SVEN VOSS ÜBER DEN REIZ REALER KRIMINALFÄLLE

ERFOLG

6/2026

DAS LESEN REIC agazin



LESLIE MANDOKI

IM INTERVIEW ÜBER ***VISIONEN***, DIE DIE WELT VERÄNDERN

Verleger Julien Backhaus über Legenden der Musik

HAYDEN PANETTIERE

DIE SCHWIERIGSTE ROLLE WAR IHR EIGENES ***LEBEN***

ELYAS M'BAREK

ERFOLG OHNE ***STILLSTAND***

HEINO & HELMUT WERNER

»ICH MUSS NICHT DER ***BELIEBTESTE*** SEIN, ICH WILL DER ***BESTE*** SEIN.«

BERNHARD SCHINDLER

WIE ER DAS ***BUSINESS-MATCHMAKING*** VERÄNDERN WILL

REGINA VOLZ

DIE BESTEN ***FÜHRUNGS-KRÄFTE*** SUCHEN KEINEN NEUEN JOB!

BACKHAUS VERLAG 5 €
ÖSTERREICH 5,60 € | SCHWEIZ 8,00 CHF
06
4 190872 505003

Bilder: Martin Gspan, Oliver Reetz, swipecor GmbH, Volz Personalberatung, Depositphotos / ginosphotos1



Jetzt zum Download

Alle E-Dossiers finden Sie gratis im Archiv.

Besuche uns auf **www.erfolg-magazin.de/erfolg-dossier**
oder scanne den Code.

ERFOLG
DAS LESEN ERFOLGREICHE magazin

Impressum

ERFOLG Magazin ISSN 25057342

Verlag BACKHAUS Verlag GmbH ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe Holding GmbH, Geschäftsführender Gesellschafter Julien Backhaus

Redaktion/Grafik ERFOLG Magazin
Chefredakteur (V. i. S. d. P.): Julien Backhaus
Redaktion: Anna Seifert, Laura Cecere, Stefanie Klief
E-Mail: redaktion@backhausverlag.de

Objektleitung: Judith Iben
Layout und Gestaltung: Judith Iben, Christina Meyer
E-Mail: magazine@backhausverlag.de

Onlineredaktion
E-Mail: info@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:
Julien Backhaus
Zum Flugplatz 44 | D-27356 Rotenburg
Telefon: (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail: info@backhausverlag.de
www.backhausverlag.de

Druck
MedienSchiff BRuno
Print- und Medienproduktion
Hamburg GmbH
Yachthafen Moorfleet
Moorfleeter Deich 312a | D-22113 Hamburg
www.msbruno.de

Vertrieb
D-FORCE-ONE GmbH
Poßmoorweg 1 | D-22301 Hamburg
www.d-force-one.de

Verkauf/Abo:
Jahresabo Print Deutschland
bei 6 Ausgaben/Jahr EUR 36,00*
Einzelheft Deutschland
EUR 5,00* + EUR 1,90 Versand

Jahresabo Print Ausland EUR 48,50*
Einzelheft Ausland EUR 5,00*
+ EUR 3,90 Versand

Jahresabo PDF EUR 14,95*
Einzelheft PDF EUR 2,99*
*Preise inkl. 7 % MwSt.
Telefon: (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail: aboservice@backhausverlag.de

Autoren (Verantwortliche i. S. d. P.)
Die Autoren der Artikel und Kommentare im ERFOLG Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. Die Meinung der Autoren spiegelt nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider. Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit geschweige denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

MVFP Medienverband der freien Presse

BÜNDNIS ZUKUNFT PRESSE. Eine Initiative von BDZV und MVFP

Folgen Sie uns auch auf

Das nächste Heft erscheint am
21. Dezember 2026



Bild: Oliver Reetz

Legenden der Musik

Zwei beispiellose Karrieren im Fokus

In dieser Ausgabe blicken wir auf unverwechselbare Karrieren, wie sie nur einmal vorkommen können. Unser Coverstar Heino war sein ganzes Leben lang Musiker. Schon seine Mutter kaufte ihm ein Akkordeon, weil sie sein Talent fördern wollte. Und es sollte sich bezahlt machen: Er verstand die Musik nicht nur als Kunst, sondern als Handwerk, das es ständig zu perfektionieren galt. So wurde er zum wohl professionellsten Sänger seiner Zeit – jeder Ton saß. Das ist bis heute sein Anspruch, wie er im Interview verrät. Und auf seinen Erfolg wirkte es sich ebenfalls aus. Seine Plattenverkäufe schlugen alle Rekorde, auch die Beatles. Doch erfolgreich wird man nie alleine. Seine wichtigsten Wegbegleiter benennt er ebenfalls im Gespräch bis hin zu seinem heute wichtigsten: Helmut Werner. Er ließ seine bisherigen Engagements hinter sich, um sich vollends auf das Vermächtnis »Heino« zu konzentrieren. Mit Erfolg, denn Heino ist heute angesagter denn je. Warum der Papst ihn in Rom empfing, wird ebenfalls verraten.

Leslie Mandoki ist aus der internationalen Musikszene nicht wegzudenken. Seine großen eigenen Hits, aber auch jene, die er produzierte, zählen zu den Evergreens der Musikgeschichte. Doch seine Lebensgeschichte war nicht leicht. Er ging große Risiken ein, um sich seinen Platz zu erkämpfen. Dennoch hat er bis heute nicht das Gefühl, dass er besonders verbissen ist. Vielmehr hat er eine so tiefe Liebe zur Musik, dass diese ihn trägt. Aber auch das Handwerk nimmt er sehr ernst, wenn er in seinem Studio in Tutzing am Starnberger See mit Künstlern arbeitet oder nächtelang produziert. Perfekt darf es sein. Das mussten auch Größen wie Phil Collins akzeptieren.

Weitere spannende Geschichten und Interviews erwarten Sie in dieser Ausgabe. Dazu gehören Gordon Ramsay, Hayden Panettiere, Sven Voss und viele mehr.

Viel Vergnügen beim Lesen
Ihr Julien Backhaus

INHALT 6/2026



8

Heino und Helmut Werner
im Interview

Erfolg

8 »Ich muss nicht der Beliebteste sein, ich will der Beste sein.«
Heino und Helmut Werner im Interview

15 Gordon Ramsay: Hundert Restaurants auf vier Kontinenten

20 Wie Visionen die Welt verändern
Leslie Mandoki im Interview

36 Hayden Panettiere: Die schwierigste Rolle war ihr eigenes Leben
Michael Jagersbacher

46 Elyas M'Barek: Erfolg ohne Stillstand

Leben

32 Der dreifache Fluch der pseudoproduktiven Geschäftigkeit
Auszug aus dem Buch »Ultraproductive« von Eric Partaker und Dr. Christian Poensgen

Einstellung

16 Ich sehe für Deutschland schwarz – aber nicht für Sie
Dr. Dr. Rainer Zitelmann

40 Weniger Content, mehr Charakter:
Was eine starke Brand wirklich ausmacht

Wissen

19 Die besten Führungskräfte suchen keinen neuen Job! Wie erreichst du sie trotzdem?
Regina Volz

28 Fesselnde Verbrechen: XY-Moderator Sven Voss über den Reiz realer Kriminalfälle

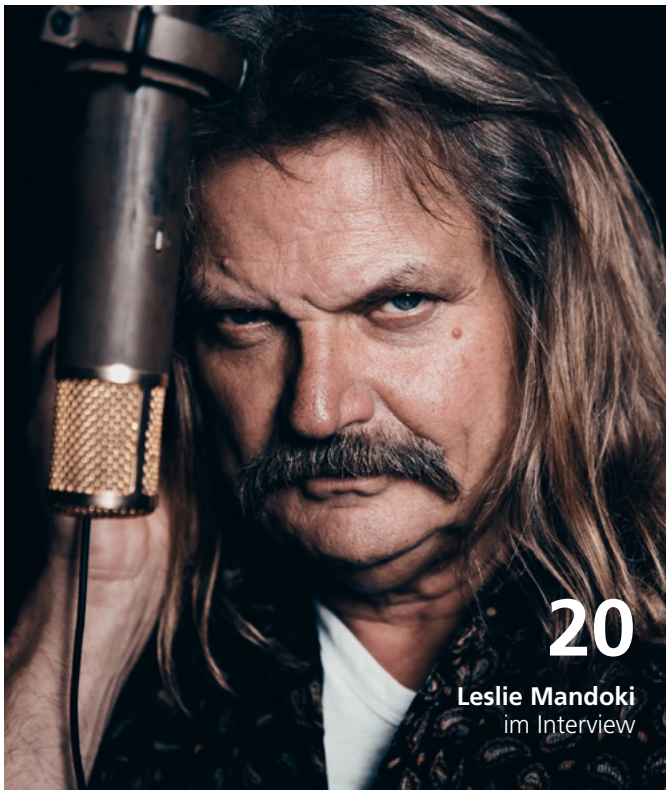
42 Erfolg beginnt nicht im Kopf, sondern im Körper
Dr. med. Konstantin Wagner im Interview

Story

26 Next-Level Networking?
Wie Bernhard Schindler das Business-Matchmaking verändern will



28
Sven Voss
im Interview

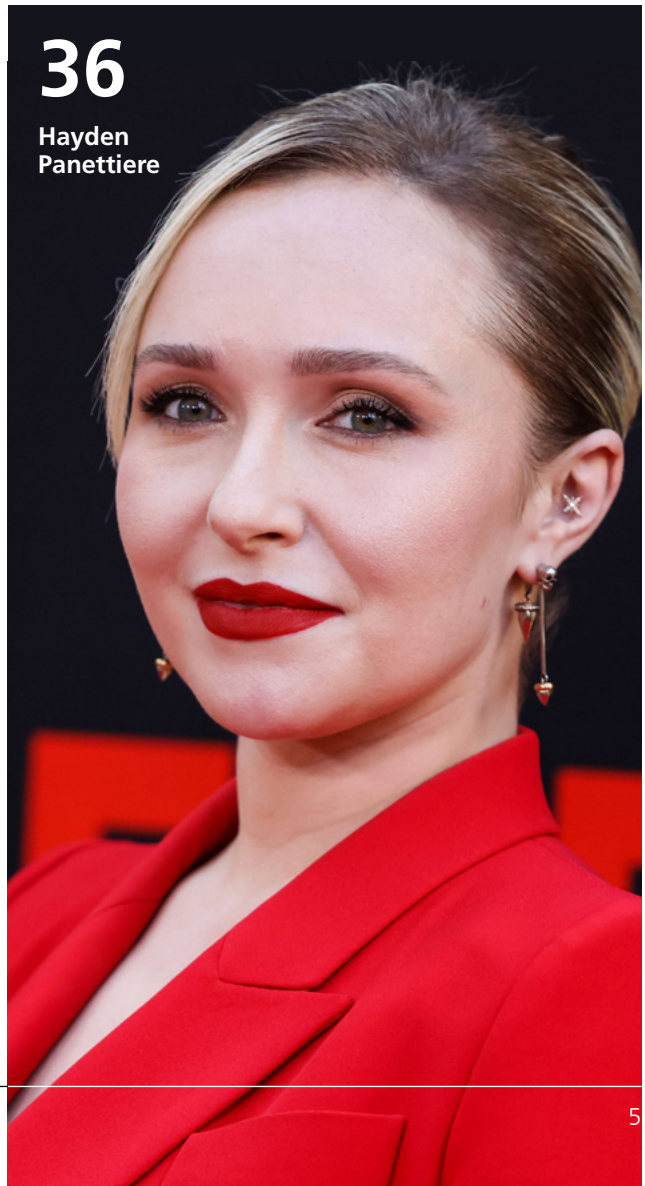


20
Leslie Mandoki
im Interview

ERFOLG
DAS LESEN ERFOLGREICHE magazin

Sonstiges

6 Aktuelles
47 Buchtipps
49 Best of Web:
Schauen Sie doch mal online rein!
50 Die ERFOLG Magazin Top Experten



36
Hayden Panettiere

Bilder: Martin Gspan, ZDF / Oliver Rüther, Red Rock Production, IMAGO / Image Press Agency

Aktuelle News aus der Erfolgswelt



Nach Streaming-Rekord: Wird auch Staffel 2 von »Dexter Resurrection« ein Erfolg?

3,1 Millionen Menschen in den ersten drei Tagen – keine andere Showtime-Premiere zuvor konnte so viele Zuschauer für sich gewinnen wie »Dexter: Resurrection«. Jetzt stellt sich die Frage, ob der Antiheld mit seiner nächsten Rückkehr daran anknüpfen kann. Ab dem 30. Oktober ist die zehn Folgen umfassende zweite Staffel auf Paramount+ zu sehen. Fans dürfen sich jedenfalls auf ein Wiedersehen mit bekannten Gesichtern freuen: Erneut schlüpft etwa Michael C. Hall in die Rolle des Dexter Morgan, den er seit fast 20 Jahren verkörpert.

Staffel 5: Die »Berater« sind zurück auf der Überholspur



Die fünfte Staffel von »Berater – Leben auf der Überholspur« steht in den Startlöchern. Die Serie, teilweise wieder in der Business-Metropole Dubai gedreht, begleitet Experten aus den unterschiedlichsten Branchen durch ihren Geschäftsalltag. Mit dabei ist Orkan Kuyas, der nun bereits zum dritten Mal für das Reality-Format vor der Kamera steht, sowie Irek Gronert und Ronny Wagner. Die gefeierte Vorpremiere fand bereits im September im Hamburger Astor Kino statt. Welche Geschichten diesmal für Gesprächsstoff sorgen, können die Zuschauer schon bald selbst auf Prime Video herausfinden.

Happy Birthday, Ballack! Eine Fußball-Legende wird 50

Ex-Nationalspieler und Kapitän Michael Ballack hat am 26. September seinen 50. Geburtstag gefeiert. Das Fußball-Talent aus Görlitz schaffte den Sprung vom Chemnitzer FC über den 1. FC Kaiserslautern und Bayer Leverkusen bis hin zum FC Bayern München und dem FC Chelsea. Vier deutsche Meistertitel, drei DFB-Pokalsiege und die englische Meisterschaft 2010 mit Chelsea machten ihn auch international zu einem der erfolgreichsten deutschen Fußballer: Für die Nationalmannschaft absolvierte Ballack 98 Spiele, wurde 2002 Vizeweltmeister und 2008 Vizeeuropameister sowie drei Mal zum »Fußballer des Jahres« gewählt. Heute wird sein Vermögen auf rund 30 Millionen Euro geschätzt.



Kino-Comeback: Hollywood lockte im Sommer Milliarden vor die Leinwand

Das Kino galt lange als Auslaufmodell, doch zumindest in den USA scheint diese Prognose inzwischen überholt zu sein: 4,76 Milliarden Dollar wurden in der Sommersaison 2026 an den nordamerikanischen Kinokassen umgesetzt – mehr als in jedem Sommer zuvor. Dieser Spitzenwert ist Christopher Nolans »Die Odyssee« kam auf rund 589 Millionen Dollar, »Spider-Man: Brand New Day« erreichte sogar rund 923 Millionen Dollar. Auch Sequels wie »Toy Story 5« und »Der Teufel trägt Prada 2« sorgten für zahlreiche verkaufte Eintrittskarten. Das Ergebnis zeigt sich übrigens auch inflationsbereinigt: Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum lagen die Umsätze knapp 26 Prozent über dem Vorjahreszeitraum.



Aktueller
TOP-ERFOLG

ERFOLGSUMFRAGEN

Du möchtest bei der nächsten Umfrage dabei sein?
Dann folge uns bei Instagram! @erfolgmagazin

Was hilft dir bei einem schlechten Tag?

64 % Weitermachen | 36 % Eine Pause

Was ist schwieriger?

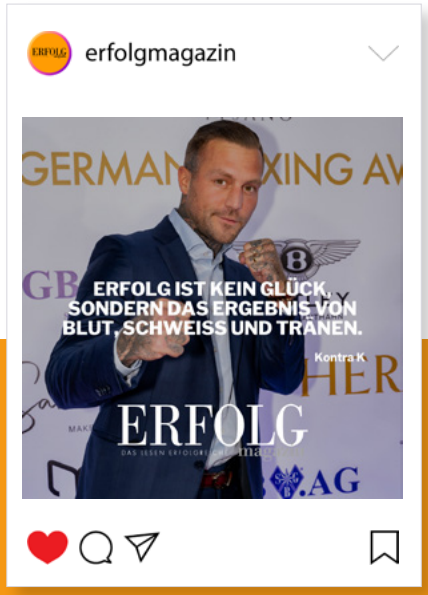
75 % Dranbleiben | 25 % Anfangen

Erfolgszahl

4,4 Milliarden US-Dollar

So viel Vermögen sind in diesem Jahr nötig, um es auf die Forbes-Liste der 400 reichsten US-Amerikaner zu schaffen. In diesem Jahr sticht vor allem ein Aspekt ins Auge: Das Beitrittsalter sinkt. Waren 2025 erst vier der 400 Mitglieder unter 40, sind es 2026 bereits zehn. Und noch etwas ist auffällig, denn sieben von ihnen verdanken ihre Milliarden dem Aufstieg der KI. Ist Künstliche Intelligenz also endgültig zum Vermögenstreiber für junge Unternehmer geworden? Die Antwort auf diese Frage dürften wohl erst die nächsten Forbes-Listen liefern.





Erfolgskommentar

von @10prozentvoraus

In der Praxis sehe ich genau das Gegenteil: 90 % diskutieren die Strategie. Genau das ist der Unterschied zwischen Plan und Ergebnis.

Werde Teil der Community
auf Instagram
bei @erfolgmagazin

ERFOLGSQUIZ

Stimme das nächste Mal mit ab!
Nur bei Instagram! @erfolgmagazin

Was bedeutet intrinsische Motivation?

A Motivation durch Geld

B Motivation durch Druck

C Motivation durch Konkurrenz

D Motivation aus eigenem Antrieb

Lösung: Intrinsische Motivation entsteht aus eigenem Interesse und innerem Antrieb. Man handelt, weil die Tätigkeit selbst Freude macht oder persönlich wichtig ist – nicht wegen Geld, Druck oder äußerer Belohnung.

ERFOLGSZITAT

Arda Saatçi

»Du kämpfst nicht gegen andere – du kämpfst gegen den Teil in dir, der aufgeben will.«



Jeden Tag neu auf Instagram
bei @erfolgmagazin

Bilder: IMAGO / Cover-Images, Daniela Schenk, IMAGO / Eventpress (Kochan), Depositphotos / gearstd / postmodernstudio, IMAGO / nicepix.world / SOPA Images (Cat Morley)


PHILIPP PLEIN

»Ich muss nicht der Beliebteste sein, ich will der Beste sein.«

Heino und *Helmut Werner* über 70 Jahre Erfolg, den Mut zur Veränderung und eine außergewöhnliche Zusammenarbeit

Sieben Jahrzehnte auf der Bühne, unzählige Hits und noch immer volle Hallen: Heino gehört zu den prägendsten Figuren der deutschen Musikgeschichte. Dabei ist sein Erfolg längst nicht nur eine Frage der Vergangenheit. Gemeinsam mit seinem Manager Helmut Werner hat er sein Repertoire immer wieder erweitert, neue Generationen erreicht und sich musikalisch auf Veränderungen eingelassen. Im Gespräch erzählen die beiden, was hinter dieser außergewöhnlichen Karriere steckt und weshalb Erfolg für sie mehr bedeutet als Geld und Ruhm.

Heino, was hat Sie damals angetrieben, als Sie auf der großen Bühne gestartet sind? War es damals schon Ihr Ehrgeiz, ganz nach oben zu kommen?
Heino: Im Grunde bin ich kein ehrgeiziger Mensch. Ich war jedoch immer der Meinung: Wenn ich Musik mache – und das war schon immer mein Wunsch –, dann möchte ich damit auch Erfolg haben. Mit meinem ersten Lied, »Jenseits des Tales«, gelang mir das auf Anhieb.

Hat Ihr damaliger Produzent schon geahnt, dass daraus ein großer Erfolg werden könnte?
Heino: Er hat sich vorgestellt, dass wir damit Erfolg haben würden und das war auch unsere Absicht.

