

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 20



„GENÜGENG GELD UND ZEIT
SOLLTEN EIN MENSCHENRECHT SEIN.“

10 STUNDEN WOCHE

Bilder: Christian Leona, Jan Holztrichter, Milena Michienzi



**ERFOLG wird bei uns
groß geschrieben.
UMWELT aber auch:
Das E-PAPER-ABO**

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

www.erfolg-magazin.de/shop/



Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber



Bild: Oliver Reetz

Editorial

Profitieren in Krisenzeiten

Was des einen Krise ist, ist des anderen Gewinn. Wirtschaft kann dann besonders erfolgreich funktionieren, wenn genügend Probleme zu lösen sind. Denn für Problemlösungen wird gut bezahlt. In abgeschwächter Lesart sprechen wir von Bedarfsdeckung. Die Corona-Pandemie hat zwar vielen Unternehmen geschadet – aber sie hat auch viele Unternehmen auf das nächste Level gebracht. Da sind zum einen die Unternehmen, die gezwungen waren, längst überfällige Prozesse zu optimieren. Insbesondere die Digitalisierung hat dies gezeigt. Auf der anderen Seite gab es auch solche Krisenprofiteure, die eh schon in der richtigen Branche unterwegs waren. Dazu zählen insbesondere Onlinehandel, Unterhaltung und ja – Alkohol. Wir stellen Ihnen in dieser Ausgabe einige dieser Unternehmer vor. Ein deutscher Softwareentwickler, der in Amerika zum Milliardär wurde. Ein Profi-Fußballer, der eSport an die Börse

bringt und ein Schauspieler, der seine Spirituosenfirma für Abermillionen verkaufte. Und wir zeigen Ihnen ein Schweizer Team aus Unternehmern, das für die 10-Stunden-Woche wirbt. „Pepi“ Trajkovski fand ein Konzept, dass es ihm als ehemaligem Profisportler erlaubte, eine Art Teilzeitunternehmer mit Vollzeiteinkommen zu werden. Zudem verrät Martin Limbeck, warum gerade jetzt eine Weihnachtsfeier in der Firma Sinn macht und Roger Rankel beschreibt, wie Kundengewinnung heute wirklich funktioniert. Zu guter Letzt blicken wir wieder auf einen Unternehmerschreibtisch: Dieses Mal auf den von Hermann Scherer.

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

Redaktion

Markus Wichmann, redaktion@backhausverlag.de

Layout und Gestaltung

Svenja Freytag, magazine@backhausverlag.de

Onlineredaktion

verwaltung@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:

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

Anschrift:

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

Alle Rechte vorbehalten

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

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

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

INHALT

NR. 20

ERFOLG

6 Die 10 Stunden Woche
Petar Trajkovski

WISSEN

10 Die selbstwirksame Firma
Gebhard Borck

**14 Richard Branson startet
Investment-Offensive**

**15 Ryan Reynolds –
610 Millionen Dollar
Übernahme**

**26 David Beckham
bringt E-Sports an die Börse**



Ryan Reynolds
Seite 14



»Jeder, der im
Netz ist, hat
Shopify schon
mal benutzt.
Er weiß es nur
nicht.«

Tobias Lütke
Seite 20

LEBEN

20 Tobias Lütke

Coach »Pepi«
Petar Trajkovski
Seite 6

EINSTELLUNG

16 Weihnachtsfeier trotz Corona
Martin Limbeck

24 Gewinner der Krise
Roger Rankel

BUCHTIPPS

Alle Seite 29

Fair führen
Veronika Hucke

Und es geht doch
Dr. Andrea Ferber

Was würde Google tun?
Heyne Verlag

**Digitale Ethik: Ein Wertesystem
für das 21. Jahrhundert**
Sarah Spiekermann

**Limbeck. Vertriebsführung.:
Das Standardwerk für Sales
Management**
Martin Limbeck

**New Work: Auf dem Weg zur
neuen Arbeitswelt**
Benedikt Hackl, Marc Wagner,
Lars Attmer, Dominik Baumann

FOUNDERS DESK

28 Hermann Scherer
Immer stark mit »Toxi«



DIE 10 STUN

Petar Trajkovski:

„Genügend Geld und Zeit
sollten ein Menschenrecht sein.“



Petar Trajkovski,
besser bekannt als »Coach Pepi«,
verhilft anderen Menschen dazu,
online ein Business aufzubauen.

DEN WOCHEN

Der Spitzensport ist gnadenlos, gerade im Fußballbereich. Das musste auch „Pepi“ Petar Trajkovski feststellen. Seit dem fünften Lebensjahr trainierte er mit wachsendem Ehrgeiz und eiserner Disziplin auf seinen Traum hin, Fußballprofi zu werden. „Ich war nie der Beste, doch ich habe immer auf das Erfolgsgesetz ‚harte Arbeit schlägt Talent‘ vertraut“, erzählt er. Mit 18 Jahren verletzte er sich schwer am linken Knie. Drei Operationen später wurde klar, das Ende der Fußballkarriere war besiegelt. Trajkovski brauchte fast ein Jahr, um diesen Schicksalsschlag zu verarbeiten, bis er zu dem Punkt kam, an dem er sich zusammenraffte. Unter der Prämisse ‚jetzt erst recht!‘ traf er die Entscheidung, dass er wieder etwas Großes bewegen wollte. Er wollte Menschen berühren, Spaß haben und frei sein.

Weil er erst einmal keinen besseren Weg wusste, fing er an, BWL zu studieren. Parallel dazu arbeitete er als Finanz-Controller in einem großen Bauunternehmen. Eine Zeit lang dachte er, hier eine neue Möglichkeit gefunden zu haben, mit der er sich entwickeln, Karriere machen und Spaß haben könnte. Doch das Angestelltenverhältnis und der normale Werdegang engten ihn zu sehr ein. Seine Fußballerfahrung hatte ihn zwar zum Teamplayer gemacht, aber er hungerte danach, unabhängig zu sein. Er begann, das ganze System zu hinterfragen. Warum arbeiten Menschen blind acht bis zehn Stunden täglich in einem Job, den sie nicht mögen? Warum muss man bis 67 arbeiten? Gab es da nicht mehr? Wenn der normale Mensch 45 Jahre lang Montag bis Freitag durcharbeitet, dann wollte er alles sein, nur nicht normal, beschloss er. Ab diesem Moment, einem Freitagnachmittag in einem stickigen Büro, entschied er sich, Unternehmer zu werden. Einige Wochen und hundert Stunden Google-Recherchen zu Geschäftsgründung und Unternehmertum später erhielt er eine SMS von seinem Ex-Fußball-Junior-Trainer. Darin stand die Einladung, sich ein Geschäftsmodell namens ‚Network Marketing‘ näher anzu-



sehen. Es hieß, man könne sich orts- und zeitunabhängig ein Business von zu Hause aus aufbauen und das auch noch ohne Kapitalinvestitionen. Petar Trajkovski nahm die Einladung an, besuchte die Geschäftspräsentation, war begeistert und begann im März 2014 seine Network-Marketing-Karriere.

