

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

ERFOLGREICHER UNTERNEHMER
WERDEN: IM NEUEN LIMBECK BUCH
ERFAHREN SIE, WIE ZEITGEMÄSSES
UNTERNEHMERTUM FUNKTIONIERT!

Autor Martin Limbeck lenkt Ihren Blick aufs Wesentliche
und motiviert Sie, das Unwichtige bleiben zu lassen.

Initiative 20 | *mach es einfach*
Nebentätigkeit 23



ZIKZ 66685



Anja Wunder
„Mit FitLine-Produkten
bewegen wir uns im
Premiumbereich“



Knut Stenert
Umgehung der
Sozialversicherungspflicht
ist nicht möglich



Sven Gabor Janszky
Im Jahr 2030: Wieviel Mensch
erträgt die Zukunft?

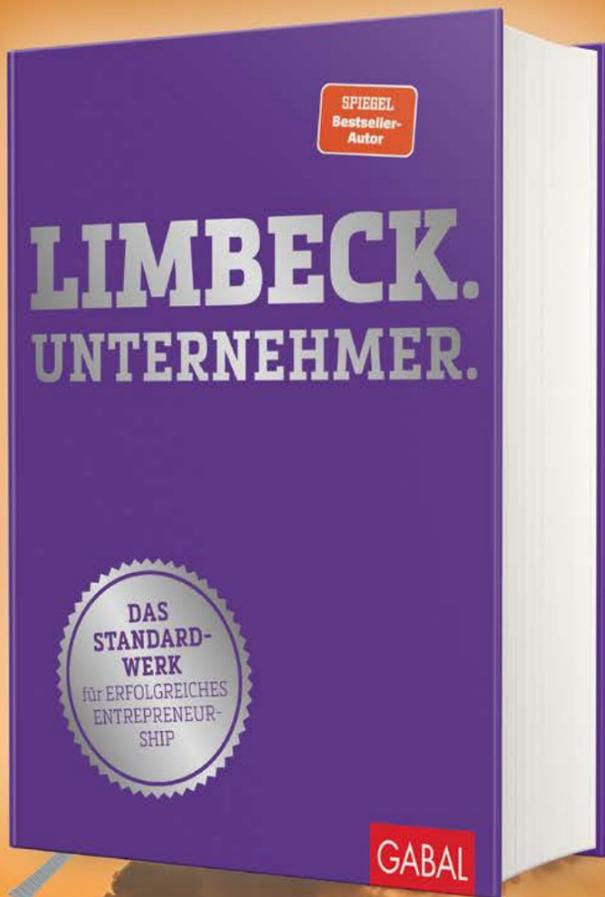


**Selbsttest
Herzinfarkt-Risiko**
Selbsttest Herzinfarkt-Risiko
Sofortauswertung: Wie
gefährdet sind Sie?



4 196668 504755

12



© Martin Limbeck / AdobeStock / Fantastic

UNTERNEHMERTUM: DAS LETZTE ABENTEUER DEUTSCHLANDS!

von Martin Limbeck

Sicher kennen Sie die Frage: »Und was machen Sie so?«. Entsprechend lauten dann die Antworten, beispielsweise »Ich bin Steuerprüfer.« – »Ich bin Busfahrerin.« – »Ich arbeite als Lehrer am Gymnasium.« Und so weiter. Doch was antworten Sie auf diese Frage, wenn Sie Selbstständiger oder Unternehmer sind? Sagen Sie dann: »Ich bin Unternehmer.« oder »Ich bin selbstständig.«?

Nein. Die meisten antworten darauf fachlich. Sie sagen, was sie verkaufen, herstellen oder welchen Kundennutzen sie liefern. Warum das so ist, woran viele Selbstständige und Unternehmer scheitern und was wir tun können, um wieder mehr Menschen Lust aufs Unternehmertum zu machen? Das erfahren Sie in diesem Artikel.

