

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich

Ausgabe 75



DIE **COACHING-ELITE**

Im Interview: Dr. Nina Psenicka, Kerim Kakmaci,
Nicole Zwecker, Jan Henning und Sabine Finkmann

SASKIA WINKLER
Emotion
schlägt Excel!

MARIO AMADORI
Vom Dropshipper zum
Markenmacher

MARTIN LIMBECK
Erfolg ist kein
Solo-Trip!





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. LEISTEN. WACHSEN.

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:

Judith Iben,
Christina Meyer,
Stefanie Schulz

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 Wätzka Photo Art

Die Coaching-Elite

Was bringt Unternehmer wirklich voran?

»Ein großartiger Coach kann dich an einen Ort bringen, an dem du ihn nicht mehr brauchst« – die Tennislegende Andre Agassi brachte es einst auf den Punkt: Persönliche Entwicklung ist der Schlüssel zu Erfolg. Doch gilt das auch für Unternehmer? Die Coaching-Experten dieser Ausgabe beantworten diese Frage nicht nur mit ihrer Expertise, sondern auch mit ihrer persönlichen Geschichte: Dr. Nina Psenicka etwa war zunächst als Ärztin erfolgreich, bis auch sie zur Patientin wurde. Aus dieser Erfahrung entwickelte sie einen interdisziplinären Coaching-Ansatz, der Unternehmer dabei unterstützt, trotz Leistungsdruck gesund zu bleiben – und zu performen! Dass die bloße Forderung nach »schneller, höher, weiter« selten zu nachhaltigem Erfolg führt, beobachtete auch Nicole Zwecker. Mit energetischem Coaching begleitet sie jetzt Gründer auf dem Weg zum langfristigen Wachstum. Als Wirtschaftsprofilerin analysiert Sabine Finkmann non-verbale Signale und weiß daher, worauf es bei der Personalauswahl ankommt.

Kommunikation ist King! Das gilt auch für Kerim Kakmaci. Der Rhetorik-Profi hat es sich zur Aufgabe gemacht, Führungskräfte in Sprache, Wirkung und Präsenz zu schulen. Ganz praktisch denkt hingegen der Immobilien-Unternehmer Jan Henning. Wieso sein Motto »Einfach machen!« lautet, hat er uns im Interview erklärt.

Zudem spricht Saskia Winkler über mutige Entscheidungen und die wachsende Relevanz von Menschlichkeit in Führungsetagen. Mario Amadori erläutert, warum er Branded E-Com für die Zukunft des E-Commerce hält. Zwei Gastbeiträge runden die Ausgabe ab: Martin Limbeck erklärt, weshalb Erfolg immer auch eine Teamleistung ist und Prof. Dr. Jörg Kupjetz analysiert, wie aus Verhandlungen kluge Entscheidungen erwachsen: Mal mit Verstand – und manchmal auch mit Hundeblick!

Viel Vergnügen beim Lesen wünscht
Anna Seifert
Redakteurin

Vom Hindernislauf zum Sprint

Nicole Zwecker über Energiearbeit und wie Glaubenssätze Erfolg verhindern

Mehr als ein Drittel aller Start-ups ist laut dem Statistischem Bundesamt nach drei Jahren vom Markt verschwunden. Der Grund dürfte nicht selten beim Unternehmer selbst liegen. Das Konzept ist vielversprechend, die Finanzierung steht und dennoch geht es nicht weiter, weil innere Blockaden und Glaubenssätze im Wege stehen. In ihrem Coaching-Business begegnet Nicole Zwecker vielen Unternehmern, die sich den ausbleibenden Erfolg nicht erklären können. In unserem Interview spricht die Expertin über die Mechanismen, die die innen ablaufen und erheblichen Einfluss aufs Außen haben. Sie erläutert, wie man seine unternehmerischen Fähigkeiten mithilfe von Energiearbeit freilegen kann, um wieder einen klaren Fokus zu bekommen.

Frau Zwecker, wie definieren Sie Energiearbeit im unternehmerischen Bereich – und wie unterscheidet sie sich von klassischem Business-Coaching?

Das bedeutet für mich, weit über klassische Erfolgsstrategien hinauszugehen – hin zu dem Raum, in dem innere Blockaden, emotionale Altlasten, unbewusste Glaubenssätze und energetische Muster wirken. Diese verborgenen Ebenen haben oft mehr Einfluss auf unternehmerische Entscheidungen, als alle äußeren Tools und Pläne zusammen.

Im klassischen Business-Coaching wird häufig an Zielen, Strukturen und Strategien gearbeitet – was wichtig ist, aber oft nur begrenzt



wirksam bleibt, wenn innere Sabotageprogramme unbewusst gegensteuern. Energiearbeit öffnet den Raum für tiefe Klärung, für das Erkennen und Auflösen innerer Spannungen, Ängste oder Muster.

Ich begleite Unternehmer dabei, sich wieder mit ihrer inneren Wahrheit, Intuition und schöpferischen Kraft zu verbinden – jenseits von äußeren Erwartungen. Das geschieht auf eine intuitive, klare und kraftvolle Weise. Wenn sich

»Die häufigsten Blockaden sind nicht strategischer, sondern zutiefst menschlicher Natur.« – Nicole Zwecker

im Inneren etwas verändert, spiegelt sich das fast immer auch im Außen: in klareren Entscheidungen, einem gestärkten Selbstbild, authentischerem Auftreten und in neuen Möglichkeiten, die vorher nicht sichtbar waren.

Welche typischen Blockaden begegnen Ihnen bei Unternehmern am häufigsten – und wie wirken sich diese auf den Geschäftserfolg aus?

Die häufigsten Blockaden sind nicht strategischer, sondern zutiefst menschlicher Natur. Oft geht es um alte innere Überzeugungen wie: »Ich muss leisten, um wertvoll zu sein, ich darf keine Schwäche zeigen, ich darf nicht versagen, ich darf nicht erfolgreicher sein als meine Familie«. Solche Muster wirken im Verborgenen und beeinflussen auf einer tiefen Ebene.

Diese inneren Blockaden zeigen sich im Alltag oft ganz konkret: in einem überhöhten Perfektionismus, im Drang zur Kontrolle, in Überforderung oder in der Angst vor Sichtbarkeit. Manche Unternehmer bremsen sich selbst unbewusst aus, sabotieren ihre eigene Expansion oder verlieren die Verbindung zu ihrer ursprünglichen Vision.

Ich erinnere mich an einen Unternehmer, der strategisch wachsen wollte, sich aber ständig überarbeitet und gleichzeitig

blockiert fühlte. In unserer Zusammenarbeit wurde sichtbar, dass er seit seiner Kindheit unbewusst die Verantwortung für alles trug – aus dem inneren Glaubenssatz heraus: »Wenn ich nicht stark bin, bricht alles zusammen.« Dieses Muster lösten wir nicht nur über Gespräche, sondern vor allem auf energetischer und emotionaler Ebene. Danach veränderte sich sein gesamtes Auftreten: Er konnte Verantwortung abgeben, sein Team wirklich führen, wurde sichtbarer.

Hat Energiearbeit tatsächlich messbare Effekte auf beruflichen Erfolg?

Ja, aus psychologischer Sicht ist gut belegt, dass unbewusste Glaubenssätze, emotionale Belastungen und frühkindliche Prägungen unser Handeln maßgeblich beeinflussen. Neurowissenschaftliche Studien zeigen, dass das Nervensystem – besonders bei chronischem Stress, innerem Druck oder Überforderung – in Schutzmechanismen verfällt, die die kognitive Leistungsfähigkeit, Kreativität und Beziehungsfähigkeit einschränken.

Inwiefern lässt sich Energiearbeit auch mit klassischen Erfolgsfaktoren wie Strategie, Marketing oder Skalierung verbinden?

Sehr gut – und meiner Erfahrung nach entfalten genau diese Faktoren ihre größte Wirksamkeit, wenn sie auf einem klaren inneren Fundament basieren. Der Mensch hinter dem Unternehmen ist der Ursprung aller Entscheidungen. Und wenn dieser Mensch blockiert ist, wirkt sich das auf Strategie, Marketing und Wachstum aus.

Energiearbeit setzt genau hier an. Sie schafft Klarheit im Inneren, bringt Themen an die Oberfläche, die unbewusst ausbremsen, und löst emotionale oder energetische Widerstände. Erst wenn sich im Inneren etwas neu sortiert, entsteht im Außen echte Veränderung.

Ich habe es in meiner Arbeit schon oft erlebt, dass nach einer tiefen Klärung plötzlich ein ganz neues Gefühl für das eigene Angebot entsteht, die Positionierung klarer wird oder ein neues Level an Sichtbarkeit möglich wird.

Welche Rolle spielt die Intuition für unternehmerische Entscheidungen – und wie können Gründer lernen, ihr mehr zu vertrauen?

Intuition ist für mich einer der kraftvollsten Erfolgsfaktoren im Unternehmertum – und gleichzeitig einer der am meisten unterschätzten. Intuition ist kein vages Bauchgefühl, sondern eine hochintelligente Form innerer Wahrnehmung. Sie speist sich aus Erfahrung, innerem Wissen, Wahrnehmungsfähigkeit und energetischer Klarheit. Wer mit seiner Intuition verbunden ist, trifft Entscheidungen schneller und klarer. Besonders in unsicheren Phasen, in denen äußere Antworten fehlen, wird die innere Stimme zum wichtigsten Navigationsinstrument.

Viele Gründer spüren diese innere Stimme durchaus, aber sie trauen ihr (noch) nicht. Weil sie gelernt haben, sich eher an Fakten und Meinungen anderer zu orientieren. Genau hier setzt meine Arbeit an: Ich helfe Menschen, wieder in Kontakt mit ihrer inneren Führung zu kommen, die Sprache der Intuition zu verstehen und Schritt für Schritt Vertrauen darin aufzubauen. Das ist ein Prozess – aber ein unglaublich kraftvoller. ♦MK (L)



Nicole Zwecker ist Unternehmerin, Coach und auf energetische Heilarbeit spezialisiert.



Blick aufs Display, blind fürs Team?