»Du kannst im Leben alles bekommen, was du willst, wenn du genügend Menschen hilfst, das zu bekommen, was sie wollen.«

Voller Tatendrang stürzte sich der Jungunternehmer in sein neues Arbeitsfeld, kannte nur arbeiten, arbeiten, arbeiten und glaubte fest an den Satz, dass von nichts auch nichts kommt. So erzielte er auch zu Beginn seiner Karriere einige Erfolge und konnte nach

dem ersten Jahr seinen Angestellten-Job kündigen. Es gelang ihm sogar der internationale Durchbruch über die Schweiz hinaus in die Umländer. Er erinnert sich an die Anfangszeit: „Ich war bei Weitem nicht der Beste in dieser Branche, aber ich war bereit, jeden mit meiner ‚Work Ethic‘ zu überzeugen.“ Wenn Partner ihm einen einfacheren Weg aufzeigen wollten stießen sie bei ihm auf taube Ohren. Doch irgendwann kam der Moment, an dem die Maschinerie ins Stocken kam, irgendwie ging es trotz aller Bemühungen nicht so richtig weiter. Er blieb stehen, besah sich sein Werk von außen und begriff, „dass mein System, das ich für meine Organisation aufgebaut hatte, nicht duplizierbar war und so nur ich große Erfolge feierte.“

Rechtzeitig erinnerte er sich an das Zitat von Zig Ziglar: „Du kannst im Leben alles bekommen, was du willst, wenn du genügend Menschen hilfst, das zu bekommen, was sie wollen.“ Er verstand, dass er sein System umbauen und vereinfachen musste, damit es auch für andere funktionieren

konnte. Dabei waren, und sind ihm bis heute, hundertprozentige Transparenz und Nachhaltigkeit, Ehrlichkeit und Klarheit wichtig. Er entwickelte ein System, das 80 Prozent der Arbeit übernimmt und die Partner so nur noch die restlichen 20 Prozent aufbringen müssen, um ein skalierbares Business aufzubauen. Er beriet sich mit seinen Top-Führungskräften, wie es möglich werden könnte, nebenberuflich mit 10 Stunden Einsatz pro Woche ein Business aufzubauen, das den Lebensunterhalt finanzieren kann. Denn nur unter dieser Bedingung konnte das System sowohl für Studenten, als auch alleinerziehende Mamas sowie für Top-Manager geeignet sein. Und es gelang. Und so wurde „Die 10 Stunden Woche“ gegründet.

Die10 Stunden Woche

Als Coach Pepi schult er heute Interessierte in seinem Konzept und hilft ihnen, ihr eigenes Network Marketing Business aufzubauen. Wie gut ihm das gelingt, erzählen die Erfolgsgeschichten seines Teams. Mit diesem pflegt er täglichen Kontakt, sogar während er mit seiner Freundin auf Weltreise ist. Der Coach ruht sich auf diesem Erfolg allerdings nicht aus. Jeden Tag investiert er mindestens zwei Stunden, um sich mit Podcasts, Videos und Büchern weiterzubilden. Mentoren fördern ihn in den Bereichen Beziehungen, Geld und Gesundheit.

Inzwischen wird sein Network Marketing-Business www.die10stundenwoche.com in sechs Ländern von tausenden Menschen betrieben, alles unter dem Motto: „Genügend Geld und Zeit zu haben sollte ein Menschenrecht sein.“



Ausbildung, 600 Euro Lehrlingslohn, von Wochenende zu Wochenende hanteln und Party machen, um die Leere nicht fühlen zu müssen, wo ein klarer Lebensplan sein sollte. So ging es Claudio. Dabei war sein Traum immer gewesen, als Mechaniker eine eigene Garage aufzubauen und danach die Lizenzen zu verkaufen. Doch in der Ausbildung, mit dem Konto ständig in den Miesen, schien die Erfüllung dieses Traums schier unerreichbar.

Über eine Clubbekanntschaft wurde er auf Network Marketing aufmerksam und lernte Coach Pepi kennen. So kam er dazu, sich finanziell und zeitlich so zu befreien, dass sein Traum Realität werden kann.

In der 10 Stunden Woche sieht er die Möglichkeit, sich ein solides zweites Standbein aufzubauen, um unabhängiger und finanziell flexibler zu sein. Er möchte erreichen, dass auch seine Geschäftspartner sich von ihrem Brötchenjob lösen können, um mehr Zeit und Geld für die Dinge im Leben zu haben, die für sie schön und wichtig sind.

»Von den vier, fünf Stunden freizeitleichen Handygedaddels einfach mal 90 Minuten pro Tag nutzen, um sich selbst weiterzubringen. Wer nach mehr strebt im Leben, dem sollte es doch eineinhalb Stunden pro Tag wert sein, um sich persönlich, im Umgang mit Menschen und finanziell weiterzuentwickeln. Alles, was es dazu braucht, sind Lernbereitschaft, Eigeninitiative, Lust auf Veränderung, Empathie und ein Laptop oder Smartphone, das heute eh jeder hat.«

– Claudio Michienzi

Brunos Leidenschaft war schon immer Sport, weshalb der Sport & Fitnesskaufmann und lizenzierte Personal Trainer erst einmal als Studioleiter eines Premium Fitnessstudios Erfahrung sammelte. 2017 erfüllte er sich den Traum, als selbstständiger Personal Trainer Menschen individuell zu betreuen und zu begleiten.

Liana ist mit Bruno glücklich verheiratet. Gemeinsam haben sie zwei Kinder. Die gelernte Fachkosmetikerin bekam ihr erstes Kind mit 19 und stellte fest, dass sie im Spagat zwischen Arbeit und Muttersein mehr funktionierte als lebte. Die Tretmühle aus viel Arbeit, wenig Zeit und wenig Geld drehte sich zehn Jahre lang in ausweglosem Gleichmaß. Erst mit der Geburt des zweiten Kindes gönnte sie sich und ihrer Familie drei Jahre Elternzeit zu Hause und kam zum Nachdenken. Über Social Media stieß sie auf ein Video von Coach Pepi und kam mit der Network Marketing Branche in Berührung. Anfangs skeptisch fand sie trotz kritischer Prüfung keine Haken. Sie erkannte in diesem Geschäftsmodell die Chance, endlich mehr Zeit für die Familien zu haben, mehr Geld zu verdienen, unabhängig und ihre eigene Chefin zu sein. Die Aussicht auf den langfristigen Aufbau schreckte sie nicht, wenn sie dafür ihre Kinder weniger in Fremdbetreuung geben musste.

»Arbeiten muss man überall, warum nicht für sich selbst? Ich kam ohne jegliche Vorkenntnisse dazu. Nach der kostenlosen Ausbildung darüber, wie man sich ein lukratives Online Business aufbaut, konnte ich mir hier unter maximaler Betreuung mit kostenlos zur Verfügung gestellten Modulen step-by-step ein Business aufbauen. Ich arbeite ortsunabhängig und kann meine Arbeitszeiten den Familienbedürfnissen anpassen.«

– Liana Beder

»Für mich war es besonders wichtig, ein weiteres Standbein aufzubauen, um in schweren Zeiten oder den saisonalen Auftragsflauten ein verlässliches Einkommen generieren zu können. Als ich mich bei einer Wettkampfvorbereitung im Boxen an der Schulter verletzte, sodass ich vier Wochen nicht als Personal Trainer arbeiten konnte, hatte ich als Selbstständiger auch keine Einnahmen. Unser Fitnessstudio musste dann wegen Corona sämtliche Tätigkeiten im Fitnessbereich einstellen. Ein finanzielles Desaster! Da ich Teilhaber bin, könnte ich ohne den krisensicheren Rückhalt aus der 10 Stunden Woche sicher nicht so entspannt bleiben, wie ich es tatsächlich bin, gerade auch als Familienvater.«

– Bruno Beder



Bild: Milena Michienzi, Jan Holzrichter

Nachweisbar hat es Sinn,
umso mehr Gehirne in einen Beschluss
einzubeziehen, je komplexer dieser ist.