Helmut Werner: Ich glaube, dass man für nachhaltigen Erfolg eine Nische finden muss. Genau das ist Heino damals gelungen. Während die Beatles ihren Höhepunkt erlebten, galten deutsche Volkslieder als angestaubt. Heino gab ihnen durch moderne Arrangements und seine unverwechselbare Art eine ganz eigene Note.

Diese Vielseitigkeit zeichnet ihn bis heute aus. Er kann sich in unterschiedlichsten Genres bewegen und bleibt dabei immer authentisch. Das hat er unter anderem 2013 mit dem Album »Mit freundlichen Grüßen« bewiesen, das ein großer Erfolg wurde.

Heino ist mit seinen 87 Jahren, der älteste, lebende Sänger weltweit, der zu Lebzeiten für ein aktuelles Album Dreifach-Gold erhalten hat. Dass zeigt seine außergewöhnliche Stellung. Auch für sein Kirchenmusik Album gab es in diesem Jahr wieder einmal Gold. Für mich ist Heino deshalb ein Ausnahmekünstler – ein Jahrhundertkünstler, über den man auch in 20 oder 30 Jahren noch sprechen wird.

Wie viel haben die Privatperson und der Künstler Heino gemeinsam?
Heino: Einen Unterschied zwischen dem privaten und dem beruflichen Heino gibt es für mich nicht. Ich bin in beiden Bereichen derselbe Mensch.

Als Entertainer sind Sie erstaunlich zurückhaltend, wenn es ums Reden geht.
Heino: Ich möchte nicht viel reden. Ich bin Sänger und liebe meinen Beruf. Ich muss nicht reden, wenn ich nicht gefragt werde. Das gilt auch für die Bühne. Von tausend Interpreten machen vielleicht 999 Witze ▸

> »Für mich ist Heino deshalb ein Ausnahmekünstler – ein Jahrhundertkünstler, über den man auch in 20 oder 30 Jahren noch sprechen wird.«
> *– HELMUT WERNER*



Verleger Julien Backhaus traf Heino und Helmut Werner in Hamburg.

Bilder: Martin Gspan, Oliver Reetz



»Wenn ich Musik mache – und das war schon immer mein Wunsch –, dann möchte ich damit auch Erfolg haben.«
– HEINO

– ich mache keinen einzigen. Man kann ein Publikum auch ohne Witze begeistern: mit einem guten Repertoire und der Musik.

Herr Werner, Sie gehören zu den weltweit einflussreichsten Künstlermanagern und haben die größten Namen vertreten. Wie kam es dazu, dass Sie und Heino zusammengefunden haben?
Helmut Werner: Wir haben uns bei einer Geburtstagsfeier von Peter Orloff kennengelernt. Hannelore, Heino und ich saßen an einem Tisch und hatten sofort einen guten Draht. Damals war bereits die Rede davon, dass Heino seine Karriere beenden könnte. Ich hatte allerdings den Eindruck, dass er noch voller Energie steckte und überhaupt nicht ans Aufhören dachte. Wir haben uns zusammengesetzt, und die Chemie zwischen uns hat sofort gestimmt.

Hannelore muss ich dabei ausdrücklich erwähnen. Sie war maßgeblich dafür verantwortlich, dass Heino und ich zusammengefunden haben. Hätte Hannelore »Nein« gesagt, wäre nichts daraus geworden, ich habe auch ihr sehr viel zu verdanken.

Sie haben damals rund 20 Künstler vertreten – inklusive Hollywood-Größen. Was hat Sie dazu bewogen, sich fortan ganz auf Heino zu konzentrieren?
Helmut Werner: Ja, ich hatte damals ein Portfolio von rund 20 Künstlern aufgebaut, darunter auch sehr gut bezahlte Namen. Trotzdem war für mich klar: Wenn ich Heino betreuen darf, konzentriere ich mich ganz auf ihn.

Viele Kollegen hielten mich damals für verrückt und fragten, warum ich so viele Künstler aufgebe, um einen fast 80-Jährigen zu promoten. Ich habe einfach an Heino geglaubt. Heute habe ich statt 20 Künstlern einen – Heino. Und das reicht völlig, die Umsätze sind sogar enorm gestiegen. Die Arbeit, die ein Künstler wie Heino mit sich bringt, ist ohnehin enorm.

Sie haben sich Ihren Erfolg hart erarbeitet. Was machen Sie anders oder besser als Ihre Mitbewerber?
Helmut Werner: Sagen wir es so: Ich gehe in die Tiefe. Ich kenne das Geschäft von der Pike auf. Angefangen habe ich nach der Hotelfachschule an der Rezeption, später arbeitete ich als Concierge und kam dadurch früh mit prominenten Persönlichkeiten in Kontakt.

Als ich schließlich eigene Veranstaltungen organisierte, war ich mir für nichts zu schade: Ich habe Koffer getragen, Bühnen aufgebaut, Kabel und Boxen geschleppt, Licht und Ton bedient, wieder abgebaut und bin selbst gefahren. Ich kenne deshalb jeden einzelnen Schritt dieses Geschäfts. Vielleicht ist genau das bis heute mein Vorteil: Ich weiß, was hinter dem Erfolg steckt und was man dafür tun muss.

Heino, Sie haben in Ihrer langen Karriere viele Manager erlebt. Was schätzen Sie an Herrn Werner besonders?
Heino: Er ist einfach besser als die anderen. Wir haben uns kennengelernt und nie darüber gesprochen, wie wir zusammenarbeiten wollen, und auch damals keinen Vertrag abgeschlossen. Ich halte nicht viel von Verträgen – bei uns basiert alles auf Vertrauen.

Was ihn für mich besonders macht: Er ist nicht nur mein Manager, sondern auch als Mensch für mich da. Wir passen einfach zusammen. Aus einer beruflichen Zusammenarbeit ist mit der Zeit eine persönliche Verbindung geworden. Inzwischen sind wir eine kleine Familie, zusammen mit Helmut's Frau Nicole und dem kleinen Lennie für den ich der Opa bin.

Ich habe noch nie an ihm gezweifelt.

Sie haben Ihr Repertoire im Laufe der Jahre immer wieder erweitert. Warum war Ihnen diese musikalische Entwicklung wichtig?

Heino: Weil wir heute auch ein jüngeres Publikum erreichen, hat sich auch mein Repertoire verändert. Ich habe im Laufe der Jahre Lieder gesungen, bei denen ich früher vielleicht gedacht hätte: Das passt nicht zu mir. Aber ich habe erkannt, dass sich die Zeiten und das Publikum verändern, und mich darauf eingelassen.

Wie gelingt es Ihnen, die Marke Heino weiterzuentwickeln und wie gehen Sie dabei gemeinsam vor?
Helmut Werner: Ich bin sehr risikobereit – aber nur, wenn ich das Risiko einschätzen kann. Ich verlasse mich dabei auch auf mein Bauchgefühl. Wenn ich glaube, dass etwas Potenzial für uns hat, machen wir es und entwickeln es weiter.

Natürlich geht es dabei immer auch um die Marke Heino. Heino ist eine eingetragene Marke, national wie international. Gemeinsam versuchen wir, die Marke weiterzuentwickeln und etwas Nachhaltiges zu schaffen.

Für 2027 ist ein großes Projekt in einem deutschen Kurort geplant, dass die Musik und den Namen Heino langfristig weitertragen soll. Mir ist wichtig, etwas aufzubauen, das über den Moment hinaus Bestand hat.

Ich könnte mich längst zurücklehnen. Aber ich möchte noch nicht nichts machen.

»Ich bin sehr risikobereit – aber nur, wenn ich das Risiko einschätzen kann. Ich verlasse mich dabei auch auf mein Bauchgefühl.« – *HELMUT WERNER*

Sie wurden vom Papst Leo gesegnet. War das für Sie auch eine spirituelle Erfahrung oder vor allem ein besonderer persönlicher Moment?
Heino: Für mich war es eine ganz besondere Erfahrung. Ich hatte mir immer gewünscht, einmal einem Papst so nahe zu kommen, aber nie geglaubt, dass es tatsächlich passieren würde.

Wir hatten sogar eine Privataudienz, waren zu dritt eingeladen. Helmut, unser Mitarbeiter Benedict und ich. Als plötzlich die Tür aufging und der Papst direkt auf uns zukam und auf Deutsch sagte: »Guten Morgen, wie geht's?«, war ich zunächst völlig überrascht. Die Begegnung war viel persönlicher und unmittelbarer, als ich es erwartet hatte.

Helmut Werner: Eine solche Privataudienz kann man nicht kaufen. Ich habe dem Papst einen Brief geschrieben und darin erklärt, wer Heino ist und was er geleistet hat. Er hat die deutsche Musik und Sprache über Jahrzehnte in die Welt getragen, Millionen gespendet, Schulen unterstützt und auf allen Kontinenten auf Deutsch gesungen. Bei den ausgewanderten Deutschen, ist er die Brücke zur Heimat.

Das war immer sein Erfolgsrezept: Während andere Künstler sich international angepasst und auf Englisch gesungen haben, ist Heino seiner Sprache und seiner Musik treu geblieben.

Hat Ihre Verbindung zur Kirchenmusik auch eine Rolle dabei gespielt, dass es zu dieser Begegnung mit dem Papst kam?
Helmut Werner: Heino hatte bis dahin weder das Bundesverdienstkreuz noch den Verdienstorden des Landes Nordrhein-Westfalen erhalten. Wir haben versucht, das Bundesverdienstkreuz noch einmal anzustoßen, aber ohne Erfolg. Es ist unglaublich, ungeheuerlich,



Bilder: Oliver Reetz





Heino, bürgerlich Heinz Georg Kramm, zählt zu den erfolgreichsten und bekanntesten deutschen Sängern. Seit den 1960er-Jahren prägt er mit seiner markanten Stimme und seinem Erscheinungsbild die deutsche Musikszene. 55 Millionen verkaufte Tonträger, zahlreiche Goldene Schallplatten und Hits wie »Blau blüht der Enzian« machten ihn zu einer festen Größe. Dabei hat Heino sein musikalisches Spektrum immer wieder erweitert – von Volksliedern und Schlagern bis hin zu Rock- und Pop-Klassikern, Rap, Heavy Metal sowie Kirchenmusik.

»Erfolg ist keine Selbstverständlichkeit. Man muss dafür arbeiten und darf sich nie darauf verlassen, dass er von allein Bestand hat.« – *HEINO*

aber wahr. Wer, wenn nicht Heino, hätte diese Honorierung einer Lebensleistung mehr verdient? Allein, wenn ich denke, wer dieses Bundesverdienstkreuz schon alles bekommen hat.

Da habe ich mir gesagt: Was könnte mehr wert sein als diese Auszeichnung? Es war ganz klar: Eine persönliche Segnung durch den Papst. Seine rund 250 Kirchenkonzerte und sein Engagement für die Kirchenmusik waren dafür sicher ein wichtiger Anknüpfungspunkt.

Also haben wir dem Heiligen Vater geschrieben. Darin haben wir auch Heinos großen Wunsch geschildert, den Papst persönlich zu treffen. Am 23. Dezember, einen Tag vor Heiligabend kam die Antwort: Der Papst entsprach der Bitte und hat Heino im Vatikan empfangen.

Welche Werte haben Sie in Ihrer Karriere nie aufgegeben – auch wenn es manchmal schwierig war, ihnen treu zu bleiben?
Heino: Mir war immer wichtig, bei meinen Auftritten sauber und akkurat zu singen und gleichzeitig nah am Publikum zu sein. Ich wollte wissen, wie die Stimmung ist und was die Menschen bewegt. Dafür habe ich auch Dinge gemacht, die andere vielleicht nicht gemacht hätten, etwa stundenlang Autogramme gegeben. Erfolg ist keine Selbstverständlichkeit. Man muss dafür arbeiten und darf sich nie darauf verlassen, dass er von allein Bestand hat.

Natürlich war ich bei der größten Schallplattenfirma der Welt, der EMI und auch deren interessantester Künstler. Ich hatte einen Vertrag, den die Firma nach mir, nie wieder ausgestellt hat: zunächst über zehn Jahre und anschließend noch einmal über weitere zehn Jahre – mit einem Honorar, bei dem heute, wenn ich das Leuten erzähle, die Tränen in den Augen bekommen.

Ich war der Hauptumsatzträger der europäischen Electrola, trotzdem die Beatles bei uns in der Firma waren. Uns hat das natürlich auch interessiert: Was hat denn der John Lennon von seiner letzten Platte verkauft? 80.000. Was hat Heino verkauft? 1,2 Millionen. Wenn ich das einem erzähle, glaubt der das gar nicht, ist aber trotzdem wahr.

Herr Werner, was ist Ihr Erfolgsrezept?
Helmut Werner: Fleiß und der Wille zum Erfolg sind für mich entscheidend. Richard Lugner hat mir einmal etwas Wichtiges beigebracht: Man sollte nicht dem Geld hinterherlaufen, sondern dem Erfolg. Denn wenn man erfolgreich ist, kommt das Geld von allein. Es ist aber die bessere Herangehensweise und daran habe ich mich gehalten.

Ich bin Allrounder und decke Vieles selbst ab. Ich komme aus dem Dienstleistungsgewerbe und habe die Hotelfachschule besucht. Für mich bedeutet Dienstleistung vor allem: für den anderen da zu sein und seine Erwartungen zu erfüllen.

Gleichzeitig sage ich offen, was ich denke, und mache klare Ansagen. Ich bin froh in der heutigen Zeit, von keiner Plattenfirma und von keinem TV-Sender abhängig zu sein. Mich interessiert das im Grunde überhaupt nicht mehr. Ich kann mir leisten, meine Meinung auszusprechen. Damit kommt nicht jeder zurecht, aber ich muss in meinem Beruf nicht der Beliebteste sein – ich will der Beste sein.

Das hat man auch bei unserem letzten großen Deal mit der Mediengruppe RTL für die Doku über Heino gesehen. Schon beim ersten Gespräch wusste ich: Das wird nichts mit denen. Die RTL-Gruppe ist zwar der größte Medienkonzern, aber die können's nicht. Sie können ihre eigenen Ressourcen nicht nutzen und arbeiten teilweise gegeneinander.

Ich habe RTL beziehungsweise VOX darauf hingewiesen, dass wir ein Männer lastiges Publikum haben: 70 Prozent Männer, 30 Prozent Frauen. Heino war schließlich ein Sänger, der für die Jungs in der Kneipe gesungen hat. Trotzdem wollte man die Doku gegen Fußball programmieren. Heino selbst hätte an dem Tag gesagt: »Ich will Champions League schauen.« Da wäre aber seine eigene Doku ▸



Helmut Werner ist seit 2018 Heinos Manager. Der gebürtige Österreicher begann seine berufliche Laufbahn in der Hotellerie und arbeitete später als Veranstalter und Künstlermanager. Bevor er sich vollständig auf Heino konzentrierte, betreute er rund 20 Künstler. Die Zusammenarbeit mit Heino entwickelte sich zu einer außergewöhnlichen Partnerschaft, die weit über ein klassisches Manager-Künstler-Verhältnis hinausgeht.

Bilder: Martin Gspan, Oliver Reetz



»Fleiß und der Wille zum Erfolg sind für mich entscheidend.«
– HELMUT WERNER

gelaufen. Und wenn das schon Heino selbst sagt, dann weiß ich Bescheid.

Was mich bis heute ärgert: RTL hat diese Möglichkeiten nicht richtig genutzt. Dabei wurde die Doku, teilweise von uns selbst produziert, wir haben VOX sogar eine Veranstaltung in Kitzbühel ermöglicht, für die man sonst eine Viertelmillion hätte bezahlen müssen. Wir haben aber alles in Eigenregie umgesetzt und ein grandioses Medien Fest gezaubert. Brigitte Nielsen kam dazu, wir hatten bundesweit Presse, über 40 Medien waren vor Ort – und trotzdem hat man sich nicht mal als ausstrahlender TV-Sender richtig präsentiert.

Dass bei RTL inzwischen rund 600 Festangestellte und insgesamt knapp 2000 Menschen einschließlich der Beschäftigten der Produktionsfirmen gekündigt worden sind, hat für mich deshalb auch seine Gründe. Es waren einfach zu viele Leute im System. Und wenn Sie mich fragen, gehören da noch mehr weg. Da muss mal richtig ausgemistet werden in dem Sauhaufen. Denn so, wie das dort läuft, schaffen die sich am Ende selbst ab. Ich war immer RTL-Fan, aber das ist vorbei, die können nur noch wenig.



Was ist eigentlich das Beste am Geld? Was bedeutet es für Sie heute?
Heino: Geld war für mich nie das Wichtigste. Ich habe nie Entscheidungen nur nach dem Geld getroffen – vielleicht auch, weil ich immer genug davon hatte.

Wenn Sie heute zurückblicken: Was war Ihr persönliches Erfolgsrezept?
Heino: Ich war immer ein guter Zuhörer und habe auf mein Team gehört. Als man mich damals entdeckte, sang ich mit zwei anderen Jungen. Die zwei waren gesanglich vielleicht sogar besser als ich. Aber mein Produzent war überzeugt, dass ich der Richtige bin – und damit hatte er offenbar recht.

Für mich zeigt das: Erfolg ist nicht nur eine Frage des eigenen Könnens. Man muss auch mit einem guten Team zusammenarbeiten und auf Menschen hören, die Erfahrung haben.

Helmut Werner: Man muss etwas können, um 70 Jahre erfolgreich zu sein. Wir waren vor zwei Jahren an einem Ort, an dem Heino schon vor 70 Jahren aufgetreten ist. Dass er dort Jahrzehnte später wieder auf der Bühne steht, die Halle voll ist und die Menschen ihn noch immer sehen wollen, ist außergewöhnlich. Ich kenne keine andere vergleichbare Geschichte.

Und musikalisch hat Heino etwas, das nur wenige haben: eine unverwechselbare Stimme. Man hört sie aus Tausenden heraus. Das ist sein eigentliches Markenzeichen. ◆

»Man muss auch mit einem guten Team zusammenarbeiten und auf Menschen hören, die Erfahrung haben.«
– HEINO

Bilder: Oliver Reetz



Bild: IMAGO / Avalon.red (Jeff Spicer)

Hundert Restaurants auf vier Kontinenten:

Das Gastronomie-Imperium von Starkoch Gordon Ramsay

Im Mai hat Gordon Ramsay sein 100. Restaurant eröffnet – und sich somit ein wahres Imperium an Lokalen aufgebaut. Vom Sterne-Restaurants bis zur Burgerbar reicht sein gastronomisches Spektrum, das sich heute auf drei, zeitweise sogar vier Kontinente erstreckte. Doch Gordon Ramsay lediglich als Ausnahmekoch zu bezeichnen, greift zu kurz: Mit 60 Jahren ist er Unternehmer, Star zahlreicher Fernsehformate und ein Internet-Phänomen – kurzum: eine lebende Legende. Dass aus dieser Medienpräsenz längst auch wirtschaftlicher Erfolg erwachsen ist, zeigt ein Ranking aus dem Jahr 2024, laut dem sein Vermögen auf rund 220 Millionen US-Dollar geschätzt wird. Damit belegt er Platz zwei der reichsten Köche der Welt.

Harte Schule, harte Schale

So glamourös das Leben des Sternekochs heute auch aussieht: Seine Kindheit ist davon weit entfernt. Geboren wird Ramsay 1966 im schottischen Johnstone; in jungen Jahren zieht er mit der Familie nach England. Seine Jugend? Alles andere als unbeschwert, erinnert er sich in seiner Biografie. Das Verhältnis zu seinem Vater etwa ist von dessen Alkoholproblemen belastet und mitunter auch von gewalttätigem Verhalten geprägt. Schon früh muss der Junge lernen, für seine Ziele zu kämpfen – bis heute begleitet ihn die Überzeugung, dass Druck gesund sei, aber nur wenige Menschen damit umzugehen wüssten. Bei seinen ersten beruflichen Plänen spielt die Gastronomie allerdings noch keine Rolle: Ramsay will zunächst Fußballprofi werden und hat tatsächlich Talent – doch eine Knieverletzung setzt seinen Ambitionen ein jähes Ende. Mit 19 Jahren beginnt er deshalb eine Ausbildung im Hotelmanagement. Ein Besuch beim international bekannten Koch Eckart Witzigmann in München gibt den Ausschlag für seinen späteren Werdegang, der ihn bis in die internationale Sterneküche führen wird: Nach Stationen bei namhaften Köchen wie Marco Pierre White, der ebenso wie Ramsay für sein Temperament bekannt ist, wagt er 1998 den Schritt in die Selbstständigkeit. Mit 31 Jahren eröffnet er sein eigenes Lokal im Herzen Londons. Das Risiko zahlt sich aus: Der junge Koch wird schon bald mit einem Catey – dem gastronomischen Äquivalent zum Oscar – ausgezeichnet und das »Restaurant Grodon Ramsay« mit drei Michelin-Sternen prämiert, die es bis heute hält.

