

ERLING HAALAND: DER HYPE UM DEN NORWEGISCHEN STÜRMER

ERFOLG

5/2026

DAS LEBENS- UND BERUFLICHE ERFOLGREICHE MAGAZIN

**CHRIS
TALL**

ÜBER DIE KRAFT
DES GEMEINSAMEN
LACHENS

**ERICH
LEJEUNE**

ÜBER **CHIP**-
MILLIARDEN UND
ERFOLGSTRaining

**AUMA
OBAMA**

ÜBER **AFRIKA**S ROLLE
IN DER GLOBALEN
WIRTSCHAFT



Verleger
Julien Backhaus
über die jüngsten
Unternehmer
Deutschlands



DEUTSCHLANDS **JÜNGSTE CHEFS**

DIE JÜNGSTEN UNTERNEHMER DES LANDES



Jetzt zum Download

Alle E-Dossiers finden Sie gratis im Archiv.

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



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 BDDV und MVFP

Folgen Sie uns auch auf



**Das nächste Heft
erscheint am
26. Oktober 2026**



Bild: Oliver Reetz

Unternehmertum kennt kein Alter

Die jüngsten Unternehmer Deutschlands

Seit jeher bin ich fasziniert von Jugendlichen oder sogar Kindern, die bereits so viel Unternehmerteilgeist in sich tragen, dass sie ein eigenes Unternehmen gründen wollen. Manchmal ist es ein gelebtes Hobby, oft aber auch knallhartes Business. Wer als Minderjähriger ein echtes Unternehmen gründen will, steht jedoch vor großen Hürden. Denn der Staat ist zurückhaltend, wenn Minderjährige für geschäftsfähig erklärt werden sollen.

Gerade deshalb haben wir uns auf die Suche nach den aktuell jüngsten Unternehmern Deutschlands gemacht. Sie haben Produkte erfunden, innovative Dienstleistungen entwickelt und mussten für ihren Weg teilweise sogar vor Gericht ziehen. Denn wer als Kind für geschäftsfähig erklärt werden möchte, muss dies überzeugend begründen können. Außerdem müssen Ämter, Eltern und Schulen ihr Einverständnis geben. Wir konnten einige junge Menschen ausfindig machen, die diesen Weg mutig gegangen sind und mit ihren Unternehmen teilweise noch am Anfang stehen, teilweise aber bereits sehr erfolgreich am Markt unterwegs sind. Wir wollten wissen, was sie antreibt, mit welchen Herausforderungen sie zu kämpfen haben und wie sie ihre eigene Zukunft einschätzen.

Überraschenderweise hat nur einer von ihnen offen zugegeben, Milliardär werden zu wollen. Für die anderen steht das Geld nicht im Vordergrund. So unterschiedlich die Beweggründe sind, so vielfältig sind auch die Produkte und Dienstleistungen, die diese jungen Menschen entwickelt haben. Eine dieser jungen Frauen könnte man bereits als »alten Hasen« bezeichnen: Bei ihrer Gründung war sie noch ein Kind, inzwischen ist sie seit vielen Jahren erfolgreich am Markt und war sogar schon in der bekannten Gründer-Show »Die Höhle der Löwen«. Auf dem Cover sehen Sie ausschließlich Menschen unter 18 Jahren – die jüngsten Bosse Deutschlands eben.

Ganz besondere Interviews mit Comedian Chris Tall, dem Manhunt-Gründer Peter Rautek, Sonny Loops und Motivationslegenden Erich Lejeune lesen Sie ebenfalls in dieser Ausgabe. Der Kontrast zwischen jungen Menschen, die noch am Anfang ihrer Karriere stehen, und Persönlichkeiten, die bereits Außergewöhnliches erreicht haben, ist besonders spannend. Denn entscheidend ist nicht, wann man angefangen hat, sondern, dass man überhaupt angefangen hat.

Viel Vergnügen beim Lesen
Ihr Julien Backhaus

INHALT 5/2026



11

Deutschlands jüngste Unternehmer
im Interview

Erfolg

- 11** Zwischen Schulbank und Start-up:
Deutschlands jüngste Unternehmer
- 12** Lennox Heiden: Arbeitskleidung neu gedacht
- 14** Bibifotima und Maryam Zukhurova: Keine Lust
auf Finanz-Gurus
- 16** Conner Pirck: Vom Hobby zur Filmproduktion
- 18** Gero und Hendrik Rößing: Vom Gamer zum
Software-Entwickler
- 20** Valeria Weingardt: Zwischen Birkenrinde und
Höhle der Löwen
- 22** »Die Grundlage für alles war der Mut,
den sicheren Weg zu verlassen«
Chris Tall im Interview
- 32** Erling Haaland: Was den Hype um den Stürmer
am Laufen hält
Michael Jagersbacher
- 38** Zwischen Chip-Milliarden und Erfolgstraining
Erich Lejeune im Interview
- 42** Max Alexander: Die Zukunft trägt Couture
- 44** »Jeder schreibt seine Geschichte in seinem
eigenen Tempo«
Sonny Loops im Interview

Leben

- 36** Die Kunst, das Richtige richtig zu machen
Roger Rankel

Einstellung

- 8** Der Irrglaube, der Milliarden Menschen arm
gehalten hat
Steve Forbes aus dem Buch »ZERO SUM
MINDSET« von Dr. Dr. Rainer Zitelmann

Wissen

- 26** »Wir brauchen echte Partnerschaft,
keine Almosen«
Auma Obama im Interview



22

Chris Tall
im Interview



38

Erich Lejeune
im Interview

ERFOLG

DAS LESEN ERFOLGREICHE magazin

Story

25 Heyla Akgül: Mit Strategie zum Erfolg

46 »Manhunt«: Vom Experiment zum YouTube-Hit
Peter Rautek im Interview

Sonstiges

6 Aktuelles

35 Buchtipps

49 Die ERFOLG Magazin Top Experten

50 Best of Web:
Schauen Sie doch mal online rein

26

Auma Obama
im Interview



Aktuelle News aus der Erfolgswelt



Forbes-Ranking: Das sind die reichsten Menschen der Welt

Seit mehr als 30 Jahren veröffentlicht das Wirtschaftsmagazin »Forbes« regelmäßig eine Liste der reichsten Menschen der Welt. Ein Deutscher schafft es in diesem Jahr zwar nicht unter die Top Ten; an der Spitze bleibt jedoch alles beim Alten: Hier führt Elon Musk erneut das Ranking an. Obwohl er inzwischen nicht mehr als Billionär gilt, wird sein Vermögen im Real-Time-Ranking Mitte Juli auf rund 950 Milliarden US-Dollar geschätzt.

Auf den Plätzen zwei und drei folgen dort die Google-Mitgründer Larry Page mit rund 293 Milliarden US-Dollar sowie Sergey Brin mit etwa 270 Milliarden US-Dollar. Als reichster Europäer belegt der französische Unternehmer Bernard Arnault aktuell den neunten Platz.

Bundestrainer Klopp will Nationalelf revolutionieren

Jürgen Klopp ist Bundestrainer und kaum im Amt, sorgt er bereits für Veränderungen: Mit Sven Bender, Peter Krawietz und Pepijn Lijnders hat der neue Bundestrainer auf einer Pressekonferenz nicht nur sich selbst, sondern auch seine Co-Trainer vorgestellt und seine Ziele für die kommenden Jahre verdeutlicht.

»Besser Fußball spielen sollten wir, aber wir müssen auch ganz viele andere Dinge ändern«, stellte Klopp klar. Ob dieses Ziel bereits zur WM 2030 erreicht wird, bleibt abzuwarten. Für Klopp scheint sich der neue Aufgabenbereich schon jetzt auszuzahlen: Laut Medienberichten soll die lebende Fußball-Legende rund sieben Millionen Euro pro Jahr verdienen und der bisher bestbezahlte Bundestrainer in der Geschichte des DFB sein.



Goldkurs Richtung WM: Oliver Zeidler triumphiert erneut

Es ist der nächste Triumph für Oliver Zeidler: Bei den Ruder-Europameisterschaften Anfang August in Varese gewann Olympiasieger Oliver Zeidler souverän den Einer. Für den 30-Jährigen ist es bereits der vierte EM-Titel in dieser Disziplin. Dabei bestätigte er insbesondere seine Ausnahmestellung, indem er sogar die bisherige EM-Bestzeit über-

bot. Auch bei der Weltmeisterschaft in Amsterdam, Ende August dieses Jahres, gehört Zeidler zu den größten Favoriten.



Kaulitz-Brüder: Auf die neue Staffel folgt der nächste Netflix-Mega-Deal

Bill und Tom Kaulitz, die wohl bekanntesten Gesichter der Band »Tokio Hotel«, feiern aktuell nicht nur mit ihrem Podcast »Kaulitz Hills – Senf aus Hollywood« große Erfolge, sondern auch mit ihrer Netflix-Dokuserie »Kaulitz & Kaulitz«. Und dieses Kapitel ist offenbar noch lange nicht abgeschlossen, wie Bill Kaulitz im Podcast erklärte: »Es wird bei Staffel vier auch nicht bleiben, so viel können wir ja schon verraten«, sagte er. Darüber hinaus kündigten die Brüder einen weiteren »Mega-Deal« mit dem Streaminganbieter an. Worum es dabei geht, verrieten sie allerdings noch nicht – wir dürfen also gespannt sein.

Aktueller
TOP-ERFOLG



ERFOLGSUMFRAGEN

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

Arbeitest du morgens oder abends produktiver?

53 % abends

47 % morgens

Reist du lieber mit dem Flugzeug oder mit dem Zug?

91 % Flugzeug

9 % Zug

Erfolgszahl

264.100.000

Durch Kinohits wie »Inception« oder die Dark-Night-Trilogie ist Christopher Nolan große Erfolge bereits gewohnt – doch dieser Rekord dürfte selbst den Star-Regisseur noch überraschen. Rund 264,1 Millionen US-Dollar spielte sein Filmepos »Die Odyssee« am ersten Wochenende nach dem Kinostart ein – mehr als jeder seiner bisherigen Filme. Ob diese Summe trotz oder gerade wegen des kontrovers diskutierten Castings zustande kam, bleibt offen. Fest steht: Fans des Sandalenepos erwartet ein hochkarätiger Cast mit Oscar-Preisträgern wie Lupita Nyong'o sowie Matt Damon und Anne Hathaway. Auch auf der Datenbank »Letterboxd« schrieb der Film Geschichte: Kein anderer erreichte schneller den sogenannten »One Million Watched Club« und damit die Marke von einer Million Zuschauern.



Bilder: IMAGO / Image Press Agency (Xavier Collin) / Beautiful Sports International (Tobias Lachner) / HMB-Media (Marco Bader) / BREUEL-BILD / Penta Press (Steve Cho (Kyevoong), Marc Conzelmann)



Erfolgskommentar

von @leader87ship

Liebe Leader, bitte immer mit Leidenschaft, Spaß und der nötigen Ernsthaftigkeit. Gebt euch jetzt noch Zeit und Geduld, dann ist alles möglich.



Werde Teil der Community auf Instagram bei @erfolgmagazin

ERFOLGSQUIZ

Stimme das nächste Mal mit ab!

Nur bei Instagram! @erfolgmagazin

Wer entwickelte das Modell der »Growth Mindset« und »Fixed Mindset«?

A Angela Duckworth

B Carol Dweck

C Daniel Goleman

D Simon Sinek

Lösung: Die US-amerikanische Psychologin Carol Dweck entwickelte das Modell des »Growth Mindset« und »Fixed Mindset«. Sie erforschte, wie die Überzeugung über die eigene Lern- und Entwicklungsfähigkeit den persönlichen und beruflichen Erfolg beeinflusst. Laut Dweck erreichen Menschen mit einem »Growth Mindset« oft mehr, weil sie Herausforderungen als Chancen zum Lernen sehen.

ERFOLGSZITAT

Kris Jenner

»Es gibt viele Menschen mit großen Ideen und Träumen, aber wenn man nicht bereit ist, richtig hart für sie zu arbeiten, werden sie niemals Wirklichkeit.«

Jeden Tag neu auf Instagram bei @erfolgmagazin



Steve Forbes ist Verleger des Wirtschaftsmagazins »Forbes« und international als Unternehmer, Autor und Kommentator zu Wirtschafts- und Finanzthemen bekannt.



Steve Forbes: Der Irrglaube, der Milliarden Menschen arm gehalten hat

STEVE FORBES AUS DEM BUCH »ZERO SUM MINDSET« VON DR. DR. RAINER ZITELMANN

Niccolò Machiavelli schrieb seinen Klassiker »Der Fürst« vor etwas mehr als 500 Jahren. Seine Abhandlung über die unverblühten Wahrheiten von Macht und Ausübung von Autorität löst bis heute intensive Diskussionen aus. Viele empfinden seine Beobachtungen als zynisch und verstörend. Er beschreibt Eigenschaften menschlichen Verhaltens, die kein besonders positives Licht auf unsere Spezies werfen.

Doch während die Natur der Macht – ob zum Guten oder zum Schlechten – unveränderlich ist, gibt es eine andere Eigenschaft menschlichen Verhaltens, die, wenn

sie erkannt und diskutiert wird, gemildert und verändert werden kann. Das Ermutigende daran ist, dass zunehmendes Bewusstsein auf diesem Gebiet die menschliche Gesellschaft zu einer besseren machen kann. Es wird die Unterstützung für politische Maßnahmen fördern und damit die Voraussetzungen für ein stärkeres Wirtschaftswachstum und breiteren Wohlstand schaffen, als die Welt seit der Mitte des 18. Jahrhunderts erlebt hat. Es wird zu mehr sozialem Vertrauen und zu einem besseren menschlichen Verhalten beitragen. Und es wird als Schutzschild gegen selbstzerstörerische Handlungen dienen, die die schlechtesten Seiten der Menschen zum Vorschein bringen.

Der schädliche Nullsummenglauben

Deshalb ist das Buch, das Sie nun lesen werden, dazu bestimmt, ein weiterer zeitloser Klassiker zu werden. Aber im Gegensatz zu »Der Fürst« wird dieses Werk die Menschen auf positive Weise inspirieren. Es analysiert und seziert das Nullsummendenken – und dessen oft eng verwandten Begleiter, den Neid. Dies geschieht mit Gründlichkeit, intellektueller Tiefe und bemerkenswerter Differenziertheit. Der Fluch der Menschheit war lange Zeit der Glaube, das Leben sei allzu oft ein Nullsummenspiel: Wenn Sie reicher werden, müssen andere ärmer werden. Menschliche Aktivitäten seien wie Sportwettkämpfe: Wenn eine Mannschaft gewinnt, verliert

die andere. Wenn Sie ein Tennismatch in Wimbledon verlieren, kommen Sie nicht weiter; Sie sind ausgeschieden.

In der Wirtschaft zeigte Adam Smith bereits vor 250 Jahren in seinem bahnbrechenden Werk »Der Wohlstand der Nationen«, dass die Freiheit der Menschen, zu produzieren, zu kaufen und miteinander zu handeln, zu einem höheren Lebensstandard führt. Dies stand im scharfen Gegensatz zum merkantilistischen Denken, das damals die meisten Staaten beherrschte. Sie betrachteten Handel fälschlicherweise als eine Form der Kriegsführung. Importe durch Zölle (eine Form der Besteuerung) und andere Handelshemmnisse zu blockieren und gleichzeitig Exporte zu fördern, galt als Weg zum Wohlstand.

Die Ideen des freien Marktes von Smith und anderen scharfsinnigen Beobachtern und Ökonomen haben zu den schnellsten und umfassendsten Fortschritten der Menschheitsgeschichte geführt. Dank des Kapitalismus ist der Anteil der Menschen, die in extremer Armut leben – stellen Sie sich vor, heute mit kaum mehr als drei Dollar pro Tag auskommen zu müssen –, von etwa 90 Prozent der Weltbevölkerung zu Smiths Zeiten auf weniger als 10 Prozent heute gesunken. Und dennoch stoßen Smiths Erkenntnisse bis heute auf Widerstand, was den Weg der Menschheit zu mehr Chancen und zu einem noch höheren Lebensstandard behindert. Das große Hindernis ist tatsächlich eine Nullsummenmentalität, die allzu oft durch kulturelle Einflüsse verstärkt wird. Filme, Romane und Geschichtsbücher stellen Geschäftsleute, Unternehmer und Unternehmen regelmäßig in einem negativen Licht dar. Untersuchungen haben ergeben, dass in Hollywoodfilmen Geschäftsleute mehr Menschen ermorden als Serienmörder.

Entwicklungshilfe und Nullsummenglauben
Zitellmann widerlegt die Mythen, die aus dieser Denkweise entstehen, sorgfältig und überzeugend. So haben westliche Staaten Billionen von Dollar an Entwicklungshilfe nach Afrika geschickt, um dort Wirtschaftswachstum zu fördern. Die Ergebnisse waren katastrophal. Das Geld schuf aufgeblähte und korrupte Staatsbürokratien, die die wirtschaftliche Entwicklung massiv behinderten. Und dennoch hielten die Geberländer trotz jahrzehntelanger Misserfolge an dieser schädlichen Praxis fest.

Wie kam es dazu? Wegen des Schuldgefühls, das aus einer Nullsummenmentalität entsteht. Die fehlerhafte Argumentation lautete etwa so: Die ehemaligen Kolonialmächte haben ihre Kolonien ausgebeutet. Sie haben Ressourcen

»Der Fluch der Menschheit war lange Zeit der Glaube, das Leben sei allzu oft ein Nullsummenspiel: Wenn Sie reicher werden, müssen andere ärmer werden.«

– Steve Forbes

entnommen. Also müssen die Regierungen heute Geld hineinpumpen, um das auszugleichen, was damals herausgenommen wurde. Dieser starre Nullsummenmythos führte dazu, dass die Geber fast nie überprüften, welche tatsächlichen Ergebnisse die von ihnen finanzierten Projekte hervorbrachten. Der Mangel an Rechenschaftspflicht war verhängnisvoll.



Dr. Dr. Rainer Zitellmann widmet sich der Reichtumsforschung und den Persönlichkeitsmerkmalen erfolgreicher Menschen. Im Juni erschien sein neues Buch »ZERO SUM MINDSET«.

Zudem schadete diese Hilfe der Entwicklung demokratischer Strukturen.

Zitellmann verweist auf eine unbequeme Tatsache: Einige der ärmsten Länder der Welt waren nie Kolonien. Das eigentliche verhängnisvolle Erbe des Kolonialismus war vielmehr der Sozialismus, den viele neue, unabhängig gewordene Staaten übernahmen. Südkorea hingegen, das unter einer brutalen japanischen Kolonialherrschaft gelitten hatte, entwickelte sich zu einem der wohlhabendsten Länder der Welt und zu einer bedeutenden Handelsnation. Asiatische Länder erhielten pro Kopf deutlich weniger Entwicklungshilfe als afrikanische Länder.

