

BASTIAN SCHWEINSTEIGER: VOM LAUSBUB ZUM LEADER

ERFOLG

2/2026

DAS LESEN ER **magazin**

SHAKIRA

EIN **HÜFT-SCHWUNG**,
DEN DIE GANZE
WELT VERSTEHT

**CHRISTOPH
MARIA HERBST**

20 JAHRE
STROMBERG:
FÜR IMMER PAPA?

REA GARVEY

HEAD IN MY **HANDS**



Verleger
Julien Backhaus
über erzwungene
Veränderung

MORITZ ULRICH

MENTALE KLARHEIT:
DIE UNTERSCHÄTZTE
FÜHRUNGS-
RESSOURCE

BIANCA HEINICKE IM INTERVIEW

Wenn Erfolg nicht reicht



OHNE PRIVATEIGENTUM IM WELTRAUM WERDEN WIR WEDER MOND, MARS NOCH ASTEROIDEN EROBERN...



Leseproben
und ein
Gewinnspiel,
an dem Sie
teilnehmen
können, wenn Sie
das Buch jetzt
vorbestellen,
finden Sie unter

www.weltraumkapitalismus.de

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,
 Lea Trägenap, Stefanie Klief
 E-Mail: redaktion@backhausverlag.de

Objektleitung: Judith Iben
 Layout und Gestaltung: Judith Iben,
 Lea Trägenap, 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
 Neuer Höltingbaum 2 | D-22143 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
 27. April 2026**



Julien Backhaus
 Verleger und
 Herausgeber

Bild: Oliver Reetz

Erzwungene Veränderung

Lernt der Mensch nur durch Schmerz?

Oft genug entwickelt sich das Leben in eine Richtung, die wir gar nicht geplant haben. Wie geschieht das? Man studiert etwas, lernt einen Lebenspartner kennen, zieht um, nimmt einen neuen Job an – und plötzlich lebt man ein Leben, das man sich eigentlich ganz anders vorgestellt hatte. In der Regel entscheidet nun mal nicht das Ziel, sondern die Route, auf der wir unterwegs sind. Der amerikanische Leadership-Trainer John Maxwell formulierte es mal so: Eine Karriereleiter ist toll, aber sie muss am richtigen Haus lehnen. Mit anderen Worten: Was bringt es Ihnen, wenn Sie aufsteigen, aber nicht dort ankommen, wo Sie eigentlich hin wollten? Wenn es extrem wird, zieht einem das Leben irgendwann den Boden unter den Füßen weg und wir sind plötzlich sehr zerbrechlich.

So ähnlich erging es auch unserem Cover-Star Bianca Heinicke. Sie baute sich einen der erfolgreichsten Social-Media-Kanäle des Landes auf – mit Abermillionen Followern. Sie war auf jedem roten Teppich, den man sich vorstellen

kann. Und doch änderte sie ihr Leben ganz plötzlich. Eine innere Stimme forderte sie auf, einen ganz neuen Weg zu gehen. Sowohl ihr äußeres als auch ihr inneres Leben änderten sich in den folgenden Jahren. Sie tat etwas, von dem jeder »Manager« abraten würde – Pause machen. Aber genau das tat sie. Die deutschen Medien fragten: »Wo ist Bibi?« Nun ist sie wieder da. Mit neuem Bestseller, TV-Engagements und einer neuen Sicht auf das Leben und ihre Karriere. Im Titel-Interview verrät sie, was die letzten Jahre geschehen ist und wie sie heute Erfolg definiert.

Auch wenn es anders wünschenswert wäre – der Mensch lernt in der Regel durch Schmerz, nicht durch Weitsicht. Wir Menschen sind eher reaktive Wesen. Selbst wenn wir Situationen kommen sehen, warten wir zu oft erst mal ab, statt präventiv zu handeln. Wir müssen uns damit abfinden, dass wir doch nur Menschen sind.

Viel Vergnügen beim Lesen
 Ihr Julien Backhaus

INHALT 2/2026



8

Bianca Heinicke
im Interview

Erfolg

- 8** Wenn Erfolg nicht reicht
Bianca Heinicke im Interview
- 20** Christoph Maria Herbst: 20 Jahre Stromberg
- 26** Shakira: Ein Hüftschwung, den die ganze Welt versteht
- 34** Bastian Schweinsteiger: Vom Lausbub zum Leader
Michael Jagersbacher
- 38** Head In My Hands
Auszug aus dem Buch »Before I Met Supergirl«
von Rea Garvey

Leben

- 18** Sind deine guten Vorsätze für dieses Jahr noch zu retten?
Sabine Votteler
- 32** André May: Verkauf dich hoch!

Einstellung

- 22** Mentale Klarheit:
Die unterschätzte Führungsressource
Moritz Ulrich
- 44** Denken und handeln wie ein Profiler
Chiara Hartmann

Wissen

- 14** Occupy Mars!
Dr. Dr. Rainer Zitelmann
- 25** Klaus Offermann: Ghost Coaching
- 37** Jonas Frewert: Wenn KI entscheidet,
wer sichtbar bleibt
- 43** Christof Schmid: Vom Experiment zum
Wettbewerbsvorteil
- 46** Farbedelsteine: Was Sachwert-Investoren
wissen sollten
Chris Pampel

Story

- 30** Scheitern für den Erfolg!
»Immo Tommy« im Interview



26

Shakira

Ein Hüftschwung, den
die ganze Welt versteht

Sonstiges

6 Aktuelles

29 Buchtipps

47 Die ERFOLG Magazin Top Experten

48 Die ERFOLG Magazin Top 100 Coaches &
Berater 2026

50 Best of Web:
Schauen Sie doch mal online rein

38

Rea Garvey

Head In
My Hands



34

**Bastian
Schweinsteiger**
Vom Lausbub
zum Leader

Aktuelle News aus der Erfolgswelt



Hello again and happy birthday, Howard Carpendale!

Howard Victor Carpendale, der mit Schlager-Hits wie »Hello Again« berühmt wurde, wurde am 14. Januar 80 Jahre alt. Zur Feier des Tages gab es von seinem Sohn Wayne einen Trip nach London zusammen mit der ganzen Familie, worüber sich der Sänger ganz besonders freute: »Kann es sein, dass mein 80. Geburtstag der schönste war, den ich je hatte? Klingt vielleicht komisch – aber es stimmt.« An den Ruhestand denkt Carpendale jedoch noch lange nicht. Zwar wolle er nach seiner Abschiedstournee »Let's Do It Again, Again« nicht mehr auf Tour gehen, einzelne Konzerte soll es aber weiterhin geben.

