

# DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

# founders

Deutschland, Österreich

Ausgabe 57

**MARTIN LIMBECK**  
Den richtigen  
Zeitpunkt  
gibt es nicht!

**NICOLE WEHN**  
Von der gestressten  
Selbstständigen zur  
erfolgreichen  
Unternehmerin

**MANUEL TOLLE**  
»Der 100-  
Millionen-Exit«

**SEBASTIAN STIETZEL**  
Den Gründergeist  
frühzeitig wecken!



## »MOMAGER« KRIS JENNER

WIE EINE STEWARDESS EIN  
MILLIARDEN-IMPERIUM  
AUFGEBAUT HAT

Bilder: IMAGO / ABACAPRESS / PantherMediaSeller, Privat







**Das Wasser ist immer kalt  
- egal, wann du springst**



# Unternehmensgründung: DEN RICHTIGEN ZEITPUNKT GIBT ES NICHT!

EIN GASTBEITRAG VON MARTIN LIMBECK

**G**erade bei jungen Menschen erlebe ich immer wieder, dass sie den Start ihrer Selbstständigkeit von den seltsamsten Dingen abhängig machen. Da fragen mich manche ernsthaft: »Martin, sag mal: Welche Jahreszeit ist deiner Erfahrung nach am besten, um ein Unternehmen zu gründen? Bestimmt im Frühling, oder? Denn dann herrscht doch Aufbruchsstimmung. Es ist wieder länger hell, die Temperaturen steigen. Da haben die Leute sicher viel mehr Lust, zu kaufen.« Als ich das zum ersten Mal gehört habe, war ich echt irritiert. Denken Menschen wirklich so? In meinen Augen ist das völliger Blödsinn.

## **Das Wasser ist immer kalt – egal, wann du springst**

Wahrscheinlich gibt es andere, die stattdessen ihr Horoskop lesen, Karten legen und darauf warten, dass die Sterne günstig stehen. Wisst ihr, was ich da in meinem Kaffeesatz lese? Wenn du es ernst meinst, als Unternehmer durchzustarten, hör auf, Zeit zu verschwenden! Wenn du eine geile Idee hast, haben deine Kunden schon jetzt den »Need« danach – und nicht erst in einem halben Jahr.

Eine Ausnahme ist es vielleicht, wenn du ein Business planst, das stark saisonabhängig ist. Einen Skilift oder den Betrieb

einer Hütte startest du nicht im April, wenn bald der Schnee weggeschmolzen ist. Ein Ruderbootverleih im Dezember – auch herausfordernd. Doch davon mal abgesehen, gibt es keinen »richtigen« oder »falschen« Zeitpunkt, um als Unternehmer durchzustarten. ▶





## Was ich in diesem Zusammenhang auch wichtig finde: Du musst selbst die Entscheidung treffen, dass du springen willst.

Viele zögern unendlich lange vor dem Sprung ins kalte Wasser, weil sie Angst vor dem Unbekannten haben. Davor, erst mal keinen Boden unter den Füßen zu haben; sich neu orientieren zu müssen. Erinnerst ihr euch daran, wie es als Kind im Schwimmbad war? Immer wieder habt ihr den Sprungturm angeschaut. Beobachtet, wie andere Kinder scheinbar furchtlos ins Wasser springen, sei es aus drei oder fünf

Metern Höhe. Irgendwann habt ihr euch ein Herz gefasst und seid selbst die Leiter nach oben geklettert. Und steht dann an der Kante, schaut nach unten – manchmal minutenlang. Um dann doch wieder die Leiter nach unten zu klettern.

**Den Zeitpunkt bestimmst du allein!**  
Was ich in diesem Zusammenhang auch wichtig finde: Du musst selbst die

Entscheidung treffen, dass du springen willst. Oder, dass du deine Festanstellung kündigst. Ich finde es falsch, jemanden zu schubsen. Du kannst ihm oder ihr alle nötigen Informationen geben, dabei helfen, die Gründung vorzubereiten – doch durchziehen und springen und dann im Wasser schwimmen, das kann dir keiner abnehmen.

