

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 72

VIVIEN WYSOCKI

über die Herausforderungen für **Gründerinnen**

JÖRG KUPJETZ

In eigener **Sache**

SABINE VOTTELER

Neuer **Job**
– neues **Glück?**
Warum das oft ein Trugschluss ist



MARTIN LIMBECK

Unterstützung
für Unternehmer?

CHIARA HARTMANN

Overload: Wenn dein größter Antrieb gleichzeitig dein größter Saboteur ist

Wenn **INTUITION**
zur **STRATEGIE** wird

Marco Mattes verwandelt alte Immobilien in neue Perspektiven





ERFOLG wird bei uns großgeschrieben. **Umwelt** aber auch: Das **ePaper**

Auch als ePaper-Abo.

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

Besuche uns auf www.erfolg-magazin.de/shop
oder scanne den Code.



DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN
founders
GRÜNDEN. WACHSEN. VERBUNDEN.

Impressum

founders Magazin Redaktion/Verlag

BACKHAUS Verlag GmbH ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe Holding GmbH, Geschäftsführender Gesellschafter Julien Backhaus

Redaktion

Anna Seifert,
Martina Karaczko,
Lea Trägenap

redaktion@backhausverlag.de

Layout und Gestaltung

Objektleitung
Judith Iben

Grafik:

Christina Meyer,
Judith Iben

magazine@backhausverlag.de

Onlineredaktion

verwaltung@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:

Julien Backhaus

Anschrift:

BACKHAUS Verlag GmbH
Zum Flugplatz 44
D-27356 Rotenburg

Telefon: (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail: info@backhausverlag.de

www.backhausverlag.de

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

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

Vervielfältigung oder Verbreitung
nicht ohne Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten

MVFP
Medienverband
der freien Presse

**BÜNDNIS
ZUKUNFT
PRESSE**

Eine Initiative von BDZV und MVFP

Folgen Sie uns auch auf



Anna Seifert
Redakteurin

Bild: Nicole Watzka Photo Art

Wiederholung oder Wandel?

Was Unternehmer wirklich weiterbringt

»Der Unternehmer sucht immer nach Veränderungen, reagiert darauf und nutzt sie als Chance«, erklärte einst der Ökonom Peter Drucker. Ein Ausspruch, der gerade heute, in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit und rasanter Technologieentwicklung, kaum aktueller sein könnte. Wandel gehört zum Unternehmertum – und doch bringt nicht jede Veränderung eine echte Weiterentwicklung! Einer, der es immer wieder schafft, den Spagat zwischen Kreativität und Effizienz zu meistern, ist Marco Mattes. Wie es dem Immobilienunternehmer gelingt, alten Mauern neues Potenzial zu verleihen, erzählt er in unserem Cover-Interview.

Neue Impulse können indes nicht nur Immobilien zu frischem Schwung verhelfen – auch Unternehmern hilft oft ein Blick von außen, weiß Martin Limbeck. In seinem Gastbeitrag beschreibt er, wie man in turbulenten Zeiten handlungsfähig bleibt. Wenn Führungskräfte an Grenzen stoßen, kann ein Tapetenwechsel mitunter zum Erfolg führen – aber die Hoffnung, dass ein

neuer Job alte Probleme löst, trägt häufig: Wer eigene Muster nicht hinterfragt, wird sie auch in anderer Umgebung wiederfinden. Sabine Votteler geht der Frage nach, wie echte Veränderung gelingen kann. Letztlich aber entsteht Erfolg nicht allein aus Perfektion, mahnt die Verhaltens- und Kommunikationsexpertin Chiara Hartmann, sondern durch Selbstreflexion und den Mut zu klaren Entscheidungen. Und doch zeigen sich die Herausforderungen bei Unternehmerinnen oft auf ganz andere Weise als bei ihren männlichen Counterparts. Wie es gelingen kann, diese zu meistern, erklärt die Influencerin und Co-Founderin Vivien Wysocki im Interview. Auf dem Weg zum Erfolg ist neben Fähigkeiten wie Ehrgeiz und Empathie auch eine gute Vorbereitung gefragt. Wie sehr der Fokus auf die eigenen Ziele hier den Unterschied machen kann, zeigt die Kolumne von Prof. Dr. Jörg Kupjetz.

Viel Vergnügen beim Lesen wünscht
Anna Seifert
Redakteurin

Wenn **Intuition** zur **Strategie** wird:

Marco Mattes verwandelt alte Immobilien
in neue Perspektiven

Steigende Mieten, hohe Zinsen und begrenzte Bauflächen: Die Suche nach bezahlbarem Wohnraum wird immer komplizierter – und nicht immer ist Neubau die effizienteste Lösung, weiß Marco Mattes. Stattdessen heißt es, kreativ zu werden! Wie es ihm gelingt, Bestandsimmobilien neu zu denken und welche Auswirkungen erfolgreiche Revitalisierungsprojekte auf das menschliche Zusammenleben haben können, hat uns der Immobilienunternehmer im Interview erzählt.

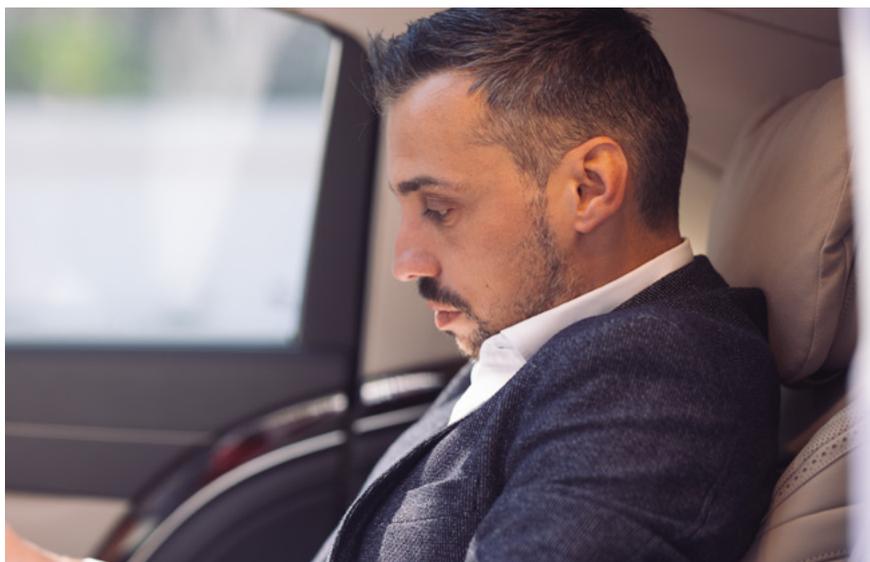
Herr Mattes, wie wird man vom Pokerprofi zum Immobilienexperten? Welche Parallelen gibt es zwischen den beiden Branchen?

In meinem Fall war es eine praktische Notwendigkeit, die den Weg in die Immobilienbranche ebnete. Nach einer erfolgreichen Karriere als Pokerspieler führte mich mein Weg zunächst in ein E-Commerce-Unternehmen. Als wir dort eine Lagerfläche mit spezifischen Anforderungen suchten, stießen wir überall auf verschlossene Türen. Diese Herausforderung wurde zum Wendepunkt: Statt zu mieten, entschieden wir uns zum Kauf einer Immobilie – der Grundstein für etwas völlig Neues war gelegt!