„Such dir lieber einen sicheren Job!“

Mein Eindruck ist, dass sich die Mehrheit der Menschen unter „Selbstständiger“ oder „Unternehmer“ gar nichts vorstellen kann. Weil diese Art des Arbeitens in unserem gesellschaftlichen Bewusstsein nicht als Beruf verankert ist. Oder hat Ihnen jemand in der Schule erklärt, dass Sie mit Ihren eigenen Ideen ein Geschäftsmodell entwickeln und ein Unternehmen gründen können?

Bei mir war das nicht so. Und wenn ich über Freunde und Bekannte so mitbekomme, was heute in der Schule läuft, hat sich daran leider nichts geändert. Keiner kommt auf die Idee, jungen Menschen mitzugeben, dass

sie auch selbst etwas auf die Beine stellen können. Stattdessen wird immer nur das Mindset gestärkt, dass eine Festanstellung das einzig Wahre ist. Da heißt es dann: »Such dir einen sicheren Job!« oder auch: »Du musst auf jeden Fall studieren, wenn du später gutes Geld verdienen willst!«

Zum Glück gibt es immer noch Menschen, die sich davon nicht aufhalten lassen. Wenn mich heute jemand fragt, ob ich etwas in meinem Leben anders machen würde, wenn ich die Möglichkeit dazu hätte – meine Antwort ist klar: Ich würde alles wieder genauso machen. Zum einen, weil ich dadurch zu dem Menschen geworden bin, der ich heute bin. Und zum anderen, weil ich mir nach wie vor

nichts Besseres vorstellen kann, als Unternehmer zu sein.

Unternehmer und Selbstständige sind die Bösen

Ich stelle allerdings gerade in der heutigen Zeit fest, dass immer weniger Menschen diese Ansicht teilen. Die Zahl der Gründungen in Deutschland ist rückläufig. Und eine Umfrage, die der Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) im Juli 2023 durchführte, spricht für sich: Jeder vierte Unternehmer in Deutschland spielt inzwischen mit dem Gedanken, sein Business an den Nagel zu hängen. Jeder Fünfte erwägt, zu verkaufen oder ins Ausland zu gehen. Die Überlegungen, die hinter diesen

erschreckenden Zahlen stecken, sind absolut nachvollziehbar: Die immer weiter steigenden Kosten und Steuerabgaben stehen in keinem Verhältnis mehr zu dem, was sich durch die Arbeit erwirtschaften lässt.

Und was ist mit denen, die am Ball bleiben und damit erfolgreich sind? Die halten sich fast alle bedeckt und versuchen, unter dem Radar zu fliegen. „Ich bin stolz darauf, Unternehmer zu sein!“ sagt kaum einer. Weil du dann in unserer Gesellschaft automatisch der Böse bist. Obwohl du Arbeitsplätze schaffst und dafür sorgst, dass Menschen in Lohn und Brot stehen.

Nur aus Spaß: Achten Sie mal drauf, wie in typischen deutschen Fernseh-

produktionen Selbstständige und Unternehmer dargestellt werden. Ohne Witz, meistens sind wir die zwielichtigen Gestalten, die irgendwelche unlauteren Dinge am Laufen haben. Weil es ja nicht sein kann, dass jemand auf diese Weise ehrliches Geld verdient. Es gibt sogar eine Studie, die ergeben hat, dass in mehr als 1.000 Folgen der Tatort-Reihe nicht etwa Berufskriminelle am häufigsten die Täter sind – sondern Unternehmer. Noch Fragen?

Unternehmertum und Selbstständigkeit sind ein Marathon

Zum Glück gibt es immer noch Menschen, die sich davon nicht abschrecken lassen und den Schritt in die Selbstständigkeit dennoch gehen.

◀
 Unser Wohlstand und der wirtschaftliche Erfolg unseres Landes ist vor allem das Ergebnis von Menschen, die ihre Ideen und Ihre Schaffenskraft als Unternehmer einbringen.

© AdobeStock / Onchira

Sei es als Franchise-partner, wie ich es zuerst auch getan habe, als freier Handelsvertreter oder mit der Gründung eines eigenen Unternehmens. Mal ehrlich: Was spricht schon dagegen? Schlimmstenfalls klappt es nicht und du suchst dir wieder eine Festanstellung.