Dennoch prosperierten sie, während die Mehrheit der afrikanischen Staaten stagnierte. Dieses Buch verdeutlicht, dass schon die gesamte Idee des europäischen Imperialismus auf einer falschen Nullsummenlogik beruhte. Letztlich ist Handel – nicht Eroberung – der wahre Weg zur Mehrung des Wohlstands.

Kapitalismus entsteht von unten

Zu den ermutigendsten Erkenntnissen dieses Buches gehört, dass die außergewöhnlichen Reformen, die China und später Vietnam von bitterarmen Gesellschaften in Länder verwandelten, in denen extreme Armut nahezu verschwunden ist, aus Graswurzelbewegungen entstanden. Menschen auf lokaler Ebene entschieden sich eigenständig für Veränderungen und für marktwirtschaftliche Lösungen. Der Unterschied zu früher bestand darin, dass die Regierungen diese Initiativen nicht länger unterdrückten. China und Vietnam übernahmen schließlich politische Maßnahmen, die auf diesen positiven Veränderungen aufbauten. Mao hätte dies niemals zugelassen. Sein Nachfolger Deng Xiaoping hingegen tat es – und ermöglichte damit Hunderten Millionen Chinesen, sich aus bitterer Armut zu befreien. Heute stehen Milliardäre zunehmend unter politischem Beschuss und sind Sündenböcke für nahezu jedes gesellschaftliche Problem. Die Absurdität dieser Sichtweise besteht darin, dass viele Probleme, mit denen wir konfrontiert sind, in Wahrheit das Ergebnis falscher staatlicher Entscheidungen sind. Der Autor weist treffend darauf hin, dass zwischen 2020 und 2025 die extreme Armut weiter zurückging, während die Zahl der Milliardäre deutlich zunahm.

Uninformierte Linke führen Schweden gern als Beispiel eines sozialistischen Paradieses an. Tatsächlich bewegt sich Schweden seit Jahren in Richtung Kapitalismus. Das Land hat heute mehr Milliardäre im Verhältnis zur Bevölkerungszahl als die Vereinigten Staaten.

Vorurteile über Reiche, Schöne und Hochbegabte

Nullsummend Denken hält uns nicht nur in der Volkswirtschaft zurück. Es beeinflusst auch unser persönliches Leben. Es kann unsere eigene Entwicklung behindern ▶

»Neid erzeugt Pessimismus, fördert eine Opfermentalität und verzerrt die Wahrnehmung der Realität. Er verschlechtert die Lebensqualität, indem er unsere Emotionen und Energien in unproduktive Bahnen lenkt.«

– Steve Forbes

und die Art und Weise prägen, wie wir andere Menschen beurteilen. Genau hier wird Zitelmans Buch eine besonders nachhaltige Wirkung entfalten: Es schärft unser Bewusstsein für persönliches Nullsummendenken, insbesondere für das, was der Autor »kompensatorisches Nullsummendenken« nennt: Damit ist die Vorstellung gemeint, dass jemand, der in einem Bereich herausragt, notwendigerweise in anderen Bereichen mindestens gleich große Defizite haben müsse. Wenn wir etwa einen hochintelligenten Menschen sehen, neigen wir dazu, anzunehmen, er müsse in anderen Bereichen seiner Persönlichkeit entsprechend große Defizite haben. Wenn jemand Bodybuilder ist – wie der Autor! –, lautet die einfache Schlussfolgerung, dass er, weil körperlich stark, geistig schwach sein müsse. Ähnliche Vorurteile begegnen Fußballspielern – und in anderer Form auch attraktiven Frauen.

Viele Männer denken, wenn sie eine schöne – besonders eine schöne blonde – Frau sehen, sie sei oberflächlich oder man könne sie nicht ernst nehmen. Erstaunlicherweise kann die Schönheit einer Bewerberin bei einem Vorstellungsgespräch auch dann nachteilig sein, wenn die Interviewerin eine Frau ist. Reiche Menschen gelten vielen als geizig, egoistisch und rücksichtslos. In Deutschland halten lediglich drei Prozent der Bevölkerung wohlhabende Menschen für ehrlich. Einer der wichtigsten Punkte, die Zitelmann herausarbeitet, ist, dass eine solche Denkweise nicht nur die Fähigkeit eines Individuums beeinträchtigt, seine

Talente zu entfalten, sondern auch ein Land daran hindern kann, sein volles Potenzial auszuschöpfen. Sie verhindert die Entwicklung von Vertrauen. Doch genau dieses Vertrauen ist die Voraussetzung für jene Zusammenarbeit, die innovative Unternehmen erfolgreich macht und Kunden zu wiederholten Käufen bewegt. Gesellschaften mit hohem Vertrauen sind erfolgreicher als Gesellschaften, in denen die Bürger einander nicht trauen.

Neid und Nullsummendenken

Neid – eine der sieben Todsünden und ein Nebenprodukt des Nullsummen Denkens – ist der Feind des Fortschritts, sowohl wirtschaftlich als auch persönlich. Zitelmann unterscheidet dabei zutreffend zwischen zerstörerischen Formen des Neides und harmlosen Formen wie der Bemerkung: »Ich beneide ihn um seine Energie.« Neid erzeugt Pessimismus, fördert eine Opfermentalität und verzerrt die Wahrnehmung der Realität. Er verschlechtert die Lebensqualität, indem er unsere Emotionen und Energien in unproduktive Bahnen lenkt.

Zitelmans Erkenntnisse werden belegt durch seine bemerkenswerten und intensiven Umfragen in verschiedenen Ländern zu Einstellungen gegenüber Themen wie Reichtum. Seine Schlussfolgerungen beruhen nicht auf Vermutungen, sondern auf empirischen Tatsachen. Anders als Machiavellis Werk wird Zitelmans Buch Ihnen die Hoffnung vermitteln, dass wir eine negative Eigenschaft der menschlichen Natur überwinden können. ♦

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



ERFOLG

DAS LESEN ERFOLGREICHE magazin

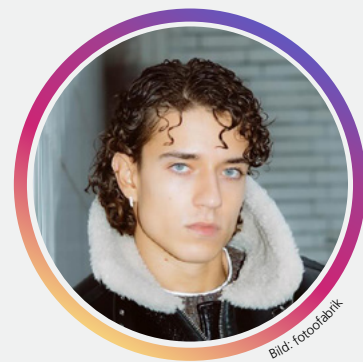


Bild: Fotofabrik

Marven-Gabriel: »Erfolg bedeutet für mich, Menschen zu berühren«

Hinter seinem Erfolg auf Social Media steckt weit mehr als eine hohe Reichweite: Mit rund 390.000 Followern auf Instagram begeistert Marvin-Gabriel (@marvengabriel) seine Community vor allem durch authentische Inhalte und seine persönliche Art. Doch auf dem Weg dorthin brauchte er viel Geduld, Selbstvertrauen und die Kraft zur Entscheidung, seiner Leidenschaft treu zu bleiben – unabhängig von Likes oder äußerer Anerkennung. Im Interview erzählt Marvin-Gabriel, warum er sich selbst oft stärker unter Druck setzt als andere es tun, wie er mit negativen Kommentaren umgeht und weshalb regelmäßige Pausen für ihn unverzichtbar sind. Außerdem erklärt er, warum er sich bewusst nicht von kurzfristigen Trends leiten lässt und stattdessen Inhalte schafft, die Menschen berühren und inspirieren sollen. Rückschläge betrachtet er heute als wichtige Lektionen, die ihm mehr Gelassenheit und Vertrauen in seinen eigenen Weg gegeben haben. Nicht Reichweite oder Zahlen stehen für ihn im Mittelpunkt, sondern die Menschen, die er mit seinen Inhalten erreicht.

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



Zwischen Schulbank und Start-up: Deutschlands jüngste Unternehmer

MIT BILDERN VON RÜDIGER FRITSCHKE

Während Gleichaltrige für Klassenarbeiten lernen oder sich auf das Wochenende freuen, beschäftigen sich manche Jugendliche bereits mit ganz anderen Fragen: Darf ich überhaupt gründen? Wer trägt die Verantwortung? Und wie lässt sich ein Unternehmen führen, wenn morgens um acht der Unterricht beginnt? Zwischen Schulalltag und Businessplan bleibt oft wenig Platz dafür, einfach nur Teenager zu sein. Eltern fragen sich, ob diese Verantwortung nicht zu groß ist. Freunde können oft kaum nachvollziehen, warum Freizeit gegen Kundentermine getauscht wird. Und trotzdem entscheiden sie sich genau dafür. Nicht, weil der Weg leicht ist, sondern weil sie ihre Idee ernst nehmen.

Bild: Rüdiger Fritsche

Die Sorgen der Eltern sind jedoch nicht unbegründet. Auch das Gesetz setzt jungen Gründern klare Grenzen. Wer in Deutschland als Minderjähriger ein Unternehmen gründen möchte, braucht dafür die Zustimmung der Eltern und die Genehmigung des Familiengerichts. Dabei prüft das Gericht, ob die Gründung dem Wohl des Jugendlichen entspricht und ob die notwendige Reife vorhanden ist, um die Verantwortung eines eigenen Unternehmens zu übernehmen. Erst wenn diese Voraussetzungen erfüllt sind, kann der Weg ins Unternehmertum offiziell beginnen. Der Schritt in die Selbstständigkeit ist damit nicht nur eine persönliche Entscheidung, sondern auch ein rechtlicher Prozess, der zeigt, wie ungewöhnlich eine Gründung in diesem

Alter ist. Genau diese außergewöhnlichen Geschichten wollten wir näher kennenlernen. Wir haben recherchiert, wer zu den jüngsten Unternehmern Deutschlands gehört und sie nach Hamburg in unser Studio eingeladen. Dabei wurde deutlich: Hinter jeder Gründung steckt eine andere Geschichte.

Die folgenden Interviews geben Einblicke in diese unterschiedlichen Wege. Sie erzählen von ersten Erfolgen, schwierigen Entscheidungen und Momenten, in denen Durchhaltevermögen wichtiger war als Erfahrung. Vor allem zeigen sie, was passiert, wenn junge Menschen den Mut haben, ihre Idee nicht nur zu verfolgen, sondern daraus etwas Eigenes entstehen zu lassen. ♦

Herausgeber Julien Backhaus
beim Fotoshooting mit den
jungen Unternehmern in Hamburg.





Arbeitskleidung neu gedacht

Lennox Heiden bringt echte Mode in den Berufsalltag

A b wann hast du dich für Unternehmertum interessiert?

Das war schon relativ früh. Mit etwa 14 Jahren habe ich mit Dropshipping angefangen. Auf Instagram wird einem das ja oft als einfache Möglichkeit gezeigt, Geld zu verdienen. Das wollte ich dann ausprobieren, aber es lief nicht besonders gut.

Welche Produkte hast du damals verkauft?

Es waren damals schon Textilien, hauptsächlich T-Shirts. Anfangs habe ich die Produkte klassisch über Alibaba bezogen und dann über Amazon verkauft. Allerdings waren das nur zwei oder drei Verkäufe im Monat. Da habe ich gemerkt, dass das so nicht funktioniert.

Wie bist du von Amazon zu deiner eigenen Marke gekommen?

Ich habe mir gesagt: Wenn ich das mache, dann richtig. Deshalb habe ich beschlossen, eine eigene Modemarke aufzubauen. Statt Ware aus China zu beziehen, habe ich einen Produzenten in Portugal gesucht und dort meine eigenen T-Shirts herstellen lassen. So ist meine Modemarke »Nox« entstanden.

Und wo hattest du das Geld dafür her?

Das war tatsächlich mein Konfirmationsgeld. Ich habe ungefähr 2500 bis 3000 Euro investiert. Andere kaufen

Erinnerst du dich an Stolpersteine am Anfang, bei denen du gemerkt hast: Das ist gar nicht so leicht?

Ja, auf jeden Fall die Kommunikation mit den Produzenten. Das war extrem schwer – vor allem mit 15 Jahren. Mein Englisch war damals noch nicht besonders gut und ich musste alleine mit mehreren Ansprechpartnern in Portugal sprechen. Preise verhandeln, Schnitte besprechen oder Änderungen erklären – das war eine große Herausforderung. Heute ist mein Englisch deutlich besser und vieles fällt leichter. Später kamen Themen wie Buchhaltung, Steuererklärung und das Finanzamt dazu. Das sind Bereiche, in die man sich erst einmal einarbeiten muss.

Wie wichtig sind dir Umsatz und Gewinn?

Lennox Heiden hat mit 15 Jahren NOX Clothing gegründet, eine Modemarke für Arbeitskleidung im B2B-Bereich. Mit seinem Unternehmen entwickelt er eigene Kleidungsstücke und baut eine Marke auf, die seine Vorstellungen von Design und Qualität widerspiegelt. Dabei verbindet er kreatives Arbeiten mit unternehmerischem Denken und verfolgt bereits in jungen Jahren das Ziel, sein Unternehmen langfristig weiterzuentwickeln.

Natürlich möchte ich Gewinn machen, aber mein Fokus liegt eher auf dem Umsatz und dem Wachstum des Unternehmens. Ich schaue nicht ständig auf mein Konto. Mir ist wichtiger, dass mir die Arbeit Spaß macht. Ich glaube, wenn man mit Leidenschaft dabei ist, entwickelt sich der Erfolg mit der Zeit von alleine.

Hast du dir Umsatz-Ziele gesetzt?

Ja. Mein großes Ziel ist es, bis zu meinem 18. Geburtstag einen Jahresumsatz von über einer Million Euro zu erreichen. Ich denke, dass ich auf einem guten Weg bin.

Wie baust du dir unternehmerisches Wissen auf? Greifst du auf Bücher, Podcasts oder andere Quellen zurück?

Vor allem durch meinen Mentor Heiner Vierke. Er hat eine erfolgreiche Corporate-Fashion-Marke aufgebaut und später verkauft. Wenn ich Fragen habe, kann ich ihn jederzeit anrufen. Außerdem lerne ich viel durch meine Familie und mein unternehmerisches Umfeld. Podcasts höre ich gelegentlich, aber ich finde, dass viele davon nur begrenzt Mehrwert bieten.

Gibt es Unternehmer, die dich besonders inspirieren?

Ja, definitiv Reinhold Würth. Ich finde beeindruckend, dass er mit über 80 Jahren noch immer aktiv ist und seine Mitarbeiter persönlich anspricht. Das ist für mich eine außergewöhnliche Unternehmerpersönlichkeit. ♦

»Ich glaube, wenn man mit Leidenschaft dabei ist, entwickelt sich der Erfolg mit der Zeit von alleine.«

– **Lennox Heiden**

sich davon vielleicht ein Handy – ich habe versucht, damit mein Unternehmen aufzubauen. Meine Eltern haben mich dabei unterstützt, was nicht selbstverständlich war.

Wie lief das mit der Unternehmensgründung?

Die Firma läuft zunächst über meinen Vater. Der Wechsel von Amazon zur eigenen Marke ging relativ schnell. Hätte ich selbst gründen wollen, hätte das erst über das Familiengericht laufen müssen. Deshalb haben wir entschieden, dass die Firma vorerst über meinen Vater läuft und ich sie leite. Inzwischen läuft der Prozess, die Firma auf mich zu übertragen.





Keine Lust auf Finanz-Gurus

Bibifotima und Maryam Zukhurova über ihre Finanz-App für die Gen Z

Wie ist eure Gründungs-idee entstanden?
Bibifotima: Wir haben uns beide schon sehr früh für Unternehmertum interessiert. Uns hat fasziniert, dass man eine Idee von Grund auf entwickeln und darauf etwas Eigenes aufbauen kann. Die eigentliche Idee für unsere Finanzbildungs-App für die Gen Z entstand letztes Jahr bei einem Workshop. Dort ging es darum, ein Problem zu identifizieren, das man lösen möchte.

Warum ausgerechnet das Thema Finanzen?

Bibifotima: Das Konzept unserer App orientiert sich ein bisschen an »Duolingo«. Uns war wichtig, dass Finanzbildung spielerisch funktioniert, weil wir selbst gerne auf diese Art lernen. Auf das Thema Finanzen sind wir über Social Media gestoßen. Überall sieht man sogenannte

Aus der eigenen Erfahrung heraus, dass Finanzthemen für viele junge Menschen schwer zugänglich sind, entwickelten **Bibifotima** (16, re.) und **Maryam Zukhurova** (15, li.) die Idee für eine Finanz-App für die Generation Z. Mit ihrer Idee befinden sie sich aktuell im Aufbau ihres Start-ups und sammeln dabei erste Erfahrungen in der Gründerwelt.

Finanz-Gurus, die einem versprechen, alles zu erklären. Wir haben selbst an mehreren Online-Workshops teilgenommen und am Ende festgestellt, dass wir kaum mehr wussten als vorher. Weil wir selbst keine gute Plattform gefunden haben, dachten wir: Warum bauen wir nicht einfach selbst eine? Während der Validierung haben wir dann gemerkt, dass viele andere genau das gleiche Problem haben.

Habt ihr eure Idee direkt getestet?

Maryam: Wir haben an einem achtwöchigen Incubator-Programm teilgenommen und dort gelernt, wie wichtig frühes Kundenfeedback ist. Damals hatten wir noch keinen Prototypen. Deshalb sind wir einfach auf die Straße gegangen, haben Menschen unsere Idee präsentiert und Fragen gestellt wie: »Würdet ihr dafür bezahlen?« oder »Braucht ihr so eine App?« Zum Ende des Incubators haben wir dann unseren ersten Minimum Viable Product (MVP) entwickelt und an unser Netzwerk verschickt.

Wie habt ihr euren ersten Prototyp entwickelt?

Bibifotima: Hauptsächlich mit KI beziehungsweise mit Vibe-Coding. Ich hatte Informatik zwar in der Schule, aber davon entwickelt man natürlich keine komplette App. Im Incubator gab es Workshops zum Programmieren mit KI, wodurch wir sehr

»Was unsere Eltern uns allerdings immer vermittelt haben, war Eigenverantwortung. Ich glaube, genau daraus ist unser unternehmerisches Denken entstanden.«

– Bibifotima Zukhurova

schnell einen ersten funktionierenden Prototypen bauen konnten. Aktuell suchen wir technische Unterstützung, um daraus eine professionelle App zu entwickeln. Ein MVP mit KI ist das eine – eine sichere, stabile Anwendung für viele Nutzer etwas völlig anderes.

In welcher Phase befindet ihr euch gerade?

Bibifotima: Wir sind beide noch minderjährig, deshalb stehen wir gerade mitten im Gründungsprozess. Man könnte das Unternehmen zwar über die Eltern gründen, wir haben uns aber bewusst dafür entschieden, den Weg über das Familiengericht zu gehen.

Momentan ist dieser rechtliche Teil unsere größte Herausforderung. Eigentlich haben wir das Unternehmen gedanklich schon gegründet, aber der formale Rahmen fehlt noch. Niemand kann uns genau sagen, ob das Verfahren zwei Monate oder ein halbes Jahr dauern wird.

