden gestampft, Beratung und Bestellung per WhatsApp angeboten. Die Ausrede, dass das alles zu kompliziert, zu teuer und zu unsicher ist, zieht nicht mehr. Wer in Sachen E-Commerce und Online-Beratung noch nicht gut aufgestellt ist, muss jetzt handeln und dringend nachziehen.

Ich biete Verkäufern und Beratern dabei selbst Unterstützung an in Form einer Online-Ausbildung zum Certified Remote Seller. Auch die Arbeitsweise innerhalb Ihres Unternehmens gilt es zu restrukturieren. Wer bisher der Ansicht war, dass Homeoffice keine Option ist, wurde in den letzten Wochen eines Besseren belehrt. Ich bin überzeugt davon, dass es sich dabei nicht um eine einmalige Sache handelt, sondern das Corona rückblickend ein Booster für eine neue Arbeitskultur gewesen sein wird. Nutzen Sie also die Chance – nicht nur für Ihre Kunden, sondern auch für Ihre Mitarbeiter.

**Martin Limbeck**, Inhaber der Limbeck® Group, ist einer der führenden Experten für Sales und Sales Leadership in Europa. Zusammen mit seinem Team hilft der vierfache Bestseller-Autor Unternehmen dabei, ihren Vertrieb auf den Punkt zu bringen – denn Vertrieb. Macht. Zukunft.



# DIE ERFOLGSLÜGE ODER WARUM ERGEBNISSE GAR NICHTS BEDEUTEN

Stell dir vor, ich würde dir jetzt 50.000 Euro schenken. Der Haken daran wäre: Wir legen noch schnell Spielregeln fest. Du musst das Geld sofort anlegen und hast dafür drei Fondsmanager zur Auswahl. Du bekommst zu jedem Fondsmanager aber nur eine Info und musst dich dann entscheiden!

Der erste Fondsmanager heißt Adam Monk: Er liefert seit Jahren eine überdurchschnittliche Performance ab.

Die zweite Fondsmanagerin heißt Lusha: Sie gehört zu den besten 10 Prozent in ihrer Peer-Group.

Der dritte Fondsmanager heißt John Doe: Er hat in zehn Jahren noch nie die Benchmark geschlagen.

Welchem Fondsmanager würdest du dein Geld anvertrauen? Wahrscheinlich würdest du A oder B nehmen. Aber dann müsste ich dir das Geld leider wieder wegnehmen, denn du hättest es Affen anvertraut. Tatsächlich setzte die Tageszeitung Chicago Sun-Times mehrere Jahre einen Kapuzineraffen namens Adam Monk mit Bleistift vor den Kursteil des Wall Street Journal. Jene fünf Aktien, die er am eindeutigsten markierte, wurden gekauft und für ein Jahr lang gehalten. Und tatsächlich schlug der Aktienaffe den amerikanischen Leitindex Dow Jones über mehrere Jahre. Auch die Fondsmanagerin ist ein Affe: Lusha wählte ihre Aktien aus, indem sie sich für Bauklötze entschied. Sie erreichte in einem inoffiziellen Wettbewerb eine Platzierung unter den besten 10 Prozent der russischen Fondsmanager. Was lernen wir daraus? Wir sollten Ergebnisse niemals überschätzen. Im

»Im Englischen spricht man von Resulting, wenn man Ergebnisse bewertet, ohne den Prozess davor zu beachten.

**Gerade Pokerspieler benutzen den Begriff Resulting gerne, weil sie nicht aufs Ergebnis schauen, sondern nur bewerten, ob sie eine richtige Entscheidung getroffen haben oder nicht«**

Englischen spricht man von Resulting, wenn man Ergebnisse bewertet, ohne den Prozess davor zu beachten. Gerade Pokerspieler benutzen den Begriff Resulting gerne, weil sie nicht aufs Ergebnis schauen, sondern nur bewerten, ob sie eine richtige Entscheidung getroffen haben oder nicht. Poker ist als Glücksspiel verschrien, dabei geht es um Strategie und Mathematik. Wer immer die Wahrscheinlichkeit auf seiner Seite hat, sollte langfristig öfter gewinnen, als verlieren. Pokerprofis wissen genau, wie hoch die Chance in den meisten Situationen ausfällt. Stell dir folgende Szene vor: Du hältst zwei Asse auf der Hand, und dein Gegner schiebt alle Chips in die Mitte. Du musst mitgehen, weil du die bestmögliche Starthand hältst. Du schließt also eine Wette ab, bei der du sicher eine größere Siegchance hast als dein

Gegner. Im schlechtesten Fall hält er ebenfalls zwei Asse und es läuft zu 95,60 Prozent auf ein Unentschieden hinaus. Du schiebst also ebenfalls alles in die Mitte, es kommt zum Showdown, und dein Gegner zeigt zwei Könige. Du hast eine Sieg-Wahrscheinlichkeit von 82,4 Prozent, doch trotzdem wirst du diese Hand ab und zu verlieren, eben in 17,1 Prozent der Fälle. Es bleibt noch eine minimale Rest-Wahrscheinlichkeit dafür übrig, dass das Duell unentschieden endet (0,5 Prozent). Aber war deine Entscheidung deswegen falsch, wenn du mal den Kürzeren ziehst? Nein, es wäre ein Fall von Resulting, wenn du wegen einer verlorenen Hand deine richtige Entscheidung schlecht reden würdest.

Es wäre ja auch absurd, denn das würde bedeuten, dass du beim nächsten Mal die beiden Asse wegwerfen müsstest, obwohl du mit einer Wahrscheinlichkeit von 82,4 Prozent gewinnst.

Es sind noch wenige Sekunden zu spielen im Etihad Stadium und Manchester City braucht dringend ein Tor im Champions-League-Viertelfinale gegen die Tottenham Hotspur. Die Mannschaft von Trainer Pep Guardiola liegt in den Schlussminuten zwar mit 4:3 Toren in Front, aber das Hinspiel hat sie in London mit 0:1 verloren und kommt deswegen nur mit einem 5:3 ins Halbfinale. Dann kommt die entscheidende Szene: Tottenham-Spieler Christian Eriksen vertändelt den Ball, Citys Bernardo Silva kommt an den Ball, spielt Agüero an, der in den Strafraum eindringt, verzögert und Raheem Sterling anspielt. Der verzögert

Der Spanier  
**Josep „Pep“ Guardiola i Sala**  
ist ehemaliger Fußballspieler und  
jetzt Trainer bei der englischen  
Manschaft Manchester City.



auch und schießt den Ball ins Netz. Tor! Es ist die dritte Minute der Nachspielzeit, und Manchester City steht in diesem Moment im Halbfinale. In letzter Sekunde scheint der Triumph zu gelingen, die Fans im Stadion rasten aus, Guardiola springt jubelnd an der Seitenlinie entlang. Er hatte kurz zuvor den deutschen Nationalspieler Leroy Sané eingewechselt, die beiden Stürmer Gabriel Jesus und Riyad Mahrez aber auf der Bank gelassen, er scheint alles richtig gemacht zu haben. Aber dann kommt der Schock: Der Video-Schiedsrichter schaltet sich ein, und in der Wiederholung ist zu erkennen, dass Aguero vor dem Tor um Haaresbreite im Abseits stand. Wenige Zentimeter unterschieden also über Sieg und Niederlage. Ist Guardiola nun ein guter oder ein schlechter Trainer? Wer das Ergebnis beurteilt, muss ihn für einen schlechteren Trainer als seinen Konkurrenten Mauricio Pochettino halten, aber so einfach sollten wir uns das Leben nicht machen. Sieg und Niederlage lassen im Nachhinein eine Entscheidung genial oder fatal erscheinen, und wir schließen nur zu gerne von guten Ergebnissen auf schlaues Verhalten und wollen es kopieren. Es können aber auch Dummköpfe reich werden und Affen Aktien besser auswählen als Menschen. Aber setzen wir uns jetzt einen Affen für unsere Finanzplanung hinter den Schreibtisch? Natürlich nicht. Wenn wir nur

„Was ich mit 20 Jahren gerne über Geld, Motivation, Erfolg gewusst hätte“ von Mario Lochner