Timothée Chalamet gewinnt ersten Golden Globe



Schon viermal war Timothée Chalamet für einen Golden Globe Award nominiert – beim fünften Anlauf war es dann endlich so weit: Er durfte den Preis als bester Hauptdarsteller in der Kategorie Komödie/Musical entgegennehmen. Auf der Bühne bedankte er sich bei seinen Liebsten und vor allem bei seinem Vater, der ihm schon früh Dankbarkeit gelehrt hat: »Dadurch konnte ich diese Zeremonie in der Vergangenheit mit leeren Händen verlassen, aber erhebenes Hauptes, einfach dankbar, hier sein zu dürfen.« Der 30-Jährige wurde am 11. Januar für seine Rolle in »Marty Supreme« ausgezeichnet und ist damit der jüngste Schauspieler, der jemals in dieser Kategorie gewonnen hat.

Goldpreis erreichte 2025 neue Rekorde

Gold bleibt für viele Menschen der sichere Hafen, wenn es um den Vermögensschutz geht. Auch im vergangenen Jahr glänzte das Edelmetall wieder mit Rekorden: Durch geopolitische Unsicherheiten und starke Zentralbankkäufe stieg der Goldpreis um ganze 65 Prozent bzw. 2.000 US-Dollar an – das ist der höchste Preisanstieg seit

1979. Damit wurde 2025 zum ersten Mal die Marke von 4.000 US-Dollar pro Feinunze geknackt. Und 2026 soll es noch weitergehen: Nachdem im Januar bereits die 5.000-US-Dollar-Marke erreicht wurde, prognostizierte Goldman Sachs für Ende des Jahres einen Goldpreis von 5.400 US-Dollar.



Taylor Swift in Songwriters Hall of Fame aufgenommen

Viele Rekorde hat sie bereits gesammelt und nun kommt noch ein weiterer dazu: Taylor Swift wurde in die Hall of Fame der Songwriter aufgenommen – mit gerade einmal 36 Jahren. Die Hall of Fame schreibt über die 14-fache Grammy-Gewinnerin, dass sie »vielleicht die bekannteste Singer-Songwriterin ihrer Generation« sei. Damit ist sie der jüngste weibliche Star, dem diese Ehre zuteil wird. Nur Stevie Wonder war mit 33 Jahren jünger, als er 1983 aufgenommen wurde. Die offizielle Einweihungszeremonie für Swift und acht weitere Künstler findet jedoch erst bei einer Gala im Juni statt.

Aktueller
TOP-ERFOLG

ERFOLGSUMFRAGEN

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

Glaubst du, dass das neue Jahr mehr Möglichkeiten für Erfolg bringt als das alte?

100 % Ja, ich bin optimistisch.

Würdest du im neuen Jahr lieber einen großen Erfolg feiern oder viele kleine Erfolge erleben?

33 % einen großen Erfolg

67 % viele kleine Erfolge

Erfolgszahl

15,46 Milliarden US-Dollar

Zoë Saldaña zeigte ihre Schauspielkünste bereits in zahlreichen Filmen, unter anderem als Neytiri in den »Avatar«-Filmen, als Gamora in der »Guardians of the Galaxy«-Reihe und als Nyota Uhura im »Star Trek«-Franchise. Mithilfe des aktuellen Erfolgs von »Avatar: Fire and Ash« nahmen ihre Filme insgesamt mehr als 15,46 Milliarden US-Dollar an den Kinokassen ein – damit ist die 47-jährige die umsatzstärkste Schauspielerin aller Zeiten. In einem Video dankte die Osgarwinerin ihren Fans, aber auch den Regisseuren, mit denen sie arbeiten durfte. Außerdem hoffe sie, dass auch der nächste Rekordbrecher eine Frau sein wird, und spielte damit auf die nun zweitplatzierte Marvel-Kollegin Scarlett Johansson an. Erst auf Platz drei folgt der erste Mann der Liste: Samuel L. Jackson.



ERFOLGSQUIZ

Stimme das nächste Mal mit ab!

Nur bei Instagram! @erfolgmagazin

Was ist laut Experten ein häufiger Fehler beim Setzen von Zielen für das neue Jahr?

A

Ziele zu niedrig ansetzen

B

Ziele zu konkret formulieren

C

Zu viele Ziele gleichzeitig verfolgen

D

Ziele mit anderen teilen

Lösung: Wer zu viele Ziele gleichzeitig verfolgt, verliert schnell den Fokus und fühlt sich oft überfordert. Das führt dazu, dass die Motivation nachlässt und am Ende wenig erreicht wird. Deshalb empfehlen Experten, sich auf wenige, gut ausgewählte Ziele zu konzentrieren. So kann man Schritt für Schritt vorgehen, Erfolge feiern und bleibt langfristig motiviert.

erfolgmagazin



Erfolgskommentar

von @businesstalk_unterfreunden

Ganz wichtiger Punkt! Allgemein schaffen wir doch ein gutes Umfeld, wenn wir positiv nach draußen treten und ein bisschen mehr machen als gefordert ist.



Werde Teil der Community
auf Instagram
bei @erfolgmagazin

ERFOLGSZITAT

Cillian Murphy

»Für die besten Rollen
musst du kämpfen. Du
musst es wirklich wollen
und richtig dabei sein.«

Jeden Tag neu auf Instagram
bei @erfolgmagazin





Wenn Erfolg nicht reicht

Bianca Heinicke über Reichweite, Verantwortung und den bewussten Neustart

MIT BILDERN VON OLIVER REETZ

Lange Zeit prägte Bianca Heinicke die sozialen Medien, ehe sie sich abrupt aus der Öffentlichkeit verabschiedete. Heute richtet sie ihren Fokus auf Selbstbestimmung, Verantwortung und ein bewusstes Leben. In ihrem ersten eigenen Buch setzt sie sich kritisch mit gängigen Erfolgsbildern, Konsum und gesellschaftlichen Erwartungen auseinander. Bekannt wurde Heinicke durch ihren YouTube-Kanal

BibisBeautyPalace, der sie früh zu einer der erfolgreichsten Unternehmerinnen der deutschen Social-Media-Branche machte. Im Interview spricht sie darüber, wie ihre Karriere begann, wann aus Leidenschaft ein Business wurde und warum sie sich entschieden hat, ihren persönlichen und beruflichen Weg grundlegend neu auszurichten.

Bianca, als du damals mit Social Media angefangen hast, wie bewusst war

diese Entscheidung? Und hattest du konkrete Ziele?

Mein Ziel war es damals, einfach Spaß zu haben und irgendwas mit meinem damaligen Partner zusammen zu machen, so hobbymäßig. Und das hat sich einfach mit der Zeit ergeben.

Und irgendwann wurdest du damit erfolgreich. An welchem Punkt hast du gemerkt, dass das jetzt plötzlich ein Business geworden ist? ▶



Bilder: Oliver Reetz

Ich habe es gemerkt, als ich die ersten 300 Euro damit verdient habe. Dann dachte ich: »Krass, das ist so, als würde ich einen Nebenjob machen«.

In welcher Lebenssituation warst du damals?

Ich habe damals Sozialwissenschaften studiert und bin für das Studium von Köln nach Siegen gezogen.

Das heißt, deine ursprünglichen Karrierepläne haben sich dann dadurch verschoben?