Damit meine ich jedoch nicht, dass Sie das Thema auf die leichte Schulter nehmen sollen. Wenn ich eines in 30 Jahren Unternehmertum gelernt habe, dann das: Du entscheidest dich nicht, Unternehmer zu sein. Du wirst es. Und auf eines musst du dich unbedingt einstellen. Wenn du dein Business zum Erfolg bringen willst, hast du keinen Sprint vor dir, sondern einen echten Marathon. Einen Marathon, den du immer wieder und wieder läufst. Und den du durchziehst, auch wenn du Seitenstiche hast, die Beine schwer werden oder sich langsam die Sohle an einem deiner Schuhe ablöst. Ich denke, Sie wissen, was ich damit sagen will. Auf Dauer werden nur diejenigen erfolgreich sein, die Hartnäckigkeit und Durchhaltevermögen beweisen.

Dazu möchte ich Ihnen eine persönliche Geschichte erzählen. Wie der ein oder andere von Ihnen vielleicht weiß, war ich in meinem »früheren Leben« Verkäufer und später Vertriebsleiter in der Kopiererbranche. Ich war mit weitem Abstand der erfolgreichste Verkäufer im Unternehmen, machte die meisten Abschlüsse, die Kunden liebten mich. Irgendwann reichte mir das

nicht mehr. Also dachte ich mir: »Verkaufen kannst du, als Vertriebsleiter hast du dein Team gut nach vorne gebracht. Vertriebstrainer, das wäre es doch!« Und so wurde ich Franchise-partner bei einem Trainingsinstitut.

Was soll ich sagen? Natürlich hatte ich mir das leichter vorgestellt. Ich machte eine »Abschiedstournee« bei meinen Kunden, um ihnen meinen Nachfolger vorzustellen. Und ließ dabei natürlich fallen, dass sie mich bald als Vertriebstrainer für ihr Unternehmen buchen könnten. Ich hatte mir sogar ein Faxformular zusammengebastelt, dass ich jedem in die Hand drückte. Vielleicht war das zu dreist, das Formular zu gruselig – ich bekam jedenfalls von niemandem eine Rückmeldung. Das war die erste wichtige Erkenntnis für mich: Es interessiert keinen, wie erfolgreich du vorher warst. Als Trainer bist du jetzt wieder der Rookie, der sich beweisen muss. Und das gilt in jeder Branche, wenn du dort Fuß fassen willst.

Ohne Struktur geht es nicht

Was ich immer wieder erlebe, gerade auch bei selbstständigen Einzelunternehmern im Direktvertrieb: Viele scheitern aus dem einfachen Grund, dass sie sich verzetteln – und sich beim Thema Aufträge selbstüberschätzen. Egal, ob Sie Ihr Business erst mal nebenberuflich oder direkt hauptberuflich angehen – denken Sie immer daran, dass die Gewinnung von

Kunden eine Herausforderung sein kann. Sie brauchen Zeit, Energie und gute Sales-Skills, um potenzielle Käufer von den Produkten oder Dienstleistungen zu überzeugen. Dazu gehört auch, dass Sie das, was Sie anbieten, in- und auswendig kennen müssen. Selbstständiger Kundenberater wirst du im Direktvertrieb schnell. Ihnen sollte jedoch auch klar sein, dass Sie zusätzlich auch Zeit in Schulungen und Weiterbildungen investieren müssen, um für alle Kundenfragen gewappnet und immer auf dem neusten Stand zu sein.

Ich gebe es ehrlich zu: Von einer nebenberuflichen Selbstständigkeit halte



Ich sage Ihnen etwas: Wer verkaufen will, schafft es auch!