Wenn man seine Passion gefunden hat, entwickelt sich eine Kettenreaktion: Die anfängliche Faszination verwandelt sich in Leidenschaft; diese wiederum in außergewöhnlichen Ehrgeiz. Man taucht vollständig in die Materie ein und entwickelt den Willen, in diesem Bereich Außergewöhnliches zu leisten. Die wichtigste Erkenntnis aus meiner Pokerzeit ist die fundamentale Unterscheidung zwischen Entscheidungsqualität und kurzfristigem Ergebnis. Eine exzellente Entscheidung kann temporär zu suboptimalen Resultaten führen – eine Erfahrung, die gerade im Immobiliengeschäft von unschätzbarem Wert ist.

Poker lehrt vor allem zwei essenzielle Lektionen: Das Denken in Wahrscheinlichkeiten und zweitens mentale Widerstandsfähigkeit während längerer Glücks- oder Pechphasen. Diese Resilienz ist besonders wertvoll beim antizyklischen Investieren, wo man oft gegen erhebliche Widerstände agieren muss.

Ein weiterer, oft unterschätzter Aspekt ist die intensive Schulung der Menschenkenntnis am Pokertisch. Die Fähigkeit, Bedürfnisse und Verhaltensweisen in menschlichen Interaktionen präzise zu lesen und einzuschätzen, erweist sich heute als strategischer Vorteil in der Führung unserer Unternehmensgruppe.



»Poker lehrt vor allem zwei essenzielle Lektionen: Das Denken in Wahrscheinlichkeiten und zweitens mentale Widerstandsfähigkeit während längerer Glücks- oder Pechphasen.«

– Marco Mattes

Welcher Mindset-Shift hat aus einem einzelnen Investment ein skalierbares Geschäftsmodell gemacht?

Es war weniger ein einzelner Mindset-Shift als vielmehr eine organische Entwicklung. Mit jedem erfolgreichen Projekt wuchs das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und die Erkenntnis, dass man selbst der Architekt seines Erfolgs ist. Diese Selbstverantwortung war und ist für mich der zentrale Punkt: Wenn man versteht, dass man für

jedes Ergebnis selbst die Verantwortung trägt, eröffnen sich völlig neue Perspektiven. Ein entscheidender Moment war die Erkenntnis, dass große Zahlen im Grunde denselben Gesetzmäßigkeiten folgen wie kleine. Ob man ein Projekt für eine Million oder 50 Millionen Euro entwickelt – die grundlegenden Herausforderungen und Prozesse bleiben ähnlich. Der einzige Unterschied liegt in der Dimension der Ergebnisse. Wenn man diese mentale Hürde ▶





einmal überwunden hat, wird klar, dass es oft sogar sinnvoller ist, in größeren Dimensionen zu denken und zu handeln. Das Risiko-Ertrags-Verhältnis verschiebt sich dabei häufig sogar zu deinen Gunsten, weil du mit wachsender Größe auch mehr Möglichkeiten und Verhandlungsspielraum hast.

Sie haben sich innerhalb kurzer Zeit ein knapp 200-Millionen-Portfolio aufgebaut. Was waren die größten unternehmerischen

Herausforderungen auf diesem Weg und wie haben Sie diese gemeistert?

Der Aufbau eines 200-Millionen-Portfolios mag von außen betrachtet rasant wirken, erstreckte sich aber über eine Dekade kontinuierlicher Entwicklung. Die wirkliche Skalierung erfolgte erst in den letzten drei Jahren – bezeichnenderweise antizyklisch, als der Markt nach unten korrigierte und wieder attraktive Einkaufspreise bot. Eine der größten Herausforderungen war es,

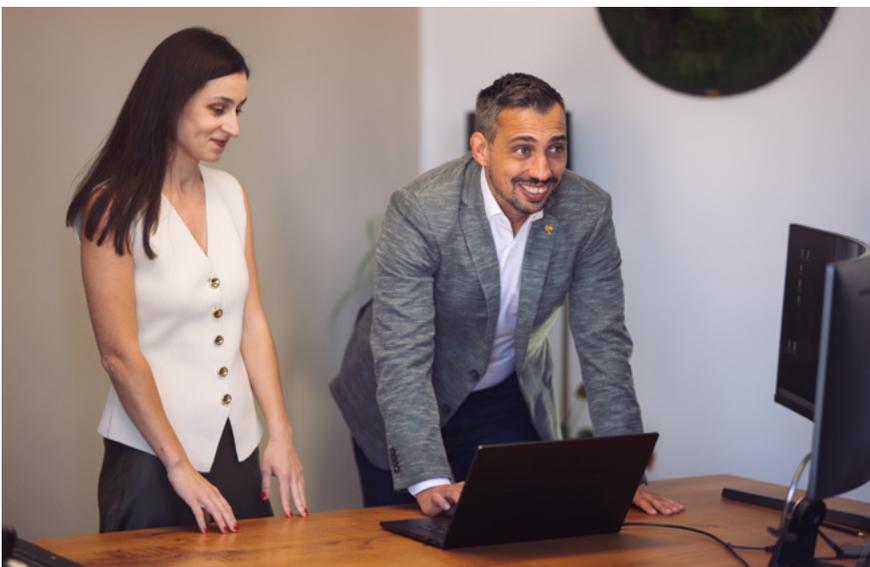
während der Hochphase des Marktes einen kühlen Kopf zu bewahren. In einer Zeit, in der viele Marktteilnehmer selbst zu überhöhten Preisen jenseits des Substanzwertes Erfolge verbuchten, war es entscheidend, der eigenen Vernunft zu folgen und dem Herdentrieb zu widerstehen.

Der Schlüssel zum nachhaltigen Wachstum lag in zwei wesentlichen Faktoren: Zum einen im Aufbau eines verlässlichen Netzwerks von Finanzierungspartnern, zum anderen in der Gewinnung der richtigen Teammitglieder. Letztendlich lässt sich unser Erfolgsrezept auf die simple Formel »Who Not How« reduzieren – es geht nicht primär darum, wie man etwas macht, sondern mit wem.

Die Immobilienbranche ist derzeit wirtschaftlichen und regulatorischen Veränderungen unterworfen. Was braucht es, um sich flexibel an neue Marktbedingungen anpassen zu können?

»Letztendlich lässt sich unser Erfolgsrezept auf die simple Formel »Who Not How« reduzieren – es geht nicht primär darum, wie man etwas macht, sondern mit wem.«

– Marco Mattes



In der Immobilienbranche gibt es keine »schlechten« Märkte – es gibt nur unpassende Strategien für bestimmte Marktphasen. Diese Erkenntnis ist fundamental für nachhaltigen Erfolg, besonders in Zeiten wirtschaftlicher und regulatorischer Veränderungen. Die Basis für erfolgreiche Anpassungsfähigkeit liegt in einem positiven Mindset. Wer mit dieser Grundhaltung agiert, erkennt in jeder Marktsituation Chancen, anstatt sich von potenziellen Risiken lähmen zu lassen. Der praktische Ansatz folgt dabei einem klaren Muster: kontinuierliche Marktbeobachtung, frühzeitiges Erkennen von Veränderungen, Identifikation neuer Potenziale. Der entscheidende Erfolgsfaktor liegt dann in der Umsetzung: Erst im kleinen Maßstab testen und, sobald sich ein Konzept bewährt, gezielt skalieren.

Sie haben sich auf die Revitalisierung von Immobilien spezialisiert. Warum bilden bestehende Objekte Ihrer Meinung nach die Basis für den Erfolg ihrer Unternehmensgruppe?

