

# DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

# founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 68

**PROF. DR.  
JÖRG  
KUPJETZ**  
»Später!«

**MARTIN  
LIMBECK**  
Herausforderung  
**Unternehmens-  
nachfolge**  
Früher planen,  
klüger handeln!

**JAMIE  
KERN LIMA**  
Als **Unternehmerin**  
bloß **nicht**  
**bescheiden** sein!

**Dr. Nina Psenicka**

**SPITZENLEISTUNG  
statt Dauerstress!**

Über den Weg zu langfristigem Erfolg

Bilder: Nina Psenicka, Depositphotos / everythingpress





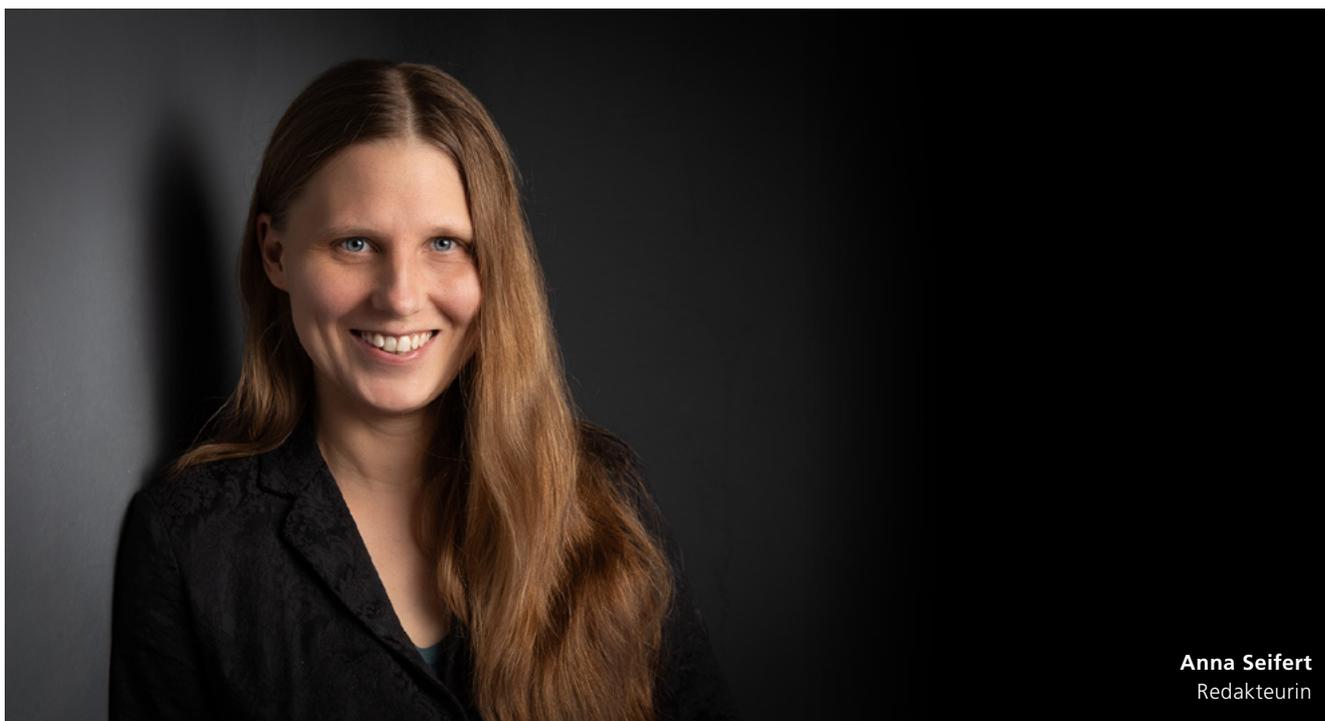
# ERFOLG wird bei uns großgeschrieben. **Umwelt** aber auch: Das **ePaper**

Auch als ePaper-Abo.

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

Besuche uns auf [www.erfolg-magazin.de/shop](http://www.erfolg-magazin.de/shop)  
oder scanne den Code.





Anna Seifert  
Redakteurin

## Editorial

# Hände weg von der Hustle Culture?

## Warum es Zeit für ein neues Unternehmer-Mindset ist

Höher, schneller, weiter! In einer Welt, die von ständiger Verfügbarkeit, To-Do-Listen und Wettbewerb geprägt ist, scheint die sogenannte Hustle Culture zur neuen Normalität geworden zu sein. Wer nicht rund um die Uhr arbeitet, gilt schnell als faul oder wenig ambitioniert. Doch allzu oft fordert dieses Mantra auch seinen Tribut, wie die Chirurgin, Dozentin, Coach, Beraterin, Speakerin und Bestsellerautorin Dr. Nina Psenicka weiß. Wie kann es also gelingen, unternehmerisches Wachstum mit persönlichem Wohlbefinden zu vereinen? Das erklärt die Expertin in unserem Cover-Interview.

Selbständig zu sein, bedeute, selbst und ständig arbeiten zu müssen, lautet ein weiterer Glaubenssatz, den Unternehmer im Jahre 2025 ebenfalls ad acta legen sollten. So sieht es jedenfalls Martin Limbeck. In seinem Gastbeitrag plädiert er dafür, sich frühzeitig mit dem Thema Nachfolge zu beschäftigen. Denn zu den Aufgaben eines guten Unternehmers zähle es schließlich auch, das

eigene Lebenswerk in gute Hände zu übergeben. Doch unangenehme Dinge nicht anzusprechen und auf später zu verschieben, ist ein weit verbreitetes Phänomen – das weiß auch Prof. Dr. Jörg Kupjetz. Inwiefern so manche Verhandlung dabei Ähnlichkeiten zu Harry Potter aufweist und warum ein erfolgreicher Vertragsabschluss dennoch keine Zauberei darstellt, erläutert er in seiner launigen Kolumne. Wer den Mut aufbringt, alte Denkmuster zu überwinden, schafft die Grundlage für nachhaltiges Wachstum – und stellt so die Weichen für den unternehmerischen Erfolg. Hiervon konnte sich die Top-Speakerin und Gründerin Jamie Kern Lima selbst überzeugen. Weshalb sie dennoch zunächst mit ihrem kometenhaften Aufstieg haderte und welches Ereignis sie schließlich umdenken ließ, erfahren Sie in dieser Ausgabe.

Viel Vergnügen beim Lesen wünscht  
Anna Seifert  
Redakteurin

### 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:** Stefanie Schulz, Christina Meyer  
magazine@backhausverlag.de

#### Onlineredaktion

verwaltung@backhausverlag.de

#### Herausgeber, Verleger:

Julien Backhaus

#### Anschrift:

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

#### Alle Rechte vorbehalten

**Autoren** (Verantwortliche i. S. d. P.)  
Die Autoren der Artikel und Kommentare im Founders Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. Die Meinung 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.

