

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN founders

Österre

86

»ERFOLG beginnt mit **HALTUNG**«

Frank Heister und die **FWO** über Eigenverantwortung,
Entscheidungen und Teamgeist

HARALD KOPETER

Mit **George
Clooney** im Zug

VOLKER KUNG

Was gutes **Management** in
der Gründungsphase ausmacht

CLAUDIA SCHIFFER

So funktioniert echte
Kundenansprache





»Meine Erfahrung:
Beziehungen brauchen Pflege.
Zeitfenster. Verbindlichkeit. Und
manchmal auch Demut. Nicht
jede Einladung muss effizient sein.
Nicht jedes Treffen muss einen
Zweck erfüllen. Freundschaft
ist kein Projektplan.«
– **Martin Limbeck**

Freundschaft

– das stille Fundament unter deinem Erfolg

EIN GASTBEITRAG VON MARTIN LIMBECK

In meinen Unternehmer-Coachings höre ich immer wieder ähnliche Sätze: »Ich habe keine Hobbys mehr.« – »Irgendwie empfinde ich gar keine richtige Freude mehr.« – »Ich habe niemanden, mit dem ich das teilen kann.«. Die meisten dieser Unternehmer kommen, um über Zahlen, Strategien und Ziele zu sprechen. Doch oft stellt sich nach einigen Gesprächen heraus, dass es nicht nur darum geht. Du kannst noch so erfolgreich sein – wenn dein soziales Netz zerfasert, droht dir eine Leere, die kein Umsatzwachstum der Welt auffangen kann. Familie, Partnerschaft, Freunde. Das sind die sozialen Beziehungen, die uns erden, tragen und auffangen. Doch genau das wird meist geopfert, wenn der Kalender explodiert und das Unternehmen gefühlt jede Minute für sich einfordert. Das Tragische daran: Viele merken erst dann, wenn es fast zu spät ist, was sie im Begriff sind, zu verlieren. Erfolge kannst du feiern, doch Einsamkeit lässt sich nicht wegarbeiten.

Die verlorene Kunst der Freundschaft

Ich kenne das selbst nur zu gut. Früh morgens starten, spät abends noch ein letzter Call, dazwischen Termine, Angebote, Besprechungen und so weiter. Heute hier, morgen dort, so viel wie möglich wegschaffen zwischen zwei Auftritten oder vor dem nächsten Boarding. Der Alltag ist maximal durchgetaktet, alles so funktional wie möglich. Der Haken an der Sache? Das ist spätestens der Moment, in dem die Risse in deinem sozialen Fundament sichtbar werden.

Im Laufe der Jahre habe ich viele Kontakte verloren. Ich erinnere mich an Abende, an denen ich wieder mal gesagt habe: »Sorry, ich bin unterwegs.« oder »Ich schaffe es nicht, ich muss noch eine Präsentation vorbereiten.« Am Anfang noch mit Verständnis beantwortet, wurden die Einladungen nach und nach seltener – und blieben irgendwann ganz aus.

Sowas geschieht nicht aus Bosheit, sondern aus Gewohnheit. Wenn du dreimal absagst, fragt beim vierten Mal eben keiner mehr. Nicht, weil die Menschen dich nicht mögen, sondern, weil sie dich nicht mehr belasten wollen. Weil sie denken: »Ach nein, der sagt doch eh wieder ab. Da lade ich ihn besser gar nicht erst ein, dann muss er sich keinen Kopf machen wegen meiner langweiligen Geburtstagsparty.«

Das tut weh. Doch es passiert früher oder später, wenn du nicht in deine Beziehungen investiert. Sie sind wie Muskeln, die gepflegt werden müssen. Und sie regenerieren sich nicht von allein, wenn du sie vernachlässigst.

Die Entfremdung zwischen Unternehmer und Freund

Doch es ist nicht nur die Thematik der fehlenden Zeit. Als Unternehmer merkst du oft auch, dass du dich entfremdet hast. Deine Lebenswirklichkeit ist eine andere geworden. Während deine alten Studienfreunde im Angestelltenverhältnis schon mit leuchtenden Augen über die nächsten Urlaubspläne sprechen, denkst du währenddessen in Quartalen, Cashflows und Verantwortung. Du erlebst Dinge, die deine Freunde nicht verstehen. Du triffst Entscheidungen, die sie nie treffen würden,

beziehungsweise mit denen sie gar nicht konfrontiert werden. Und irgendwann merkst du: Du lebst quasi in zwei Welten, doch die anderen nicht.