Die Konzentration auf Bestandsimmobilien ist keine zufällige Wahl, sondern eine bewusste Strategie, die auf einem ausgewogenen Chancen-Risiko-Profil basiert. Der Schlüssel liegt in der Kombination mehrerer vorteilhafter Eigenschaften, die diese Objekte mitbringen. Zunächst bietet die bestehende Bausubstanz bei klugem Einkauf einen intrinsischen Sachwert, der als natürliche Risikobegrenzung fungiert. Dies ist besonders wichtig in einem Markt, der von Schwankungen geprägt sein kann. Bei vermieteten Bestandsobjekten profitieren wir zusätzlich von einem unmittelbaren Cash-Flow, der uns den nötigen Entwicklungsspielraum verschafft. Diese gesicherte Grundrendite ermöglicht es uns, ohne zeitlichen Druck die optimale Entwicklungsstrategie zu implementieren und signifikante Wertsteigerungspotenziale zu heben.

Bei Leerstandsobjekten verfolgen wir einen anderen, aber ebenso effektiven Ansatz: Hier liegt der Fokus auf dem Erwerb deutlich unter dem Sach- oder Wiederherstellungswert. Diese Strategie begrenzt das Abwärtsrisiko, während sie gleichzeitig ein erhebliches Wertsteigerungspotenzial bietet. Die Kombination aus begrenztem Downside-Risiko und substanziellem Upside-Potenzial macht Bestandsimmobilien für uns zu einem idealen Investment-Vehikel.

Welche Rolle spielt die Emotion dabei? Emotionen und Intuition sind nicht nur wichtig, sie sind fundamental für nachhaltigen Erfolg in der Bestandsentwicklung. Während viele Branchenakteure sich ausschließlich auf Zahlen und

»Der Schlüssel zum Erfolg liegt künftig in der Entwicklung hocheffizienter Revitalisierungskonzepte, die maximale Wertschöpfung bei optimiertem Ressourceneinsatz ermöglichen.«

– Marco Mattes

Renditeberechnungen fokussieren, haben wir erkannt, dass Immobilien weit mehr sind als bloße Investitionsobjekte.

Immobilien sind Lebensräume – Orte, an denen Menschen wohnen, arbeiten und ihre Zeit verbringen. Jedes Gebäude erzählt seine eigene Geschichte, jede Straße hat ihren eigenen Charakter, jedes Viertel seine einzigartige Dynamik. Diese subtilen Faktoren lassen sich nicht vollständig in Exceltabellen erfassen. Sie müssen gespürt und verstanden werden. Wenn sich ein Objekt für uns nicht stimmig anfühlt, lehnen wir es ab – auch wenn die Zahlen auf den ersten Blick attraktiv erscheinen mögen. Das hat sich als einer unserer wichtigsten Erfolgsfaktoren erwiesen. Denn letztendlich entwickeln wir keine anonymen Quadratmeter, sondern Räume, die Menschen berühren und inspirieren sollen.

Welche Trends und Herausforderungen erwarten uns in puncto Immobilien-Revitalisierung Ihrer Einschätzung nach in den kommenden Jahren?

Die Immobilien-Revitalisierung steht vor einem fundamentalen Wandel, der neue Ansätze und Lösungen erfordert. Die größte Herausforderung sehen wir in der Gleichung aus Handwerkerangel und steigenden Kosten für Material und Arbeit. Dies verlangt nach einer kompletten Neuausrichtung der Sanierungsstrategien.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt künftig in der Entwicklung hocheffizienter Revitalisierungskonzepte, die maximale Wertschöpfung bei optimiertem Ressourceneinsatz ermöglichen. Dabei müssen wir zwei zentrale Dimensionen berücksichtigen: Zum einen die sich dynamisch verändernden Nutzeranforderungen, zum anderen die grundlegenden gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Strukturveränderungen. Erfolgreiche Revitalisierungsprojekte der Zukunft werden sich dadurch auszeichnen, dass sie diese komplexen Anforderungen in kosteneffiziente und zugleich wertsteigernde Sanierungskonzepte übersetzen können. Nur wer diese Balance beherrscht, wird nachhaltige Mehrwerte für alle Beteiligten schaffen können. ♦AS (L)



Marco Mattes ist Immobilienunternehmer und Bestseller-Autor des Buchs »Erfolg durch Intuition«. Als Gründer und CEO der Mattes Unternehmensgruppe hat er sich das Ziel gesetzt, Immobilien wieder in ihrem Potenzial nutzbar zu machen.



Unterstützung für Unternehmer?

Der Weg zu **langfristigem** Erfolg!

EIN GASTBEITRAG VON MARTIN LIMBECK

Entscheidungen, Strategien, Krisenmanagement, Mitarbeiterführung, Vertrieb, Produktentwicklung: Als Unternehmer sind das alles Themen, die du tagtäglich jonglierst. Und zwar am besten alle gleichzeitig. Und oftmals ohne Hilfe oder echte Unterstützung. Warum? Weil du denkst, das muss so sein. Weil du glaubst, dass du als Chef diese Dinge draufhaben musst und du an allem beteiligt sein solltest, was in deinem Unternehmen geschieht.

Diese Gedanken haben viele Unternehmer – und hadern gleichzeitig damit. In diesem Artikel gehe ich daher genauer darauf ein, warum du dir als Unternehmer unbedingt Unterstützung holen solltest, wie diese aussehen kann – und warum du deine Company damit den entscheidenden Schritt nach vorne bringen wirst.

Hör auf, den starken Mann oder die starke Frau zu spielen!

Mal Hand aufs Herz: Hast du schon immer alles allein gemacht? Ich wette, nicht. Denk mal zurück an deine Kindheit oder schau auf deine Kinder! Sie lernen nicht von selbst zu laufen, sich die Schuhe zuzubinden oder Fahrrad zu fahren. Sie lernen es, weil sie von ihren Eltern immer wieder ermutigt werden. Weil sie vorgemacht bekommen, wie es geht. Von ihnen Hilfestellung und Unterstützung erfahren. Andere Dinge hast du vielleicht von Freunden gelernt – Tischtennis spielen, auf Bäume klettern oder Steine über das Wasser flitschen zu lassen. Was ich damit sagen will: Warum sollte es mit dem Unternehmertum anders laufen? Wenn du dir Support suchst, ist das kein Zeichen von Schwäche, sondern vielmehr eine Stärke! Denn du hast erkannt, dass du etwas noch nicht kannst. Und du bist gewillt, dich mit diesem Thema zu beschäftigen und zu lernen. Um noch besser

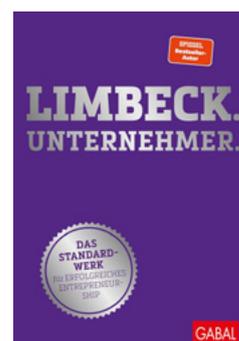
»Limbeck. Unternehmer.«
von **Martin Limbeck**

352 Seiten

Erschienen: November 2023

GABAL Verlag

ISBN: 978-3-96739-153-4



»Wenn du dir Support suchst, ist das kein Zeichen von Schwäche, sondern vielmehr eine Stärke!«
– **Martin Limbeck**

zu werden, für dich, dein Unternehmen, deine Mitarbeiter und deine Kunden. Ich gebe zu: Als junger Kerl wollte ich auch mit dem Kopf durch die Wand. Ich wollte alles aus eigener Kraft schaffen. Ich dachte, ich muss mich beweisen und allen zeigen, dass ich es draufhabe. Ich wollte mich auf nichts und niemanden verlassen, außer auf mich selbst. Das hat mich viel Kraft gekostet. Und natürlich musste ich die Zeit und die Energie, die ich benötigte, um mir eine Karriere aufzubauen, an anderer Stelle einsparen. Freundschaften und Beziehungen kamen zu kurz und zerbrachen. Doch ich arbeitete mich weiter voran, immer weiter!