304 Seiten, gebunden  
ISBN 978-3-95972-277-3  
FinanzBuch Verlag



auf die Ergebnisse schauen, verwechseln wir auch oft Ursache und Wirkung. Schuld daran ist das sogenannte Undersampling of Failure, also die zu geringe Berücksichtigung von Fehlschlägen in der Stichprobe. Nehmen wir an, du stellst dir ein Aktiendepot zusammen, und bei der Recherche fällt dir auf, dass in den letzten Jahren jene Konzerne am besten abgeschnitten haben, die besonders viel in Digitalisierung investiert haben und damit mindestens 50 Prozent über dem Branchenschnitt lagen. Aber jetzt überleg mal, wie viele Firmen es gibt, die auch viel investiert haben, aber trotzdem schlecht performt haben an der Börse. Das Ergebnis alleine rechtfertigt nicht die Handlung und dient auch nicht zum Nachahmen. Der Champagner kam durch eine Fehlleistung zustande, eine falsche Gärung machte den Wein zu sauer. Auch die Tarte Tatin entstand durch ein Missgeschick: Einer der beiden Schwestern Tatin fiel ein Apfelku-

chen aus den Händen und landete auf der Apfelseite. Daraufhin packten sie ihn mit der Fruchtseite nach unten wieder in die Form, bedeckten ihn mit frischem Teig und backten ihn einfach nochmal. Mark Zuckerberg hat die Uni geschmissen, und am Ende schaffte er mit Facebook doch den Durchbruch. Falsche Gärung bringt uns also neuen Champagner? Und wer die Uni schmeißt, hat am Ende mehr Erfolg? Vorsicht, Resulting! Und hier kommt auch noch der Survivorship Bias ins Spiel: Wir konzentrieren uns lieber auf die Überlebenden und feiern sie als Helden, die Opfer vergessen wir gerne. Überleg mal, wie viele Kelterer einen Wein versaut haben, wie viele Köche einen neuen Kuchen ausprobieren haben und am Ende gefeuert wurden. In der Presse tauchen aber nur die Wunder auf. Natürlich kannst du erfolgreich werden, wenn du dein Studium schmeißt, aber in den Medien stechen nur die Zuckerbergs heraus, von arbeitslosen Studienabbrechern liest

**Mark Zuckerberg** ist wohl eines der berühmtesten Beispiele, wenn es um das Thema Erfolg geht. Viele nahmen und nehmen sich das Beispiel Zuckerbergs, vom Studienabbrecher zum Super-Erfolgreichen zum Vorbild – und scheitern daran.





man eher selten. »Ich lasse mir doch nichts sagen von jemandem, der selbst nicht reich ist«, sagt mir ein Interviewgast bei Mission Money, nachdem die Kameras ausgeschaltet sind. Unser Gast schwört auf Menschen, die es in seinen Augen schon geschafft haben. Menschen, die auf einer Bühne stehen und die besten Strategien für den Vertrieb anpreisen. Er schwärmt mir von Seminaren vor, die er besucht hatte, um sich weiterzubilden. Auf die Frage, was er von seinen Vorbildern gelernt habe, kann er aber nur mit Phrasen antworten. Ich habe mich vor allem gefragt, ob unser Gast auch bei jedem seiner Vorbilder den angeblichen Reichtum überprüft hat. Das erinnert mich an einen Post bei Instagram von einer dieser unzähligen Erfolgsseiten, die regelmäßig wissen wollen: Wofür würdest du dich entscheiden? A: 1 Million Dollar. B: Ein Leben lang kostenlos reisen. C: Eine 50-prozentige Chance auf 100 Millionen Dollar. D: Ein Jahr lang mit dem reichsten Menschen der Welt verbringen.

Ich habe die Frage in meine Instagram-Story gepackt und meiner Community gestellt. Überraschenderweise haben sich viele für Antwort D entschieden. Grundsätzlich finde ich es auch reizvoll von den Besten zu lernen. Aber ich weiß in diesem Fall nicht mal, wer der reichste Mensch der Welt sein soll und vor allem, warum er reich geworden ist. Hat er vielleicht einfach geerbt und liegt den ganzen Tag mit Dom Perignon im Glas und Cohiba in der Hand am Strand einer Privatinsel in der Karibik? Und warum soll man sich für einen Mentor entscheiden, wenn man ganz viele haben kann und sich von jedem das Beste raussuchen kann?

Wer erfolgreich werden will, sollte niemals auf die Erfolgslüge hereinfallen!

An ihren Taten sollt ihr sie messen, nicht an ihren Ergebnissen. Sherlock hat mir mal von der Hemingway-Legende erzählt. Es soll einen Mann gegeben haben, der wollte so schreiben wie Ernest Hemingway. Dafür analysierte er den Schriftsteller genau: Der Nobelpreisträger gilt als einer der größten Trinker unter den Literaten, er mochte besonders Wein und Daiquiri und auch Zigarren. Also fing unser Freund schon mittags an zu saufen und zu rauchen. Er ließ sich auch einen Bart wachsen wie Hemingway und ging auf Safari in Afrika. Ob er sich

## »Nimm einfach ein bisschen Leidenschaft, pack Disziplin und Authentizität dazu und schon bist du der neue Star!«

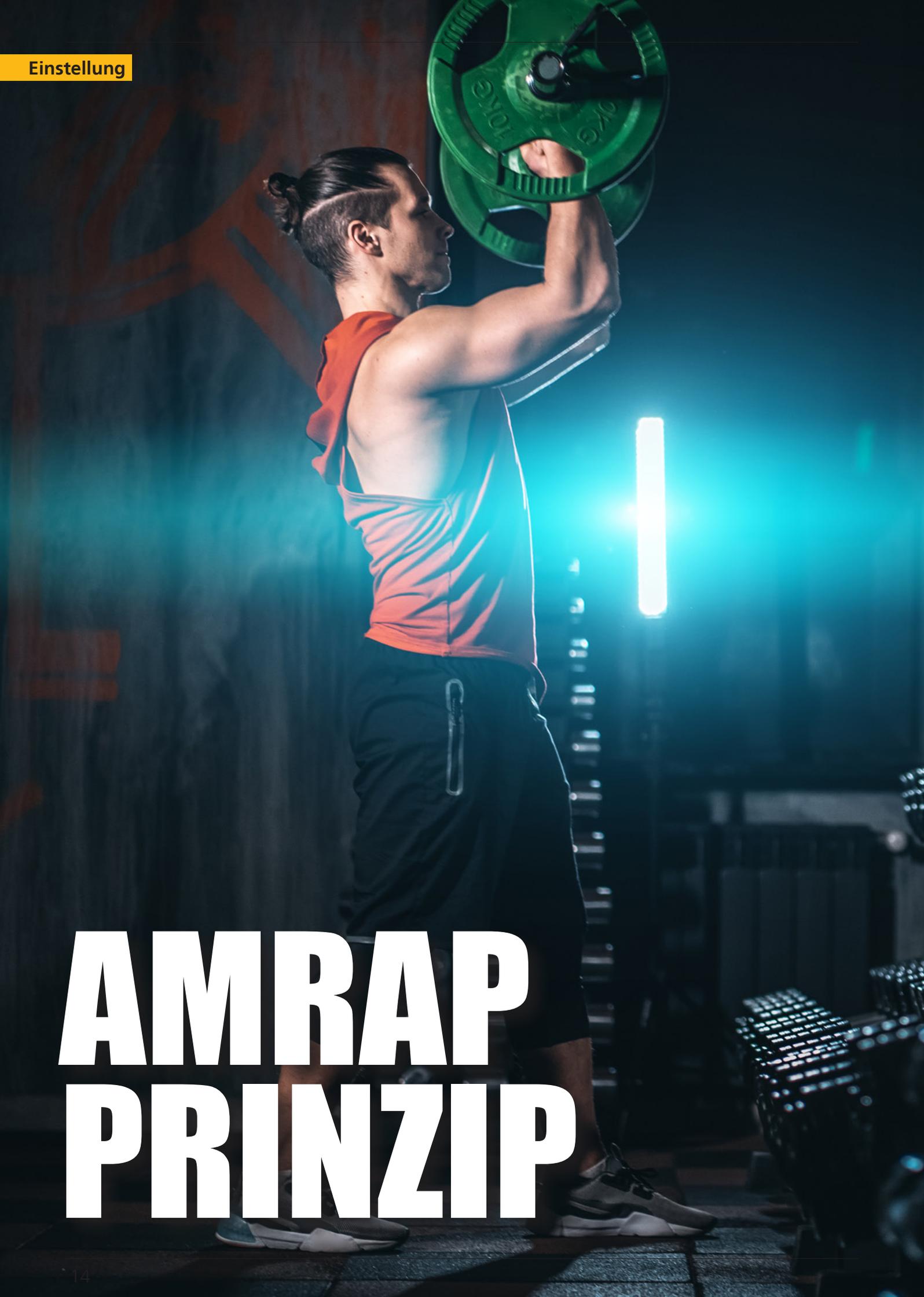
am Ende erschossen hat wie Hemingway, ist leider nicht überliefert, aber schreiben konnte er definitiv nie wie sein Idol. Wenn du ein Start-up gründen willst, musst du auch keinen Hoodie tragen. Nur weil die Form stimmt, muss noch lange nicht der Inhalt passen. Und auf den kommt es nun mal an. Der Rahmen für deinen Inhalt muss natürlich auch stimmen – sei dir dessen bewusst. Du kannst die besten Inhalte der Welt haben, wenn niemand davon erfährt und du sie nicht präsentierst, dann wirst du genauso scheitern wie unser Hemingway-Fan. Aber der Rahmen muss zu dir passen und zum Inhalt. Wer sich einen zu großen Rahmen überstülpt, wird als Blender auffliegen, und wer gar keinen Rahmen hat, wird nicht existieren in dieser Welt. Sei du selbst und versuche nicht, den Hemingway