# INHALT

## NR. 68

### ERFOLG

#### 06 Spitzenleistung statt Dauerstress!

Dr. Nina Psenicka im Interview

### EINSTELLUNG

#### 10 Herausforderung Unternehmensnachfolge Früher planen, klüger handeln!

Martin Limbeck



#### Herausforderung Unternehmensnachfolge

Martin Limbeck

Seite 10



»Erfolg ist kein Zufall, sondern das Ergebnis eines klugen Systems, das Körper und Geist in Einklang bringt.«

– Dr. Nina Psenicka

#### Spitzenleistung statt Dauerstress!

Dr. Nina Psenicka im Interview

Seite 06

## WISSEN

### 14 Als Unternehmerin bloß nicht bescheiden sein!

Auszug aus dem Buch  
»Believe it!«  
von Jamie Kern Lima

»Frauen werden oft dazu erzogen, den Ball flach zu halten, nett und höflich zu sein und bei niemandem anzuecken.«

– Jamie Kern Lima

## LEBEN

### 13 »Später!«

Kolumne von  
Prof. Dr. Jörg Kupjetz

## BUCHTIPPS

### Alle Seite 19

**Bessermacher**  
Arne Greskowiak

**Die Speaker-Bibel**  
Alexander Müller  
und Stefan Frädriich

**Die zehn größten Führungsfehler**  
Maren Lehky

**Systemische Fragetechniken  
für Führungskräfte**  
Maik Schiffer

**Zeitmanagement lernen  
und Fokus steigern**  
Mona Tenjo

## BEST OF WEB

18 Marktmacht im Möbelhandel:  
XXXLutz will Porta-Gruppe  
übernehmen



Als Unternehmerin bloß  
nicht bescheiden sein!

Seite 14

# Spitzenleistung statt Dauerstress!

Dr. Nina Psenicka über den Weg zu langfristigem Erfolg

**E**in Trainer mit Burnout zeigt Schwäche und scheint dann plötzlich nicht mehr in der Lage, ein Team zu führen« – so beschrieb der ehemalige Fußballstar und -trainer Ottmar Hitzfeld bereits im Jahr 2014 die Beweggründe, die ihn sein Burnout verschweigen ließen. Wie sehr körperliches und geistiges Wohlbefinden die eigene Leistung beeinflussen kann, hat auch Dr. Nina Psenicka erfahren müssen. Inmitten ihrer erfolgreichen Karriere wurde die Chirurgin von einer gesundheitlichen Krise überrascht. Wie sie lernte, den Erfolgsdruck als hilfreichen Partner anzunehmen und warum sie heute überzeugte Gegnerin der Hustle Culture ist, hat uns die Expertin im Interview erzählt.

**Frau Dr. Psenicka, wie kam es, dass Sie als Chirurgin nicht nur im Operationsaal, sondern auch in Vorstandsetagen referieren?**

Im Operationsaal und in den Vorstandsetagen ist Führungskraft gefragt. Drucksituationen sind ein gemeinsames Element beider Welten, und die Fähigkeit, unter diesen Bedingungen ruhig, klar und lösungsorientiert zu bleiben, ist unverzichtbar. Als Chirurgin habe ich erkannt, dass Gesundheit und Erfolg untrennbar miteinander verbunden sind. Trotz meiner Erfolge stand ich, laut meiner Ärztin, kurz vor dem Herzinfarkt. Sie diagnostizierte zudem ein Burnout und eine schwere Depression. Diese Erfahrung hat mich dazu gebracht, die Frage zu erforschen, wie nachhaltiger Erfolg möglich ist, ohne dabei auszubrennen. Ohne eine stabile physische und mentale Basis sind Höchstleistungen weder im Operationsaal noch in der Führungsetage möglich. Während die Medizin über präzise Strategien verfügt, um den Körper gesund zu halten, fehlt es in der Unternehmenswelt häufig an einem vergleichbaren Bewusstsein. Genau hier setze ich mit meinen Erfolgsprinzipien der Gesunden High Performance® an. Es geht darum, innerhalb

kurzer Zeit Produktivität und Gewinne zu steigern, Kosten zu senken und mehr Zeit bei besserer Gesundheit mit meinen Erfolgsprinzipien aus Medizin, Psychologie, Sport und Wirtschaftswissenschaften zu gewinnen. Für mich ist es eine Mission, Unternehmen und Führungspersonlichkeiten zu zeigen, dass sie langfristig erfolgreich sein können, wenn sie körperliche Fitness, mentale Stärke und einen gesunden Lebensstil in den Mittelpunkt stellen.

**Wenn Sie persönlich im Operationsaal stehen, ist auch die Konzentration wichtig. Gibt es da Regeln, wie man mit dem Druck umgeht?**

Absolut! Der Operationsaal ist ein Ort, an dem jede Entscheidung und Handlung mit höchster Präzision und Überlegung getroffen werden muss. In dieser Umgebung vereinen sich körperliche Ausdauer, mentale Leistungsfähigkeit und emotionale Stabilität zu einem harmonischen Zusammenspiel, das wahre Höchstleistungen er-

»Trotz meiner Erfolge stand ich, laut meiner Ärztin, kurz vor dem Herzinfarkt.«

– Dr. Nina Psenicka

möglicht. Um in stressreichen Situationen gute Entscheidungen zu treffen, ist es ausschlaggebend, körperlich und geistig fit zu sein sowie die eigenen Emotionen gezielt regulieren zu können. Vor einer Operation verinnerliche ich jeden Schritt, gleiche potenzielle Risiken ab und visualisiere den

gesamten Ablauf. Diese umfassende Vorbereitung schafft Sicherheit und reduziert Unsicherheiten, sodass ich mich voll auf das Wesentliche konzentrieren kann. Eine sorgfältige Vorbereitung ist der Schlüssel, um unter Druck nicht nur ruhig, sondern auch effizient zu bleiben. Stress im Operationssaal kann die Herzfrequenz erhöhen und sowohl die Konzentration als auch die Feinmotorik beeinträchtigen. Mit bewährten Techniken, wie die von den Navy Seals eingesetzte Atemmethode »Box Breathing«, lässt sich auch in Drucksituationen die Konzentration bewahren. Diese Methode hat sich auch in anderen Bereichen bewährt, in denen Präzision und Ruhe gefragt sind. Mentaltraining unterstützt dabei, emotional fit zu bleiben und Hindernisse als Wachstumschancen zu sehen. Pausen spielen ebenfalls eine zentrale Rolle für die Konzentration. Für mich ist Druck kein Gegner, sondern ein wertvoller Partner. Er signalisiert, dass es um etwas Bedeutendes geht. Der Fokus auf das Hier und Jetzt ist eine wesentliche Voraussetzung, um unter Druck die bestmögliche Leistung zu erbringen. Ein gesundes Fundament ist die Grundlage für jede Spitzenleistung!