Bis ich irgendwann an den Punkt kam, an dem ich merkte: Wäre es wirklich so schlimm, andere um Rat zu fragen? Einer dieser Momente war mein Einstieg in die Speakerszene. Als Trainer war ich bereits sehr erfolgreich, doch ich wollte auch auf

der Bühne stehen und Vorträge halten. Damals traf ich auf Hans-Uwe L. Köhler, der bereits ein Urgestein der Branche war. Er hätte sich über mich und meine erste klägliche Rede lustig machen können. Doch das tat er nicht. Heute bin ich rückblickend extrem dankbar für seine Einschätzungen, seine Tipps und die vielen Gespräche, die wir miteinander geführt haben. Neben ihm gab es noch weitere Mentoren, die mich allesamt geprägt haben. Die mich inspiriert haben, als Redner, als Autor und eben auch als Unternehmer. Diese haben mich darin bestärkt, Entscheidungen zu treffen, von denen mir andere Menschen in meinem Umfeld abgeraten haben.

Erfolg ist planbar – wenn du bereit bist, Hilfe anzunehmen!

Erfolg ist kein Solo-Trip, auch wenn es von außen oft so aussieht. Jeder Topunternehmer, jeder Spitzensportler, jeder ▶





erstklassige Performer hat Menschen an seiner Seite, die ihn fördern, fordern und weiterbringen. Der Irrglaube, dass du alles allein schaffen musst, killt auf Dauer dein Business. Warum? Weil du irgendwann festhängst. Im Alltag. Im Grübeln. In deinen Routinen. Du siehst den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr. Und genau dann brauchst du jemanden, der dir den Spiegel vorhält, der dir den Knoten im Kopf löst, der dir eine neue Perspektive gibt. Jemanden, der nicht emotional verstrickt ist wie ein Partner oder eine Partnerin, ein Familienmitglied – und messerscharf analysiert, wo du stehst und was zu tun ist.

Denn denk mal einen Schritt weiter: Es geht längst nicht mehr nur um dich. Du hast Verantwortung, für dein Team und deine Kunden. Und wenn du das alles allein stemmen willst, jede Herausforderung mit dir selbst ausmachen willst, wirst du irgendwann stagnieren oder dich verzetteln. Heute kommen Unternehmer zu mir in meine Gipfelstürmer Mentorings, wenn sie an diesem Punkt stehen. Sie sagen zu mir: »Martin, ich habe ein gutes Business, doch ich stecke fest« oder »Ich wachse, aber habe keinen Plan mehr, wie ich das alles händeln soll«. Sie alle wollen den Gipfel in ihrer Branche erreichen – brauchen jedoch die Unterstützung und Erfahrung eines Sherpas, der die Route kennt und den Aufstieg schon mehrere Mal selbst absolviert hat.

Die Vorteile, die du als Unternehmer davon hast, wenn du dir einen Mentor und Sparringspartner suchst, liegen auf der Hand:

»Der Irrglaube, dass du alles allein schaffen musst, killt auf Dauer dein Business.«

– Martin Limbeck

- 1. Du sparst Zeit und Nerven:** Kein ewiges Herumprobieren mehr – kein Lehrgeld! Du bekommst Input, der direkt wirkt. Vorausgesetzt natürlich, du bist bereit, an dir zu arbeiten und die Ideen auch umzusetzen. Durch einen Mentor allein wird noch nichts besser werden.
- 2. Du triffst bessere Entscheidungen:** Mit einem Sparringspartner an deiner Seite bekommst du Klarheit. Klarheit, die dir vorher gefehlt hat, weil du zu sehr in deinem Unternehmeralltag gefangen warst und nicht mehr von außen auf dein Unternehmen schauen konntest.
- 3. Du wachst über dich hinaus:** Gute Mentoren fordern dich. Sie lassen dich nicht in der Komfortzone. Und genau dann geschieht Wachstum. Wenn du bereit bist, mitzumachen – und nicht nachzulassen! Auch dann nicht, wenn es unangenehm wird.
- 4. Du bringst dein Team besser in Führung:** Du wirst nicht nur selbst besser – du wirst auch ein besserer Leader, wenn du lernst, Verantwortung abzugeben und deine Mitarbeiter zu befähigen. Und das spüren deine Leute.
- 5. Du erreichst deine Ziele schneller:** Eigentlich logisch, oder? Wenn du aufhörst, im Kreis zu laufen oder eine Sackgasse nach der nächsten zu nehmen, taucht dein Ziel plötzlich in Sichtweite vor dir auf.

Du bist kein Superheld – du bist Unternehmer!

Das ist etwas, was ich Unternehmern immer wieder sage. Egal, wie viel du wegschaffst und was du alles jonglierst: Du bist weder Superman noch Wonder Woman. Wenn du so weitermachst und alles allein regeln willst, wird dein Erfolg irgendwann stagnieren – oder schlimmstenfalls wie ein Kartenhaus in sich zusammenbrechen. Weil du irgendwann nicht mehr kannst oder deine Energien in die falschen Projekte steckst. Vergiss nicht: Selbst Superhelden haben immer wieder Sidekicks, die ihnen zur Seite stehen und sie aus brenzligen Situationen retten. Was wäre Batman ohne die Erfindungen und den Support seines treuen Butlers Alfred? Ohne Robin? Für mich war es ein Gamechanger, mir die Unterstützung von Menschen zu suchen, die meinen Weg schon gegangen sind. Mit Sicherheit bin ich dadurch einige Jahre früher zum Ziel gekommen. Und diese Möglichkeit steht dir ebenfalls offen! Such dir die richtigen Menschen. Lass dich fördern. Lass dich begleiten. Du bist nicht schwach, wenn du dir Support holst. Du bist smart. Und wenn du bereit bist, dein Business aufs nächste Level zu bringen – dann weißt du, wo du mich findest. ♦

Der Autor



Martin Limbeck ist Inhaber der Gipfelstürmer Mentoring GmbH, Mehrfachunternehmer, Experte für Sales und Sales Leadership sowie fünffacher Bestsellerautor.

In eigener Sache

BEST OF
VERTRÄGE
VERHANDELN

Kürzlich habe ich nach langer Zeit mal wieder im Internet etwas ersteigert: ein schönes Bild für mein Büro. Da ich es unbedingt haben wollte, habe ich meine zuvor gesetzte Obergrenze hinter mir gelassen und vielleicht etwas überteuert eingekauft – aber nur ein ganz kleines bisschen zu teuer.

Der Autor



Prof. Dr. Jörg Kupjetz (Professor K.®) ist Professor für Wirtschaftsrecht und zudem als Rechtsanwalt, Autor, Trainer und Speaker tätig.

Nicht nur bei Versteigerungen, auch in echten Verhandlungssituationen verliert man manchmal ein wenig das Ziel aus den Augen oder wirft es leichtfertig von Bord. Das Auto, das nach der Konfiguration auf einmal teurer wird, die Wohnung, das achte Paar Schuhe für die Abendgarderobe – jeder kann hier bestimmt ein Lied davon singen!

Auch, wenn man nicht alles immer nur in Euro messen muss und Geld durchaus auch einmal »sinnlos« ausgegeben werden kann, sollte doch bei wichtigen und entscheidenden Verhandlungen darauf geachtet werden, dass man sich nicht vergaloppiert. Aber auch unfreiwillige und zu großzügige Zugeständnisse sind typische Fallen, in die man immer wieder gerne einmal tappt. Und meistens dann, wenn es um die eigene Sache geht.