Bild: Depositphotos/igorverushko

DIE SELBSTWIRKSAME FIRMA

Gebhard Borck erklärt, warum es heute wichtiger denn je ist, Entscheidungen und Strategien gemeinsam mit seinen Mitarbeitern zu treffen

Die Leistungskriterien der modernen Betriebswirtschaft sind auf dem besten Weg in die Automatisierung. Alle richten sich nach den immergleichen Kennzahlen. Völlig losgelöst von der Firmensituation. Sie machen aus Unternehmen Produkte. Und dann passiert Corona, Trump oder eine Dürreperiode in Mitteleuropa. Schon kollabieren die fein austarierten Automatismen. Entscheidungen bleiben zu lange offen.

Ihre Firma hat jetzt Probleme und sie braucht dafür jetzt Lösungen. Sie prüfen schnell, ob ein neue Arbeitsweise funktioniert, indem Sie damit ein Thema lösen, das Sie aktuell beschäftigt.

Chancen verstreichen ungenutzt. Die eigene Gestaltungsfähigkeit verliert sich in der Abhängigkeit von überlasteten IT-Experten.

Gebhard Borck stößt die Tür auf in eine neue Betriebswirtschaft. Eine, in der Firmen von ihrer Individualität profitieren. Eine die Vernunft blinder Automatisierungsbegeisterung voranstellt. Er gibt Unternehmern sechs

Tipps, wie sie ihren Betrieb sicher durch turbulente Zeiten steuern.

Dem Bockshorn entkommen

Manche glauben, wenn sie auf agil machen, transformieren sie schon? Weit gefehlt! Es gibt keine sinnvolle Koexistenz von Agilität in Weisungshierarchie.

Wenn eine Hierarchie zusätzlich auf agil macht, passiert etwas völlig anderes. Sie raubt Vorgesetzten ihre Autorität. Viele der so verwöhnten Mitarbeiter nutzen die gewonnene Freiheit, um ihr persönliches Leben zu verbessern. Sie werden zu Parasiten, die ihre Firma zum eigenen Wohlbefinden aussaugen.

Borcks Tipp: Klarheit

Sind sie als Un-

ternehmer bereit, den kompletten Verlust formaler Hierarchie billigend in Kauf zu nehmen? Er sagt keineswegs, dass das so kommen muss. Doch die Verantwortung über diese Entscheidung sollte in die Hände der Belegschaft übergehen. Nur so bringen diese die nötige Intelligenz ein, um aus Agilität großen Nutzen für die Firma zu gewinnen.

Alle gestalten mit

Das von Borck entwickelte Denkwerkzeug der Firmen-DNA bringt dafür drei Firmenbestandteile in Einklang. Den Firmenstrang, den die Mitarbeiter gemeinsam entwickeln. Den Menschenstrang, in ihm wird sich jeder Einzelne über die eigenen Ziele und Rahmenbedingungen bewusst. Den Kopplungsmodus, er verbindet die beiden Stränge miteinander. Er beantwortet die Fragen: Bin ich in der richtigen Firma? Habe ich die passenden Angestellten?

Borcks Tipp – Zutrauen

Zählen Sie als Unternehmer darauf, dass ihre Mitarbeiter den Betrieb über eine gemeinsame Methode selbst gestalten.

Wie Sie dabei den Kaffeekränzchen-Club vermeiden, erfahren Sie jetzt.

Wissenschaftlich fundiert entscheiden

Nachweisbar hat es Sinn, umso mehr Gehirne in einen Beschluss einzubeziehen, je komplexer dieser ist. Blödsinn lässt sich wie folgt umgehen. Den Herdentrieb aktiv vermeiden. Die Konsequenzen in den Mittelpunkt stellen. Widerstand konstruktiv integrieren.

Borcks Tipp – Schicksalsgemeinschaft

Bestimmen Sie fortan die Strategie der Firma mit allen zusammen.

Sinnvolle Entscheidungen brauchen ein solides Fundament. Woher das kommt, zeigt der nächste Punkt.

Gebhard Borck ist der Transformations-Katalysator. Mit seinen aus der Praxis erprobten Denkwerkzeugen löst er konkrete, drängende Probleme. Und Borck ist mehr als ein Berater: Anstatt Luftschlösser zu bauen, deckt er auf, spricht Tacheles. Er ist Speaker, Bestsellerautor, Sparringpartner und gilt als Erfinder echter Fairness in der Wirtschaft.

Innerhalb der Organisation sollte die Identifikation mit der Firma die Menschen verbinden. Das fällt leicht, wenn ich meine individuellen Werte behalten kann. Soll ich mich stattdessen einem vorgegebenen Wertekanon unterordnen, fördert das Trennungslust.



Bild: Depositphotos/DmitryPoch, privat

Außen hui, innen Pfui

Unternehmen entwickeln gerne einen Wertekanon. Das klingt plausibel. Spielen Werte doch eine unstrittig große Rolle in unserem Leben. Die Erwartung verfehlt dennoch ihr Ziel. Innerhalb der Organisation sollte die Identifikation mit der Firma die Menschen

verbinden. Das fällt leicht, wenn ich meine individuellen Werte behalten kann. Soll ich mich stattdessen einem vorgegebenen Wertekanon unterordnen, fördert das Trennungslust. Deshalb kommen bei den meisten Initiativen zu Mission, Vision und Werten weichgespült unverbindliche

Allgemeinplätze heraus. Viel Lärm um quasi nichts.

Borcks Tipp – Anlehnen statt selber machen

Vergessen Sie Wertearbeit. Stecken Sie die Energie lieber in die Recherche nach bestehenden Denkmodellen, die zu Ihrer Firma passen. Finden Sie eine Antwort auf die folgende und ähnliche Fragen:

- Ist Ihr Menschenbild von der Fassadentheorie Hobbes geprägt oder der des Homo Pupp von Rutger Bregman?
- Legen Sie fest, welche Denkmodelle Ihre Firma anstrebt. Ermöglichen Sie allen Mitarbeitern, die Auswahl zu hinterfragen. Ändern Sie sie, wenn es nicht mehr passt.

Wozu die ersten fünf Tipps dienen, erfahren Sie im Letzten.

Arbeiten

Ihre Firma hat jetzt Probleme und sie braucht dafür jetzt Lösungen. Sie prüfen schnell, ob ein neue Arbeitsweise funktioniert, indem Sie damit ein Thema lösen, das Sie aktuell beschäftigt. Sie können die Wahrscheinlichkeit des Gelingens erhöhen, wenn Sie jemanden dazu holen, der Sie unterstützt. Doch im Ernst. Er sollte mit Ihnen Ihr Problem lösen, anstatt teure Konzepte, Trainings oder Analysen zu verkaufen. Eine Transformation geschieht, indem Sie Ihre Arbeit erledigt.