zu spielen, weil dir andere erzählen, so würdest du erfolgreich. Wer auf solche Erfolgslügen reinfällt, hat vielleicht eines dieser Bücher gelesen, die die Geheimnisse der Schönen und Reichen entschlüsseln wollen. Nimm

einfach ein bisschen Leidenschaft, pack Disziplin und Authentizität dazu und schon bist du der neue Star! Mich erinnert es daran, wie ich mir früher als Kind dieselbe Frisur gemacht habe wie meine Fußballidole. Erst war es die Frisur von Christian Ziege und später von Carsten Jancker. Ich habe mir auch immer dieselben Schuhe gekauft wie Mehmet Scholl, zum Profi hat es bei mir leider trotzdem nicht gereicht. Oft spielt auch das Schicksal eine Rolle beim Erfolg und gerade bei Sportlern, das Alter. Mitte der 1980er-Jahre stieß der kanadische Psychologe Roger Barnsley zum ersten Mal auf das Phänomen des relativen Alters. Tat-

sächlich brachte ihn seine Frau darauf, dieses Phänomen genauer zu untersuchen. Barnsley war mit der Familie gemeinsam bei einem Eishockeyspiel der Lethbridge Broncos im südlichen Alberta, als seiner Frau beim Blick auf den Spielerkader auffiel, dass praktisch alle im Januar, Februar oder März Geburtstag hatten. Barnsley wollte es genauer wissen und untersuchte sämtliche Eishockeykader von den Junioren bis zur höchsten Spielklasse NHL. Das Ergebnis: 40 Prozent der Spieler waren zwischen Januar und März geboren, 30 Prozent zwischen April und Juni, 20 Prozent zwischen Juli und September und nur 10 Prozent zwischen Oktober und Dezember. Was steckt nun hinter den Geburtstagen? Wer Anfang des Jahres geboren wird, hat einen Vorteil, weil er immer zu den Älteren zählen wird. Der Stichtag für die Unterteilung in Altersklassen ist beim kanadischen Eishockey nämlich der 1. Januar. Wer beispielsweise am 5. Januar zehn Jahre alt wird, kann mit einem anderen Jungen im Team spielen, der erst ganz am Jahresende dasselbe Alter erreicht. Dieser Vorsprung beim Alter kann massive Vorteile bei der Physis mit sich bringen. Zwei der bekanntesten Eishockeyspieler sind tatsächlich auch im ersten Quartal geboren: Jaromír Jágr und Wayne Gretzky. Auch die Fußballer Cristiano Ronaldo, Luis Suárez und Sergio Ramos sind Beispiele für das relative Alter. Im Fußballverein hatte ich früher auch große Probleme, wenn es eine Altersklasse nach oben ging und ich unter den Jüngeren war. Sich als Leichtgewicht gegen Jungs durchzusetzen, die mit 14 Jahren schon 1,80 Meter maßen und 80 Kilo wogen, war mit bescheidenem Talent unmöglich. Die Erfolgslüge hat also viele Facetten, aber am Ende gibt es nur eine Lösung: Wir müssen Erfolg für uns selber definieren und können ihn nicht kopieren.

Und nochmal zurück zur Frage auf Instagram: Ich würde übrigens A nehmen, also die Million Dollar, den Großteil in Aktien investieren, dann könnte ich das lebenslange Reisen aus Dividenden finanzieren.

A man with a bun hairstyle, wearing a red tank top and black shorts, is shown in profile from the side, lifting a green weight plate. He is in a gym setting with a dark background and a bright blue light source. The text 'AMRAP PRINZIP' is overlaid in large white letters at the bottom.

# AMRAP PRINZIP

# Bereite dich auf die echten Herausforderungen vor

Ich wollte schon immer gewinnen und Erfolg haben – aber ich wusste ja nicht, dass meine Tochter einmal Leukämie bekommen würde. Jetzt musste ich gewinnen. Dieser schreckliche Schlag hat meine Perspektive geändert und mir einen tieferen Grund geliefert.

Auch wenn sich das Warum für mich geändert hat, ist mir doch an meinem eigentlichen Motiv, dieses Buch zu schreiben, etwas aufgefallen: Die entscheidenden Prinzipien und Lehren, die ich aus meinem persönlichen Lebensweg gezogen habe – vom ziellosen Highschool-Absolventen, der keine Ahnung hatte, was er mit seinem Leben anfangen sollte, zum Weltrekordsportler mit Familie und millionenschwerem, aus dem Nichts aufgebauten Unternehmen –, waren jetzt unentbehrliche Grundlagen für die bei Weitem größte Herausforderung, die mir je gestellt worden ist: die Krebserkrankung meiner Tochter. Sicher kannst du dir vorstellen – oder weißt es sogar aus persönlicher Erfahrung –, dass man, um als Vater oder Mutter mit einer solchen Situation

»Ich wollte schon immer gewinnen und Erfolg haben. Jetzt musste ich gewinnen.«

fertigzuwerden, emotionale Selbstbeherrschung, Disziplin, Ausdauer, die Fähigkeit zur totalen Konzentration und noch viel, viel mehr braucht. Am Anfang meines Lebenswegs hatte ich all das noch nicht.

Wenn ich auf mein Leben zurückschaue, glaube ich wirklich, dass ich mich die ganze Zeit über auf diese Konfrontation mit dem Krebs vorbereitet habe. In der Highschool hatte ich viel Spaß mit meinen Kumpels und machte mir keine großen Gedanken um die Zukunft. Ich ging viel auf Partys, hing wochenlang am Pool herum und tat gar nichts. Als ich dann sah, dass andere in meiner Umgebung hart arbeiteten und etwas aus sich machten, während ich am selben Ort feststeckte, war es fast zu spät.

Aber ich lernte trotzdem wichtige Lektionen von wichtigen Menschen. Als Erwachsener eignete ich mir Methoden an, mit denen ich große Leistungen vollbringen konnte, ohne dabei meine Familie zu vernachlässigen. Die ganze Zeit über arbeitete ich dabei mit Techniken, die mich jetzt durch die schwierigsten Herausforderungen bringen würden, mit denen ich je konfrontiert war. Die Gesamtheit dieser Techniken ist das AMRAP-Prinzip.