Gehen Sie daher niemals als einsamer Wolf in die Verhandlungen, die Ihnen wirklich wichtig sind und die Ihr eigenes Portemonnaie betreffen! Nehmen Sie einen Kollegen, Freund, Partner oder eine sonstige vertraute Person mit, die ein wenig den Aufpasser für Sie spielt und idealerweise gar kein eigenes Interesse am Ausgang der Verhandlung hat und Sie »emotionslos« auch einmal bremsen kann. Auch, wenn Sie ein erfahrener Verhandler sind, in eigener Sache wird es manchmal unprofessionell und die Emotionen übernehmen das Verhandlungsrunder.

»Die Kinder des Schusters haben die schlechtesten Schuhe«, sagt der Volksmund nicht umsonst. Wenn es um uns selbst geht, sind wir einfach nicht immer gut. Für Dritte holen wir alles raus, bei uns selbst vergessen wir manchmal alle Prinzipien.

Also nehmen Sie jemanden mit, für den Sie der Dritte sind! Vielleicht können Sie sich ja irgendwann bei ihm mit einer guten Begleitung seiner Verhandlung revanchieren. Gemeinsam ist man immer stark. ♦

»Erfolgreich verhandeln«
von **Jörg Kupjetz**
168 Seiten
Erschienen: Februar 2025
GABAL Verlag
ISBN: 978-3-96739-236-4





Neuer Job – neues Glück?

Warum das oft ein Trugschluss ist

EIN GASTBEITRAG VON SABINE VOTTELER

Viele Menschen, die sich in ihrem Job unwohl fühlen, glauben, dass ein Stellenwechsel die Lösung ist. Doch oft stellt sich nach wenigen Monaten

Ernüchterung ein. Das ist besonders frustrierend, wenn man der festen Annahme war, dass man mit dem neuen Job genau das Richtige gefunden hätte. Noch verwirrender wird die Situation, wenn man in der neuen Stelle genau das bekommen hat, was in der alten fehlte: etwa ein kleineres Unternehmen und flachere Hierarchien. Natürlich fängt man da an, sich Fragen zu stellen: Was stimmt mit mir nicht? Habe ich möglicherweise falsche oder unrealistische Erwartungen?

Was steckt wirklich dahinter? Und wie erkennt man, ob ein Jobwechsel die richtige Maßnahme ist – oder ob es um etwas Grundlegenderes geht und eine tiefere Veränderung nötig ist?

Warum ein neuer Job oft nicht die Antwort ist

Wer seinen Job wechselt, ohne die eigentlichen, tieferen Ursachen seiner Unzufriedenheit zu hinterfragen, erlebt häufig eine unangenehme Überraschung: Der neue Job ist nicht besser, weil er nur anhand der oberflächlichen, vermeintlichen Kriterien überprüft wurde. Wer etwa ein kleineres Unternehmen und flache Hierarchien sucht, sich aber tatsächlich mehr Wirksamkeit wünscht, stellt vielleicht fest, dass der direkte Draht zum Geschäftsführer kein Garant dafür ist, dass man mehr umsetzen kann. Ein Chef, der Veränderungen und Neuem gegenüber wenig aufgeschlossen ist, kann dies ebenfalls verhindern.

Es lohnt sich also, genau zu hinterfragen, welches Bedürfnis hinter der Unzufriedenheit steckt. Nur wenn das klar ist, kann man ein neues Angebot mit konkreten Fragen prüfen – etwa, welche Ideen in der letzten Zeit umgesetzt wurden und wie bisherige Entscheidungsprozesse abgelaufen sind.

Der Lebenslauf als Hinweis auf die wahre Herausforderung

Ein Blick auf den eigenen Lebenslauf kann aufschlussreich sein: Wer bereits mehrfach den Job gewechselt hat, ohne langfristig zufriedener zu sein, steckt möglicherweise in einem Muster fest und hat den Eindruck, dass es nirgendwo besser ist. Vielleicht wiederholen sich immer wieder die gleichen Themen wie etwa »fehlende Wertschätzung«, »zu wenig Gestaltungsspielraum« oder »keine Sinnhaftigkeit«. Das deutet darauf hin, dass hier eine grundlegende Selbstanalyse und eventuell ein größerer Karriere-Umbruch ansteht. Dann sprechen wir nicht mehr von einer üblichen »beruflichen Veränderung«, also einem Change,

sondern von einer Transition. Der Unterschied ist wesentlich: Ein Change ist ein sichtbarer, äußerer Wechsel – ein neuer Job, eine neue Branche, ein anderes Unternehmen. Eine Transition geht tiefer: Sie bedeutet eine innere Veränderung, ein neues Verständnis für die eigenen beruflichen und persönlichen Bedürfnisse und geht mit einer Veränderung der eigenen Identität einher. Und das lässt sich nicht einfach mit einem neuen Job erledigen.

Drei Test-Fragen für mehr Klarheit

1. Was macht mich unzufrieden und warum?

Was stört mich ganz konkret: In der aktuellen Position und in der vorherigen? Ist es das Thema, sind es die Arbeitsinhalte, Tätigkeiten, geht es dabei um Menschen, mit denen ich zu tun habe, um Werte oder um sonstige Rahmenbedingungen? Dann ist es ganz entscheidend, sich zu fragen: WARUM stören mich diese Dinge? Was liegt dahinter? Welche Bedürfnisse stecken dahinter, die nicht befriedigt werden? Und: Kann ich das in einem anderen Job bekommen?

2. Welche Erwartungen hatte ich an den neuen Job?

Auch mit dieser Frage kommt man dem näher, worum geht es tatsächlich geht: Mehr Entscheidungsfreiheit? Mehr Bedeutung, mehr Anerkennung oder Wertschätzung? Mehr bewegen? Mehr Sinnhaftigkeit?

Welche von all den Punkten wurden im vorherigen Job nicht erfüllt und sind auch jetzt im neuen nicht gegeben?

3. Was hat sich verändert?

Häufig haben sich Dinge im Umfeld verändert. Im Job. In der Firma. Vielleicht eine Umstrukturierung, vielleicht ist der Chef, von dem man eingestellt wurde, zwischenzeitlich weg, vielleicht wurde eine Aufgabe versprochen, die nun doch nicht zum Tragen kommt.

Vielleicht hat sich aber auch im eigenen Umfeld, bei dem Betroffenen selbst, etwas verändert.

Das passiert oft in Phasen der Transition im Leben; etwa durch die Geburt des ersten Kindes oder in der Mitte des Lebens. Man glaubt, immer noch zu wissen, was man will und braucht – aber das ist überholt! Weil sich Prioritäten verändert haben und der vermeintlich ideale Job einfach nicht mehr passend ist.

Die Autorin



Sabine Votteler ist Gründerin von Next Level Consulting. Als erfahrene Führungskraft machte sie selbst im Alter von 49 Jahren den Schritt in die Selbständigkeit.

Ein neuer Job oder doch eine andere Lösung?

Nur wer sich über sich selbst und seine Motive sowie die Bedürfnisse dahinter im Klaren ist, kann den Job finden, der zu ihm passt. Dann kann man auch den derzeitigen Job noch einmal neu bewerten und eine gute Entscheidungsgrundlage schaffen. Vielleicht stellt sich heraus, dass ein klärendes Gespräch oder ein paar machbare Veränderungen schon ausreichen, damit sich die Situation verbessert. Womöglich erkennt man auch, dass das, was man tatsächlich will, eher in einer Selbstständigkeit zu finden ist.