INSPIRATION. TIPPS. TAKTIK. DAS LESEN GRÜNDER



WWW.FOUNDERS-MAGAZIN.DE
JEDEN MONAT ALS EPAPER GRATIS

RICHARD BRANSON

STARTET INVESTMENT-OFFENSIVE

Die Corona-Krise ist am Firmenunternehmen von Richard Branson nicht spurlos vorbei gegangen. Um die Fluggesellschaft Virgin Atlantic zu retten, mussten Branson und Investoren bislang 790 Millionen US-Dollar in die Gesellschaft schießen. Der Ableger Virgin Australia wurde verkauft. Richard Branson setzte sogar seine Necker Island Immobilie ein um Jobs in der Unternehmensgruppe zu erhalten. Nun geht der Unternehmer in die Offensive und will mit einem neuen Unternehmen an die Börse. In der ersten Runde sollen rund 400 Millionen US-Dollar von Investoren eingesammelt werden. Das Unternehmen ist im Grunde bislang nur eine leere Hülle, da die Gelder dafür eingesetzt werden sollen, sich an anderen Unternehmen zu beteiligen oder diese ganz zu kaufen. Im Fokus stehen Unternehmen, die in die Virgin Sparten passen, also Unternehmen aus den Bereichen Reisen, Entertainment, Freizeit und Finanzen.



Bild: Depositphotos/eweret225

RYAN REYNOLDS

610 Millionen Dollar Übernahme

Der kanadisch-amerikanische US-Superstar Ryan Reynolds, für viele bekannt aus der Deadpool-Filmreihe und laut Forbes der am zweitbesten bezahlte männliche Schauspieler im Jahre 2020, verkauft nun die Mehrheitsanteile seiner Gin Marke „Aviation Gin“ an Diageo.

Der weltgrößte Spirituosenhersteller (u.a. Smirnoff u. Johnnie-Walker-Whiskey) zahlt 610 Millionen Dollar an Reynolds und erweitert damit das eigene Gin-Portfolio. Aviation Gin, wird neben Tanqueray und Gordon's, zur dritten Marke aus dem Hause Diageo.

Kein ungewöhnlicher Deal für Diageo, denn im Jahre 2017 erwarb der Hersteller bereits die Permium-Tequila-Marke Casamigos. Der damalige Besitzer: US-Superstar George Clooney. Für Casamigos überwies Diageo eine Milliarde US-Dollar an Clooney.



Weihnachtsfeier trotz Corona

Martin Limbeck erklärt, warum gerade in der jetzigen Zeit Mitarbeiter-Veranstaltungen eine wichtige Rolle spielen

Die Allermeisten von uns werden sich 2020 anders vorgestellt haben, keine Frage. Wir biegen jetzt auf die Zielgeraden eines Jahres ein, das uns sicher noch lange in Erinnerung bleiben wird. Bisher ist noch kein Ende der Corona-Pandemie in Sicht. Wir wissen nicht, wann es einen Impfstoff geben wird – und die aktuellen Zahlen prognostizieren bereits, dass wir aller Voraussicht nach Weihnachten nicht so werden feiern können, wie wir es gewohnt sind. Und damit meine ich nicht nur die private Feier mit der Familie, sondern auch liebgewonnene Rituale mit Mitarbeitern und Kollegen.

Viele Unternehmen haben bereits angekündigt, dass es dieses Jahr keine Feierlichkeiten geben wird. Das finde ich zu kurz gedacht. Und das nicht nur, weil ich wirklich ein Weihnachtsfan bin. Sondern weil eine Weihnachtsfeier viel mehr ist als bloß eine Pflichtveranstaltung oder ein kostenintensiver Posten, der verzichtbar wäre. Ich habe mir in den vergangenen Jahren für meine Mannschaft immer wieder etwas Neues überlegt. Ob Outdoor-Grillen über den Dächern von Frankfurt, Dinner und gemeinsamer Casino-Besuch oder ein eigener kleiner Weihnachtsmarkt auf dem Firmengelände: Mir ist es wichtig, meinen Mitarbeitern etwas zurückzugeben. Sowas gelingt natürlich nur, wenn die Stimmung

im Team auch in den vorangegangenen 11 Monaten des Jahres stimmt. Ansonsten ist es kein Wunder, wenn am Tag der Feier die Krankmeldungen explodieren und Sie schon um 21 Uhr allein am Tisch sitzen.

Zusammengehörigkeit trotz „Social Distancing“

Weihnachten mit Abstand – viele Unternehmer scheinen das missverstanden zu haben. Klar werden wir nicht so feiern können, wie wir es kennen. Doch das bedeutet keinesfalls, dass wir uns auch emotional vonein-

**Mir ist es wichtig,
meinen Mitarbeitern
etwas zurückzugeben.**

ander distanzieren sollen! Als Führungskraft ist es mir wichtig, dass wir uns trotz Abstand nicht „auseinanderleben“, sondern nach wie vor ein Team sind, das für gemeinsame Ideen und Ziele einsteht. Wir haben ein Jahr hinter uns mit Höhen und Tiefen – und genau das sollten wir auch feiern. Denn es geht im Job nicht nur um Effizienz und nackte Zahlen. Auch wenn die wirtschaftliche Lage herausfordernd ist, dürfen wir

nicht vergessen, dass Spaß ebenfalls eine wichtige Grundzutat für erfolgreiche Zusammenarbeit ist. Wir haben in diesem Jahr Wege gefunden, um im Arbeitsalltag einen Umgang mit Corona zu finden. Meetings, Termine und Co. wurden nicht alle sang- und klanglos von der Tagesordnung gestrichen, sondern erfolgreich digitalisiert. Und wer sagt, dass das nicht auch mit der Weihnachtsfeier möglich ist?

Klar ist eine Feier allein im Homeoffice vor dem PC nicht das gleiche. Doch es geht vor allem um das Signal, dass Sie damit an Ihre Mitarbeiter aussenden. Was spricht dagegen, sich am geplanten Tag für die Feier zwei Stunden online zu treffen? Vorab werden zum Beispiel kleine Party-Pakete an die Mitarbeiter geschickt – mit Süßigkeiten, einem Kit für Feuerzangenbowle oder Glühwein und so weiter. Oder wie wäre es mit einem gemeinsamen Gin-Tasting? Ihre Leute bekommen ein Care-Paket mit verschiedenen Gins und Tonics und der Chef führt gemeinsam mit einem Experten durch das Event. Einer kleinen Online-Ansprache steht ebenfalls nicht im Wege, Sie könnten ein Online-Quiz mit Moderation veranstalten, für die Mitarbeiter Chat-Räume anbieten und so weiter. Hier ist Ihre Kreativität gefragt! Und ich bin mir sicher: Ihre Leute werden sich darüber freuen – und noch in mehreren Jahren an diese ganz spezielle Weihnachtsfeier 2020 zurückdenken.