MARTIN LIMBECK

ich persönlich nicht so viel. In erster Linie, weil ich damit in meinem direkten Umfeld keine positiven Erfahrungen gemacht habe. Beispielsweise bei jungen Mitarbeitern, die versucht haben, sich nebenbei ein Standbein aufzubauen. Natürlich wollten sie so lange in ihrem sicheren Angestelltenverhältnis bleiben, bis die Geschäftsidee genug abwirft. Prinzipiell nachvollziehbar – doch um das wirklich durchzuziehen, musst du sehr diszipliniert sein und in der Lage sein, dich zu organisieren. Genau daran hapert es jedoch bei vielen Unternehmern ebenso wie angehenden Gründern oder Selbstständigen. Was ich stattdessen erlebt habe: Browserfenster, die schnell weggeklickt wurden, wenn ich um die Ecke kam. Nachlassende Leistung im Job, weil die Aufmerksamkeit einfach nicht mehr zu hundert Prozent da war. Sowas finde ich schade. Wenn du dich selbstständig

◀ *Organisation und Planung, – mit anderen Worten "Struktur" – sind unabdingbare Voraussetzung für unternehmerischen Erfolg*

machst, auch nebenberuflich, muss dir klar sein, dass du dafür Zeit brauchst. Und diese Zeit kannst du nicht von deinem Hauptberuf abknapsen, sondern nur von deiner Freizeit. Dazu musst du bereit sein.

Unternehmer zu sein bedeutet, dass du selbst entscheiden kannst, wann, wie und wo du was machst. Das klingt erst mal gut. Diese Freiheit kann allerdings auch ganz schnell zur Überforderung werden. Ich möchte jetzt niemandem Angst machen, doch die Zahlen sprechen für sich: 85 Prozent aller Neugründungen scheitern innerhalb der ersten drei Jahre. Unter anderem, weil die Gründer kein Selbstverständnis als Verkäufer haben und weil sie sich zu schade dafür sind, Dreck zu fressen – um es mal ganz drastisch zu formulieren. Es

gibt Unternehmer, die betrachten sich als Verkäufer. Und es gibt eben auch solche, die das Verkaufen lieber anderen überlassen würden. Doof nur, wenn du noch ganz am Anfang stehst und da kein anderer ist, der dir die Akquise abnehmen kann.

Als Unternehmer bist du immer der erste Verkäufer

„Ich bin eher so der Denker, verkaufen liegt mir nicht so ...“ höre ich immer mal wieder von Gründern ebenso wie gestandenen Unternehmern, die mich fragen, warum der Verkauf so schleppend läuft. Wissen Sie, was ich darauf am liebsten antworten würde? Dann leg mal los mit dem Denken! Denk nach und finde heraus, dass es mit deinem Unternehmenserfolg nichts wird, wenn du selbst als Kopf des Ganzen keine Energie in das Wichtigste steckst, was ein Unternehmen ausmacht – in den Vertrieb.

Gerade im Direktvertrieb dreht sich natürlich alles darum, kontinuierlich neue Aufträge zu schreiben. Ihr Einkommen hängt von Ihren Verkaufser-

folgen ab – und realistisch betrachtet kann es einige Zeit dauern, bis Sie regelmäßige Einnahmen erzielen. Damit das gelingt, ist es entscheidend, dass Sie das Thema nicht einfach laufen lassen, sondern ein System entwickeln, das für Sie funktioniert. Am Anfang klappt es oftmals ganz gut, Sie schreiben viele Aufträge. Doch dann sind alle Freunde und Bekannten und deren Freude versorgt – und die Erfolgskurve fällt steil ab.

Ich kann es nur in aller Deutlichkeit sagen: Egal, was Sie verkaufen, das Geschäft läuft nicht von allein. Außer vielleicht, wenn Sie einen Stand mit Mineralwasser in der Wüste haben. Wer heute schon keine Kunden mehr in der Pipeline hat, wird morgen auf dem Trockenen sitzen. Sie müssen akquirieren und dafür sorgen, dass Sie kontinuierlich mit neuen Interessenten in Kontakt kommen. Und jetzt kommen Sie mir bitte nicht damit, dass Sie dafür keine Zeit haben. Oder dass es immer so lange dauert und Sie so viel auf dem Tisch haben, dass Sie deswegen nicht mehr als fünf Telefonate am Tag schaffen und Ihnen Social Selling auch zu aufwändig ist. Ich sage Ihnen etwas: Wer verkaufen will, schafft es auch.