Das Studium war gar nicht mein Karriereplan. Ich wollte einfach in der Nähe von meinem damaligen Partner sein und brauchte ein NC-freies Fach, was ich studieren konnte. Mein ursprünglicher Plan war es, Kunsttherapeutin zu werden.

Wie wichtig ist dir Erfolg? Bist du ehrgeizig?

Ich glaube schon, dass ich mich gerne committe, aber aus Spaß heraus, nicht, weil ich unbedingt die Beste sein möchte. Aber wenn ich etwas mache, dann aus Leidenschaft und dann gebe ich auch gerne alles und bin ehrgeizig. Gegen mich gewinnt man im Tischtennis nicht.

Hattest du dann irgendwann das Gefühl, dass du nur durch eine bestimmte Rolle erfolgreich sein konntest?

»Aber wenn ich etwas mache, dann aus Leidenschaft und dann gebe ich auch gerne alles. Und bin ehrgeizig.«

– *Bianca Heinicke*

Das Gefühl hatte ich nicht, aber ich habe eine gewisse Erwartungshaltung gespürt. Und dann hatte ich ständig den Druck, da zu bleiben, wo ich bin oder höher zu steigen oder besser zu werden. Und dann fängt man an, sich zu vergleichen und vielleicht auch in der einen oder anderen Weise eine Rolle einzunehmen, weil man das Gefühl hat, das ist gerade für die Situation notwendig. Aber nicht im Sinne von, dass ich nicht ich selbst und ehrlich war, sondern eher, dass ich Dinge gemacht habe an Content, die ich sonst vielleicht nicht gemacht hätte.

Den Begriff Selbstbestimmung liest man häufiger in deinem Buch. Hattest du damals das Gefühl, dass dein Weg nicht so selbstbestimmt war?

Ja, wobei ich das damals wahrscheinlich gar nicht so definiert hätte, weil es mir gar nicht bewusst gewesen ist. Aber ja, definitiv habe ich nicht

wirklich selbstbestimmt gelebt. Es war zwar alles meine Entscheidung, aber ich habe dabei nicht auf meine Bedürfnisse, Gefühle und Wünsche geachtet.

Irgendwann gab es einen Auslöser, sich zurückzuziehen. Welcher war das?

Einfach ein ganz starkes Gefühl in mir, dass ich mein Leben pausieren muss, da ausbrechen muss. Privat sowie beruflich. Wenn ich da viel mehr und intensiver drüber nachgedacht hätte, dann hätte ich es wahrscheinlich auf die Art und Weise gar nicht gemacht. Aber das ist ein Gefühl gewesen, was sich so in mir angestaut hat und irgendwann einfach ausgebrochen ist. Und dann war ich in der Situation und stand da und dachte mir: Okay, jetzt habe ich alles losgelassen, was mich irgendwie ausgemacht hat. Wer bin ich eigentlich und was will ich eigentlich? Und das hat mich dann schon beschäftigt.



Du hast dich sehr kritisch mit deinem bisherigen Leben auseinandergesetzt. Was hat dir dabei geholfen? Bücher, Seminare, Filme?

Also ich habe sehr viel gelesen, auch schwierigere Literatur. Ich habe viele Bücher von Erich Fromm gelesen oder Bücher von Neurowissenschaftlern. Mit solchen Sachen habe ich mich sehr gerne und sehr intensiv auseinandergesetzt. Aber ich habe auch eine Therapie beziehungsweise ein Coaching gemacht, um vieles aufzuarbeiten und für mich eine Linie wiederzufinden, an der ich mich orientieren kann.

Wie hast du den Neustart empfunden?

Ich fühle mich schon sehr befreit, weil ich diesen Druck verloren habe, dass ich das machen muss. Es ist eine ganz bewusste Entscheidung und ich bin auch bereit, alles abzulegen oder zu pausieren, wenn ich merke, dass es mir nicht guttut. Mein Wohlbefinden und mein Glück stehen für mich jetzt an erster Stelle und danach versuche ich alles auszurichten. Wobei mir natürlich bewusst ist, dass man nicht immer glücklich sein kann und muss, aber so als Grundlinie.

**»Mein Wohlbefinden und mein Glück stehen für mich jetzt an erster Stelle und danach versuche ich alles auszurichten.«
– Bianca Heinicke**

In deinem Buch schreibst du darüber, dass man nicht dort ankommt, wo man hinwill, sondern dort, wohin man geht. Und das passiert nicht immer bewusst. Hast du einen Tipp?

Ich glaube, das Wichtigste ist, sich wirklich mit sich selbst zu beschäftigen. Wir tragen ganz viele Glaubenssätze und Gedanken in uns, die eigentlich gar nicht von uns selbst sind. Das ist uns oft nicht bewusst, weil es so in uns verankert ist und wir uns gar nicht den Raum und die Zeit und die Möglichkeiten geben, das überhaupt zu hinterfragen. Eine gesunde Kritik in sich zu haben ist sehr wichtig und hilfreich, weil man dann anfängt, sich mit diesen Themen und mit sich selbst intensiver auseinanderzusetzen. ▶

Bilder: Oliver Reetz; Cover: Next Level Verlag



Bianca »Bibi« Heinicke ist eine deutsche Influencerin und ehemalige Webvideoproduzentin. Sie wurde mit ihrem YouTube-Kanal BibisBeautyPalace bekannt. Am 3. Februar erschien ihr neues Buch »Wie man Geschichte schreibt – denn dein Leben verändert die Welt«.

**»Wie man Geschichte schreibt«
von Bianca Heinicke**

192 Seiten

Erschienen: Februar 2026

Next Level Verlag

ISBN: 978-3-689-36135-8



»Auch wenn ich scheinbar ein perfektes Leben geführt habe, war es niemals erfüllend und wirklich glücklich, weil es nicht zu mir gepasst hat und das erleben, glaube ich, sehr viele Leute in ihrem Leben auf sehr unterschiedlichen Ebenen, oft auch unbewusst.«

– *Bianca Heinicke*



Und dadurch bin ich an einen Punkt gekommen, an dem ich gemerkt habe, dass viele Dinge wichtig und erfüllend waren, die aber überhaupt nicht so relevant sind. Ich versuche jetzt im Einklang mit mir selbst zu leben. Damals habe ich in kognitiver Dissonanz gelebt und das hat sich physisch und psychisch auf vielen Ebenen geäußert.

Auch wenn ich scheinbar ein perfektes Leben geführt habe, war es niemals erfüllend und wirklich glücklich, weil es nicht zu mir gepasst hat und das erleben, glaube ich, sehr viele Leute in ihrem Leben auf sehr unterschiedlichen Ebenen, oft auch unbewusst. Irgendwie muss man an einen Punkt kommen, wo man das einmal aufbricht. Und wenn man anfängt, einen Bereich zu hinterfragen und vielleicht neu auszurichten, dann ist es wie so ein Ball, der ins Rollen kommt. Es ist einfach das Erfüllendste und Schönste, wenn man im Einklang mit sich selbst ist. Man übernimmt Verantwortung für sein Denken, Handeln und Sein. Das klingt so schwer und so anstrengend, aber ich glaube, dass, wenn man das Stück für Stück macht und diese positiven Gefühle und Erfolgserlebnisse dabei wahrnimmt, dass es eigentlich was ganz Einfaches und Befreiendes ist. Es ist nichts, was dich erdrückt, sondern es ist etwas, was dich unglaublich befreit. Ich wünsche mir, dass die Menschen verstehen, dass dieses Thema eigentlich eine befreiende Superpower ist, die uns stark macht.