Ich habe immer wieder die Bestätigung erhalten, dass es entscheidend ist, ein Warum zu haben, einen guten Grund, warum man so handelt und sein Leben so führt, wie man es tut. Ich bin Tag für Tag dankbar dafür, dass ich die AMRAP-Mentalität schon vor Jahren zu meinem Lebensprinzip gemacht habe, weil sie mich darauf vorbereitet hat, zu kämpfen – nicht ohne Angst, Erschöpfung oder Schmerz, aber ohne dass mich dies aufgehalten hätte. Sie war es, die mir und meiner Familie die Kraft gab, uns ganz auf eins zu konzentrieren: Avas Genesung. Auch dir kann das AMRAP-Prinzip diese

Kraft geben. Sollte also einmal der Tag kommen, an dem dir das Leben einen Schlag versetzt und du zu Boden gehst wie wir damals ... dann kannst du danach nicht nur wieder aufstehen, sondern bist auch noch stärker motiviert als je zuvor.

## Was heißt AMRAP?

AMRAP ist eine in der Fitnessbranche allgemein übliche Abkürzung. Sie steht für As Many Rep(etition)s As Possible, also »Übung so oft wie möglich wiederholen«. Kurz gesagt handelt es sich um eine Form des Zirkeltrainings, bei der die Stoppuhr dir sagt, wie lange du trainierst, aber du selbst entscheidest, wie intensiv. Kurzes Beispiel: Liegestütze auf dem Boden, eine Minute lang – AMRAP, eine Minute. Schaffst du mehr als 40, herzlichen Glückwunsch von mir. Ich kämpfe schon seit über zehn Jahren bei meinen Workouts gegen die Uhr, und das Ziel, möglichst viel aus einer Minute herauszuholen, wurde zur Grundlage für das AMRAP-Prinzip. Im Grunde geht es dabei darum, die eigenen Ziele – ob große oder kleine – durch Konzentration, Entschlossenheit und Arbeit zu erreichen. Ob im Fitnessstudio, zu Hause oder bei der Arbeit – das AMRAP-Prinzip ist ein System, das deine Gedanken, Gefühle und Handlungen so aufeinander abstimmt, dass du auf die bestmögliche und effektivste Weise auf dein Ziel hinarbeitest.

## DAS AMRAP-PRINZIP BESTEHT AUS FÜNF BAUSTEINEN:

- Mache dir deine Motivation klar
- Konzentriere dich auf das, was du verändern kannst
- Arbeite hart
- Wechsele rechtzeitig den Gang
- Bewerte die Lage neu, wenn nötig

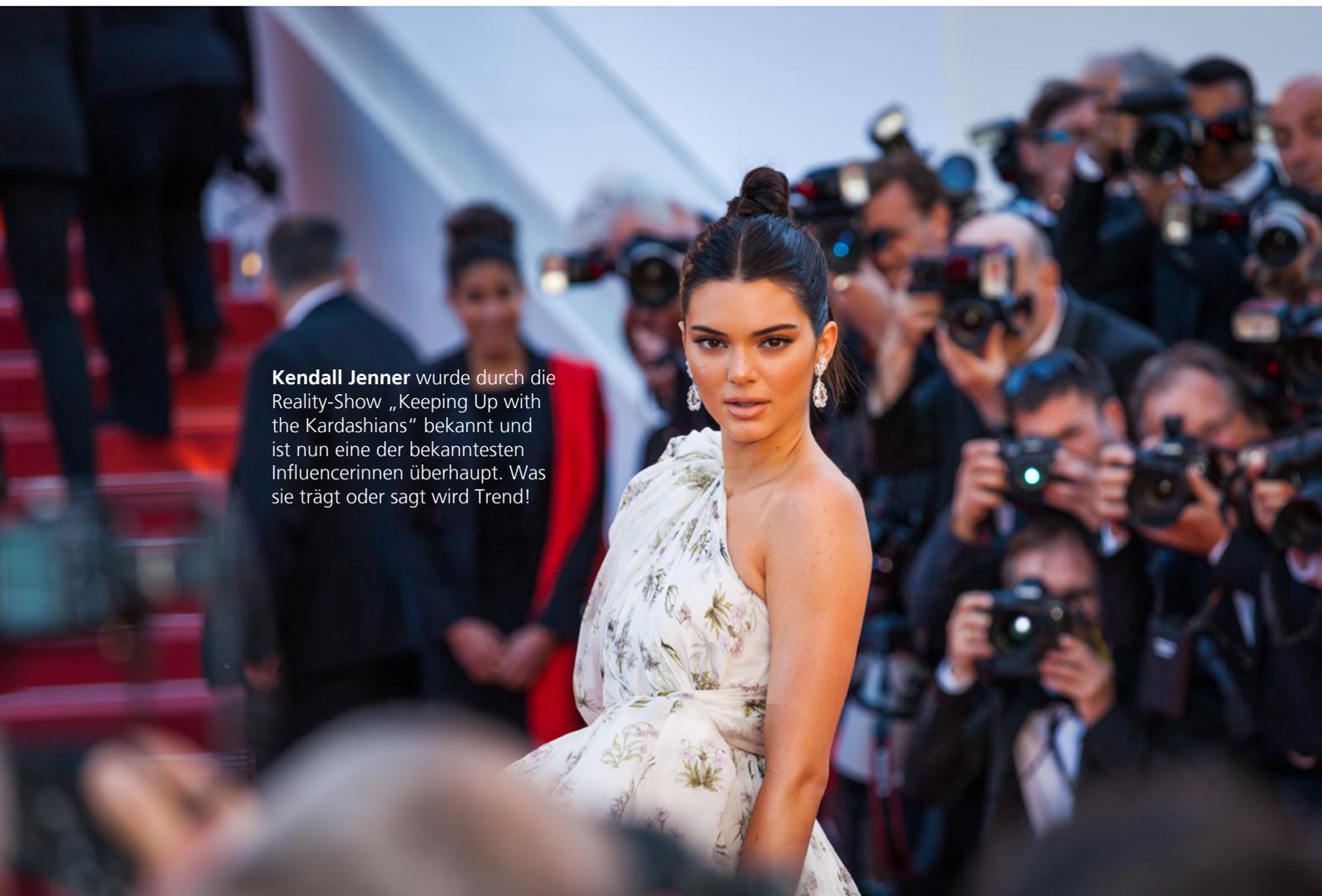
Erinnerst du dich daran, wie du Radfahren gelernt hast? Das war anstrengend, oder? Bevor du auch nur daran denken konntest, schnell oder weit zu fahren, musstest du dich erst einmal konzentrieren. Die Konzentration, die du brauchtest, um überhaupt aufrecht auf zwei Rädern zu bleiben, ist am Anfang der Aufgabe entscheidend. Wenn du das geschafft hast, kannst du ein Mal um den Block radeln. Das ist harte Arbeit. Vielleicht fährst du unterwegs auf einen Stein und drohst die Kontrolle über das Rad zu verlieren. Dann musst du den Gang wechseln, während du gleichzeitig weitertrittst und darauf konzentriert bleibst, das Gleichgewicht zu halten. Und wenn du bergauf und bergab fährst, musst du weitertreten, auch wenn du gerade schaltest – das ist Anpassung, ohne nachzugeben.



„Das AMRAP Prinzip“  
von Jason Khalipa  
160 Seiten, Taschenbuch  
ISBN 978-3-95972-247-6  
FinanzBuch Verlag

# SOCIAL MEDIA STRATEGIE

Influencerin **Kathrin Benedikt** stellte kürzlich ihr neues Buch vor: „5 Schritte zu einer erfolgreichen Social Media Strategie: Avocado Typ oder Pony Reiter?“ Wir blicken hinter die Kulissen.



**Kendall Jenner** wurde durch die Reality-Show „Keeping Up with the Kardashians“ bekannt und ist nun eine der bekanntesten Influencerinnen überhaupt. Was sie trägt oder sagt wird Trend!