Kommunikationsexpertin **Sabine Finkmann** über Menschlichkeit als Führungskompetenz

Schuhe poliert? Fingernägel kontrolliert? Und bitte nur stilles Wasser! Bewerbungsgespräche scheinen nur allzu oft einem unsichtbaren Regelwerk zu folgen. Zwischen Smalltalk, Händedruck und »Kaffeetassen-Test« wird versucht, möglichst viel über das Gegenüber herauszufinden. Doch wie viel sagen solche Vorgänge wirklich über Persönlichkeit, Teamfähigkeit oder Führungspotenzial aus? Sabine Finkmann meint: erstaunlich wenig. Die Expertin für Mimikresonanz und Wirtschaftsprofilung plädiert für einen Perspektivwechsel – weg von rigiden Strategien, hin zu echter Menschenkenntnis! Warum gegenseitiges Verständnis ein unterschätzter Erfolgsfaktor ist und welche Skills Führungskräfte hierfür wirklich benötigen, hat sie uns im Interview verraten.

Frau Finkmann, in Bewerbungsgesprächen hört man immer wieder von Tricks wie dem »Kaffeetassen-Test« oder dem Händedruck als Entscheidungshilfe. Aber können solche Kriterien nicht auch zu Fehleinschätzungen führen – wie sinnvoll sind sie wirklich?

Solche Tests wirken unterhaltsam, fast ein bisschen psychologisch – aber in Wahrheit sind sie kaum belastbar. Ein Händedruck sagt wenig über Authentizität aus und ob jemand eine Tasse in die Küche zurückstellt, hängt von der Erziehung, der Tagesform oder dem kulturellem Hintergrund ab, aber nicht von seiner Teamfähigkeit. Natürlich ist Beobachtung wichtig – aber sie muss fundiert sein.

In meiner Arbeit mit Mimikresonanz und Wirtschaftsprofilung geht es genau darum: Menschen nicht aufgrund eines einzelnen

Verhaltens zu bewerten, sondern ganzheitlich zu erfassen. Mikroexpressionen, Humanmorphologie, Körpersprache, sprachliche Muster und nonverbale Inkongruenzen geben Hinweise, die – im richtigen Kontext – erstaunlich viel über Denkweisen, Stärken, Potenziale aber auch über mögliche Konflikte verraten. Ein Händedruck ist kein Charakterprofil. Wer wirklich hinsieht, braucht keine Tricks.

Galt früher vor allem der IQ als entscheidend, scheint heute der Fokus stärker auf emotionaler Intelligenz zu liegen. Was ist aus Ihrer Sicht entscheidend für den beruflichen Erfolg – und wie können diese Fähigkeiten gezielt gefördert werden?

Der IQ öffnet Türen. Doch ob man in diesen Räumen bleibt und gedeiht, hängt vom EQ ab – also von der Fähigkeit, sich selbst und andere wirklich zu verstehen.

Emotional intelligente Menschen können Situationen besser einordnen, kommunizieren klarer und wirken verbindlicher – das ist heute entscheidender denn je. Das Gute ist: Diese Fähigkeiten lassen sich trainieren. In meinen Profiling-Analysen und Coachings zeige ich, wie man Mikroexpressionen erkennt, Körpersignale deuten lernt, sich in Gesprächen emotional orientieren kann, aber auch die eigenen Potenziale und Herausforderungen wahrnimmt und verstehen lernt. Wer diese Skills beherrscht, trifft bessere Entscheidungen – und bleibt auch in schwierigen Situationen souverän. Menschenkenntnis beginnt da, wo Urteile enden – und wo echte Resonanz entsteht.

Sie haben sich auf Mimikresonanz und Wirtschaftsprofiling spezialisiert. Was bedeutet das genau? Wie unterstützt es Führungskräfte und Unternehmen?

Wirtschaftsprofiling kombiniert Elemente aus der Humanmorphologie, Verhaltenspsychologie, Körpersprache, Kommunikationstheorie und Neurowissenschaft mit jahrelanger Praxiserfahrung. Es ist keine Spielerei, sondern ein strategisches Werkzeug für Führung, Personal- und Persönlichkeitsentwicklung, Vertragsverhandlungen oder Change-Prozesse. Mimikresonanz ist dabei ein zentraler Bestandteil: Mikroexpressionen zeigen oft in Sekundenbruchteilen, was Menschen fühlen, bevor sie es in Worte fassen – oder, obwohl sie es zu verbergen versuchen. Wer das erkennt, sieht nicht nur Potenziale, sondern auch Blockaden, Unsicherheiten oder unausgesprochene Bedenken. Gesichter erzählen Geschichten, die Worte nie schreiben könnten. In meinen Trainings geht es nie um Manipulation oder Bewertung, sondern darum, Menschen wahrhaft zu erkennen. Um das, was sie antreibt, was sie zurückhält und was sie wirklich brauchen, um in ihrem Job zu wachsen. Gute Menschenkenntnis ist kein Luxus – sie ist ein wirtschaftlicher Vorteil.

Untersuchungen zeigen, dass unsere Fähigkeit, Emotionen zu erkennen, abnimmt. Woran liegt das – und was bedeutet das für die Arbeitswelt?

Wir schauen mehr auf Bildschirme als in Gesichter. Die nonverbale Kommunikation leidet unter der zunehmenden Digitalisierung durch E-Mails, Messenger-Dienste,

»Führung bedeutet heute mehr denn je: Verbindung schaffen. Wer führen will, braucht mehr als Ziele, KPIs und Strategien – er oder sie braucht Gespür.«

– Sabine Finkmann

Videocalls und digitalem Dauerstress. Emotionale Nuancen – ein Hauch von Ärger, ein Zögern vor einer Antwort, ein kurzes Anheben der Augenbraue – gehen dabei oft verloren. Wir sehen weniger, hören selektiver und fühlen uns trotzdem zunehmend überfordert im Umgang mit anderen. Das Ergebnis: Missverständnisse häufen sich. Konflikte eskalieren schneller. Führungskräfte greifen zu Kontrollmechanismen, weil ihnen das Gespür fehlt, was im Team gerade »unsichtbar« vor sich geht. Und genau da setzt meine Arbeit an: Ich schärfte die Wahrnehmung, stärke die Verbindung und helfe dabei, wieder echt und klar zu kommunizieren. Wenn du Emotionen lesen kannst, erkennst du Konflikte, bevor sie eskalieren.

Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für moderne Führung – gibt es neue Skills, die in Zukunft unverzichtbar sein werden?

Führung bedeutet heute mehr denn je: Verbindung schaffen. Wer führen will, braucht mehr als Ziele, KPIs und Strategien – er oder sie braucht Gespür. Für Spannungen

im Team. Für unausgesprochene Bedürfnisse. Für individuelle Potenziale. Das erfordert neue Fähigkeiten: emotionale Differenzierung, Perspektivwechsel, Deeskalation durch nonverbales Verstehen. In meinen Führungstrainings und Profiling-Coachings zeige ich, wie genau das geht. Es ist keine Magie – es ist Handwerk, verbunden mit Haltung. Und es verändert nicht nur, wie geführt wird, sondern auch, wie sich Mitarbeitende gesehen fühlen. Führen heißt nicht: überzeugen. Führen heißt: erkennen. In einer Welt voller Veränderung, Unsicherheit und Automatisierung bleibt eines stabil: die menschliche Verbindung. Wer versteht, wie Menschen ticken, agiert mit Klarheit, Weitblick und Authentizität. Wirtschaftsprofiling und Mimikresonanz sind keine Modeerscheinungen – sie sind Antworten auf die drängendsten Fragen von heute: Wie erkenne ich Talente und Potenziale? Wie verhindere ich Fehlbesetzungen? Wie bleibe ich menschlich in einer Welt, die sich ständig verändert?

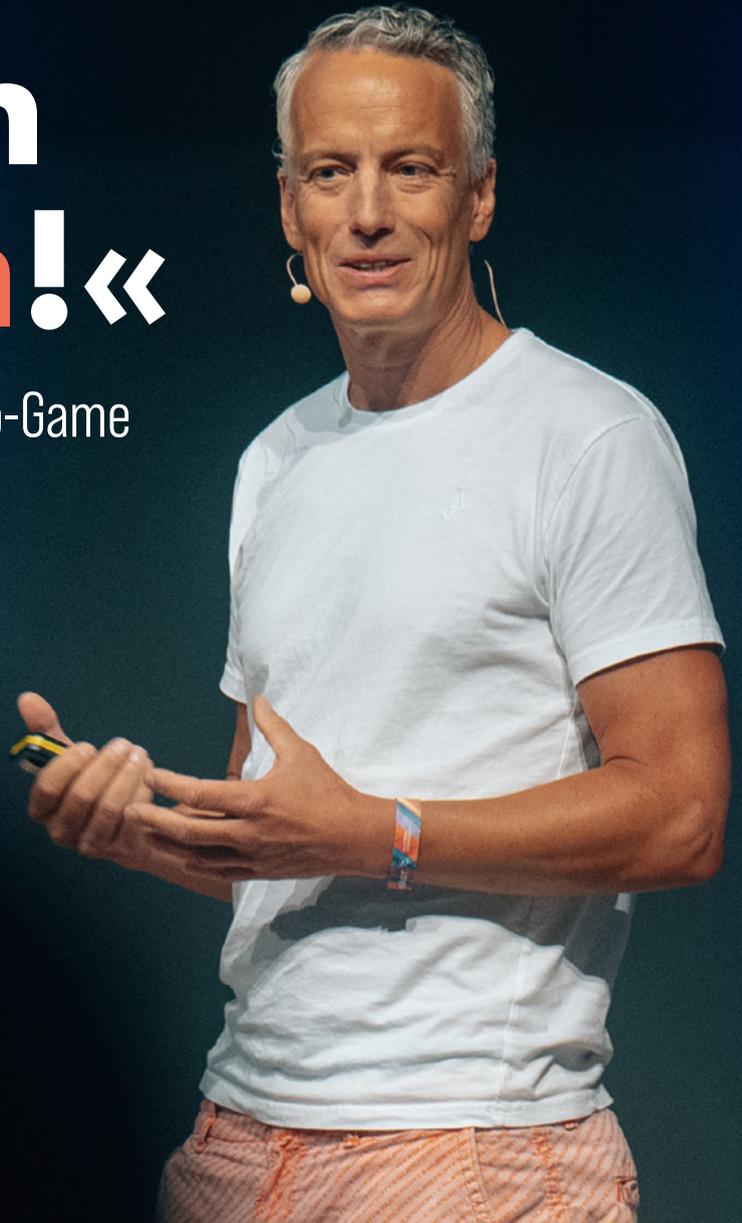
Die Lösungen sind da – man muss nur hinsehen! ♦ AS (L)



Sabine Finkmann ist Wirtschaftsprofilerin mit über 15 Jahren Erfahrung in der Analyse menschlichen Verhaltens und der Optimierung von Personalentscheidungen.