Dafür braucht man dann wahrscheinlich sehr viel Mut, oder?

Voll. Deswegen steht hinten auf meinem Buch: »Bist du mutig genug, dieses Buch zu öffnen?« Es ist wie ein Sprung ins kalte Wasser. Ich habe einen extremen Cut gemacht. So muss man das natürlich nicht machen. Ich glaube, hätte ich mehr darüber nachgedacht, hätte ich es gar nicht auf diese Art und Weise gemacht. Ich habe so viele Dinge so lange verdrängt und in mich reingefressen, dass dieses Gefühl irgendwann in mir explodiert ist und mein Körper das quasi einfach entschieden hat. Das war das Beste, was mir passieren konnte, weil ich dadurch plötzlich in dieser Situation war und mich damit auseinandersetzen musste.

Du gehst in deinem Buch sehr kritisch auf die Konsumgesellschaft ein. Gibt es da für dich eine goldene Mitte oder ist jeder Konsum unnötig?

Da ich immer versuche, im Einklang mit mir und meinen Werten zu leben, bin ich schon sehr strikt, was das angeht. Aber ich fühle mich dabei auch

gut, weil es das ist, was wichtig für mich ist. Und auch wenn es mich vielleicht mal vor Herausforderungen stellt, verzichte ich lieber mal auf etwas, anstatt es zu kaufen, weil ich dachte, ich brauche das jetzt unbedingt und fühle mich dann aber am Ende schlecht, weil es nicht meinen Werten entsprochen hat.

Ich glaube, dass wir mit Konsum auch versuchen, eine Lehre oder ein Gefühl in uns zu füllen. Und das bringt uns dazu, ganz viel zu konsumieren, was wir eigentlich nicht brauchen. Und über vieles nicht nachzudenken.

Als junger Mensch extrem schnell viel Erfolg zu haben, überwältigt einen. Könnte man theoretisch auch lernen, mit so viel Druck umzugehen?

Man kann mit so viel Druck umgehen, wenn man das möchte. Ich finde nur, dass wir dabei unsere Werte nicht aus den Augen verlieren dürfen. Weil genau das ist es, was diese Gesellschaft oft aus dem Gleichgewicht bringt. Sobald es um Wirtschaft, um Erfolg geht, verlieren wir oft vieles aus den Augen, weil wir das Gefühl haben, man



Verleger Julien Backhaus traf Bianca Heinicke in Hamburg.

kann es nicht anders machen, das sind halt die Spielregeln. Aber das ist nicht so.

Was wünschst du dir, sollen die Leser nach der Lektüre deines Buches mitgenommen haben?

Also als ersten Impuls ganz klar die Offenheit, sich mit diesen Themen und mit sich selbst zu beschäftigen. Ich glaube, das ist schon eine große Herausforderung für viele. Wenn die Leute das Buch zuklappen, wünsche ich mir, dass sie verstanden haben, dass im Einklang mit sich selbst zu sein, ehrlich zu sich selbst zu sein und verantwortungsvoll zu leben auf dieser Welt möglich ist und gar nicht so schwer ist, wie es vielleicht scheint. Das Thema Verantwortung ist oft negativ und schwer belastet. Aber eigentlich ist es eine Superpower, die in uns steckt, die uns so stark machen und so viel Kraft geben kann. Und wenn das mehr Leute begreifen würden, dann würde sich hier ganz viel verändern auf dieser Welt. ♦

»Das Thema Verantwortung ist oft negativ und schwer belastet. Aber eigentlich ist es eine Superpower, die in uns steckt, die uns so stark machen und so viel Kraft geben kann.«

– Bianca Heinicke



Bilder: Oliver Reetz

EIN GASTBEITRAG VON DR. DR. RAINER ZITELMANN

Occupy MARS!



Space ist die nächste große Story – so groß wie das Internet oder KI. Oder sogar größer. Mein Tipp an junge Menschen: Hört auf, BWL oder Jura zu studieren! Das bringt euch nicht weiter. Studiert irgendetwas mit Space. Hier liegt die Zukunft. Elon Musk erkannte das schon im Jahr 2003, als er sagte: »Ich engagiere mich gerne für Dinge, die die Welt verändern. Das Internet hat dies getan, und der Weltraum wird wahrscheinlich mehr als alles andere für den Wandel der Welt verantwortlich sein.«

Mehr als 1.000 Pläne, auf dem Mars zu landen, wurden von den 50er-Jahren bis heute ausgearbeitet. Selbst wenn man nur jene berücksichtigt, die wissenschaftlichen Ansprüchen genügen, waren es immer noch 55 Pläne. Doch jetzt ist die Zeit zum Handeln gekommen, denn mit Elon Musks gigantischem, revolutionärem Starship haben wir erstmals in der Menschheitsgeschichte eine Rakete, die uns zum Mars bringen kann.

Der Unternehmer Musk hat etwas geschafft, woran sich die NASA und alle anderen staatlichen Weltraumagenturen in Europa, China und Russland die Zähne ausgebissen haben: Eine wieder verwendbare Rakete. Die Kosten, um ein Kilogramm in den Weltraum zu bringen, hat Musks Firma SpaceX gegenüber dem Space Shuttle der NASA um mehr als 95 Prozent (!) reduziert. Das sind die Tatsachen – das was er bereits geschafft hat.

Jährlich 100.000 Menschen zum Mars
Und das Ziel? Musk will eine Million Menschen auf dem Mars ansiedeln. Um

dies zu erreichen, muss er bei jedem Startfenster 1.000 Starships mit jeweils hundert Kolonisten zum Mars schicken – und das über zehn Startfenster hinweg, die ungefähr alle 26 Monate auftreten. Ich rechne mit der ersten Landung von Menschen auf dem Mars Anfang der 2030er-Jahre. Robert Zubrin, Gründer der Mars Society, der Musk maßgeblich beeinflusst hat und den ich kennenlernen durfte, spricht von 50.000 Siedlern binnen eines halben Jahrhunderts.