Ja, Unternehmer und Angestellte leben in unterschiedlichen Realitäten. Risiko, Haftung, Entscheidungsdruck – das versteht nicht jeder. Doch soziale Nähe entsteht nicht durch gleiche Lebensmodelle, sondern durch echtes Interesse. Wer als Schlussfolgerung nur noch in Unternehmerkreisen verkehrt, verengt seinen Blick. Und wer glaubt, alte Freundschaften seien »nicht mehr kompatibel«, macht es sich zu einfach.

Meine Erfahrung: Beziehungen brauchen Pflege. Zeitfenster. Verbindlichkeit. Und manchmal auch Demut. Nicht jede Einladung muss effizient sein. Nicht jedes Treffen muss einen Zweck erfüllen. Freundschaft ist kein Projektplan.

Warum soziale Beziehungen eine wertvolle Stärke sind

Erfolgreiche Unternehmer sind nicht diejenigen mit den meisten Kontakten bei LinkedIn, Followern bei Instagram oder den lautesten Lippenbekenntnissen. Erfolgreich sind die Menschen, die in Krisen ein Netzwerk haben, das sie trägt. Die Menschen, die lachen können – nicht nur, ▶

»Wer keinen kennt,
kann keinen anrufen«
von **Martin Limbeck**

432 Seiten

Erscheint: April 2026

Next Level Verlag

ISBN: 978-3-689-36149-5





wenn es im Business gut läuft, sondern auch über das Leben. Die Menschen, die sich auch mal die Zeit nehmen, um freitagsabends mit den Nachbarn zu grillen, anstatt allein am Rechner zu sitzen, weil es ihnen wichtiger ist, etwas »noch schnell zu erledigen«. Ein stabiles, soziales Umfeld ist nichts, was dich vom Arbeiten abhält. Es schenkt dir echte Freude, gibt

Gewohnheit ist: Sprich nicht nur übers Business, sondern auch über Alltägliches und scheinbar Profanes! Beziehungen leben von Echtheit, nicht von Pitch-Decks.

Soziale Beziehungen sind keine Option, sondern ein Muss

Wir kommen als soziale Wesen in diese Welt und wir gehen als soziale Wesen. Al-

an deinen Zahlen – sondern an dem, was bleibt, wenn du den Laptop zuklappst und mal aus deiner Bubble heraustrittst. Soziale Beziehungen sind kein Soft Skill, sie sind dein Fundament. Unternehmer, die das verstanden haben und darin investieren, gewinnen Klarheit, Resilienz und echte Lebensqualität. Und nein, es geht gar nicht darum, weniger zu leisten und mehr Freizeit mit anderen zu verbringen. Es geht darum, nicht allein zu leisten. Erfolg macht mehr Freude, wenn du ihn teilen kannst. Und er trägt dich weiter, wenn Menschen an deiner Seite stehen, die dich nicht wegen der Summe auf deinem Konto schätzen, sondern trotz deines Stresses bleiben und dir zur Seite stehen. Ein Unternehmerleben in Balance ist kein Zustand. Es ist eine Entscheidung, die du selbst jeden Tag aufs Neue triffst. ♦

»Soziale Beziehungen sind kein Soft Skill, sie sind dein Fundament. Unternehmer, die das verstanden haben und darin investieren, gewinnen Klarheit, Resilienz und echte Lebensqualität.«

– Martin Limbeck

dir eine Perspektive jenseits von Cashflow und KIP – und etwas, wofür kein Preis zu hoch ist: Menschlichkeit.

Die gute Nachricht: Es ist nie zu spät, deine sozialen Verbindungen wieder aufzubauen. Du musst nicht sofort eine 180-Grad-Wendung hinlegen. Entscheidend ist, dass du anfängst. Versteck dich nicht wieder hinter Sprachnachrichten, sondern sprich eine konkrete Einladung aus, zu einem Kaffee oder einem Spaziergang. Investiere in alte Freundschaften, um sie wieder aufleben zu lassen. Achte bewusst darauf, was du erzählst und teilst. Auch, wenn es

les dazwischen ist Beziehung. Nicht nur Umsatz. Du kannst der Beste in deinem Feld, in deiner Branche sein. Doch wenn du am Ende allein auf deinem Erfolg sitzt, dann hast du einen hohen Preis gezahlt. Mein Appell daher an jeden Unternehmer und jede Unternehmerin da draußen: Denk nicht nur ans Termine halten, skalieren und Geschäfte machen!

Lass uns leben, Freundschaften pflegen und Präsenz zeigen. Denn Erfolg ist nichts als ein Schatten, wenn es keine Menschen mehr gibt, um ihn zu teilen. Und echte Stärke erkennst du nicht nur

Der Autor



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