»Einfach machen!«

Jan Henning zeigt, wie das Immo-Game zum Vermögensfundament wird



Immobilien genießen den Ruf, »Betongold« zu sein; sie gelten als inflationsgeschützte und somit krisensichere Vermögenswerte. Auch die fallenden Immobilienpreise und steigenden Zinsen vermochten es nicht, diesen Ruf nachhaltig ins Wanken zu bringen – denn wer das Immo-Game beherrscht, hat auch unter veränderten Marktbedingungen beste Aussichten auf finanziellen Erfolg, weiß der Immobilien-Investor und -Mentor Jan Henning. Wie es ihm selbst gelungen ist, im Business Fuß zu fassen und welchen Tipp er seinem »jüngeren Ich« heute geben würde, hat uns der Experte im Interview erzählt.

Herr Henning, vor rund 20 Jahren sind Sie ins Immobiliengeschäft eingestiegen; mittlerweile verfügen Sie über ein Portfolio im Wert von 31 Millionen Euro. Welche Faktoren waren für den

Erfolg verantwortlich und kann das jeder schaffen?

Ein wesentlicher Faktor für den Erfolg war der Kauf meiner ersten Wohnung mit Anfang 20 – damals in Kassel! Die Grundlage für das, was am Ende entstand, war es, das Immo-Game und das Steuer-Game zu verstehen und zu erleben. Damals gab es keine YouTube-Videos, Influencer oder Ähnliches! Es gab ein Buch von Bodo Schäfer, wie man innerhalb von sieben Jahren finanziell frei wird. Zuerst Millionen, sonst gab es nichts, außer: Einfach machen!

Darüber hinaus unterstützen Sie als Mentor angehende Immobilieninvestoren. Warum haben Sie sich für diesen Weg entschieden?

Ich möchte meine Erfahrung, mein Netzwerk und mein Wissen teilen, denn ich weiß, wie grandios es ist, wenn man nicht mehr arbeiten muss, sondern nur noch

arbeiten kann. Ein dreistelliges Immobilien-Portfolio aufzubauen, ist für jeden möglich. Wichtig ist es, die Lebenshaltungskosten sparsam wachsen zu lassen. Das heißt aber nicht, dass man nur Tütensuppen essen muss! Gleichzeitig ist es meine Aufgabe als Mentor, dafür zu sorgen, dass meine Mentees ihre Ziele auf dem Shorttrack mit der Abkürzung realisieren und nicht jeden Fehler selbst machen müssen. Diese können nämlich sehr hohe finanzielle Risiken mit sich bringen. Grundlage der Zusammenarbeit ist es, Ziele zu definieren und uns dann auf dem Weg zu machen.

Mit welchen Erwartungen oder Befürchtungen kommen Ihre Klienten typischerweise zu Ihnen und wie realistisch sind diese?

Einige haben schon Coaching und Seminare besucht, sind aber nie in die Umsetzung gekommen. Mein Ansatz ist es, den Mentee

im »1 zu 1« in seiner jetzigen persönlichen Situation abzuholen und zu schauen, welche die Vorurteile, Ängste und Sorgen es gibt – beispielsweise hinsichtlich einer Investition in Zinshäuser oder in Mehrfamilienhäuser. Diese können wir reduzieren und danach an die erfolgreiche Umsetzung gehen. Auch ist es das Ziel, dass wir eigenkapitalschonend investieren, sodass wir den Kaufpreis plus X finanziert bekommen.

Was sind aus Ihrer Sicht die häufigsten Anfängerfehler in der Immobilienbranche – welche Fehler haben Sie selbst gemacht?

Der häufigste Fehler ist, nicht anzufangen und auf den perfekten Deal zu warten! Auf Social Media wird immer suggeriert, dass jeder die 110 Prozent finanziert bekommt. Und dann wird man selbst auf dem Weg zur Objektfindung frustriert, weil man feststellen muss, dass es diese Erfolgsgeschichten für einen selbst nicht zu finden sind. Die erste Einheit legt das Fundament für weitere Investments. Darüber hinaus ist es wichtig, sich einzugestehen, dass man auch mit 30 bis 40 Wohnungen noch nicht am Ende ist. Ich bin der Auffassung, dass jeder, der über ein mittleres Einkommen verfügt und keine Konsumkredite hat, sich über die Zeit von fünf bis zehn Jahren ein Portfolio von rund hundert Einheiten aufbauen kann. Wichtig dabei ist, einfach weiterzumachen und seine Ausgabenquote nicht zu früh stark zu erhöhen. Wenn ich mir etwas als Belohnung gönne, rechne ich immer das Invest gegen die Anzahl der Mieten. Zum Beispiel: Ein neues Auto kostet mich monatlich vier Monatsmieten meines Portfolios.

Welche aktuellen Herausforderungen sehen Sie, sowohl für Einsteiger als auch für erfahrene Investoren, auf dem Immobilienmarkt?

Das größte Risiko und die größte Herausforderung in Deutschland ist die Politik. Hier wird der Wert des Individuums und des Eigentums infrage gestellt und stattdessen eine Vergemeinschaftung von Eigentum gepusht. Statt die Eigenverantwortung und auch den positiven Egoismus immer wieder in den Fokus zu setzen, wäre ein Kulturwechsel in Deutschland nötig. Wenn jeder mehr Egoist wäre, bräuchte man weniger Staat und Umverteilung! Zudem haben wir ein heterogenen Immobilienmarkt in Deutschland. Das heißt, wir haben Regionen mit hohen Leerständen, mit geringen Quadratmeter-Preisen zum

»Der häufigste Fehler ist, nicht anzufangen und auf den perfekten Deal zu warten!« – Jan Henning

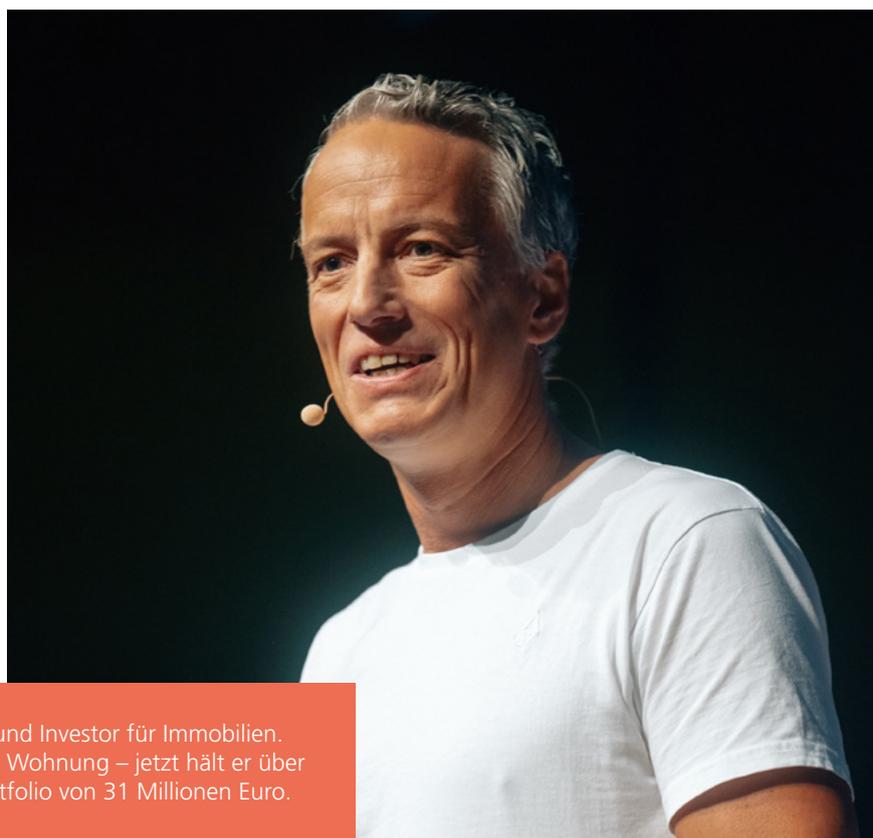
Erwerb – und gleichzeitig Metropolen, in denen Wohnraum kaum bezahlbar ist. Mein Ansatz wäre, den Menschen, die auf der Tasche des Staates leben, die aber auch in Deutschland noch keinen Beitrag geleistet haben, ein Wohnrecht in Metropolen zu verwehren. Wenn also ein Bürgergeld-Empfänger aus dem Ausland meint, in Frankfurt Mitte wohnen zu müssen, und gleichzeitig eine Familie versucht, mit Niedriglohn ihren Unterhalt zu finanzieren, ließe sich das von Seiten der Regierung und den Jobcentern besser lösen.

Wenn Sie heute Ihrem »früheren Ich« gegenüberstünden, was würden Sie ihm raten – und was hätte es sich durch einen Mentor wie Sie ersparen können?

Wenn ich mir selbst gegenüberstehen würde, würde ich mir raten, größere, krassere Ziele zu setzen. Das Ziel, mit 40 Jahren von drei oder vier Wohnungen leben zu können und Privatier zu sein, war Mangeldenken, war

Geringverdiener-Denken! Hätte ich damals das Ziel gehabt, 40 Wohnungen bis 40 zu besetzen und davon leben zu können, wäre das definitiv erfolgreicher gewesen. Auch ich hatte einen Mentor, der zum Beispiel, nachdem ich knapp 30 Wohnungen im Besitz hatte und glaubte, nicht mehr weitermachen zu müssen, mir in den Hintern trat, damit ich doch investierte.

