

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich, Schweden

Ausgabe 17

**LISA JASPERS &
NAOMI RYLAND**

Sarting a Revolution



MARTIN LIMBECK

Unternehmer-
Verantwortung

RYAN REYNOLDS

610 Mio. Dollar-Deal

Wege zum
Erfolg

**Dwayne Johnson
der Fels im Branding**

BRANDING



UNTERNEHMER ZU SEIN BEDEUTET, **VERANTWORTUNG** ZU ÜBERNEHMEN



Siemens macht es schon länger vor: Um Gesundheit und Wohlbefinden der Mitarbeiter zu fördern ist an jedem größeren Standort ein firmeneigenes Fitness-Studio inklusive Trainern, Physiotherapeuten und Masseuren eingerichtet.

Den Traum vom Unternehmertum hegen nach wie vor viele Menschen. Auch wenn die Zahl derer, die tatsächlich den Schritt in eine selbstbestimmte Zukunft wagen, aktuell krisenbedingt etwas geringer ausfällt. Aus eigener Erfahrung kann ich jedoch sagen: Den perfekten Zeitpunkt für den Start gibt es sowieso nicht. Es kann immer etwas passieren – du weißt es nur noch nicht. Daher sollte eine Krise allein noch lange kein Hinderungsgrund sein, sich auf eigene unternehmerische Beine zu stellen.

»Vor allem jüngere Menschen haben oftmals gar kein richtiges Verständnis davon, was Unternehmertum eigentlich bedeutet.«

Unternehmertum ist mehr als Freiheit und Partys

Was mir allerdings immer wieder auffällt: Vor allem jüngere Menschen haben oftmals gar kein richtiges Verständnis davon, was Unternehmertum eigentlich bedeutet. Sie machen sich selbstständig, weil sie mit ihren Vorgesetzten nicht klarkommen und selbst bestimmen wollen, wie der Hase läuft. Oder, weil sie glauben, auf diesem Weg am schnellsten nicht mehr arbeiten zu müssen und um die Welt reisen zu können. Und weil sie vom scheinbaren Glamour träumen: ständig coole Partys, Preisverleihungen und so weiter. Klar gehören solche Sachen unter Umständen dazu. Dem voraus geht jedoch in der Regel eine ziemliche lange Durststrecke. Während der du alleine bis spät nachts am Schreibtisch sitzt oder quer durchs Land reist, um Investoren und Kunden zu gewinnen. Während deine Freunde Partys feiern, heiraten und Kinder bekommen und du von all dem nichts mitbekommst, weil du keine Zeit hast. Warum ich das so drastisch beschreibe? Weil ich es selbst erlebt habe. Und weil der Wunsch nach Geld und Bekanntheit als Antreiber nicht ausreicht. Du brauchst eine Idee, für die du brennst. Die dich auch nach dem x-ten Fehlschlag noch zum Weitermachen bringt. Die dir das Gefühl gibt, dass sich dieser Einsatz auf jeden Fall lohnt. Also: Was ist dein „Warum“?

Einen Beitrag leisten und der Welt etwas zurückgeben

Was für mich außerdem ein wichtiger Aspekt ist, den viele oft beiseiteschieben: Unternehmer zu sein, bedeutet nicht nur, wirtschaftliche Entscheidungen zu treffen und Mitarbeiter zu führen. Als Unternehmer empfinde ich es auch als meine Verantwortung, einen Beitrag zur Gesellschaft zu leisten und etwas zurückzugeben. Ich engagiere mich daher intensiv als Botschafter für Kinderlachen e.V. – nicht nur, indem ich Geld spende. Kinder sind unsere Zukunft. Daher möchte ich meinen Teil dazu beitragen und denen helfen, denen es nicht so gut geht. Im vergangenen Jahr habe ich zum Beispiel ein Zeltlager für benachteiligte Jugendliche in der Nähe meines Wohnorts auf die Beine gestellt, inklusive Programm und allem, was dazu gehört. Das war für mich eine sehr bewegende Erfahrung. Und ich hoffe sehr, dass die allgemeinen Umstände es bald wieder zulassen, eine neue Aktion zu planen und zu realisieren.

Mitarbeiter sind keine Arbeitskräfte, sondern Familie

Verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln bedeutet für mich außerdem, dass du dich als Unternehmer nicht nur um den Gewinn, sondern vor allem auch um deine Mitarbeiter kümmerst. Ich erinnere mich noch gut an den medialen Aufschrei, als Adidas zu Beginn des Lockdowns verkündete, keine Miete mehr für seine geschlossenen Läden zahlen zu wollen. Da stellen sich mir die Nackenhaare hoch. Diejenigen, die diese Entscheidung getroffen haben, sind mit Sicherheit finanziell mehr als gut abgesichert. Und trauen sich ernsthaft, so etwas rauszuhauen – während ihre Verkäufer in eben diesen Läden nicht wissen, wie sie im nächsten Monat ihre Wohnung zahlen sollen. Ganz übel.

»Du brauchst eine Idee, für die du brennst. Die dich auch nach dem x-ten Fehlschlag noch zum Weitermachen bringt.«

Als Unternehmer ist es deine Pflicht, dich um deine Leute zu kümmern. Und das nicht nur in Krisenzeiten. Sonst hast du im „War for Talents“ ziemlich schlechte Karten. Wer mit seinen Mitarbeitern ernsthaft tagelang über eine nachweislich hilfreiche Software, eine hellere Schreibtischlampe oder einen Laptop fürs Homeoffice diskutiert, hat es noch nicht kapiert. Es geht nicht um den Wert dieser Dinge an sich. Es geht um das, was du mit deinem Verhalten aussagst. Nämlich, dass deine Leute es dir nicht wert sind, mehr Geld als nötig für sie auszugeben. Über Mitarbeiterfluktuation braucht sich in so einem Fall keiner wundern. Für mich ist es selbstverständlich, dass ich zum Beispiel meinem Mitarbeiter einen höhenverstellbaren Schreibtisch organisiere, wenn er über ständige Rückenschmerzen klagt. Und das nicht primär, weil ich Krankheitstage vermeiden möchte – sondern weil es mir wichtig ist, dass es meinen Leuten gut geht und sie gerne zur Arbeit kommen. Denn das ist eine entscheidende Basis für unternehmerischen Erfolg.

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