Wichtig ist, den Lebenslauf zu sehen als das, was er ist: als ein Abbild der Vergangenheit. Wenn man etwas ganz anderes will als bisher, weil man etwa feststellt, dass ein »weiter so« nicht zu Zufriedenheit führt, lässt sich das nicht aus den bisherigen Berufsstationen ablesen. Die Frage ist: Was ist NOCH möglich?

Statt in den nächsten Job zu springen, lohnt es sich, die Neuorientierung bewusst zu gestalten. Das bedeutet: die eigenen Stärken, Werte und Interessen klar herauszuarbeiten, sich bewusst zu machen, in welchen Umfeldern man wirklich gut arbeiten und gleichzeitig einen großen Mehrwert beisteuern kann – und neue Wege wie Selbstständigkeit oder Portfolio-Karrieren in Betracht zu ziehen. ♦

»Nur wer sich über sich selbst und seine Motive sowie die Bedürfnisse dahinter im Klaren ist, kann den Job finden, der zu ihm passt.«

– Sabine Votteler

OVERLOAD

Wenn dein größter Antrieb gleichzeitig
dein **größter Saboteur** ist

EIN GASTBEITRAG VON CHIARA HARTMANN



Erfolg braucht Energie. Doch was, wenn dein innerer Stromkreis überhitzt? Gründer brennen für ihre Ideen, bis sie selbst brennen. Die wenigsten merken, dass nicht der Wettbewerb das Problem ist, sondern der eigene Anspruch: Sei perfekt! Sei stark! Mach schneller! Streng dich mehr an! Diese inneren Antreiber wirken wie ein schleichender Virus. Sie tarnen sich als Motivation und mutieren zu einem mentalem Kurzschluss. Und plötzlich ist da keine Kraft mehr für Klarheit. Kein Raum für Reflexion. Nur noch Funktionieren. Und genau das ist der erste Fehler.

Der stille Absturz ist der Preis des Höhenflugs

Am Anfang fühlt es sich genial an. Du launchst, baust auf, wachst über dich hinaus. Doch je höher du steigst, desto gefährlicher wird der Fall. Wer nicht lernt, sich selbst zu beobachten, wird irgendwann ferngesteuert – von Mustern, die aus der Kindheit oder aus alten Prägungen stammen. Du kennst sie nicht? Dann kontrollieren sie dich. Denn wer permanent stark wirken will, zeigt zwar keine Schwäche, aber auch keine Wahrheit. Wer nie versagt, wächst nicht. Und wer immer performt, verliert irgendwann den Kontakt zum eigenen Menschsein.

Frag dich: Wer treibt dich wirklich an? Du oder ein unsichtbarer Satz in deinem Kopf? »Ich muss leisten, um zu sein.« Wenn du diesen Satz findest, hast du einen der wahren Täter identifiziert. Denn Gedanken sind wie ein Virus, der sich immer weiter ausbreitet, wenn du nicht darauf achtest, ihn rechtzeitig zu stoppen.

Tatort Alltag – der Gründer im Schatten seines Ideals

Nehmen wir zum Beispiel Björn, 29, SaaS-Founder, elf Leute im Team, Series A in der Pipeline: Nach außen läuft alles nach Plan. Nur Björn selbst fühlt sich immer leerer. Er schläft kaum, diskutiert immer härter mit Co-Foundern und vergisst Geburtstage seiner Freunde. Der Satz, der in ihm brennt: »Wenn ich loslasse, bricht alles zusammen.« Was Björn nicht erkennt, ist: Nicht das Business ist das Problem, sondern sein inneres System! Er glaubt, nur mit ständiger Anstrengung wertvoll zu sein. Leistung ersetzt Identität. Und genau das kostet ihn seine Balance. Und am Ende vielleicht auch sein Unternehmen und seine Beziehungen.

Die inneren Täter und wie du sie erkennst

Der wahre Tatort liegt nicht im Außen. Er liegt in deinem Mindset. Innere Antreiber sind wie unsichtbare Komplizen: Sie sagen dir, dass du nur wertvoll bist, wenn du alles gibst. Egal, was es kostet. Perfektion. Kontrolle. Rastlosigkeit. Du tust immer mehr,



»Deine größte Ressource ist nicht Zeit. Du bist es!« – Chiara Hartmann

fühlt aber immer weniger. Und genau das ist die Falle. Der Preis ist extrem hoch: Du verlierst deine Intuition, deine Präsenz, dein Gleichgewicht. Und irgendwann auch dein Team. Denn wer sich selbst überfordert, überfordert auch andere. Analysiere dein Verhalten unter Stress wie ein Kriminalist! Ziehst du dich zurück? Wirst du härter, kontrollierender, gereizt? Diese Muster sind Spuren. Sie zeigen, wo deine wahren Trigger liegen.

Beziehungen unter Druck oder wenn Nähe zur Last wird

Viele junge Unternehmer merken es zuerst an ihren privaten Beziehungen. Der Ton wird schärfer, die Geduld kürzer. Was früher Kraft gegeben hat, wie Familie, Freunde, Partnerschaften, wird jetzt zur Pflichtaufgabe. Der Rückzug beginnt nicht im Kalender, sondern in deinem Kopf. Und mit jedem Verzicht auf Nähe geht auch ein Stück Bodenhaftung verloren. Wer sich selbst nicht mehr spürt, kann auch andere nicht mehr wirklich erreichen und einschätzen. Stress macht einsam, vor allem dann, wenn keiner darüber mehr spricht.

Gründen mit System oder gar mit Selbsterstörung

Wer kein klares Profil hat, lässt sich von Stressprofilen steuern. Viele Gründer setzen alles auf Leistung. Doch Leistung ohne Sinn ist wie ein Auto ohne Bremsen. Es fährt, aber du hast keine Kontrolle. Wahre Resilienz beginnt mit dem Mut, anders zu denken: Nicht höher, schneller, weiter – sondern gezielter, bewusster und menschlicher. Wer Sinn statt Status sucht, baut nicht nur ein Business, sondern ein Fundament, bei dem andere und man selbst langfristig profitieren. Finde heraus, was dir wirklich Halt

gibt und was dich heimlich auffrisst! Stress entsteht nicht durch Arbeit, sondern durch den Verlust von Selbstverbindung. Deine größte Ressource ist nicht Zeit. Du bist es!

Fazit: Wer sich selbst durchschaut, bleibt unbesiegt

Gründer, die sich selbst lesen können, führen anders. Sie erkennen früh, wenn etwas kippt, weil sie die Sprache ihrer inneren Muster kennen. Das ist der Unterschied zwischen Burnout und Durchbruch, zwischen Erschöpfung und Exzellenz. Dein Kopf ist kein Feind, wenn du ihn, insbesondere deine Gedanken, richtig steuerst. Dein Stress kein Gegner, sobald du ihn dechiffrierst. Und dein Gründerleben kein Risiko, wenn du endlich deine eigenen Tatorte kennst. Erkenne: Du bist nicht deine Performance. Du bist der Mensch dahinter. Und den gilt es zu schützen – für alles, was du noch aufbauen willst. ♦

Die Autorin



Chiara Hartmann, bekannt als »Die Profilerin«, ist Expertin für menschliches Verhalten und Kommunikation. Sie unterstützt Top-Manager dabei, ihr Potenzial zu entfalten.