Nutzen Sie das Jahresende nochmal zur Beziehungspflege

Wenn nicht gefeiert wird, gibt es auch keine Geschenke? Davon halte ich ebenfalls wenig. Es kommt nicht auf den Wert an, sondern vor allem auf die Geste! Und zwar sowohl Ihren Mitarbeitern als auch Ihren Kunden gegenüber. Genug Unternehmen haben in den vergangenen Jahren eher auf Masse als auf Klasse gesetzt. Ganz ehrlich: Wer seine Kunden mit 08/15-Geschenken aus dem Werbemittel-Katalog beschenkt, kann es auch ganz sein lassen. Wie wäre es stattdessen damit, handgeschriebene Karten mit individuellen Wünschen zu versenden? Und damit meine ich nicht, dass Sie sich als Chef die Finger wundschreiben sollen. Jeder Kunde bekommt von dem Mitarbeiter, der ihn betreut, eine persönliche Karte. Das

ist gerade jetzt ein wichtiges Zeichen, um Ihren Kunden zu zeigen, wie sehr Sie die Zusammenarbeit schätzen und dass Ihnen die Beziehung am Herzen liegt. Und eine solche Geste bleibt garantiert länger und besser in Erinnerung als die austauschbaren, maschinell produzierten Karten mit dem x-ten Weihnachtsgedicht. Was sind Ihre Pläne für den Jahresausklang 2020? Stecken Sie nicht den Kopf in den Sand,

sondern probieren Sie einfach mal etwas Neues aus. Denn nicht gefeiert haben Sie schon!

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.



WORTE BRAUCHEN FREIHEIT





TOBIAS LÜTKE

Wie ein Deutscher mit Legasthenie und ohne Abitur zum Internet-Milliardär wurde

Jeder, der im Netz ist, hat Shopify schon mal benutzt. Er weiß es nur nicht.“, sagte Tobias Lütke schon vor einigen Jahren. Der in Koblenz geborene und in Kanada lebende Softwareentwickler betreibt die erfolgreiche elektronische Handelsplattform Shopify.

Anfangen hat alles schon viel früher. Mit sieben Jahren bekam Lütke von seinen Eltern seinen ersten Computer. Auf dem Schneider CPC brachte er sich das Programmieren bei. Mit elf Jahren schrieb er Commodore-64-Spiele um, damit diese auf seinem eigenen Computer liefen. In der Schule sei er ein „miserabler Schüler“ gewesen, sagte er in einem Interview mit dem Spiegel. Das dürfte unter anderem auch an den vielen Stunden gelegen haben, die er am PC verbracht hat. In einem Interview mit der Rheinzeitung sagte er, dass er genau kalkuliert habe, welche Noten er für die Vertretung brauche und habe dann immer nur

das Nötigste gemacht. Die Lese-Rechtschreibschwäche dürfte für den jungen Pfälzer ein zusätzlicher Nachteil in der Schule gewesen sein.

**»JEDER, DER IM NETZ IST,
HAT SHOPIFY SCHON MAL BENUTZT.
ER WEISS ES NUR NICHT.«**

Nach der Schule die Berufung

Nach der zehnten Klasse brach der junge Lütke das Gymnasium mit einem Realschulabschluss ab. Bei einem Tochterunternehmen von Siemens in Koblenz fand er eine Ausbildung zum Fachinformatiker an und widmete sich damit ganz seiner Passion. Anfang der 2000er lernte er eine kanadische Studentin kennen und wandert mit ihr 2002 nach Kanada aus. Heute sind die beiden verheiratet und haben drei Kinder.

Mit einem Freund zusammen gründete Lütke in Kanada sein erstes Unternehmen: Snowdevil. Mit seinem Freund Scott Lake verbindet ihn die gemeinsame Leidenschaft für das Snowboardfahren. Aus einer Garage heraus wollen die beiden mit Snowdevil Snowboards über das Netz verkaufen. Wegen mangelnder Angebote entwickelt Lütke basierend auf „Ruby on Rails“ eine eigene passende E-Commerce-Plattform für das Unternehmen. Der Erfolg und die Beachtung der eigens programmierten Software trifft auf viel Resonanz und immer wieder erreichen das Unternehmen Anfragen, ob die Software nicht lizenziert werden könne.

Von Snowdevil zu Shopify

Durch die vermehrten Anfragen bestärkt, fahren Lütke und sein Freund das Snowboard-Geschäft zurück. Lütke kann seinen auch aus Koblenz stammenden Freund Daniel Weinand dazu überreden, nach Kanada auszuwandern. Gemeinsam entwickeln und programmieren die Freunde weiter die Software. 2004 gründen die Freunde dann Shopify und präsentieren es zwei Jahre später der Welt. Shopify wird zu einem großen Erfolg. Rund 243.000 Onlineshops weltweit nutzen die Plattform. Darunter auch sehr prominente Namen. Kim Kardashian und Kylie Jenner nutzen die Onlineplattform für ihre Shops. In einem Interview mit dem OMR Podcast erzählt Lütke, wie Jenner selbst sich am Anfang für einen Shopify-Basisaccount zum Preis von 29 \$ monatlich angemeldet habe. Dieser Kontakt sei rein organisch durch die Produktqualität entstanden. Nach der Anmeldung habe das Unternehmen der Influencerin natürlich den roten Teppich ausgerollt.

Shopify als Unternehmen verdient einerseits durch die monatlichen Gebühren, die die Shopinhaber für die Nutzung der Plattform bezahlen. Zusätzlich bekommt die Plattform eine Provision bei jedem getätigten Verkauf. Mit Unterstützung der Plattform konnten die Onlineshops den jährlichen Umsatz von 7,7 Milliarden US-Dollar im Jahr 2015 auf 61 Milliarden US-Dollar im Jahr 2019 steigern.

Shopify fast gegen die Wand gefahren

In einem Interview mit dem Spiegel erzählte Lütke, dass er das Start-Up am Anfang

fast gegen die Wand gefahren hätte. Seine eher deutsch geprägte unternehmerische Herangehensweise sei dafür der Grund gewesen. Nur so viel ausgeben wie das Unternehmen auch hat, das dachte Lütke damals. Nachfolgend suchte er dann doch nach Investoren für sein neues Start-Up. Seine damalige Sparsamkeit zeigt er noch an einem anderen Beispiel. Um die Bekanntheit seiner Plattform zu erhöhen, veranstaltete er 2019 einen Wettbewerb. Der Shop, der in einem festgelegten Zeitraum den meisten Umsatz erreicht, sollte ein MacBook gewinnen. Auf Anraten eines Freundes schrieb der dann doch ein Preisgeld von 100.000 US-Dollar aus. Durch den Wettbewerb und die ausgeschriebene Gewinnsumme konnte Shopify 1.400 neue Onlineshops dazugewinnen.

Die Garage ist Vergangenheit

In eine Garage passt das Unternehmen schon seit längerem nicht mehr. 2015 ist das Unternehmen an die Börse gegangen und ist mittlerweile rund 119 Milliarden US-Dollar wert und beschäftigt 5.000 Menschen. Die Garage hat das Unternehmen gegen ein Hochhaus in der Innenstadt Ottawas eingetauscht. Auch die Sparsamkeit Lütkes ist Vergangenheit. 2019 gab er 450 Millionen US-Dollar für eine Robotikfirma aus. Die Arbeit in den Lagerhallen des Unternehmens soll automatisiert werden.