**Ob Unternehmer oder junger Gründer: Es bedarf großer Anstrengung, Erfolg zu haben. Wie holt man das Maximum aus sich heraus?**

Erfolg ist kein Zufall, sondern das Ergebnis eines klugen Systems, das Körper und Geist in Einklang bringt. Harte Arbeit allein reicht nicht aus. Es ist entscheidend, gezielt daran zu arbeiten, das Beste aus sich herauszuholen, ohne dabei die Gesundheit zu gefährden. Genau hier setzt mein Konzept an. Wenn es um langfristige Leistungsfähigkeit geht, ist körperliche Fitness ein Booster. Bewegung verbessert die Durchblutung des Gehirns und sorgt für optimale Versorgung mit Sauerstoff und Nährstoffen, was Konzentration und Kreativität steigert. Bewegung stärkt das Immunsystem, reduziert Stress und fördert die Resilienz. Durch regelmäßige ▶





»Ohne eine stabile physische und mentale Basis sind Höchstleistungen weder im Operationssaal noch in der Führungsetage möglich.«

– Dr. Nina Psenicka

Aktivität wird die körperliche und mentale Belastbarkeit verbessert, was sich positiv auf Gesundheit und Leistungsfähigkeit auswirkt. Regelmäßige Bewegung bringt zahlreiche Vorteile mit sich, wie gesteigerte Energie, verbesserte Konzentrationsfähigkeit und eine stärkere Entscheidungsfähigkeit. Gleichzeitig stärkt sie das Immunsystem und macht den Körper widerstandsfähiger. Drei essenzielle Säulen – Schlaf, Ernährung und Bewegung – bilden die Basis für geistige Klarheit, mentale Belastbarkeit und körperliches Wohlbefinden. Schon kleine Veränderungen, wie eine verbesserte Schlafqualität, können große Effekte erzielen. Bereits eine Nacht mit nur fünf bis sechs Stunden Schlaf kann die kognitive Leistungsfähigkeit um bis zu 30 Prozent beeinträchtigen. Wahre Spitzenleistung entsteht, wenn

ausreichend Raum für Familie, Hobbys und Ruhe bleibt. Sie werden zu Verbündeten für ein erfülltes und erfolgreiches Leben. Niemand ist immun gegen die Konsequenzen eines unausgeglichene Lebensstils. Der Unternehmer, der Schlaf und Erholung opfert, wird irgendwann die Rechnung dafür zahlen – ebenso wie der Gründer, der nur in eine Richtung arbeitet und dabei seine körperlichen oder geistigen Ressourcen ausschöpft. Die Regeln lassen sich kurzfristig brechen, aber die Naturgesetze von Gesundheit und Leistung werden Sie auf lange Sicht immer einholen. Finden Sie also Ihren Weg innerhalb eines bewährten Rahmens. Es gibt keine Ausnahmen, wenn es darum geht, auf die eigene Gesundheit und Energie zu achten – aber es gibt unendlich viele Wege, dies auf die eigene Weise zu tun.

#### **Bis zu welchem Punkt kann man Mitarbeiter zu Höchstleistungen antreiben?**

Es gibt keinen universellen Punkt, bis zu dem man Mitarbeitende antreiben kann, denn jeder Mensch hat individuelle Grenzen. Mein Ansatz zeigt jedoch, dass die höchste Produktivität und Effizienz erreicht wird, wenn Mitarbeitende aus eigenem Antrieb handeln und gleichzeitig körperlich sowie mental in Bestform sind. Druck kann kurzfristig Ergebnisse liefern, doch nachhaltiger Erfolg entsteht nur durch ein System, das Gesundheit und Leistung miteinander verbindet. Spitzenleistung ohne Gesundheit ist ein Pyrrhussieg. Die Devise lautet: Prävention statt Reaktion! Gesunde Mitarbeiter sind die Grundlage jeder erfolgreichen Firma. Dies hat prägnante Vorteile für das Unternehmen. Es gibt weniger Krankentage, wodurch jedes Unternehmen direkt Kosten spart. Forschungen zeigen, dass gesunde Mitarbeitende bis zu 20 Prozent produktiver sind. Die Mitarbeiterbindung ist besser, was Recruiting-Kosten spart. Und die Attraktivität als Arbeitgeber ist höher. In Zeiten von Fachkräftemangel sind Unternehmer, die sich um die Gesundheit ihrer Mitarbeitenden kümmern, im Vorteil.

#### **Sollten Underperformer das Unternehmen verlassen, um das Niveau nicht runterzuziehen?**

Diese Frage greift zu kurz, wenn es um nachhaltige Spitzenleistung geht. Das Potenzial jedes Mitarbeiters sollte zunächst umfassend geprüft und gefördert werden, bevor die Überlegung eines Ausscheidens überhaupt in Betracht gezogen wird. Oft liegt der Grund für eine scheinbare Underperformance nicht in mangelndem Talent oder fehlendem Engagement, sondern in unentdecktem Potenzial, das durch gezielte Maßnahmen aktiviert werden kann. Underperformance ist oft auch ein Symptom für systemische Herausforderungen im Unternehmen. Führungsqualität, Teamdynamik und Unternehmenskultur sind maßgeblich dafür verantwortlich, wie Mitarbeitende ihre Leistung abrufen können. Ein Unternehmen, das konsequent auf Entwicklung und Wertschätzung setzt, minimiert das Risiko, dass Mitarbeiter dauerhaft hinter ihren Möglichkeiten zurückbleiben. Natürlich kann es Fälle geben, in denen trotz aller Bemühungen deutlich wird, dass die Zusammenarbeit weder für die Person noch für das Unternehmen langfristig zielführend ist. In solchen Fällen kann ein Abschied eine konstruktive Lösung sein – allerdings sollte dies immer der letzte Schritt sein. Ein Unternehmen, das Gesunde High Performance® lebt, definiert sich nicht durch das Aussortieren von Mitarbeitenden, sondern durch die Fähigkeit, Lösungen zu finden.

### Welche Mythen begegnen Ihnen in den Führungsebenen immer wieder?

Fehlannahmen sind weit verbreitet, doch wenn sie nicht hinterfragt werden, führen sie oft in eine Sackgasse. Es gibt zum Beispiel das Credo: »Wer mehr arbeitet, erreicht mehr«. Das ist weit verbreitet, aber falsch. Studien zeigen, dass ab einer bestimmten Schwelle Mehrarbeit die Produktivität senkt und darüber hinaus zu Fehlern und gesundheitlichen Einbußen führt. Erfolg basiert auf gezielten, hochfokussierten Phasen der Leistung, kombiniert mit bewusster Regeneration. Es geht nicht darum, wie viele Stunden man arbeitet, sondern wie effizient und klug diese genutzt werden! Der zweite Mythos lautet: »Stress ist unvermeidlich und gehört zum Erfolg dazu«. Zwar ist ein gewisses Maß an Stress in der Führung unvermeidlich, doch ihn als Dauerzustand zu akzeptieren, ist gefährlich. Chronischer Stress schadet der Gesundheit und beeinträchtigt die Entscheidungsfähigkeit. Erfolg ist nicht gleichzusetzen mit Dauerstress! Viele Führungskräfte glauben außerdem, dass Multitasking der Schlüssel zur Effizienz sei und dass sie durch das gleichzeitige Bearbeiten mehrerer Aufgaben produktiver sind.

## »Erfolg ist kein Zufall, sondern das Ergebnis eines klugen Systems, das Körper und Geist in Einklang bringt.«

– Dr. Nina Psenicka

Doch das ist ein Mythos! Unser Gehirn ist darauf ausgelegt, sich auf eine Aufgabe zu konzentrieren. Der Schlüssel zur Effizienz liegt im Singletasking. Nicht zuletzt ist der Glaubenssatz »Gesundheit ist Privatsache« ein Mythos. Die Wahrheit ist: Eine gesunde Führungskraft ist die Grundlage für ein leistungsstarkes Team und nachhaltigen Unternehmenserfolg. Wer auf seine Gesundheit achtet, wird widerstandsfähiger, kreativer und überzeugender – Eigenschaften, die in der Führung unverzichtbar sind!

