

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 89

ALI MAHLODJI

Das Ende der **Generationen** ist der Beginn der Potenziale

MARTINA MUTTKE

Ihr **Gehirn** führt – ob Sie wollen oder nicht

PROF. DR. JÖRG KUPJETZ

Sind Sie ein **Prepper**?



MARTIN LIMBECK

Kein Bullshit: Warum dein Unternehmen erst dann wächst, wenn du radikal aussortierst

Der blinde Fleck des Wachstums

Gertrude Paur über den Verlust strategischer Klarheit



»Menschen mit negativem Mindset, ohne Verbindlichkeit oder ohne echten Beitrag kosten Energie – oft schleichend, doch mit massiver Wirkung.«
– Martin Limbeck



Kein Bullshit:

Warum dein Unternehmen erst dann wächst, wenn du radikal aussortierst

EIN GASTBEITRAG VON MARTIN LIMBECK

Es gibt eine unbequeme Wahrheit im Unternehmertum, die viele kennen, jedoch nur wenige konsequent umsetzen: Erfolg entsteht nicht dadurch, dass du immer mehr machst. Erfolg entsteht dadurch, dass du endlich aufhörst, das Falsche zu machen. Genau hier liegt der Denkfehler der meisten Unternehmer. Sie versuchen, durch mehr Einsatz, mehr Projekte und mehr Aktivität voranzukommen – und wundern sich dann, warum trotz voller Tage kein echter Fortschritt entsteht. Ich verrate euch, woran das liegt: Wer sich verzettelt, arbeitet zwar viel, jedoch am falschen Ende. Und genau das kostet dich Wachstum, Energie und Geld.

Nutze deine Zeit klug!

Ich sage dir, wie es ist: Jede Ressource, die dir zur Verfügung steht – Zeit, Energie, Kapital – ist begrenzt. Gleichzeitig wächst mit jedem zusätzlichen Thema, jeder unnötigen Diskussion und jedem falschen Kontakt die Ablenkung. Die erfolgreichen Menschen dieser Welt wissen das. Du könntest dich theoretisch mit allem und jedem befassen. Ich habe auch ständig neue Business-Ideen. Wenn ich die alle verfolgte, würde ich vermutlich gar nichts wirklich voranbringen.

Daraus ergibt sich ein einfaches, gnadenlos ehrliches Prinzip: Deine Produktivität ist nichts anderes als das Verhältnis deiner eingesetzten Ressourcen zur vorhandenen Ablenkung. Je größer der Anteil an Störfaktoren wird, desto kleiner fällt dein Ergebnis aus. Das bedeutet im Klartext: Es ist völlig egal, wie sehr du dich anstrengst, wenn du deine Energie auf zu viele Baustellen verteilst. Du kannst dich abrackern, ohne wirklich voranzukommen. Also Schluss damit – und weg mit dem Bullshit!

Hör auf, dich mit Bullshit zu beschäftigen!

Wie sieht dein Terminplan für heute aus? Auch bei den Unternehmern, die ich als Sparringspartner begleite, erlebe ich

immer wieder, dass sie mehr als die Hälfte ihres Tages mit Dingen verplant haben, die zwar auf den ersten Blick sinnvoll, auf den zweiten jedoch klassische Zeitfresser sind. Ein Meeting nach dem nächsten, hier noch ein Call zum Brainstorming, schnell noch Feedback zu einem Angebot geben und so weiter. Kein Wunder, dass du dann auf der Stelle trittst! Wenn du so mit deiner Zeit umgehst, heißt das Ergebnis nicht Fortschritt, sondern Dauerbeschäftigung. »Ich habe so viel zu tun« ist deshalb noch lange kein Zeichen von Erfolg, sondern vielmehr der Beleg dafür, dass klare Prioritäten fehlen.

Wer wirklich erfolgreich ist, hat nicht mehr auf dem Tisch, sondern weniger – dafür jedoch das Richtige. Erfolgreiche Unternehmer treffen Entscheidungen schneller und konsequenter. Sie fragen sich bei jeder Aufgabe: Zahlt das auf mein Ziel ein oder nicht? Wenn die Antwort »nein« ist, fliegt es raus. Ohne langes Überlegen, ohne Rechtfertigung. Sei endlich konsequent!