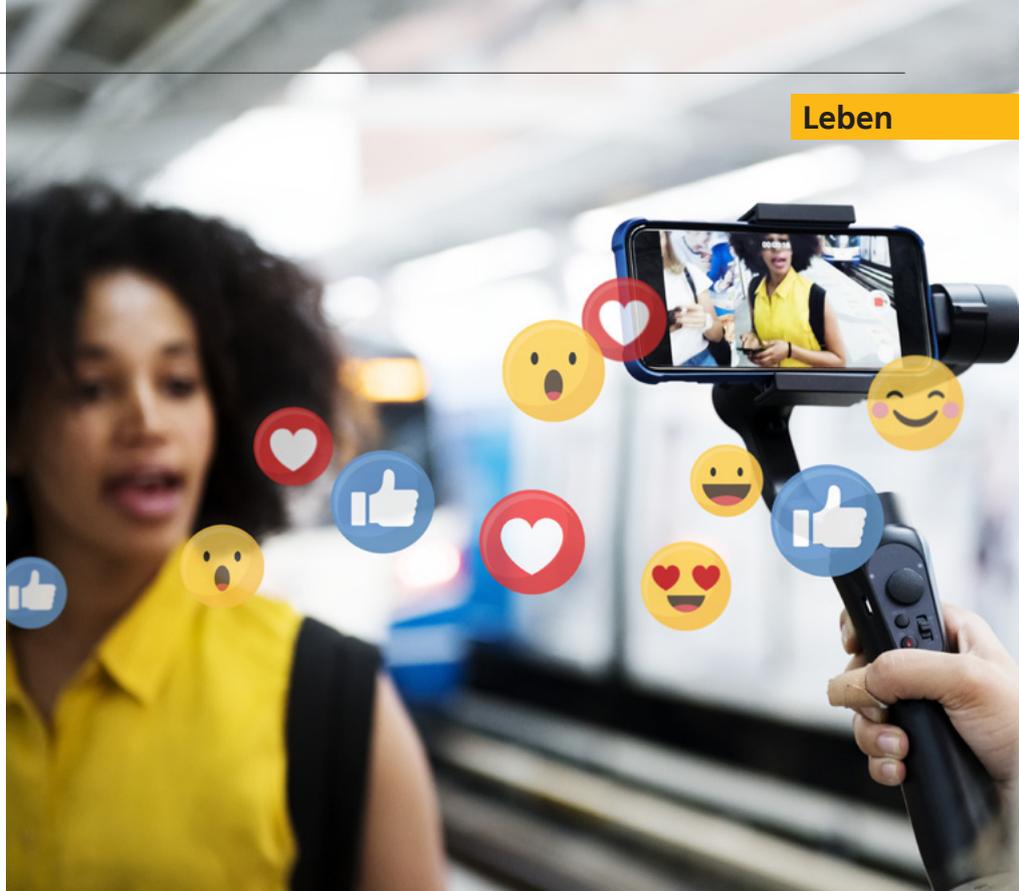
**„Mein Ziel war es einen besonderen Wiedererkennungswert zu schaffen und das habe ich ‚nur‘ durch die Farbe rot und einer einheitlichen Bildsprache erreicht... ‚Woman in red‘. Tatsächlich hatte ich bei dieser Entscheidung ein einziges rotes Kleidungsstück im Schrank.“**

Vor vier Jahren hätte sie niemals gedacht, so weit zu kommen. Ihr erstes Unternehmen gründete sie mit 19. Nachdem sie bei einem ihrer Nebenjobs bei einer Eventfirma Kinder geschminkt hatte, machte sie das zu ihrem ersten Geschäft. Sechs Jahre später folgte ein Marketingunternehmen und schließlich die KaBe Media GmbH mit dem Schwerpunkt Online-Marketing.

Ihr gelingt es, die eigene Marke in den Sozialen Medien aufzubauen und ihr Alleinstellungsmerkmal auf ihrem Instagram Profil zu definieren. Das sei wesentlicher Baustein für den Erfolg ihres Geschäftes gewesen, sagt Kathrin. „Mein Ziel war es einen besonderen Wiedererkennungswert zu schaffen und das habe ich ‚nur‘ durch die Farbe rot und einer einheitlichen Bildsprache erreicht... ‚Woman in red‘. Tatsächlich hatte ich bei dieser Entscheidung ein einziges rotes Kleidungsstück im Schrank.“

„Umso größer meine Community in Instagram geworden ist und strukturierter ich vorgegangen bin, desto mehr Anfragen habe ich von Firmen bekommen, die eine Beratung für Social Media haben wollten. Da habe ich die Chance ergriffen, einige Fortbildungen im Bereich Marketing gemacht und mein Wissen Schritt für Schritt aufgebaut.“ Heute sei sie in der glücklichen Lage, dass ihre Kunden auf sie zukämen. „Ein Satz der mir im Business sehr hilft ist: Gestalte bei jeglicher Art einer Zusammenarbeit eine Win-Win Situation und kommuniziere klar was du willst und was der andere bekommt. Genau diesen Leitsatz beschreibt Julien in seinem neuen Buch EGO: ‚Deshalb ist das Tauschgeschäft für mich so einleuchtend. Jemand will etwas von mir, also schlage ich einen Handel vor...‘“

Bücher, wie das neue Buch von Julien Backhaus, lese sie „gerne mal zwischendurch“, wenn sie zu Hause ist. Unterwegs, auf langen Zug- oder Autofahrten hört sie gerne Podcasts zu verschiedenen Themen. Und unterwegs ist sie oft: Derzeit ist sie auf der „Severin Safari Africa“, im Herbst berichtete sie von dem Einkaufserlebnis im Tanger Outlet in Pennsylvania (USA). 2018 stand sie für das ARD-Magazin ‚Brisant‘ als Produkt-



testerin vor der Kamera und 2019, für einen Imagefilm des Unternehmens ‚Dirndl Liebe‘.

Besonders wichtig ist ihr bei allen Terminen, ob geschäftlich oder privat, aber ihre Freiheit. „Ich will jederzeit selbstbestimmt handeln und das machen was mir Freude bereitet. Ich bin ein Familienmensch.“ Ihre begrenzte Freizeit verbringt die Landsbergerin deswegen im engsten Familienkreis und gerne in der Natur, zum Beispiel bei einem Abstecher nach Füssen.

Den eigenen Kopf hatte sie offenbar schon immer. Kathrin erzählt uns, dass sie schon als Kind immer etwas anders gewesen sei als die anderen. „Ich wollte unbedingt in meiner Kindheit Einrad fahren lernen. Nachdem ich es bekommen hatte, war ich die Tage darauf nach der Schule bis in die Dunkelheit am üben, egal wie oft ich hingefallen bin. Das Hinfallen und das Wiederaufstehen, somit mein Ehrgeiz war schon immer vorhanden und hat mich sehr geprägt. Ich wollte besser, schneller und anders sein als alle anderen in meinem Alter. Das „Normale“ war mir anscheinend zu langweilig.“

Gescheitert und wiederaufgestanden ist sie später auch noch: Nach den ersten drei Monaten ihrer Selbstständigkeit blieben die Kunden aus, und Kathrin war pleite. „Ich war kurz davor mir wieder einen festen Job zu suchen und meinen Traum von einer Firma aufzugeben.“ Doch stattdessen verkaufte sie ihr Auto, ihr Traumauto, den Audi TT Cabrio, für den sie lange arbeiten und sparen musste.