Zeit zum Verkaufen ist immer und überall!

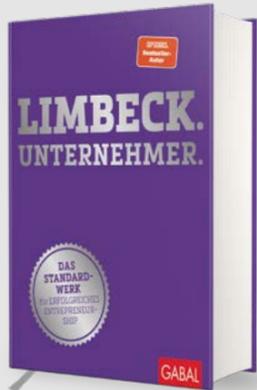
In diesem Zusammenhang möchte ich Ihnen von einem denkwürdigen Erlebnis erzählen, das ich im Januar 2023 hatte. Ich war eingeladen zum Neujahrsempfang der Familienunternehmer in Essen. Als Redner war Dr. Reinhard Zinkann angekündigt, geschäftsführender Gesellschafter der Miele-Gruppe. Auf seinen Auftritt war ich im Vorfeld bereits gespannt, weil ich über ihn schon viel Gutes gehört hatte. Und er hat auf ganzer Linie überzeugt. Grund dafür war jedoch nicht nur seine eloquente Rhetorik. Mich hat vor allem seine Reaktion auf eine Frage aus dem Publikum begeistert. Wie gesagt, alles Familienunternehmer dort im Saal. Da würdest du erwarten, dass einer danach fragt, wie Miele durch die Corona-Krise gekommen ist. Wie sie mit dem Thema Homeoffice umgegangen sind. Welche Herausforderungen Sie aktuell haben aufgrund der Inflation, ob der Verkauf von weißer Ware jetzt schleppender läuft oder sonst was. Diese Fragen kamen auch alle.

Doch ein Mann, selbst Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens, stand auf und sagte: „Herr

© AdobeStock / Dlok



Das neue Buch:



MARTIN LIMBECK
Limbeck. Unternehmer.

Das Standardwerk für erfolgreiches Entrepreneurship
352 Seiten, Hardcover
ISBN 978-3-96739-153-4
€ 49,00 (D)
GABAL Verlag, 2023

Vom Kopiererverkäufer zum vielfach ausgezeichneten Vertriebsexperten, Keynote-Speaker sowie erfolgreichen Entrepreneur und Unternehmercoach: Martin Limbeck hat eine Karriere hingelegt, die locker für mehrere Leben reicht. Hinter ihm liegen bereits 30 Jahre Unternehmertum mit allen Höhen und Tiefen – sein neues Buch „Limbeck. Unternehmer.“ bildet daher den folgerichtigen Abschluss seiner Standardwerk-Trilogie.

Der Spiegel-Bestseller-Autor lenkt den Blick schonungslos aufs Wesentliche und teilt sein Know-how ebenso wie seine Learnings rund um Themen wie Unternehmer-Mindset, Entwicklung von Geschäftsideen, Gründung, Unternehmensaufbau, Vertriebsfokussierung sowie Mitarbeiterführung und -entwicklung.

Das Ergebnis: Ein umfassendes Kompendium für alle, die daran arbeiten, ihre Company aufs nächste Level zu heben oder jetzt als Unternehmer oder Selbstständiger durchstarten wollen. Klar, wahr und auf den Punkt: Ein Buch für alle, die sich als Wertschöpfer und Leistungsträger verstehen und mit Freude immer wieder die Extrameile gehen, anstatt über Work-Life-Balance und 4-Tage-Woche zu sinnieren.

Mehr auf <https://limbeck-unternehmer.de>

Dr. Zinkann, meine Frau hat gesagt, dass ich heute nicht nach Hause kommen darf, ohne Sie gefragt zu haben, welches Modell die beste Miele Spülmaschine ist. Wir haben uns in der Pandemie verkauft und sind absolut nicht zufrieden.“ Und was tut Dr. Zinkann? Ich habe erwartet, dass er sich vielleicht die Visitenkarte geben lässt und die dann an die Vertriebsabteilung weitergibt. Oder ihm vielleicht die E-Mail-Adresse von einem Sales-Mitarbeiter nennt, an den er sich wenden soll. Weit gefehlt. Er lächelte, holte einen Stift aus der Tasche seines Sakkos und sagte: „Ich kann Ihnen auch direkt eine verkaufen!“ Mega! Nachdem die Fragerunde vorbei war, ging er zu dem Mann an den Tisch, notierte sich alle Daten und versprach, sich direkt am Montag persönlich darum zu kümmern.