Welche Herausforderungen gab es bisher?

Bibifotima: Vor allem die technische Umsetzung. Viele sagen, dass heute dank KI alles unglaublich schnell geht. Das stimmt teilweise – ein erstes Interface kann man tatsächlich innerhalb weniger Minuten erstellen. Was viele unterschätzen, ist aber alles, was danach kommt: Sicherheit, Infrastruktur, Skalierung und viele technische Details im Hintergrund.

Eine weitere Herausforderung war das Feedback. Wir haben bewusst mit vielen Menschen gesprochen – Investoren, Entwicklern, Gründern. Das Problem ist nur: Jeder sagt etwas anderes. Man muss lernen, Feedback ernst zu nehmen, sich davon aber nicht komplett in jede Richtung ziehen zu lassen.

Habt ihr euch konkrete Ziele gesetzt?

Maryam: Unser wichtigstes Ziel ist zunächst, Menschen wirklich zu helfen. Viele kommen spätestens mit 16 oder 18 zum ersten Mal mit Finanzthemen in Berührung. Ob man dabei Unterstützung bekommt, hängt häufig vom Elternhaus ab. Genau diese Lücke möchten wir schließen.

Bibifotima: Deshalb sehen wir uns auch ein Stück weit als Social Start-up. Natürlich möchten wir ein erfolgreiches Unternehmen aufbauen. Aber zunächst steht für uns der gesellschaftliche Mehrwert im Vordergrund.

Kommt ihr aus einer Unternehmerfamilie?

Bibifotima: Eigentlich nicht. Mein Vater war zeitweise selbstständig, aber



ansonsten gibt es in unserer Familie keine Unternehmer. Was unsere Eltern uns allerdings immer vermittelt haben, war Eigenverantwortung. Ich glaube, genau daraus ist unser unternehmerisches Denken entstanden.

Wie hat euer Umfeld reagiert?

Bibifotima: Unsere Schule hat uns unglaublich unterstützt. Von anderen Gründern hören wir oft, dass ihre Schulen dabei Schwierigkeiten machen. Auch meine Mitschüler fanden es eigentlich nie ungewöhnlich, dass ich gründe. Viele meinten eher: »War doch irgendwie klar, dass du irgendwann so etwas machst.« Natürlich kommen manchmal Sprüche wie: »Bibi, bist du schon wieder nicht in der Schule?« (lacht) Aber insgesamt erleben wir sehr viel Unterstützung. ♦

»Unser wichtigstes Ziel ist zunächst, Menschen wirklich zu helfen. Viele kommen spätestens mit 16 oder 18 zum ersten Mal mit Finanzthemen in Berührung. Ob man dabei Unterstützung bekommt, hängt häufig vom Elternhaus ab. Genau diese Lücke möchten wir schließen.«

– Maryam Zukhurova



Bilder: Rudiger Fritsche

Vom Hobby zur Filmproduktion

Conner Pirck erzählt, wie aus ersten Video-Projekten ein professionelles Unternehmen entstand

Seit wann interessierst du dich fürs Unternehmertum?

Ich glaube eigentlich, dass es keinen richtigen Startpunkt gab. Das war schon immer präsent, weil ich früh in die Firma von meinem Vater reingeschaut habe. Ich glaube, das ist auch der Hauptgrund, warum ich überhaupt gegründet habe. Ich konnte immer sehen, wie das läuft: Chef sein, Entscheidungen treffen, Verantwortung tragen. Ich fand das schon immer spannend.

Wie sahen deine ersten Schritte aus?

Das hat angefangen, als ich verstanden habe, wie ein richtiger Job funktioniert. Parallel habe ich Kurse gemacht, zum Beispiel im Bereich Recht und Unternehmertum. Später habe ich auch Rhetoriktrainings gemacht.

Wie ist der Weg zur eigenen Firma entstanden?

Ich hatte früh Interesse am Filmen. Das hat sich dann so entwickelt, dass daraus irgendwann eine Firma wurde oder werden musste, weil ich Rechnungen schreiben und professionell arbeiten musste. Ein wichtiger Punkt war, dass ich früh bei großen Events Verantwortung bekommen habe. Ohne diese Events hätte ich meine Skills nicht so schnell aufbauen können. Dadurch habe ich gelernt, mit echter Verantwortung umzugehen.

Wie lief der Gründungsprozess in Deutschland ab?

Relativ kompliziert. In Deutschland ist das nicht so einfach wie in anderen Ländern. Wir mussten erst herausfinden, wie das überhaupt funktioniert. Am Ende mussten wir zum Familiengericht. Dort kannte man so einen Fall nicht wirklich, zumindest nicht in unserer Region. Ich wurde zu einem Gespräch eingeladen und es wurde geprüft, ob ich das wirklich selbst will und verstehe, was ich da mache. Ein paar Monate später kam die offizielle Zusage. Danach bin ich direkt zum Amt gegangen und habe die Firma gegründet.



»Ein wichtiger Punkt war, dass ich früh bei großen Events Verantwortung bekommen habe. Ohne diese Events hätte ich meine Skills nicht so schnell aufbauen können.«
– **Conner Pirck**

Wie schwer war das am Anfang?

Es hat sich relativ machbar angefühlt. Natürlich gab es immer wieder Dinge, bei denen ich nachfragen musste, auch

bei meinem Vater, zum Beispiel beim Thema Gehalt oder Steuern. Ich habe aber auch versucht, für alles erstmal selbst Lösungen zu finden.

Gab es eine Hürde, die dich besonders gefordert hat?

Die Rechnungen zu schreiben. Ich habe sie in Word erstellt, und das war extrem nervig. Es ist ständig etwas verrutscht, und wenn Kunden Änderungen wollten, hat das ganze Format nicht mehr gepasst. Das hat irgendwann so viel Zeit gekostet, dass ich mir eine Software geholt habe, mit der ich Rechnungen und Angebote in wenigen Minuten erstellen kann. Das war eine große Erleichterung.

Wie lief es für dich mit neuen Kunden?

Oft war es so, dass ich Leute auf Events kennengelernt habe und wir Visitenkarten ausgetauscht haben. Wenn sie mich später kontaktiert haben, waren sie oft überrascht, was ich verlange. Viele dachten zuerst, ich wäre deutlich günstiger, weil ich jung bin. Ich arbeite aber mit professionellem Equipment im fünfstelligen Bereich. Deshalb kann ich keine hundert Euro für ein Eventvideo verlangen. Das musste ich oft erklären.

War Umsatz oder Gewinn am Anfang wichtig?

Am Anfang gar nicht. Es war einfach cool, überhaupt Geld für die Arbeit zu bekommen. Das erste Geld auf dem Konto war ein besonderer Moment. Heute achte ich eher auf Umsatz als auf Gewinn. Ich setze mir auch Jahresziele. Gewinn ist weniger wichtig, weil ich viel direkt wieder in Equipment investiere.

Wie hat dein Umfeld darauf reagiert?

Meine Familie war sehr supportive. Bei Freunden war ich am Anfang eher zurückhaltend. Ich habe nicht direkt überall erzählt, dass ich eine Firma habe, weil es in Deutschland viel Neid gibt. Manche haben es mir auch nicht geglaubt. Richtig öffentlich wurde es erst durch Presseberichte. ♦

Mit gerade einmal 13 Jahren gründete **Conner Pirck** sein eigenes Unternehmen im Bereich Film- und Video-Produktion. Was zunächst aus seiner Begeisterung für das Filmen entstand, entwickelte sich Schritt für Schritt zu einer professionellen Tätigkeit. Heute produziert er mit seiner Firma CB Production Inhalte für Unternehmen und Veranstaltungen.



Bilder: Rüdiger Fritzsche

Vom Gamer zum Software-Entwickler

Gero und Hendrik Röbing erzählen, wie aus der Begeisterung fürs Programmieren ein eigenes Unternehmen entstand

Wie muss man sich den Anfang bei euch vorstellen? Hatte einer von euch die Idee und hat den anderen mit ins Boot geholt?

Gero: Tatsächlich fing alles während der Corona-Zeit an. In dieser Zeit kam ich auf die Idee, mich mit Webseiten und App-Entwicklung zu beschäftigen. Eigentlich gibt es dazu sogar eine kleine Vorgeschichte: Ich hatte damals einen Minecraft-Server mit rund 300 Mitspielern. Dafür habe ich eine Website erstellt und bin so zur Webentwicklung gekommen. Für Minecraft kann man außerdem Plugins programmieren – kleine Erweiterungen für das Spiel. Darüber bin ich schließlich auch ins Programmieren eingestiegen. Irgendwann haben wir uns dann gedacht: Warum nicht ernsthaft ausprobieren und schauen, wohin sich das entwickeln kann?

Hendrik: Ich war damals mitten im Studium und habe Technisches Management studiert. Dort hatte ich auch Webentwicklung als Modul, weshalb ich in dem Bereich ebenfalls Berührungspunkte hatte. Mein Bruder kam dann auf mich zu und hat mich gefragt, ob wir das zusammen aufbauen wollen. Die ersten Projekte kamen aus dem Familien- und Bekanntenkreis. Unser Vater brauchte eine Website – Bekannte ebenfalls. Mit der Zeit wurden daraus immer mehr Anfragen.

Wie seid ihr bei der Gründung vorgegangen?

Gero: Ich war zu dem Zeitpunkt 14 Jahre alt. Bei der Gemeinde wurde mir allerdings sehr deutlich davon abgeraten. Es wurde erklärt, was alles schiefgehen könnte und warum man auf keinen Fall gründen sollte. Das hat natürlich auch unsere Eltern verunsichert. Insgesamt war die Haltung damals sehr bürokratisch und eher zurückhaltend. Deshalb haben wir uns entschieden, die Gründung zunächst über meinen Bruder laufen zu lassen und so gemeinsam durchzustarten.



Die Idee, ein eigenes Unternehmen aufzubauen, entstand bei **Gero Röbing** (re.) schon im Alter von 13 Jahren. Mit seiner Begeisterung für Programmierung und digitale Lösungen legte er den Grundstein für das gemeinsame Projekt. **Hendrik Röbing** (li.), der zu dieser Zeit Technisches Management studierte, brachte seine eigenen Erfahrungen und Kenntnisse mit ein. Gemeinsam entwickelten die Brüder daraus das Unternehmen Picambo.

Woher kommt euer Interesse am Unternehmertum?

Gero: Ich glaube, das war bei uns beiden schon immer da. Unser Vater ist selbstständig, allerdings als Landschaftsgärtner. Das ist zwar ein ganz anderer Bereich, aber ich denke schon, dass uns das geprägt hat.

Hendrik: Mich hat vor allem gereizt, selbst Entscheidungen treffen zu können. Unser Vater hat uns das vorgelebt. Mit unserer Firma haben wir jetzt unseren eigenen Weg gefunden.

Welche Stärken bringt jeder von euch mit?

Hendrik: Durch Studium und Beruf komme ich eher aus dem technischen Bereich. Gero und ich betreuen Kunden aus unterschiedlichen Branchen. Je nach Projekt bringen wir unsere jeweiligen Erfahrungen und Perspektiven ein und ergänzen uns so in der Zusammenarbeit sehr gut. Ich kümmere mich außerdem um Buchhaltung, Angebote und Rechnungen. Trotzdem halten wir uns bei allen Projekten gegenseitig auf dem Laufenden. Jeder kennt den aktuellen Stand und kann den anderen jederzeit unterstützen.

Was waren eure größten Herausforderungen?

Gero: Ganz klar: Bürokratie. Die vielen Prozesse sind unglaublich aufwendig. Außerdem natürlich die Kundenakquise.

Gab es Projekte, bei denen ihr euch übernommen habt?

Hendrik: Übernommen vielleicht nicht, aber manchmal unterschätzen Kunden selbst den Aufwand ihres Projekts. Wir liefern das technische Fundament, aber Marketing und Produktentwicklung

»Nicht jeder in meinem Umfeld konnte meinen Weg von Anfang an nachvollziehen. Unternehmertum hat mich schon in jungen Jahren fasziniert.«

– Gero Rößing

müssen sie ebenfalls aktiv mitgestalten. Deshalb entwickeln wir inzwischen verstärkt eigene Softwareprodukte. Langfristig möchten wir unabhängiger vom klassischen Dienstleistungsgeschäft werden.

Also eigene Produkte aus eurem Bereich?

Gero: Genau. Alles rund um Software-Entwicklung und Programmierung. Teilweise auch mit KI-Unterstützung. Natürlich gibt es viel Wettbewerb, aber wir sehen eine interessante Nische. Dort starten wir mit einem ersten Produkt und wollen dieses anschließend weiter skalieren.

Was war bisher euer größtes Projekt?

Hendrik: Das größte abgeschlossene Projekt lag im fünfstelligen Bereich. Es handelte sich um eine Kombination aus Web-App und weiteren Software-Lösungen. Parallel arbeiten wir aktuell an einem noch größeren Projekt, dessen



Veröffentlichung Ende 2026, beziehungsweise Anfang 2027, geplant ist.

Wie reagiert euer Umfeld auf euren Weg?

Hendrik: Ich werde von meiner Frau voll unterstützt. Natürlich bedeutet Selbstständigkeit auch Verzicht. Während andere abends auf der Couch sitzen, arbeite ich häufig noch am Rechner weiter.

Gero: Nicht jeder in meinem Umfeld konnte meinen Weg von Anfang an nachvollziehen. Unternehmertum hat mich schon in jungen Jahren fasziniert. Während viele Gleichaltrige andere Interessen hatten, suchte ich bewusst den

Austausch mit Menschen, von denen ich lernen konnte. Heute bekomme ich dafür viel Zuspruch – besonders von den Menschen, die sehen, wie ernsthaft wir unseren Weg verfolgen.

Habt ihr ein bestimmtes Ziel vor Augen?

Gero: Ich möchte Milliardär werden. Nicht als Selbstzweck, sondern weil das bedeuten würde, dass wir mit Picambo etwas aufgebaut haben, das für sehr viele Menschen und Unternehmen echten Wert schafft und Innovation aktiv fördert. Ich finde, in Deutschland sollte es mehr Menschen geben, die groß denken, unternehmerische Verantwortung übernehmen und den Anspruch haben, wirklich etwas zu bewegen.

Hendrik: Mir ist vor allem wichtig, dass wir diesen Weg langfristig und mit Substanz gehen. Wir wollen wachsen, ohne unsere Ansprüche an Qualität, Verlässlichkeit und die Zusammenarbeit mit unseren Kunden zu verlieren.

Wenn wir damit viele Unternehmen weiterbringen und etwas Eigenes aufbauen, das Bestand hat, haben wir viel erreicht. ♦

»Mich hat vor allem gereizt, selbst Entscheidungen treffen zu können. Unser Vater hat uns das vorgelebt.«

– Hendrik Rößing



Bilder: Rüdiger Fritsche

Valeria Weingardt ist Gründerin von Betula Natura. Heute ist sie 19 Jahre alt, den Grundstein für ihr Unternehmen legte sie jedoch bereits mit 12 Jahren. Bekannt wurde sie einem größeren Publikum durch ihren Auftritt bei »Die Höhle der Löwen«. Seitdem entwickelt sie ihr Unternehmen weiter und sammelt Erfahrungen als junge Unternehmerin.



Zwischen Birkenrinde und Höhle der Löwen

Valeria Weingardt erzählt, wie aus einer Zahnbürstenhülle eine eigene Marke entstand

Wann ging das bei dir los, dass du dich für Unternehmertum interessiert hast?

Mein erster Berührungspunkt war 2018. Damals habe ich im Rahmen eines Wochenend-Workshops mein erstes Produkt entwickelt. Wir haben dazu eine Umfrage gemacht, und das Feedback war überraschend positiv. Das war der Moment, in dem ich zum ersten Mal unternehmerisch gedacht habe. Ich habe gemerkt: Das ist vielleicht nicht nur eine Idee, sondern könnte tatsächlich etwas werden. Ursprünglich war es einfach eine Lösung für ein Problem, das wir in unserem Umfeld hatten – daraus entstand die Zahnbürstenhülle. Der Gedanke wurde dann konkreter, als ich mit diesem Produkt auf der Internationalen Erfindermesse in Nürnberg eine Goldmedaille gewonnen habe. Da habe ich zum ersten Mal wirklich gedacht: Daraus könnte mehr entstehen.

Was war das genau für ein Produkt?

Das war eine Zahnbürstenhülle aus naturbelassener Birkenrinde. Damals war es noch ein Prototyp, heute gehört sie zu unseren meistverkauften Produkten. Die Idee entstand, weil ich keine nachhaltige Alternative zu den üblichen Plastikhüllen gefunden habe. Also habe ich angefangen zu überlegen, wie man das anders lösen könnte.

Wie entwickelt man so etwas?

Ich habe damals einfach unglaublich viel ausprobiert. Mein erster Gedanke war Holz, weil das naheliegend war, wenn man eine nachhaltige Alternative zu Plastik sucht. Über Birkenholz bin ich dann relativ schnell auf Birkenrinde gekommen und habe angefangen, damit zu experimentieren.

Hattest du damals schon handwerkliches Talent?

Ich würde das gar nicht als besonderes Talent bezeichnen. Ich hatte einfach Interesse daran. Viel Werkzeug brauchte man am Anfang gar nicht. Für den ersten Prototypen – ich war damals zwölf – haben wir im Grunde nur Kleber benutzt. Später haben wir natürlich ganz andere Lösungen entwickelt, weil sich Birkenrinde gar nicht gut kleben lässt und wir außerdem nachhaltiger arbeiten wollten.

Wie ging es dann weiter? Mit zwölf hast du aus Spaß diese Zahnbürstenhülle entwickelt – wie wurde daraus eine Marke?

Am Anfang war das überhaupt nicht mein Plan. Für mich war einfach schön, dass die Idee funktioniert hat. Gleichzeitig wollte ich verstehen, warum sie funktioniert. Birkenrinde hat viele besondere

»Mir ist wichtig, genau zu verstehen, womit ich arbeite. Ich möchte nicht einfach Entscheidungen treffen, sondern wirklich wissen, was hinter unseren Produkten steckt. Das gehört für mich auch zur Verantwortung als Unternehmerin.«

– Valeria Weingardt

Eigenschaften. Sie ist zum Beispiel antibakteriell, was natürlich für Mundpflegeprodukte spannend ist. Deshalb wollte ich die wissenschaftlichen Hintergründe besser verstehen und selbst überprüfen. Über eine Lehrerin kam der Kontakt zur Universität Konstanz zustande. Dort gibt es verschiedene Schülerprogramme. Gemeinsam mit einem Professor konnten wir



die Birkenrinde im Labor untersuchen. Das hat mich in meiner Idee bestätigt und mein Interesse noch weiter geweckt.

Wie alt warst du, als daraus wirklich Produkte entstanden?