### Der GenZ wird immer wieder eine mangelnde Leistungsbereitschaft bescheinigt. Können Sie das bestätigen?

Diese Aussage ist das Symptom eines Generationskonflikts, der in fast jeder Epoche

auftritt. Die Generation Z ist nicht weniger leistungsbereit, sie ist nur anders leistungsbereit. Sie stellt völlig berechtigt Fragen wie: »Was bekomme ich für meinen Einsatz zurück?« und »Wie kann ich gesund und erfüllt leben, während ich meinen beruflichen Beitrag leiste?« Diese Generation ist darauf bedacht, Arbeit in ein größeres Lebenskonzept einzubetten, das auch persönliche Entwicklung, Gesundheit und Nachhaltigkeit umfasst. Wenn wir diese Generation in ihrer Stärke abholen, ist sie bereit, außergewöhnliche Ergebnisse zu erzielen – nur eben auf eine Art und Weise, die in die heutige Zeit passt.

### Glauben Sie, dass in den nächsten Jahren ein Umdenken stattfindet? Und wenn ja, warum?

Ja, ich bin überzeugt davon! Der Grund dafür liegt in der wachsenden Einsicht, dass die bisherigen Arbeits- und Lebensweisen, die oft auf Überlastung und kurzfristigem Erfolg basieren, nicht nachhaltig sind. Die vergangenen Jahre haben gezeigt, wie fragil unsere Gesundheit und unser Wohlbefinden sein können. Die Generationen Y und Z haben zudem klare Vorstellungen. Sie fordern Sinnhaftigkeit, Flexibilität und vor allem eine gesunde Balance zwischen beruflichem Erfolg und persönlicher Erfüllung. Unternehmen, die diese Ansprüche ignorieren, werden Probleme haben, Talente zu gewinnen und zu halten. Dies zwingt Organisationen zum Umdenken – hin zu einer Arbeitskultur, die Gesundheit, Wohlbefinden und Produktivität in Einklang bringt. Darüber hinaus liefern die moderne Neurowissenschaft, Verhaltensforschung und Arbeitspsychologie immer mehr Beweise dafür, dass der traditionelle »Hustle«-Ansatz ineffizient und schädlich ist. Der Weg in die Zukunft ist klar: Unternehmen, Führungskräfte und auch Einzelpersonen müssen lernen, nachhaltigen Erfolg zu priorisieren. ♦ AS (L)



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



# Herausforderung **UNTERNEHMENSNACHFOLGE**

Früher **planen**, klüger **handeln!**

EIN GASTBEITRAG VON MARTIN LIMBECK

**W**as passiert mit meinem Unternehmen, wenn ich irgendwann nicht mehr will oder kann?« Eine Frage, die anscheinend viele Unternehmer nur zu gerne verdrängen – und sich erst dann mit dem Thema Nachfolge befassen, wenn es plötzlich akut wird. Warum es essenziell ist, sich langfristig mit der Zukunft des eigenen Unternehmens zu beschäftigen und worauf es dabei ankommt, erläutere ich genauer in diesem Beitrag.

### Nachfolge händeringend gesucht

»Und wenn du groß bist, wird die Firma irgendwann dir gehören!« Früher war es fast selbstverständlich, dass die Kinder das Familienunternehmen übernahmen. Ich kenne auch noch ein paar Mittelständler, bei denen das großartig funktioniert hat – doch in vielen Unternehmen sieht die Realität heute anders aus. Laut aktueller Zahlen des Instituts für Mittelstandsforschung, kurz IfM Bonn, stehen bis 2027 rund 190.000 mittelständische Unternehmen in Deutschland vor der Aufgabe, ihre Nachfolge zu regeln. Das bedeutet auch, dass über 2,4 Millionen Arbeitsplätze direkt von der erfolgreichen Übergabe abhängen. Dennoch scheitern viele Unternehmer daran, eine geeignete Nachfolge zu finden. Einer der Hauptgründe: Die Nachfolge wird zu spät angegangen. Denn auf die Schnelle

einen geeigneten Kandidaten zu finden, ist alles andere als leicht. Eine frühzeitige Planung ist in meinen Augen absolut mit Priorität zu behandeln, denn es geht dabei um so viel mehr als nur um einen wirtschaftlichen Wechsel. Es geht auch um die Zukunft von Mitarbeitern und Kunden – und ja, auch in vielen Fällen um die Fortführung eines Lebenswerks. Frühzeitig über die Nachfolge nachzudenken, ermöglicht es Unternehmern nicht nur, alle Optionen genau zu prüfen, sondern auch, strategisch vorzugehen. Willst du eine interne Nachfolge aufbauen, sei es aus der Familie oder mit einem Leistungsträger aus dem Team? Oder strebst du einen Verkauf des Unternehmens an? Jede Option erfordert unterschiedliche Vorbereitungen.

### Zwei zentrale Fragen: Aufbau oder Verkauf?

Es ist eine Frage, vor der ich ebenfalls gestanden habe. Beide Optionen haben ihre Vor- und Nachteile. Baust du selbst einen Nachfolger auf, ist es super, dass der- oder diejenige bereits mit den Prozessen, der Unternehmenskultur, den Mitarbeitern, Kunden und den akuten Herausforderungen der Branche vertraut ist. Doch auch hier ist Vorsicht geboten: Eine Nachfolge funktioniert nur dann zuverlässig, wenn der Kandidat wirklich die Kompetenz und das Engagement mitbringt, das Unternehmen

Der Autor



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

erfolgreich zu führen. Aus diesem Grund halte ich die Vorstellung, dass Kinder unbedingt die Nachfolge des Familienunternehmens antreten sollen, für überholt. Ich denke, die Vergangenheit hat schon oft genug gezeigt, wie leicht eine Firma in Schiefelage geraten kann, wenn der neue Nachfolger eigentlich lieber einer anderen Tätigkeit nachgehen würde oder sich vor der Verantwortung auf den Golfplatz flüchtet, um es mal überspitzt zu formulieren.

Ein Verkauf hingegen bietet die Möglichkeit, das Lebenswerk in neue Hände zu geben und gleichzeitig Kapital für den Ruhestand oder für neue Projekte freizusetzen. Wichtig ist dabei, das Unternehmen wirklich verkaufsbereit zu machen – von einer sauberen Buchhaltung bis hin zu attraktiven Zukunftsaussichten. Denn was bringt einem potenziellen Käufer ein wohlklingender Name, wenn dahinter nur noch eine wackelige Kulisse steht?

Ich habe mein Unternehmen, die Limbeck Group, im Jahr 2024 verkauft. Eine Entscheidung, die ich nicht von heute auf morgen gefällt habe; insgesamt habe ich gut zwei Jahre an diesem Prozess gearbeitet. Und ich gebe zu: Natürlich hatte ich auch früher mal den Gedanken, dass es schön wäre, wenn mein Sohn die Firma übernehmen würde. Er hat selbst eine ▶

»Eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge ist kein Selbstläufer, doch mit der richtigen Vorbereitung und Strategie absolut machbar.«





»Frühzeitig über die Nachfolge nachzudenken, ermöglicht es Unternehmern nicht nur, alle Optionen genau zu prüfen, sondern auch, strategisch vorzugehen.«

Weile im Unternehmen mitgearbeitet, war sogar Geschäftsführer einer der Tochterfirmen und hatte von Anfang an eine echte Begeisterung für das Thema Vertrieb. Dann hat er sich allerdings dazu entschieden, nochmal zu studieren und dann in einer anderen Firma im Sales durchzustarten. Warum ich das erzähle? Weil so etwas passiert. Pläne ändern sich. Ich bin stolz darauf, wie mein Sohn seinen Weg geht. Und auf keinen Fall hätte ich gewollt, dass er den Weg als Nachfolger nur aus Pflichtgefühl mir gegenüber einschlägt. So ein Erwartungsdruck führt eher zu Konflikten und Frust als zum Erfolg. Ich bin absolut fein damit, wie es gelaufen ist – und freue

mich darüber, ein neues Kapitel als Unternehmer aufschlagen zu können.