Das ist der Grund, warum ich heute einen Bestand von etwas über 340 Einheiten habe, statt nur von 30. Eine Wohnung mit 6.000 Euro Miete zu erwerben, ist cool, zehn Wohnungen zu besitzen mit 60.000 Euro Miete ist schon sehr gut, aber lebensverändernd ist es wirklich, wenn man einen Bestand von hundert Einheiten hat, die 600.000 Euro an Miete erzielen werden. Deutschland ist das einzige bekannte Land, in dem wir aktuell so stark und gut finanzieren können, sodass wir den Aspekt des Leverage hier einfach für uns nutzen müssen! ♦ AS (L)



Jan Henning ist Mentor und Investor für Immobilien. 2004 kaufte er seine erste Wohnung – jetzt hält er über 221 Einheiten und ein Portfolio von 31 Millionen Euro.

Medizin, Wirtschaft & Sport:

Dr. Nina Psenicka über
Spitzenleistung mit
nachhaltigem Erfolg



Mehr leisten, ständig verfügbar sein, Pausen minimieren – gilt das heute als Erfolg? In vielen Unternehmen sind permanenter Druck, digitale Dauererreichbarkeit und maximaler Output zur Norm geworden. Doch dieser Lebensstil fordert seinen Preis: Mentale Erschöpfung, Energieverlust und stressbedingte Zivilisationskrankheiten nehmen rasant zu.

Dr. Nina Psenicka kennt solche dauerhaften Belastungen aus eigener Erfahrung. Im Interview hat die heutige Speakerin, Coach und Autorin mit uns über diesen Einschnitt in ihrem Leben und die Rolle des Sports in einer von Leistungsdruck geprägten Zeit gesprochen.

Frau Dr. Psenicka, als erfolgreiche Ärztin wurden Sie plötzlich selbst zur Patientin – ein Wendepunkt in Ihrem Leben. Was hat Ihnen geholfen, diese Krise in eine Stärke zu verwandeln? Das war tatsächlich ein sehr einschneidender Moment in meinem Leben. Als langjährige Oralchirurgin in Leitungsposition war ich es gewohnt, Verantwortung zu tragen – für meine Patientinnen und

Patienten, für mein Team, für präzise Eingriffe unter hoher Konzentration. Mein Berufsalltag war geprägt von hoher Leistungsdichte, Effizienz und einem konstanten Fokus auf Perfektion. Doch als ich plötzlich selbst zur Patientin wurde, kam alles zum Stillstand. Ich war gezwungen,

»Denn wahre Spitzenleistung ist kein Zufall – sie ist das Ergebnis strategischer Selbstführung auf körperlicher, mentaler und systemischer Ebene.«

– Dr. Nina Psenicka

innezuhalten – und zum ersten Mal nicht anderen zu helfen, sondern mir selbst.

Was mir half, war mein interdisziplinärer Hintergrund: medizinisches Wissen, wirtschaftliche Denkweise und sportliche Disziplin. Ich suchte gezielt nach den Ursachen meines Energieverlusts – und entdeckte durch eine Blutbildanalyse

mikronährstoffbedingte Defizite, die trotz gesunder Lebensweise unentdeckt geblieben waren.

Durch gezielte Supplementierung und regelmäßigen Sport kam ich Schritt für Schritt zurück in meine Kraft. Diese Erfahrung ist die Basis meines neuesten Buches und bildet den Kern meines heutigen Konzepts: ein System, das medizinische Diagnostik mit Strategien aus Wirtschaft und Sportwissenschaft verbindet.

Denn wahre Spitzenleistung ist kein Zufall – sie ist das Ergebnis strategischer Selbstführung auf körperlicher, mentaler und systemischer Ebene. Genau das vermittele ich heute an High Performer, die nachhaltig erfolgreich sein wollen, ohne ihre Gesundheit zu gefährden.

Heute vertreten Sie das Prinzip der Gesunden High Performance®. Was bedeutet das konkret und an wen richtet sich das Konzept?

Gesunde High Performance® ist mein wissenschaftlich fundiertes System für Menschen, die dauerhaft auf hohem Niveau funktionieren müssen – ohne sich selbst dabei zu verlieren. Es richtet sich an Führungskräfte, Unternehmer und Unternehmerinnen, Selbstständige sowie

medizinisches Fachpersonal. All diese Menschen stehen unter hohem Druck, tragen Verantwortung und wollen Exzellenz leben – und das gesund, effizient und nachhaltig.

Wir kombinieren medizinische Diagnostik, insbesondere eine detaillierte Blutbildanalyse, mit gezielter Supplementierung von Mikronährstoffen und Strategien aus der Wirtschaft, Psychologie und Sportwissenschaft.

So decken wir zunächst auf, was dem Körper auf Zellebene fehlt, und bauen darauf ein individuelles High-Performance-System auf: mit klarer Struktur, mentaler Stabilität, körperlicher Regeneration und messbarer Leistungsfähigkeit.

Denn wahre Spitzenleistung entsteht nicht durch mehr Disziplin – sondern durch ein präzises Verständnis der eigenen Ressourcen. Gesunde High Performance® macht das möglich: fundiert, individuell und langfristig wirksam.

Wer an Gesundheit denkt, denkt an Sport – und das ist auch das Thema Ihres neuen Buchs. Inwiefern gibt es einen Zusammenhang zwischen sportlichem und beruflichem Erfolg?

Sport und beruflicher Erfolg haben viel mehr miteinander zu tun, als viele glauben.

Im Spitzensport ist klar: Ohne Regeneration, mentale Stärke und strategisches Training gibt es keine Höchstleistung!

Genau das gilt auch im Business. Körper und Geist arbeiten nicht getrennt – sie sind ein System. Wer seinen Körper stärkt, stärkt automatisch auch seine mentale Leistungsfähigkeit. In meinem Buch zeige ich, wie Bewegung die Gehirnleistung messbar verbessert: Konzentration, Fokus, Entscheidungsstärke und Stressresistenz steigen. Gleichzeitig wird das emotionale Gleichgewicht stabilisiert – und das ist gerade für Unternehmer und Führungskräfte entscheidend, wenn es darum geht, in komplexen Situationen klar zu denken und souverän zu handeln. Sport ist also weit mehr als ein Ausgleich; er ist ein strategisches Erfolgsinstrument. Und das Beste: Schon kleine, gezielte Bewegungsimpulse reichen aus, um messbare Effekte zu erzielen! Wer das versteht und richtig in seinen Alltag integriert, schafft einen klaren Wettbewerbsvorteil für sich selbst – im Job wie im Leben!

Viele Menschen nehmen sich einen gesunden Lebensstil vor, scheitern aber oft im Alltag. Was sind die größten Hindernisse, die uns von einer gesünderen Lebensweise abhalten?

Das größte Hindernis ist nicht mangelndes Wissen, denn die meisten Menschen

wissen sehr genau, was ihnen guttun würde. Was ihnen fehlt, ist ein System, das in ihren vollen Alltag passt. Unser Leben ist vollgetaktet, komplex und oft fremdbe-

Gesundheit darf nicht anstrengend sein – sie muss wirksam, individuell und alltagstauglich sein. Dann wird sie zur neuen Normalität.

»Im Spitzensport ist klar: ohne Regeneration, mentale Stärke und strategisches Training gibt es keine Höchstleistung!«

– Dr. Nina Psenicka

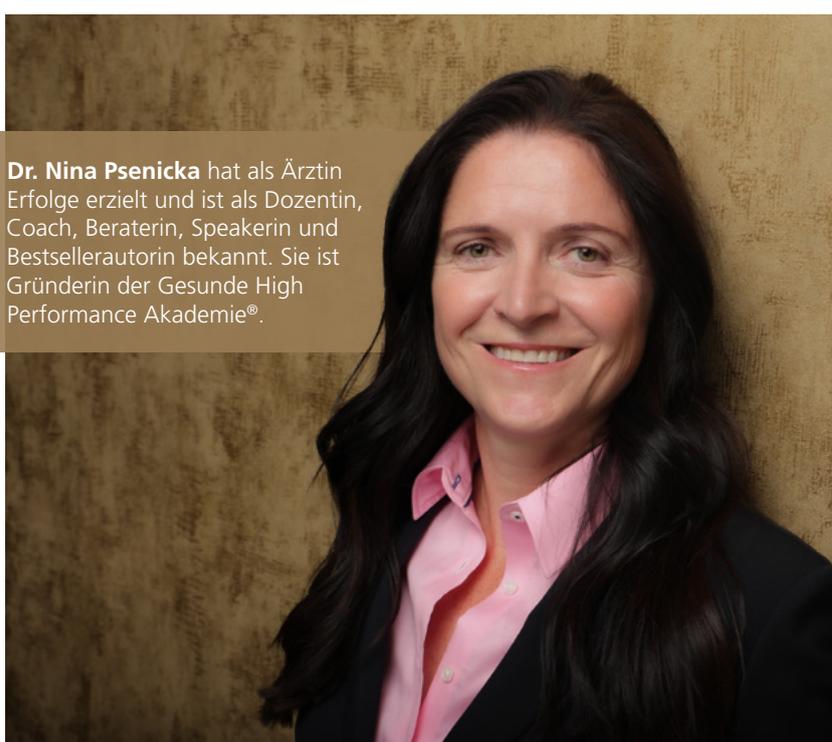
stimmt. In diesem Umfeld scheitern gute Vorsätze schnell, weil sie auf Disziplin statt auf Struktur setzen.

Viele starten mit dem Anspruch, alles gleichzeitig zu verändern: mehr Sport, bessere Ernährung, mehr Schlaf, weniger Stress. Doch genau diese Überforderung führt zum Abbruch. Hinzu kommt: Wenn Gesundheit nur als Pflichtprogramm erlebt wird, fehlt die emotionale Verknüpfung – und damit die Motivation.

In meinem Konzept setzen wir deshalb nicht auf Disziplin, sondern auf Struktur. Wir beginnen mit einer medizinischen Analyse, zum Beispiel untersuchen wir das Blutbild, um zu verstehen, was dem Körper wirklich fehlt – und bauen darauf Schritt für Schritt nachhaltige Gewohnheiten auf, die Energie spürbar zurückbringen.

Welche Möglichkeiten haben Unternehmer, um die Gesundheit ihrer Mitarbeiter zu fördern und Zivilisationskrankheiten zukünftig vorzubeugen?