Das hat mich ehrlich begeistert. Denn so sieht es für mich aus, wenn jemand Sales lebt und vorlebt. Und genau das ist auch Ihre Aufgabe, egal ob Sie Einzelunternehmer sind oder Ihr Unternehmen ein Vertriebsteam hat. Wenn Sie den Nutzen Ihres Angebots nicht auf den Punkt bringen können, wie sollen es dann Ihre Mitarbeiter schaffen?

Optimierte Zeitabläufe, um mehr zu erreichen

An dieser Stelle möchte ich nochmal auf das Thema Zeit zu sprechen kommen. Viele denken, dass es bei einer erfolgreichen Selbstständigkeit vor allem um die Ressource Geld geht. Keine Frage, Geld ist wichtig und es hilft Ihnen dabei, Ihr Unternehmen voranzubringen und das Business auszubauen. Doch viel wichtiger ist Ihr Umgang mit der Ressource Zeit. Warum? Zum einen, weil Sie kein Geld verdienen, wenn Sie Ihre Zeit nicht effizient und sinnvoll nutzen. Und zum anderen, weil Zeit endlich ist. Sie haben 24 Stunden am Tag, 365 Tage im Jahr – rein rechnerisch natürlich weniger,

weil Sie nicht Superman oder Wonder Woman sind und auch mal schlafen und sich eine Auszeit nehmen müssen. In einer Sache müssen wir uns einig sein: Egal, wie gut Sie sind – Zeit gewinnen Sie durch Ihre Arbeit nicht. Sie verlieren sie höchstens, indem Sie sie mit den falschen To-dos



■ Kann ich diese Sache delegieren? Seien Sie konsequent darin, wenn jemand diese Aufgabe schneller und

Mit der Entscheidung, sich selbstständig zu machen, treten Sie eine Lebensreise an.

MARTIN LIMBECK

verbringen und sich so lange überfrachten mit täglichen Nachschichten, bis Sie ihre Gesundheit unwiederbringlich schädigen.

Das Eisenhower-Prinzip kennen Sie bestimmt, oder? Sicherheitshalber bringe ich es hier nochmal kurz auf den Punkt: Es geht vor allem darum, dass Sie Wichtiges von Dringendem unterscheiden. Einen Kunden anrufen, den Termin ausmachen und den Abschluss eintüten, ist wichtig. Denn wenn Sie diese Aufgabe länger vor sich herschieben, bleibt schlimmstenfalls zum Monatsende der Kühlschrank leer. Dringend ist für Sie vielleicht, das Auto zu waschen, weil Sie am Abend Ihr Date abholen wollen. Doch Ihr Unternehmen bringen Sie damit keinen Schritt nach vorne. Klingt aus der Distanz betrachtet logisch. Die Herausforderung besteht darin, dass Sie diese Perspektive mit Blick auf Ihre To-dos einnehmen, und das jeden Tag aufs Neue. Nur dann wird es Ihnen gelingen, wirklich fokussiert zu arbeiten und am Ende des Tages nicht nur geschafft zu sein, sondern auch vieles geschafft zu haben.

besser als Sie erledigen kann. Beispielsweise Ihre Steuererklärung, Umsatzsteuervoranmeldung und solche Dinge.

■ Muss ich akut handeln? Oder kann das erst mal von selbst laufen oder warten? Sprich: ist es wichtig, dringend oder nichts von beidem?