„Heute weiß ich, dass es die beste Entscheidung war, die ich hätte treffen können. Es

gibt immer wieder Niederlagen im täglichen Business. Ich nenne es lieber Herausforderungen. Denn durch jede negative Situation ergibt sich ein Learning. Etwas, was man im Nachhinein besser machen kann. Das bringt ein Unternehmen, welches erfolgreich ist, mit sich. Durch diese Denkweise sind es keine Niederlagen mehr sondern Herausforderungen, die einen immer besser lassen werden.“

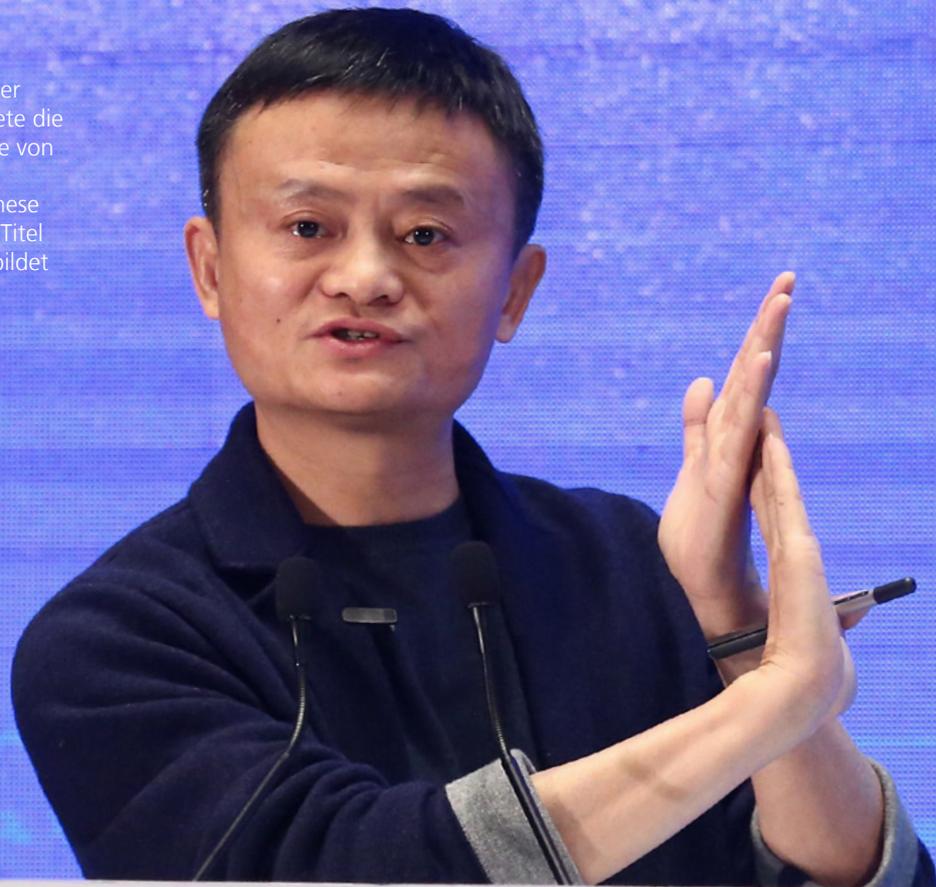
Ihr Wissen gibt sie jetzt in ihrem Praxishandbuch weiter, in dem sie beschreibt, wie man ein auffallendes Alleinstellungsmerkmal für eine Marke entwickelt und die „Content Strategie auf das nächste Level hebt“. „5 Schritte zu einer erfolgreichen Social Media Strategie: Avocado Typ oder Pony Reiter?“ gibt es jetzt bei Amazon.



**Kathrin Benedickt** ist Social Media Influencerin und hat den Sprung nach ganz oben geschafft. Vor kurzem erschien ihr Praxishandbuch zum Thema Social Media Strategien

Der chinesische Unternehmer **Jack Ma** gründete und leitete die Alibaba Group, eine Gruppe von Internet-Unternehmen.

**Jack Ma** war der erste Chinese vom Festland, der auf dem Titel des Forbes-Magazins abgebildet wurde.



世界互联网大会 · 乌镇峰会  
World Internet Conference • Wuzhen Summit

# WIE MAN ERFOLGREICH MIT CHINESEN VERHANDELT

# Chinesen verhandeln anders als Deutsche. Was bedeutet „Verhandeln“ für Chinesen und welche Strategien und Taktiken verwenden sie?



## Was bedeutet Verhandeln für Chinesen?

Nach dem chinesischen Verhandlungsexperten Prof. Dr. Liu Birong bedeutet Verhandeln einen Prozess, in dem beide Seiten zusammen diskursiv zu einer Entscheidung kommen müssen. Eine Handlung beeinflusst die nächste Handlung im Verhandlungsprozess. Im Alltag, im Geschäftsleben und in der Politik, überall wird verhandelt. Verhandlungen sind eine Methode bzw. Möglichkeit, Konflikte zwischen Menschen zu lösen. Feilschen auf der Straße oder auf dem Markt stellt in China eine der allgegenwärtigen, einfachsten Formen des Verhandels dar. Feilschen ist geradezu ein Volkssport der Chinesen und doch ist das eigentliche Verhandeln komplexer und schwieriger als das Feilschen auf der Straße.

Liu Birong verwendet als Metapher für Verhandlungen die „Peking-Oper“. Mit anderen Worten: Verhandlungen können wie die Inszenierung eines Theaterstückes angesehen werden. So hat jede der Rollen in der Oper nach einer festgelegten Regie von Bewegung, Text und Gesang zu agieren.

Dasselbe gilt auch für eine Verhandlungs-„Szene“. Eine Verhandlung ist normalerweise ein langer Prozess, der mit vielen Anstrengungen, Kosten und großem Zeitaufwand an Zeit verbunden ist. Ohne gute Planung und Vorbereitung der Verhandlungen kommt es oft zu

Fehlern, die für beide Seiten teuer sein können.

## Welches sind die häufigsten Probleme bei Verhandlungen mit Chinesen?

Chinesen werden von deutschen Geschäftsleuten oft als schwierige Verhandlungspartner angesehen. Das liegt vor allem daran, dass beide Seiten eine unterschiedliche

Auffassung von Verhandlung bzw. dem Prozess der Verhandlung haben und daraus resultierend unterschiedliche Erwartungen auf das Ergebnis abgeleitet werden. Vor die eigentlichen Verhandlungen setzen Chinesen den Aufbau von Beziehungen, durch gegenseitiges Kennenlernen, Small-Talk, gemeinsame Unternehmungen, gemeinsames Essen, dabei mischen sich Privates und Geschäftliches. Deshalb dauert die Anfangsphase des Beziehungsaufbaus viel länger als in Deutschland. Chinesen wollen ihr Gegenüber, aber auch dessen persönlichen Familienhintergrund kennenlernen. Chinesen denken langfristiger, für sie ist gegenseitiges Vertrauen grundlegend. Die langfristige Kooperation ist wichtiger als der eigentliche Vertragsabschluss, der auch noch hinterher modifiziert, bzw. verändert werden kann (Stichwort: „post-settlement settlement“). Die Metapher dafür wäre ein Ehevertrag, der nur den Anfang einer Beziehung und Beziehungspflege darstellt.

Schwierigkeiten in der Kommunikation ergeben sich oft dadurch, dass eine Seite direkter Probleme anspricht (die Deutschen), die andere Seite eher indirekter (die Chinesen). Auch dieser indirekte Kommunikationsstil erfordert mehr Zeit. Die Harmonie zwischenmenschlicher Beziehungen hat für Chinesen absolute Priorität.

Aufgrund dieser kulturellen Besonderheiten bei Verhandlungen kann man Trainings oder Seminare dafür besuchen, um diese kulturspezifische Verhandlungskompetenz zu erwerben, wie der Onlinekurs „Erfolgreich mit Chinesen verhandeln – 12 grundlegende Strategien“ von mir, was ich mich auf die über 30-jährigen Erfahrungen der Verhandlungslehre, bzw. der Verhandlungsstrategien der Chinesen von Liu Birong beziehe. Einige

„Das Leben ist ein ständiger Verhandlungsprozess: Durch geschicktes Verhandeln bekommt man, was man will.“

grundlegende Strategien, wie z.B. Taktik der schwarzen und weißen Maske, die Kunst des Nachgebens und Verknüpfungsstrategie, die Dritte etc. Die besonderen Merkmale der chinesischen Verhandlung sind die Berücksichtigung des Zeitfaktors und die Betrachtung der Gesamtlage nach seiner Meinung. Man bekommt durch solches zielgeführte Training nicht nur die Möglichkeit, auf die Verhandlungsweise der Chinesen einen Blick zu werfen, sondern diese Strategien durch bereitgestellte Aufgaben zu üben und anzuwenden.