Mit der Entwicklung der Zahnbürstenhülle habe ich im Alter von zwölf Jahren begonnen. Mit den Seifen ungefähr zwei oder drei Jahre später, also mit etwa vierzehn. Bis daraus tatsächlich marktreife Produkte wurden, hat es aber noch gedauert. Eigentlich war das erst 2023, ungefähr zur Gründung der Fall.

Wann wurde daraus dann eine Firma?

Gegründet haben wir erst kurz vor unserem Auftritt bei »Die Höhle der Löwen«. Ich war damals noch minderjährig, deshalb lief die Gründung über meine Mutter. Wir haben gemeinsam eine UG gegründet. Wir haben die Aufgaben ziemlich klar aufgeteilt. Sie hat sich vor allem um die organisatorischen und unternehmerischen Themen gekümmert, während ich mich auf Produktentwicklung und neue Ideen konzentriert habe. Rückblickend war das eine sehr gute Entscheidung. So konnte jeder das machen, worin er stark ist. Für mich blieb dadurch auch die Zeit, mich wirklich intensiv mit der Entwicklung der Produkte zu beschäftigen.

Gab es Herausforderungen oder Rückschläge?

Ein größeres Startkapital hätte manches sicherlich einfacher gemacht. Wir mussten ständig Prioritäten setzen und überlegen, was gerade am wichtigsten ist. Deshalb habe ich von Anfang an versucht, Schritt für Schritt vorzugehen. Erst ein Produkt vollständig entwickeln, dann das nächste. Diese Herangehensweise funktioniert für uns bis heute gut.

Eine weitere Herausforderung war die Birkenrinde selbst. Es gibt kaum Spezialisten, die sich mit diesem Rohstoff beschäftigen – vor allem nicht im Bereich Naturkosmetik oder botanischer Pflegeprodukte. Wir mussten uns vieles selbst erarbeiten, sehr viel recherchieren und ausprobieren. Das hat Zeit gekostet, aber gleichzeitig war genau das auch spannend.

Wie bildest du dich als Unternehmerin weiter?

Wenn es um Produktentwicklung geht, arbeite ich mit Spezialisten zusammen und lese sehr viel. Je nachdem, woran wir gerade arbeiten, eigne ich mir das notwendige Wissen an. Mir ist wichtig, genau zu verstehen, womit ich arbeite. Ich möchte nicht einfach Entscheidungen treffen, sondern wirklich wissen, was hinter unseren Produkten steckt. Das gehört für mich auch zur Verantwortung als Unternehmerin. ♦

A portrait of Chris Tall, a man with short brown hair, a beard, and black-rimmed glasses. He is smiling slightly and wearing a dark blue, short-sleeved, ribbed t-shirt. On the left chest of the t-shirt, there is a small, white, cursive logo that reads "Pyador". The background is a blurred stage setting with vertical light bars in shades of pink and purple.

Chris Tall ist ein deutscher Stand-up-Comedian und Moderator. Seinen Durchbruch hatte er 2013 mit dem Sieg beim RTL-Comedy-Grand-Prix. Inzwischen folgen ihm über 1,5 Millionen Menschen auf Instagram.

»Die Grundlage für alles war **der Mut**, den **sicheren Weg** zu verlassen«

Chris Tall über Erfolg, Selbstironie und die Kraft des gemeinsamen Lachens

Mit seinem unverwechselbaren Humor, ausverkauften Tourneen und Millionen begeisterter Fans gehört Chris Tall zu den beliebtesten Entertainern Deutschlands. Nach dem Abschluss seiner bislang erfolgreichsten Tour im Hamburger Volksparkstadion im vergangenen Jahr startet Chris Tall mit »KEEP LAUGHING« in das nächste Kapitel seiner Karriere. Im Interview spricht der Comedian über den Mut, den sicheren Berufsweg hinter sich zu lassen, die Bedeutung von Selbstironie und die besondere Kraft des Humors, Menschen miteinander zu verbinden.

»KEEP LAUGHING« ist dein neues Tour-Motto. Was steckt für dich persönlich hinter diesem Gedanken, und wie spiegelt er sich in deinem Alltag und auf der Bühne wider?

»KEEP LAUGHING« ist für mich mehr als nur ein Tourtitel. Humor macht das Leben oft leichter – besonders in Zeiten, in denen vieles kompliziert oder belastend erscheint. Ich habe immer daran geglaubt, dass sich mit Humor manches ein Stück einfacher bewältigen lässt. Auf der Bühne versuche ich, Menschen zusammenzubringen und gemeinsam mit ihnen zu lachen – unabhängig davon, wer sie sind oder woher sie kommen. Und auch privat hilft mir diese Haltung, Herausforderungen mit mehr Gelassenheit zu begegnen. Humor bedeutet für mich nicht, Problemen auszuweichen, sondern einen Weg zu finden, mit ihnen umzugehen.

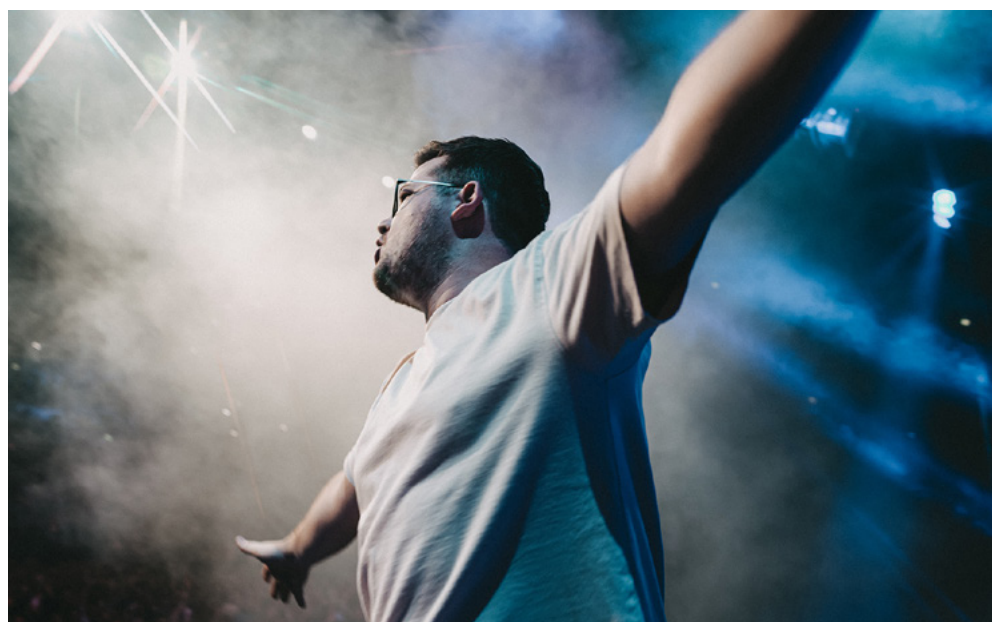
Nach dem großen Finale im Volksparkstadion Hamburg und dem Erfolg deiner letzten Tour: Was hat dich dazu bewegt, direkt das nächste große Kapitel aufzuschlagen?

Mit Comedy habe ich nicht angefangen, um irgendwann möglichst große Hallen zu füllen. Mich hat schon immer die Bühne selbst fasziniert. Bereits als Teenager war Comedy meine große Leidenschaft – auch wenn ich mir damals nie hätte vorstellen können, einmal davon leben zu können. Diese Begeisterung ist bis heute geblieben.

Nach einem großen Erfolg denkt man natürlich kurz darüber nach, was man erreicht hat. Aber letztlich reizt mich immer das, was als Nächstes kommt: die nächste Geschichte, die nächste Show, der nächste Abend mit dem Publikum. Dabei kann ein kleiner Saal oder eine Club-Tour genauso spannend und besonders sein wie eine große Arena. ▶

»Mich überrascht immer wieder, wie viel Menschen miteinander verbindet, obwohl sie auf den ersten Blick sehr unterschiedlich wirken. Oft stehen die Unterschiede im Vordergrund, doch sobald Menschen gemeinsam lachen, treten diese Grenzen schnell in den Hintergrund.«

– **Chris Tall**



»Humor macht das Leben oft leichter – besonders in Zeiten, in denen vieles kompliziert oder belastend erscheint.«

– Chris Tall

Trotzdem war die Stadion-Show für mich natürlich die Erfüllung eines Lebens- traums – ein echter »Once in a Lifetime«- Moment, den ich niemals vergessen werde.

Du sprichst in Bezug auf das neue Programm von Selbstironie, Spaß und »Sich-Gernhaben«. Warum sind diese Themen gerade heute so wichtig?

Weil Selbstironie für mich die Grundlage guter Comedy ist. Ich versuche immer zuerst, über mich selbst zu lachen. Wer das kann, verliert nicht die Augenhöhe zu anderen Menschen. Gleichzeitig leben wir in einer Zeit, in der viele sehr kritisch mit sich selbst umgehen. Umso wichtiger ist es, sich selbst anzunehmen und die eigene Persönlichkeit wertzuschätzen. Am Ende hängt der Wert eines Menschen nicht von Äußerlichkeiten ab, sondern von seinem Charakter und seiner Persönlichkeit.

Wie schaffst du es, über einen so langen Tourzeitraum hinweg in jeder einzelnen Show die gleiche Energie, Präsenz und Begeisterung auf die Bühne zu bringen?

Jede Show ist anders. Ich improvisiere viel und interagiere intensiv mit dem Publikum. Dadurch entstehen jeden Abend neue, einzigartige Momente. Das hält die Shows lebendig – für die Zuschauer genauso wie für mich. Außerdem ist die Bühne mein Zuhause. Dort kann ich mich ganz auf die Menschen im Saal konzentrieren, und genau aus dieser direkten Begegnung schöpfe ich meine Energie.

Wenn du auf deinen Weg vom Nachwuchs-Comedian zum Arena-Künstler zurückblickst: Welche Entscheidung war rückblickend die wichtigste für deinen Erfolg?

Ganz klar: meinen sicheren Job aufzugeben und alles auf Comedy zu setzen. Ursprünglich habe ich eine Ausbildung zum Versicherungskaufmann gemacht, musste dann aber irgendwann die Entscheidung treffen, ob Comedy nur ein Hobby bleibt oder ob ich es wirklich ernst meine. Diese Entscheidung hat mein Leben nachhaltig verändert. Später kamen weitere wichtige Meilensteine dazu, zum Beispiel mein Auftritt bei »TV total«. Die eigentliche Grundlage für alles, was danach kam, war aber der

Mut, den sicheren Weg zu verlassen und etwas Neues zu wagen.

Viele Menschen erleben Erfolg als ständigen Leistungsdruck. Du wirkst dagegen oft sehr nahbar und authentisch. Wie gelingt es dir, trotz wachsender Erwartungen du selbst zu bleiben?

Meine Familie, meine Freunde und mein Team erden mich. Sie geben mir Stabilität und erinnern mich immer wieder daran, wo ich herkomme. Gleichzeitig erzähle ich auf der Bühne Geschichten aus meinem eigenen Leben. Das hilft mir, authentisch zu bleiben, denn ich versuche nicht, jemand anderes zu sein. Ich erzähle die Dinge so, wie ich sie erlebe und empfinde.

Comedy lebt davon, Menschen zum Lachen zu bringen. Was hast du in den vergangenen Jahren über Menschen gelernt, das dich selbst überrascht hat?

Mich überrascht immer wieder, wie viel Menschen miteinander verbindet, obwohl sie auf den ersten Blick sehr unterschiedlich wirken. Oft stehen die Unterschiede im Vordergrund, doch sobald Menschen gemeinsam lachen, treten diese Grenzen schnell in den Hintergrund. Ich habe gelernt, dass Humor eine besondere Kraft hat, Menschen zusammenzubringen, und

dass die meisten deutlich offener und herzlicher sind, als man auf den ersten Blick vermuten würde.

Du sagst: »Wir lachen weiter. In riesigen Arenen, in kleinen Clubs, ganz egal.« Was treibt dich nach all den Erfolgen immer noch an, auf die Bühne zu gehen und neue Programme zu entwickeln?

Die Liebe zur Comedy. Schon als junger Typ habe ich davon geträumt, einmal auf einer Bühne zu stehen – und im Kern hat sich daran bis heute nichts geändert. Ob kleiner Club oder große Halle: Entscheidend ist für mich der Moment, in dem Menschen gemeinsam lachen oder Emotionen miteinander teilen. Genau das motiviert mich, immer wieder neue Programme zu entwickeln und auf Tour zu gehen. ♦ *Laura Cecere*

»Ich versuche immer zuerst, über mich selbst zu lachen. Wer das kann, verliert nicht die Augenhöhe zu anderen Menschen.«

– Chris Tall



Bild: Robert Mäschke

Mit Strategie zum Erfolg:

Der außergewöhnliche Weg von Heyla Akgül

Erfolg verläuft selten geradlinig, weiß Heyla Akgül. Oft sei es der Mut, neue Wege einzuschlagen, der eine ganze Karriere prägen kann. Heute zählt sie zu den bekanntesten Edelmetall-Expertinnen Deutschlands. Dass ihr Werdegang in einer ganz anderen Branche begann, überrascht daher umso mehr.

Vom Neuanfang zum eigenen Unternehmen
 »Ich komme ursprünglich nicht aus dem Finanzbereich. Früher habe ich in der Strahlentherapie gearbeitet und krebserkrankte Patienten bestrahlt«, blickt Akgül

»Mein Erfolg basiert auf drei zentralen Prinzipien: Klarheit, Konsequenz und emotionale Disziplin. Wer zusätzlich bereit ist, kontinuierlich zu lernen und seine Perspektive anzupassen, schafft die Grundlage für nachhaltigen Vermögensaufbau.«

– Heyla Akgül

auf ihre frühere Karriere zurück. Die Entscheidung, einen anderen beruflichen Weg einzuschlagen, traf sie erst im Alter von 27 Jahren – dies aber mit voller Überzeugung, wie sie sagt. Damals habe sie bemerkt, wie essenziell das Wissen rund um eine langfristig tragende Investment-Strategie werden könne – und das ausgerechnet im eigenen Familienkreis, erzählt sie: »Dort wurde überwiegend in klassische Produkte investiert, oft, ohne wirklich zu verstehen, welche Strategie dahintersteht oder welche Vor- und Nachteile die einzelnen Anlageformen mitbringen.« Eine Beobachtung, aus der sich für die heutige Expertin nur eine Schlussfolgerung ergeben konnte: »Ohne Strategie funktioniert kein Investment langfristig erfolgreich.« Eine Überzeugung, die für sie zum Ausgangspunkt einer intensiven Auseinandersetzung mit den Finanzmärkten wurde: Schritt für Schritt arbeitete sich Akgül in verschiedene Anlageklassen ein und entwickelte so ihre eigene Investment-philosophie. Der Weg zur erfolgreichen

Unternehmensinhaberin schien geebnet, erwies sich aber bei genauerer Betrachtung als unwegsam. Mehrfach musste sie Rückschläge überwinden und sich von äußeren Erwartungen lösen. Mit wachsender Erfahrung stellte sich für sie schließlich die Frage, welche Anlageform ihren eigenen Überzeugungen am besten entsprach. Aufgrund ihrer sicherheitsorientierten Denkweise beschäftigte sie sich zunächst intensiv mit Immobilien, allerdings gab ihr dabei insbesondere der Mangel an Flexibilität zu denken. Daher begann sie sich auf einen anderen Sektor zu spezialisieren, bei dem sie noch heute als ausgewiesene Expertin gilt: »Edelmetalle sind vergleichsweise unkompliziert, international anerkannt und haben ihren Wert über viele Jahrhunderte hinweg bewiesen«, betont sie uns gegenüber. »Gleichzeitig gilt aber auch hier: Ohne die richtige Strategie funktioniert es nicht.«

Einstellung vor Produkt!

Aus diesem Grund steht für Akgül bis heute nicht der Vertrieb einzelner Produkte im Mittelpunkt, sondern die

Beratung – und die beginne weit vor dem Erwerb, wie sie erläutert. »Wo kaufe ich Edelmetalle? Zu welchem Preis? Wie und wo lagere ich sie sicher? Und wie sollte die richtige Streuung zwischen Gold, Silber, Platin und Palladium aussehen?« – all das seien Fragen, mit denen sich Anleger bereits im Vorfeld auseinandersetzen müssten. Doch für den Anlage-Erfolg einer Geldanlage sei letztlich auch die Einstellung entscheidend; insbesondere in volatilen Zeiten. Denn wer verstanden habe, warum er investiere, ließe sich auch dann nicht von seinem Weg abbringen, wenn die Märkte unter Druck gerieten. Genau darin sieht die Edelmetall-Expertin den Unterschied zwischen kurzfristigen Entscheidungen und langfristigem Vermögensaufbau. »Mein Erfolg basiert auf drei zentralen Prinzipien: Klarheit, Konsequenz und emotionale Disziplin. Wer zusätzlich bereit ist, kontinuierlich zu lernen und seine Perspektive anzupassen, schafft die Grundlage für nachhaltigen Vermögensaufbau« – so fasst Akgül ihre Philosophie selbst zusammen. ♦ (L)



Heyla Akgül ist Gründerin und Chief Sales Director von Heyla Edelmetalle. Als Expertin für Vermögensschutz unterstützt sie Unternehmer und Investoren beim langfristigen Vermögensaufbau.



»Wir brauchen echte Partnerschaft, keine Almosen«

Auma Obama über Afrikas Rolle in der globalen Wirtschaft

Wenn über Afrika gesprochen wird, dominiert in vielen Debatten noch immer ein vertrautes Bild: Armut, Abhängigkeit und Entwicklungshilfe. Auma Obama widerspricht dieser Perspektive entschieden. Im Interview erklärt sie, warum ein grundlegendes Umdenken notwendig ist und weshalb Afrika längst nicht nur als Empfänger von Hilfe, sondern als gleichwertiger Partner in globalen Wirtschaftsbeziehungen verstanden werden sollte.

Ich habe einen Satz gelesen: »Nicht nur Geschäfte in Afrika, sondern mit Afrika machen.« Daraus lässt sich ableiten, dass wirtschaftliche Zusammenarbeit und unternehmerisches Handeln für den Kontinent und die einzelnen Länder langfristig wirkungsvoller sein können, als lediglich Almosen zu schicken. Was muss sich dafür in den Köpfen verändern – vielleicht sogar auf beiden Seiten?

Als Erstes würde ich gar nicht in Begriffen wie Kapitalismus oder Armut denken.

Es geht um Wirtschaft, um Unternehmertum und darum, wie Menschen miteinander Geschäfte machen. In diesem Zusammenhang geht es nicht darum, armen

Menschen zu helfen, Entwicklungshilfe zu leisten oder Almosen zu verteilen. Es geht darum, auf Augenhöhe miteinander Geschäfte zu machen.