Mit der Marke zum Millionär

Sein Ehrgeiz beschränkt sich da schon längst nicht mehr auf den Herd – Ramsay will ins Rampenlicht. 1999 wird er durch seinen Auftritt in der Channel-4-Dokumentation »Boiling Point« erstmals einer breiten Öffentlichkeit bekannt. Die Sendung begleitet ihn durch seinen Arbeitsalltag und macht dabei nicht nur seine Küche, sondern vor allem seine Persönlichkeit zum Programm. Mit »Ramsay's Kitchen Nightmares« wird der Shootingstar schließlich zum Gesicht eines eigenen Formats. Ab 2004 hilft er unter diesem Titel angeschlagenen Restaurants, wieder auf die Beine zu kommen. Der Erfolg bleibt nicht auf Großbritannien beschränkt: Nur wenige Jahre später startet die Sendung auch in den USA – abermals mit Ramsay als Gastgeber. Es folgen »Hell's Kitchen«, »MasterChef« und »Hotel Hell«. Die Formate unterscheiden sich im Detail, das Prinzip bleibt häufig ähnlich: Ramsay konfrontiert, kritisiert und schreit – und wird am Ende doch zum Mentor. Sätze wie »It's raw!« oder »What are you? An idiot sandwich!« werden zu seinen Markenzeichen und später zu Internet-Memes. Der britische Spitzenkoch ist damit vollends zur international bekannten Personenmarke geworden.

Und auch jetzt, im Alter von fast 60 Jahren, denkt Ramsay noch nicht ans Aufhören. Obwohl nicht jede neue Show an die Erfolge früherer Formate anzuknüpfen vermag, betont er, stets nach vorne zu blicken. Statt über verschüttete Milch zu weinen, werde er sich lieber nach der nächsten Kuh umzusehen – so bringt der Multimillionär seine Lebenseinstellung auf den Punkt. ◆

»It's raaaaw!«
– Gordon Ramsay

Ich sehe für **Deutschland schwarz** – aber nicht für *Sie*

EIN GASTBEITRAG VON DR. DR. RAINER ZITELMANN



Als mich vor einigen Jahren ein Journalist bat, Deutschlands Situation mit einem Satz zu beschreiben, antwortete ich: »Ich brauche keinen Satz. Mir genügt ein Wort: Niedergang.«

Seit sieben Jahren stagniert unsere Wirtschaft und die De-Industrialisierung geht mit Riesenschritten voran. Die »Energiewende« und die »Mobilitätswende« bedeuten nichts anderes als die sukzessive Verwandlung von einer Markt- in eine Planwirtschaft. Angela Merkel hat damit begonnen, die Regierung Scholz-Habeck hat diesen Prozess fortgesetzt und die Umkehr, die sich viele Menschen von Friedrich Merz erwarteten, hat nicht stattgefunden.

40.000 Seiten Gesetze

Die Politiker versprechen seit Jahrzehnten Bürokratieabbau, aber genau das Gegenteil geschieht. Das Münchner ifo Institut schätzt, dass in Deutschland jährlich 146 Milliarden Euro an Wirtschaftsleistung durch überbordende Bürokratie verloren gehen. Die Unternehmen müssen Hunderttausende Mitarbeiter einstellen (allein seit 2022 sind es 325.000), nur um die zahlreichen bürokratischen Auflagen zu erfüllen. 2010 umfasste die deutsche Bundesgesetzgebung etwa 25.000 Seiten, inzwischen sind es fast 40.000. Jedes Jahr kommen 1000 weitere Seiten dazu – und dabei sind die zahlreichen EU-Verordnungen noch nicht mitgerechnet.

Bekanntlich sind das nicht die einzigen Probleme. Deutschland braucht wegen der demografischen Entwicklung Zuwanderung. Das Problem: Es kommen überwiegend gering Qualifizierte, meist ohne Ausbildung und Sprachkenntnisse.

»Denn auch unter den schwierigsten äußeren Umständen gibt es immer wieder Menschen, die trotzdem erfolgreich sind. Manche sogar gerade deshalb.«

– Dr. Dr. Rainer Zitelmann

Der Autor



Dr. Dr. Rainer Zitelmann widmet sich der Reichtumsforschung und Persönlichkeitsmerkmalen erfolgreicher Menschen. Er veröffentlichte 30 Bücher.

Gleichzeitig wandern immer mehr gut qualifizierte Deutsche aus.

Immer mehr gute Leute wandern aus

Deutsche Auswanderer sind im Durchschnitt deutlich höher qualifiziert als die Bevölkerung insgesamt. Eine Studie des Bundesinstituts für Bevölkerungsforschung und der Universität Duisburg-Essen kam zu dem Ergebnis, dass rund 75 Prozent der deutschen Auswanderer einen Hochschulabschluss



Felix Klieser



Johann König

Bilder: IMAGO / photothek (Thomas Trutschel) / Pixsell / Funke Foto Services (Reto Klar), Frank Nürnberger



haben. In der nicht mobilen Bevölkerung in Deutschland liegt dieser Anteil dagegen nur bei etwa 25 Prozent.

Auch die OECD beschreibt deutsche Auswanderer ausdrücklich als »Talente im Ausland« und betont ihre überdurchschnittlich hohe Bildungsstruktur. Besonders häufig wandern junge Fachkräfte und Akademiker aus. Nach Analysen des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) und OECD-Daten verlassen viele Deutsche das Land gerade in der Phase des Berufseinstiegs. Die beliebtesten Zielländer sind die Schweiz, Österreich, die USA und Kanada. Hauptgründe sind bessere Karrierechancen, höhere Einkommen, geringere Steuerbelastung und attraktivere Lebensbedingungen.

Keine Ausreden!

Ich könnte die Aufzählung der Probleme fortsetzen, aber Sie kennen das alles vermutlich selbst. Doch ich möchte Sie warnen: Nehmen Sie diese Probleme nicht als Ausrede dafür, wenn Sie selbst erfolglos sind! Sehen Sie sich nicht als Opfer, sondern als Gestalter Ihres eigenen Schicksals. Nicht nur bei politisch linksdenkenden

»Auch wenn ich für Deutschland Schwarz sehe – für Sie sehe ich nicht schwarz. Zumindest dann nicht, wenn Sie nicht aufhören, zu träumen.«

– Dr. Dr. Rainer Zitelmann

Menschen ist eine Opfermentalität verbreitet: Wenn sie keinen Erfolg haben, geben sie anderen die Schuld. Dem Kapitalismus – oder auch dem zunehmenden Sozialismus. Oder dem Rassismus, Sexismus, der Regierung oder gar einer globalen Verschwörung finsterer Kräfte. Ausreden für Erfolglosigkeit gibt es reichlich.

Ich lasse sie nicht gelten. Denn auch unter den schwierigsten äußeren Umständen gibt es immer wieder Menschen, die trotzdem erfolgreich sind. Manche sogar gerade deshalb. Meine Freunde Felix Klieser und Johann König hätten allen Grund gehabt, schwarz zu sehen. Felix Klieser wurde ohne Arme geboren. Heute ist er einer der erfolgreichsten Hornisten der Welt und reist von einem Land zum anderen, um Menschen mit seiner Musik zu begeistern. Johann König ist fast blind. Er war schon fast blind, als er seine erste Galerie eröffnete. Heute ist er ein international erfolgreicher Galerist.

Die Welt birgt größere Chancen denn je

Menschen wie Klieser und König wissen, dass mindestens 80 Prozent von der inneren Einstellung abhängen. Dies gilt jedenfalls für Menschen, die in entwickelten Industrieländern geboren sind. Die Welt birgt größere Chancen denn je. Jeder hat Zugang zu KI und damit zum gesamten Wissen der Welt. Jeder hat mit KI einen (zumindest meistens) super-intelligenten Begleiter und Gesprächspartner, der ihm dabei hilft, seine Träume zu verwirklichen. Nur eines kann KI nicht: KI kann nicht Ihre Neugier, Ihre Disziplin und Ihre Zielstrebigkeit ersetzen.

Ich bin nicht pessimistisch für Sie: Sie lesen ein Magazin, das ERFOLG heißt. Wahrscheinlich, weil Sie unbedingt Erfolg im Leben haben wollen. Auch wenn ich für Deutschland Schwarz sehe – für Sie sehe ich nicht schwarz. Zumindest dann nicht, wenn Sie nicht aufhören, zu träumen. Und wenn Sie wirklich glauben, in Deutschland Ihre Träume nicht verwirklichen zu können, dann hält keiner Sie hier fest. Die Probleme unseres Landes dürfen also nie zu Ihrer Ausrede werden. ◆



»ZERO SUM MINDSET«
von **Dr. Dr. Rainer Zitelmann**
180 Seiten
Erschienen: Juni 2026
Deutscher Wirtschaftsbuch Verlag
ISBN: 978-3-690-66262-8

Bild: Depositphotos / peshkova; Cover: Deutscher Wirtschaftsbuch Verlag

Die besten *Führungskräfte* suchen keinen *neuen Job!* Wie *erreichst* du sie trotzdem?

EIN GASTBEITRAG VON REGINA VOLZ

Fakt ist: Die besten Führungskräfte bewerben sich oft nicht. Sie werden gefunden. Eine Schlüsselposition ist frei, die Stellenanzeige bereits veröffentlicht und die ersten Bewerbungen gehen ein. Doch niemand überzeugt wirklich. Und irgendwann stellst du dir die Frage: Wo sind eigentlich die Menschen, die fachlich stark sind, menschlich zu uns passen und in dieser Position wirklich etwas bewegen können? Die Antwort ist einfach: Sie lesen deine Stellenanzeige gar nicht. Viele gute Führungskräfte sind erfolgreich, tragen Verantwortung und fühlen sich bei ihrem Arbeitgeber wohl. Vielleicht ist dort nicht alles perfekt, aber warum sollten sie wechseln? Sie schauen nicht auf Stellenportale und führen keine Bewerbungsgespräche. Ein neuer Job steht schlicht nicht auf ihrer Agenda.

»Weg von« oder »hin zu«?

In meiner Arbeit als Headhunterin begegne ich immer wieder zwei ganz unterschiedlichen Situationen. Da sind zum einen Menschen, die ihren Arbeitgeber verlassen möchten oder vielleicht sogar verlassen müssen. Sie sind bereits auf dem Markt, lesen Stellenanzeigen und führen Gespräche. Ihre Motivation ist zunächst eine »Weg-von«-Motivation. Sie wollen ihre aktuelle Situation verändern.

> »Einige der interessantesten Kandidaten wären dir über eine klassische Bewerbung wahrscheinlich nie begegnet. Sie mussten erst gefunden und neugierig gemacht werden.«
>
> *– Regina Volz*

Und dann gibt es diejenigen, die eigentlich gar nicht wechseln wollen. Sie sitzen fest im Sattel, sind erfolgreich und zufrieden. Bis jemand sie anspricht. Auf einmal steht eine Möglichkeit im Raum, über die sie vorher nie nachgedacht haben. Genau diese Menschen erreichst du mit einer Stellenanzeige kaum, denn sie suchen nicht. Warum sollten sie sich also bewerben? Eine gute Direktansprache kann aus einem »Ich suche nicht« ein »Erzähl mir mehr« machen. Vielleicht ist es die Aufgabe, mehr Verantwortung, größerer Gestaltungsspielraum oder einfach das Gefühl: Das könnte zu mir passen. Der entscheidende Punkt: Der Kandidat möchte nicht weg von. Er möchte hin zu. Zu einer Aufgabe, die ihn wirklich reizt.



Die richtigen Menschen findet man selten dort, wo alle suchen

Genau hier beginnt für mich gutes Headhunting. Eine Datenbank durchsuchen und Nachrichten verschicken kann heute fast jeder. Die eigentliche Arbeit beginnt viel früher: Wer passt wirklich zu dieser Position? Und was müsste eine neue Aufgabe bieten, damit genau dieser Mensch überhaupt bereit ist, darüber zu sprechen? Dafür muss ich ein Unternehmen verstehen. Wie wird dort geführt? Welche Persönlichkeit wird gebraucht? Was erwartet die Geschäftsführung wirklich? Und was macht diese Position für jemanden interessant, der gerade gar keinen neuen Job sucht? Beim Kandidaten interessiert mich viel mehr als der Lebenslauf. Was treibt ihn an? Was will er noch erreichen? Und was müsste passieren, damit er sagt: »Darüber möchte ich mehr erfahren«?

Genau das macht für mich gutes Executive Search aus. Fachliche Qualifikation ist wichtig, aber ich habe in all den Jahren oft genug erlebt, dass ein hervorragender Lebenslauf allein noch lange keine hervorragende Besetzung bedeutet. Am Ende müssen der Mensch, die Aufgabe und das Unternehmen zusammenpassen.

Einige der interessantesten Kandidaten wären dir über eine klassische Bewerbung wahrscheinlich nie begegnet. Sie mussten erst gefunden und neugierig gemacht werden. Und deshalb beginnt eine richtig gute Besetzung erstaunlich oft mit einem Satz, den ich seit Jahren immer wieder höre: »Eigentlich wollte ich gar nicht wechseln.« ◆ *(L)*

Die Autorin



Regina Volz ist Headhunterin und Leadership-Expertin. Seit dem Jahr 2011 unterstützt sie Unternehmen bei der Besetzung von Schlüsselpositionen.

Bilder: Depositphotos / mentalmind, Volz Personalberatung



Seit Jahrzehnten zählt **Leslie Mandoki** zu den prägendsten Persönlichkeiten der internationalen Musikszene. Als Musiker und Produzent arbeitete er mit Künstlern wie Dschinghis Khan, Peter Maffay und Jennifer Rush zusammen und gründete sowohl das renommierte Mandoki-Soulmates-Projekt als auch Red Rock Production. Neben seiner musikalischen Arbeit ist er auch für seine Gespräche mit Persönlichkeiten aus Politik und Zeitgeschichte bekannt; darunter Angela Merkel und Viktor Orbán. Für sein vielseitiges künstlerisches und gesellschaftliches Wirken wurde ihm vom Freistaat Bayern die Auszeichnung »Pro meritis scientiae et litterarum« verliehen, die ihm von Markus Söder überreicht wurde.

Leslie Mandoki:

Wie *Visionen* die Welt verändern

Als Leslie Mandoki Mitte der 1970er Jahre nach Deutschland kam, besaß er nur eine einzige Telefonnummer – doch dieser Kontakt wurde zum Startpunkt eines außergewöhnlichen Weges: Hier wurde der aus Ungarn stammende Musiker zum prägenden Teil der legendären Münchener Studioszene und später zum Produzenten weltbekannter Künstler. Heute blickt Mandoki auf mehr als 50 Jahre Musik, Unternehmertum und gesellschaftlichen Dialog zurück. Warum große Ideen wichtiger sind als ein perfekter Karriereplan, hat er uns im Gespräch berichtet.

Leslie, war dir schon früh bewusst, dass du nicht nur ein talentierter Musiker bist, sondern auch ein guter Organisator?
Ich bin gar kein guter Organisator. Das ist ein großes Missverständnis. Ich habe eine Vision und ich bedanke mich dafür, dass Menschen diese teilen. Ich sage immer: »Danke, dass ihr meiner Vision folgt.« Aber eine solche Vision lässt sich nicht mit organisatorischem Talent bewältigen. Man kann eine großartige Ikone wie Ian Anderson von Jethro Tull davon überzeugen, dass er Flöte spielt – aber das ist weder mit Geld zu erreichen noch mit organisatorischem Talent. Man braucht als Musiker den Respekt der anderen. Mit Sicherheit würde niemals eines meiner Bandmitglieder zu einer meiner Ausführungen oder zu einem meiner Songs sagen: »Das ist Bullshit.« Dann würde es würde nicht funktionieren. Das heißt: Ich habe das Glück, dass ich innerhalb meines eigenen Teams – im Vergleich zu unserem Bundeskanzler innerhalb seiner Regierung – einen größeren Respekt genieße und eine sehr starke gemeinschaftliche Akzeptanz für diese Vision habe. Dabei ist natürlich eine gewisse Führungskompetenz gefragt. Manchmal verlangt das auch Mut, bestimmte Dinge klar zu formulieren und zu sagen: »Da geht es lang.« Bei einer Band ist das die Rolle des Bandleaders. Eine Gefolgschaft kann man nicht kaufen. Nicht mit organisatorischem Talent, nicht mit Geld und auch nicht mit irgendetwas anderem. Entweder bewegt eine Vision Menschen im Herzen – oder eben nicht. Es geht darum, wie man Visionen entwickelt und wie man sie formuliert. Wenn diese Vision Menschen erreicht, dann ist es keine Herausforderung mehr, ein Flugticket zu bestellen. Aber vorher braucht es eine emotionale, intellektuelle, künstlerische und musikalische Resonanz. Dann entsteht auch der gegenseitige Respekt. Bei den Soulmates geht es ohnehin nicht um »Gefolgschaft«, sondern wir verstehen uns als musikalische Wertegemeinschaft. Demokratie ist so gedacht, dass jeder sich selbst einbringt für etwas Größeres. Und für mich ist es eine große Ehre, dass diese Idee und diese Vision von anderen Menschen angenommen und gemeinschaftlich mitgetragen wird.

Erinnerst du dich noch daran, was der wichtigste Schritt in Richtung Musikkarriere war?
Ja, das war die Ansage meines Vaters: »Lebe Deine Träume und träume nicht Dein Leben.« Es wurde zu meinem Lebensmotto. Er litt an Krebs und wusste, dass er mich nicht im Erwachsenenalter erleben würde. Er starb, als ich 16 war. Und er sagte damals zu mir: »Junge, ich glaube nicht, dass du Dichter wirst.« Ich hatte nämlich einen Jugendliteraturpreis gewonnen und wollte eigentlich Dichter oder Maler werden. Er sagte: »Junge, das wird nichts. Du wirst Musiker werden. Aber du musst etwas Ernsthaftes machen, etwas Seriöses, etwas, womit du eines Tages deine Familie ernähren kannst.« Das war eine väterliche Ansage. Aber ich habe die Malerei nie aufgegeben. Ich gestalte immer noch meine eigenen Cover. Und ich habe auch nie aufgehört, mich als Dichter oder Literat zu verstehen. Ich schreibe meine Texte selbst.

Wie konntest du dann deinen Platz im Business finden?
Diesen Platz muss man nicht finden, den muss man kreieren. Ich bin nicht besonders anpassungsfähig. Ich habe geführt, weil ich nicht besonders gut darin bin, zu folgen. Ich bin zwar fähig darin, mich in bestehende Strukturen hineinzufinden. Aber ich baue lieber Strukturen. Die Ansage meines Vaters war sicherlich einer von drei Momenten, in denen es »Klick« gemacht hat: Der zweite kam, als ich ▸

> »Es geht darum, wie man Visionen entwickelt und wie man sie formuliert.«
> ***– Leslie Mandoki***



Bilder: Red Rock Production



»Der Erfolg nimmt sich, was er bekommen kann. Erfolg ist Selbstwirksamkeit.«

– Leslie Mandoki

etwa 19 Jahre alt war. Ich war damals bereits sehr aktiv als Musiker, spielte praktisch jeden Tag und studierte am Jazzkonservatorium in Budapest. Es gab dort einen besonderen Club. Es war der wirkliche Budapester »Underground«, Brutstätte der intellektuellen studentischen Opposition gegen die Diktatur und Zensur. Ein kreativer Ort der Gegenkultur und eine Oase des Progressive Rock, wo sich junge Menschen, Musiker, Maler, Poeten trafen, die eines gemeinsam hatten: ihre unstillbare Sehnsucht nach Freiheit. Es war eine Oase für künstlerische Avantgarde und Progressive Rock. Dort erlebte ich meinen zweiten entscheidenden Moment: Mein Professor am Konservatorium rief mich während einer Jam-Session auf die Bühne. Ich spielte mit Musikern zusammen, die damals meine großen Vorbilder waren. Sie gehörten zur ersten großen Generation des ungarischen Jazz, ich zur zweiten. In diesem Moment wurde ich plötzlich Teil dieser Welt. Das war ein unglaubliches Gefühl und ein weiterer wichtiger Wendepunkt. Der dritte Schlüsselmoment kam nach meiner Flucht nach Deutschland. Ich besaß damals genau eine Telefonnummer: die von Klaus Doldinger. Wir hatten uns zuvor bei einem Jazzfestival in Jugoslawien kennengelernt und gemeinsam gejammt. Ich rief ihn an, wir trafen uns, und er öffnete mir die Tür zur Münchner Musikszene. Er stellte mich überall vor und half mir, Kontakte zu knüpfen. Also spielte ich mich quer durch die gesamte Münchner Szene. Damals entstand der sogenannte »Munich Sound« und die Stadt stand auch als Musikmetropole mit weltklasse Studios, Produzenten, Musikern und Labels in einer Reihe mit London, New York oder Los Angeles. Die Rolling Stones, Deep Purple, Elton John und Queen waren regelmäßig in München. Freddie Mercury lebte zeitweise sogar hier. Donna Summer nahm hier ihre Musik auf. Ich kam mitten in diese aufregende Zeit – als »New Kid in Town«. Das war großartig.

