



Martin Limbeck erklärt, warum sich Hobby und Beruf klar unterscheiden.

Mache dein Hobby zum Beruf, dann brauchst du ein Leben lang nicht arbeiten.“

Bestimmt hast du diesen Spruch schon mal gehört, oder? Um es ganz deutlich zu sagen: Ich halte davon gar nichts. Weil Hobby und Beruf für mich zwei verschiedene Paar Schuhe sind. Geh mal in dich und frag dich, was dein Hobby ist und warum du es gerne tust. Ich gehe zum Beispiel gerne Angeln. Weil ich dabei runterkommen kann. Ich genieße die Ruhe, die Natur und verbringe meistens dabei auch Zeit mit meinen Hunden. Wie soll ich das bitte zum Beruf machen? Indem ich ein Angelfachgeschäft eröffne oder Sportfischer werde? Klar könnte ich das machen – doch damit ginge mir garantiert der Spaß an der Sache verloren. Weil es dann keine Entspannung mehr ist. Weil ich dann

nicht mehr Angeln kann, wenn ich Lust dazu habe. Sondern weil ich dann Angeln muss, um Geld zu verdienen. Und zu allem

Ich war für mein junges Alter wahnsinnig erfolgreich. Und das habe ich vor allem meinem Fleiß und meiner Hartnäckigkeit zu verdanken. Das sind Werte, die viele junge Menschen heute gar nicht mehr kennen.

Überfluss müsste ich mir dann auch noch ein neues Hobby suchen. Nein danke!

Erfolg ist das Resultat von Disziplin, Fleiß und harter Arbeit

Natürlich ist es sinnvoll, einen Beruf zu ergreifen, der im Idealfall für dich auch eine Berufung ist. Doch weißt du das immer von Anfang an? Oft ergibt sich so was auch. Für mich war früh klar: Wenn ich groß bin, will ich Porsche fahren. Also habe ich mich gefragt: Welcher Beruf ermöglicht

mir das? Ich habe schnell gemerkt, dass ich eine große Klappe habe und ein Händchen dafür, Menschen etwas zu verkaufen. Damit

war die Richtung klar. Doch auch ich bin nicht eines Tages wach geworden und hatte die Schlüssel für einen 911 auf dem Nachttisch liegen. Der Weg dorthin war steil, steinig und gepflastert mit Hindernissen. Ich erinnere mich noch wie heute

an die Schulung, die ich zu Beginn meiner Verkäuferlaufbahn mitgemacht habe. Zwei Wochen Produktschulung und Übungen, dann ging es raus auf die Fläche. Wir waren ein Haufen hoch motivierter junger Kerle – doch nach zwei Jahren waren von den 28, die mit mir gemeinsam angefangen hatten, nur noch zwei Juniorverkäufer übrig.

Ich habe geackert wie ein Verrückter. Ablehnung und Absagen waren mir egal. Aufstehen, Mund abwischen, weitermachen.

Anstrengung steht auch im Alphabet vor Erfolg!

Ich war für mein junges Alter wahnsinnig erfolgreich. Und das habe ich vor allem meinem Fleiß und meiner Hartnäckigkeit zu verdanken. Das sind Werte, die viele junge Menschen heute gar nicht mehr kennen. Weil sie sich im Leben bisher nicht anstrengen mussten. Weil Mami und Papi sofort eingesprungen sind und alles aus dem Weg geräumt haben, was für das Kind unangenehm werden könnte. Das Training beim

Fußballverein macht keinen Spaß, weil der Trainer nicht sofort erkennt, dass er es mit dem nächsten Ronaldo zu tun hat? Macht nichts, dann wird eben der nächste Verein ausprobiert. Und über das, was sich inzwischen an den Schulen abspielt, möchte ich eigentlich gar nicht reden. Eltern, die allen Ernstes mit den Lehrern Noten ausdiskutieren und vor Gericht ziehen? Mein Vater hat höchstens gesagt: „Geschieht dir recht,

streng dich beim nächsten Mal halt mehr an.“ Ich bin extrem dankbar für die Werte, die mir meine Eltern vermittelt haben.

Dranbleiben und durchbeißen!