Deshalb ist mir dieser Ansatz nicht nur lieber – er ist notwendig. Denn wie sollen die Menschen vor Ort der Armut entkommen, wenn sie nicht von dem leben können, was sie selbst erzeugen? Wenn sie ihre Produkte abgeben, diese anderswo teuer

»Uns wurde vieles genommen – darunter auch ein Teil unserer eigenen Identität. Die Frage ist: Wer sind wir? Was definiert uns? Was macht uns aus? Und was wird uns wirklich weiterbringen?«

– Auma Obama

verkauft werden und andere damit viel Geld verdienen, während sie selbst nur einen Bruchteil davon erhalten?

In diesem Sinne werden ihnen keine Almosen gegeben, um zu helfen. Vielmehr wird ihnen etwas genommen, wenn sie nicht angemessen an der Wertschöpfung beteiligt und stattdessen mit Almosen abgespeist werden.

Und was müsste sich möglicherweise auch auf afrikanischer Seite im Denken verändern oder weiterentwickeln, damit künftig deutlich bessere Geschäfte möglich werden?

Ich würde sagen, die 54 Länder Afrikas müssen ihr koloniales Erbe abschütteln. Uns wurde vieles genommen – darunter auch ein Teil unserer eigenen

Identität. Die Frage ist: Wer sind wir? Was definiert uns? Was macht uns aus? Und was wird uns wirklich weiterbringen?

Wir haben ein Bildungssystem, das noch immer stark vom Kolonialismus geprägt ist. Auch unsere Regierungsstrukturen tragen vielerorts noch die Merkmale der ehemaligen Kolonialverwaltungen. Davon müssen wir uns lösen. Wir müssen unabhängiger werden. Wir verfügen über Rohstoffe und natürliche Ressourcen, die von der ganzen Welt genutzt werden. Deshalb müssen wir lernen, selbst mehr daraus zu machen. Ob Kaffee, Kakao oder andere Produkte: Wir sollten nicht nur die Rohstoffe liefern, sondern auch vor Ort verarbeiten. Wir können Kaffee produzieren, Schokolade herstellen oder hochwertigen Schmuck fertigen.

Gleichzeitig geht es darum, miteinander zu arbeiten. In einer globalisierten Welt braucht man einander. Deshalb müssen wir uns fragen: Welches Modell funktioniert, damit wir nicht ausgebeutet werden, sondern ebenfalls profitieren? Wie schaffen wir es, wirtschaftliche Strukturen und Infrastruktur aufzubauen und weiterzuentwickeln?

Nach all den Jahren sieht man davon vielerorts noch zu wenig. In meinem Heimatland Kenia gibt es seit mehr als 60 Jahren sogenannte Entwicklungshilfe – allein in der Zeit seit der Unabhängigkeit. Davor waren die Engländer im Land und haben angeblich entwickelt. Aber was haben wir heute davon? Noch immer spricht man über Armut. Noch immer spricht man davon, dass man uns helfen müsse. Ich finde: Man sollte uns nicht helfen. Man sollte mit uns arbeiten – fair, gerecht und auf Augenhöhe. Und man sollte uns als gleichwertige Partner wahrnehmen.

Sie engagieren sich mit Ihrer Stiftung bereits seit vielen Jahren in diesem Bereich. Nehmen Sie dort ein Umdenken wahr – auch in der Bevölkerung und bei den Menschen vor Ort? ►

Genau das ist der Sinn meiner Stiftung. Wir arbeiten daran, dass dieses Umdenken stattfindet. Es ist mir sehr wichtig, insbesondere mit jungen Menschen zu arbeiten. Ich arbeite mit Kindern und Jugendlichen im Alter von vier bis 25 Jahren. Das Erste, was sie lernen sollen, ist, sich die Frage zu stellen: »What's in it for me?« Die zweite Botschaft lautet: »You are your future. I am my future.«

Wenn Kinder und junge Menschen das verstehen, verändert sich ihre Haltung grundlegend. Sie gehen anders an die Frage heran, was sie lernen möchten, was sie später studieren oder in welchem Bereich sie sich ausbilden lassen wollen. Sie entwickeln andere Erwartungen an ihre berufliche Zukunft, an Arbeitgeber und an die Möglichkeiten, die ihnen offenstehen.

Gleichzeitig verändern sich auch ihre Erwartungen an die Politik. Sie erwarten, dass Regierungen die Rahmenbedingungen so gestalten, dass echte wirtschaftliche Zusammenarbeit möglich ist – sowohl innerhalb des eigenen Landes als auch mit Unternehmen und Partnern aus dem Ausland.

Diese Form der Ausbeutung muss aufhören. Gerade in dem Bereich, in dem wir tätig sind – bei Luxusgütern und hochwertigem Schmuck – sieht man das besonders deutlich. Menschen arbeiten in Minen und fördern wertvolle Rohstoffe, werden dafür aber oft am schlechtesten bezahlt. Durch die vielen Zwischenhändler bleibt für sie kaum etwas übrig. Dieses System hält die Menschen in Abhängigkeit und verhindert, dass sie sich aus ihrer schwierigen Situation befreien können – obwohl dort enorme Werte geschaffen werden, die anderswo genutzt und genossen werden.

Genau das versuchen wir mit unserem Modell zu verändern. Wir wollen zeigen,

dass es möglich ist, auf eine andere Weise zusammenzuarbeiten – fair, partnerschaftlich und zum Vorteil aller Beteiligten.

Kann man denn bereits einige Länder in Afrika benennen, die diesen Wandel besonders erfolgreich vorantreiben und heute schon einen sehr modernen Weg eingeschlagen haben?

Ich würde sagen: alle 54 Länder. Es kommt immer darauf an, wo man sich befindet und in welchem Zusammenhang man Afrika betrachtet. Wenn man nach Nairobi kommt, erlebt man eine kosmo-

»Afrika besteht aus 54 unterschiedlichen Ländern, die respektiert werden müssen und als gleichwertige Partner ernst zu nehmen sind. Man kann und muss mit uns Geschäfte machen – weil man uns braucht.«

– Auma Obama

politische Hauptstadt. Ähnlich ist es in Städten wie Kapstadt oder Johannesburg in Südafrika. Überall gibt es moderne Entwicklungen, innovative Unternehmen und gut ausgebildete Menschen.

Ich komme aus Afrika, und von Menschen wie mir gibt es Tausende. Ich komme aus der Mittelschicht. Wir sind nicht alle arm oder bedürftig. Es gibt sehr viele Menschen, die hervorragend ausgebildet sind und in ihren jeweiligen Fachgebieten echte Experten. Das Problem ist,

dass viele von uns das Land verlassen. Nicht, weil es an Fähigkeiten fehlt, sondern weil die Strukturen oft nicht vorhanden sind. Viele Regierungen schaffen nicht die Rahmenbedingungen, die es den Menschen ermöglichen, in ihrer Heimat ein gutes, gerechtes und menschenwürdiges Leben aufzubauen. Deshalb gehen viele gut ausgebildete Menschen weg, weil sie glauben, keine Perspektive zu haben.

Wenn Regierungen stärker im Interesse ihrer Bevölkerung handeln würden – insbesondere im Bereich Wirtschaft und wirtschaftlicher Zusammenarbeit, nicht Entwicklungshilfe –, dann würde die Welt viel stärker wahrnehmen, was bereits vorhanden ist. Denn ich sehe es, ich erlebe es, und viele andere erleben es ebenfalls. Das wird allerdings kaum gezeigt. Wenn Afrika dargestellt wird, sieht man meist Armut, Konflikte oder Tiere. Menschen wie ich kommen in diesem Bild gar nicht vor. Uns gibt es scheinbar nicht.

Deshalb lautet meine Antwort: Dieses moderne, entwickelte Afrika existiert bereits. Es existiert in den Ländern Afrikas. Es wird nur selten gezeigt. Und selbst dort, wo es sichtbar ist, wird die Zusammenarbeit mit dem Ausland oft erschwert, weil viele Vorurteile bestehen. Da heißt es: Die sind arm, die müssen kontrolliert werden, denen kann man nicht vertrauen. Man sieht sie als Empfänger von Investitionen, aber nicht als Investoren oder gleichwertige Partner. Dabei können auch wir investieren. Auch wir können mitgestalten und Verantwortung übernehmen.

Wenn das Umfeld oder das Setting nicht besonders motivierend ist oder sogar einschränkend wirkt – ist es dann für jemanden, der in so einem Land lebt, nicht drei- oder viermal so schwer, eine Erfolgsvision zu entwickeln, als wenn wir hier zum Beispiel sagen: Wir gründen jetzt ein Unternehmen, und das wird schon funktionieren?

Wenn die Voraussetzungen nicht stimmen, ist man auch nicht motiviert. Dann hat man das Gefühl, es wird sowieso scheitern. Geschäfte werden nicht möglich sein. Genau damit haben viele zu kämpfen. Das muss sich ändern, und wir wollen zeigen, dass es anders geht. Wir arbeiten in Madagaskar, einem Land, das uns das inzwischen ermöglicht. Wir haben dort Partner vor Ort, und gemeinsam können wir dieses Modell sichtbar machen. Es sollte aber überall so funktionieren.

Oft wird einem auch aktiv etwas in den Weg gelegt, sodass es gar nicht erst möglich gemacht wird. Dabei gibt es so viele junge Menschen mit großartigen Ideen, und auch zahlreiche Unternehmen, die



»Ich glaube, wir sind Vorreiter in dem, was wir tun. Denn letztlich werden alle gezwungen sein, so zu arbeiten wie wir, weil solche Strukturen nicht mehr akzeptiert werden.«

– Auma Obama

Dr. Auma Obama ist eine kenianisch-deutsche Soziologin, Autorin und engagierte Sozialaktivistin, die sich seit Jahrzehnten für Bildung, Chancengleichheit und die Förderung junger Menschen in Kenia einsetzt. Mit ihrer Organisation Sauti Kuu Foundation unterstützt die Schwester von Barack Obama Kinder und Jugendliche dabei, ihre Talente zu entdecken und selbstbewusst ihren eigenen Weg zu gehen. Dieses Engagement spiegelt sich auch in den Schmuckprojekten wider, die sie unterstützt.

Der Schmuck der neuen Kollektion »Auma Obama Fine Jewelry«, die Auma Obama gemeinsam mit Geschäftsführer Nils Steinkopff entwickelt hat, ist von afrikanischer Kultur und Handwerkskunst inspiriert. Die Schmuckstücke verbinden traditionelle Gestaltungselemente mit modernem Design und werden teilweise in Handarbeit gefertigt. Bei der Herstellung wird auf nachhaltige und sozial verantwortliche Produktionsbedingungen geachtet.



bereits gegründet wurden und auf dem afrikanischen Kontinent erfolgreich arbeiten – nur wird darüber kaum gesprochen. Sonst müsste man sich auch ehrlich fragen: Es gibt natürlich Armut, aber es gibt ebenso viele Menschen, die gut verdienen und ihr Leben gut bestreiten. Wie schaffen sie das?

Genau das wollen wir zeigen: Es ist möglich, dass beides in Kombination funktioniert. Europa und die USA sollten Afrika nicht nur als armen Kontinent sehen. Afrika besteht aus 54 unterschiedlichen Ländern, die respektiert werden müssen und als gleichwertige Partner ernst zu nehmen sind. Man kann und muss mit uns Geschäfte machen – weil man uns braucht.

Und entwickelt sich dieses Selbstbewusstsein auf dem Kontinent ebenfalls langsam? ▶



Es entwickelt sich noch stärker unter den jungen Leuten. Dieses Wissen darüber wird auch größer, weil durch das Internet und den Zugang zu so vielen Informationen heute jeder weiß, was Sache ist. Deshalb sage ich immer: Ich glaube, wir sind Vorreiter in dem, was wir tun. Denn letztlich werden alle gezwungen sein, so zu arbeiten wie wir, weil solche Strukturen nicht mehr akzeptiert werden.

Die junge Generation – die Generation meiner Tochter, meiner Enkel – wird das nicht mehr hinnehmen. Sie werden sagen: »Das ist kein echtes Geschäft, das ist Ausbeutung.« Sie werden das klar benennen. Und genau deshalb müssen wir damit aufhören, auszubeuten. Wir müssen anfangen, wirklich miteinander zu arbeiten.

Kommen wir damit zu einem entscheidenden Punkt: Der Kontinent ist ja für seine Bodenschätze bekannt, insbesondere für Edelsteine. Jetzt gibt es Ihre neue Schmucklinie »Auma Obama Fine Jewelry« im Luxus-Segment. Müssen die Länder Afrikas hier nicht selbstbewusster werden und solche Industrien – und auch andere – stärker in Eigenregie aufbauen? Ich glaube, das ist bereits der Fall. Dieses Bewusstsein ist schon da, aber häufig gibt es auch regelbasierte oder protektionistische Strukturen aus dem

Punkt: Das Selbstbewusstsein ist da, aber es fehlt oft an tatsächlicher Souveränität. Und das lässt sich verändern.

Wie blicken sie jetzt in Bezug auf die Schmuck-Company in die Zukunft? Freuen Sie sich darauf? Und wie war der Start – so wie erwartet oder schwieriger? Zunächst habe ich mir den Schmuck angeschaut. Ich hatte vorher keine Ahnung von Schmuck, weder in der Herstellung noch vom Geschäftlichen. Das Einzige, was ich kannte, war: ihn zu tragen.

Was für mich besonders wichtig war: Obwohl die Stücke wunderschön sind, gab es Dinge, bei denen ich als Frau gesagt habe: »Das oder das könnte man anders machen« oder »Wie sieht das aus, kann man das so lassen?« Und die Reaktion war, dass zugehört wurde. Ich habe den Schmuck nicht entworfen – ich bin keine Designerin. Er trägt meinen Namen, und ich stehe hinter der

Philosophie. Aber ich konnte Rückmeldungen geben, und diese wurden ernst genommen und umgesetzt, weil ich auch gesagt habe: Ich muss mich damit identifizieren können.

Das Ergebnis ist ein sehr schlichter, eleganter Schmuck geworden – so, wie ich ihn selbst auch gerne trage. Nicht zu auffällig, nicht zu extravagant. Gleichzeitig gibt es aber auch bewusst Stücke, die mehr »fancy« sind, weil sie nicht nur für mich gedacht sind, sondern auch für jüngere Zielgruppen.

Für mich persönlich ist es eher subtil. Aber aus dieser Subtilität heraus kann man auch sagen: Jetzt geh raus, sei mutig, sei extravagant, go crazy. Und genau diese Idee wollen wir weitertragen: etwas Einfaches nehmen und daraus etwas Fantastisches, Buntes und Besonderes machen, damit auch jüngere Menschen diesen Schmuck gerne tragen. ♦

»Für mich persönlich ist es eher subtil. Aber aus dieser Subtilität heraus kann man auch sagen: Jetzt geh raus, sei mutig, sei extravagant, go crazy.«

– Auma Obama

Ausland, die es erschweren, diese Entwicklung tatsächlich umzusetzen. Die Frage ist auch: Wer setzt die Regeln? Wer bestimmt die Preise? Und wer entscheidet, was als wertvoll gilt?

Wenn wir einen Platz am Tisch der Entscheidungen bekommen, dann wird es möglich sein. Wir sind bereit – wir sind bereit mitzumachen und Verantwortung zu übernehmen und unser eigenes Schicksal in die Hand zu nehmen. Es gibt auch Länder, die hier bereits sehr konsequent handeln, etwa in der Sahelzone, die sich stärker auf ihre Souveränität berufen und bestehende Abhängigkeiten infrage stellen. Genau das ist der



Bilder: Martin Rohrmann

Wissen. Werte. Weitblick.
Jetzt mit  alles lesen.
Jederzeit. Überall.

Für Menschen, die Märkte verstehen und Haltung zeigen.

Ihre Vorteile mit 

- Alle marktEINBLICKE-Magazine digital lesen
- Uneingeschränkter Zugang zu allen Analysen und Hintergründen
- Zugriff auf das gesamte Online-Archiv



Jetzt freischalten unter
www.dasabo.de



ERLING HAALAND

Was den Hype um den Stürmer am Laufen hält

EIN GASTBEITRAG VON MICHAEL JAGERSBACHER

Erling Braut Haaland bricht Rekorde mit einer Geschwindigkeit, die selbst im modernen Spitzenfußball ungewöhnlich ist. Das nur mit Talent zu erklären, würde zu kurz greifen. Seine Karriere zeigt, wie klare Ziele, klug gewählte Entwicklungsschritte und eine beinahe unersättliche Lernbereitschaft zu dauerhaftem Erfolg führen können. In diesem Artikel werden die wichtigsten Erfolgsfaktoren beleuchtet, die den norwegischen Fußballer, der derzeit 200 Millionen Euro wert sein soll, zur absoluten Kultfigur, weit über den Fußball hinaus, machen.

Zug zur Verbesserung

Neun Tore in einem Spiel – für die meisten Fußballer wäre eine solche Leistung ein Anlass, tagelang zu feiern. Erling Haaland beschäftigte nach seinem historischen Auftritt bei der U20-Weltmeisterschaft 2019 gegen Honduras dagegen vor allem eine vergebene Möglichkeit am Schluss des Spiels. Sinngemäß sagte der damals 19-jährige anschließend: »Mich ärgert, dass ich meine letzte Chance nicht genutzt habe.«

Allein dieser Satz ist sinnbildlich für seine Auffassung von Erfolg. Haaland richtet den Blick fast automatisch auf das, was noch verbessert werden kann. Seine neun Treffer stellten einen Rekord für ein Spiel in einem FIFA-Wettbewerb im klassischen Elf-gegen-Elf-Fußball dar.

Vom norwegischen Nachwuchsfußball auf die größte Bühne

Erling Braut Haaland wurde am 21. Juli 2000 im englischen Leeds geboren, wuchs jedoch in Norwegen auf. Mit seinem Vater Alf-Inge Haaland, der ebenfalls Fußballprofi war (unter anderem für Manchester City), wird in Bezug auf seine Karriere nichts dem Zufall überlassen.

Seine fußballerische Ausbildung begann er bei Bryne FK. Bereits in der Saison 2016 kam er als Jugendlicher auf 16 Einsätze für die erste Mannschaft. Mit 16 Jahren wechselte er zu Molde FK, wo er den nächsten bewussten Entwicklungsschritt vollzog.

Bei Molde arbeitete Haaland unter anderem mit Ole Gunnar Solskjær zusammen, den viele von seiner Zeit bei Manchester United kennen. In der norwegischen Eliteserien gelangen ihm 2018 zwölf Tore und vier Vorlagen in 25 Spielen. Dafür wurde er als Newcomer des Jahres ausgezeichnet. Der Wechsel zu Red Bull Salzburg war zu diesem Zeitpunkt bereits vereinbart. Er erfolgte zum 1. Januar 2019.

Haaland wechselte nicht sofort zu einem europäischen Giganten, der ihn vielleicht auf der Ersatzbank hätte versauern lassen. Er wählte Vereine, bei denen er spielen, lernen und Verantwortung übernehmen konnte. Bryne vermittelte die Grundlagen, Molde professionalisierte sein Spiel, und Salzburg öffnete dem jungen Norweger in der österreichischen Bundesliga die Tür zur internationalen Bühne.