Wenn ich dich richtig verstehe, bist du das aber nie strategisch angegangen. Du hast nicht gesagt: »Erst Stufe eins, dann Stufe zwei und schließlich Stufe drei meiner Karriere«, oder?
Nein, diese Denkweise ist mir völlig fremd. Ich glaube, Karrieren entstehen dann, wenn Menschen gute Inhalte schaffen wollen – und wenn sie charakterlich in der Lage sind, mit anderen zusammenzuarbeiten. Wenn man überall aneckt und nur Konflikte produziert, entsteht keine Karriere. Zuerst entwickelt man eine Vision. Dann wirbt man dafür um Zustimmung. Und anschließend muss man diese Vision kompetent umsetzen. Mehr ist es eigentlich nicht. Man entwickelt eine mutige Idee, versucht sie zu verwirklichen und begeistert andere dafür: Musiker, Toningenieure, Plattenfirmen, Medien und schließlich das Publikum. Darum geht es. Das ist kein rein geschäftlicher Prozess. Dafür ist Kunst viel zu intuitiv. Ich glaube nicht an Karrieren, die von Anfang an als Karriere geplant werden. Ich glaube zum Beispiel nicht, dass Steve Jobs jemals gesagt hat: »Ich möchte Karriere machen.« Menschen, die nur spekulieren, handeln oft aus Gier. Menschen, die wirklich etwas schaffen, handeln aus einer Vision heraus. Sie möchten diese Vision Wirklichkeit werden lassen. Ich habe einen Freundeskreis, der sich einmal im Jahr für mehrere Tage trifft. Das sind alles ehemalige Hippies aus dem Silicon Valley oder aus Los Angeles – Freunde aus der Zeit, als ich selbst zeitweise in Kalifornien gelebt habe. Ich bin der einzige Musiker in dieser Runde und auch der einzige Deutsche. Vor einiger Zeit sagte einer von ihnen zu mir: »Weißt du, Leslie, der Unterschied zwischen uns kalifornischen Hippies und euch deutschen Hippies ist: Wir haben das Silicon Valley gegründet – und ihr habt die Grünen gegründet.« Das war natürlich ein Scherz, aber der Kern stimmt: Im Silicon Valley wie in der Musik geht es immer zuerst um eine Vision. Zunächst muss man seine Mitmusiker davon überzeugen, dann die Toningenieure, den Musikverlag, das Label, die Medien und schließlich das Publikum. Erst im Nachhinein nennt man das dann eine Karriere. Doch die Karriere ist das Ergebnis – niemals der Ausgangspunkt.

Wann hattest du das Gefühl, dass du dir hier wirklich etwas aufbauen konntest?
Ich bin Deutschland unfassbar dankbar. Ich sage immer: »Integration ist die Bringschuld der Eingewanderten.« Ich darf das sagen, weil ich selbst ein illegaler Einwanderer war, der kein Wort Deutsch gesprochen hat. Ich erlaube mir diese Aussage, weil mir niemand daraus eine bestimmte Gesinnung unterstellen kann – es ist mein eigener Lebensweg. Ich bin dankbar für die Chancen, die ich bekommen habe, um meine Selbstwirksamkeit zu beweisen. Und genau das ist das Erfolgsmodell: Morgens aufzustehen und zu sagen: »Pass auf, da ist eine Herausforderung vor mir. Wie komme ich da durch?« Solange die Gesundheit das mitmacht, ist das wunderbar. Ich habe mich noch nie als überlastet empfunden oder gedacht, dass mir alles zu viel wäre. Es ist einfach mein Leben. Der Erfolg nimmt sich, was er bekommen kann. Erfolg ist Selbstwirksamkeit.

Gerade Labels und Musikbusiness pressen Künstler häufig in Karrieren. Du hast mit vielen Weltstars gearbeitet. Gibt es da unterschiedliche Ansichten – betrachten manche Stars das Musikgeschäft anders als andere?
Nach meiner Zeit als Popstar half mir einer der weltweit erfolgreichsten deutschen Musikmanager und BMG-Gründer Monti Lüftner, auch als Produzent Fuß zu fassen. Er stellte mich in Amerika bei Labels vor, brachte mich in große Studios. Dort traf ich in New York Anthony Jackson, einen der meistaufgenommenen Bassisten

überhaupt. Er spielte mit Steely Dan, den Bee Gees, Herbie Hancock, Chick Corea und vielen anderen ganz Großen. Ich kam also in dieses Studio. Da saß dieser imposante Afroamerikaner mit einem sechssaitigen Bass. Für uns war das eine fast göttliche Erscheinung. Er saß dort, spielte Grooves ein und er sagte immer wieder: »Komm rein, spiel dazu.« Dann irgendwann: »Stopp!« Und dann: »Spiel dazu.« So lief das damals. Dann sagte er irgendwann: »Okay, now we go home.« Ich wusste gar nicht, was er damit meinte. Also ging jeder seinen Weg. Dann brachte er mich zu sich nach Hause nach Harlem. Und das war mein Eintritt in die New Yorker Szene. Ich wurde eingeladen, immer wiederzukommen. Anthony wurde 1992 Gründungsmitglied der Soulmates und spielte jahrzehntelang auf all unseren Alben und bei Konzerten.

Ich denke grundsätzlich, ein Musiker ist nicht daran zu messen, wie viele Nummer-eins-Hits er hat, sondern daran, wie stabil sein Wertekonzept ist. Peter Maffay spielt nicht deshalb bei uns, weil er die meisten Alben in Deutschland verkauft hat oder die besten Konzertzahlen hat. Er spielt deshalb bei den Soulmates, weil er ein Freund ist, weil er ein grandioser Sänger und ein hervorragender Gitarrist ist. Meine amerikanischen und englischen Freunde kannten Peter Maffay vorher nicht, weil sie das deutsche Show-Business nicht kannten. Aber für sie war Peter einfach ein großartiger Musiker und wurde ein lieber Freund. Und vielleicht ist es für Peter auch schön – ich habe ihn nie gefragt –, dass er nicht dafür geliebt wird, wie erfolgreich er ist, sondern dafür, wer er ist. Wenn man diese beiden Dinge zusammenbringen kann, ist das grandios. Dann hat man ein erfülltes Leben. Und das ist Erfolg. Erfolg ist individuell, er hat viele Facetten. Ich empfinde es als großen Erfolg, dass ich der Vater sein konnte, der ich sein wollte. Dass ich für meine Kinder da war – auch wenn sie inzwischen erwachsen sind. Ich habe oft alles stehen und liegen gelassen, wenn meine Kinder mich gebraucht haben. Wenn ich meine Kinder mit dem Kanu zum Kindergarten oder zur Schule gepaddelt habe, dann ist das für mich ein wunderschönes Bild eines erfolgreichen Lebens. Nicht: »Ich kann das nicht, weil ich arbeiten muss.« Sondern: »Ich komme später, weil ich Zeit mit meinen Kindern verbringe.«

Lionel Richie soll mal gesagt haben, dass er auch für Diktatoren singen würde – in der Hoffnung, dass seine Musik etwas Positives bewirken würde. Hat Musik so eine Kraft?
Natürlich hat Musik eine Kraft – das bestätigt meine Lebensgeschichte. Wir waren ja damals in Budapest musikalisches Sprachrohr der Opposition gegen die Diktatur und Musik sicher kann unfassbar viel bewegen. Michail Gorbatschow hat mir später einmal persönlich erzählt, dass die frühere UdSSR genau diese Musik, progressiven Jazzrock, bekämpfen wollte, weil sie als Symbol der Freiheit verstanden und von den studentischen Intellektuellen getragen wurde. Und genau das hatte ich dann auch durch Zensur, Auftrittsverbote und Verhaftung am eigenen Leib zu spüren bekommen. Ich bin gebürtiger Ungar, zugleich aber ein patriotischer Deutscher, der hier seit fünf Jahrzehnten seinen Lebensmittelpunkt gefunden hat. Gleichzeitig habe ich immer einen Koffer in Amerika stehen. Ich habe lange in London gelebt und viele Jahre in New York und Los Angeles verbracht. Dadurch verstehe ich die amerikanische Mentalität ebenso wie die Unterschiede zwischen England und den USA oder zwischen der Ost- und der Westküste. Meine Muttersprache ist Ungarisch. Ich bin überzeugt davon: Musik kann Brücken bauen, selbst dort, wo die Brückenpfeiler längst nicht mehr sichtbar sind. Musik verbindet. Music is the greatest unifier. Musik kann aufrütteln, rebellisch sein und Menschen emotional erreichen. Ich würde sogar sagen: Gute Musik – etwa Progressive Rock – ist ein Stachel im Fleisch der Gesellschaft. Genau das ist ihre Aufgabe. Sie soll niemals den Mächtigen nach dem Mund reden, sondern den Finger in die Wunde legen. Im Laufe meines Lebens habe ich mit sehr vielen Politikern intensive Gespräche geführt, ohne mich jemals zu verbiegen. Ich habe Wahlkämpfe von Angela Merkel musikalisch begleitet. Gleichzeitig habe ich mit ihr sehr offen über meine kritische Haltung gegenüber einer unkontrollierten und unbegrenzten Einwanderung gesprochen. Schon vor elf Jahren habe ich ihr gesagt, dass dadurch in der Folge rechtsextreme und fremdenfeindliche Bewegungen erstarken können. Genau das war damals meine Analyse.

Du bist ein politischer Mensch. Bist du im Nachhinein nicht auch ein wenig desillusioniert, weil Politik sich oft so wenig auf Gespräche einlässt?
Ich hatte das Glück, mit Politikern aus nahezu allen politischen Lagern sprechen zu können – von Claudia Roth über Wolfgang Kubicki bis hin zu Markus Söder, Hendrik Wüst oder Gregor Gysi. Mit vielen von ihnen habe ich intensive und lange Gespräche geführt. Man kann vollkommen unterschiedlicher Meinung sein und dennoch respektvoll miteinander diskutieren. Ich halte es für eine große Fehlentwicklung unserer Gesellschaft, dass Menschen heute so schnell mit Etiketten versehen werden. Sobald jemand mit einer bestimmten Person gesprochen hat, heißt es sofort: »Das geht gar nicht.« Ich wurde einmal gefragt, was ich als politisch denkender Musiker rückblickend anders machen würde. Vielleicht hätte ich vor zwölf Jahren auf Pegida-Demonstrationen mit den Leuten diskutieren sollen – vielleicht hätten sich manche Entwicklungen anders gestalten lassen,

»Ich empfinde es als großen Erfolg, dass ich der Vater sein konnte, der ich sein wollte.«
– Leslie Mandoki


Leslie Mandoki mit Till Brönner

Bilder: Red Rock Production



»Musik kann Brücken bauen, selbst dort, wo die Brückenpfeiler längst nicht mehr sichtbar sind. «

– Leslie Mandoki

wenn wir früher und konsequenter den offenen Dialog gesucht hätten. Wir brauchen wieder mehr offenen Diskurs. Nicht, indem wir Probleme verdrängen, sondern indem wir sie durch Argumente und Überzeugung lösen. Deutschland war einmal ein Land, das in das Gelingen verliebt war. Als ich Mitte der 1970er-Jahre nach Deutschland kam, funktionierte vieles. Es herrschte ein Geist des Aufbaus, des Ehrgeizes und des Pluralismus. Ich lernte Deutsch, indem ich täglich mit einem Wörterbuch dazwischen die Süddeutsche Zeitung und die Frankfurter Allgemeine Zeitung las, die damals höchstens über das Fernsehprogramm und den Wetterbericht einer Meinung waren. Diese Zeit war für mich ein Paradies des Pluralismus. Deutschland hatte eine große Fähigkeit: Unterschiedliche Menschen konnten hart miteinander diskutieren und danach trotzdem gemeinsam ein Bier trinken. Gerade in einer Einwanderungsgesellschaft ist es entscheidend, dass Kinder jede Möglichkeit bekommen, sich zu entwickeln. Eine Gesellschaft muss Menschen fördern und fordern. Ich selbst bin unter großem Leistungsdruck aufgewachsen. Das war teilweise hart, aber es hat mich geprägt. Bildung ist die wichtigste Zukunftsinvestition. Ich habe als Jugendlicher erlebt, wie Frieden ohne Freiheit aussieht. Heute erleben wir, wie Freiheit ohne Frieden aussieht – beispielsweise in der Ukraine. Deshalb müssen wir diese beiden Geschwister wieder zusammenbringen. Das ist auch die Aufgabe von Musik. Wir wollen Musik machen, die Werte trägt, Menschen verbindet und daran erinnert, dass Freiheit, Frieden und gegenseitiger Respekt die Grundlage unserer Gesellschaft sind. ◆



Verleger Julien Backhaus mit Leslie Mandoki in seinem Studio bei München.

Bilder: Red Rock Production, Marc Conzelmann

ERFOLG
DAS LESEN ERFOLGREICHE magazin



Bild: Adrian Philipp

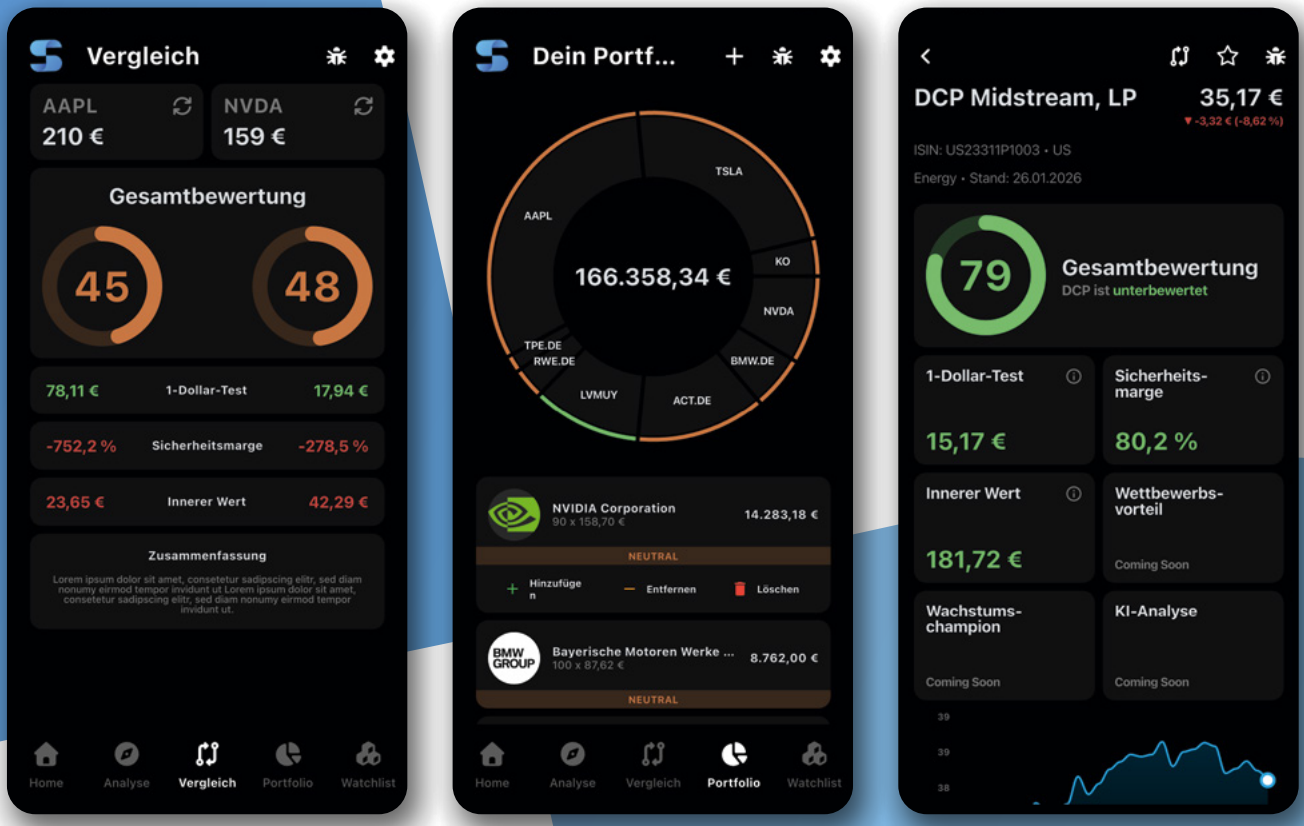
Linda Weise: »Für gute Noten muss man kein Einstein sein.«

Linda Weise hat sich von schlechten Schulnoten zu einem 1,0-Schnitt entwickelt und bereits mit 17 Jahren ein Unternehmen mit sechsstelligem Umsatz aufgebaut. Dabei setzt sie weniger auf außergewöhnliches Talent als auf ein effektives Lernsystem, Disziplin und den Mut, Dinge auszuprobieren.

Im Interview spricht sie darüber, warum gute Noten nicht allein von Intelligenz abhängen und wie sie Schule, Unternehmertum und persönliche Ziele miteinander verbindet. Sie erzählt von ihrer früheren Schüchternheit, dem bewussten Verlassen ihrer Komfortzone und ihrem Weg zur Speakerin und Content Creatorin. Dabei geht es auch um Leistungsdruck, Selbstvertrauen und die Frage, was Erfolg für sie heute wirklich bedeutet. Für sie steht vor allem Selbstwirksamkeit im Mittelpunkt: die Freiheit, eigene Ideen umzusetzen und mit der eigenen Arbeit etwas zu bewirken. Ihr wichtigster Rat an junge Menschen: Nicht darauf warten, sich vollkommen bereit zu fühlen, sondern anfangen, Erfahrungen sammeln und sich erlauben, Anfängerin oder Anfänger zu sein.

Das komplette Interview finden Sie auf www.erfolg-magazin.de.

stockanalyzer



Aktien analysieren wie **Warren Buffett.** Auf **Knopfdruck.**

App kostenlos downloaden!

Laden im App Store

JETZT BEI Google Play

weitere Informationen unter:
www.stockanalyzer.eu

Next-Level Networking?

Wie **Bernhard Schindler** das Business-Matchmaking verändern will



Als »swipecor« im September 2026 an den Start geht, liegen hinter Bernhard Schindler und seinem Team mehrere Monate Entwicklung. Doch mit dem Launch beginnt für Schindler erst die entscheidende Phase: Jetzt soll sich zeigen, ob die Idee, Unternehmen mithilfe von KI miteinander zu verbinden, im Geschäftsalltag tatsächlich trägt.