FRAUEN
100



Stölzle Laus
Born in Fire

COSMOPOLITAN

MAX FACTOR X

CHAMPAGNE
POMMERY

FRAUEN
100



»Weil das, was ich tue, auch mit
meinen Werten zusammenhängt:
ein selbstbestimmtes Leben als
Frau führen.«

- Vivien Wysocki

Als **junge** Unternehmerin überraschen

Vivien Wysocki über die Herausforderungen für Gründerinnen

Obwohl im 21. Jahrhundert die Emanzipation großgeschrieben wird, sind Frauen in der Führungsetage immer noch stark unterrepräsentiert. Eine Studie der deutsch-schwedischen Allbright Stiftung von Anfang März 2024 hat bewiesen: Der Frauenanteil liegt hier bei gerade einmal 13 Prozent. An Führungsstärke mangelt es jedoch keinesfalls, meint Vivien Wysocki, Co-Gründerin der Strumpfhosenmarke saint sass. Welche Hürden sie für Gründerinnen sieht und warum sie sich entschlossen hat, ihr Business nicht komplett allein zu führen, erzählt sie in unserem Interview.

Vivien, nur 20 Prozent der Start-ups werden heutzutage von Frauen aufgebaut. Warum gibt es immer noch so viel mehr männliche als weibliche Gründer?
Unternehmertum ist für Männer früh als Möglichkeit erkennbar – für Frauen oft nicht. Eine Studie der Uni Siegen aus 2024 zeigt, dass Wirtschaft in Schulbüchern kaum eine Rolle spielt. Wenn doch, dann meist als Problemverursacher. Außerdem tauchen Frauen in unternehmerischen Rollen so gut wie nicht auf.

Das ist kein Detail, sondern prägt ganze Lebenswege. Wir orientieren uns an Vorbildern – und wenn Mädchen in ihrer gesamten Schulzeit kaum eine Unternehmerin sehen, kommt der Gedanke, dass das ein gangbarer Weg ist, deutlich seltener zustande.

Bei Jungs und Männern ist es anders. Sie wachsen auf mit Steve Jobs, Elon Musk oder auch dem erfolgreichen Onkel mit Firma. Aber genau so lernen wir: durch Orientierung an anderen. Während es für Männer viele sichtbare Unternehmer gibt, die als Inspiration dienen, fehlen Frauen oft diese Referenzpunkte.

Es geht also nicht um weniger Talent. Es geht eher die Art und Weise, welches Bild wir als Gesellschaft vermitteln und mit welchen (blockierenden) Grundannahmen unsere Kinder geprägt werden.

Die gute Nachricht: Gerade verändert sich viel. Es gibt immer mehr Gründerinnen, die ihre Geschichten erzählen und sichtbar machen. Und je mehr es werden, desto selbstverständlicher wird es.

Wie ist die Idee für deine Marke saint sass entstanden?

Ganz einfach: Ich habe saint sass selbst gebraucht. Ich habe nie eine Marke gefunden, die mich wirklich abgeholt hat. Es gab entweder hochwertige, klassische Strumpfhosen – aber die fühlten sich an, als wären sie für eine andere, konservativere Zielgruppe gemacht. Oder es gab junge, coole Marken – aber die waren qualitativ enttäuschend. Es war immer ein Kompromiss: Entweder Stil oder Qualität. Ich wollte aber beides.

Eine Marke, die hohe Qualität mit einer starken Haltung verbindet. Etwas, das nicht nur schön aussieht, sondern sich auch richtig anfühlt. saint sass ist aus diesem Anspruch entstanden: selbstbewusst, hochwertig und mit einer klaren Botschaft. Weil das, was ich tue, auch mit meinen Werten zusammenhängt: ein selbstbestimmtes Leben als Frau führen.

Für mich ist Mode nicht nur Kleidung, sondern ein Statement. Es geht um Werte – Selbstbestimmung, Unabhängigkeit, in Kombination mit einer Leichtigkeit und Selbstironie. Mode kann Haltung transportieren, sie kann Menschen bestärken. Und genau das war unser Ziel von Anfang an.

Du hast nicht allein gegründet, sondern mit einer Freundin. Welche Vorteile siehst du darin, zu zweit zu gründen?

Larissa und ich bringen beide analytisches Denken mit, aber auf unterschiedliche Weise. Sie fokussiert sich stark auf Zahlen und Prozesse, während ich Produkt und Marke ganzheitlich denke. Das ergänzt sich perfekt. Der größte Vorteil dabei ist Perspektivenvielfalt. Wenn man alleine gründet, ist man in seiner eigenen Gedankenwelt gefangen, wird seltener gechallenged und sieht den Wald manchmal vor lauter Bäumen nicht mehr. Zu zweit hat man immer eine zweite Sichtweise, die Dinge in Frage stellt, weiterentwickelt oder schärft.

Außerdem macht es vieles leichter: Man kann Verantwortung teilen, sich gegenseitig ausgleichen und sich durch schwierige



Vivien Wysocki ist Co-Gründerin und CEO der Marke *saint sass* und engagiert sich zudem politisch und für weibliches Empowerment.



Phasen tragen. Und wenn es dann gut läuft, macht es doppelt so viel Spaß, die Erfolge gemeinsam zu feiern.

Gab es schonmal Momente in deiner Karriere, in denen du stark unterschätzt wurdest? Wie bist du damit umgegangen?

Ich würde nicht sagen, dass ich bewusst unterschätzt wurde – niemand hat mir direkt ins Gesicht gesagt: »Du kannst das nicht.« Das passiert subtiler – möglicherweise ist es den Menschen selbst nicht so bewusst. Ich habe oft erlebt, dass Menschen überrascht waren, wie unternehmerisch fit ich bin, dass ich mich für Politik interessiere und mich gut auskenne. Und Überraschung bedeutet ja meistens: Sie hatten es vorher nicht erwartet.

Das liegt wahrscheinlich daran, dass junge Frauen in der Wirtschaft immer noch eher als Ausnahme gesehen werden. Viele gehen unbewusst mit anderen Erwartungen in ein Gespräch, bis sie merken: Wir kennen unsere Zahlen, haben eine klare

Strategie und wissen genau, was wir tun. Wie ich damit umgehe? Ich nehme es sportlich. Erwartungen zu übertreffen ist am Ende eine gute Ausgangsposition. Und vielleicht sorgt es dafür, dass die nächste Frau in unserer Position gar nicht mehr für ihre unternehmerische Kompetenz »überraschen« muss.

Du bist auch auf Instagram sehr erfolgreich unterwegs. Welche Bedeutung hat Social Media heutzutage für das Unternehmertum?

Social Media ist die wohl demokratischste Bühne für Unternehmen. Früher brauchte man riesige Budgets für Plakatwände oder Fernsehspots – heute reicht ein iPhone und eine gute Idee. Denn Social Media hat die Spielregeln komplett umgeschrieben: Es reicht nicht »nur« präsent zu sein. Niemand wartet sehnsüchtig darauf, dass eine Marke sich in den Feed drängt. Man muss relevant sein. Unterhaltsam. Nahbar. Und vor allem: echt. Wer Social Media nur als kostenlosen Werbekanal sieht, wird

ignoriert. Wer aber eine Geschichte erzählt, die Menschen berührt oder zum Schmunzeln bringt, der baut nicht nur eine Marke, sondern eine Bewegung.