Zuletzt durch die Corona-Pandemie konnte das Unternehmen ein großes Wachstum verbuchen. Während die Innenstädte und Geschäfte geschlossen und leer blieben, haben sich viele Unternehmen und Geschäfte eine Onlinepräsenz aufbauen müssen.

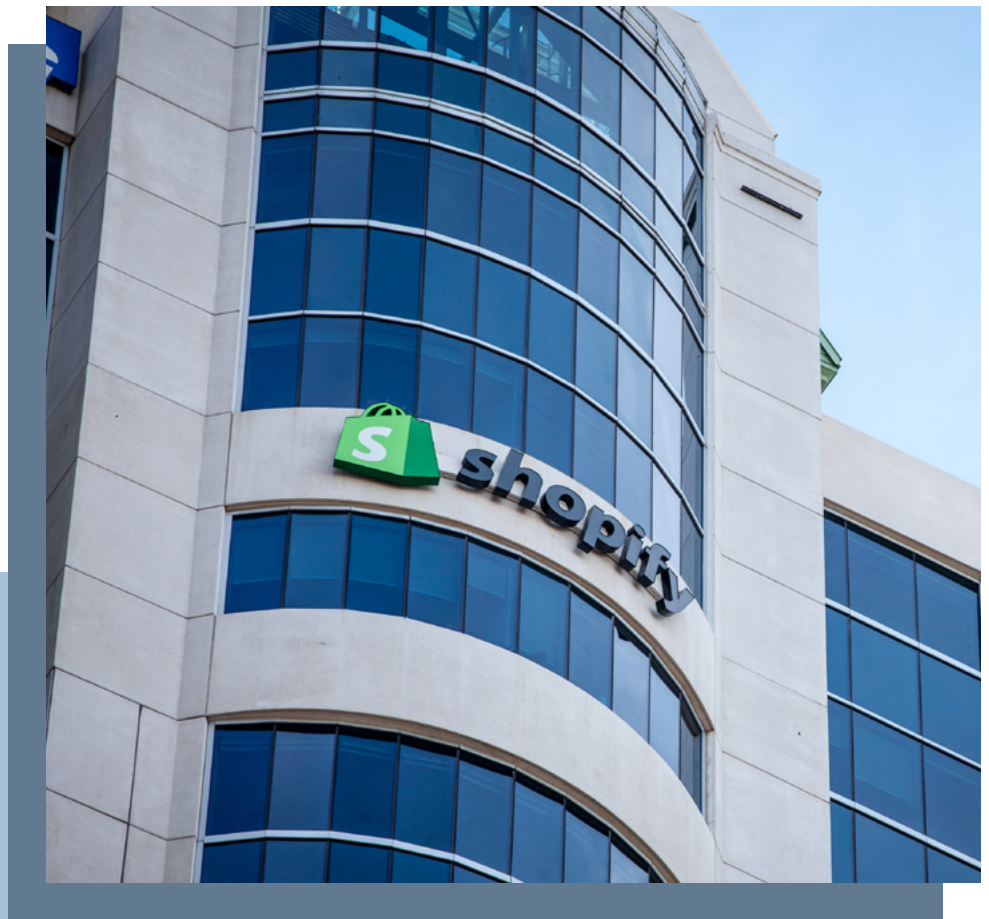


Bild: Depositphotos/BalkansCat

Mit kostenlosen Modellen und Unterstützung für Unternehmen hat Shopify die Anzahl der Nutzer deutlich steigern können. Mehr als eine Million Shops sollen auf Shopify mittlerweile laufen.

**»IN EINEM INTERVIEW MIT DEM SPIEGEL
ERZÄHLTE LÜTKE, DASS ER DAS START-UP AM
ANFANG FAST GEGEN DIE WAND GEFAHREN HÄTTE.
SEINE EHER DEUTSCH GEPRÄGTE
UNTERNEHMERISCHE HERANGEHENSWEISE
SEI DAFÜR DER GRUND GEWESEN.«**

Trotz Milliarden nicht abgehoben

2017 wurde Lütke in den Bloomberg Milliarden-Index aufgenommen und besitzt ein Privatvermögen von rund 6,2 Milliarden Euro. Doch teure Yachten, Villen oder andere Käufe kennt man von Lütke nicht. Zusammen mit seiner Frau und den drei Kindern lebt er bodenständig in Kanada. Gegenüber dem Magazin „Capital“ sagte er, dass er seinen Golf gegen einen Tesla getauscht habe. Sonst hat er das gleiche iPhone wie viele andere und trinke die gleiche Cola, wie sie jeder andere auch kaufen kann.



**ERFOLG gibts nicht
nur zu lesen.
Sondern auch zu **HÖREN****

**Die besten Artikel aus dem aktuellen
Magazin jetzt als Audiobook
downloaden!**



Bilder: Depositphotos/blackzheep

Echte Gewinner der Krise

Roger Rankel erklärt,
wie Kundengewinnung heute geht

Ob Sie richtig gut in Ihrem Business sind, zeigt sich erst in einer Krise. Gerade jetzt können Sie nämlich beweisen, was Sie wirklich drauf haben. Voilà! 5 smarte und praxiserprobten Hacks für Personen und Unternehmen, die die Zukunft kraftvoll gestalten wollen.

1. PR – IHRE PS FÜR DIE ÜBERHOLSPUR

Seien Sie kein Alleinkämpfer – lassen Sie die Presse für sich arbeiten. Durch Online- und Offlineartikel erhalten Sie im Handumdrehen neue Interessenten. Mit dem Kraftpaket PR schnappen Sie sich neue Märkte und Zielgruppen.

Gerade jetzt ist jeder für positive Nachrichten dankbar. Denken Sie nach! Was können Sie mit Ihrer Firma, Ihrem Namen, Ihrem Unternehmen tun, um zu helfen, wo Hilfe gebraucht wird? Das können Spendenaufrufe, Hilfsaktionen, Verkäufe, etc. sein. Tue Gutes und sprich darüber. So ist allen Seiten geholfen. Die Presse freut sich über Futter, die Menschen über Hilfe und Sie über kostenlose PR.

TIPP:

Überlegen Sie, wie Sie dabei mit wenig Budget viele Emotionen hervorrufen können. Denn Emotionen bleiben nicht nur im Kopf, sondern sind das Kerngeschäft der Presse.

»Überlegen Sie, wie Sie mit wenig Budget viele Emotionen hervorrufen können.«

2. WHATSAPP – WHAT ELSE

Nicht jeder checkt am Handy laufend seine E-Mails. WhatsApp hingegen liest jeder zwischendurch. Bieten Sie Ihren Kunden genau hier einen relevanten Service, der ihn jederzeit und überall erreicht.

Versenden Sie besondere Informationen und Angebote doch einfach per WhatsApp an Ihre Kunden. Neue Wege geht da z. B. ein Restaurant: Kurz vor zwölf, wenn der Magen anfängt zu knurren, sendet es sein aktuelles „Mittagsmenü to go“ via WhatsApp an seine Kunden. Genial!

Besonders clever finden wir auch einen Blumenhändler, der seine Kunden via WhatsApp an wichtige bevorstehende Termine erinnert, beispielsweise kurz vor dem Hochzeitstag.