Unternehmen haben heute mehr denn je die Chance und die Verantwortung, Gesundheit nicht nur zu ermöglichen, sondern aktiv zu gestalten. Wer langfristig leistungsfähige, kreative und engagierte Mitarbeitende möchte, muss Gesundheit als strategischen Erfolgsfaktor begreifen – nicht als »Nice-to-have«. Die häufigsten Zivilisationskrankheiten wie chronischer Stress, Erschöpfung, Rückenschmerzen, Schlafprobleme oder Burnout sind direkte Folgen eines dysregulierten Lebens- und Arbeitsstils. Prävention beginnt also im Alltag – und genau da kann ein Unternehmen gezielt ansetzen. Dazu gehören zum Beispiel: Flexible Strukturen, die Fokuszeiten, Erholung und Eigenverantwortung ermöglichen, und eine gesundheitsfördernde Führung, bei der die Vorbildfunktion von Führungskräften zentral ist. Auch bewegungsfreundliche Arbeitsplätze und eine aktive Pausengestaltung, Workshops und Programme, die mentale Stärke, Resilienz, Ernährung und Bewegung praxisnah vermitteln, und eine Unternehmenskultur, die Gesundheit nicht belächelt, sondern lebt, können die Gesundheit der Mitarbeiter unterstützen. ♦ AS (L)



Dr. Nina Psenicka hat als Ärztin Erfolge erzielt und ist als Dozentin, Coach, Beraterin, Speakerin und Bestsellerautorin bekannt. Sie ist Gründerin der Gesunde High Performance Akademie®.



REDE MUTIG!

Kerim Kakmaci im Interview

Die Redekunst ist die allerumfassendste Kunst«, das wusste bereits der römische Bischof und Rhetoriker Aurelius Augustinus. Denn wer überzeugen oder inspirieren will, kommt an der Macht der Sprache nicht vorbei. Das weiß auch Kerim Kakmaci. Im Interview sprechen wir mit dem bekannten Rhetoriktrainer darüber, wie Kommunikation Karrieren zerstören oder aufleben lassen kann – und wann es entscheidend ist, das eigene Ego loszulassen.

Herr Kakmaci, Rhetorik gilt oft als Waffe erfolgreicher Unternehmer. Wie wichtig

ist aus Ihrer Sicht gezielte Rhetorik für die Positionierung als starke Führungspersönlichkeit – und wie kann man sie gezielt trainieren?

Rhetorik ist die mit weitem Abstand wichtigste Fähigkeit von Führungspersönlichkeiten und Unternehmern. Jede andere Fähigkeit »verkaufe« ich meinen Kunden und Mitarbeitern mit meiner Rhetorik. Wenn zum Beispiel meine Expertise in meinem Bereich eine 10 von 10 ist, aber meine Fähigkeit, zu kommunizieren nur eine 2 von 10 ist – wie nimmt mich dann mein Umfeld wahr? Natürlich als 2 von 10! Expertise ist absolut wertlos, wenn ich nicht in der Lage bin, diese Expertise mit

meinen rhetorischen Fähigkeiten zu kommunizieren. Darum ist es für mich völlig unbegreiflich, dass so viele Unternehmer und Führungskräfte nicht in diese Fähigkeit investieren und sie gezielt trainieren. Denn erst Kommunikation macht aus einer durchschnittlichen Führungskraft eine einflussreiche und erfolgreiche Führungspersönlichkeit. Und genau da sehe ich 90 Prozent der Unternehmer scheitern, obwohl sie absolute Experten in ihrem Bereich sind, obwohl sie ein geniales Produkt oder eine geniale Dienstleistung haben – weil ihre Persönlichkeit, die durch ihre kommunikativen Fähigkeiten wahrgenommen wird, diese Expertise nicht trägt.

Dabei wäre dieser Bereich so einfach zu optimieren! Es braucht dazu keine Monate und Jahre an Training; es braucht nur einen erfahrenen Trainer mit den richtigen Trainingsmethoden. Mir reichen mit meinen Teilnehmern drei Tage und zwei Nächte, um sie zur rhetorisch besten Persönlichkeit zu machen, die sie jemals waren und sein können. 72 Stunden machen den Unterschied zwischen Belanglosigkeit und grenzenloser Begeisterung und Zielerreichung. Einzige Voraussetzungen: Voller Fokus, das Ego zu Hause lassen und 101 Prozent Vertrauen in das Ergebnis!

Welche konkreten Situationen haben Sie erlebt, in denen Kommunikation über Erfolg oder Misserfolg entschieden hat? Hunderte! Aber ist gibt eine Situation, die ich als Lehrvideo in meinen Seminaren zeige: Die Oscar-Verleihung 2022 – als

»Expertise ist absolut wertlos, wenn ich nicht in der Lage bin diese Expertise mit meinen rhetorischen Fähigkeiten zu kommunizieren.«

– Kerim Kakmaci

Will Smith live vor einer Milliarde TV-Zuschauern weltweit mitten während der Show auf die Bühne stürmt und Moderator Chris Rock die Ohrfeige seines Lebens verpasst, weil dieser einen Witz über seine Frau gemacht hat. Chris Rock hat es allein durch seine kommunikativen Fähigkeiten geschafft, die Situation zu beruhigen, die Show vor dem Abbruch zu bewahren und das Publikum wieder einzufangen. Er wurde innerhalb von einer Minute – getragen von seiner Rhetorik – zum Nationalhelden, dessen Shows danach so voll waren, wie noch nie. Seither erhält er einen Auftrag nach dem anderen in Millionenhöhe. Währenddessen hat Will Smith Aufträge und Gagen in achtstelliger, vielleicht sogar neunstelliger, Höhe verloren – weil ihm seine kommunikativen Fähigkeiten an diesem Abend, in dieser einen Minute ausgegangen sind!

In der heutigen Geschäftswelt sprechen viele von »wertebasierter Kommunikation«. Was bedeutet dieser Begriff für Sie – und wie lässt sich das im Führungsalltag umsetzen?

Tatsächlich sprechen viel zu wenige Unternehmer, Unternehmen und Führungskräfte über Werte! Ich lehre dieses Thema nicht nur seit Jahren, ich lebe es auch konsequent. Die meisten haben aber Angst davor sich klar mit ihrem gelebten Wertesystem zu positionieren, weil sie Angst haben, dann Kunden oder Mitarbeiter zu verlieren oder gar nicht erst zu gewinnen. Dabei verstehen sie nicht, dass genau das das Ziel von wertebasierter Kommunikation ist: den Menschen klar zu zeigen, wofür du stehst und wofür eben auch nicht. Und das führt unweigerlich dazu, dass Kunden oder Mitarbeiter sich von dir abwenden – und das ist auch gut so! Denn mit Menschen, die nicht zu deinen Werten passen, wirst du niemals langfristig gute Geschäfte machen. Das sind die Kunden, mit denen du nur Diskussionen hast und die Mitarbeiter, die andauernd interne Konflikte auslösen. Ein Werte-Konflikt lässt sich nicht lösen, nicht moderieren und es gibt auf Wertebene auch keine Kompromisse. Es gibt einfach immer nur Stress.

Darum lass die Kunden und Mitarbeiter gehen, die nicht zu deinen Werten passen,

denn sie machen Platz für die Menschen, die perfekt zu dir und zu deinem Unternehmen passen, die sich mit deinen Werten perfekt identifizieren können und allein deshalb deine Produkte und Dienstleistungen kaufen, lieben und weiterempfehlen! Diese Menschen werden dein Unternehmen – ob als Kunde oder als Mitarbeiter – mehr feiern als jeder andere. Und das wird dutzendfach mehr solcher Kunden und Mitarbeiter anziehen, mehr stressfreies Geschäft anziehen, mehr konfliktfreies Wachstum erzeugen, als du dir jemals hast träumen lassen.

Woher ich das weiß? Aus eigener Erfahrung! Genau deshalb haben wir in der Corona-Zeit als Seminar-Anbieter unsere Umsätze vervierfacht, während andere sie geviertelt oder geachtelt haben oder ganz bankrott gegangen sind. Und wie? Indem ich, ohne ein Blatt vor den Mund zu nehmen, immer meine Werte nach außen vertreten und meine Meinung zu dem ganzen Unsinn geteilt habe und Menschen wieder ihre Eigenverantwortung zugesprochen habe, wo Politik und Medien sie den Menschen absprechen wollten. Ich habe

zu dieser Zeit sogar mein Buch darüber geschrieben. Und für jeden, der sich deshalb von mir abgewandt hat, haben sich mir vier Menschen neu zugewandt. Und für jeden, der jetzt aufhört dieses Interview zu lesen, weil er denkt »Was für ein Idiot!«, werden vier andere mich buchen. Denn Menschen kaufen niemals bei dir, weil sie wollen, was du hast. Sie kaufen bei dir, weil sie glauben, woran du glaubst!

Authentizität vs. Strategie: Wie schaffen Sie den Spagat zwischen einer durchdachten Kommunikationsstrategie und natürlicher Authentizität?

Das ist gar kein Spagat, das ist total einfach: »Walk your talk!« Rede nicht nur mutig, handle auch mutig und lass deinen Worten die passenden Taten folgen! Vor allem in einer Welt, die nicht nur von Schwätzern überflutet ist, sondern auch von ihnen regiert wird, ist es unendlich einfach, sich authentisch zu positionieren, indem du nicht nur über deine Werte sprichst, sondern auch zu 101 Prozent nach ihnen handelst. Dann fällst du sofort auf. Menschen beginnen, dir zu folgen – online und im echten Leben –, weil deine Worte sie bewegen. Aber sie bleiben, kaufen und wollen mit dir arbeiten, weil sie erleben, dass du auch entsprechend handelst.

Wie unterscheidet sich Ihre Kommunikation in virtuellen Formaten (Video-Calls, Social Media) von der persönlichen Interaktion, und wie bleibt man auch online überzeugend?

Gar nicht! Und genau dann bist du zu 101 Prozent authentisch und begeisterst und überzeugst Menschen mit Leichtigkeit. ♦ (L)

Kerim Kakmaci hat sich als Rhetorik- und Führungskräfte-Trainer einen Namen gemacht. Sein Buch »LEBE MUTIG: Anleitung für ein kompromisslos eigenverantwortliches Leben« ist im Jahr 2022 erschienen.