Ohne Mentor an die Spitze

Bernhard Schindler ist Herausforderungen gewohnt. Seit Jahrzehnten beschäftigt sich der erfahrene Entrepreneur mit den Themen Vertrieb und Unternehmertum – in seiner Branche ist er als »Mr. Network« bekannt. »Wenn du wirklich an eine Idee glaubst, musst du irgendwann aufhören, darüber zu reden, und anfangen, sie zu bauen«, lautet sein Glaubenssatz. Für ihn bedeutet das vor allem eines: Verantwortung zu übernehmen. »Wenn ich an etwas glaube, gehe ich selbst ins Risiko«, sagt er. Dabei sei ihm das Unternehmertum keineswegs in die Wiege gelegt worden – er habe es sich hart erarbeitet, betont er. Auch einen Mentor hätte er nie gehabt; schließlich könne man von jedem Menschen etwas lernen, sofern man nur aufmerksam zuhöre, so seine Überzeugung. Dass große Ideen nicht zwangsläufig sofort verstanden werden, hat Schindler ebenfalls auf seinem Weg nach oben beobachten können. »Das funktioniert nicht«, »Das gibt es doch schon« oder »Warum sollte jemand wechseln?« – solche Einwände kenne er aus Erfahrung. Auch bei »swipecor« seien sie allgegenwertig gewesen, doch er habe sich davon nicht abbringen lassen. Die Idee, nicht einfach ein weiteres soziales Netzwerk zu schaffen, sondern Business-Beziehungen ebenso langfristig wie effizient entstehen zu lassen, habe ihn nicht losgelassen. »Gute Kontakte sind wertvoll«, weiß Schindler. Allerdings sei ein großes Netzwerk allein noch kein Erfolg – wer ein konkretes Problem lösen wolle, brauche nicht einfach noch einen Namen auf einer Liste, sondern jemanden, der tatsächlich weiterhelfen könne.

Von der Idee zum funktionierenden Produkt

Doch inwiefern kann Technologie tatsächlich das leisten, was ein sehr guter Netzwerker heute im Kopf macht? Das sei die entscheidende Frage hinter dem »swipecor«-Launch gewesen. »swAIper«, der KI-gestützte Business-Agent solle jetzt dabei helfen, die Suche nach dem passenden Gegenüber über die eigene Reichweite hinaus auszudehnen. Das heißt aber nicht, dass sich Schindler vom Face-to-Face-Networking verabschiedet: »Wenn ich sage ›Netzwerken ist tot‹, dann meine ich das ritualisierte Sammeln von Kontakten ohne Konsequenz«, stellt er klar. Bei »swipecor« könnten Unternehmen deshalb ihren eigenen Space anlegen und Mitarbeiter mit ihren jeweiligen Funktionen und Fachbereichen integrieren und relevante Verbindungen knüpfen.

> »Wenn du wirklich an eine Idee glaubst, musst du irgendwann aufhören, darüber zu reden, und anfangen, sie zu bauen.«
> **– Bernhard Schindler**

Selbstverständlich habe es viel Arbeit erfordert, eine derartige Vision zu einem funktionierenden Produkt werden zu lassen, ergänzt Dr. Alexander Chaloupka. Als Product Owner hat er die »swipecor«-Entwicklung eng begleitet und dabei im Team regelmäßig Funktionen getestet, hinterfragt und zum Teil verändert. Doch eine gute Idee werde nicht schlechter, wenn man sie kritisch hinterfrage – sie werde vor allem belastbarer.

Bei der Entwicklung eines neuen Produkts helfe ein Mindset, die Chaloupka vor allem aus dem Sport kennt: Nach einem schlechten Training sei nicht Schluss. Und wenn es bei »swipecor« Situationen gegeben habe, in denen eine Funktion auf dem Papier überzeugend aussah, sich in der Praxis aber noch nicht für alle Nutzer eignete, sei es eben wieder zurück an die Arbeit gegangen.

Für Schindler stellt eine solche Haltung die Essenz des Unternehmertums dar: Entscheidend sei es, Herausforderungen gemeinsam zu lösen und eine Vision technologisch umzusetzen. Dass aus dieser revolutionären Idee schließlich ein einsatzbereites Produkt geworden ist, darauf ist er sichtbar stolz: »Siri und Alexa haben jetzt einen Business-Bruder«, erklärt der Unternehmer. »Und der heißt swAIper.«

Nach dem Launch muss sich nun im Geschäftsalltag zeigen, wie tragfähig die Idee tatsächlich ist. Auch wirtschaftlich setzt Schindler auf einen niedrigschwelligen Einstieg: »swipecor« ist kostenlos nutzbar, eine klassische Mitgliedschaft gibt es nicht. Empfehlungen könnten durch Coins honoriert werden. Doch Schindler misst Erfolg nicht allein in Nutzerzahlen, angelegten Spaces oder der Zahl der Matches; seine wichtigste Kennzahl ist eine andere, wie er sagt: »Ich möchte irgendwann von einem Unternehmer hören: ›Über swipecor habe ich Geschäfte gemacht.‹« ◆ *(L)*



»Keine Theorie, kein Blabla« – so lautet das Credo von **Bernhard Schindler.** Der als »Mr. Network« bekannte Unternehmer ist als Investor, Coach und Moderator tätig und fokussiert sich auf Markenaufbau, Interaktion und die Kraft echter Netzwerke.



Dr. Alexander Chaloupka bildet die Schnittstelle zwischen Technologie und Unternehmertum. Bei swipecor bringt er diese Expertise als Mitglied des Founder Boards ein und verbindet so Vision und Innovation.

Bilder: swipecor GmbH



Sven Voss begann seine Karriere beim Regionalfernsehen. Ab dem Jahr 1999 berichtete er für die Kinder-Nachrichtensendung »logo!«. Später erlangte er vor allem als Sportreporter und Moderator des »Aktuellen Sportstudios« Bekanntheit. Seit dem Jahr 2022 führt er bei »XY gelöst« durch die Fälle. Die sechste Staffel des Formats startet am 16. September im ZDF und ist bereits vorab in der Mediathek verfügbar.

Fesselnde Verbrechen: XY-Moderator Sven Voss über den Reiz realer Kriminalfälle

Wahre Kriminalfälle faszinieren die Menschheit seit Jahrhunderten – von historischen Verbrechern wie Jack the Ripper bis hin zu mysteriösen Fällen der Gegenwart. Und auch im deutschen Fernsehen ist True Crime ein keineswegs junges Phänomen: Die Fahndungssendung »Aktenzeichen XY…ungelöst« hat sich seit ihrer ersten Folge im Jahr 1967 zu einem Zuschauermagneten mit Kultstatus entwickelt. Unser Gesprächspartner Sven Voss führt seit 2022 durch ein weiteres Format der Reihe: »XY gelöst«. Wie es sich anfühlt, beruflich immer wieder mit realen Fällen und deren Folgen konfrontiert zu sein und was seine persönliche Verbindung zur Verbrechensaufklärung im Fernsehen ist, hat uns der Moderator im Interview erzählt.

Herr Voss, wie sind Sie vom Sportmoderator zum Moderator von »XY gelöst« geworden – was hat Sie daran gereizt?
Ja, im Sport sterben tatsächlich weniger Leute als im True Crime. Für den Sport hat mein Herz im Übrigen schon immer geschlagen; für XY musste ich mich auch selbst ein bisschen entwickeln. Aber mittlerweile ist es ja schon die sechste Staffel. Ich weiß noch, dass ich am Anfang gedacht habe: »Jetzt gehst du mit dem Ermittler an die Stelle, wo das schreckliche Verbrechen passiert ist. Wie wird es sein, wenn ich mich dort mit ihm treffe?«

Vor Ort konnte ich mich auch nicht von einem gewissen Grusel frei machen. Dadurch habe ich aber schnell bemerkt, dass hier nicht nur der Moderator gefragt ist, sondern es auch den Menschen dahinter braucht, der sich auf das Verbrechen einlässt – und die Menschen, die es aufklären wollen. Das macht für mich bis heute die Faszination von True Crime, und speziell von »XY gelöst«, aus. Das Format ist zu einer Leidenschaft geworden und ich bin froh, dass ich dabei sein darf.

Gibt es bestimmte Skills, die Sie im Bereich True Crime erst erlernt haben – oder Aspekte, bei denen Sie umdenken mussten?
Ob ich jetzt mit einem Sportler über seine Erfolge und Misserfolge, beziehungsweise über das Hinfallen und wieder Aufstehen, spreche oder über True Crime: Das Zuhören ist das, worauf es ankommt. Ich kann mich in Fälle einarbeiten und merke im Gespräch mit dem Ermittler, dass das der Fall seines Lebens ist. Letzten Endes ist es aber auch die Aufklärung, die für ein Gefühl des Erfolgs sorgt, obwohl das Opfer dadurch natürlich nicht mehr lebendig wird. Bei »XY gelöst« bin ich zu etwa 30 Prozent der Journalist, der fragt – aber zu 70 Prozent bin ich einfach derjenige, dem es wichtig ist, sich auf die Emotionen einzulassen. Zusätzlich betrachte ich die Orte, an denen der Fall passiert ist. Es ist also eine sehr komplexe Aufgabe.

Können Sie diese Faszination für das True-Crime-Genre nachvollziehen – Sie waren ja anfänglich kein True-Crime-Fan; hat sich das im Laufe Ihrer Arbeit verändert?
Wenn ich ehrlich bin, wollte ich als Kind nie Polizist werden, aber ich hatte schon ▸

»Jetzt gehst du mit dem Ermittler an die Stelle, wo das schreckliche Verbrechen passiert ist. Wie wird es sein, wenn ich mich dort mit ihm treffe?«
– Sven Voss



Sven Voss am Tatort im Mordfall an einer Siebenjährigen.

Bilder: ZDF / Oliver Rüther, ZDF / Marcus von Kleist



Sven Voss mit dem Facharzt für Rechtsmedizin Dr. Rüdiger Lessig.

»Also: Ich wollte zwar nicht immer schon True Crime machen – aber jetzt will ich quasi nichts anderes mehr machen!«

– Sven Voss

immer ein großes Gerechtigkeitsempfinden. Das hat sich auch bis heute nicht geändert. Im Sportbereich geht es ja ebenfalls darum, dass der Beste gewinnen soll und keiner betrügen darf. Ich gebe aber zu, dass ich nie dieser True-Crime-Nerd war, der alle Magazine zum Thema Verbrechen gekauft und alle Podcasts gehört hat – obwohl das im Journalismus auch eine spannende Disziplin ist. Natürlich bin ich wie viele andere auch, mit »Aktenzeichen XY… ungelöst« aufgewachsen – eigentlich durfte ich das gar nicht gucken, aber ich habe es dann doch mal heimlich geschaut. Die Fälle, die ich damals gesehen habe, kann ich bis heute nacherzählen, weil ich ihre Bilder bis heute nicht mehr aus dem Kopf bekommen habe.

Als man mich gefragt hat, ob ich mir vorstellen könnte, durch dieses Format zu führen, habe ich mich natürlich zunächst einmal damit auseinandergesetzt und eingearbeitet – und dabei eine Faszination dafür entwickelt. Also: Ich wollte zwar nicht immer schon True Crime machen – aber jetzt will ich quasi nichts anderes mehr machen!

»Aktenzeichen XY…ungelöst« ist ein Urgestein des deutschen Fernsehens und auch seine Moderatoren sind legendär. Hatten Sie als Begleiter des noch relativ jungen Formats Ehrfurcht vor den Erwartungen und wie sind Sie damit umgegangen?
Egal, ob ich beim Sport eine wichtige Sendung vor einem großen Publikum moderiert habe, ob ich irgendwo auf einer Bühne stehe oder ob ich eben in diese wahnsinnig relevante, wichtige und prominente XY-Familie hineinwachse: Mein Ansatz ist es immer, ich selbst zu bleiben, soweit das geht – Authentizität ist das Wichtigste als Moderator. Ich muss nicht immer im Mittelpunkt stehen, wenn ich Sport moderiere; da ist der Sportler oder die Sportlerin wichtiger. Bei »XY gelöst « stehen für mich die Fälle und die Ermittler, beziehungsweise die Angehörigen, im Mittelpunkt. Deswegen habe ich mich auch von Anfang an zurückgenommen. Ich fand es schon immer viel wichtiger, die Leute erzählen zu lassen, die mit dem Fall zu tun hatten. Ich muss mich nicht dadurch hervortun, dass ich mehr über diesen Fall zu wissen meine als der Ermittler selbst. Das ist nicht meine Art – ich versuche eher, zu begleiten. Im Zweifel verstehe ich mich als Anwalt des Zuschauers oder als verbindende Figur. Mir ist es wichtig, dass der Fall noch einmal in die Öffentlichkeit kommt, um daraus zu lernen.

Anders als bei »Aktenzeichen XY… ungelöst«, gibt es bei Ihnen nicht die Möglichkeit, im Fernsehen anzurufen; es entfällt ein wesentliches Element. Was ist denn das Alleinstellungsmerkmal von XY gelöst?
»Aktenzeichen XY…ungelöst« ist eine Fahndungssendung. Hier können die Zuschauer selbst mithelfen, ein Verbrechen aufzuklären – deswegen ist das Format auch eine Legende. Bei »XY gelöst« liegt der Fokus woanders: Nämlich auf den Fällen, die über lange Zeit nicht geklärt wurden. Das sind immer Kapitalverbrechen, also schreckliche, brutale Fälle, die passiert sind, und bei denen wir nachzeichnen, wie es den Ermittlern dann doch noch gelungen ist, den Fall zu klären.

Oft spielt hier auch die Hilfe der Zuschauerinnen und Zuschauer bei »Aktenzeichen XY…ungelöst« eine Rolle. Wir treffen uns an Ort und Stelle mit denjenigen, die den Fall geklärt haben. Es war von Anfang an unser Ansatz, nicht aus einem Studio zu senden und ich finde, das macht auch immer noch was mit einem, wenn man weiß, dass wir jetzt 15 Jahre später an diesem Tatort stehen und sich in der Umgebung gar nicht viel verändert hat. Wenn dann der Kommissar die Stelle beschreibt, an der die Leiche aufgefunden wurde – da realisiert man die Brutalität der Realität.

Ist es ein notwendiges Kriterium für die Auswahl, dass die Fälle vorher bei »Aktenzeichen XY...ungelöst« gelaufen sind?
Nicht unbedingt. Wir haben auch andere Fälle, wenn sie so bizarr, so spannend, so ungewöhnlich sind, dass wir denken,

dass man sie in 45 Minuten nochmal fürs Fernsehen oder fürs Streaming aufbereiten kann. Wir achten auch bei »XY gelöst« auf einen Spannungsbogen, auf einen Fall, bei dem es sich lohnt zu sagen: Den wollen wir einmal nachzeichnen. Dabei muss dann »Aktenzeichen XY…ungelöst« nicht unbedingt eine Rolle gespielt haben, aber die Stärke der Sendung ist es ja, dass die Redaktion den Kontakt zu den ermittelnden Beamten oder auch zur Staatsanwaltschaft hat. So ergeben sich mitunter Synergien – genauso ist es auch in der aktuellen Staffel.

Gibt es einen Fall, der Sie besonders beeindruckt oder mitgenommen hat? Wie können Sie diese Eindrücke nach Feierabend ablegen und Ihren Alltag weiterleben?
Wenn ich ehrlich bin, sind das alles so furchtbare Fälle – die lassen mich als Menschen natürlich alle nicht los. Es fängt schon damit an, dass wir wissen, dass wir jetzt dahin fahren, wo das Verbrechen passiert ist – beispielsweise beim aktuellen Fall von dem Mädchen, das 1995 verschwunden ist und bei dem sich schließlich herausgestellt hat, dass sie brutal ermordet wurde und der Täter frei herumläuft. Ich kriege jetzt schon Gänsehaut, wenn ich darüber rede, wie ich den Kommissar getroffen habe, der damals dabei war. Das lässt einen nicht kalt und man streift das Erlebte auch nicht ab, indem man wieder ins Auto steigt und nach Hause fährt, sondern es bleibt einfach. Ich habe im Laufe der Jahre festgestellt, dass es hilft, wenn ich darüber rede. Wir reden also durchaus im Team über die Fälle.

Ich nehme aber manchmal auch die Sachen in Gedanken bewusst nach Hause mit und spreche nochmal mit meiner Familie, weil ich will, dass wir alle ein bisschen etwas daraus lernen – zum Beispiel, dass man Verbrechen auch verhindern kann.

Inwieweit hat sich Ihr Blick auf Kriminalität verändert, seit Sie die Sendung moderieren?
Ich bin sicherlich nicht ängstlicher geworden. Aber ich wünsche mir tatsächlich, dass wir alle ein bisschen mehr aufeinander Acht geben. Denn ich weiß durch die »XY«-Folgen, wie wichtig es ist, dass man Leute hat, die etwas gesehen haben, die etwas bezeugen können, die sich im Klaren darüber sind, ob sie ein rotes oder ein blaues Auto gesehen haben, weil sie einfach aufmerksam sind. Ich glaube, da könnten wir alle zusammen ein bisschen mehr von gebrauchen. Ich sage immer, es wäre schön, wenn uns unsere Mitmenschen nicht egal sind und man vielleicht ab und zu mal das Smartphone weglegt, um zu sehen, was um einen herum passiert.


Sven Voss beim Dreh von »XY gelöst«.

»Ich bin sicherlich nicht ängstlicher geworden. Aber ich wünsche mir tatsächlich, dass wir alle ein bisschen mehr aufeinander Acht geben.« – Sven Voss

Nun stehen wieder neue Folgen von »XY gelöst« in den Startlöchern. Worauf können die Zuschauer besonders gespannt sein?
Es sind vier sehr unterschiedliche und gleichzeitig spektakuläre Fälle, die wir präsentieren. Ich finde, dass wir auch noch mal mehr auf die Verbindung der gespielten Szenen, den sogenannten Reenactments, mit den Interviews geachtet haben, die ich vor Ort führe. Das fließt alles ineinander. Gerade bei den Reenactments haben wir nochmal Gas gegeben. Die sind schon sehr beeindruckend – und manchmal ist es auch erschreckend, wie realistisch die sind. Diese 45 Minuten haben teilweise wirklich Spielfilm-Niveau – die packen einen und dennoch ist das alles so passiert. Das ist nach wie vor die Stärke von »XY gelöst« – dass die Zuschauer sagen: »45 Minuten und ein schrecklicher Fall, von dem ich nie gedacht hätte, dass man ihn aufklären kann. Ich habe die Sendung aber – mit einem gewissen Grusel – gern geguckt!« ◆



Lena Kesting und Sven Voss bei der »Sportler des Jahres Gala« am 21.12.2025.

Bilder: ZDF / Marcus von Kleist, ZDF / Oliver Rüther, IMAGO / Apress



»In der heutigen Arbeitswelt ist konzentriertes Arbeiten selten geworden. Ein Grund dafür ist die erste verbreitete Verhaltensweise, die der pseudoproduktiven Geschäftigkeit zugrunde liegt: zwanghafte Reaktivität.«
– Eric Partaker und Dr. Christian Poensgen

Der dreifache Fluch der pseudoproduktiven Geschäftigkeit

AUSZUG AUS DEM BUCH »ULTRAPRODUCTIVE« VON ERIC PARTAKER UND DR. CHRISTIAN POENSGEN

Die meisten von uns stecken in »pseudoproduktiver Geschäftigkeit« fest, einem Arbeitsstil, der von drei miteinander verbundenen Verhaltensweisen geprägt ist: von zwanghafter Reaktivität, zwanghafter Kollaboration und zwanghaftem Aufgabenwechseln. Alles fühlt sich im Moment produktiv an, aber in Wirklichkeit sind wir wie die schwarze Königin in Alice hinter den Spiegeln: Wir rennen, bleiben aber auf der Stelle. Bevor wir uns mit diesen Verhaltensweisen näher befassen, wollen wir die zwei Hauptkategorien moderner Wissensarbeit definieren: Kollaboration mit anderen – und konzentriertes Arbeiten allein. Kollaboratives Arbeiten umfasst Aufgaben, die wir gemeinsam mit anderen erledigen. Die drei wichtigsten Kanäle, über die WissensarbeiterInnen im 21. Jahrhundert zusammenarbeiten, sind Meetings, E-Mails und Gruppenchats (auf Slack, Microsoft Teams oder ähnlichen Plattformen). Für die Zusammenarbeit ist es grundlegend, interaktiv zu sein, sie fordert Verfügbarkeit und Reaktionsfähigkeit in Echtzeit. Konzentriertes Arbeiten ist hingegen eine tiefgehende, selbstständige Anstrengung: Daten analysieren, Berichte schreiben, neues Wissen und neue Fähigkeiten erwerben, komplexe Probleme lösen oder strategische Pläne erstellen. Im Gegensatz zur Kollaboration mit anderen erfordert konzentriertes Arbeiten ungestörte Aufmerksamkeit und profitiert davon, wenn wir für eine gewisse Zeit für andere nicht erreichbar sind.