»Wer wirklich erfolgreich ist, hat nicht mehr auf dem Tisch, sondern weniger – dafür jedoch das Richtige.«
– Martin Limbeck

Dein Umfeld entscheidet über dein Ergebnis

Und damit meine ich nicht nur die akuten Themen, die dir im Tagesgeschäft begegnen. Auch mit Blick auf das eigene Umfeld solltest du endlich Konsequenz walten lassen. Viele Unternehmer halten viel zu lange an Kontakten fest, die ihnen nicht guttun. Menschen mit negativem Mindset, ohne Verbindlichkeit oder ohne echten Beitrag kosten Energie – oft schleichend, doch mit massiver Wirkung. Wer sich dauerhaft mit solchen Personen umgibt, wird zwangsläufig ausgebremst. Erfolgreiche Unternehmer gehen hier deutlich klarer vor. Sie geben Chancen, setzen jedoch auch klare Grenzen. Und wenn jemand dauerhaft nicht liefert, nur schnorrt oder »Gedöns« produziert, dann ist die Entscheidung einfach: Diese Person gehört nicht mehr ins direkte Umfeld. Das ist keine Arroganz, sondern unternehmerische Notwendigkeit. Wer wachsen will, braucht ein Umfeld, das Leistung unterstützt und nicht blockiert. Du kannst dich nicht ▶

»Wer keinen kennt, kann keinen anrufen«
von **Martin Limbeck**
432 Seiten
Erscheint: April 2026
Next Level Verlag
ISBN: 978-3-689-36149-5





aufs Business konzentrieren, wenn dir dauernd von der Seite blöd reingequatscht wird. Oder du »mal eben schnell« zum dritten Mal in der Woche bei etwas helfen sollst, was für dich völlig unerheblich ist. Irgendwann ist Schluss mit lustig.

Sichtbarkeit entsteht durch Relevanz, nicht durch Lautstärke

Diese Klarheit zeigt sich auch in der Außenwirkung. Viele Unternehmer glauben, sie müssten nur laut genug sein, um wahrgenommen zu werden. Die Folge: Sie posten ständig, produzieren Inhalte am Fließband und setzen auf maximale Präsenz. Doch Sichtbarkeit entsteht nicht durch Masse, sondern durch Relevanz. Menschen folgen nicht dem Lautesten, sondern dem, der ihnen wirklich weiterhilft. Wer verstanden hat, dass Qualität Reichweite schlägt, kommuniziert anders.

Was das beispielsweise für deinen Social-Media-Auftritt heißt? Statt sich in Selbstdarstellung zu verlieren, geht es darum, Inhalte zu liefern, die einen echten Nutzen haben. Kein Geprotze, kein künstliches Aufblasen, sondern klare, hilfreiche Impulse. Wer so auftritt, wird nicht nur gesehen, sondern auch ernst genommen.

Natürlich poste ich auch mal eine Story, wenn ich auf irgendeiner Veranstaltung bin. Und ich mache auch hin und wieder Fotos mit anderen bekannten Personen, wenn ich sie zufällig treffe. Doch im Vergleich zu meinem restlichen Content macht das vielleicht fünf Prozent aus, wenn überhaupt. Und selbst wenn, ist es kein Posting, um anzugeben. Für mich ist entscheidend, dass für meine Follower auch immer ein Learning dabei ist. Dass im begleitenden Text eine Erkenntnis

rüberkommt, die für andere Unternehmer einen Mehrwert hat. Mein Tipp für dich: Frag dich in deiner gesamten Kommunikation: Hilft das jemandem? Ist es neu oder nützlich? Ist es ehrlich? Ist es wahr? Ist es gut? Ist es nötig? Was nicht ethisch gut ist, was falsch oder am Ende irrelevant ist – das bringst du nicht. Auch hier gilt: kein Bullshit.

Wirkung schlägt Originalität

Ein weiterer Denkfehler, der viele Unternehmer ausbremst, ist die Überbewertung von Originalität. In unzähligen Meetings wird versucht, besonders kreativ, besonders neu oder besonders anders zu sein. Doch genau das führt häufig am Ziel vorbei. Eine Idee ist nicht gut, weil sie originell ist. Entscheidend ist, dass sie funktioniert. Erfolgreiche Unternehmer denken nicht in Kategorien wie »kreativ« oder »innovativ«, sondern in Wirkung. Sie stellen sich die einfache Frage: Bringt es das Ergebnis? Löst es ein Problem? Zahlt es auf das Ziel ein? Wenn nicht, ist es egal, wie spannend die Idee klingt. Dann ist sie im unternehmerischen Kontext wertlos. Diese Haltung sorgt dafür, dass Entscheidungen klarer, schneller und vor allem wirksamer werden.

Weg mit allem, das dich ausbremst

Am Ende läuft es in allen Bereichen des unternehmerischen Wirkens auf eine Fähigkeit hinaus, die viele unterschätzen und gleichzeitig fürchten: konsequenten Aussortieren. Wer bereit ist, sich von unnötigen Aufgaben, falschen Kontakten, ineffizienten Prozessen und belanglosem Content zu trennen, schafft Raum für das, was wirklich zählt. Weniger Ablenkung bedeutet mehr Fokus, mehr Fokus bedeutet mehr Wirkung. Und genau daraus entsteht Wachstum. Wenn du also wirklich vorankommen willst, dann hör auf, dein Leben immer weiter zu füllen. Fang stattdessen an, es zu bereinigen. Kein Bullshit, kein Gedöns, keine Ausreden – sondern klare Entscheidungen und saubere Ergebnisse. ♦

Der Autor



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

»Doch Sichtbarkeit entsteht nicht durch Masse, sondern durch Relevanz. Menschen folgen nicht dem Lautesten, sondern dem, der ihnen wirklich weiterhilft. Wer verstanden hat, dass Qualität Reichweite schlägt, kommuniziert anders.«

– Martin Limbeck

Moment
Mal!