### Fünf Tipps für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge

Im Laufe der vergangenen 30 Jahre habe ich als Unternehmer Einiges erlebt. Bevor ich mich selbstständig gemacht habe, hatte ich selbst mal eine Nachfolge angestrebt und wollte das Trainingsinstitut kaufen, für das ich als Partner tätig war. Aus verschiedenen Gründen hat es damals nicht geklappt. Eine Erfahrung, über die ich froh bin. Zum einen, weil ich sonst die Limbeck Group vielleicht nicht gegründet hätte, zum anderen, weil ich so schon

früh erlebt habe, wie wichtig es ist, immer auch ein Auge auf die Zukunft des eigenen Unternehmens zu richten.

In meinen Unternehmer-Mentorings bin ich schon öfter von Teilnehmern gefragt worden, worauf es wirklich ankommt bei dem Thema Nachfolge und welche Tipps ich ihnen geben könnte. Grundsätzlich lässt sich das nicht verallgemeinern, denn jedes Unternehmen hat seine individuellen Strukturen, Gegebenheiten und Herausforderungen, die in die Überlegungen mit einfließen müssen. Fünf Punkte halte ich allerdings für universal wichtig:

#### 1. Frühzeitig planen:

Bei mir ist es gut gelaufen. Ich würde jedoch jedem raten, sich am besten schon fünf Jahre oder mehr vor dem geplanten Übergabedatum Gedanken zu machen und Pläne zu entwickeln. Denn so bleibt genug Zeit, Kandidaten zu identifizieren, Prozesse zu optimieren und potenzielle Stolpersteine aus dem Weg zu räumen.

#### 2. Klare Ziele definieren:

Überleg dir vorher, ob du eine interne Nachfolge oder einen Verkauf bevorzugst – und richte die Strategie danach aus! Klare Ziele erleichtern alle weiteren Schritte.

#### 3. Wert des Unternehmens ermitteln:

Lass dein Unternehmen professionell bewerten! Nur so kannst du realistische Preisvorstellungen entwickeln und gezielt auf einen Verkauf hinarbeiten.

#### 4. Kommunikation ist der Schlüssel:

Auch wenn es als Eigentümer deine Entscheidung ist, halte ich es für sinnvoll, das Kernteam und wichtige Stakeholder rechtzeitig zu informieren und über die Entwicklungen auf dem Laufenden zu halten. Offene Kommunikation sorgt für Vertrauen und minimiert Unsicherheiten.

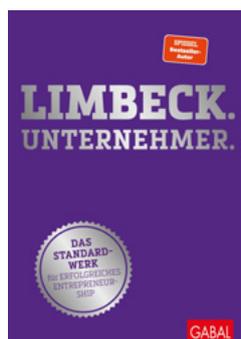
#### 5. Professionelle Unterstützung holen:

Hol dir Experten an Bord – von Steuerberatern über Juristen bis hin zu Mentoren mit Erfahrung in der Nachfolge! Es gab Tage, da habe ich mehr mit meinem Anwalt gesprochen als mit meiner Partnerin. Diese Unterstützung ist unbedingt nötig, um die Komplexität des Prozesses souverän zu meistern.

#### Lebenswerk in gute Hände übergeben

Eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge ist kein Selbstläufer, doch mit der richtigen Vorbereitung und Strategie absolut machbar. Der erste Schritt: Nimm dir die Zeit, um deine Ziele zu definieren und die nötigen Schritte einzuleiten. Dabei biete ich Unternehmern ebenfalls meine Unterstützung an. Warte nicht, bis die Zeit drängt – sondern handle jetzt, damit dein Lebenswerk in die richtigen Hände gelangt! ♦

»Limbeck. Unternehmer.«  
von **Martin Limbeck**  
352 Seiten  
Erschienen: November 2023  
GABAL Verlag  
ISBN: 978-3-96739-153-4



# »Später!«

## BEST OF VERTRÄGE VERHANDELN

**H**aben Sie auch so Ihre Probleme mit der Abarbeitung von unangenehmen Themen? Das kann die Abgabe der Steuererklärung sein, aber auch das Ansprechen unangenehmer Punkte in einer Verhandlung. Wir wissen, dass ein bestimmtes Thema geklärt werden muss, es brennt uns auch unter den Nägeln, aber wir eiern herum und wollen es nicht ansprechen. Ganz falsch wäre es, diese Themen unter den Teppich zu kehren – in der Hoffnung, dass »schon alles gut wird«. Wird es nämlich meistens nicht. Das haben wir schon bei Harry Potter gemerkt, obwohl der Name des dunklen Lords nicht ausgesprochen werden durfte. Und Russisch Roulette gehört auch in keine Vertragsverhandlung.



»Erfolgreich verhandeln«  
von **Jörg Kupjetz**  
168 Seiten  
Erscheint: 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.

Ähnlich gelagert sind die Fälle, in denen das Thema zwar angesprochen, aber erst einmal für einen späteren Zeitpunkt »geparkt« wird. Ich habe schon Verhandlungen erlebt, bei denen ich erklären musste, dass der Parkplatz jetzt wegen Überfüllung geschlossen wird.

Sicherlich kann es manchmal Sinn machen, Themen aufzuschieben, den Gang der Verhandlung und die Argumentation des Verhandlungspartners abzuwarten. Aber in den meisten Fällen gibt ein »Später« aus meiner Erfahrung heraus keinen Mehrwert. Die andere Seite macht ungerne Zugeständnisse, solange »das Thema« noch nicht geklärt ist.

Also Ärmel hochkrempeln und lösen! Das ist dann wie bei der Steuerklärung: Wochenlang prokrastiniert man und trägt das Thema mit sich rum und dann ist am Ende doch alles in einer Stunde erledigt.

Wenn nun partout keine Lösung hier und jetzt auf den Tisch soll und man sich auf einen Termin in der Zukunft vertrag, dann muss das immer mit »Hausaufgaben« flankierend passieren: Die Parteien müssen sich bis zum nächsten Treffen Lösungsalternativen überlegen, da man sonst doch nur die alte Argumentation wiederholt. Eine weitere sinnlose Schleife und täglich grüßt das Murmeltier.

Manchmal empfiehlt es sich, die Verhandlungspartner auszutauschen, insbesondere dann, wenn jemand wenig entscheidungsfreudig ist oder doch nur auf Autoritäten innerhalb seiner Organisation verweist. Manchmal stehen technische oder administrative Details der Lösungsfindung im Wege.