Ich arbeite seit vielen Jahren mit einem Journal, das mir enorm dabei hilft, mich zu fokussieren. Jeden Abend setze ich mich hin, gehe meine To-dos und Termine für den nächsten Tag durch und trage mir ein, was ich jeweils erledigen und erreichen will. Meine Mitarbeiter sind es inzwischen gewöhnt, dass sie dann zu dieser Zeit öfter nochmal eine E-Mail oder Sprachnachricht von mir bekommen, weil ich mich während der Planung entscheide, etwas zu delegieren, oder gerne am Morgen noch weitere Informationen hätte.

Gib kein Geld aus, das du nicht hast!

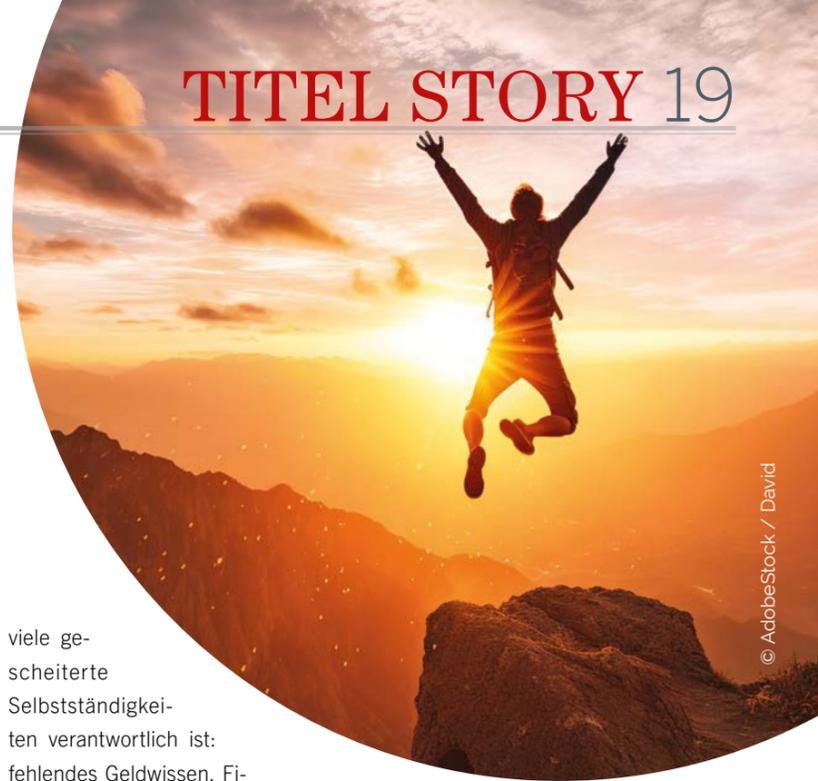
Neben einem schlechten Zeitmanagement und zu wenig Vertriebsfokus gibt es noch eine dritte Ursache, die für

► Unternehmertum ist mehr, als viel Geld zu verdienen – es ist die Reise zu einem anderen Leben

Mein Tipp für Sie: Stellen Sie sich mit Blick auf Ihre Aufgaben jeden Morgen, bevor Sie loslegen, die folgenden vier Fragen:

■ Muss ich das selbst machen? Beispielsweise planen, in welcher Reihenfolge Sie Ihre Kunden besuchen, damit Sie nicht kreuz und quer durchs Land fahren. Gegebenenfalls Zug- oder Flugtickets buchen und Sitzplätze reservieren. Rechnungen schreiben und verschicken. Spoiler: Nein! Als ich mich selbstständig gemacht habe, gab mir ein älterer Franchise-Partner den wertvollen Tipp, direkt in eine Teilzeit-Assistenz zu investieren, die diese Dinge für mich übernimmt. Dazu kann ich Ihnen nur raten! Denn was haben Sie dadurch? Mehr Zeit zum Verkaufen.

■ Lässt sich das automatisieren? Informieren Sie sich über digitale Tools, die Ihnen Arbeitsabläufe erleichtern. Digitale Telefonleitfäden, Angebotserstellung, automatisierte Rechnungserstellung und so weiter, es gibt so viele Möglichkeiten.