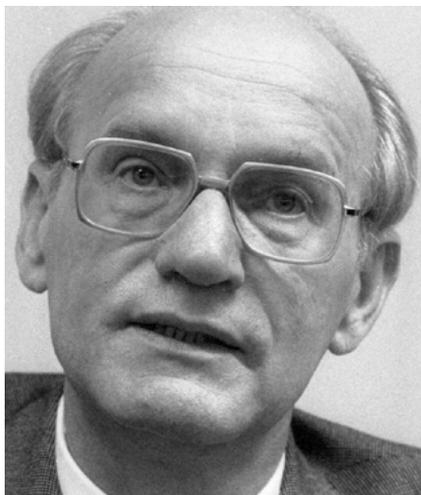
Ich habe Instagram von Anfang an viel mehr nur als ein Vertriebskanal gesehen. Es ist unser direktester Draht zur Community, ein Testfeld für neue Ideen und vor allem ein Ort, an dem unsere Werte genauso sichtbar sind wie unsere Produkte. Es ist viel Arbeit – aber Arbeit, die sich lohnt. Denn am Ende kaufen Menschen nicht nur, was du machst, sondern warum du es machst.

Welche Tipps würdest du anderen Frauen geben, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen wollen?

1. Better done than perfect. Falcher Perfektionismus ist der Feind von Fortschritt. Niemand hat anfangs einen perfekten Businessplan – die »Perfektion« entsteht im Prozess des Ausprobierens. Aber wer darauf wartet, bis alles »fertig« ist, startet oft gar nicht. Auf dem Weg und im Prozess lernt man mehr.
2. Mach es sichtbar! Gute Ideen bringen nichts, wenn niemand von ihnen erfährt. Erzähl deine Geschichte, baue eine Community auf – sei es über Social Media oder Networking.
3. Lerne, mit Unsicherheit umzugehen! Gründen heißt, sich in unbekanntes Terrain zu bewegen. Pläne ändern sich, Zahlen schwanken, man muss schnell Resilienz aufbauen. Traue dich auch mal, deine Annahmen komplett zu hinterfragen, wenn es gute Gründe dafür gibt.
4. Bleib dir treu! Es gibt tausend Wege, ein Unternehmen zu führen. Aber nur einer passt wirklich zu dir: deiner. Trends kommen und gehen, aber deine Authentizität bleibt. Wer sich nicht verstellt, zieht langfristig die richtigen Menschen – und die richtigen Chancen – an. Und das bringt dir dann auch nicht viel.
5. Vernetze dich! Dein Umfeld beeinflusst maßgeblich, wie du denkst. Daher: Achte darauf, wer in deinem Umfeld ist. Es ist so schön, Menschen mit ähnlichem Wertekompass und ähnlichen Ambitionen um sich zu haben. ♦ *LT*

»Wie ich damit umgehe? Ich nehme es sportlich. Erwartungen zu übertreffen ist am Ende eine gute Ausgangsposition.«
– Vivien Wysocki

Moment
Mal!



Allgemein

Heinz Nixdorf:
Visionär und
Computerpionier

»Computer müssen so klein sein, dass sie in die linke untere Schublade eines Buchhalter-Schreibtisches passen« – daran hat Heinz Nixdorf stets geglaubt. Am 9. April 2025 wäre der Gründer der Nixdorf Computer AG 100 Jahre alt geworden – ein Mann, der wie kaum ein anderer die deutsche Computerindustrie geprägt hat.

Aus ärmlichen Verhältnissen zum
Marktführer

Dabei war sein Lebensweg alles andere als vorgezeichnet. Geboren wird Nixdorf als Sohn eines Eisenbahners im Jahr 1925 in Paderborn. Trotz des Aufwachsens in Armut wird sein Talent für Mathematik und Naturwissenschaften bald entdeckt. Doch erst nach dem Zweiten Weltkrieg geht er dieser Begabung nach: Ab 1947 studiert er, immer noch mittellos, Physik und besucht Seminare zur Betriebswirtschaftslehre an der Johann-Wolfgang-von-Goethe-Universität Frankfurt am Main.

Die Idee zur Unternehmensgründung kam ihm während seiner Tätigkeit bei Remington Rand Corp., wo er als Werkstudent ...

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

Bild: IMAGO / teatopress



Dieses Buch verändert dein Leben für immer

von Martin Wehrle
320 Seiten, erschienen: Oktober 2024
Mosaik, ISBN: 978-3-442-39421-0

Woran scheitern Veränderungen? Daran, dass Menschen sich überfordern. Darum setzt Bestsellerautor Martin Wehrle auf kleine, effektive Schritte, die Lust auf Veränderungen machen und sich zu nachhaltigen Erfolgen summieren. Sein neues Buch schafft es, dein Leben mit 52 winzigen Impulsen auf spielerische Weise zu verändern.

Disrupt Yourself

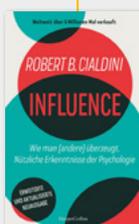
von Christoph Keese
288 Seiten, erschienen: September 2019
Penguin Verlag, ISBN: 978-3-328-60033-6

Lähmt uns der Gedanke, dass rund die Hälfte aller Berufe aussterben wird? Oder elektrisiert uns die Aussicht auf eine glanzvolle digitale Zukunft? Christoph Keese, einer der führenden Digitalisierungsexperten Deutschlands, ist immer am Puls der Veränderungen. Er fordert uns auf, unsere persönlichen Stärken zu erkennen und zu nutzen.



INFLUENCE – Wie man (andere) überzeugt

von Robert B. Cialdini
624 Seiten, erschienen: März 2023
HarperCollins, ISBN: 978-3-365-00129-5



Sie möchten andere von etwas überzeugen? Oder sich selbst davor schützen, beeinflusst zu werden? Der Sozialpsychologe und Marketingexperte Robert B. Cialdini hat die Verkaufs- und Verhandlungstechnik revolutioniert. Er erläutert Prinzipien, die uns in unseren täglichen Entscheidungen beeinflussen – und wie wir diese anwenden können.

Kopf schlägt Kapital

von Günter Faltn
272 Seiten, erschienen: Juli 2011
Hanser, ISBN: 978-3-446-41564-5

Etwas ist falsch an der Art, wie wir versuchen Unternehmen zu gründen. Günter Faltn zeigt an vielen Beispielen, wie jeder ganz praktisch an eigenen Ideen arbeiten kann, sie wie ein Puzzle kombiniert und daraus etwas Neues schafft – das eigene Unternehmen. Je unkonventioneller man denkt, um so besser!



Wie Sie mit Job Crafting Ihre Arbeit wieder lieben lernen

von Ragnhild Struss
200 Seiten, erschienen: September 2023
GABAL Verlag, ISBN: 978-3-96739-161-9



Mit der Methode des Job Crafting bietet das Buch eine konkrete Anleitung, wie jeder durch aktives und individuelles Gestalten des Jobs auf Basis der eigenen Persönlichkeit zu neuer Motivation und Zufriedenheit finden kann. Die Leser erfahren, wieso eine Kündigung oft nicht die beste Lösung bei Unzufriedenheit im Job ist.

Cover: Mosaik, Penguin Verlag, HarperCollins, Hanser, GABAL Verlag

W *wirtschaft* tv original

LEBEN AUF DER ÜBERHOLSPUR

BERATER

STAFFEL 4

Die Reality
Serie

Jetzt
streamen



Verfügbar auf

Amazon
Prime Video

Apple TV
iTunes

EINE PRODUKTION VON WIRTSCHAFT TV

PRODUZENT JULIEN BACKHAUS, REGIE NIKOLAOS ILIADIS, CARLOS NUÑEZ, KAMERA NIKOLAOS ILIADIS, CARLOS NUÑEZ,
MATHIAS BINDER, POSTPRODUKTION NIKOLAOS ILIADIS, SPRECHERIN MAJA BYHAHN, MUSIK ENVATO UND ARTLIST,
LIZENZEN STEVEN PRIESS, KOORDINATION MICHAEL KERASIDIS, FOOTAGE SHUTTERSTOCK, FATIH KOCAK