Erfolg 110 Jahre Ferruccio Lamborghini: Wie ein Streit mit Ferrari eine Ikone schuf

Am 28. April 1916 wurde Ferruccio Lamborghini geboren und legte den Grundstein für eine Marke, die aus Trotz entstand und zur globalen Luxusikone wurde.

Manchmal beginnt eine unternehmerische Geschichte nicht mit einer Vision, sondern mit einem Problem. Oder genauer: mit gekränktem Stolz.

Als Ferruccio Lamborghini in den 1960er Jahren einen Ferrari fuhr, war er alles andere als zufrieden. Technische Schwächen, vor allem an der Kupplung, veranlassten ihn, sich direkt an Enzo Ferrari zu wenden. Die Antwort soll herablassend gewesen sein: Er solle sich besser weiter um Traktoren kümmern.

Was folgte, ist heute eine der bekanntesten Gründungsgeschichten der Wirtschaft – und zugleich der Beginn einer Marke, die aus einer persönlichen Kränkung heraus entstand.

Vom Traktor zum Technologietreiber Ferruccio Lamborghini war zu diesem Zeitpunkt längst ein erfolgreicher Unternehmer. Nach dem Zweiten Weltkrieg hatte er aus ausgemusterten Militärfahrzeugen ein florierendes Unternehmen für Landmaschinen aufgebaut. Seine Traktoren trafen den Nerv der Zeit und machten ihn wohlhabend ...

Mehr von diesem Beitrag lesen Sie auf founders-magazin.de

Bild: Depositphotos / panxumbin



Das Espresso-Prinzip

von Robert Steffen
240 Seiten, erschienen: Februar 2026
Frankfurter Allgemeine Buch, ISBN: 978-3-962-51234-7

Kommunikationstrainer und TEDx-Coach/TEDx-Speaker Robert Steffen hat eine ebenso einfache wie präzise Erkenntnis gewonnen: Wirksame Kommunikation funktioniert wie ein Espresso. Ein erfahrener Barista weiß: Ein guter Espresso entsteht nicht zufällig. Er beginnt mit sorgfältig gerösteten Inhalten und einer geklärten Persönlichkeit.

Mit Ignoranten sprechen

von Peter Modler
228 Seiten, erschienen: Januar 2026
Campus Verlag, ISBN: 978-3-593-52181-7

Wenn der Chef jeden wohlformulierten Einwand mit einem Dreiwortsatz kontert oder die Kollegin mit großer Geste den Konferenztisch dominiert – dann sind das klare Machtbotschaften. Doch dagegen kann man sich wappnen. Peter Modler analysiert Situationen in Politik und Unternehmenswelt, in denen die Machtspieler die Oberhand haben.



(Null) Bock auf Arbeit

von Ali Mahlodji
192 Seiten, erschienen: Februar 2026
GABAL Verlag, ISBN: 978-3-967-39269-2

Wie wir in der Zukunft arbeiten und leben werden, das weiß heute niemand genau. Wir können uns aber darauf vorbereiten und für unser eigenes Berufsleben das Heft in die Hand nehmen. An sich und seinen Kompetenzen zu arbeiten wird sich lohnen, denn so stehen uns mehr Möglichkeiten offen, unsere beruflichen Wünsche zu verwirklichen.

Was dir dein Chef nicht sagt

von Gunnar Barghorn
288 Seiten, erschienen: April 2026
Deutscher Wirtschaftsbuch Verlag, ISBN: 978-3-690-66169-0

Dein Chef lügt nicht. Er sagt dir nur nicht alles. Zum Beispiel: Dass er dich dringender braucht, als du ihn. Gunnar Barghorn lüftet in diesem Buch den Vorhang. Er zeigt dir, was dein Chef denkt, aber nie ausspricht. Was ihn antreibt. Was ihn nervt. Und vor allem: Welche Hebel du in der Hand hast – wenn du weißt, wo sie sind.



Wer keinen kennt, kann keinen anrufen

von Martin Limbeck
432 Seiten, erschienen: April 2026
Next Level Verlag, ISBN: 978-3-689-36149-5

»Netzwerken kann jeder. Doch echte Verbindungen schaffen nur wenige.« In seinem neuen – und letzten – Sales-Buch verrät Martin Limbeck seine vielleicht größten Erfolgsgeheimnisse. Klar, wahr und auf den Punkt erklärt er, wie sich jeder in einer lauten, oberflächlichen Welt ein starkes, vertrauensbasiertes Netzwerk aufbauen kann.

Cover: Frankfurter Allgemeine Buch, Campus Verlag, GABAL Verlag, Deutscher Wirtschaftsbuch Verlag, Next Level Verlag