In der heutigen Arbeitswelt ist konzentriertes Arbeiten selten geworden. Ein Grund dafür ist die erste verbreitete Verhaltensweise, die der pseudoproduktiven Geschäftigkeit zugrunde liegt: zwanghafte Reaktivität. Wie wir beide früher auch organisieren die meisten Menschen ihren Arbeitstag anhand ihrer To-do-Listen und E-Mail-Postfächer. Sie erfassen alles, was ihnen zugeschickt wird, auf einer ständig wachsenden Liste von Aufgaben, die erledigt werden müssen. In Wirklichkeit sind aber ihre verschiedenen Postfächer To-do-Listen, die von anderen für sie erstellt wurden. Eine Studie ergab, dass 70 Prozent der eingehenden E-Mails innerhalb von 6 Sekunden nach Erhalt bearbeitet wurden (und 85 Prozent innerhalb von 2 Minuten). Infolgedessen gehen die meisten Menschen bloß reagierend statt vorausschauend handelnd durch ihren Tag, wobei die einfachen oder dringenden Aufgaben die wichtigen Aufgaben verdrängen. Die Folge ist, dass am Ende eines langen Tages oft die wirklich wichtigen Aufgaben unerledigt bleiben.

Das führt uns zur zweiten verbreiteten Verhaltensweise, die pseudoproduktive Geschäftigkeit bestimmt: zwanghafte Kollaboration. Moderne Arbeitsplätze sind stark auf diese Art von Arbeit ausgerichtet. Im Jahr 2021 verbrachten WissensarbeiterInnen 85 Prozent ihrer Zeit mit kollaborativer Arbeit. Allein in Meetings verbrachten sie durchschnittlich 21,5 Stunden pro Woche – mehr als die Hälfte einer üblichen 40-Stunden-Woche.

Und wer glaubt, dieser Trend habe sich seit der COVID-19-Pandemie umgekehrt, irrt sich. Eine Studie von Microsoft ergab, dass im Jahr 2023 MitarbeiterInnen 192 Prozent mehr Zeit pro Woche in Team-Meetings verbrachten als noch 2020 – eine fast dreifache Steigerung. Eine Folge davon ist, dass immer mehr AI Notetaker anstelle von MitarbeiterInnen zu Meetings geschickt werden. Hinzu kommt, dass Büroangestellte durchschnittlich 77 Mal am Tag ihre E-Mails abrufen. Kollaboration an sich ist nicht das Problem. Teams und Organisationen brauchen sie, um zu funktionieren. Wenn sich die Arbeit jedoch ausschließlich um Kommunikation statt



Bilder: Depositphotos / gannenko / ridofranz



um die Umsetzung des Besprochenen dreht, stagniert die Produktivität.

Statt schwierige Probleme zu lösen, planen wir schon wieder ein Meeting. Statt selbstständig Entscheidungen zu treffen, schreiben wir schon wieder eine E-Mail. Und da andere dasselbe Verhalten zeigen, entsteht eine Arbeitsplatzkultur, in der Schnelligkeit die Zielstrebigkeit verdrängt und kaum Zeit für konzentriertes Arbeiten bleibt.

Zwanghafte Reaktivität und zwanghafte Kollaboration führen gemeinsam zu einer dritten verbreiteten Verhaltensweise, die pseudoproduktive Geschäftigkeit kennzeichnet: dem zwanghaften Aufgabenwechseln. Untersuchungen von Gloria Mark zeigen einige alarmierende Trends. Im Jahr 2004 verbrachten Menschen durchschnittlich etwa 2,5 Minuten mit einer Aufgabe, bevor sie sie wechselten. Bis 2021 sank diese Zahl auf nur noch 47 Sekunden. Noch überraschender ist vielleicht, dass etwa die Hälfte der Unterbrechungen selbst verschuldet ist. Menschen wechseln Aufgaben mittlerweile genauso oft von selbst wie aufgrund von Unterbrechungen durch andere. In der Folge konzentrieren sie sich immer nur noch 40 Sekunden. Stellen Sie sich das vor: 40 Sekunden. Sie wenden sage und schreibe 90 Mal pro Stunde die Aufmerksamkeit einem neuen Gegenstand zu.

> »Statt schwierige Probleme zu lösen, planen wir schon wieder ein Meeting. Statt selbstständig Entscheidungen zu treffen, schreiben wir schon wieder eine E-Mail.«
> **– Eric Partaker und Dr. Christian Poensgen**

Darüber hinaus verbringen Sie viel Zeit damit, Multitasking zu betreiben – beispielsweise eine Präsentation vorzubereiten und gleichzeitig E-Mails zu checken oder in Meetings an Gruppenchats teilzunehmen. Doch es gibt ein Problem: Multitasking ist ein Mythos. Der Begriff wurde ursprünglich von Computerexperten geprägt, um Maschinen zu beschreiben, die mehrere Programme gleichzeitig ausführen können. Unser Gehirn funktioniert aber nicht so. Zwar können wir einfache Aufgaben automatisch parallel erledigen (wie beim Gehen sprechen), aber kognitiv anspruchsvolle Aufgaben kann unser Gehirn nur nacheinander verarbeiten. Wenn wir also glauben, Multitasking zu betreiben, wechseln wir in Wirklichkeit nur zwischen Aufgaben schnell hin und her, wobei jeder Wechsel mentale Anstrengung kostet.

Die drei Verhaltensweisen, die dieser pseudoproduktiven Geschäftigkeit zugrunde liegen – zwanghafte Reaktivität, zwanghafte Kollaboration und

»Ultraproductive«
von **Eric Partaker**
und **Dr. Christian Poensgen**
336 Seiten
Erschienen: November 2026
Knaur Taschenbuch
ISBN: 978-3-426-56238-3



»Oberflächlich betrachtet mögen diese Verhaltensweisen produktiv erscheinen, weil wir beschäftigt sind und das Gefühl haben, etwas zu schaffen. In Wahrheit schaden sie unserem Wohlbefinden und unserer Leistungsfähigkeit jedoch dreifach [...].«
– Eric Partaker und Dr. Christian Poensgen

zwanghaftes Aufgabenwechseln –, verstärken sich gegenseitig in einem sich selbst erhaltenden Kreislauf. Zwanghafte Reaktivität fesselt uns an äußere Anforderungen und führt zu übermäßiger Kollaboration und ständigem Aufgabenwechseln. Zwanghafte Kollaboration erzeugt häufige Unterbrechungen, die die Reaktivität anheizen und konzentriertes Arbeiten noch schwieriger machen. Zwanghaftes Aufgabenwechseln zerreißt die Aufmerksamkeit und macht uns anfälliger für Reaktivität und unnötige Kollaboration. Oberflächlich betrachtet mögen diese Verhaltensweisen produktiv erscheinen, weil wir beschäftigt sind und das Gefühl haben, etwas zu schaffen. In Wahrheit schaden sie unserem Wohlbefinden und unserer Leistungsfähigkeit jedoch dreifach: Sie schüren chronischen Stress, lassen unsere Effizienz abstürzen und sabotieren unsere Fähigkeit, wichtige und anspruchsvolle Aufgaben konzentriert zu erledigen.

Erstens: Pseudoproduktive Geschäftigkeit schürt chronischen Stress. Die ständige Reaktion auf eingehende Anforderungen hält uns in einem Zustand, der Kampf oder Flucht erfordert. Wie die Forschung von Gloria Mark zeigt, führt der ständige Aufgabenwechsel während des Arbeitstages dazu, dass wir uns ständig überfordert fühlen. Er schürt Frustration, mentale Erschöpfung und ein anhaltendes Gefühl von Zeitdruck. Je mehr wir uns darauf einlassen, umso wahrscheinlicher ist es, dass wir uns überfordert und unproduktiv fühlen. Dauerndes Hin- und Herwechseln zwischen verschiedenen Aufgaben geht mit einem höheren Maß an Depression und Symptomen sozialer Angst einher.

Zweitens: Pseudoproduktive Geschäftigkeit senkt die Effizienz. Mark zitiert Studien, denen zufolge die Arbeit bis zu 50 Prozent länger dauert, wenn wir zwischen Aufgaben wechseln,14 und dass jeder Aufmerksamkeitswechsel die Gesamtproduktivität verringert. Allein das Lesen einer E-Mail kostet 64 Sekunden kognitive Umorientierung,16 während es nach längeren Unterbrechungen mehr als 23 Minuten dauert, bis die Konzentration wieder erreicht ist. Marks Kollegin Sophie Leroy zeigt uns den Grund: Wir können nicht nahtlos von einer Aufgabe zur nächsten übergehen. Immer bleiben Fragmente der vorherigen Aufgabe in unserer Aufmerksamkeit präsent, sodass unser Geist noch lange nach dem Übergang zur nächsten Aufgabe weiter daran arbeitet und uns beschäftigt und unkonzentriert hält. Leroy hat diesem Phänomen einen treffenden Namen gegeben: Aufmerksamkeitsresiduen.

Drittens: Pseudoproduktive Geschäftigkeit beeinträchtigt unsere Fähigkeit, uns intensiv auf wichtige, anspruchsvolle Aufgaben zu konzentrieren. Wie Sie im nächsten Kapitel erfahren werden, braucht tiefes, konzentriertes Arbeiten immer Zeit. So wie wir nicht sofort nach dem Hinlegen in einen tiefen Schlaf fallen, erreichen wir auch nicht sofort tiefe Konzentration, nachdem wir uns an den Schreibtisch gesetzt haben. Das Gehirn benötigt in der Regel 5 bis 10 Minuten, um in einen Zustand tiefer Konzentration zu gelangen. Diese Zeit ist notwendig, um die für die Aufgaben relevanten neuronalen Netzwerke zu aktivieren, Ablenkungen zu unterdrücken und in den Fokus zu kommen. Wenn wir aber unsere Aufmerksamkeit alle 40 Sekunden wechseln, verharren wir permanent in dieser Aufwärmphase. Wir erreichen nie die 60 bis 90 Minuten tiefer Konzentration pro Tag, die unsere Gesamtproduktivität verdoppeln.

Die in der Einleitung erwähnte McKinsey-Studie ergab, dass Führungskräfte durchschnittlich nur 24 Minuten täglich in tiefer Konzentration verbringen. Diese Zeitverluste beeinträchtigen unsere Fähigkeit zu Höchstleistungen erheblich. Der Economist hat es so formuliert: »Nur durch intensive Konzentration kann man eine schwierige Disziplin meistern oder ein anspruchsvolles Problem lösen.« Doch pseudoproduktive Geschäftigkeit hindert die meisten Menschen daran, dieses Potenzial jemals auszuschöpfen. ◆



Bild: Depositphotos / AllaSerebrina / AndrewLozovyi; Cover: Knaur Taschenbuch



Hayden Panettiere und ihr Ex-Verlobter Wladimir Klitschko.

Hayden Panettiere:

Die schwierigste Rolle war ihr *eigenes Leben*

EIN GASTBEITRAG VON MICHAEL JAGERSBACHER

Mit elf Monaten drehte Hayden Lesley Panettiere, geboren am 21.08.1989 in Palisades, im Bundesstaat New York, USA, ihren ersten Werbespot. Mit 17 wurde sie durch die Serie »Heroes« international bekannt. Als Claire Bennet spielte sie eine Cheerleaderin, deren Verletzungen innerhalb kürzester Zeit heilten. Eine Fähigkeit, die ihrem wirklichen Leben später schmerzlich fehlte. Denn während ihre Serienfigur praktisch unverwundbar war, kämpfte die Frau dahinter mit Problemen, für die es keine schnelle Lösung gab. Als Country-Sängerin Juliette Barnes in der Serie »Nashville« gelang ihr anschließend ein weiterer großer Fernseherfolg. Die Rolle brachte ihr 2013 und 2014 jeweils eine Golden-Globe-Nominierung ein. Ihre beruflichen Leistungen lassen sich also ziemlich konkret benennen. Schwieriger wird es bei der Frage, wie es ihr währenddessen ging.

Erfolgreich, bevor man weiß, wer man ist

Panettieres Karriere begann, bevor sie sich bewusst dazu entscheiden konnte, eine haben zu wollen. Nach Werbespots folgten Serien und Filme. »Remember the Titans«, »Heroes«, später »Nashville« und die »Scream«-Reihe machten sie zu einem bekannten Gesicht weit über die USA hinaus.

Normalerweise erzählen wir solche Karrieren gerne als Beweis dafür, wie wichtig Talent, Disziplin und frühe Förderung sind. Bei Panettiere lohnt es sich allerdings, noch eine zweite Frage zu stellen: Kann Erfolg auch zu früh kommen?

In ihrer Autobiografie »This Is Me: A Reckoning« beschäftigte sie sich ausführlich mit ihrer Kindheit im Rampenlicht und dem Erwartungsdruck, der damit verbunden war. Aus einem zunächst unbeschwerten Zugang zur Schauspielerei wurde – nach ihrer Schilderung – zunehmend ein Leben unter Beobachtung. Andere bewerteten ihren Körper, ihre Beziehungen und ihre persönlichen Krisen.

Wer bereits als Kind lernt, dass Aufmerksamkeit und Anerkennung davon abhängen, Erwartungen zu erfüllen, bekommt einen ziemlich ungewöhnlichen Start ins Leben. Früh zu wissen, was andere von einem sehen wollen, bedeutet schließlich noch lange nicht, die eigenen Wünsche zu kennen. Es ist ein Muster, das man auch von anderen Kinderstars kennt.

Wenn das Drehbuch zu viel weiß

Besonders befremdlich wurde die Nähe zwischen Beruf und Privatleben in den Jahren, in denen »Nashville« ein wesentlicher Teil ihres Lebens war. Panettiere spielte darin einen erfolgreichen Country-Star und übernahm auch selbst die Gesangsparts. Die Rolle verlangte ihr damit schauspielerisch und musikalisch einiges ab.

Nach der Geburt ihrer Tochter Kaya im Jahr 2014 litt Panettiere an einer postpartalen Depression. Auch ihre Serienfigur Juliette Barnes kämpfte damit. Im Rückblick beschrieb die Schauspielerin, wie ▸

»Früh zu wissen, was andere von einem sehen wollen, bedeutet schließlich noch lange nicht, *die eigenen Wünsche zu kennen*.«
– Michael Jagersbacher



Hayden Panettiere in einer Szene aus der NBC-Serie »Heroes«, Staffel 1.

Bilder: IMAGO / APress / Landmark Media



Hayden Panettiere in einer Szene aus dem Musikvideo zu ihrer Single »Wake Up Call«.



»Zeitweise habe sie kaum mehr unterscheiden können, ***wo die Figur anfing und sie selbst aufhörte.***«
– Michael Jagersbacher

belastend diese Nähe gewesen sei. Im NPR-Interview erzählte sie im Jahr 2026, dass neben der Depression auch Suchtprobleme zu den Parallelen gehörten. Zeitweise habe sie kaum mehr unterscheiden können, wo die Figur anfing und sie selbst aufhörte.

Stellen Sie sich das einmal vor: Sie kämpfen privat mit einem Problem und gehen zur Arbeit, um genau dieses Problem vor der Kamera noch einmal durchzuspielen. Nur mit Maske, Drehbuch und Publikum. Was für Zuschauer eine überzeugende Darstellung ist, kann für die Person dahinter eine zusätzliche Belastung sein. Bei Panettiere waren berufliches Können und persönliches Leiden jedenfalls kein Widerspruch.



Hayden Panettiere in einer Szene aus dem Video zu »I Still Believe«.

Hilfe anzunehmen, löst nicht alles

2022 sprach Panettiere ausführlich über ihre jahrelange Abhängigkeit von Alkohol und Opioiden. Nach ihren Schilderungen hatte jemand aus ihrem Team ihr bereits als Teenager Pillen gegeben, damit sie bei öffentlichen Auftritten aufgeweckter wirkte. Später wurden Alkohol und Drogen zunehmend bestimmend. Sie berichtete von stationären Behandlungen und Traumatherapie. Besonders schmerzhaft war die Trennung von ihrer Tochter Kaya, die schließlich bei ihrem Vater Wladimir Klitschko lebte, mit dem Panettiere zuvor verlobt gewesen war. Sie betonte, wie wichtig ein stabiles Umfeld für ihre Tochter sei. Allerdings widersprach sie der Vorstellung, sie habe die dauerhafte Trennung einfach selbst gewählt. Bei »Red-Table-Talk« erklärte sie 2022, die Sorgerechtsregelung sei nicht vollständig ihre Entscheidung gewesen. Sie habe gehofft, nach ihrer Behandlung wieder mehr Zeit mit Kaya verbringen zu können. Dazu sei es damals nicht wie erhofft gekommen. 2026 berichtete sie immerhin von einem guten Verhältnis zu Klitschko bei der gemeinsamen Elternschaft und davon, ihre Tochter möglichst oft zu besuchen. Wenn sie nicht bei ihr sein konnte, hielten die beiden über FaceTime Kontakt.

Auch beruflich hatte sie wieder Anschluss gefunden: 2023 kehrte Panettiere als Kirby Reed in »Scream VI« auf die Leinwand zurück. Ein Comeback, durchaus. Über ihren Gesundheitszustand sagte diese Rückkehr allein allerdings wenig aus.

Wofür sie ihre Bekanntheit nutzte

Panettiere setzte ihre Bekanntheit schon früh für Anliegen außerhalb Hollywoods ein. 2007 beteiligte sie sich im japanischen Taiji an einer Protestaktion gegen die Delfinjagd. Gemeinsam mit anderen Aktivisten paddelte sie in die Bucht, um auf das Töten der Tiere aufmerksam zu machen. Sie engagierte sich dabei als Sprecherin der Whaleman Foundation. Nach Angaben der Organisation wurden die Beteiligten von Fischern bedrängt. Die Aufnahmen sorgten international für Aufmerksamkeit. Das war jedenfalls mehr als ein freundliches Charity-Foto auf dem roten Teppich. Eine große Reichweite aufzubauen, ist durchaus eine Leistung. Damit ist nur noch nicht beantwortet, wofür man sie einsetzt. Panettiere lenkte Aufmerksamkeit auf ein Thema, das mit ihrer nächsten Filmrolle nichts zu tun hatte. Auch das gehört zu ihrer Geschichte, die sich weder auf ihre Erfolge noch auf ihre Krisen reduzieren lässt.

Endlich die eigene Geschichte

Im Mai 2026 erschien ihre Autobiografie »This Is Me: A Reckoning«. Diesmal wollte Panettiere selbst erzählen, wer sie war. Sie schrieb über ihre Kindheit, Hollywood, Sucht, Beziehungen und traumatische Erfahrungen. Im selben Monat erklärte sie erstmals öffentlich, dass sie bisexuell sei. Gegenüber Us Weekly sagte sie, sie habe diesen Teil ihrer Persönlichkeit lange nicht öffentlich gemacht. Dabei hätten sowohl die befürchteten Reaktionen ihres Teams als auch die öffentliche Meinung eine Rolle gespielt. Mit 36 Jahren darüber sprechen zu können, empfand sie als überfällig. Dabei geht es nicht darum, dass ein Mensch der Öffentlichkeit jedes private Detail schuldet. Entscheidend ist, selbst darüber bestimmen zu können, was man erzählt und was man für sich behält. Panettiere musste sich dafür nicht neu erfinden. Sie wollte weniger von sich verbergen. Und damit sind wir wieder beim Thema Erfolg angelangt. Denn wozu nützen Karriere, Geld oder Bekanntheit, wenn ständig andere festlegen, welche Version von uns akzeptabel ist?

Wessen Erfolg eigentlich?

Noch im Frühjahr 2026 beschrieb Panettiere in mehreren Interviews das Gefühl, die Dunkelheit und Negativität der vergangenen Jahre hinter sich gelassen zu haben. Ihre Hoffnung brachte sie in einem Satz zum Ausdruck, der übersetzt lautet: »Ich habe das Gefühl, noch viel Leben vor mir zu haben.«

Am 16. August 2026 starb Hayden Panettiere im Alter von nur 36 Jahren. Eine offizielle Todesursache war zum Zeitpunkt der Recherche noch nicht bekannt. Panettiere spielte eine unverwundbare Cheerleaderin, einen Country-Star und eine Überlebende in einem Horrorfilm. Über den Erfolg dieser Rollen konnten Einschaltquoten, Kritiker und Kinokassen Auskunft geben. Darüber, ob sie ihr eigenes Leben als gelungen empfand, konnten sie wenig sagen. Genau diese Unterscheidung macht ihre Geschichte für mich interessant. Wir erkennen beruflichen Erfolg oft auf den ersten Blick. Ob dahinter auch ein Leben steht, das den eigenen Vorstellungen entspricht, ist eine andere Frage. Wie viel von dem, was wir Erfolg nennen, haben wir eigentlich selbst gewählt? ◆

Der Autor



Michael Jagersbacher ist Erwachsenenbildner und Philosoph. Zudem arbeitet er als Kommunikationstrainer, Unternehmer, Buchautor und Blogger.