Was immer es auch ist: Räumen Sie es weg und verschieben Sie nicht auf »später«. Das weiß schon der Volksmund seit vielen Jahren: Was du heute kannst besorgen (und zu einer Entscheidung bringen), verschiebe nicht auf morgen! ♦

# Als Unternehmerin **bloß nicht** bescheiden sein!

AUSZUG AUS DEM BUCH »BELIEVE IT! VON UNTERSCHÄTZT ZU UNAUFHALTSAM  
- MIT SELBSTVERTRAUEN ZUM EIGENEN BUSINESS« VON JAMIE KERN LIMA



**H**aben Sie schon einmal auf ein Kompliment reagiert, indem Sie sich selbst kleingeredet haben? Frauen verbünden sich so oft miteinander über wahrgenommene Probleme, nicht über die Erfolge. Wir lernen schon früh, dass wir, wenn wir über unsere persönlichen Siege sprechen, riskieren, von anderen abgelehnt und ausgeschlossen zu werden.

Frauen werden oft dazu erzogen, den Ball flach zu halten, nett und höflich zu sein und bei niemandem anzuecken. Ich bin also einerseits mutig und furchtlos, eine ungestüme Rebellin mit dem Mumm, ein erfolgreiches Unternehmen von null aufzubauen, und ich erzähle gerne davon, bin gerne Mentorin, Inspiratorin und Mutmacherin für andere, indem ich darüber spreche wie jetzt hier; und auf der anderen Seite hat man mir beigebracht, mich unwohl zu fühlen, wenn ich über meine Erfolge spreche, und als Angeberin. Und man hat mir definitiv beigebracht, dass man über finanziellen Erfolg niemals spricht, und dass alles, was mit Reichtum zu tun hat, so privat und diskret gehalten werden sollte wie eine Krankenakte. Ich wurde so erzogen, dass Leute, die ihren eigenen Erfolg herumposaunen, arrogant sind, in Grunde unsicher und eigentlich totale Idioten.

Als ich also den Anruf von Forbes auf dem Anrufbeantworter hatte, in dem sie mir mitteilten, dass sie mich auf ihre Liste von »Amerikas reichsten Selfmade-Frauen« setzen würden, rief ich nicht zurück. Ich ließ ihnen über die PR-Abteilung meines Unternehmens mitteilen, dass ich nicht daran interessiert war, mich öffentlich über mein persönliches Vermögen zu äußern, und stellte mir vor, wenn ich nicht mitmachte, würden sie mich nicht aufführen. Die Reporterin reagierte mit einer E-Mail, in der stand, dass sie genügend konkrete Daten gesammelt hätten, um ihre Einschätzung meines Vermögens so oder so zu veröffentlichen, und dass es veröffentlicht würde, ob ich mich nun dazu äußerte oder nicht. Was zum &\*§@?, dachte ich sofort! Mein Herz begann schneller zu schlagen, während ich die E-Mail weiterlas. Die Nachricht der Reporterin besagte, da man es ja sowieso drucken werde, wäre es für mich ideal, die Details über mein Vermögen zu bestätigen. Panik stieg in mir auf. Folgende Gedanken rasten durch meinen Kopf: Wie können die wissen, wie groß mein aktuelles Vermögen ist?, oder: Es waren so viele Banker und Anwälte beteiligt, als ich mein Unternehmen verkaufte, aber wer könnte eine solche Information rausgelassen haben?, oder: Ich werde mich auf keinen Fall zu so einer persönlichen Information äußern!, oder: Oh nein, wenn sie das veröffentlichen, wie wird sich das auf mein Leben auswirken?



## »Frauen werden oft dazu erzogen, den Ball flach zu halten, nett und höflich zu sein und bei niemandem anzuecken.«

Als L'Oréal den Kaufpreis von 1,2 Milliarden Dollar für IT Cosmetics in ihrer Pressemeldung angab und die Story in die Nachrichten kam, kamen aus dem Nichts plötzlich Leute auf mich zu und baten mich, ihre Hypothek abzubauen, drohten damit, mich zu verklagen, versuchten, mir irgendwie Geld rauszuleiern, baten mich, ihre Arztkosten zu übernehmen und alles, was man sich nur vorstellen kann. Aber der Verkaufspreis für ein Unternehmen ist das eine; mein persönliches Vermögen zu offenbaren, war etwas ganz anderes! Ich sagte der Forbes-Reporterin, ich würde absolut keinen Kommentar abgeben. Das war eine schwere Entscheidung, denn noch als Jungunternehmerin, als ich zu Hause Kekse backte und in der Schule für einen Dollar die Tüte verkaufte, hatte ich bereits

davon geträumt, auf dem Cover von Forbes zu erscheinen. Dass Forbes also überhaupt eine Ahnung hatte, wer ich war, fühlte sich für mich wie ein Traum an.

Ich glaube, mein Unternehmen ist so erfolgreich, weil es großartige Produkte mit der authentischen Mission kombiniert, die wir haben, einen Kulturwandel zu bewirken und die Kosmetikbranche im Sinne aller Frauen zu verändern. Diese Mission in Forbes zu beschreiben, wäre absolut wunderbar und würde dazu beitragen, sie zu beschleunigen. Außerdem fand ich, wenn ich ein paar Einzelheiten über meinen steinigsten Weg als Unternehmerin erzählte, könnte das anderen Hoffnung machen. Also beschloss ich, der Reporterin zu sagen, ich würde zwar meine ▶

Story erzählen, aber ich würde niemals über meine persönlichen Finanzen sprechen. Und das taten wir auch nicht. Sie hielt Wort und brachte das Thema nicht zur Sprache, als sie mich interviewte, und ihre wunderbar geschriebene Story war inspirierend und in der Intention verfasst, anderen Unternehmer\*innen zu dienen.

Aber sie sagte mir, dass sie dennoch eine Vermögenssumme angeben musste, und da ich keine Details lieferte, würden sie eben veröffentlichen, was sie aufgrund der öffentlich zugänglichen Daten schätzten. Denn jetzt kommt's: Es gab keine Möglichkeit für Forbes, die Höhe meines Privatvermögens genau zu erfahren. Sie kannten den Verkaufspreis unseres Unternehmens, aber sie wussten auch, dass wir zum Zeitpunkt des Verkaufs Private-Equity-Partner und Investoren hatten. Es gibt Leute, die ihr Unternehmen für eine Milliarde Dollar verkaufen und davon auch die ganze Milliarde Dollar bekommen, und andere, denen, nachdem ihre Investoren ausgezahlt wurden, nicht einmal eine Million Dollar bleibt. Was sie bei Forbes also tun, ist, aufgrund der Daten, die sie sammeln, und irgendwelcher Quellen und Einblicke, von denen sie glauben, dass sie korrekt sind, eine möglichst genaue Schätzung zu veröffentlichen.

An dem Tag, als die Forbes-Liste herauskam, stand es da schwarz auf weiß: »Jamie Kern Lima, CEO IT Cosmetics«, dann ihre Schätzung meines Privatvermögens. Mein Team bekam das Exemplar frisch aus der Presse, und als sie es mir in meinem Büro in die Hand drückten, schlug mir das Herz bis zum Hals, und alles, was ich sagen konnte, war: »WTF!« (Anmerkung: Ich habe ein Unternehmen aufgebaut, indem ich Gott bat, mich sein Werkzeug sein zu lassen und mir zu helfen, ihm auf die bestmögliche Weise zu dienen ... und jetzt platze ich in meinem Büro laut »WTF« heraus, und zwar nicht das Akronym.) Warum war das für mich eine so große Sache? Warum war ich so hin- und hergerissen zwischen Stolz, auf der Liste zu stehen (mein Ego?), und Scham und Angst, ich könnte arrogant oder prahlerisch wirken?