© AdobeStock / David

viele gescheiterte Selbstständigkeiten verantwortlich ist:

fehlendes Geldwissen. Finanzkompetenz ist das A und O, gerade wenn du dich entscheidest, Unternehmer zu werden. Ohne Verständnis für Geld, Geldflüsse und Vermögensaufbau bringt die beste Geschäftsidee nichts. Um es mal ganz simpel auf den Punkt zu bringen: Gib kein Geld aus, nur weil es da ist! Ich habe Unternehmer mit guten Ideen daran scheitern sehen, dass sie das Geld mit beiden Händen ausgegeben und dabei vergessen haben, genug für die Steuervorauszahlung fürs nächste Jahr beiseitezulegen.

Last, but not least noch ein Tipp aus eigener Erfahrung: Du brauchst auch nicht von Anfang an ein Vorzeige-Büro in Toplage, wenn du eh zum Kunden fährst oder Termine remote machst. Mein erstes Office habe ich damals im Wohnzimmer einer Zweizimmer-Wohnung eingerichtet. Mein Mitarbeiter hat dort mit mir jeden Tag auf einfachsten Möbeln gesessen. Ich habe erst mal keinen Pfennig auf Optik, Prestige oder sonst was verschwendet. Und genau das sollten Sie auch nicht tun. Legen Sie Ihren Fokus nicht darauf, was andere über Sie oder Ihr Business denken. Sondern nur darauf, dass das Geschäft läuft.

Unternehmertum ist eine Lebensreise

»Martin, wann wusstest du, dass du Unternehmen sein willst?« Diese Fra-

ge ist mir schon oft gestellt worden. Und ich verrate Ihnen etwas: Diesen einen Moment gibt es nicht. Du wirst nicht eines Morgens wach und denkst dir, dass heute ein guter Tag dafür ist, zum Gewerbeamt zu gehen. Doch es gibt einen anderen Moment, an den Sie sich mit Sicherheit erinnern: Der Moment, in dem Ihnen klar wurde, dass Sie für die Idee in Ihrem Kopf brennen. Das Gefühl, alles daransetzen zu wollen, mit Ihrer Arbeit etwas zu verändern. Es ist dieses Mindset, das Sie zum Unternehmer macht. Und es sind solche Menschen, die wir in unserem Land brauchen, gerade in Zeiten, wie wir sie aktuell erleben. Natürlich ist das Unternehmertum keine Spazierfahrt.

Mit der Entscheidung, sich selbstständig zu machen, sei es als Handelsvertreter im Direktvertrieb oder als Gründer eines eigenen Unternehmens, treten Sie eine Lebensreise an. Sie werden immer wieder vor neuen Herausforderungen stehen und ja, es wird auch nicht immer alles gleich wie am Schnürchen laufen. Auch ich habe nicht immer richtig gehandelt oder mit jeder Entscheidung richtig gelegen. Doch wenn ich jetzt auf die vergangenen 30 Jahre zurückblicke, kann ich aus vollem Herzen sagen: »Ich bin stolz und glücklich, Unternehmer zu sein.« Und genau das wünsche ich Ihnen auch.



Martin Limbeck

Martin Limbeck ist Gründer der Limbeck® Group, Mehrfachunternehmer, Investor, Wirtschaftssenator (EWS), Mitglied des BVMW Bundeswirtschaftssenats und einer der führenden Experten für Sales und Sales Leadership in Europa. Neben seiner Unternehmertätigkeit hält Martin Limbeck Vorträge und engagiert sich als Botschafter von Kinderlachen e.V. für kranke und hilfsbedürftige Kinder in Deutschland. Sein Wissen aus mehr als 30 Jahren Unternehmertum gibt er in seiner Mastermind-Gruppe „Gipfelstürmer“ (<https://gipfelstuermer-mastermind.de>) weiter.

Mehr auf <https://martinlimbeck.de>

WER MACHT WAS IM DIREKTVERTRIEB?



Jeden Monat wissen was im Direktvertrieb läuft

www.network-karriere.com

www.initiative-nebentaetigkeit.de