Salzburg: Der Abend, an dem Europa hinsah
In Österreich benötigte Haaland zunächst einige Monate, um sich durchzusetzen. Dann explodierte seine Leistungskurve. Beim Champions-League-Debüt gegen den KRC Genk erzielte er bereits in der ersten Halbzeit drei Tore. Bis heute ist er der einzige Spieler, dem bei seinem Debüt in diesem Wettbewerb ein Hattrick vor der Pause gelang.

In seinen ersten sechs Champions-League-Spielen für Salzburg erzielte er acht Treffer. Nicht nur die Zahl war außergewöhnlich.

Salzburg wurde für ihn zum idealen Beschleuniger seiner Karriere. Das intensive Pressing, die vertikalen Angriffe und der Mut, junge Spieler auf internationaler Ebene einzusetzen, passten zu seinen Stärken. In Salzburg lernte er, diese ▶

**»Ich kam hierher, um Tore zu schießen.«
– ERLING HAALAND**

Erling Haaland spielte von 2020 bis 2022 bei Borussia Dortmund.



Erling Haaland gewann 2023 die Champions League mit Manchester City.





Erling Haaland gibt den Rudertakt für seine Mannschaft bei der WM 2026 vor.

»Er will sich immer verbessern. Das ist eine seiner größten Qualitäten.« – LUCIEN FAVRE

Fähigkeiten unter höchstem Tempo einzusetzen. Und er war verdammt schnell und gut darin, sich zu entwickeln.

Dortmund: Aus dem Talent wird ein Serien-Torjäger

Im Januar 2020 wechselte Haaland zum deutschen Ligakrösus Borussia Dortmund, welches der nächste große und richtige Schritt in seiner Karriere sein sollte. Sein Bundesliga-Debüt gegen den FC Augsburg wurde zur nächsten Machtdemonstration. Der Norweger wurde beim Stand von 1:3 eingewechselt und erzielte innerhalb von 23 Minuten drei Tore. Dortmund gewann 5:3.

Seine Erklärung fiel typisch knapp und bescheiden aus: »Ich kam hierher, um Tore zu schießen.«

Insgesamt absolvierte Haaland 89 Pflichtspiele für den BVB und erzielte dabei sensationelle 86 Treffer. Diese Quote machte ihn endgültig zu einem der begehrtesten Stürmer der Welt. Zugleich gewann er 2021 mit Dortmund den DFB-Pokal. Seine ehemaligen Trainer beschrieben dabei nicht nur seine sportlichen Fähigkeiten. Lucien Favre hob vor allem seine Arbeitshaltung hervor: »Er will sich immer verbessern. Das ist eine seiner größten Qualitäten.«

Manchester City: Rekorde werden zur Routine

Im Sommer 2022 folgte der Wechsel zu Manchester City, wo er auch heute noch aktiv ist. Kritiker bezweifelten zunächst, ob Haalands geradliniges Spiel zu Pep Guardiolas komplexem Positionsspiel passen würde. Die Antwort lieferte er sehr schnell auf dem Platz.

In seiner ersten Saison erzielte er 52 Tore in 53 Pflichtspielen. Mit Manchester City gewann er die Premier League, den FA Cup und die Champions League. Seine 36 Ligatreffer bedeuteten einen neuen Premier-League-Rekord für eine einzelne Saison.

Der Autor



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

Im Dezember 2025 erreichte er als schnellster Spieler der Geschichte die Marke von 100 Premier-League-Toren. Dafür benötigte er lediglich 111 Einsätze. Alan Shearer hatte zuvor 124 Spiele gebraucht. Auch in der Champions League bewegt sich Haaland in historischen Dimensionen. Mit Stand Juni 2026 stehen dort 57 Treffer in 58 Partien zu Buche. Die Marke von 50 Toren erreichte er schneller als jeder andere Spieler vor ihm.

Was besonders interessant hervorsteht, ist, dass er genau weiß, wie er sein volles Potenzial ausschöpfen kann: Von seinen ersten 100 Premier-League-Treffern erzielte er 94 innerhalb des Strafraums. Haaland konzentriert sich auf jene Räume, in denen die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Abschlusses am höchsten ist.

Die WM 2026: Rudernde Norweger mit Haaland als Taktgeber

Bei der Weltmeisterschaft 2026 erreichte Haaland eine neue Stufe seiner Karriere und auch seines Bekanntheitsgrades. Norwegen nahm erstmals seit 1998 wieder an einer WM teil und zog nach einem historischen 2:1 gegen Brasilien sogar erstmals ins Viertelfinale ein. Haaland erzielte gegen den Rekordweltmeister beide Tore und kam im Turnier auf sieben Treffer in vier Partien. Im Vereinsfußball ist er längst ein unangefochtener Star. Bei der WM wurde er jedoch zum Symbol für den Aufstieg einer ganzen Fußballnation.

Bildlich festgehalten wurde dies durch den ikonischen Jubel der Mannschaft mit den Fans. Am Boden sitzend, ein Ruderschiff imitierend, gab Haaland

den Rudertakt mit einer Trommel vor. Die Fans klatschten im Rhythmus. Ein unvergesslicher Moment.

Tore, Memes und virale Videos

Auch abseits des Platzes gehörte Haaland zu den auffälligsten Figuren des Turniers. In sozialen Netzwerken wurde er als Wiking, Roboter oder Figur aus »Dragon Ball Z« dargestellt. Seine markante Erscheinung, seine trockenen Reaktionen und der Kontrast zwischen körperlicher Durchsetzungskraft und beinahe kindlichem Humor machen ihn zur idealen Meme-Figur. Er selbst gibt verschiedenen Memes sogar noch einen Push, indem er selbst darauf antwortet oder die besten Beiträge auf Social Media teilt.

Einige vermeintliche Haaland-Videos waren sogar KI-generierte Fälschungen. Ein millionenfach verbreiteter Clip zeigte ursprünglich einen chinesischen Komiker, dessen Gesicht nachträglich durch Haalands Gesicht ersetzt wurde, welches sich beim Blick in den Spiegel vor sich selbst erschreckt. Der Titel: »Der einzige, vor dem Haaland sich fürchtet, ist Haaland«. Seine Memes verleihen ihm Persönlichkeit und erreichen auch Menschen, die sonst kaum Fußball verfolgen. Das trägt seine Person weit über die Grenzen des Fußballs hinaus. ♦

Die wichtigsten Erfolgsgeheimnisse von Erling Haaland

- **Radikale Klarheit:** Haaland weiß, woran seine Leistung gemessen wird. Er möchte Tore erzielen und Spiele gewinnen. Diese Konzentration schützt ihn davor, Energie auf Nebenschauplätze zu verwenden.
- **Strategische Karriereplanung:** Seine Vereinswechsel waren keine zufällige Abfolge größerer Gehälter und bekannterer Namen. Jede Station bot eine konkrete Entwicklungsstufe. Haaland suchte zunächst Spielzeit, danach internationale Erfahrung, anschließend regelmäßigen Spitzen- und schließlich das anspruchsvollste sportliche Umfeld.
- **Produktive Unzufriedenheit:** Er würdigt Erfolge, betrachtet sie aber nicht als Endpunkt. Selbst nach Rekorden sucht er nach ungenutzten Chancen. Entscheidend ist dabei, dass diese Unzufriedenheit nicht lähmt. Sie liefert ihm Energie für die nächste Aufgabe.
- **Selbstironie:** Sie lässt ihn zu einer wahren Kultmarke über den Fußball hinaus werden.

Bilder: IMAGO / Bildbyran (VEGARD), Doris Mike



»99 Mind Hacks«

von **Timon Krause**

320 Seiten, erschienen: Mai 2026

Rowohlt Taschenbuch, ISBN: 978-3-499-01878-7

Was wäre, wenn es für unzählige Alltagsprobleme einfache, sofort anwendbare Lösungen gäbe? Der bekannte Mentalist und Bestsellerautor Timon Krause öffnet seine Trickkiste und enthüllt 99 praxiserprobte Mind Hacks, die auf Erkenntnissen der Psychologie und Neurowissenschaft basieren.

»Die Fuck-it-List-Challenge«

von **Ruth Moschner**

256 Seiten, erschienen: Juni 2026

Knaur, ISBN: 978-3-426-57327-3



Schluss mit dem Druck, es allen recht machen zu müssen. Die Bucket-List war gestern. Hier kommt ihre große Schwester: die Fuck-it-List! Ruth Moschner zeigt, wie wir gesellschaftliche Zwänge erkennen, toxische Lebensregeln streichen und endlich den Platz schaffen für ein selbstbestimmtes Leben.



»Ironmade«

von **Anne Haug**

224 Seiten, erschienen: Mai 2026

RIVA, ISBN: 978-3-742-32986-8

Erstmals gewährt Anne Haug einen unverstellten Einblick in die Höhen und Tiefen ihrer Karriere – und in den mutigen Schritt, ihre aktive Laufbahn zu beenden. Ihre außergewöhnliche Geschichte ist ein inspirierendes Plädoyer für Willensstärke, Selbstvertrauen und die Kraft immer wieder neu anzufangen.

»Nimm dir endlich, was dir zusteht«

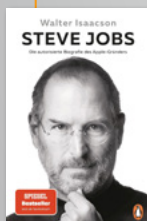
von **Saskia Schlemmer**

240 Seiten, erschienen: Mai 2026

Mosaik, ISBN: 978-3-442-39464-7



In ihrem Buch ermutigt Saskia Schlemmer Frauen, ihre Ansprüche selbstbewusst einzufordern und sich von gesellschaftlichen Erwartungen zu befreien. Sie zeigt auf, wie Frauen ihre Bedürfnisse in den Vordergrund stellen, Grenzen setzen und die »Nettsein«-Mentalität hinter sich lassen können.



»Steve Jobs«

von **Walter Isaacson**

720 Seiten, erschienen: Juni 2024

Penguin Verlag, ISBN: 978-3-328-11140-5

Macintosh, iMac, iPod, iTunes, iPhone, iPad – Steve Jobs verlieh der digitalen Welt mit der Kultmarke Apple Ästhetik und Aura. Walter Isaacson gewann das Vertrauen des Apple-Chefs und konnte als erster Biograf während der langjährigen Recherchen auf seine uneingeschränkte Unterstützung bauen.

Cover: Rowohlt Taschenbuch, Knaur, RIVA, Mosaik, Penguin Verlag



Die Kunst, das *Richtige* richtig zu machen

EIN GASTBEITRAG VON ROGER RANKEL

Wenn die Fleißigsten die Erfolgreichsten wären, würde dem Esel der Bauernhof gehören«. Ich mag diesen Satz. Nicht, weil er lustig ist, sondern, weil nach dem Lachen fast immer etwas passiert. Es wird still.

Plötzlich denkst du an jemanden. An den Kollegen, der morgens als Erster im Büro ist und abends als Letzter das Licht ausmacht. An den Selbstständigen, der seit Jahren zwölf Stunden am Tag arbeitet, auf jeden Anruf reagiert, jedes Problem selbst löst und trotzdem das Gefühl hat, seinem eigentlichen Ziel keinen Schritt näherzukommen. Vielleicht denkst du in diesem Moment sogar an dich selbst.

Wir alle sind mit der Überzeugung groß geworden, dass Fleiß irgendwann automatisch belohnt wird. Wer mehr arbeitet, erreicht mehr. Wer sich mehr anstrengt, wird erfolgreicher. Dieser Gedanke klingt vernünftig. Und bis zu einem gewissen Punkt stimmt er sogar. Doch irgendwann ändern sich die Spielregeln. In mehr als drei Jahrzehnten habe ich Tausende von Selbstständigen begleitet, Hunderte von ihnen beraten und ge-coacht. Was mich dabei immer wieder überrascht hat: Die Erfolgreichsten arbeiteten fast ausnahmslos sehr viel. Teilweise sehr viel ... aber vor allem anders.

Sie arbeiten anders. Und sie denken anders! Der erste Mensch, der dieses Prinzip verstanden hat, lebte allerdings nicht im Silicon Valley, sondern vor über 500 Jahren in Italien. Er hieß Michelangelo. Als man ihn fragte, wie er die weltberühmte David-Statue erschaffen habe, antwortete er sinngemäß: »Ich habe alles weggeschlagen, was nicht David war.«

Für jeden anderen war es einfach nur ein riesiger Marmorblock. Schwer. Kalt. Marmoriert. Unscheinbar. Michelangelo dagegen sah bereits David darin. Für ihn war die Figur schon da. Er musste sie nicht erschaffen. Er musste

nur alles entfernen, was sie verdeckte. Je länger ich darüber nachdenke, desto mehr glaube ich, dass genau darin eines der größten Erfolgsgeheimnisse unserer Zeit steckt. Fast jeder glaubt, Wachstum entstehe durch mehr als nur durch »Mut«: Es entsteht durch den Mut, Überflüssiges konsequent zu entfernen.

Die Kraft der konstruktiven Zerstörung Nehmen wir Motel One. Während nahezu alle Wettbewerber ihre Hotels mit Restaurants, Wellnessbereichen, Gym und immer neuen Extras aufwerteten, stellte sich Gründer Dieter Müller eine völlig andere Frage: »Worauf können wir verzichten, ohne dass der Gast auf das Wesentliche verzichten muss?«

Also wurde konsequent gestrichen. Geblieben ist das, was für die meisten Gäste wirklich zählt: schneller Check-in, gute Betten, stylische Lobby, beste Lagen und ein Preis, der überzeugt.

Das Ergebnis kennen wir heute: Motel One gehört zu den erfolgreichsten Hotelmarken Europas – nicht, obwohl weniger angeboten wird. Sondern genau deshalb.

Vor einiger Zeit hatte ich einen Physiotherapeuten in meinem Online-Live-Coaching: Fachlich beeindruckend. Osteopathie, Sportphysiotherapie, Rehabilitation, Schmerztherapie – kaum eine Fortbildung, die er nicht absolviert hatte.

Genau das war sein Problem. Er konnte alles, er machte alles. Und deshalb wusste niemand so genau, wofür er eigentlich stand. Gemeinsam haben wir fast alles gestrichen. Übrig blieb ein einziges Versprechen: »In fünf Atemzügen schmerzfrei.«

Plötzlich verstand jeder sofort, wofür er steht. Heute verkauft er mit seinen Videokursen tausendfach. Und gleichzeitig erhält seine Praxis mehr Anfragen als jemals zuvor. Michelangelo, Motel One und der Physiotherapeut ... alle drei haben zuerst weggelassen: Sie haben erst eliminiert, später expandiert. Übrigens

»Große Probleme hast du, wenn du sie als kleine nicht löst!«

– Roger Rankel

auch mit Problemen ist es so: »Große Probleme hast du, wenn du sie als kleine nicht löst!« Die Idee dahinter ist brilliant: Konzentriere dich auf den einen Engpass, der alles andere bremst. Löst du ihn, geraten viele andere Dinge fast von selbst in Bewegung – zumindest hast du dann die Ausgangslage zu expandieren, Gas zu geben. Mit möglichst wenig Ballast.

Mit dieser Erkenntnis beginnt der Tag der wirklich Erfolgreichen fast immer mit derselben Frage: »Was steht heute an?«

Und direkt danach mit der zweiten: »Was davon hat heute den größten Hebel?«

Nicht, weil Fleiß unwichtig wäre. Sondern weil die Kunst, das Richtige richtig zu machen, wesentlich wichtiger ist. Vielleicht gehört der Bauernhof deshalb tatsächlich nicht dem Esel. ♦

Der Autor



Roger Rankel, Marketingexperte und Bestsellerautor, begleitet seit über 30 Jahren Selbstständige und Unternehmer auf ihrem Weg zu neuen Kunden und mehr Umsatz.

Prof. Dr. phil. h.c. mult. Erich Lejeune ist ein deutscher Unternehmer und eine Koryphäe für die Chip-industrie. Außerdem gründete er eine Trainingsakademie, ist mehrfacher Buchautor und moderiert ein bekanntes Fernsehformat in München. Er war Gründer der ce Consumer Electronics, einem milliarden-schweren Chip-Broker.



Zwischen Chip-Milliarden und Erfolgstraining

Erich Lejeune über die Chip-Industrie, seine Begegnung mit Steve Jobs und die Coaching-Szene

Erich Lejeune hat in zwei unterschiedlichen Welten Erfolgsgeschichte geschrieben: In der Chipindustrie baute er einen milliardenschweren Chip-Broker auf, später wurde er als Redner, Buchautor und Gründer einer Trainingsakademie zu einer bekannten Persönlichkeit der deutschen Coaching- und Erfolgsbranche. In seinem neuen Buch »Lebe ehrlich, werde frei!« verbindet er persönliche Krisenerfahrungen mit den Lehren aus einem außergewöhnlichen Unternehmerleben und plädiert für mehr Ehrlichkeit sich selbst gegenüber. Im Interview erklärt er, warum nachhaltiger Erfolg weit über Motivation hinausgeht.

Sie gehörten zu den erfolgreichsten Chip-Brokern in Deutschland und zeitweise sogar zu den Superreichen des Landes. Zum Börsengang wurde Ihr Unternehmen mit rund drei Milliarden Euro bewertet – eine enorme Summe. Wenn Sie heute auf diese Zeit zurückblicken und darauf, dass Chips nach wie vor zu den wertvollsten Gütern gehören: Welche Gedanken gehen Ihnen dabei durch den Kopf?

Die Bürgerinnen und Bürger müssen verstehen, wie sehr Chips ihre Welt verändern. Chips sind letztlich die Grundnahrung für Künstliche Intelligenz – ohne sie kommt KI nicht weiter, da ist auch Elon Musk nicht ausgenommen. Ich bin deshalb auch froh, dass ich das in meinem Buch »Lebe ehrlich, werde frei« so klar benenne: Die Abhängigkeit Deutschlands ist enorm – und sie ist brutal.

Wir sind sehr stark auf den Rohstoff angewiesen, der im Grunde die Zukunft bestimmt. Wenn heute ein großes deutsches Unternehmen Chips braucht, dann muss es oft einfach warten. Ich habe zwei Jahre lang Volkswagen in der Chipkrise beraten, weil dort niemand wusste, wie man an die benötigten Chips kommt. Diese Abhängigkeit beschäftigt mich sehr, weil sie heute sogar noch größer ist als vor zwanzig Jahren.

Was hat Deutschland aus Ihrer Sicht in den letzten zwanzig Jahren nicht gelernt?

Wir haben verlernt, dass Tempo entscheidend ist. Im Silicon Valley wird einfach gemacht. Dort herrscht eher die Haltung: Wir probieren es, und wenn etwas nicht funktioniert, regeln wir das später. Ich durfte in meinem Leben viermal Steve Jobs persönlich erleben – damals war er noch nicht auf dem Höhepunkt seiner Karriere, aber das war sehr beeindruckend.

Bei uns ist die Verwaltung oft von einer extremen Verhinderungskultur geprägt. Da wird erst einmal erklärt, warum etwas

nicht geht, statt wie es gehen könnte. Das verlangsamt alles erheblich. Hinzu kommt, dass wir inzwischen über völlig andere Größenordnungen sprechen.