Ein Fitnesscoach versendet Sprachnachrichten per WhatsApp, um seine Kunden durch per-

sönliche Nähe zu binden. Als Ass im Ärmel verschickt er so immer den Tipp der Woche. Wenn die Kunden seine Stimme hören, fühlen sie sich motiviert, eine neue Trainerstunde via Video-Konferenz at home zu buchen.

Bieten Sie Ihren Kunden einen relevanten Service, der ihn jederzeit und überall erreicht.

3. DER E-MAIL-NEWSLETTER – AUSSEN HUI, INNEN YES!

Was führt zum Erfolg Ihres E-Mail-Newsletters? Tag für Tag landen etliche E-Mails im Posteingang Ihrer Kunden. Die Erkenntnis: Sie haben jede Menge Newsletter-Konkurrenz. Heben Sie sich unbedingt davon ab. Achtung! Wichtig ist, dass der User seinen Nutzen sofort erkennt, am besten schon im Betreff. Denn hier scheidet sich bereits die Spreu vom Weizen. Wenn Ihre Kunden erst eine ganze Minute opfern müssen, um zu erkennen, dass sie das aktuelle Thema nicht interessiert, ist die Wahrscheinlichkeit einer frustrierten Abmeldung deutlich höher.



Machen Sie Ihren Noch-nicht-Kunden auf besondere Angebote aufmerksam. Definieren Sie z. B. ein bestimmtes Aktions-Zeitfenster, das ihn zum Reagieren animiert. Auch

bewährt haben sich monetäre Vorteile wie Rabatte o. Ä. Der Black Friday ist ein gutes Beispiel dafür. Mit relevanten Informationen zu regionalen oder fachlichen Themen gewinnen Sie ebenfalls Fans. In jedem Fall gilt: Der Newsletter muss unbedingt für den Empfänger von Interesse sein.

4. DIE CROSS-SELLING-MAIL – KREUZ UND GAR NICHT SO QUER

Jetzt kommen wir zu einem weiteren Highlight des E-Mail-Marketings. Binden Sie Cross-Selling-Produkte mit ein. Dies sind ergänzende Produkte. Wie das funktioniert? Wenn beispielsweise jemand über Ihren Online-Shop ein Sofa gekauft hat, bieten Sie ihm doch nachträglich per E-Mail das passende Sofakissen dazu an.

Frei nach dem Motto: „Übrigens, ich hätte da noch was für Sie ...“

Mit erfolgreichen Cross-Sellings optimieren Sie Ihren Ertrag. Kaum Mehrkosten – deutlich mehr Umsatz. Warum? Weil es günsti-

ger ist, einem Bestandskunden ergänzende Produkte oder Dienstleistungen zu verkaufen, als einen Erstauftrag zu generieren.

5. DIE ERKLÄRVIDEOS – Tut Tut Tutorial

Schaffen Sie mit einem Erklärvideo einen Mehrwert. Damit können Sie sowohl auf einer Plattform wie youtube, per Whatsapp, als auch auf Ihrer Website oder in den anderen Social Media punkten. Mit sogenannten Tutorials präsentieren Sie sich als Experte. Ein professioneller Ratgeber, dem auch Noch-nicht-Kunden vertrauen. Teilen Sie also Ihr Wissen. So schlagen Sie zwei Fliegen mit einer Klappe: Neukundenakquise und Bestandskundenbindung auf einen Streich. Clever!

Versprochen ist versprochen

Überlegen Sie sich einen packenden Titel für Ihr Video. Geben Sie eine Art Leistungsversprechen ab. Etwas Positives, das sich im Leben des Users ändert, wenn er Ihr Video anschaut: „So bekommst du ein Sixpack ohne viel Anstrengung“. Der Titel verkauft das Video.

Bei allem was Sie tun: Glauben Sie an sich. Wenn Sie von sich überzeugt sind, dann sind es auch die Kunden. Viel Erfolg.

Es gibt natürlich noch viele weitere clevere Online- und Offlinetipps, die Sie alle in meinem Buch „So geht Kundengewinnung heute“ finden. Los geht es! Viel Erfolg bei der Umsetzung.



Roger Rankel ist Bestsellerautor und Experte für Kundengewinnung

www.roger-rankel.de



Das britische Unternehmen Guild Esports wurde von David Beckham mitbegründet und ist Eigentümer und Gründer von E-Sport-Teams.

Aufgrund der immer weiter steigenden Popularität will Beckham das Unternehmen an die Londoner Börse bringen. 40 Prozent der Aktien sollen in den freien Handel kommen und das Unternehmen erhofft sich 20 Millionen Pfund, umgerechnet rund 22 Millionen Euro, zu bekommen um in neue Spieler und das Unternehmen investieren zu können. Das Unternehmen plant ein globales Sportfranchise, vergleichbar mit der NBA oder NFL, aufzubauen.

In den letzten Jahren ist die Zielgruppe für E-Sport-Events immer größer geworden. 2019 wurden fast 500 Millionen Zuschauer erreicht mit einem Gewinn von knapp 1 Milliarde US-Dollar. Guild Esports plant 20 neue Spieler bis zum Ende des Jahres zu rekrutieren. Teams sollen zuerst für die Spiele Fortnite, CS:GO, Rocket League und FIFA entstehen.

Bild: Depositphotos/Chinainimages

David Beckham

bringt E-Sports an die Börse

ROBERT HOFMANN
Filmkritiker,
Filmjournalist &
Youtuber

„Fettes Vieh“

**WORTE
SIND
WAFFEN**

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



www.Stoppt-Mobbing.de



HERMANN SCHERER

Immer stark mit »Toxi«

Hermann Scherer liebt das papierlose Büro und versucht das auch immer in seinen Arbeitsalltag zu integrieren. Für ihn ist sein Arbeitsurlaub sein Büro ist gleichzeitig das Vorzimmer zu seinem Fernsehstudio und gerade im digitalen Zeitalter verbringt er die meiste Zeit in Maske und Dreh. Für ihn wird das Büro im herkömmlichen Sinne überschätzt und am Liebsten verbringt er seine Zeit mit seinen Mitarbeitern. Dort ist er mitten im Geschehen und Teil seines Teams. Immer mit dabei ist sein gelber Toxi – das »Anti-Zweifel-Monsterle«, wie er es nennt – um mit toxischen Situationen, Gesprächen und Gesprächsinhalten besser umzugehen und von toxischen (Selbst-) Zweifeln Abstand nehmen zu können.



Allgemein



Elon Musk kehrt dem Silicon Valley den Rücken

Elon Musk hat überraschenderweise das Silicon Valley verlassen und ist nach Austin in Texas gezogen, das gab er auf einer Konferenz bekannt. Die Hauptsitze seiner beiden Unternehmen Tesla und Space X blieben in Kalifornien – das könnte sich allerdings auch ändern. Grund für den Umzug nach Austin sind laut Musk die vielen Vorschriften und Einschränkungen, die in Kalifornien bestehen. Die steuerlichen Vorteile für Elon Musk sind einer der wichtigen Gründe. Im Gegensatz zu Kalifornien erhebt Texas keine eigene Einkommenssteuer. In Kalifornien werden 13,3 Prozent auf Einkommen ab...