## »Eine der besten Seiten von finanziellem Erfolg ist, dass man das Geld nutzen kann, um Menschen zu helfen [...].«

Dann hatte ich Gedanken wie: Ich frage mich, ob ich in den Tagen, als ich als Bedienung bei Denny's arbeitete, gedacht hätte, dass ich eines Tages auf der Forbes-Liste stehen würde? Und für einen kurzen Moment hatte ich einen kleingeistigen Gedanken: Ich hoffe, all die Leute, die nicht an mich glaubt haben, sehen das!

Ich habe immer an das wirkungsvolle Prinzip eines Lewis-Howes-Zitats geglaubt:

»Ein wahrer Milliardär ist einer, der eine Milliarde Leben positiv beeinflusst.« Beyoncé, Taylor Swift, Meg Whitman und Oprah Winfrey waren auf der Liste, und ich wusste, ich befand mich in der Gesellschaft von Frauen, die enormen Einfluss ausübten. Eine der besten Seiten von finanziellem Erfolg ist, dass man das Geld nutzen kann, um Menschen zu helfen, so wie Paulo und ich es konnten, sowohl während wir das Unternehmen besaßen als auch nachdem wir es verkauft hatten. Diese Intention, Menschen zu dienen, ist es, was mir die Seele erwärmt und erhellt und was mich jeden Morgen aus dem Bett springen lässt. Ich messe Erfolg nicht an der Geldsumme oder dem Titel, den jemand hat. Ich messe ihn wirklich daran, inwieweit man damit etwas Sinnvolles beitragen kann. Aber war das der wahre Grund dafür, dass ich mein Unternehmen und meinen finanziellen Erfolg nicht öffentlich feiern wollte? Oder war es in Wahrheit, dass es in mir als Frau einfach so drinsteckt, mein Licht unter den Scheffel zu stellen und das Bescheidenheit zu nennen? ♦

**»Believe it!«**  
 von **Jamie Kern Lima**  
 288 Seiten  
 Erschienen: September 2022  
 Redline Verlag  
 ISBN: 978-3-868-81902-1



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.



Ab dem 24.01. bei Amazon Prime

**Staffel 1 von »Deutschland, deine Unternehmer« bald verfügbar!**

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



Amazon Prime Freevee

**Staffel 3: 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.

TALK



Di, 14.01.

**Expertin: Mit genug Vorbereitung in Gold und Silber investieren**

**Heyla Kaya**, Chief Sales Director von SWM, ist zu Gast im wirtschaft tv Talk mit Wirtschaft tv Chef-anchor Sascha Oliver Martin. Die Expertin erklärt, in welche Edelmetalle man 2025 investieren sollte und mit welchen Strategien man am meisten ...

NEWS



Fr, 10.01.

**Zuckerberg schafft Faktenprüfer ab**

Der Facebook-Konzern Meta hat umfassende Änderungen bei der Moderation von Online-Inhalten auf Instagram und Facebook angekündigt und will dafür unter anderem die Zusammenarbeit mit den sogenannten Faktenprüfern beenden, zunächst in den USA. Das berichtet die Deutsche Presse-Agentur ...



Mi, 15.01.

**Insolvenzen erreichen Niveau der Finanzkrise**

Die Zahl der Firmenpleiten in Deutschland liegt nach Einschätzung des Leiters der Insolvenzforschung am Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH), Steffen Müller, in etwa auf dem Niveau zu Zeiten der Finanzkrise 2009. Das berichtet die Deutsche Presse-Agentur. Man sei in einer Größenordnung, wo einzelne ...

Do, 16.01.

**Offiziell: Wettermanipulation aus Flugzeugen**

Immer wieder wird über mögliche Eingriffe auf Klima und Wetter aus der Luft diskutiert. In Thailand, wo die Smog-Situation besonders in der Hauptstadt Bangkok extrem ausgeprägt ist, soll jetzt ganz offiziell entsprechende Technik eingesetzt werden. Das berichtet die Deutsche Presse-Agentur ...



Mi, 08.01.

**Energieverband: Kalte Dunkelflaute wäre fatal**

Eine weitere Dunkelflaute wäre zum Zeitpunkt der deutschen Energiewende schon herausfordernd genug, meint **Dr. Ludwig Möhring**, Geschäftsführer des Bundesverbands Erdgas, Erdöl und Geoenergie. Doch was passiert, wenn alles ...

NEWS



Mo, 13.01.

**Einzelhandel: Starkes Jahresende 2024**

Der deutsche Einzelhandel hat laut einer ersten amtlichen Schätzung im vergangenen Jahr seinen Umsatz deutlich gesteigert. Die Erlöse sind im Vergleich zum Vorjahr nominal um 2,7 Prozent gestiegen, das prognostiziert das Statistische Bundesamt laut der Deutschen Presse-Agentur ...

Di, 14.01.

**VW-Manager erhalten 300 Millionen weniger**

Die Führungsetage von Volkswagen will sich mit einem millionenschweren Gehaltsverzicht am Sparprogramm des Konzerns beteiligen. Das Management werde bis 2030 voraussichtlich insgesamt einen Beitrag von über 300 Millionen Euro leisten ...

BÖRSE



Do, 02.01.

**Experten: Unternehmens-Strategien regelmäßig hinterfragen**

**Ulvi Aydin**, Interim Manager und CEO von AYCON Management Consulting, und **Vincent Aydin**, CCO von AYCON Management Consulting, sind zu Gast im wirtschaft tv Börsentalk. Im Gespräch mit Börsenkorrespondent Mick Knauff ...

Mo, 06.01.

**Experte: Digitalisierung – eine Investition in die Zukunft**

Wer auch in Zukunft auf dem Arbeitsmarkt mithalten möchte, der müsse in die Digitalisierung seines Unternehmens investieren, meint **René Hergenröther**, COO von S2 Software. Eine Möglichkeit zur Digitalisierung, der Kauf von ...

**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



# BEST OF WEB

## Marktmacht im Möbelhandel: XXXLutz will Porta-Gruppe übernehmen

Der österreichische Möbelkonzern XXXLutz beabsichtigt, die Porta-Gruppe zu übernehmen, die etwa 140 Standorte in Deutschland, Tschechien und der Slowakei betreibt. Dies teilten die beiden Unternehmen in einer gemeinsamen Erklärung mit. Vertreter der deutschen Möbelindustrie bezeichneten die Nachricht als »dramatische Nachricht.« »Käme dieser Kauf zustande, würde sich die ohnehin schon hohe Konzentration im deutschen Möbelhandel weiter verschärfen und eine bedrohliche Größenordnung erreichen«, erklärten die Verbände der deutschen Möbelindustrie. »Unsere mittelständischen Hersteller sehen sich seit Jahren einer wachsenden Marktmacht des Handels gegenüber und sind zu immer größeren Zugeständnissen gezwungen.«

Wie ein Sprecher der Deutschen Presse-Agentur mitteilte, sollen die rund 6.000 Arbeitsverträge der Porta-Mitarbeiter jedoch weiterhin unverändert bestehen bleiben. Auch seien derzeit keine Entlassungen geplant. Informationen zum Kaufpreis wurden nicht bekanntgegeben. Ob die Übernahme allerdings tatsächlich ...