»Ich bringe meinen Teilnehmern bei, Verantwortung zu übernehmen, unternehmerisch zu denken und die Kontrolle über ihr Einkommen und ihre Zukunft selbst in die Hand zu nehmen.«

– **Mario Amadori**

Vom **Dropshipper** zum **Markenmacher**

Mario Amadoris Weg zum Erfolg

Geringe Einstiegshürden, keine Lagerkosten, erste Umsätze: Dropshipping gilt vielen als schneller Einstieg in den Online-Handel. Auch

Mario Amadori konnte mit dieser Form des E-Commerce große Erfolge erzielen. Warum er aber dennoch seit einiger Zeit auf Branded E-Com setzt und was es braucht, um in Zeiten von KI und wachsender Konkurrenz langfristig bestehen zu können, hat er uns im Interview erzählt.

Herr Amadori, Ihr Weg begann mit klassischem Dropshipping, jetzt fokussieren Sie sich auf Branded E-Com. Was hat Sie dazu bewogen, umzudenken?

Ganz einfach: Ich wollte raus aus dieser »schnell rein, schnell raus«-Mentalität. Dropshipping ist ein super Einstieg – du lernst die Basics von E-Commerce, kannst Produkte testen und erste Umsätze machen. Aber irgendwann reicht es dir nicht mehr, einfach nur Produkte weiterzuleiten. Ich wollte etwas Eigenes aufbauen, worauf ich stolz bin. Eine Marke, die man erkennt, die Qualität liefert, die Kunden behalten – und nicht nur einmal bedient. Der Wendepunkt war, als ich gemerkt hab: Mit Dropshipping kannst du Geld verdienen. Mit einer Brand baust du Vermögen auf. Du gibst deinem Business Substanz, erkennbare Werte – und kannst langfristig denken. Heute ist genau das mein Coaching-Ansatz: Erst clever mit Dropshipping starten – dann gezielt zur eigenen Brand aufbauen. Kein Luftschloss, sondern eine echte unternehmerische Entwicklung!

Branded E-Com wird oft als Weiterentwicklung des Dropshippings bezeichnet. Worin unterscheiden sich die Konzepte konkret und welche Gemeinsamkeiten gibt es?

Dropshipping ist wie ein Testlabor. Du findest heraus, was funktioniert – mit wenig Risiko. Branded E-Com ist die Weiterentwicklung: Du baust auf dem, was funktioniert, eine echte Marke auf. Beide Konzepte haben gemeinsam, dass sie online funktionieren, Performance-Marketing nutzen und dir einen schnellen Marktzugang ermöglichen. Aber während Dropshipping kurzfristig skaliert und auf Geschwindigkeit setzt, geht's bei Branded E-Com um Vertrauen, Qualität, nachhaltige Prozesse und langfristige Kundenbindung. Für mich ist Dropshipping das Sprungbrett – Branded E-Com das eigentliche Ziel.

Trotz wachsendem Interesse an Branded E-Com verschwinden viele Brands wieder schnell vom Markt. Woran liegt das und wie kann der Aufbau einer starken Marke gelingen?

Weil viele glauben, ein schönes Logo und eine hübsche Verpackung machen eine

»Dropshipping ist wie ein Testlabor. Du findest heraus, was funktioniert – mit wenig Risiko.«

– Mario Amadori

Marke. Das reicht aber nicht. Marken entstehen im Kopf der Kunden – durch Vertrauen, Wiedererkennbarkeit, emotionale Verbindung und echten Kundennutzen. Viele bauen nur Fassade, aber kein Fundament. Sie haben keine klare Zielgruppe, keine Positionierung und auch keine saubere Produktqualität oder Customer Experience. Der Schlüssel liegt in Klarheit: Wen spreche ich an, mit welchem Problem, und wie liefere ich eine Lösung, die besser ist als die Konkurrenz? Wenn das sitzt – dann kommt auch der Erfolg nachhaltig.

Automatisierung und KI verändern derzeit ganze Wirtschaftszweige – aber welche Rolle spielen sie eigentlich in puncto Online-Handel?

Eine riesige! Ich nutze heute KI in vielen Bereichen – von der Produktrecherche über Werbetexte bis hin zur Kundenkommunikation. Aber: KI ersetzt keine Vision. Sie ersetzt keine unternehmerische Intuition und auch keine echte Strategie. Was sie aber macht, ist den Weg von der Idee zur Umsetzung massiv zu beschleunigen. Automatisierung wiederum ist das Rückgrat im E-Com: Fulfillment, E-Mail-Marketing, Reporting – alles, was du nicht selbst machen musst, kannst du auslagern oder automatisieren. Das gibt dir als Unternehmer Freiheit und Skalierbarkeit.

Was bedeutet die derzeitige Entwicklung für Ihre Coachees – welche Fähigkeiten und Denkweisen sind heute besonders zielführend?

Die wichtigste Fähigkeit? Umsetzungsstärke! Viele wissen schon sehr viel – aber sie kommen nicht ins Handeln. Was du heute brauchst, ist die Bereitschaft, Dinge auszuprobieren, zu scheitern, anzupassen – und nicht beim ersten Rückschlag aufzugeben. Gleichzeitig brauchst du ein Verständnis dafür, wie Online-Marketing wirklich funktioniert: Datenbasiert, zielgruppenorientiert und psychologisch durchdacht. Ich bringe meinen Teilnehmern bei, Verantwortung zu übernehmen, unternehmerisch zu denken und die Kontrolle über ihr Einkommen und ihre Zukunft selbst in die Hand zu nehmen.

Gab es in Ihrer eigenen Karriere einen Moment, den Sie im Rückblick als Wendepunkt bezeichnen würden? Welche Erfahrung hat Sie besonders geprägt und warum?

Ja – definitiv. Der Wendepunkt war, als ich aufgehört habe, jedem Trend hinterherzurennen und stattdessen angefangen habe, etwas Eigenes aufzubauen. Das war der Moment, als aus Dropshipping meine eigene Brand entstanden ist.

Plötzlich war es nicht mehr irgendein Produkt, sondern mein Produkt. Ich war nicht mehr nur Verkäufer – ich war Markeninhaber. Das hat mich nicht nur unternehmerisch weitergebracht, sondern auch persönlich verändert. Ich hatte Verantwortung – für Kunden, fürs Team, für Qualität. Und das war der Punkt, an dem aus Selbstständigkeit Unternehmertum wurde. ♦ AS (L)

Mario Amadori ist als Inhaber von Unternehmen wie TheAmadorian, der Amadori Holding und der IceDrop GmbH bekannt. Zudem unterstützt der Branded E-Com-Coach andere dabei, ebenfalls einen florierenden Online-Shop aufzubauen.



Emotion schlägt Excel!

Saskia Winkler über Bauchgefühl und die Möglichkeiten moderner Führung

Führungskräfte, die unerreichbar wirken, weil sie auf Kontrolle statt Vertrauen setzen oder Entscheidungen allein am Schreibtisch treffen – so kennen es viele Mitarbeiter. Doch klassische Führungsstile stoßen zunehmend an ihre Grenzen. Statt starrer Hierarchien braucht es heute vor allem eines: Menschlichkeit. Dieser Ansicht ist jedenfalls Saskia Winkler. Früher leitete sie als CEO ein Unternehmen, heute schult sie Entscheider darin, Empathie im Unternehmen zu leben. Im Interview spricht die Expertin über Sicherheit in einer BANI-Welt und erklärt, wie emotionale Intelligenz zur Superkraft moderner Unternehmen werden kann.

Frau Winkler, neue Technologien und junge Generationen verändern die Arbeitswelt rasant. Vor welchen Herausforderungen stehen Führungskräfte?

Wir leben in einer BANI-Welt, also in einer, die brüchig, ängstlich, nicht-linear und unbegreiflich ist. Es hilft, durch Resilienz, Klarheit, vernetztem Denken und Akzeptanz von Nicht-Wissen besser mit diesen Herausforderungen umzugehen. Es ist auch sinnvoll, auf das Bauchgefühl zu hören. Das rationale Durchdenken hilft dabei nicht; es ist die emotionale Intelligenz, die das Management stärkt – und Flexibilität ist die dazu gehörige Superkraft.

Empathie gilt als Führungskompetenz. Welche Chancen eröffnet ein empathischer Führungsstil?

Durch Empathie findet eine stärkere Bindung zwischen der Führungskraft und dem Team statt. Die Grundvoraussetzung ist eine flache hierarchische Struktur. Spürt das Management, dass jemand eine Wahl, zum Beispiel beim

Arbeitsplatz, haben möchte, bringt das Arbeitnehmer und Arbeitgeber näher zusammen.

Risiken durch empathische Inkompetenz sehe ich in allen Lebensbereichen. In Deutschland ist das Augenmerk nicht so stark auf Empathie gerichtet, wie es in anderen Ländern der Fall ist. Diese setzen bereits länger auf solche, eher weiblichen Eigenschaften. Wissenschaftlich ist es erwiesen, dass ein Mensch in einer gesunden Unternehmenskultur mehr leistet.

Von einer Führungskraft wird heute erwartet, Menschlichkeit zu zeigen und gleichzeitig Orientierung zu geben. Inwiefern lassen sich diese Anforderungen miteinander vereinbaren?

Die Anforderungen an moderne Führung lassen sich miteinander vereinbaren, wenn sie als ergänzende Kompetenzen verstanden werden.

»Führungskräfte, die empathisch sind, auf Augenhöhe kommunizieren und sich für die Bedürfnisse ihrer Mitarbeitenden interessieren, schaffen ein Klima von Sicherheit und Vertrauen.«

– Saskia Winkler

Führungskräfte, die empathisch sind, auf Augenhöhe kommunizieren und sich für die Bedürfnisse ihrer Mitarbeitenden interessieren, schaffen ein Klima von Sicherheit und Vertrauen. Zudem brauchen Menschen Orientierung. Führung heißt auch: Entscheidungen zu treffen und klare Ziele zu vermitteln. Das gibt Halt und verhindert Chaos oder Überforderung. Dazu kommt das Menschen natürlich wissen wollen, wie ihre Karrierechancen stehen.

Wenn Sie mit der Erfahrung von heute wieder eine Führungsrolle übernehmen würden, was würden Sie anders machen?