Da die Atmosphäre des Mars keinen Sauerstoff enthält und zudem der Druck sehr niedrig ist, müssen die Mars-Habitate luftdicht und druckversiegelt gebaut werden, sodass dort ein erdähnlicher Druck herrscht. Abschirmung gegen kosmische Strahlung wäre ebenfalls erforderlich. Erste Siedlungen, so erklärte Zubrin mir, würden daher höchstwahrscheinlich mit ihren Schlafbereichen unter der Oberfläche errichtet werden, möglicherweise von großen Kuppeln überdeckt, die Sonnenlicht hindurchlassen, um ▶

»Ich engagiere mich gerne für Dinge, die die Welt verändern. Das Internet hat dies getan, und der Weltraum wird wahrscheinlich mehr als alles andere für den Wandel der Welt verantwortlich sein.«

– Elon Musk



Elon Musk und die erste rein zivile Besatzung von SpaceX, 2021.

Bilder: Depositphotos / Dze, Privat, Thomas Schweigert, Annayck Benth, IMAGO / ABACAPRESS

»Wollen wir unseren Kindern erzählen, dass der Flug zum Mond das Beste ist, was wir erreicht haben und danach haben wir aufgegeben?«

– **Elon Musk**



Der Prototyp »Starship 38« von SpaceX.

»Weltraumkapitalismus«
von **Dr. Dr. Rainer Zitelmann**
328 Seiten
Erscheint: März 2026
Langen-Müller
ISBN: 978-3-784-43759-0



Bereiche für Aktivitäten im Freien zu beleuchten. Die Dosisrate kosmischer Strahlung auf dem Mars ist ungefähr dieselbe wie auf der Internationalen Raumstation. Durch die Beschränkung von Aktivitäten an der Oberfläche auf einen Teil des Tages könnten die Strahlendosen somit gut innerhalb sicherer Grenzen gehalten werden.

Es gibt heute schon in manchen Ländern riesige, in sich geschlossene Malls, die ähnlich sind wie es vielleicht die Städte auf dem Mars sein werden. So etwa die Dubai Mall, wo man auf über einer Million Quadratmetern alles findet, vom Aquarium über eine Eislaufbahn, hunderte Restaurants und Hotels – alles vollständig klimatisiert. Oder die West Edmonton Mall in Kanada, ebenfalls eine völlig in sich geschlossene Struktur, die neben Einkaufsmöglichkeiten umfangreiche Freizeitangebote wie einen Wasserpark, ein Hotel und eine Eislaufbahn umfasst.

Musks Gründe für den Mars

Aber was treibt Elon Musk an, warum will er zum Mars? Sein Biograf Walter Isaacson schreibt, dass Musk in Gesprächen drei Gründe nannte, warum er sich das Ziel gesetzt hatte, zum Mars zu kommen:

1. Fortschritt sei nicht zwangsläufig und könne zum Erliegen kommen. Immer wieder habe es in der Geschichte Stagnation oder Rückschritt gegeben. »Wollen wir unseren Kindern erzählen, dass der Flug zum Mond das Beste ist, was wir erreicht haben und danach haben wir aufgegeben?«, fragte er. Die Stagnation in der bemannten Raumfahrt seit Anfang der 70er-Jahre lege genau dies nahe.

2. Musk will Millionen Menschen auf dem Mars ansiedeln, unter anderem, weil er der Überzeugung ist, dass die Menschheit anders langfristig keine Chance zum Überleben hat. Immer wieder treffen Asteroiden aus dem All auf die Erde – und bekanntlich hat dies schon einmal zur Auslöschung nicht nur der Dinosaurier, sondern von fast allem Leben auf der Erde geführt. Musk hat Recht, wenn er meint: »Wenn wir in der Lage sind, zu anderen Planeten vorzudringen, ist die Lebensspanne menschlichen Bewusstseins wahrscheinlich deutlich größer, als wenn wir auf einem einzigen Planeten festsitzen, der von einem Asteroiden getroffen oder dessen Zivilisation zerstört werden könnte.«

3. Menschen brauchten große, inspirierende Ziele – dies ist für ihn der Sinn des Lebens. Auf



Bild: Beba Lindhorst

Jessica Haller: »Heute weiß ich, dass Authentizität das Allerwichtigste ist«

Jessica Haller ist Profi im Reality TV: Angefangen hat sie 2014 als Teilnehmerin bei »Der Bachelor«, es folgte 2016 der Einzug ins »Promi Big Brother«-Haus und 2017 verteilte sie selbst die Rosen in der vierten Staffel von »Die Bachelorette«, wo sie auch ihren späteren Mann Johannes kennenlernte. Doch nicht nur im Fernsehen, sondern auch auf Instagram ist Jessica zu finden. Dort begeistert sie mit ihren Looks ihre rund 950.000 Follower. »Creator haben in der Fashion- und Beauty-Welt eine spannende Rolle. Wir können Trends sichtbar machen, neue Marken vorstellen, die sonst vielleicht niemand kennen würde, und Themen ansprechen, die uns wichtig sind, wie Nachhaltigkeit oder Vielfalt«, erklärt sie in unserem Interview. Dabei sei es aber vor allem wichtig, sich als Influencer nicht zu verstellen: »Ich finde es wichtig, die eigene Stimme zu entwickeln, zu zeigen, wer man wirklich ist, und sich nicht zu sehr von Trends oder Erwartungen anderer leiten zu lassen.«

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



einer Konferenz im Juni 2016 sagte er über sein Motiv: »Es gibt viele negative Dinge auf der Welt. Es passieren ständig schreckliche Dinge. Es gibt viele Probleme, die gelöst werden müssen – viele Dinge, die schlecht laufen und einen irgendwie deprimieren. Aber das Leben kann nicht nur darin bestehen, ein übles Problem nach dem anderen zu lösen. Das kann nicht alles sein. Es muss Dinge geben, die einen inspirieren – die einen froh machen, morgens aufzuwachen und Teil der Menschheit zu sein. Es ist Zeit, voranzuschreiten, eine Weltraumzivilisation zu werden, dort draußen unter den Sternen zu sein, den Horizont und die Grenzen des menschlichen Bewusstseins zu erweitern. Ich finde das unglaublich spannend. Das macht mich froh, zu leben.«

»No showstoppers«

Harry Jones vom NASA Ames Center kommt in einer eingehenden Analyse zu dem Ergebnis, dass es »no showstoppers« gibt – also keine unüberwindlichen Hindernisse auf dem Weg zum Mars. Er listete kürzlich in einem Vortrag sieben Problemfelder auf und analysierte die Herausforderungen und die Lösungen nach dem heutigen Stand der Technik: Gefährliche Umweltbedingungen auf der Marsoberfläche, Leistungsfähigkeit des Menschen, Versorgung mit lebenswichtigen Ressourcen, medizinische Betreuung, Strahlenrisiko, geringere Schwerkraft, Zeitverzögerungen bei der Kommunikation. Für all diese Probleme, so belegt Jones, gibt es

heute Lösungen, was unter anderem auch damit zusammenhängt, dass die Startkosten massiv gesunken sind.