Wer heute in dieser Industrie mitspielen will, braucht nicht Millionen, sondern Milliarden oder sogar Billionen. Gleichzeitig hat man aber auch die Möglichkeit, die Welt wirklich zu verändern.

Die Chipindustrie wird stark vom Profit getrieben. Und Profit funktioniert nur, wenn man selbst »fit« ist – im Sinne von leistungsfähig und gut aufgestellt. ▶

»Wir probieren es, und wenn etwas nicht funktioniert, regeln wir das später.«

– Erich Lejeune





»Der entscheidende Punkt ist deshalb nicht Motivation von außen, sondern innere Klarheit, Disziplin und Ehrlichkeit mit sich selbst.«

– Erich Lejeune

Am Ende ist das eine Branche, die extrem macht- und geopolitisch geprägt ist. Und sie ist so wichtig, dass eigentlich jede Bürgerin und jeder Bürger verstehen sollte, welche Bedeutung Mikrokips für unsere Welt haben.

Haben Sie nicht hin und wieder den Gedanken, noch einmal aktiv einzusteigen oder mitzumischen?

Ja, ich bin tatsächlich immer wieder im Austausch mit bestimmten Leuten. Ich kenne die ganze Brokerszene noch sehr gut. Da kann man schnell etwas bewegen, aber man muss sehr wach sein und schnell reagieren. Das ist eine Branche, die enorm dynamisch ist. Aber wenn Sie mich fragen, ob ich Deutschland zutraue, in diesem Tempo mitzuhalten: Nein. Das wird oft behauptet, aber ich sehe das nicht. Es ist auch eine Frage der Mentalität.

In Deutschland kommt bei neuen Entwicklungen oft sofort eine Organisation, die erklärt, warum etwas nicht geht und am Ende wird alles ausgebremst. Und wenn es dann doch durchgeht, kommt

noch eine zusätzliche Bürokratiestufe oder eine steuerliche Hürde dazu.

Das ist schade, weil wir viele kluge Köpfe haben. Aber Entscheidungen müssen schneller getroffen werden. In dieser Industrie braucht es Mut und Risikobereitschaft. Länder wie Taiwan, die USA, Südkorea oder auch Hongkong sind da einfach schneller.

Sie haben in Ihrem Buch auch über ein persönliches Tief gesprochen – eine Phase, in der Sie alles verloren und sogar Selbstmordgedanken hatten. Wie wichtig sind solche extremen Erfahrungen für den späteren Erfolg?

Das sind schmerzhaft Erfahrungen. Das kann jedem passieren. Jederzeit. Es reicht manchmal eine einzige Situation, die alles verändert. Bei mir kam damals sehr viel zusammen: familiäre Belastungen, der Verlust von wichtigen Menschen, berufliche Existenzängste. Ich hatte plötzlich keinen Halt mehr, nur noch Druck und Briefe, Mahnungen, Verfahren. In so einer Phase läuft vieles wie ein Film im

Kopf ab. Und es ist entscheidend, dass man diesen Film unterbricht.

Ich habe damals angefangen zu weinen – und das war wichtig. Ohne diesen Moment wäre ich heute vielleicht nicht mehr hier. Weinen kann ein Wendepunkt sein, weil es einen wieder in Kontakt mit sich selbst bringt. Danach kam ein entscheidender Moment: Ich hatte nichts mehr zu verlieren. Ich bin trotzdem auf eine Messe gegangen, nur mit sehr wenig Geld und ohne echte Perspektive. Dort habe ich einen Menschen getroffen, der mir vertraut hat. Aus diesem Kontakt ist eine völlig neue Entwicklung entstanden. Plötzlich hatte ich wieder eine Aufgabe, eine Richtung.

Im Rückblick würde ich sagen: Diese Krise war brutal, aber sie war auch ein Wendepunkt. Wenn ich damals nicht diesen Schritt gegangen wäre, hätte sich mein Leben komplett anders entwickelt.

Heute gibt es viel Coaching, Motivations- und Erfolgswissen. Glauben Sie, das hätte Ihnen damals geholfen?

Nein, ehrlich gesagt nicht. Diese ganze Coachingwelt hätte meine Situation damals nicht gelöst. Heute ist Wissen überall verfügbar – Bücher, Podcasts, Videos. Aber Erfolg entsteht nicht durch Wissen allein. Viele Menschen haben heute alle Informationen, aber sie setzen sie nicht um. Früher war das anders: weniger Wissen, aber manchmal mehr Umsetzung.

Ich kenne die Branche sehr gut und habe selbst eine Trainingsakademie gegründet. Aber man muss unterscheiden: Motivation kann man nicht einfach verkaufen. Motivation ist etwas, das tiefer geht. Viele Motivationsangebote funktionieren nur kurzfristig. Man bekommt einen Impuls, fühlt sich für einen Moment aufgeladen – aber nach ein paar Tagen fällt diese Energie oft wieder ab. Dann braucht es den nächsten Impuls, das nächste Seminar.

Diese Coaching- und Motivationsszene hat aus meiner Sicht einen Show-Charakter. Manche Formate leben von der Inszenierung, vom kurzfristigen Erlebnis. Das funktioniert aber nicht nachhaltig und ist eher wie ein Schub als eine echte Veränderung. Für mich ist Motivation etwas, das nur funktioniert, wenn Menschen auch bereit sind, wirklich zu arbeiten. Sie müssen ihre Hausaufgaben machen, dranbleiben und sich ehrlich mit sich selbst auseinandersetzen. Das kann Monate oder Jahre dauern.

Der entscheidende Punkt ist deshalb nicht Motivation von außen, sondern innere Klarheit, Disziplin und Ehrlichkeit mit sich selbst. Meine Motivation kommt

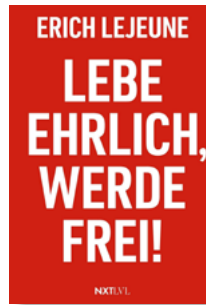
»Lebe ehrlich, werde frei!«
von **Erich Lejeune**

416 Seiten

Erscheint: September 2026

Next Level Verlag

ISBN: 978-3-689-36190-7



aus meinem eigenen Leben. Ich weiß, wie es ist, zehnmal jemanden anzurufen und nicht weiterzukommen – und trotzdem weiterzumachen. Wirkliche Veränderung entsteht erst, wenn man bereit ist, konsequent an sich zu arbeiten. Erfolg hat viel mit Ehrlichkeit zu tun.

Wie nehmen Sie die junge Generation heute wahr?

Ich sehe die junge Generation sehr positiv. Sie ist klug, schnell und offen, auch im Umgang mit neuen Technologien. Aber sie braucht Orientierung und Vorbilder. Viele haben heute alle Möglichkeiten, aber nicht unbedingt die richtige innere Haltung. Wichtig sind Dinge wie Disziplin, Durchhaltevermögen und Selbstverantwortung. Ich glaube, eine der wichtigsten Botschaften ist: Du kannst mehr erreichen, als du denkst – aber nur, wenn du bereit bist,

konsequent daran zu arbeiten. Und ganz wichtig: eine gewisse innere Stabilität. Gute Laune, mentale Klarheit, körperliche Bewegung – das alles gehört zusammen. Erfolg ist kein Zufall. Er ist das Ergebnis von Haltung, Disziplin und Ehrlichkeit mit sich selbst.

Wovon hängt für Sie ab, ob Motivation funktioniert – und welche Rolle spielt dabei Ehrlichkeit?

Das hängt stark vom Ziel ab. Wenn das Ziel unrealistisch ist, hilft auch keine Motivation. Motivation hat für mich etwas mit ehrlicher Energie zu tun. Ich muss mir selbst ehrlich sagen, wo ich stehe. Viele Menschen verdrängen diese Ehrlichkeit. Wirkliche Motivation entsteht aber nur, wenn Ehrlichkeit da ist – gegenüber sich selbst und dem eigenen Ziel. Sonst kommt man nicht weiter. ♦

»Du kannst mehr erreichen, als du denkst – aber nur, wenn du bereit bist, konsequent daran zu arbeiten.«

– **Erich Lejeune**



Verleger Julien Backhaus traf Erich Lejeune in seinem Institut in München.

ERFOLG
magazin
DAS LESEN ERFOLGREICHE



Bild: Liika Strejska

Sarah Desai:

Wenn Erfolg sich falsch anfühlt – Das Impostor-Syndrom

Viele Menschen wirken nach außen erfolgreich und kompetent – und zweifeln innerlich ständig an sich selbst. Trotz guter Leistungen bleibt die Angst, nicht gut genug zu sein oder irgendwann als vermeintlicher Hochstapler entlarvt zu werden. In ihrem neuen Buch widmet sich Sarah Desai (@sarah.desai) genau diesem Phänomen und erklärt, warum das sogenannte Impostor-Syndrom so viele Menschen betrifft – unabhängig von Beruf, Alter oder Erfahrung. Im Interview spricht sie darüber, wie Selbstzweifel entstehen und weshalb sie oft eng mit unserem Bedürfnis nach Zugehörigkeit verbunden sind. Sie zeigt, welche typischen Strategien Betroffene entwickeln – von Perfektionismus und Überanpassung bis hin zu Rückzug und Prokrastination – und erklärt, weshalb das Impostor-Gefühl nicht nur unsere Gedanken, sondern auch unser Nervensystem beeinflusst. Außerdem gibt sie konkrete Impulse, wie sich diese Muster durchbrechen lassen und warum »gut genug« häufig der entscheidende Schritt zu mehr Gelassenheit ist.

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



Max Alexander (10), US-amerikanischer Nachwuchsdesigner und eines der jüngsten Talente der internationalen Modeszene, mit Supermodel Coco Rocha, die bereits für eine seiner Kollektionen modelte.



Max Alexander:

Die Zukunft trägt Couture

Die Modewelt lebt von Kreativität, Handwerk und dem Gespür für den richtigen Moment. Einer, der diese Verbindung bereits in jungen Jahren gefunden hat, ist Max Alexander. Der zehnjährige Designer aus den USA sorgt derzeit international für Aufmerksamkeit – nicht zuletzt durch seine Präsentation auf der Paris Fashion Week, wo er mit seiner eigenen Kollektion auf einer der bedeutendsten Bühnen der Modebranche vertreten war.

Aufmerksamkeit erregt der junge Designer jedoch nicht nur auf dem Laufsteg. Auf seinem Instagram-Account @couture.to.the.max gibt er Einblicke in seine Arbeit – vom Entstehungsprozess seiner Kleidungsstücke bis hin zu Auftritten auf internationalen Modenschauen. Rund sechs Millionen Menschen verfolgen dort seine kreative Entwicklung.

Zu seinen Followern zählen auch Persönlichkeiten aus der Mode- und Unterhaltungsbranche, darunter Heidi Klum. Auch jenseits der sozialen Medien sind prominente Namen auf seine Entwürfe aufmerksam geworden: Für Schauspielerinnen Sharon Stone entwarf Max Alexander bereits mehrere Kleidungsstücke.

Doch wer ist eigentlich der Junge, der schon im Alter von zehn Jahren auf eine der wichtigsten Modebühnen der Welt steht?

Stoff statt Skizze

Der Anfang von Max Alexanders Geschichte spielt nicht in einem Modeatelier, sondern am heimischen Küchentisch. Auf Instagram erinnert sich seine Mutter Sherri an einen Moment, der rückblickend wie der Beginn seiner ungewöhnlichen Reise wirkt. Im Alter von vier Jahren habe Max ihr erklärt, dass er Designer

werden wolle und eine Schneiderpuppe brauche. Seine Begründung: Er könne seine Ideen erst umsetzen, wenn er das passende Werkzeug dafür habe.

Tatsächlich begann Max Alexander wenig später, erste Kleidungsstücke zu entwerfen – zunächst mit einfachen Mitteln. Für seine Schwester gestaltete er Outfits an einer selbst gebauten Schaufensterpuppe aus Pappe. Er klebte und steckte Stoffe zusammen. Bunt. Glitzernd. Wild. Später

Zeichnen eines Kleids, sondern eher wie das Modellieren einer Skulptur.«

Auch bei der Wahl seiner Materialien geht Max Alexander eigene Wege. Er arbeitet häufig mit recycelten Stoffen und bereits vorhandenen Materialien. Aus Textilien, die eine neue Verwendung finden, entstehen individuelle Kleidungsstücke mit eigener Geschichte. Der bewusste Umgang mit Materialien ist dabei ein fester Bestandteil seiner kreativen Arbeit.

Die Gucci-Theorie

Zu Max Alexanders Geschichte gehört auch eine außergewöhnliche Überzeugung: in Interviews erzählt er, er sei im früheren Leben Guccio Gucci gewesen – der Gründer des gleichnamigen Modehauses. Für Außenstehende mag das wie die Vorstellungskraft eines Kindes klingen. Für Max Alexander selbst scheint es vielmehr Ausdruck einer tiefen Verbundenheit mit der Welt der Mode zu sein. Diese Verbindung zeigt sich nicht nur in seinen eigenen Erzählungen, sondern auch in dem Weg, den er seit seinen ersten Entwürfen zurückgelegt hat. Bereits im Alter von sieben Jahren erhielt Max einen Eintrag ins Guinness-Buch der Rekorde. Ausgezeichnet wurde er als jüngster Designer mit einer eigenen Modenschau während der New York Fashion Week.

»Für Max ging es immer nur darum, Menschen schön fühlen zu lassen und zu beweisen, dass Kreativität kein Alter kennt.«

– Sherri Alexander

brachte ihm seine Mutter das Nähen bei und zeigte ihm, wie eine Nähmaschine funktioniert. Aus diesen ersten Experimenten entwickelte sich Schritt für Schritt seine eigene kreative Herangehensweise.

Sein Zugang zum Design unterscheidet sich dabei von klassischen Arbeitsweisen vieler Modemacher. Während zahlreiche Designer ihre Ideen zunächst zeichnerisch festhalten, arbeitet Max direkt mit dem Material. Er drapiert Stoffe, verändert Formen, steckt einzelne Partien ab und entwickelt seine Entwürfe Schritt für Schritt. »Beim Drapieren blüht er auf«, beschreibt seine Mutter den Prozess auf Instagram. »Es ist weniger wie das

Inzwischen hat Max hunderte Kleider designt, hat auf Laufstegen seine Kollektionen präsentiert und setzt sich für einen nachhaltigen Umgang mit Mode ein. Hinter den sichtbaren Erfolgen steht nach Aussage seiner Mutter jedoch weniger der Wunsch nach Aufmerksamkeit als die Freude am Gestalten und daran, mit seinen Entwürfen etwas bei anderen Menschen auszulösen. »Es ging ihm nie um das Rampenlicht«, beschreibt seine Mutter den Werdegang ihres Sohnes. »Für Max ging es immer nur darum, Menschen schön fühlen zu lassen und zu beweisen, dass Kreativität kein Alter kennt.« ♦ Laura Cecere

Sonny Loops (Sonja Dennig) ist eine deutsche Influencerin, YouTuberin und Content Creatorin, die durch ihre Lifestyle-, Beauty- und Alltagsvideos bekannt wurde.

Sonny Loops:

»Jeder schreibt seine Geschichte in seinem eigenen Tempo«

Mit Social Media aufzuwachsen bedeutet, nicht nur die eigene Jugend öffentlich zu erleben, sondern auch ständig unter Beobachtung zu stehen – begleitet von Erwartungen, Bewertungen und Meinungen einer großen Community. Im Interview spricht Sonny Loops darüber, wie sie gelernt hat, ihren eigenen Weg zu finden, mit Kritik umzugehen und sich in einem schnelllebigen Social-Media-Umfeld nicht zu verlieren.

Du hast deine Karriere sehr früh gestartet und bist quasi in der Öffentlichkeit erwachsen geworden. Wie hast du es geschafft, dabei herauszufinden, wer du wirklich bist, ohne dich von den ständigen Erwartungen deiner Zuschauer verbiegen zu lassen?

Ich musste in meiner Kindheit sehr früh erwachsen werden und lernen, auf eigenen Beinen zu stehen. Deshalb hatte ich schon zu Beginn meiner »Karriere« eine ziemlich klare Vorstellung davon, wie ich online auftreten möchte, als ich mit Social Media angefangen habe.

Ich wollte die Person sein, die ich selbst gebraucht hätte: eine große Schwester, die Fehler macht und offen davon erzählt, damit andere sie nicht machen müssen. Jemand, der vom Alltag ablenkt, zum Lachen bringt und einem das Gefühl gibt, genau richtig zu sein, wie man ist.

Auf Social Media wird oft jeder Schritt und jede Veränderung extrem bewertet. Welches Mindset hast du dir über die Jahre aufgebaut, um dir ungefragte Kritik oder negative Kommentare nicht mehr zu Herzen zu nehmen?

Ich versuche, mir den »Hater« immer bildlich vorzustellen. Wie er oder sie da sitzt und seine kostbare Lebenszeit tatsächlich dafür aufwendet, mir ungefragt die eigene Meinung oder – noch schlimmer – Hass entgegenzubringen. Das ist so weit weg von dem, wofür ich meine Zeit nutzen würde, dass mir die Person eher leidtut.

Natürlich trifft einen die ein oder andere Nachricht trotzdem mal – vor allem, wenn sie besonders unfair oder gemein ist. Aber selbst dann denke ich mir: Wenn ich jetzt in die Diskussion einsteige oder meine Zeit damit verschwende, darauf zu antworten, gebe ich der Person genau das, was sie will: meine Energie. Und das ist sie nicht wert.

Das gilt natürlich nicht für konstruktive Kritik. Die kann mich wachsen lassen und weiterbringen – und manchmal ist sie sogar richtig wertvoll. Niemand ist perfekt, und auch ich habe immer wieder Dinge, dazulernen kann. Die Grenze zwischen konstruktiver Kritik und respektlosen Kommentaren ist allerdings oft ziemlich schmal.

Das Internet ist extrem schnelllebig, Trends kommen und gehen. Was ist nach all den Jahren dein innerer Motor, um immer noch morgens aufzustehen und mit so viel Leidenschaft Inhalte zu kreieren?

Ich habe Social Media nie mit dem Ziel angefangen, Geld zu verdienen, und war deshalb auch nie wirklich trendfokussiert. Damals wusste man noch nicht einmal, dass das irgendwann ein richtiger Job werden könnte. Es war für mich ein Hobby – eine Leidenschaft, mich kreativ auszudrücken, Menschen den Alltag zu verschönern, sie zu unterhalten, während sie ihre To-Dos erledigen, und meine Werte zu vermitteln.

Ich habe Social Media selbst gerne konsumiert und wollte meinen Teil dazu beitragen, dass es anderen genauso geht. Mein Content besteht deshalb bis heute ausschließlich aus Dingen, die ich mir selbst auch anschauen würde. Ich presse mich nicht in irgendwelche Schubladen, nur weil sie gerade »angesagt« sind.