Der Saskia von damals würde ich sagen: »Du hast alles im Rahmen deiner Möglichkeiten richtig gemacht!« Ich würde etwa 60 Prozent genauso machen wie früher, mir bleibt ja gar nichts anders übrig, als empathisch zu führen. Heute allerdings würde ich die Generationen vor mir besser verstehen. Darüber hinaus würde ich mich in puncto Innovation und Mitarbeiterführung stärker durchsetzen. Aufgrund der Dauerbaustelle Fachkräftemangel und der damit verbundenen Überlastung am Arbeitsplatz, würde ich keine Machtspiele zulassen. Die Energie sollte man auf Wachstum richten, nicht auf Kämpfe im Team. Den Start-ups möchte ich ans Herz legen, sich von Coaches aus der Persönlichkeitsentwicklung Rat geben zu lassen. Erst neulich habe ich wieder gesehen, wie ein Unternehmen aufgegeben hat, als ich versucht habe, zu erklären, dass ein Vertrieb nichts mit Logik, sondern mit der Psyche eines Menschen und den Marktdynamiken zu tun hat. Andere Unternehmen hoffe ich, inspirieren zu können, damit sie emotionale Prozesse ausprobieren. ♦ AS (L)



Saskia Winkler ist selbstständige Coachin, Speakerin und NLP-Trainerin sowie ERFOLG Magazin Top Expertin für Spiritual Leadership.



Erfolg ist kein Solo-Trip!

Warum du als Unternehmer **den Menschen hinter dir** feiern solltest!

EIN GASTBEITRAG VON MARTIN LIMBECK

Als Unternehmer oder Unternehmerin stehst du draußen im Sturm: Du begeisterst Kunden, motivierst Mitarbeiter, rockst dein Business. Und alle sehen dich und deinen Erfolg. Klopfen dir auf die Schulter und sagen: »Wow, das ist beeindruckend, wie du das alles schaffst!« Doch bist du das wirklich ganz allein? Was viele übersehen: Da ist auch noch die Person, die bis drei Uhr nachts mit dir wach bleibt, um ein akutes Business-Thema zu besprechen. Die dir den Rücken freihält, wenn du gefühlt in drei Städten gleichzeitig sein musst. Nein, es ist nicht dein Steuerberater. Es ist dein Partner. Deine Partnerin. Deine Frau, dein Mann, deine Familie. Dieser Artikel ist ein Appell an alle, diese Menschen mehr zu sehen – und sie zu feiern für das, was sie leisten!

Das wahre Fundament deines Erfolgs

Ich bin seit über 30 Jahren selbstständig. In dieser Zeit habe ich eine Menge Alphatiere

kennengelernt, männliche wie weibliche. Was mir im Laufe der letzten Jahre jedoch erst so richtig klargeworden ist: Die richtig Erfolgreichen – die, die nicht nur Geld verdienen, sondern auch innerlich wirklich erfüllt sind – haben eins gemeinsam: Einen Menschen an ihrer Seite, der sie nicht nur erträgt, sondern auch trägt.

Diese Menschen stehen meist nicht im Rampenlicht. Doch sie sind die stillen Helden – ohne die du heute vermutlich nicht dort wärst, wo du stehst. Und das solltest du unbedingt würdigen! Wenn du nur die Business-Bühne siehst, aber nicht die Bühne dahinter, dann baust du dein Haus auf Sand. Und du brauchst dich dann auch nicht wundern, wenn du irgendwann allein oben stehst. Und keiner mehr da ist, der sich mit dir freut – eine Erfahrung, die ich selbst gemacht habe.

Gerade Männer neigen oft dazu, zu denken: »Ich muss funktionieren. Das

Der Autor



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

Unternehmen braucht mich. Ich bin der Kapitän, ich darf das Steuer nicht loslassen!« Ja, Verantwortung ist wichtig. Doch du hast nicht nur deinem Business gegenüber eine Verantwortung, sondern auch deiner Partnerschaft und deiner Familie gegenüber. Ich habe in meinen Gipfelstürmer Mentorings schon mehrfach mit Unternehmern zu tun gehabt, die sich alles aufgebaut hatten – und am Ende allein in ihrem schönen großen ▶

»Die richtig Erfolgreichen [...] haben eins gemeinsam: Einen Menschen an ihrer Seite, der sie nicht nur erträgt, sondern auch trägt.« – Martin Limbeck



Haus mit geplanten Kinderzimmern saßen, weil sie dieses Gleichgewicht aus dem Blick verloren haben.

Business ist wichtig – Familie auch

Weißt du, was dir keiner sagt, wenn du in der Selbstständigkeit loslegst? Dass es enorm wichtig ist, den richtigen Menschen an deiner Seite zu haben. Denjenigen, der dich auffängt, wenn du ins Straucheln gerätst. Der an dich und deine Idee glaubt, auch wenn du es gerade selbst nicht tust. Und der dich gerade in solchen Momenten immer wieder motiviert und dich daran erinnert, warum du das Ganze überhaupt machst.

Im Umkehrschluss solltest du dir jedoch auch genügend Zeit dafür reservieren, diese Unterstützung und dieses Gefühl zurückzugeben. Vertröste deinen Partner oder deine Partnerin nicht immer wieder, sondern nimm dir die Zeit, da zu sein! Geht gemeinsam essen, habt feste Date Nights, auf die ihr euch freuen könnt, hört einander wirklich zu, anstatt immer nur übers Geschäft und die Arbeit zu reden!

Nochmal wichtiger wird es meiner Ansicht nach, wenn du Kinder hast. Das verändert alles. Deinen kleinen Sohn oder deine Tochter interessiert es nicht, wie viele Kunden du diese Woche gewonnen hast. Was für sie wichtig ist: Dass du auf »Papa, spielst mit mir?« nicht immer nur »später« antwortest, sondern es auch wirklich tust. Auch wenn dafür mal was liegen bleibt oder erst am Abend fertig wird, wenn die Kinder ausgepowert und glücklich im Bett liegen.

»Dass du verstehst: Dein Unternehmen ist wichtig – aber deine Familie ist unersetzlich.« – Martin Limbeck



»Limbeck. Unternehmer.«

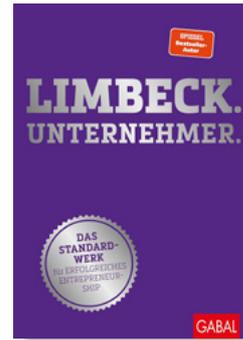
von **Martin Limbeck**

352 Seiten

Erschienen: November 2023

GABAL Verlag

ISBN: 978-3-96739-153-4



Ich habe das große Glück, dass ich gerade nochmal Vater werden durfte. Und ich habe bereits im Vorfeld klar kommuniziert, dass ich mich mindestens zwei Monate lang nur um das Allernötigste kümmern werde. Keine Reisen, sondern nur zuhause bei meiner Familie sein. Denn ich habe es schon mal anders erlebt vor bald 30 Jahren, als mein erster Sohn zur Welt kam. Heute weiß ich: Wenn du als Mann Vater wirst und nach zwei Tagen wieder im Büro oder beim Kunden bist, »weil du gebraucht wirst«, dann verpasst du nicht nur die Magie dieser ersten Zeit. Du verpasst einen wichtigen Teil deiner Identität, den du nie wieder zurückbekommst. Das kann dir kein Erfolg der Welt ersetzen.

Erfolg braucht nicht nur Zahlen, sondern Sinn

Ich hoffe, dass ich dich damit zum Nachdenken anregen kann. Auch, wenn es

vielleicht unbequem ist. Frag dich mal selbst: »Habe ich wirklich Erfolg – oder bin ich nur beschäftigt?« Erfolg heißt nicht, dass du die meiste Zeit im Flieger verbringst. Erfolg heißt, dass du dann da bist, wenn es darauf ankommt. Dass du deinem Kind nicht nur Spielsachen schenkst, sondern Zeit. Dass du deinem Partner nicht nur das neue Auto finanzierst, sondern Zuhören schenkst. Dass du verstehst: Dein Unternehmen ist wichtig – aber deine Familie ist unersetzlich.

Aus diesem Grund habe ich mich auch entschieden, meine Angebote an Unternehmer selbst familienfreundlich zu gestalten: Bei meinem K2 Summit Mentoring können die elf Unternehmerinnen und Unternehmer gerne ihre Partner und Kinder mitbringen, ebenso bei der Gipfelstürmer Unternehmer-Reise, die ich dieses Jahr im September anbiete. Ich habe es satt, dass Weiterbildung immer auf Kosten der Familie geht. Daher kannst du bei mir beides verbinden: Persönliches Wachstum und gemeinsame Zeit. Weiterbildung und Beziehungspflege. Du lernst, wie du dein Business aufs nächste Level bringst – und gleichzeitig der Mensch bleibst, für den dich deine Familie liebt.

Also: Für wen gehst du los – und für wen bleibst du stehen? Du brauchst keine Erleuchtung. Du brauchst Bewusstsein. Und wenn dir das nächste Mal jemand auf die Schulter klopfet und dir zu deinem Erfolg gratuliert, dann nimm dir einen Moment. Und denk an den Menschen, der einen großen Anteil daran hat. Hol ihn oder sie ins Rampenlicht und sag einfach »Danke« – vorausgesetzt natürlich, dass er oder sie damit einverstanden ist. Und wenn du mal wieder denkst: »Ich muss nach dem Rechten sehen, die Firma braucht mich!«, dann frag dich im gleichen Moment: »Wer braucht mich noch – und was kann ich tun, damit dieser Mensch nicht zu kurz kommt?« Denn die größten Unternehmer sind nicht die, die am meisten verkaufen. Es sind die, die am meisten geerdert und bei sich selbst sind. ♦

»Auf den Hund gekommen«

BEST OF
VERTRÄGE
VERHANDELN

Während ich gerade an meinem Schreibtisch sitze und diese Zeilen schreibe, schaut mich unser Hund neugierig an. Er selbst ist ein sehr talentierter Verhandler, wenn es um das Thema »zusätzliche Nahrung« geht. Dabei setzt er auch gerne einmal Druck in Form eines lauten Gebells ein.

Zumindest bei uns Menschen ist Druck, ähnlich wie Angst, ein schlechter Ratgeber, um Entscheidungen in Verhandlungen zu treffen. Sie werden immer wieder einmal in Situationen kommen, in denen der Verhandlungspartner versucht, Druck auf



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

Der Autor



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

Sie auszuüben. »Sie müssen sich bis heute Abend entscheiden.« Aber wer entscheidet schon gerne unter Druck? Falsche Entscheidungen sind hier vorprogrammiert.