»Wie hast du entschieden, dass es für dich der richtige Zeitpunkt war?« Ganz einfach: Ich habe mich beispielsweise als angestellter Verkäufer mit Mitte zwanzig gefragt, wie lange ich noch so weitermachen soll. Klar hat mir der Job Spaß gemacht – doch mir haben die Herausforderungen gefehlt, das persönliche Wachstum. Es gab nichts, was ich noch erreichen konnte. Außer vielleicht noch mehr Provisionen. Doch das hat mich nicht mehr erfüllt. Ich wusste, dass ich gut verkaufen konnte. Und auch ein Händchen dafür hatte, es anderen beizubringen. Also war für mich klar: Ich wechsle die Seiten und werde Trainer. Sobald ich diese Entscheidung getroffen hatte, setzte ich alle Hebel in Bewegung, habe mich umgehört – und nach kürzester Zeit als Franchisemehrer eines Trainingsinstituts neu angefangen.

Ich verstehe nicht, warum so viele Menschen still vor sich hin leiden, anstatt ins Handeln zu kommen. Die sich mit einem

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





Job quälen, der ihnen keine Freunde mehr bereitet und keinen Sinn mehr vermittelt. Einfach aus dem Grund, weil es ja »vernünftiger« und »sicherer« ist, anstatt sich selbstständig zu machen. Rein auf dem Papier mag das vielleicht so sein. Doch willst du am Ende deines Lebens zurückblicken und die ganzen Chancen betrauern, die du nicht ergriffen hast? Für mich wäre das nichts.

### Die äußeren Umstände sind nicht entscheidend

Klar kann es passieren, dass sich eine großartige Idee doch als nicht so gut entpuppt oder dir die äußeren Bedingungen übel mitspielen. Ich habe auf Veranstaltungen wie dem »Founder Summit« im vergangenen Jahr mit Menschen gesprochen, die gehadert haben. Wäre es nicht besser, zu warten, bis der Ukraine-Krieg vorbei ist? Wenn du nicht gerade planst, Getreide von dort zu exportieren, sehe ich keinen Grund dazu. Denkt mal ein bisschen zurück: Menschen haben immer gegründet. Kurz vor dem Zweiten Weltkrieg, währenddessen und danach. Ebenso in der Weltwirtschaftskrise und so weiter. Es sind nicht die äußeren Umstände, die darüber entscheiden, ob dein Business toppt oder floppt. Nur mal so als Erinnerung: 80 Prozent aller Neugründungen scheitern in den ersten drei Jahren. Das tun sie jedoch nicht, weil sie zum falschen Zeitpunkt gestartet sind, sondern meistens, weil das Thema »Vertrieb« stiefmütterlich behandelt wurde.

### Mach dein Ding!

Und noch einem vermeintlichen Hinderungsgrund möchte ich an dieser Stelle den Wind aus den Segeln nehmen: Wer sagt, dass du dich pudelwohl fühlen musst, bevor du mit etwas loslegst? Dieses Phänomen beobachte ich nicht nur bei Unternehmern, sondern ganz allgemein. Auch im Vertrieb beispielsweise: Da wird sich vor der Kaltakquise gedrückt, wann immer es geht. »Besser später, ich habe gerade Kopfschmerzen ...«, »Freitag ist kein guter Tag, da sind eh alle schon gedanklich im Wochenende ...«, »Ich bin müde, so verbrenne ich mir die Kontakte nur ...« Klar kannst du das so halten, doch im Grunde weißt du tief in deinem Herzen, dass das nichts als Ausreden sind. Diese Faktoren sind allesamt irrelevant.

Ich kann daher jedem nur dazu raten, anzufangen, ganz im Sinne von Udo Lindenberg: »Mach dein Ding!« Scher dich nicht um die Konventionen, die anderen Menschen in deinem Umfeld ein streng reglementiertes Leben aufzwingen. Wichtig ist, dass du die Gewohnheiten findest, die für dich richtig sind. Die sich für dich gut anfühlen – und dir dabei helfen, so effektiv wie möglich an deinem Business

### Der Autor



**Martin Limbeck** ist unter anderem Inhaber der Limbeck Group, Wirtschaftssenator (EWS), Unternehmercoach und fünffacher Bestsellerautor.

zu arbeiten. Es ist immer der beste und der schlechteste Zeitpunkt, um ein Unternehmen zu gründen. Du gründest genau dann, wenn du den Bedarf deiner Zielgruppe siehst und ein Produkt entwickelt hast, mit dem du diesen Bedarf bedienen kannst. Und dann: Attacke! ♦

## Es ist immer der beste und der schlechteste Zeitpunkt, um ein Unternehmen zu gründen.



Ganz im Sinne von Udo Lindenberg :  
»Mach dein Ding!«

Moment  
Mal!