*Den gesamten Beitrag finden Sie auf [founders-magazin.de](https://founders-magazin.de)*



### Finanzen



### Start-ups erhalten 17 Prozent mehr Wagniskapital

Nach einer Untersuchung der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft EY haben deutsche Start-ups im Jahr 2024 insgesamt über sieben Milliarden Euro an Wagniskapital akquiriert. Dies entspricht einem Anstieg von nahezu einer Milliarde Euro oder 17 Prozent im Vergleich zum Vorjahr, heißt es in einem Bericht auf der Onlineplattform des »Spiegel«. EY definiert dabei Start-ups als Unternehmen, die maximal zehn Jahre alt sind.

Diese Entwicklung zeigt, dass sich die Gründerlandschaft von der Krise erholt, die durch den Anstieg der Zinssätze ausgelöst wurde. Während der Pandemie profitierten deutsche Start-ups von einem Digitalisierungsschub und niedrigen Zinsen. Als jedoch die Zinsen infolge der Inflation anstiegen, ...

*Mehr von diesem Beitrag lesen Sie auf [founders-magazin.de](https://founders-magazin.de)*

### Wissen



### Mit LinkedIn zu mehr Jobsicherheit und Karrieresprüngen

Viele denken: »LinkedIn? Das mache ich, wenn ich es wirklich brauche.« Doch der Schlüssel zum Erfolg liegt darin, die Plattform proaktiv zu nutzen – bevor du einen neuen Job oder Auftrag suchst. Hier sind fünf Schritte, die deine berufliche Zukunft stabiler und erfolgreicher machen.

#### Ein vollständiges Profil erstellen

Dein LinkedIn-Profil ist deine digitale Visitenkarte. Setze auf ein hochauflösendes Portraitfoto, ein ansprechendes Banner und einen prägnanten Slogan. Damit erzeugst du sofort einen positiven Eindruck. Fülle weitere wesentliche Bereiche wie Info-Text, Berufserfahrung, Ausbildung, Ehrenamt und Auszeichnungen aus. Ein durchdachtes und vollständiges Profil zeigt ...

*Mehr von diesem Beitrag lesen Sie auf [founders-magazin.de](https://founders-magazin.de)*



## Aktuelles Überraschender Aufschwung: Deutsche Industrie legt deutlich zu

Die positiven Novemberzahlen ziehen sich durch mehrere Bereiche. Besonders stark war das Wachstum in der Energieerzeugung, die um saison- und kalenderbereinigte 5,6 Prozent zulegte. Überdurchschnittliche Zuwächse verzeichneten zudem das Baugewerbe mit einem Plus von 2,1 Prozent und der Bau von Flugzeugen, Schiffen, Zügen und Militärfahrzeugen. Hier stieg die Produktion um beeindruckende 11,4 Prozent.

Trotz der erfreulichen Zahlen bleibt eine nachhaltige Erholung aus. Das Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) bewertet den Anstieg skeptisch. Laut Analyst Nils Janssen sei der Produktionszuwachs »nicht viel mehr als ein Tropfen auf den heißen Stein«. Die Industrieproduktion lag 2024 etwa 4,5 Prozent unter dem Vorjahreswert und mehr als zehn Prozent unter dem Rekordniveau von 2018. Frühere Höchststände bleiben nach Einschätzung des IfW auf absehbare Zeit ...

Mehr von diesem Beitrag lesen Sie auf [founders-magazin.de](https://www.founders-magazin.de)

Bild: Depositphotos / Kzenon



### Bessermacher

von Arne Greskowiak  
208 Seiten, erschienen: Juni 2024  
Herder Verlag, ISBN: 978-3-451-60138-5

Athletikcoach Arne Greskowiak weiß, wie man Spitzensportler zum richtigen Zeitpunkt in Topform bringt. In 20 Jahren an der Seite von Athleten wie Dennis Schröder oder Leon Draisaitl hat er einen ganz individuellen Ansatz entwickelt. Im Mittelpunkt: die vier Säulen Training, Ernährung, Regeneration und Mindset – die Schlüssel zum Erfolg.

### Die Speaker-Bibel

von Alexander Müller und Stefan Frädrich  
336 Seiten, erschienen: Juni 2024  
Next Level Verlag, ISBN: 978-3-689-36009-2

Alexander Müller und Stefan Frädrich, Macher des Europas führende Coaching- und Speakingplattform Greater, haben schon Hunderten geholfen, Speaker zu werden. In diesem Buch verraten sie ihr Erfolgskonzept. Und sie beschreiben den Weg ihres Unternehmens zu einem relevanten Player in der Weiterbildungszene.



### Die zehn größten Führungsfehler

von Maren Lehky  
296 Seiten, erschienen: September 2017  
Campus Verlag, ISBN: 978-3-442-39381-7

Das Potenzial der Mitarbeiterin, die jetzt bei der Konkurrenz brilliert, zu spät erkannt? Oder falsche Informationspolitik betrieben? Aus Fehlern kann man lernen – zum Glück auch, indem man die der anderen vermeidet! Die erfahrene Managementberaterin Maren Lehky benennt die zehn häufigsten Führungsfehler.

### Systemische Fragetechniken für Führungskräfte

von Maik Schiffer  
154 Seiten, erschienen: Januar 2023  
Modern Leader Verlag, ISBN: 978-3-949-67551-5

Unklare Kommunikation ist der Ursprung vieler zwischenmenschlicher Probleme. Dieses Buch von Maik Schiffer unterstützt, effektiv und überzeugend zu kommunizieren. Sind Sie bereit, Ihre Führungsqualitäten auf das nächste Level zu bringen? Verinnerlichen Sie das neue Wissen mit Hilfe einprägsamer Praxisbeispiele und aktiven Übungen.



### Zeitmanagement lernen und Fokus steigern

von Mona Tenjo  
200 Seiten, erschienen: Juli 2020  
Cherry Books, ISBN: 978-3-965-83393-9

Dieses Buch von Mona Tenjo zeigt die besten Methoden aus der Praxis für den Aufbau des richtigen Mindsets und stellt einen praktischen Werkzeugkasten mit Techniken, die für ein effizientes Zeitmanagement unabdingbar wichtig sind, zur Verfügung. Außerdem erfahren Sie, wie Sie konzentriert arbeiten und Ablenkungen eliminieren.

Cover: Herder Verlag, Next Level Verlag, Campus Verlag, Modern Leader Verlag, Cherry Books

**W** *wirtschaft tv* original

DEUTSCHLAND, DEINE  
**UNTERNEHMER**

**STAFFEL 1**

Ab dem  
**24.01.**  
streamen



Verfügbar auf

**Amazon**  
Prime Video

**Apple TV**  
iTunes

EINE PRODUKTION VON WIRTSCHAFT TV

PRODUZENT JULIEN BACKHAUS, REGIE ALESSANDRO ESPOSITO, JANNIK GRAMM

KAMERA JANNIK GRAMM, PATRICK REYMAN, JENNIFER MOTTE, MARC CONZELMANN, MATHIAS BINDER

POSTPRODUKTION NICO LINK, TON LUTZ LUCAS ERLER, TIMO LETZGUS, LICHT SASCHA HESS

SET-RUNNER MARIUS TAG, SPRECHER MATHIAS BAUER, KOORDINATION CÉLINE FISCHER, JASMIN PÄPER

REDAKTION MARTINA KARACZKO, LEA TRÄGENAP, SASCHA OLIVER MARTIN, LIZENZEN STEVEN PRIESS