Und ich bin sehr dankbar, dass ich diesen Weg so gegangen bin. Rückblickend habe ich mir damit ein riesiges Video- und Foto-Tagebuch geschaffen, das ich mir immer wieder anschauen kann. Es ist faszinierend zu sehen, wie ich mich über die Jahre verändert und entwickelt habe – und ich kann es kaum erwarten, zu sehen, wohin die Reise noch geht.

Am Anfang einer Social-Media-Karriere jagt man oft nach Klicks und Followern. Wie hat sich deine Definition von Erfolg im Laufe der Zeit verändert und woran misst du heute, ob du ein erfülltes Leben führst?

Mein Hobby und meine Leidenschaft zum Beruf gemacht zu haben, ist für mich Erfolg. Jeden Tag kann ich das tun, wofür ich brenne, mir meine Zeit selbst einteilen und gleichzeitig etwas an andere zurückgeben.

Sei es an meine Follower, die sich durch mich vielleicht weniger einsam fühlen, die ich unterhalten und inspirieren kann – oder auch durch die Freiheit, die mir mein Job in meiner Tagesgestaltung gibt. Dadurch habe ich das Privileg, sehr viel Zeit mit meinem Partner und meiner Tochter zu verbringen.

Mein Leben fühlt sich erfüllt an, weil ich mich angekommen fühle – vor allem bei mir selbst, aber auch in meiner kleinen Familie.

Es gab sicher auch Zeiten, in denen es nicht leicht war oder du gezweifelt hast. Welchen entscheidenden Ratschlag würdest du heute deinem jüngeren Ich geben, um in schwierigen Momenten den Mut nicht zu verlieren?

Ich muss nicht die mit den meisten Klicks sein, nicht die mit den teuersten Designer-Pieces, nicht die mit der lautesten Community oder die, die auf jeder großen Bühne zu sehen ist. Das ist alles eine Scheinwelt, die schnell in sich zusammenfallen kann. Und oft sieht es hinter den Kulissen ganz anders aus, als es nach außen wirkt.

In der Zeit mit meinen besten Views und Likes hatte ich starke Panikattacken, war mit falschen Menschen umgeben, die mir nicht gutgetan haben, und dachte jeden Tag, dass ich sterbe. Ich habe mich ständig verglichen, mir Druck gemacht, noch mehr zu leisten, und wurde dabei auch ausgenutzt. Irgendwann konnte ich nicht mehr.

Nach mehreren Arztbesuchen wusste ich: Ich muss etwas ändern. Von da an habe ich mich auf andere Dinge fokussiert. Ich bin jeden Tag dankbar, dass ich das machen darf, was ich liebe. Ich habe meine Umgebung bewusst verändert und verbringe meine Zeit nur noch mit Menschen, die mir wirklich guttun.

Ein Gedanke, den ich meinem jüngeren Ich definitiv mitgeben würde: Jeder schreibt seine Geschichte in seinem eigenen Tempo. Nur weil dein Kollege schon bei Kapitel sieben ist, heißt das nicht, dass du dort auch hinkommen musst. Und trotzdem kann deine Geschichte ein Bestseller werden. Hauptsache, es ist deine Geschichte. ♦

»Nur weil dein Kollege schon bei Kapitel sieben ist, heißt das nicht, dass du dort auch hinkommen musst. Und trotzdem kann deine Geschichte ein Bestseller werden. Hauptsache, es ist deine Geschichte.«

– Sonny Loops



Bilder: IMAGO / Future Image (f. Kern), All in Creator Economy unlocked

Peter Rautek ist Regisseur, Dramaturg und Entwickler des Konzepts von Manhunt.

»MANHUNT«

Vom Experiment zum YouTube-Hit

Was passiert, wenn ein Spiel zur Realität wird und in den Straßen von Wien, New York oder Bangkok ausgetragen wird? Peter Rautek hat genau das möglich gemacht. In der YouTube-Serie »Manhunt« versuchen bekannte YouTuber und Streamer, über mehrere Tage hinweg unentdeckt zu bleiben, während ein Team aus Ermittlern ihnen dicht auf den Fersen ist. Ohne Geld und Nahrung müssen die Teilnehmer clever agieren, sich verstecken und jede Gelegenheit nutzen, um zu entkommen. Im Interview erzählt Rautek, wie aus einem anfänglichen Experiment eine professionelle Produktion wurde, warum das Konzept ohne Drehbuch funktioniert und welche überraschenden Momente ihn persönlich am meisten beeindruckt haben.

Herr Rautek, wie kamen Sie auf die Idee, aus einem Spiel ein so intensives Reality-Format wie Manhunt zu entwickeln?

Ich bin seit über 20 Jahren im Fernseh- und Filmbereich als Regisseur tätig und arbeite für österreichische Fernsehsender. Irgendwann kam mein Sohn zu mir und wollte »7 vs. Wild« mit mir schauen. In diesem Moment entstand die Idee, selbst ein Format auf YouTube zu starten.

Ich habe lange darüber nachgedacht, was ich machen könnte – etwas, das mich wirklich interessiert und gleichzeitig funktioniert. Mir war klar, dass ich keine Kopie von »7 vs. Wild« machen wollte, das wäre zu langweilig gewesen.

Anfangs hatte ich die Idee, ein Format zu entwickeln, bei dem man in einer Großstadt ohne Essen, Geld und Trinken überleben muss. Wer am Ende das meiste Geld hat, gewinnt. Diese Idee habe ich jedoch schnell wieder verworfen und bin schließlich auf das Konzept der Verfolgungsjagd gekommen.

Der gesamte Entwicklungsprozess hat etwa ein Jahr gedauert. Anschließend habe ich eine Produktionsfirma gefunden und die Manhunt Media GmbH gegründet. So entstand das gesamte Konstrukt. Danach ging alles relativ schnell: Im Januar fiel die Entscheidung, und im Juni haben wir bereits die erste Staffel in Wien gedreht.

Das ging dann aber doch sehr schnell ... Ursprünglich war das Ganze eigentlich nur als Testlauf gedacht. Doch dann sagten nach und nach immer mehr größere YouTuber zu. Spätestens da wurde mir klar, dass wir mit ihnen keinen einfachen Testlauf mehr machen konnten. Den Test haben wir schließlich im kleinen

Rahmen selbst durchgeführt – wir haben uns einfach gegenseitig gejagt.

Was war Ihre zentrale Vision hinter Manhunt, und wie hat sich diese über die Zeit entwickelt?

Ich mache gerne Dinge, die Spaß machen und ich hatte von Anfang an das Gefühl, dass das genau das Richtige ist und dass die Leute das sehen wollen. »Manhunt« ist inzwischen zu dem geworden, was wir uns erhofft haben: Wir haben den Kanal in kürzester Zeit von null auf 350.000 Abonnenten aufgebaut. Das macht natürlich stolz.

Gleichzeitig ist das erst der Anfang. Jetzt müssen wir genauer darauf achten, was wir tun. Am Anfang war vieles egal – ohne Zuschauer kann man machen, was man will. Aber jetzt gibt es ein Publikum, und damit auch klare Erwartungen.

Erfolg misst man oft in Zahlen – welche Kennzahl war für Sie persönlich der Moment, in dem Sie wussten: »Manhunt« funktioniert wirklich?

Das war bei Folge 1 von Staffel 2. In Staffel 1 hatten wir pro Folge etwa 60.000 Zuschauer. Damit waren wir bereits sehr zufrieden. Mit Staffel 2 ist das Ganze dann plötzlich explodiert, wa-

»Ich mache gerne Dinge, die Spaß machen und ich hatte von Anfang an das Gefühl, dass das genau das Richtige ist und dass die Leute das sehen wollen.«

– PETER RAUTEK

rum auch immer. Anscheinend hat uns der Algorithmus ab diesem Zeitpunkt deutlich stärker ausgespielt.

Wir sind schon am ersten Tag mit rund 50.000 Zuschauern gestartet, und nach einer Woche lagen wir bereits bei einer Million.

Welche wirtschaftlichen Risiken sind Sie eingegangen, als Sie die Serie ohne etablierten Sender gestartet haben?

Das war ein großes finanzielles Risiko. Wenn man das alles durchrechnen

würde, würde man das Geld vermutlich nie investieren. Aber diese Überlegung stand für uns nie im Vordergrund. Wir haben einfach gesagt: Wir starten in Wien und probieren es aus.

Mit der zweiten Staffel in Bangkok haben sich die Kosten im Vergleich zu Wien dann etwa verfünffacht. Wir hatten 24 Personen im Hintergrund, die alle nach Bangkok geflogen und untergebracht und verpflegt werden mussten. Dadurch sind natürlich enorme Kosten entstanden.

Welche Schritte sind notwendig, bevor die Teilnehmer tatsächlich in die »Jagd« starten?

Da kommen viele Dinge zusammen. Zuerst braucht man Spieler, dann eine geeignete Location. Hat man eine Location ins Auge gefasst, muss man sie zunächst genau prüfen: Wie sicher ist die Stadt? Welche Gegebenheiten gibt es vor Ort? Ist Tracking dort überhaupt möglich? Und wie sehen die gesetzlichen Rahmenbedingungen aus?

Anschließend treten wir mit einer lokalen Produktionsfirma in Kontakt, die uns weitere Einblicke und Informationen liefert. Danach beginnt die eigentliche Planung: Wir gehen das Regelwerk noch einmal durch, analysieren, was wir aus der letzten Staffel gelernt haben, und überlegen, welche neuen Elemente wir einbringen können.

»Manhunt« wirkt extrem authentisch und ungeskriptet – wie schaffen Sie es, Spannung zu erzeugen, ohne klassische Dramaturgie zu nutzen? Lenken Sie die Serie trotzdem?

Überhaupt nicht und genau das ist ja das Spannende, auch wenn das viele nicht verstehen. Man muss nichts skripten. Wenn das Grundkonzept stark genug ist, braucht es kein Drehbuch. Man darf nicht vergessen: Wir versetzen die Teilnehmer in einen Ausnahmezustand. Sie sind auf der Flucht und wissen nicht, ob sie gerade gejagt werden. Das Einzige, was wirklich zählt, ist, dass sie mitfilmen und sich an das Regelwerk halten, damit das Spiel fair bleibt. Darüber hinaus gibt es keine Vorgaben.

Sobald der Startschuss fällt, haben wir in der Spielleitung keine Kontrolle mehr. Wir wissen nicht, was draußen passiert. Wir sehen lediglich die Positionen der Teilnehmer. Alles andere erfahren wir erst im Nachhinein. Wir hatten auch nie die Sorge, zu wenig Material zu bekommen, weil das Konzept an sich schon Spannung erzeugt. Es geht darum zu beobachten, wie die Menschen agieren: Wie kommt jemand durch? Wie schlägt er sich? Was tut er und wie versuchen die Hunter, ihn zu fangen? ▶

»Ein Skript würde dieses Format komplett zerstören. »Manhunt« lebt von dieser ungefilterten, puren Realität.«

– PETER RAUTEK

Spannend wird es nur, wenn die Teilnehmer auch vor der Kamera reflektieren und ihre Gedanken teilen. Wenn du jemanden hast, der zwar das Gleiche erlebt, dich aber nicht mitnimmt und nichts davon vermittelt, verliert das Ganze schnell an Reiz.

Ein Skript würde dieses Format komplett zerstören. »Manhunt« lebt von dieser ungefilterten, puren Realität.

Gab es einen kritischen Moment in der Produktion, bei dem Sie dachten, das Projekt könnte scheitern?

Die Sorge, dass die Aufrufe ausbleiben, war natürlich immer da. In dem Fall hätten wir uns überlegen müssen, wie es weitergeht. Aber darüber hinaus hatte ich nie Zweifel, dass das Konzept grundsätzlich funktioniert. Die größere Sorge

ist jedes Mal, dass draußen jemandem etwas passiert. Wobei man auch sagen muss: Die Teilnehmer sind letztlich selbst für sich verantwortlich.

»Manhunt« ist kein Freibrief. Niemand soll über rote Ampeln laufen, fremde Grundstücke betreten oder Dinge tun, die man im normalen Leben auch nicht machen würde. Die Teilnehmer werden darüber ausführlich informiert und tragen die Eigenverantwortung dafür. Sollte es zu einem Strafverfahren kommen, müsste der Teilnehmer das selbst klären.

Gibt es im Hintergrund eine Art Sicherheitsnetz für die Teilnehmer?

Alle Teilnehmer haben einen Notfallbutton. Sobald dieser ausgelöst wird, versuchen wir zuerst, den Spieler telefonisch zu erreichen. Sollte er nicht antworten oder nicht erreichbar sein, verständigen wir sofort Rettungskräfte und die Polizei. In diesem Moment wissen wir nicht, was passiert ist, ob er sich verletzt hat oder Opfer eines Gewaltverbrechens geworden ist.

Wir haben außerdem immer einen Notfallsanitäter vor Ort. Auch die Hunter sind geschult und können Erste Hilfe leisten. Sollten sie in der Nähe sein, würden sie die Jagd sofort unterbrechen. Sicherheit hat für uns oberste Priorität.

Teilnehmerinnen bekommen zusätzlich nachts einen Security-Mitarbeiter gestellt, der immer in etwa 100 Metern Entfernung in der Nähe ist.

Welche Szene oder welcher Moment aus »Manhunt« hat Sie persönlich am meisten überrascht – und warum?

Es gibt viele solcher Situationen, aber ich würde sagen, es sind vor allem die Zufälle, die den Unterschied machen. Am meisten überrascht hat uns allerdings, wie unfreundlich Menschen in Deutschland und Österreich oft reagieren. In Wien wurde zwar einem Teilnehmer bei der Flucht geholfen, aber insgesamt sind die Menschen eher zurückhaltend und verschlossen.

Ganz anders ist es in New York: Dort sind die Leute offen, höflich und hilfsbereit. Ebenso in Bangkok. Solche Erfahrungen haben wir in Wien so nicht gemacht.

In der letzten Staffel zum Beispiel saß ein Teilnehmer in New York auf der Straße und zog seine Schuhe aus. Da kommt eine völlig fremde Person vorbei – ohne, dass er sie angesprochen hätte – und sagt: »Du brauchst Babypuder für deine Füße, damit du keine Blasen bekommst.« Außerdem gibt sie ihm noch ein paar Tipps, wo man Essen bekommt, falls man obdachlos geworden ist. So etwas passiert in Österreich oder Deutschland kaum jemandem.

Ein Teilnehmer hat in Wien versucht, Geld zu bekommen und wurde dabei sogar beleidigt. So etwas ist in keiner einzigen anderen Staffel passiert, weder in Bangkok noch in New York. Damit hatte ich wirklich nicht gerechnet. ♦ Laura Cecere

Diese sieben gingen in New York auf die Jagd: Adrian, Willi, Iza, Karsten, Nicole, Julius und Kon (v.l.).



Bild: Manhunt.at

TOP EXPERTEN



Franziska Gostner

Organisationsintelligenz & Business-Effizienz
Deutschland

Phillip Janzen

E-Commerce Wachstum
Deutschland

Daniel Weinstock

Persönlichkeitsentwicklung
Schweiz

Nicole Luzar

Ganzheitliches Heilwissen für Mensch und Pferd
Deutschland / Österreich / Schweiz / international

Jack Anderson

Immobilien
Deutschland

Lena Faden

Immobilien
Deutschland

Jonas Uderstadt

Immobilien
Deutschland

Markus Sobau

Datenschutz, Hygienезertifizierung & Arbeitssicherheit
Deutschland

Helene Christiani

Immobilien
Österreich

Konrad Schmied

Werbetext-Ausbildung
Österreich

Rayan Berangi

PDF-Beratung
Österreich



Bild: Depositphotos/depositdhar

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.

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

INITIATIVE WACHSTUM



Gründer.de GmbH

mehrFinanz GmbH

Partnerunternehmen der Initiative Wachstum bekennen sich auch in Krisenzeiten zum Wirtschaftsstandort Deutschland, wollen diesem zu weiterem Wachstum verhelfen, sehen Investitionen als unternehmerische Verantwortung und sind bereit, auch weiterhin Arbeitsplätze in Deutschland zu schaffen und zu erhalten.

BEST OF WEB

Beliebte Artikel auf www.erfolg-magazin.de

Bonnie Tyler und die Kraft des Unperfekten

Bonnie Tyler ist im Alter von 75 Jahren gestorben. Mit Songs wie »Total Eclipse of the Heart«, »It's a Heartache« und »Holding Out for a Hero« wurde sie zu einer der unverwechselbarsten Stimmen der Popgeschichte. Ihr Erfolg erzählt eine selten schöne Wahrheit: Manchmal wird genau das zur größten Stärke, was zunächst wie ein Bruch im eigenen Weg wirkt.

Eine Stimme, die niemand verwechselte

Bonnie Tyler klang nie glatt. Sie klang rau, dringlich, fast wund. Ihre Stimme hatte nichts von polierter Perfektion, nichts Austauschbares, nichts Gefälliges. Und gerade deshalb blieb sie hängen.

Geboren wurde sie als Gaynor Hopkins in Wales. Weltbekannt wurde sie als Bonnie Tyler, eine Künstlerin, deren Stimme man nach wenigen Sekunden erkannte. In einer Branche, die oft nach Jugend, Makellosigkeit und Wiederholbarkeit sucht, wurde sie durch etwas groß, das sich nicht kopieren ließ: diesen ...



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

Festnahme! Doch Tates Erfolg wird das nicht stoppen



Erfolg braucht Sichtbarkeit - und muss in der digitalen Welt nicht zwingend auf Zustimmung beruhen. Die Festnahme der Tate-Brüder in Miami lenkt den Fokus nicht nur auf schwere strafrechtliche Vorwürfe, die beide bestreiten. Wirtschaftlich zeigt der Fall eine andere Ebene: Provokation kann zur Marke werden, Loyalität zum Produkt und Empörung zum Wachstumstreiber.

Der Fall ist juristisch – das Geschäftsmodell ist digital

Andrew und Tristan Tate wurden in Miami festgenommen, weil britische Behörden ihre Auslieferung betreiben. Es geht um ...

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

Ein linker Gesetzentwurf will Superyachten verbannen



Ginge es nach Abgeordneten der linken Partei La France insoumise (LFI), sollen Superyachten aus französischen Häfen und Küstengewässern verschwinden. Sie haben einen entsprechenden Gesetzentwurf eingebracht. Die Debatte über Luxus und Klimaverantwortung erreicht damit einen Wirtschaftszweig, der bislang vor allem als Symbol von Exklusivität galt.

Frankreichs Côte d'Azur ist einer der weltweit bedeutendsten Treffpunkte für Superyachten. LFI-Abgeordneten Thomas Portes und weitere Mitgliedern von La France insoumise wollen ...

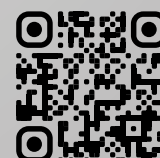
Den kompletten Artikel lesen Sie unter www.erfolg-magazin.de



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