Als Unternehmer merke ich heute am eigenen Leib, was aus diesen Kindern wird. Die meisten sind gar nicht in der Lage, sich durchzubeißen. Der eine oder andere taumelt noch mit Anfang dreißig orien-

Wir waren ein Haufen hoch motivierter junger Kerle – doch nach zwei Jahren waren von den 28, die mit mir gemeinsam angefangen hatten, nur noch zwei Juniorverkäufer übrig.





Sie hat am eigenen Leib erfahren müssen, wie ihr Hobby zum Albtraum wurde. Sie musste ständig trainieren, um in Shape zu bleiben. Denn bereits ein oder zwei Kilo mehr wurden von den Fans mit Argusaugen erspäht und kommentiert.

tierungslos durchs Leben, weil einfach nicht der passende Job oder Arbeitgeber dabei ist. In der Regel siehst du diese Mitarbeiter auch nicht lange. Immer öfter erlebe ich es, dass ein Mitarbeiter bereits nach wenigen Wochen wieder hinschmeißt. Weil er sich den Arbeitsalltag anders vorgestellt hat. Weil ihm der Job doch nicht so liegt. Weil er zu wenig Zeit für seine Freundin hat. Und so weiter. Inzwischen kannst du als Unternehmer schon froh sein, wenn du überhaupt den Grund erfährst. Denn viele junge Menschen trauen sich nicht, ihn dir ins Gesicht zu sagen. Die kommen einfach am nächsten Tag nicht mehr ins Büro. Dann darfst du ihnen hinterher telefonieren. Und nur die wenigsten haben den Arsch in der Hose, eine Sache wenigstens ordentlich zu Ende zu bringen. Noch zwei Wochen bis Monatsende? Keinen Bock – und schon flattert die Krankschreibung ins Haus. Ganz ehrlich: Das hätten wir uns früher niemals getraut!

Seifenblasen-Träume und finstere Aussichten

Und es ist genau diese Generation, die davon träumt, ihr Hobby zum Beruf zu machen. Um möglichst gechillt zur ersten Million zu kommen. So viel Platz gibt es am Markt jedoch gar nicht für die ganzen Profi-Gamer und Möchtegern-Influencer. Und wer in diesem Feld erfolgreich sein möchte, muss auch ganz schön ranklotzen. Erinnerst

du dich an die Fitness-Influencerin Sophia Thiel, die 2019 plötzlich von der Bildfläche verschwand und über eine Million Follower ratlos zurückließ? Sie hat am eigenen Leib erfahren müssen, wie ihr Hobby zum Albtraum wurde. Sie musste ständig trainieren, um in Shape zu bleiben. Denn bereits ein oder zwei Kilo mehr wurden von den Fans mit Argusaugen erspäht und kommentiert. Die immer schneller wachsende Community forderte noch mehr Stories, Content

und ständige Präsenz. Das klingt für mich nicht mehr nach Hobby und Spaß, sondern nach einem echten Knochenjob. Die Folge im Fall von Sophia: ein physischer

Doch manchmal bleibt mir auch da echt die Spucke weg. Dann sitzen da drei junge Kerle Anfang zwanzig und erzählen mir von ihrer Geschäftsidee. Und das, was sie am besten ausgearbeitet haben, ist der Exitplan.

Zusammenbruch und rund zwei Jahre völlige Social-Media-Abstinenz.

Also lieber ein Start-up gründen? Ich arbeite öfter mit jungen Gründern und fungiere auch als Business Angel. Doch manchmal bleibt mir auch da echt die Spucke weg. Dann sitzen da drei junge Kerle Anfang zwanzig und erzählen mir von ihrer Geschäftsidee. Und das, was sie am besten ausgearbeitet haben, ist der Exitplan. Kein Witz! Die wollen das Ding nur hochziehen, um es in drei Jahren zu verkaufen und dann gechillt von dem Ertrag zu leben. Mit der Einstellung kann das aus meiner Sicht nichts werden – egal, ob Hobby oder nicht. Und diese jungen Menschen sind die Zukunft unserer Wirtschaft. Na dann prost Mahlzeit Deutschland.

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.