»Ich habe das Gefühl, ***noch viel Leben vor mir zu haben.***«
– Hayden Panettiere



Bilder: IMAGO / Landmark Media / AFF-USA / Image Press Agency, Doris Mike

Weniger **Content**, mehr **Charakter**:

Was eine starke **Brand** wirklich ausmacht



»Ist Geld es wirklich wert, dass man dafür seinen Geist und seine Seele verkauft? Für mich ist das Entscheidende: Ehrlichkeit.«

– Bruce Darnell

Auf Social Media scheint heute fast jeder seine eigene Marke aufbauen zu können. Ein Smartphone, ein gutes Gespür für Inszenierung und die Bereitschaft, regelmäßig Content zu produzieren, reichen aus, um sichtbar zu werden. Doch Sichtbarkeit allein macht noch keine starke Marke. Entscheidend ist, wofür jemand steht. Eine starke Marke braucht deshalb mehr als Reichweite: Sie braucht eine klare Position.

Doch was bedeutet es, eine solche Position zu entwickeln und daraus eine eigene Brand aufzubauen? Nele Ludowig hat dazu bei der Remus Lifestyle Night auf Mallorca für uns das Gespräch mit Bruce Darnell sowie den beiden Schönheits-Docs Dr. Rick und Dr. Nick gesucht.

Eine Marke entsteht nicht über Nacht

Für Bruce Darnell beginnt der Aufbau einer starken Marke nicht mit möglichst großer Reichweite, sondern mit Haltung. Wer langfristig erfolgreich sein möchte, braucht vor allem Geduld, Ehrlichkeit und Nähe zu den Menschen. »Eine Brand zu werden, ist ein ganz langer Prozess«, sagt er. »Ich glaube, entscheidend ist, dass man ehrlich und korrekt ist und eine gewisse Nähe zu den Menschen hat.« Diese Eigenschaften seien essenziell, um eine authentische Brand aufzubauen.



Damit lenkt er den Blick auf etwas, das heute leicht verloren geht: Eine Marke ist mehr als ein Logo, ein Feed oder eine hohe Followerzahl. Sie entsteht dort, wo Menschen eine Verbindung zu einer Person aufbauen und sich in dem Wiederfinden, wofür sie steht.

Gleichzeitig beobachtet Darnell eine Entwicklung, die dem langfristigen Markenaufbau entgegenstehen kann: der Wunsch nach schnellem Erfolg durch möglichst viel Content.

QR-Code scannen und das gesamte Interview mit Bruce Darnell anschauen.



»Auf Social Media sehen wir vor allem die schönen Seiten des Lebens. Dabei zeigen die Bilder und Geschichten, die wir sehen, meist nur die Spitze des Eisbergs.«

– Dr. Rick und Dr. Nick

»Es gibt so viele Leute, die versuchen, einfach schnell Geld zu machen mit viel Content«, erklärt er. »Und ich frage mich: Ist Geld es wirklich wert, dass man dafür seinen Geist und seine Seele verkauft? Für mich ist das Entscheidende: Ehrlichkeit.«

Seine eigene Herangehensweise beschreibt er entsprechend klar. Nicht jeder Beitrag muss veröffentlicht werden, nur weil der Algorithmus nach neuem Material verlangt. »Hinter jedem Post, den ich mache, steckt eine Botschaft.«

Nicht Quantität steht damit im Mittelpunkt, sondern die bewusste Entscheidung, was überhaupt gezeigt werden soll. Genau darin liegt ein wichtiger Gedanke für alle, die heute eine Personal Brand aufbauen wollen: Authentizität bedeutet nicht, möglichst viel von sich öffentlich zu machen. Sie bedeutet, bewusst zu entscheiden, was man zeigen möchte und wofür man stehen will. Denn authentisch ist nicht automatisch alles, was persönlich ist – sondern das, was zur eigenen Haltung passt.

Von der Vision zur Umsetzung

Dr. Rick und Dr. Nick setzen einen Schritt früher an. Für sie beginnt der Aufbau einer Marke zunächst mit dem Mut, eine Idee überhaupt Realität werden zu lassen. »Wenn ihr eine Vision habt, dann geht diesen Schritt. Greift nach euren Träumen«, lautet das Credo der beiden Schönheits-Docs.



Das klingt zunächst selbstverständlich – ist in der Praxis aber eine der größten Hürden. Denn zwischen der Idee und ihrer Umsetzung liegen Unsicherheit, Risiko und die Angst vor dem Scheitern. Gerade deshalb gehört für die beiden auch der Umgang mit Rückschlägen untrennbar zum Unternehmertum dazu, denn der Weg zur erfolgreichen Marke verläuft selten geradlinig.

Social Media zeigt selten den echten Weg

Ein Problem sehen Dr. Rick und Dr. Nick auch in der Art, wie Erfolg heute auf Social Media dargestellt wird. Während die fertigen Ergebnisse sichtbar sind, bleiben Zweifel, Rückschläge und gescheiterte Versuche meist im Verborgenen.

»Auf Social Media sehen wir vor allem die schönen Seiten des Lebens.« Das könne schnell den Eindruck vermitteln, dass nur man selbst mit Rückschlägen und schwierigen Momenten zu kämpfen habe. »Dabei zeigen die Bilder und Geschichten, die wir sehen, meist nur die Spitze des Eisbergs.«

Genau darin sehen Dr. Rick und Dr. Nick einen wesentlichen Bestandteil unternehmerischen Erfolgs. Wichtig sei vor allem, nach Rückschlägen wieder aufzustehen, weiterzumachen und an die eigenen Träume zu glauben.

So unterschiedlich die Perspektiven zunächst erscheinen, so sehr ergänzen sie sich. Darnell spricht über Glaubwürdigkeit und die langfristige Beziehung zu Menschen, Dr. Rick und Dr. Nick über Mut, Umsetzung und den Umgang mit Rückschlägen. Was beide Perspektiven verbindet: Es geht nicht darum, perfekt zu wirken. Reichweite lässt sich aufbauen. Content lässt sich produzieren. Trends kommen und gehen. Eine echte Verbindung zu Menschen entsteht dagegen nicht über Nacht. Sie braucht Zeit, Haltung und den Mut, den eigenen Weg auch dann weiterzugehen, wenn er gerade nicht perfekt aussieht. ◆

QR-Code scannen und das gesamte Interview mit Dr. Rick und Dr. Nick anschauen.

Bilder: IMAGO / Horst Galuschka / Funke Foto Services (Stefan Arend), wirtschaft tv



Dr. med. Konstantin Wagner ist Facharzt für Gynäkologie und Geburtshilfe und Medizin-Influencer aus Kassel. Auf YouTube und Instagram vermittelt er medizinisches Wissen verständlich und unterhaltsam.

Erfolg beginnt nicht im Kopf, sondern im *Körper*

Dr. med. Konstantin Wagner über die Kraft der Hormone

Hormone beeinflussen weit mehr als unseren Zyklus: Sie wirken auf Schlaf, Stimmung, Stoffwechsel, Energie und Leistungsfähigkeit. Trotzdem werden Beschwerden gerade bei Frauen noch immer häufig als »normal« abgetan oder erst spät ernst genommen. In seinem neuen Buch »Dein Körper spricht hormonisch« zeigt Dr. med. Konstantin Wagner, warum wir die Signale unseres Körpers besser verstehen sollten und wie wir unsere Gesundheit aktiv beeinflussen können. Im Interview spricht er über hormonelle Gesundheit, die Wechseljahre und darüber, warum Selbstbestimmung beim eigenen Körper beginnt.

Ihr neues Buch trägt den Titel »Dein Körper spricht hormonisch«. Viele Menschen funktionieren im Alltag einfach weiter, obwohl ihr Körper längst Signale sendet. Warum ist es für unsere Leistungsfähigkeit und unser Wohlbefinden entscheidend, diese Signale ernst zu nehmen?
Weil wir viel zu lange nicht hingehört haben. Wir leben in einer Gesellschaft, in der Durchhalten oft als Stärke gilt. Man schleppt sich mit Menstruationsbeschwerden zur Arbeit, kommt erkältet ins Meeting – und psychische Erschöpfung gilt schnell als Versagen. »Das wird schon wieder.«

Dabei ist unser Körper viel klüger als unser Kopf. Irgendwann geht nichts mehr, weil wir zu lange nicht hingehört haben. Genau deshalb heißt mein Buch »Dein Körper spricht hormonisch«.

Hormone sind eine Art Sprache unseres Körpers. Sie beeinflussen fast jedes Organ und können sich auf ganz unterschiedliche Weise bemerkbar machen: durch Müdigkeit, Stimmungsschwankungen, Schlafprobleme, Verdauungsbeschwerden, Gewichtsveränderungen oder Konzentrationsprobleme. Wenn wir diese Signale dauerhaft ignorieren, behandeln wir irgendwann nicht mehr die Ursache, sondern nur noch die Symptome. Diese reaktive Medizin halte ich für keine gute Medizin.

Erfolg wird häufig mit Disziplin, Durchhaltevermögen und mentaler Stärke verbunden. Welche Rolle spielt dabei aus Ihrer Sicht ein gut verstandener und gut regulierter Körper?
Ich glaube, wir überschätzen häufig den Einfluss von Willenskraft und unterschätzen den Einfluss unserer Biologie. Natürlich sind Disziplin und Motivation wichtig. Aber wenn jemand chronisch schlecht schläft, erschöpft aufwacht und dauerhaft unter Stress steht, kann auch die beste Kompensation nicht unbegrenzt funktionieren. Irgendwann kommt der Crash.

Ein gesunder Körper sollte kein Luxus sein, sondern eine Selbstverständlichkeit. Denn Gesundheit ist die Grundlage für Leistungsfähigkeit. Wer seinen Körper, seine Hormone, seinen Schlaf, seinen Stoffwechsel und seine Energie versteht, kann bessere Entscheidungen treffen – und hat langfristig deutlich mehr Ressourcen.

Sie zeigen in Ihrem Buch, dass Hormone weit mehr beeinflussen als nur den Zyklus – von Schlaf und Energie über Stimmung bis hin zu Konzentration und Stoffwechsel. Warum ist hormonelles Wissen ein wichtiger Baustein für ein selbstbestimmtes Leben?
Weil Wissen hilft, sich selbst besser zu verstehen und zu akzeptieren. Es ermöglicht uns, Veränderungen nicht nur passiv zu erleben, sondern sie bewusst wahrzunehmen und, wenn nötig, etwas anzupassen.

Viele Frauen erleben Beschwerden wie Erschöpfung, Brain Fog, Herzrasen oder Stimmungsschwankungen fast nebenbei – zusätzlich zu Mental Load, Alltag und Beruf. Der erste Impuls ist oft: Ich muss einfach ▸

»Ein gesunder Körper sollte kein Luxus sein, sondern eine Selbstverständlichkeit. Denn Gesundheit ist die Grundlage für Leistungsfähigkeit.«
– Dr. med. Konstantin Wagner



Bilder: Friederike Martin, IMAGO / Zoonar (TITOVA ILONA)





weitermachen, noch besser funktionieren. Statt innezuhalten und sich zu fragen, was hinter diesen Veränderungen steckt und wie sie sich biologisch erklären lassen.

Wer versteht, wie Hormone den eigenen Körper beeinflussen, kann Symptome besser einordnen, bewusstere Entscheidungen treffen und sich gezielter Unterstützung holen. Genau das bedeutet für mich Selbstbestimmung: den eigenen Körper zu verstehen, statt sich ihm hilflos ausgeliefert zu fühlen.

Sie sprechen in Ihrem Buch auch über Medical Gaslighting. Warum werden die Beschwerden von Frauen im medizinischen Alltag noch immer häufig unterschätzt oder nicht ernst genommen – und was muss sich ändern?
Ich glaube fest daran, dass wir unseren Beruf alle gerne machen und die wenigsten Ärztinnen und Ärzte Beschwerden bewusst herunterspielen. Ein Problem ist vielmehr die eigene Ohnmacht: Diese Themen werden im Studium und in der Weiterbildung oft nur unzureichend vermittelt, gleichzeitig fehlt im Praxisalltag die Zeit. Dazu kommen wirtschaftlicher Druck und die Tatsache, dass für eine ausführliche hormonelle Beratung, geschweige denn eine entsprechende Diagnostik, häufig weder ein angemessenes Honorar noch das notwendige Budget vorgesehen ist.

Viel bleibt da nicht. Aber was uns immer bleiben sollte, ist unsere Menschlichkeit: zuzuhören, Verständnis zu zeigen und die Bereitschaft, wirklich helfen zu wollen.

»Hormonelle Gesundheit entsteht nicht durch eine einzelne Maßnahme, sondern durch viele kleine, gute Entscheidungen im Alltag.«

– Dr. med. Konstantin Wagner

Erschöpfung, Schlafprobleme, Stimmungsschwankungen, Zyklusunregelmäßigkeiten oder Schmerzen – all das begegnet uns in der gynäkologischen Praxis täglich. Deshalb brauchen wir mehr Forschung zur Frauengesundheit, mehr Zeit für Gespräche und vor allem die Bereitschaft, Beschwerden ernst zu nehmen. Frauen kennen ihren Körper meist sehr gut. Wenn sie sagen, dass etwas nicht stimmt, sollten wir genau hinhören.

Die Wechseljahre werden gesellschaftlich oft als eine Phase des Verlusts betrachtet. Warum sollten wir diese Lebensphase neu bewerten – und welche Chancen können darin liegen?
Ich würde mir wünschen, dass wir die Wechseljahre endlich genauso selbstverständlich betrachten wie die Pubertät. Beides sind hormonelle Umbruchphasen. Bei der einen wird man »erwachsen«, bei der anderen »alt«? Das finde ich nicht.

Natürlich verändert sich etwas – und ja, die Wechseljahre können belastend sein. Hitzewallungen, Schlafstörungen oder Gelenkbeschwerden sind für viele Frauen eine echte Einschränkung. Hier müssen wir helfen.

Gleichzeitig erleben viele Frauen diese Lebensphase auch als Neuanfang: Die Kinder werden selbstständiger, beruflich entsteht oft mehr Freiheit und viele beginnen, sich erstmals ganz bewusst um die eigene Gesundheit zu kümmern.

Mit dem Wissen und den therapeutischen Möglichkeiten, die wir heute haben, müssen Frauen Beschwerden in den Wechseljahren nicht einfach hinnehmen oder aushalten.

Stress, Schlafmangel und Ernährung beeinflussen unser Hormonsystem maßgeblich. Welche Gewohnheiten haben aus Ihrer Sicht den größten Hebel, wenn Menschen ihre Energie und Gesundheit nachhaltig verbessern möchten?
Unsere Medizin hat jahrzehntelang so funktioniert: Wir suchen nach der einen Wunderpille. Tatsächlich liegen die größten Hebel oft in den einfachen Dingen.

Viel Bewegung – insbesondere Krafttraining –, eine protein- und ballaststoffreiche Ernährung sowie ein möglichst stabiler Blutzucker haben einen



»Dein Körper spricht hormonisch«
von **Dr. med. Konstantin Wagner**
384 Seiten
Erschienen: August 2026
Gräfe und Unzer Verlag
ISBN: 978-3-758-90164-5

»Deshalb versuche ich, komplexe medizinische Zusammenhänge verständlich zu erklären, ohne sie zu vereinfachen oder falsche Hoffnungen zu wecken.«

– Dr. med. Konstantin Wagner

enormen Einfluss auf unseren Stoffwechsel und unsere Hormone.

Hormonelle Gesundheit entsteht nicht durch eine einzelne Maßnahme, sondern durch viele kleine, gute Entscheidungen im Alltag. Kleine Veränderungen, die sich dauerhaft umsetzen lassen, bewirken langfristig oft mehr als jede kurzfristige Diät oder jeder Gesundheitstrend.

Sie erreichen mit Ihrer Arbeit und auf den sozialen Medien Hunderttausende Menschen. Warum glauben Sie, wächst gerade jetzt das Bedürfnis nach mehr Wissen über den eigenen Körper und nach einer neuen Form von Gesundheitskompetenz?
Ich glaube, viele Menschen möchten heute nicht mehr nur gesagt bekommen, was sie tun sollen. Sie möchten verstehen, warum etwas passiert.

Gerade Frauen haben häufig erlebt, dass ihre Beschwerden bagatellisiert wurden oder sie von Arzt zu Arzt geschickt wurden, ohne eine zufriedenstellende Erklärung zu bekommen. »Die Pille« hat viele Jahre Vieles scheinbar geregelt – heute wird stärker hinterfragt und genauer hingeschaut.

Gleichzeitig schaffen soziale Medien neue Möglichkeiten, medizinisches Wissen verständlich und niedrigschwellig zugänglich zu machen. Das ist eine große Chance, bringt aber auch Verantwortung mit sich. Denn nicht alles, was online erzählt wird, ist wissenschaftlich fundiert.

Deshalb versuche ich, komplexe medizinische Zusammenhänge verständlich zu erklären, ohne sie zu vereinfachen oder falsche Hoffnungen zu wecken.

Warum ist ein tiefes Verständnis für den eigenen Körper aus Ihrer Sicht eine Grundlage für nachhaltigen Erfolg – im Beruf wie im Leben?
Weil unser Körper die Grundlage für alles ist, was wir tun. Wir können die beste Ausbildung haben, hochmotiviert sein und die spannendsten Ideen entwickeln – wenn unser Körper dauerhaft im Alarmzustand ist, wir schlecht schlafen oder uns die Energie fehlt, können wir unser Potenzial nicht voll ausschöpfen.

Wer seinen Körper versteht, trifft bessere Entscheidungen, erkennt Warnsignale früher und schafft die Grundlage dafür, langfristig leistungsfähig, zufrieden und gesund zu bleiben.

Genau darum geht es in meinem Buch: den eigenen Körper nicht erst dann zu beachten, wenn etwas nicht mehr funktioniert, sondern ihn so gut kennenzulernen, dass wir Gesundheit aktiv gestalten können. ◆ *Laura Cecere*



Bilder: Depositphotos / Daxiao_Productions / rabizo94@gmail.com / VadimVasenin; Cover: Gräfe und Unzer Verlag

ERFOLG magazin
DAS LESEN ERFOLGREICHE



Nicola Link:
»Ein wenig mehr Entschleunigung tut uns allen sehr gut«

Nicola Link alias »mari.linni« hat aus ihrer Leidenschaft für veganes Essen und kreative Fotografie ihren Beruf gemacht. Was 2016 als Hobby begann, entwickelte sich zu einer Community von rund 117.000 Instagram-Followern. Dabei möchte sie zeigen, dass ein nachhaltiger Lebensstil nicht langweilig oder uncool sein muss.

Im Interview spricht Nicola Link darüber, warum es gerade am Anfang wichtig ist, einfach anzufangen, sich auszuprobieren und sich mit anderen zu vernetzen. Sie erzählt, weshalb Authentizität und Beständigkeit für den Aufbau einer Community entscheidend sind und wie sie mit Kritik umgeht. Inspiration findet sie nicht nur auf Social Media, sondern auch in der Natur, bei ihrer Familie und ganz bewusst in analogen Dingen – aktuell besonders bei »Omis und Omi-Dingen«. Ihr wichtigster Rat: sich nicht vom Perfektionismus bremsen zu lassen und seinen eigenen Stil zu finden.

Das komplette Interview finden Sie auf www.erfolg-magazin.de.



Elyas M’Barek: Erfolg ohne Stillstand

Zwischen großen Publikumserfolgen und neuen Herausforderungen

Ein vertrautes Gesicht in der Filmbranche zu werden, ist für viele Schauspieler der größte Erfolg. Doch genau darin liegt oft die größte Herausforderung: Wie bleibt man interessant, wenn das Publikum längst eine feste Vorstellung von einem hat? Wie gelingt es, sich weiterzuentwickeln, ohne das zu verlieren, was die Menschen an einem schätzen?