»Warum?«, muss daher der richtige Konter gegenüber einem solchen Druckaufbau lauten. Fragen Sie gezielt nach, ob es einen nachvollziehbaren und nicht nur einen vorgeschobenen Grund gibt, warum unbedingt jetzt und hier eine Entscheidung getroffen werden muss? Erkundigen Sie sich auch, ob das Angebot danach nicht mehr aufrecht gehalten werden kann, ob im Anschluss neue Konditionen gelten oder man dann mit Ihnen gar keinen Vertrag mehr abschließen möchte. Sie werden sehen: In aller Regel ist der vorgeschobene Druck nicht gegeben. Wer sich heute nicht entscheidet, kann in aller Regel auch morgen noch in den Vertragsabschluss einwilligen, das Produkt wird meist noch verfügbar sein – und dann verliert der andere an Glaubwürdigkeit. Er ist entlarvt mit seiner Behauptung, dass hier »Druck auf dem Kessel ist.« So sollten auch Sie sich davor hüten, Druck beim Gegenüber aufzubauen, wenn Sie dann doch nicht in letzter Konsequenz bereit sind, diesen Druck, der ja auch schon eine gewisse Drohung dem anderen gegenüber darstellt, umzusetzen. Bedeutet konkret: nach der gesetzten Frist nicht mehr zu den bisherigen Konditionen in die Vertragshandlungen (wieder) einsteigen.

Als wir vor einiger Zeit überlegten, ob wir uns einen Hund anschaffen sollten oder nicht, hat auch die Züchterin einen gewissen sanften Druck auf uns ausgeübt (»Ihr habt Zeit, euch bis morgen zu entscheiden. Es gibt schon so viele Interessenten«). Wenn dann Kinder- und Welpen-Augen einen gleichzeitig anstarren – aber wirklich nur dann! – darf man dem Druck stattgeben. Ansonsten geht die Verhandlung vor die Hunde! ♦

DOKU / REPORTAGE



Reportage

Geschäfte unter Palmen – Die Mallorca Reportage

Immobilienunternehmer **Benjamin Dau** hat im vergangenen Jahr expandiert und auf Mallorca eine Niederlassung seines Unternehmens »Mayer & Dau« gegründet. Wir haben ihn begleitet und berichten, ob Dau seine ehrgeizigen Pläne umsetzen konnte.



Amazon Prime

Staffel 4: BERATER – Leben auf der Überholspur

Die Serie begleitet echte Berater in ihrer Berufs- und Lebenswirklichkeit. Alle Branchen sind vertreten: Immobilien, Finanzen, Marketing, Automobil, Fitness. Unterhaltung auf hohem Niveau, Spannung und Lernmomente zeichnen dieses Format aus.



Amazon Prime

Staffel 1: Deutschland, deine Unternehmer

Die Serie zeigt Gründer, die mit ihren und Unternehmen den Alltag vieler Menschen beeinflusst haben. Die Serie gibt spannende Einblicke in die Anfänge und in die Unternehmerpersönlichkeiten der Protagonisten.

TALK



Do, 10.07.

Experte: Bildungsproblem belastet Volkswirtschaft

Thomas Nave, der CRO von MythriQ, ist zu Gast im *wirtschaft tv* Talk. Im Gespräch mit *wirtschaft tv* Chefanchor Sascha Oliver Martin erklärt der Experte, warum das veraltete Bildungssystem schuld ist am schlechten Zustand der deutschen Wirtschaft ...

NEWS



Fr, 04.07.

EU-Milliarden: Deutschland droht Verzögerung

Deutschland könnte EU-Fördermittel in Milliardenhöhe später als vorgesehen erhalten. Die Bundesregierung hat vor wenigen Tagen eine Frist für die EU-Gelder in Höhe von 5,3 Milliarden Euro aus dem Klimasozialfonds verpasst. Es gebe zwar keine ...

BÖRSE



Do, 10.07.

xAI sammelt zehn Milliarden US-Dollar ein

Elon Musk machte in letzter Zeit vor allem wegen seinen politischen Ambitionen und auch dem Absturz von Tesla von sich reden. Er arbeitet jedoch auch gleichzeitig am Aufbau seines neuesten Start-ups xAI. Das KI-Unternehmen hat nun eine weitere ...



Do, 03.07.

Herrmann (CDU): Zu viele Hürden für Gründer

Woran liegt es, dass Deutschland immer weniger Start-ups für sich verbuchen kann? **Julian Herrmann**, CDU-Abgeordneter in der Hamburgischen Bürgerschaft und Fachsprecher für Start-ups und Innovation, ist zu Gast im *wirtschaft tv* Talk mit ...

Mo, 07.07.

Kabinett stimmt Gasförderung vor Borkum zu

Die umstrittenen Pläne zur Gasförderung vor der Nordseeinsel Borkum haben eine weitere Hürde genommen. Das Kabinett stimmte in Berlin einem ...

Di, 08.07.

Bahn: Milliardenlücke bis 2029

Trotz Milliardenhilfen aus dem Infrastruktur-Sondervermögen warnt der Chef der Deutschen Bahn vor einer milliardenschweren Finanzlücke. Das zusätzliche Geld aus dem ...

Di, 08.07.

Eurozone: Inflation steigt

In der Eurozone hat die Inflation im Juni leicht angezogen. Die Inflationsrate sei im Jahresvergleich auf 2,0 Prozent gestiegen, teilte das Statistikamt Eurostat laut der Deutschen ...

Mi, 09.07.

Schwache Inlandsnachfrage bremst Maschinenbau

Die schwache Inlandsnachfrage dämpft die zuletzt leicht anziehenden Bestellzahlen im baden-württembergischen Maschinenbau. Im Mai ging der ...



Mi, 09.07.

Wolfspeed hat Insolvenz angemeldet

Nach zahlreichen anderen Insolvenzen hat nun auch der Chiphersteller Wolfspeed zu kämpfen: Das US-amerikanische Unternehmen hat vor einigen Tagen Gläubigerschutz nach Chapter 11 angemeldet. Was das für die Firma und ihre Gläubiger bedeutet und wie es mit Wolfspeed weitergehen ...

Nichts mehr verpassen!

Die aktuellsten Videos zu den Themen Wirtschaft, Unternehmen, Börse, Erfolg und Lifestyle jetzt wöchentlich als Übersicht.

Hier geht es zur Website:



Besuche uns auch auf unseren Social-Media-Kanälen



Moment
Mal!



Unternehmen

325 Jahre
Dallmayr:

Kolonialwarenladen, Hoflieferant, Global Player

Das Unternehmen Dallmayr wird 325 Jahre alt: Was als kleiner Kolonialwarenladen in München begann, hat sich über drei Jahrhunderte hinweg zu einer international renommierten Delikatessen- und Kaffeemarke entwickelt. Die Ursprünge von Dallmayr reichen zurück bis in das Jahr 1700, als Christian Reitter in München ein Handelsgeschäft eröffnete. Der eigentliche Durchbruch gelang jedoch 1870, als Alois Dallmayr das Unternehmen übernahm und zu einem exklusiven Delikatessenhaus ausbaute. Bereits um die Jahrhundertwende avancierte Dallmayr unter der Führung von Therese Randlkofer – einer der ersten weiblichen Unternehmenschefs ihrer Zeit – zum königlich-bayerischen Hoflieferanten.

Ein entscheidender Wendepunkt in der Unternehmensgeschichte war das Jahr 1933, als der Bremer Kaffeekaufmann ...

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

Bild: iMAGO / Dreamstime



30 Minuten Storytelling im Verkauf

von Jens Sauter
96 Seiten, erschienen: März 2025
GABAL Verlag, ISBN: 978-3-967-39239-5

Die Gleichung ist einfach: Mehr Storytelling bedeutet mehr Geschäft. Jens Sauter zeigt in seinem Buch anhand erfolgreicher Beispiele, wie gut entwickelte Unternehmen durch Storytelling ihren Umsatz steigern – und wie die Leser das auf spielerische Weise für sich selbst umsetzen können.

Der Kreativitätscode

von Josef Brunner und Christian Sellmann
362 Seiten, erschienen: Juli 2024
Vahlen, ISBN: 978-3-800-67475-6

Josef Brunner und Christian Sellmann haben einen Blick auf das geworfen, was Kreativität ausmacht. Dazu haben sie vor allem mit inspirierenden Kreativen gesprochen, die nicht einfach nur Ideen haben, sondern diese auch in beeindruckende Ergebnisse umsetzen. Das Ergebnis ist ein Buch mit 25 Erfolgsregeln der Kreativität.



Die nächsten fünf Schritte

von Patrick Bet-David
336 Seiten, erschienen: Juni 2023
Redline Verlag, ISBN: 978-3-868-81929-8



Patrick Bet-David, Gründer von »Valuetainment«, dem Nummer-1-YouTube-Kanal für Unternehmer weiß, wie Führungskräfte mit Weitblick jede Herausforderung meistern. Er kombiniert mit seiner Methode Erfolgsprinzipien für Klarheit, Strategie, Wachstumstaktik, Fähigkeiten und Wissen in fünf Schritten mit messbarer Methodik.

Führungshacks für den Alltag

von Sonja Görlich
159 Seiten, erschienen: Oktober 2023
Ehrentgut Verlag, ISBN: 978-3-982-52300-2

Mit diesem Buch bist du gewappnet für deine alltäglichen Herausforderungen als Führungskraft. Nutze die Techniken um dir selbst und deinem Team in schwierigen Situationen weiterzuhelfen. Beginne jetzt mit deiner Weiterentwicklung zu einer Führungspersönlichkeit mit starkem Mindset und dem richtigen Methodenkoffer!



Führungskräfte als Hoffnungsträger

von Ben Schulz
158 Seiten, erschienen: Januar 2025
Remote Verlag, ISBN: 978-1-960-00487-1



Dieses Buch ist der unverzichtbare Begleiter für Ihre Transformation zum Perspektivenmacher! Ben Schulz vermittelt ein neues Verständnis für die Rolle der Führungskraft. Er zeigt, wie Sie Ihr Mindset transformieren und durch nachhaltiges Leadership Ihr Unternehmen mutig durch jede Krise und zum Erfolg führen.

Cover: GABAL Verlag, Vahlen, Redline Verlag, Ehrentgut Verlag, Remote 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