## Prof. Dr. Liu Birong

ist der bekannteste Verhandlungsexperte im chinesischsprachigen Raum. Er ist Professor an der Soochow University (Taiwan), Gastprofessor „EMBA“ an der Xiamen University (China) und hält über 30 Jahre Verhandlungsseminare

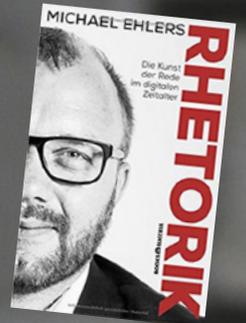
für Regierungen und Unternehmen in Taiwan, China, Hong Kong, Singapur und Malaysia.

## Ning Huang (M.A.)

ist Trainerin, Beraterin & Coach für erfolgreiche Verhandlungen mit Chinesen, Expertin für interkulturelle Kompetenz China (Cross Culture China) und Sprachtrainerin für Mandarin.



Christian Wolfgang Lindner ist deutscher Politiker und seit 2013 Bundesvorsitzender der Freien Demokratischen Partei (FDP).



# RHETORIK: CHRISTIAN LINDNER

**Wer etwas zu sagen hat, sollte reden können. Christian Lindner kann ohne Zweifel reden. Jetzt meldete sich der FDP-Chef mit einer Rede im Bundestag eindrucksvoll zurück.**

Es war zugegebenermaßen etwas stiller geworden um Christian Lindner. Nach dem Kommunikationsdesaster rund um die Regierungskrise in Thüringen beherrschte die Corona-Krise das Tagesgeschehen und die Öffentlichkeit. Regierung und Opposition übten sich in Einigkeit. Damit ist jetzt Schluss. Und die härtesten Attacken führte am Donnerstag der FDP-Chef selbst. Mit seinem Redebeitrag im Bundestag beendete er die „große Einmütigkeit in der Frage des Krisenmanagements“ und lieferte einen weiteren Beweis, dass er seine große Redekunst an neue Verhältnisse adaptieren kann.

Denn wo er früher zu Streitlust und Polemik neigte, nimmt sich der 41 Jahre Politiker heute zurück. Seine Rede wurde von Zwischenrufen aus den Reihen der Koalition, aber auch von Linken und Grünen begleitet. Aber er nahm sie ungerührt hin. Es gab Zeiten, in denen Lindner lustvoll zum Gegenangriff übergegangen wäre: Als herausragendes Beispiel kann seine bereits fünf Jahre zurückliegende „Wutrede“ im Düsseldorfer Landtag gelten, als er – der gescheiterte Gründer – zum Thema Gründung von Unternehmen sprach und von einem SPD-Abgeordneten persönlich attackiert wurde. Seine Geringschätzung für den politischen Gegner brach sich kurz und unbewusst in seiner Mimik Bahn. Dann schaltete er in den Angriffsmodus und zog den persönlichen Angriff sehr geschickt auf eine gesamtgesellschaftliche Ebene: „Herr Kollege, mit mir können Sie das ja machen. Ich bin FDP-Vorsitzender, ich bin andere Anwürfe gewohnt. Aber welchen Eindruck macht so ein dümmlicher Zwischenruf wie Ihrer auf irgendeinen gründungswilligen, jungen Menschen.“ Und er genoss die kleine Abwechslung am Ende sichtlich.

Inzwischen habe sich der Umgang im Plenum gewandelt: „Polemik wird auch vom Publikum nicht mehr im Übermaß geschätzt“, teilte Lindner im Rahmen eines Redner-Checks zum Jahreswechsel dem Tagesspiegel mit. Was daran läge, dass die großen Systemfragen sich nicht mehr zu stellen scheinen. Diese Erkenntnis hinderte ihn nicht, AfD-Co-Fraktionschef Alexander Gauland quasi im Vorbeigehen abzubügeln. Dabei war diese kleine Einleitung aus rhetori-



## Der FDP-Chef meldet sich eindrucksvoll zurück

**»Herr Kollege, mit mir können Sie das ja machen. Ich bin FDP-Vorsitzender, ich bin andere Anwürfe gewohnt. Aber welchen Eindruck macht so ein dümmlicher Zwischenruf wie Ihrer auf irgendeinen gründungswilligen, jungen Menschen.«**



scher Sicht ein großer Schachzug. Direkt an den AfD-Mann gewandt betont er zum Beginn seiner Rede, dass der Gesundheitsschutz unzweifelhaft eine Aufgabe für die staatliche Verantwortungsgemeinschaft sei. Mit diesem Satz stellt er klar, wer Teil dieser Verantwortungsgemeinschaft ist, und wer nicht. Außerhalb dieser Verantwortungsgemeinschaft verortet er die AfD. Die FDP, die viele Einschränkungen der Grundrechte eben zum Gesundheitsschutz mitgetragen oder initiiert hat, ist dagegen Teil dieser Gemeinschaft. Indem er

diese Trennlinie zieht, macht er unmissverständlich klar, dass alles Folgende, eben auch seine scharfen Angriffe auf die Kanzlerin an diesem Tag nur zum Wohl dieser Verantwortungsgemeinschaft passieren.

Stilistisch nutzt er inzwischen kürzere Sätze als früher, seine

Stimmlage geht am Satzende deutlich nach unten. Durch das Absenken der Stimme verleiht er seinen Aussagen noch mehr Nachdruck und Glaubwürdigkeit. Er nutzt einen Effekt, den auch jeder Leser und jede Leserin für sich üben kann. Halten Sie Ihre Sätze kurz und sprechen Sie in Gedanken den Punkt am Ende des Satzes mit. Automatisch machen Sie dadurch auch eine kleine Pause und wirken sehr viel souveräner.

Was Lindners Rede zusätzlich auszeichnet und authentisch macht: In der Debatte ging es um grundsätzliche Freiheitsrechte - und um die wirtschaftlichen Folgen des Shutdowns. Freiheit und Wirtschaft. Das sind die großen Themen der FDP. Und damit ist Lindner endlich wieder zuhause. Rhetorik wirkt erst richtig, wenn man seine Zielgruppe genau kennt und diese zu 100 % bedient. Diese Fähigkeit ging Christian Lindner zuletzt ab. Mit diesem Beitrag meldete er sich eindrucksvoll zurück.

### Michael Ehlers

ist Rhetorik-Trainer und bekannter Keynote-Speaker. Er ist außerdem Moderator bei Großveranstaltungen, Social-Media-Experte und Buchautor.



# FOUNDERS DESK

Die Schreibtische der Gründer

## SVEN FLIESHARDT: ALTMODISCH UND INNOVATIV

Finanzunternehmer  
**Sven Flieshardt** in  
seinem Bremer Büro



Für Sven Flieshardt sind Smartphone und Laptop nicht mehr aus der Arbeits- und Geschäftswelt wegzudenken. Mit einer Internetverbindung bieten sie ihm alle Möglichkeiten,

die er braucht. Altmodisch aber effizient – so arbeitet Sven Flieshardt. Mit Kalender, Kugelschreiber und Notizblock organisiert er seinen Arbeitsalltag, bevorstehende To-Dos und

sortiert seine Prioritäten. Dabei geht er ganz strukturiert voran: Von „wichtig & dringend“ bis „nicht wichtig & nicht dringend“ teilt er seine Prioritäten in verschiedene Gruppen ein und schafft so eine optimale Übersicht der Dringlichkeiten.

Er hat mehrere Arbeitsmappen mit seinen Tagesaktuellen Themen und Aufgaben immer bereit neben sich liegen.

Um sich immer daran zu erinnern, warum und wofür er das alles macht, hat er ein originalgetreues Modell seines Sportwagens und einen physischen Bitcoin auf seinem Schreibtisch liegen. Sie zeigen ihm, was er sich alles erarbeitet und geschafft hat. Sie symbolisieren seine Offenheit gegenüber innovativen Geschäftspotentialen, dass es sich lohnt gegen den Strom zu schwimmen und manchmal ins kalte Wasser zu springen. Seine Pausen vertreibt sich Flieshardt mit Broschüren und trinkt dazu eine Tasse Kaffee. Im Hintergrund spielt dabei immer ein wenig Jazz Musik mit einem wunderschönen Blick auf das Wasser vor seinem Bürofenster.