Ja, ein Flug zum Mars und erst recht eine Kolonisierung werden riesige Probleme hervorbringen – manche, die wir kennen, und sicher viele andere, die wir nicht kennen. Doch nach tausend Plänen, wie man es machen könnte, kommt nun die Zeit zu handeln. Hätten Roald Amundson und seine vier Begleiter, die 1911 als erste den Südpol erreichten, das gleiche Maß an Sicherheit und Perfektion für ihren Plan verlangt, wie die NASA bisher für Marsmissionen, hätten sie mit Sicherheit nie ihre Expedition gestartet. ♦

Der Autor



Dr. Dr. Rainer Zitelmann widmet sich der Reichtumsforschung und Persönlichkeitsmerkmalen erfolgreicher Menschen. Zudem ist er Verfasser des Buches »Weltraumkapitalismus«, das im März erscheint.



Sind deine guten Vorsätze für dieses Jahr noch zu retten?

EIN GASTBEITRAG VON SABINE VOTTELER

Das neue Jahr ist noch jung und die meisten sind noch motiviert, ihre Vorsätze umzusetzen und Ziele tatsächlich zu erreichen. Die überflüssigen Pfunde loswerden, sich das Rauchen abgewöhnen oder mehr Sport treiben. Vielleicht auch mehr Zeit für Familie und Freunde. Und selbstverständlich auch die beruflichen und geschäftlichen Ziele – der neue Job, die neue Website, der Umsatz.

Was unterscheidet Ziele, die es in die Realität schaffen von Vorsätzen, die bloß Vorstellungen bleiben? Der Unterschied liegt

schon im Begriff. Ein Ziel ist konkret und überprüfbar, während ein Vorsatz eher eine vage Wunschvorstellung ist.

Der erste Schritt: Vom Vorsatz zum Ziel

Man könnte auch sagen: Der erste Schritt ist ein Vorsatz (»Ich möchte gesünder leben.«). Unverbindlich, unkonkret, schwer in den Alltag zu integrieren.

Ein Ziel wird daraus durch die SMART-Formel: Spezifisch, also sehr konkret, messbar, erreichbar, relevant/attraktiv und mit Terminen versehen. (»Ich werde bis 31. März 5 kg abnehmen, damit ich wieder in Kleidergröße 38 passe.«)

Statt: »Wir müssen dieses Jahr endlich die Website neu machen« – besser: »Wir werden bis 30.06. unsere Website komplett redesigned haben, damit sie repräsentiert, wer wir wirklich sind und die richtigen Kunden anspricht.«

Ist SMART die Erfolgsformel schlechthin?

Über das Thema Ziele wurde schon viel geschrieben, deshalb gehe ich nicht auf die üblichen Tipps ein, sondern möchte ein paar andere Gedanken teilen.

SMART, heißt es, sollen die Ziele formuliert sein. Aber ist das der Garant für die Umsetzbarkeit? Nach meiner Erfahrung

nicht. Dabei hat diese SMART-Formel durchaus ihre Berechtigung. Weil sich – richtig angewandt – daraus Maßnahmen ergeben. Denn ein Ziel, dem keine Maßnahmen folgen, ist nicht umsetzbar, egal wie konkret formuliert.

»Ich werde bis 31. März 10 kg abnehmen, damit ich wieder in Kleidergröße 38 passe.« Das ist konkret, messbar, terminiert, attraktiv, machbar. Doch die Frage, die ein Ziel in der Regel nicht beantwortet, ist das »Wie«. Welche Maßnahmen ergreift wer wann? Im Beispiel vielleicht: Auf kohlenhydratarmer Ernährung umstellen, Dienstag und Donnerstag Abend je 60 Minuten Joggen. Start in KW 2.

Typische Stolpersteine, die trotzdem häufig nicht bedacht werden

1. Zu viele Ziele

Da lauert schon der erste Fallstrick. Die gute Absicht, viel zu schaffen, führt zum Gegenteil. Nimmt man sich zu viel in zu kurzer Zeit vor und wird den eigenen (zu) hohen Maßstäben deshalb nicht gerecht, wirft man schnell frustriert die Flinte ins Korn.

Grobe Richtschnur: Ein Hauptziel zur gleichen Zeit in jedem Lebensbereich halte ich für machbar. Das bedeutet nicht, dass du im ganzen Jahr nur eines haben kannst. Plane sie nacheinander.

2. Zu langsam in der Umsetzung

Sind die Ziele definiert, fühlt man sich so richtig gut und lehnt sich erst mal zurück. Achtung, hier lauert eine weitere Falle. Die 72-Stunden-Regel besagt, dass jedes Vorhaben, das man innerhalb von 72 Stunden nach dem Entschluss beginnt, eine 90-prozentige Chance auf Erfolg hat. Braucht man länger für die ersten Schritte, sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass man es umsetzt, rapide gen Null.

»Beginnen« bedeutet nicht »fertig machen«. Beginnen kann zum Beispiel der Eintrag des ersten Schritts im Terminkalender sein. Ein erster Anruf, eine Ankündigung per Mail oder die Einkaufsliste für deinen ersten Einkauf für deine Diät. Genau aus diesem Grund muss die Anzahl der Ziele begrenzt sein. Fängst du mit zehn Zielen gleichzeitig an, verlierst du, weil du mit den Maßnahmen nicht hinterherkommst.

3. Widersprüchliche Ziele

Oft passen Ziele (oder die dafür notwendigen Maßnahmen) nicht zueinander oder nicht zu den Rahmenbedingungen. Wenn du gleichzeitig zwei Mal abends Joggen und deine Kinder jeden Tag ins Bett bringen willst, wird das möglicherweise eng, wenn du auch noch berufstätig bist. Oder wenn du dich in einem sozialen

Umfeld bewegst, in dem üppige gemeinsame Mahlzeiten zur Gemeinschaft gehören und du jetzt immer Low-Carb-Extra-Küche willst, wird das unbequem ...

Oder: Du willst mit 50 beruflich nochmal richtig durchstarten, während in deinem Bekanntenkreis alle über Altersteilzeit reden? Diese Faktoren werden oft unterschätzt. Doch Ziele zu erreichen ist sowieso schon nicht einfach – deshalb: Sei dir der Stolpersteine bewusst und finde einen Weg drumherum.

4. Keine Kontinuität

Schafft man es trotz aller Widerstände, tatsächlich ins Tun zu kommen, sind Ziele nicht in der ersten Woche (in der wir noch motiviert sind) erledigt. Meistens handelt es sich um langwierige Unterfangen, die gerne auch mal länger dauern, als man sich das gedacht hat. Jetzt heißt es, kontinuierlich am Ball zu bleiben und nicht auf halbem Weg abzugeben. Obwohl wir wissen, dass es Zeit braucht – etwa abzunehmen –, sind wir enttäuscht, wenn sich nach zwei Wochen noch nicht viel getan hat oder der Prozess an einer anderen Stelle ins Stocken gerät.

Wir wollen am liebsten alles sofort und unterschätzen meistens, was wir durch viele kleine Schritte nach einiger Zeit erreichen können. Um dranzubleiben, solltest du kleine Zwischenziele definieren. Und du solltest dich feiern, wenn du sie erreicht hast. Wenn sich ein Zwischenziel verzögert, bitte nicht falsch interpretieren und aufgeben. Es bedeutet nicht, dass du das nicht schaffst. Es heißt lediglich, dass du noch Zeit brauchst.