Elyas M’Barek kennt diese Gratwanderung. Seit vielen Jahren gehört er zu den bekanntesten Schauspielern Deutschlands. Seine Rollen haben ihn zu einem der beliebtesten Gesichter des deutschen Kinos gemacht. Dabei erzählt seine Karriere nicht nur von großen Erfolgen, sondern vor allem von Veränderung. Statt sich auf ein einmal gefundenes Erfolgsrezept zu verlassen, hat M’Barek immer wieder neue Wege gesucht – als Schauspieler und als Produzent.

Gerade jetzt ist M’Barek wieder dort zu sehen, wo ihn ein großes Publikum kennt: »Der perfekte Urlaub« ist in den Kinos gestartet. In der Fortsetzung von »Das perfekte Geheimnis« spielt er erneut an der Seite von Karoline Herfurth, Florian David Fitz und Jella Haase. Doch wer M’Bareks jüngste Arbeiten verfolgt, erkennt schnell, dass er sich längst nicht mehr auf dieses Terrain beschränkt. Noch im Juli war er beim Filmfest München in »Virginia Woolf’s Night & Day« zu sehen, einem internationalen Projekt, das im London des Jahres 1910 spielt. Der Wechsel zwischen vertrauter Komödie und historischem Stoff ist dabei bezeichnend für einen Schauspieler, der sich immer wieder neue Räume erschließt, ohne seine Verbindung zum Publikum aufzugeben.

Erst gefeiert, dann festgelegt?

Diese Vielseitigkeit kam nicht über Nacht. Sein Weg begann weit entfernt vom Glamour des roten Teppichs. Elyas M’Barek wurde am 29. Mai 1982 in München geboren und wuchs zusammen mit zwei jüngeren Brüdern im Stadtbezirk Sendling auf. Schon früh entdeckte er seine Begeisterung für die Schauspielerei und sammelte erste Erfahrungen vor der Kamera. Seine erste Kinorolle ergatterte er bereits im zarten Altern von 18 Jahren: 2001 war er in dem Jugendfilm »Mädchen, Mädchen« erstmals auf der großen Leinwand zu sehen. Es folgten kleinere Rollen für Film und Fernsehen, bevor

ihm mit der Serie »Türkisch für Anfänger« der große Durchbruch gelang. Die Rolle des selbstbewussten und manchmal chaotischen Cem prägte sein Image nachhaltig, und M'Barek mauserte sich nach und nach zum Frauenschwarm. Gleichzeitig zeigte sich bereits damals eine Eigenschaft, die seine spätere Karriere bestimmen sollte: die Fähigkeit, unterschiedliche Facetten einer Figur glaubwürdig miteinander zu verbinden. 2006 erhielt er für seine Darbietung den Deutschen Fernsehpreis in der Kategorie »Bester Schauspieler Serie«.

Nach dem Ende der Serie im Jahr 2008 blieb der Erfolg nicht aus. M'Barek übernahm zunehmend größere Rollen. Besonders die »Fack ju Göhte«-Reihe machte ihn endgültig zu einem der erfolgreichsten Schauspieler des deutschen Kinos. Allein der erste Teil lockte mehr als sieben Millionen Menschen in die deutschen Kinos, die gesamte Trilogie kam auf über 21 Millionen Besucher. Als unkonventioneller Lehrer Zeki Müller wurde M'Barek endgültig zu einem der gefragtesten Kinostars. Für seine Leistungen erhielt er unter anderem 2014 den Bambi und die Romy.

Der enorme Erfolg brachte allerdings auch eine neue Herausforderung mit sich: Wer über Jahre hinweg mit besonders erfolgreichen Komödien verbunden wird, läuft Gefahr, von Publikum und Branche auf dieses Genre reduziert zu werden. Für M'Barek wurde es deshalb zunehmend wichtiger, andere Seiten von sich zu zeigen. Deshalb suchte er bewusst nach Rollen, die sich von seinen bisherigen Figuren unterschieden und ihm die Möglichkeit gaben, seine schauspielerische Bandbreite zu zeigen.

Mit dem wachsenden Erfolg nahm auch die öffentliche Aufmerksamkeit zu. Millionen Menschen kennen sein Gesicht, seine Filme locken ein großes Publikum in die Kinos und sein Privatleben interessiert längst auch die Boulevardpresse. M'Barek scheint mit seiner Bekanntheit eher gelassen umzugehen. Trotz des großen Erfolgs sucht er nicht unbedingt die Aufmerksamkeit. In einem Interview mit »Gala« sagte er: »Ich bin froh, wenn alles sehr normal abläuft und ich unerkannt bin. Es ist das Schlimmste, wenn die Leute immer so ein Brimborium machen, wenn man da ist. Ich fühle mich am wohlsten, wenn ich behandelt werde wie jeder andere.«

Zu seiner Bodenständigkeit passen auch die Werte, die ihm seine Eltern mitgegeben haben: »Ehrlichkeit. Aufrichtigkeit. Zuverlässigkeit. Höflichkeit. Das sind die Dinge, die einen ausmachen und mit denen man am besten durchs Leben kommt«, erklärte er. Auch bei ▸

Bild: IMAGO / Sven Simon



»Auf dem Weg zu deinem Nordstern«
von **Dieter Lange**
240 Seiten, erschienen: Juni 2026
Next Level Verlag, ISBN: 978-3-689-36177-8

In einer Welt, die uns mit Reizen, Erwartungen und Herausforderungen überflutet, verlieren sich viele Menschen im Hamsterrad. Toptrainer Dieter Lange zeigt, wie du dagegen angehst, dabei Orientierung findest und innere Klarheit gewinnst. Das Buch offenbart, dass du kein Opfer der Umstände bist.

»Der Positive-Gedanken-Trick«
von **Dr. Biyon Kattilathu**
208 Seiten, erschienen: August 2026
Kailash, ISBN: 978-3-424-63265-1



Mit Humor, Herz und alltagsnahen Beispielen, zeigt Biyon Kattilathu, wie wir negativen Ballast loslassen, uns von Grübelfallen befreien und die eigenen Gedanken achtsam neu ausrichten. Kein Leistungsdruck, keine Selbstoptimierung, sondern eine Einladung zu mehr Bewusstsein, Selbstliebe und innerer Ruhe.



»Glaube, Liebe, Klopp«
von **Michael Horeni**
368 Seiten, erschienen: Juli 2026
C.Bertelsmann, ISBN: 978-3-570-10539-9

Auf seinen Schultern ruhen die Hoffnungen einer ganzen Fußball-Nation – Jürgen Klopp soll als Bundestrainer den deutschen Fußball wieder erfolgreich machen. In diesem Buch zeigt Bestsellerautor Michael Horeni die Legende und den Mensch Jürgen Klopp, wie man ihn noch nie gesehen hat.

»Hauptsache, sie reden über dich«
von **Hadi el Dor**
240 Seiten, erschienen: Juni 2026
Next Level Verlag, ISBN: 978-3-689-36065-8



In einer Welt voller Selbstdarstellung und Social-Media-Fassaden zeigt Hadi El-Dor, was wirklich hinter Aufmerksamkeit, Einfluss und Erfolg steckt. Vom Aufwachsen im Flüchtlingsheim bis hin zum erfolgreichen Musikmanager in der deutschen Hip-Hop-Szene nimmt er dich mit auf eine schonungslos ehrliche Reise.



»My Miracle Mindset«
von **Urs Kalecinski** und **Dennis Sand**
304 Seiten, erschienen: September 2026
Next Level Verlag, ISBN: 978-3-689-36210-2

Urs Kalecinski gehört zu den erfolgreichsten Bodybuildern der Welt. Auf den größten Bühnen seines Sports kämpft er um den Mr.-Olympia-Titel. Doch hinter seinen Erfolgen und der scheinbar unerschütterlichen Disziplin verbirgt sich eine Geschichte, die weit über Bodybuilding hinausgeht.

Cover: Next Level Verlag, Kailash, C.Bertelsmann

scheinbar alltäglichen Dingen hält M'Barek an diesen Grundsätzen fest. »Die Fingernägel müssen geschnitten sein. Das hat mir meine Mutter immer als Kind gesagt. Natürlich, dass man höflich ›Bitte‹ und ›Danke‹ sagt. Und man sollte nicht zu viel über Privates sprechen.«

Auch das Rampenlicht selbst scheint nicht das zu sein, was der Schauspieler sucht: »Eigentlich bin ich ganz froh, wenn ich nicht immer im Mittelpunkt stehe. Ich habe generell kein so großes Mitteilungsbedürfnis«, erklärte er.

Eine Rolle reicht nicht mehr

Doch M'Bareks Wunsch nach Normalität bedeutet nicht, dass er sich beruflich mit dem Erreichten zufriedengibt. Im Gegenteil: Gerade als Schauspieler sucht er immer wieder nach neuen Herausforderungen und Möglichkeiten, andere Seiten von sich zu zeigen. Ein wichtiger Schritt in diese Richtung war der Film »Der Fall Collini« aus dem Jahr 2019. Statt der gewohnt lockeren und humorvollen Figuren übernahm M'Barek hier die Rolle des jungen Anwalts Caspar Leinen, der mit einem komplexen Mordfall konfrontiert wird. Der Film zeigt eine deutlich ernstere Seite des Schauspielers. Die Rolle war weniger von Charme und Humor als von Zweifeln, moralischen Konflikten und persönlicher Verantwortung geprägt.

Für ihn bedeutete die Rolle auch eine intensive Vorbereitung, denn sie sei eine »extreme Herausforderung« gewesen, erklärte er. Um sich in die Figur einzufühlen, besuchte er einen Prozess und beschäftigte sich mit Strafverteidigung.

Auch abseits der Schauspielerei begann er, seine Karriere zunehmend selbst mitzugestalten. Mit dem Dokumentarfilm

»Ich bin froh, wenn alles sehr normal abläuft und ich unerkannt bin. Es ist das Schlimmste, wenn die Leute immer so ein Brimborium machen, wenn man da ist.«

– ELYAS M'BAREK

»Babo – Die Haftbefehl-Story«, der sich mit dem Leben und der Karriere des Rappers Haftbefehl beschäftigt, gab er im Oktober 2025 sein Produzentendebüt. Nach der Veröffentlichung entwickelte sich die Dokumentation zu einem großen Streaming-Erfolg: Innerhalb der ersten sechs Tage wurde sie über vier Millionen Mal abgerufen und erreichte in Deutschland, Österreich und der Schweiz Platz eins der Netflix-Wochencharts.

Mit dem Schritt hinter die Kamera erweitert M'Barek sein berufliches Spektrum erneut. Dabei geht es längst nicht mehr nur darum, welche Rolle er als Nächstes spielen wird. Als Produzent kann er selbst entscheiden, welche Geschichten er erzählen und welche Perspektiven er sichtbar machen möchte.

Seine Vielschichtigkeit brachte M'Barek im Laufe seiner Karriere auch finanzielle Sicherheit. Doch sein wirtschaftlicher Erfolg als Schauspieler scheint keineswegs die Norm zu sein. In einem Interview mit Jens Knossalla sprach der Schauspieler offen über die finanziellen Herausforderungen seines Berufs – und darüber, dass die Tätigkeit als Film- oder TV-Produzent finanziell deutlich lukrativer sein könne als die Schauspielerei. »In Deutschland sind die Gagen lange nicht so hoch wie in Amerika«, erklärte M'Barek im YouTube-Gespräch. Gerade am Anfang der Karriere seien die Gehälter vieler Schauspieler mit denen eines normalen Jobs vergleichbar. Auch bei ihm sei das am Anfang seiner Karriere so gewesen.

Wer vor der Kamera durchstarten will, hat laut M'Barek – finanziell gesehen – nicht die besten Voraussetzungen. Deshalb spricht er eine deutliche Warnung aus und rät von seinem Job ab: »Der Schauspielberuf ist definitiv gerade jetzt in Deutschland kein Beruf, in den man gehen sollte, wenn man reich werden will.«

Immer in Bewegung

Dass M'Barek seinen beruflichen Weg immer wieder erweitert, scheint auch mit seiner Haltung zu getroffenen Entscheidungen zusammenzuhängen. Bereuen würde er nach eigener Aussage »überhaupt nichts«. Statt sich an vergangenen Entscheidungen festzuhalten, richtet er den Blick offenbar lieber darauf, sich weiterzuentwickeln: »Ich versuche, die Eigenschaften, die ich an mir nicht mag, zu ändern. Aber ich werde den Teufel tun und darüber sprechen. Das mache ich lieber mit mir selbst aus.«

Vielleicht ist es genau diese Haltung, die seinen Umgang mit Erfolg erklärt. M'Barek scheint weder an vergangenen Erfolgen festhalten noch sich über sie definieren zu wollen. Stattdessen bleibt er in Bewegung – als Schauspieler, als Produzent und offenbar auch persönlich.

Vielleicht liegt genau darin die Antwort auf die Frage, wie man interessant bleibt, wenn das Publikum glaubt, einen längst zu kennen. M'Barek versucht nicht, sein bisheriges Image abzuschütteln. Er nimmt das Vertraute mit, verändert es und fügt immer wieder neue Seiten hinzu.

Seine Karriere zeigt damit vor allem eines: Wandel muss nicht bedeuten, jemand anderes zu werden. Manchmal bedeutet er, sich selbst immer wieder neu zu entdecken – und dem Publikum die Gelegenheit zu geben, genau das mitzuerleben. ◆ *Laura Cecere*



Elyas M'Barek und Jella Haase bei der Weltpremiere von »Fack Ju Göhte 3« in München, 22. Oktober 2017.

»Ich versuche, die Eigenschaften, die ich an mir nicht mag, zu ändern. Aber ich werde den Teufel tun und darüber sprechen.«

– ELYAS M'BAREK

Bild: IMAGO / foto2press

BEST OF WEB

Beliebte Artikel auf www.erfolg-magazin.de

Klaus-Michael Kühne: Ein Unternehmer geht – sein Lebenswerk bleibt

Er machte aus einem Familienunternehmen einen Weltkonzern, wurde zu einem der einflussreichsten Investoren Europas und galt zuletzt mit einem geschätzten Vermögen von rund 36 Milliarden Euro als zweitreichster Deutscher. Klaus-Michael Kühne ist im Alter von 89 Jahren gestorben. Was bleibt, ist weit mehr als sein Vermögen: ein globales Unternehmensnetz, eine Stiftung, die sein Engagement fortführen soll – und Projekte wie die neue Hamburger Oper, deren Vollendung er selbst nicht mehr erleben wird.

Klaus-Michael Kühnes unternehmerische Leistung lässt sich am deutlichsten an der Entwicklung von Kühne+Nagel ablesen. 1958 trat er in das Familienunternehmen ein. 1966, mit 29 ...

Den kompletten Artikel lesen Sie unter www.erfolg-magazin.de



Peter Thiels Deutschland-Diagnose: Die »Angst vor Erfolg«



Peter Thiel kennt unternehmerischen Erfolg in einer Größenordnung, die nur wenige erreichen. Er gehörte zu den Gründern von PayPal, war der erste externe Investor von Facebook, gründete Palantir mit und investierte über den Founders Fund früh in Unternehmen wie SpaceX. Nun richtet der gebürtige Frankfurter den Blick auf Deutschland – und formuliert eine ungewöhnliche Diagnose: Vielleicht fehle es hierzulande nicht nur an Mut zum Risiko. Vielleicht gebe es auch eine »Angst vor Erfolg«. Anlass für die Aussagen war ein 65-minütiges Gespräch mit ...

Den kompletten Artikel lesen Sie unter www.erfolg-magazin.de

Liste: 100 Superreiche ohne Studium



Einige der reichsten Menschen der Welt haben nie studiert, manche haben frühzeitig abgebrochen. Dennoch haben sie es zu Millionen- und Milliarden-Vermögen gebracht.

Dazu gehören so bekannte Namen wie Bill Gates, Michael Dell, Amancio Ortega, Taylor Swift oder Richard Branson. Bildung erhöht zwar die Chancen auf finanziellen Erfolg, unsere Liste zeigt aber 100 Menschen, die es auch ohne vollendetes Studium zu Reichtum brachten ...

Den kompletten Artikel lesen Sie unter www.erfolg-magazin.de

Bilder: IMAGO / Apress, WELT, Depositphotos / Ale_Mi, IMAGO / Image Press Agency (2) / peshkova

Dolly Parton: Warum eine Volksmusikerin 450 Mio. Dollar hatte



Bild: IMAGO / POP-EYE

Elvis Presley wollte ihren Song. Dolly Parton hätte eigentlich nur Ja sagen müssen. »I Will Always Love You« war 1974 bereits ein Country-Hit, und eine Aufnahme durch den King of Rock 'n' Roll hätte für die junge Sängerin einen gewaltigen Karriereschub bedeutet. Doch Presleys Manager Colonel Tom Parker verlangte nach Partons Darstellung die Hälfte der Verlagsrechte. Sie lehnte ab. Jahrzehnte später wurde der Song durch Whitney Houston zu einem der größten Welthits seiner Zeit – und Parton verdiente Millionen daran. Die Episode erzählt ziemlich genau, wie aus einem Mädchen aus armen Verhältnissen in Tennessee nicht nur ein Weltstar, sondern eine Unternehmerin mit einem von Forbes zuletzt auf 450 Millionen Dollar geschätzten Vermögen wurde.

Außergewöhnlicher Reichtum aus vielen Quellen

Dolly Parton gehörte fast sechs Jahrzehnte zu den bekanntesten Stimmen der Country-Musik. Mehr als 100 Millionen Tonträger wurden nach Angaben ihrer eigenen Organisation verkauft, sie schrieb mehr als 3.000 Songs und landete 25 Nummer-eins-Hits in den amerikanischen Country-Charts. Als Parton am 25. August 2026 im Alter von 80 Jahren starb, schätzte Forbes ihr Vermögen auf rund 450 Millionen Dollar.

Diese Zahl bezeichnet allerdings keine festgestellte Nachlasssumme und schon gar nicht 450 Millionen Dollar auf dem Bankkonto. Bemerkenswert ist vielmehr, wo dieses Vermögen entstanden war. Musik war dafür wichtig. Aber der größte Vermögensbaustein ...

Diesen und andere Artikel lesen Sie unter www.erfolg-magazin.de

TOP EXPERTE
Die wichtigen Experten im D/A/CH-Gebiet
2026
ERFOLG magazin

TOP EXPERTEN

Dr. Rolf Müller
TaxTech
Deutschland

Niclas Lahmer
Transportrecht, Umweltrecht & Compliance
Deutschland

Liam Fahandezh-Saadi
Immobilieninvestments & Wohnungsprivatisierung
Deutschland

Reinhard Scherm
Goldinvestments
Deutschland

Valentin Schmid
Businesscoaching
Deutschland

Martin Eigemann
Einkommenssteigerung
Deutschland

Sven Sander
Charisma & Business Coaching
Deutschland

Benny Sommer
Verkauf von Häusern
Deutschland

Hierbei handelt es sich um die neu aufgenommenen Top-Experten.
Die gesamte Liste finden Sie unter www.erfolg-magazin.de/top-experten/

Bei der Benennung von »Top Experten« handelt es sich um eine redaktionelle Entscheidung des ERFOLG Magazins. Die Redaktion sichtet regelmäßig Profile von Marktteilnehmern und prüft die Personen unter Zuhilfenahme öffentlich einsehbarer Informationen hinsichtlich fachlicher Qualifikation, Veröffentlichungen, Kundenbewertungen und Dauer der Tätigkeit. Nur natürliche Personen können als »Top Experten« benannt werden.



Jetzt zum Download

Alle E-Dossiers finden Sie gratis im Archiv.

Besuche uns auf **www.erfolg-magazin.de/erfolg-dossier**
oder scanne den Code.


Jetzt bei
amazon
prime video
streamen!
wirtschaft tv
Wissen
Die Doku-Reihe rund um
das Thema Wirtschaft
EINE PRODUKTION VON WIRTSCHAFT TV
PRODUZENT JULIEN BACKHAUS, REDAKTION MORITZ NEUBRONNER, STEFANIE KLIEF, KAMERA UND TON MATHIAS BINDER,
SCHNITT UND POSTPRODUKTION MORITZ NEUBRONNER, SPRECHER SASCHA OLIVER MARTIN