Story

Happy Birthday,  
Jeff Bezos! Der  
Amazon-Gründer  
wird 60 Jahre alt

Am 12. Januar 1964 wurde Jeffrey Preston Jorgensen in Albuquerque, New Mexico geboren. Dass er 60 Jahre später als Jeff Bezos ein Vermögen von etwa 153 Milliarden US-Dollar sein Eigen nennen würde, konnte zu diesem Zeitpunkt wohl noch keiner ahnen.

Kindheit in einfachen Verhältnissen

Auch wenn Bezos Verwandtschaft durch den Erfolg des international bekannten Familienmitglieds mittlerweile zu Reichtum gekommen ist, waren die Verhältnisse, in die er geboren wurde, zunächst eher unspektakulärer Natur. In den 60ern lernt die Mutter des späteren Entrepreneurs, eine Sekretärin, in der Abendschule den ...

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



**Chefsache Vertrieb**

von Tobias Epple  
230 Seiten, erschienen: August 2023  
Forward Verlag, ISBN: 978-3-987-55052-2

Der renommierte Vertriebsprofi Tobias Epple demonstriert nach seinem Vertriebs-Bestseller »Verkaufen mit Herz«, was unzählige CEOs der leichten Jahre noch nicht erkannt haben: In Krisenzeiten überleben nur die Unternehmen, die den Vertrieb radikal ins Zentrum stellen.

**Die Scrum Revolution**

von Jeff Sutherland  
229 Seiten, erschienen: Januar 2015  
Campus Verlag, ISBN: 978-3-593-39992-8



»Scrum« heißt die revolutionäre Methode, die seit den 90er-Jahren große IT-Projekte zum Fliegen bringt. Als Scrum-Erfinder zeigt Jeff Sutherlands ganz normalen Unternehmen, wie sie Scrum-Teams etablieren, ihre Entwicklungsaufgaben vereinfachen und alle ihre Projekte agil, zügig und kostengünstig durchziehen.



**Elon Musk**

von Walter Isaacson  
832 Seiten, erschienen: September 2023  
C. Bertelsmann Verlag, ISBN: 978-3-570-10484-2

Zwei Jahre konnte der Autor Walter Isaacson Elon Musk aus unmittelbarer Nähe beobachten. Das Ergebnis ist ein aufschlussreicher Insider-Bericht, mit erstaunlichen Geschichten von Triumpfen und Turbulenzen, der fragt: Sind die Dämonen, die Musk antreiben, am Ende das, was es braucht, um Innovation und Fortschritt voranzutreiben?

**KI und die Disruption der Arbeit**

von Klaus Kornwachs  
410 Seiten, erschienen: Juli 2023  
Hanser Verlag, ISBN: 978-3-446-46272-4



Klaus Kornwachs betrachtet mithilfe von Szenarien die Felder der Arbeitswelt, auf denen die größten KI-bedingten Umwälzungen zu erwarten sind. Sie erfahren, was die heutigen Entwicklungen bedeuten, und lernen, diese einzuordnen, ohne vorwitzig neue Zeitalter auszurufen.



**Limbeck. Unternehmer.**

von Martin Limbeck  
368 Seiten, erschienen: November 2023  
GABAL Verlag, ISBN: 978-3-967-39153-4

Im neuen Limbeck. Unternehmer. erfahren Sie, wie zeitgemäßes Unternehmertum funktioniert: Einerseits brauchen wir die wertvollen Erfahrungen von erfolgreichen Unternehmern. Und andererseits brauchen wir das neue Denken. Beides liefert der SPIEGEL-Bestseller-Autor Martin Limbeck.