5. Ziele nicht anpassen

Wenn du tatsächlich feststellst, dass du dein Zwischenziel verfehlt hast, dann berücksichtige die Auswirkungen auf das Gesamtziel. Denn je weiter wir uns aus dem Zielkorridor herausbewegen, desto schwieriger wird es, das Ziel zu erreichen. Die Abweichung von Soll und Ist wird immer größer. Sicherlich kann man versuchen, die Lücke aufzuholen. Man sollte aber auch erkennen und akzeptieren, wenn das unrealistisch wird. Ziele darf man auch verändern ...

6. Unattraktive »leere« Ziele

10 kg abnehmen? Oder eine neue Website? Damit allein hast du nichts gewonnen. Stellst du dir hingegen vor, dass du im Mai zur Hochzeit deiner besten Freundin wieder in ein tolles Sommerkleid oder einen Slim-Fit-Anzug passt, oder du in deiner Keynote auf dem Kongress im September die neue Website vorstellen kannst, ist das eine andere Geschichte.

»Was, wenn die großen Vorsätze gar nicht so wichtig wären, sondern einfach nur grobe Orientierung?«

– Sabine Votteler

Die Frage zu deinen Zielen muss demnach lauten: Warum will ich das? Was bringt mir das? Wie werde ich mich fühlen? Welchen Einfluss wird das auf meinen Job, meine Beziehungen haben? Wie wird sich mein Leben dadurch verändern? Wenn du es dann noch schaffst, dein Ziel in einen übergeordneten Zusammenhang einzubetten, der für dich eine große Bedeutung hat, wird es noch attraktiver. Vielleicht willst du deinen Kindern ein Vorbild sein oder mit deinem Unternehmen ein Lebenswerk hinterlassen.

Ein persönlicher Tipp zum Schluss:

Was, wenn die großen Vorsätze gar nicht so wichtig wären, sondern einfach nur grobe Orientierung? Natürlich gibt es Vorhaben, die mehr Zeit erfordern als nur ein paar Wochen oder Monate, so dass wir das Endziel, das wir anpeilen, in etwa kennen sollten.

Für mich persönlich sind jedoch 3-Monatsziele viel wichtiger, weil praktikabler und wirksamer. Ich plane dabei nicht in fixen Quartalen, sondern rollierend. Das heißt, jeden Monat fällt der zurückliegende Monat weg und ein neuer kommt hinzu.

Der Vorteil ist eine hohe Flexibilität. Außerdem ist durch diese Vorgehensweise automatisch gewährleistet, dass man die Ziele und Maßnahmen monatlich an die aktuellen Gegebenheiten anpasst. ♦

Die Autorin



Sabine Votteler ist Gründerin von Next Level Consulting. Als erfahrene Führungskraft machte sie selbst im Alter von 49 Jahren den Schritt in die Selbständigkeit.



CHRISTOPH MARIA HERBST

20 Jahre Stromberg: Für immer Papa?

Mein Chef ist der schlimmste – diese Aussage würden wohl viele Arbeitnehmer ohne zu zögern unterschreiben. Christoph Maria Herbst jedoch beweist seit 2004: Schlimmer geht immer – aber mit Humor. Mit seiner satirischen Rolle des Bernd Stromberg nahm er so manche Führungskraft auf die Schippe und spielte

sich in die Herzen der Deutschen. Doch wie viel »Papa«, wie sich Stromberg selbst gerne nennt, steckt im Komiker?

Ein Bankangestellter auf der Bühne
Christoph Maria Herbst wurde 1966 in Wuppertal geboren und wuchs in einer katholischen Familie auf. Bereits in der Schule schnupperte er Bühnenluft, eine klassische Schauspielausbildung blieb ihm allerdings

verwehrt. Ein Umstand, der ihm in der Branche lange Skepsis und Spott einbrachte: »Mitunter wurde mit einer unglaublichen Überheblichkeit auf mich geguckt. Für manche Kollegen war ich der Amateur, der nur so tut, als könne er das.« Stattdessen absolvierte Herbst zunächst eine Banklehre bei der Deutschen Bank. Später etablierte er sich über Engagements an verschiedenen Theatern langsam auf der Bühne und mit

»Männerhort« ging er zusammen mit Bastian Pastewka, Michael Kessler und Jürgen Tonkel sogar auf eine bundesweite Tournee – alles ganz ohne Schauspiel-Abschluss.

Ab Ende der 1990er-Jahre folgten erste Fernsehauftritte, unter anderem in »Sketchup – The Next Generation« oder »Ladykracher«, wofür er 2002 mit dem Deutschen Comedypreis ausgezeichnet wurde. Auf der großen Leinwand war er erstmals 1998 in »Der wirklich letzte Junggeselle« zu sehen – dabei sollte die Schauspielerei eigentlich nur ein Hobby sein, wie Herbst der Gala beichtete. Sein persönlicher Hobby-Ersatz? Gleitschirmfliegen. Einziges Problem für den Schauspieler: »Da es als Extremsportart gilt, darf ich während Dreharbeiten meinem Hobby leider nicht nachgehen.«

Fiktion oder Realität?

2004 übernahm er in der Mockumentary-Serie »Stromberg« die Hauptrolle des Abteilungsleiters Bernd Stromberg und lieferte Sprüche wie »Bei den Weibern ist es wie bei den Hobbits, am Ende geht's immer um den Ring« oder »Kollegen sind wie Pickel, die hat man auch, ob man will oder nicht«. Mit Aussagen voller Zynismus und politischer Unkorrektheit traf Stromberg einen Nerv – und erschreckend oft auch die Realität: Viele Leute erkennen ihre Chefs in Herbsts Darstellung und auch er selbst fühlte sich laut der Deutschen Presse-Agentur an seine eigene Ausbildungszeit in den 80er Jahren erinnert: »Ich dachte damals [...] schon, dass man so nicht reden kann. Es war oft sexistisch und frauenverachtend. Aber gesagt hat niemand etwas.«



Umso schwieriger sei es für ihn gewesen, als viele Fans anfangen, ihn mit seiner Rolle zu identifizieren. Dabei sei er privat ganz anders, wie er dem Stern verrät: Er sei immer auf der Suche nach Kompromissen – auch in der Ehe mit seiner Frau Gisi: »Wir reden viel und lachen viel. Humor, auch Selbstironie, ist das Salz in der Suppe einer guten Beziehung.«

Humor, der zu weit geht?

Dieses Geheimrezept gilt ebenso für seine Kinofilme. So bleibt er auch außerhalb von »Stromberg« dem Comedy-Genre treu, etwa in »(T)Raumschiff Surprise – Periode 1« und ein wenig später erneut an Michael »Bully« Herbig's Seite in »Hui Buh – Das Schlussgespenst«. 2007 folgte die Comedy-Serie »Hilfe! Hochzeit! – Die schlimmste Woche meines Lebens«, wofür der Hauptdarsteller

zum dritten Mal in Folge den Deutschen Comedypreis als bester Schauspieler überreicht bekam.