Bild: Privat

### Zielgruppenanalyse



#### Die Macht der Zielgruppe: Ein Löwe frisst keine Möhren

Die Definition Ihrer Zielgruppe ist eine der Hauptaufgaben in Ihrem Businessplan. Alle Marketingaktivitäten bauen später darauf auf. Eine gute Idee zu haben ist toll, die zentrale Frage ist, wer Ihr Produkt, Ihre Dienstleistung in Zukunft kauft. Wer hat Bedarf? Das Wissen, WER Ihre Zielgruppe ist und WO Sie diese finden, entscheidet über Kauf und Nichtkauf. Kurz: Wie gut Sie Ihre Zielgruppe kennen, hat entscheidenden Einfluß auf Ihren Erfolg...

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

### Covid-19



#### Milliardäre lassen Spenden sprudeln

Bislang haben 77 der 2095 Milliardäre der Welt enorme Summen ihres Vermögens als Spenden dem Kampf gegen die Covid-Pandemie oder deren Folgen zugesichert. Jack Dorsey alleine spendete die Rekordsumme von 1 Mrd Dollar in Aktien, das entspricht etwa einem Fünftel seines Privatvermögens. Bill Gates und seine Frau machten bislang insgesamt 255 Millionen locker, berichtete Forbes. Die 255 Millionen von Gates werden direkt ...

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

### Elon Musk



#### So lange dauert der Flug zum Mars

Der Milliardär Elon Musk strebt seit 2016 die Kolonisierung des Mars mit dem Raumfahrtunternehmen SpaceX an. Jetzt sagte der CEO von Tesla und Aktionär von paypal, der erste bemannte Flug zum roten Planeten soll bereits 2025 erfolgen.

Musk sagte auf dem Internationalen Astronauten-Kongress im mexikanischen Guadalajara, dass die „Erde möglicherweise irgendwann nicht mehr bewohnbar“ wäre und es Alternativen geben müsse. „Die Menschheit sollte...“

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

Bilder: Depositphotos/Photocreo, Image Images/Ringo, ChiuX/UIP Photo

## Buchtipps

### Ich schaff das!: Selbstmanagement für den beruflichen und privaten Alltag



Entwickeln Sie mehr Selbstsicherheit und verwirklichen Sie sich selbst positiv und konstruktiv in allen Lebensbereichen mit dem Werk „Ich schaff das“ von Bestsellerautor David Allen! In diesem Buch werden die einzelnen Phasen und Aspekte des Gewinns

von Kontrolle und Perspektive dargelegt, die die wichtigsten Selbstmanagementprinzipien sind.

### Der Macht-Code: Spielregeln der Manipulation



Um das Verhalten anderer Menschen zu steuern, werden zahlreiche Tricks und Strategien der Manipulation eingesetzt. Dieses Buch beschreibt, wer manipuliert und wie manipuliert wird. Sie erfahren, was mit Manipulation alles

möglich ist. Anhand konkreter Beispiele – vom Hochstapler bis zu Prominenten aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft – zeigen die Autoren, wie Manipulation funktioniert.

### Womit ich nie gerechnet habe: Die Autobiographie

„Zahnpasta-Verkäufer“, antwortet Götz



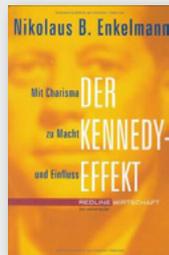
Werner gerne auf die Frage, was er sei. Doch der Gründer und Inhaber der Drogeriemarktkette dm ist sehr viel mehr: Vordenker moderner Managementmethoden, Vorkämpfer für das bedingungslose Grundeinkommen und ruheloser Rhetoriker in

Sachen Unternehmensethik. Er ist überzeugt, dass Integrität zum Erfolg führt. Deswegen steht bei dm das ganzheitliche unternehmerische und soziale Denken im Mittelpunkt. Respekt vor der Individualität der Mitarbeiter und vor dem regionalen Umfeld der Märkte wurden zur Grundlage für organisches Wachstum.

40 Jahre nach der Gründung des ersten dm-Marktes und zu seinem 70. Geburtstag legt Götz Werner seine Autobiographie vor.

### Der Kennedy-Effekt. Mit Charisma zu Macht und Einfluss

Charismatische Persönlichkeiten wie John F.



Kennedy werden bewundert, geliebt und verehrt. Offenbar mühelos können sie andere Menschen überzeugen und beeinflussen. Doch lässt sich dieser geheimnisvolle Zauber, den wir Charisma nennen, überhaupt ergründen oder sogar erlernen?

Nikolaus B. Enkelmann, der berühmte Grandseigneur unter den Erfolgstrainern, zeigt an konkreten Beispielen, dass Kennedy durchaus als hilfreiches Vorbild dienen kann.

### Das HEUTE zählt

In Das Heute zählt zeigt uns Persönlichkeitstrainer und New York



Times Bestsellerautor Dr. John C. Maxwell, wie man die Chancen eines jeden Tages ergreift! Mit diesem praktischen, einfach umsetzbaren und inspirierenden Ratgeber offenbart er uns zwölf tägliche Gewohnheiten, um die täg-

lichen Aufgaben zu meistern, Zeit für unsere Liebsten zu schaffen und beruflich erfolgreich zu sein. Gewinnen Sie Einblicke und erfahren Sie durch die praktischen Übungen am Ende eines jeden Kapitels, wie Sie die Handlungen schnell und effektiv in Ihr Leben integrieren können.

### Ich weiß, was du denkst:

#### Das Geheimnis, Gedanken zu lesen



Die Welt der Gedanken erscheint für viele Menschen unergründlich und fast jeder dachte schon einmal: „Wenn ich doch nur seine/ihre Gedanken lesen könnte!“. Thorsten Havener macht das jetzt möglich. Gedankenlesen –

ohne Hellschere oder übersinnliche Fähigkeiten, sondern allein durch Beobachten des Gegenübers: Gestik, Mimik und Körpersprache lassen Gedanken ohne gesprochene Worte sichtbar werden. Mit zahlreichen Experimenten, praktischen Übungen und persönlichen Erfahrungen lädt Thorsten Havener ein, sich selbst und seine Umgebung neu wahrzunehmen – und so dem Geheimnis des Gedankenlesens auf den Grund zu gehen.

## Story



Bild: Imago Images/Cinema Publishers

### Stars für Corona

## DiCaprio, De Niro und Scorsese verlosen Statistenrolle

Wer neben Leonardo DiCaprio oder Robert De Niro als Statist auf der Leinwand erscheinen möchte, bekommt jetzt seine Chance: Für eine Spende zwischen 10 und 200 Dollar kann man an einer Verlosung teilnehmen, deren Gewinner in „Killers of the Flower Moon“ auftreten darf.

Von dem Erlös sollen Menschen in der Corona-Krise unterstützt werden. Der oder die Glückliche wird aber nicht nur vor der Kamera stehen, sondern wird mit den beiden Stars und ihrem Regisseur Martin Scorsese zum Essen und schließlich zur Premierenfeier eingeladen. Je höher die Spende, die auf einer Onlineplattform abgegeben werden kann, desto höher sind die Gewinnchancen.

De Niro, DiCaprio und Scorsese haben sich damit der ‚all-in challenge‘ angeschlossen, bei der sich Prominente gegenseitig nominieren. Mit von der Partie sind auch Kevin Hart, Justin Timberlake, Bill Murray, Charli und Dixie, und zahlreiche Sportler wie z.B. Matthew McConaughey. Ihr Ziel ist es, 100 Millionen Dollar einzusammeln. Das Geld soll an die Wohltätigkeitsorganisationen „America’s Food Fund“, „Meals on Wheels“ oder „No Kid Hungry“ fließen. Sie versorgen Menschen mit Nahrung, die in den USA wegen des dort fehlenden Sozialsystems den Auswirkungen der Pandemie hilflos ausgeliefert sind. „That’s why we’re asking you to go all-in“ – „Deswegen bitten wir dich, alles einzusetzen“, sagt ...

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

HANNO KOFFLER  
Schauspieler

„Hurensohn“

**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)