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

Finanzen



Airbnb legt explosiven Börsenstart hin

Zuvor war der Börsenstart von Airbnb schon heiß erwartet worden. Schon vor dem Börsenstart wurde angekündigt, dass die Preisspanne auf 56 bis 60 US-Dollar für die Aktien angehoben werden sollten. Letztendlich lag der Ausgabepreis der Aktien sogar bei 68 US-Dollar. Der lang erwartete Börsenstart der Onlineplattform fand am Donnerstag mit einem regelrechten Senkrechstart statt. Am ersten Tag legte die Aktie zwischenzeitlich um 120 Prozent zu, auf 146 US-Dollar pro Aktie. Der Kurs schloss am Donnerstag nur unwesentlich geringer mit 144,71 US-Dollar. Mit diesem explosiven Börsenstart kommt das Unternehmen Airbnb auf eine...

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

Allgemein



Vermögen: Bill Gates wird von Tesla-Chef Elon Musk überholt

Das Vermögen des Tesla-Chefs, Elon Musk, stieg seit Anfang des Jahres laut des "Bloomberg Billionaires Index" um 100,3 Milliarden Dollar. Die Zunahme der Tesla-Aktie um 6,5 % und der Börsenwert des Konzerns von über 500 Milliarden Dollar sind der Grund dafür, dass Musk den Mitbegründer von Microsoft, Bill Gates, überholt hat und somit der zweitreichste Mensch der Welt ist. Sein Vermögen stieg innerhalb eines Tages um 7,2 Milliarden Dollar auf 127,9 Milliarden Dollar. Laut des "Bloomberg Billionaires Index" hat Gates ein Privatvermögen von...

Den vollständigen Beitrag finden Sie auf founders-magazin.de

Fair führen

Je diverser das Team, desto kontroverser die Meinungen und Bedürfnisse seiner Mitglieder. Umso größer aber auch die Erfolgsaussichten für das ganze Unternehmen! Wie setzt man ein solches Team zusammen? Wie vermeidet man das gefürchtete Gruppendenken? Wie sorgt man dafür, dass nicht immer dieselben Leute die ungeliebten Aufgaben erledigen? Und wie funktioniert faire Führung über Standortgrenzen hinweg? Veronika Hucke nähert sich dem Thema Gerechtigkeit auf praktische Art. Sie erzählt Geschichten aus dem Unternehmensalltag und präsentiert universal einsetzbare Lösungsvorschläge. Damit wirklich jede und jeder Gehör findet und Wertschätzung erfährt.

Was würde Google tun?

Google ist nicht einfach ein Unternehmen, Google ist eine sagenhafte Erfolgsstory. Was ist das Geheimnis? Dieses Buch gibt die verblüffende Antwort: Google versucht nicht, seine Kunden zu überzeugen, sondern macht sie zu Partnern – und die machen begeistert mit! Der Internetexperte Jeff Jarvis stellt über 30 geniale Google-Strategien vor und zeigt, wie tatsächlich jeder von ihnen profitieren kann. Wer sich angesichts des kometenhaften Aufstiegs von Google erstaunt die Augen reibt, dem zeigt das Buch, dass dieser Erfolg alles andere als zufällig ist.

Limbeck. Vertriebsführung.: Das Standardwerk für Sales Management

Martin Limbeck, einer der renommiertesten und reichweitenstärksten Verkaufsexperten, gibt Führungskräften mit seinem neuen Buch das umfassende Know-how und praktische Handwerkszeug an die Hand, das sie brauchen, um ihren Vertrieb fit für die Zukunft zu machen. Er wirft zunächst einen Blick auf die aktuellen Entwicklungen und zeigt, wie die Digitalisierung und New Work die Vertriebsarbeit verändern, bevor er gewohnt praxisnah und mit klaren Worten alle wesentlichen Bereiche der Vertriebsführung thematisiert: von der Selbstführung über die wichtigsten Führungsstile, bis hin zur Mitarbeitermotivation und -förderung sowie zu den Themen Mitarbeiter- und Konfliktgespräche.

Und es geht doch

Inhaber von kleinen und mittleren Unternehmen müssen die gesamte Palette an Führungsaufgaben allein bewältigen, für die es in großen Unternehmen spezialisierte Fachabteilungen mit Experten gibt. Gleichzeitig arbeiten sie gemeinsam mit ihren Teams an der Umsetzung der Kundenaufträge. Diese Besonderheit konfrontiert die Unternehmer täglich mit dem, was die Autorin, Dr. Andrea Ferber, die multifunktionale Überlastung nennt. Wie man damit am besten umgeht, ist Thema des Buches. Es stützt sich auf Erkenntnisse und Erfahrungen aus rund 15 Jahren Forschungsarbeit mit über 100 Unternehmen und deren Mitarbeitern.

Digitale Ethik: Ein Wertesystem für das 21. Jahrhundert

Technik, die dem Menschen dient – das fordert die Wiener Professorin Sarah Spiekermann von allen, die an der Digitalisierung mitwirken. In ihrem gesellschaftskritischen Sachbuch entwickelt Sarah Spiekermann eine Ethik für die Technik der Zukunft – und zugleich ein Plädoyer für Freiheit und Selbstbestimmung im Zeitalter der Digitalisierung. Sie kritisiert, dass wir zu passiven Empfängern einer entmündigenden Technik degradiert werden. Die Digitalisierung darf nicht länger vom Gewinnstreben der IT-Konzerne getrieben sein, sondern muss Werte wie Freundschaft, Privatheit und Freiheit verwirklichen helfen.

New Work: Auf dem Weg zur neuen Arbeitswelt

Die Autoren gehen der Frage nach, wie Unternehmen die aktuellen New-Work-Ansätze wie z.B. Mitarbeiterbeteiligung, Hierarchieabbau und neue Führungswege in Ihre Personalstrategie und Organisationsgestaltung einbauen und den Wandel in der Arbeitswelt positiv mitgestalten können. Auf Basis von Studienergebnissen werden Erwartungen von Mitarbeitern und Führungskräften in Bezug auf New Work mit dem Umsetzungsgrad betriebswirtschaftlich relevanter New-Work-Instrumente in deutschen Unternehmen verglichen.



Finanzen

Leonardo DiCaprio investiert in deutsches Solar-Startup

Der Investmentfonds Princeville Climate Technology, der unter anderem von Leonardo DiCaprio unterstützt und finanziert wird, investiert in das Berliner Solar-Startup Enpal. Einen mittleren einstelligen Millionenbetrag soll da auf grüne Technologien spezialisierte Fonds in das Unternehmen gesteckt haben. Zuvor hatte das Startup in einer Finanzierungsrunde mehrere Millionen Euro von den Zalando-Gründern Robert Gentz, David Schneider und Rubin Ritter eingesammelt.

Über Finanzierungsrunden und Kredite hat Enpal mittlerweile mehr als über 100 Millionen Euro eingesammelt von Investoren und Banken gesammelt. Das 2017 gegründete Startup bietet seinen Kunden die Möglichkeit...

Diesen und andere Artikel können Sie unter founders-magazin.de lesen

JULIEN
BACKHAUS

EGO

GEWINNER SIND
GUTE EGOISTEN

FBV



Jetzt im Handel!