Von seinen Dreharbeiten auf dem »Traumschiff« inspiriert, schrieb Herbst 2010 sogar sein erstes Buch »Ein Traum von einem Schiff«. Die bissige Satire ging in den Augen eines Berliner Richters aber zu weit: Eine einstweilige Verfügung stoppte zunächst den Verkauf der Erstauflage. Bezeichnungen à la Stromberg wie »Mumien-Schlepper« oder »fleischgewordene Knoblauchzwiebel« kamen gar nicht gut bei der Besetzung an. Ein wenig später fand man das Buch wieder im Handel – allerdings mit geschwärzten Textstellen. »Dem Buch hat es natürlich geholfen – perfider und raffinierter könnte eine Werbekampagne nicht sein«, freute sich Herbst gegenüber der Neuen Westfälischen.

Zurück im Büro

Nach weiteren Komödien wie »Der Vorname« oder »Es ist nur eine Phase, Hase« setzte er im Dezember 2025 seine Rolle des »Ekelchefs« im Kinofilm »Stromberg – Wieder alles wie immer« fort. Auch rund zwei Jahrzehnte später zeigt Christoph Maria Herbst: »Egozentrik, ein Mangel an Empathie, Opportunismus – das ist nicht ausgestorben.« Der Deutschen Presse-Agentur gegenüber befürchtete er, »dass das Denken, die Haltung und die Werte von Bernd Stromberg nach wie vor in vielen Köpfen eine Heimat haben.«

»Wir alle werden länger arbeiten müssen – da wäre Stromberg als 75-jähriger Interimschef bei einem Start-up sogar realistisch.«

– Christoph Maria Herbst



Christoph Maria Herbst als Bernd Stromberg bei einem Fototermin zu »Stromberg – Der Film«, 2013

Ob nach dem Kinofilm dann auch eine Rückkehr der Serie zu erwarten ist? Obwohl der Schauspieler Anfang Februar bereits seinen 60. Geburtstag feierte? »Warum nicht? Wir alle werden länger arbeiten müssen – da wäre Stromberg als 75-jähriger Interimschef bei einem Start-up sogar realistisch«, überlegte Herbst im Interview mit t-online.de. Dass er damit für viele Deutsche auf ewig der »Papa« bleibt, störe ihn übrigens überhaupt nicht. Die Rolle habe ihm schließlich zahlreiche Türen geöffnet. ♦ Lea Trägenap

EIN GASTBEITRAG VON MORITZ ULRICH

Mentale Klarheit:

DIE UNTERSCHÄTZTE FÜHRUNGSRESSOURCE



Es ist 18 Uhr. Du bist auf dem Heimweg im Auto und freust dich auf den Abend. Das Handy klingelt, jemand aus dem Office ruft an. Und schon ist man hin- und hergerissen. Geht man ran, um noch schnell eine Frage zu beantworten? Oder bleibt man konsequent, wie man es sich vorgenommen hat, und klärt es morgen? Auch ich als Yogalehrer (der also vermeintlich immer tiefenentspannt ist) kenne diese Momente nur zu gut. Egal, wie wir uns entscheiden, meistens bleibt eine innere Unruhe zurück. Denn entweder meldet sich das schlechte Gewissen, weil man nicht reagiert hat, oder aus einer kurz gedachten Antwort entstehen neue Aufgaben, über die man sich zwar jetzt am Abend schon Gedanken macht, die man aber sowieso erst morgen erledigen kann.

Dieses Alltagsdilemma steht stellvertretend für unsere heutige Arbeitsrealität. Ganz gleich, ob angestellt oder selbstständig, abschalten fällt schwer, To-do-Listen nehmen kein Ende. Gerade im unternehmerischen Kontext machen wir oft Ausnahmen von den eigenen Grenzen, was Erreichbarkeit, Zuständigkeit oder Entscheidungen angeht, und das mehr, als uns langfristig guttut. Naheliegender ist dann der Versuch, wie ihn viele kennen, mit mehr Disziplin, Struktur und Kontrolle dagegen zusteuern: mit klaren Regeln, festen Zeiten und immer neuen Methoden für noch mehr Produktivität.

Meine Erfahrung sagt jedoch, dass das nicht zu mehr Entlastung führt, sondern nur eine andere Form von Druck erzeugt. Wir fühlen uns gezwungen, noch strukturierter zu reagieren, noch schneller zu entscheiden, noch konsequenter zu sein.

Mentale Überlastung entsteht oft nicht durch zu viel Arbeit, sondern dadurch, dass ständig Entscheidungen von uns gefordert werden. Jede Mail, jeder Anruf, jede Nachfrage verlangt eine schnelle Reaktion. Alles scheint wichtig, alles scheint sofort erledigt werden zu müssen. Was uns dabei fehlt, ist aber nicht eine neue äußere Ordnung, sondern eine innere Entscheidungsordnung. Das ist die Fähigkeit, nicht alles gleich zu behandeln. Wenn die fehlt, dann fehlt auch ein Regulativ, wie wir mit einzelnen Entscheidungen umgehen: Wir treffen eine Entscheidung und beginnen sofort, diese Entscheidung wieder zu

»Das Ende deiner Suche«
von **Moritz Ulrich**
192 Seiten
Erschienen: Dezember 2025
Yuna Verlag
ISBN: 978-3-517-30369-7



»Mentale Klarheit sorgt dafür, dass wir uns selbst führen und nicht von äußeren Bedingungen und Anforderungen getrieben werden.« – MORITZ ULRICH

überprüfen. Das geschieht nicht aus Unsicherheit, sondern aus dem Gefühl heraus, dass wir immer verfügbar bleiben und nichts übersehen wollen. Aber dieses ständige innere »Nachverhandeln« setzt uns zusätzlich unter Stress. Mit der Folge, dass wir dauerhaft unter Hochspannung stehen und alles deutlich mehr Kraft kostet, als nötig wäre. Wir reden hier nicht von individuellem Versagen, sondern von einer Arbeitswelt, in der Verantwortungsbewusstsein mit ständiger Verfügbarkeit verwechselt wird. Hier hilft mentale Klarheit dabei, dass wir uns ordnen können. Dann bleiben wir auch unter hohem äußeren Druck handlungsfähig. Mentale Klarheit verhindert, dass wir jede Anforderung innerlich zur gleichen Dringlichkeit werden lassen. Wenn uns das gelingt, stellt sich Erleichterung ein, weil wir nicht mehr alles gleichzeitig tun oder entscheiden müssen. Dafür reicht eine einfache Führungsfrage: Was passiert konkret, wenn ich diese Entscheidung jetzt nicht treffe?

Ein Unternehmer beschreibt mir eine typische Woche von ihm: Er arbeitet konzentriert, reagiert schnell und lässt nichts liegen. Trotzdem bleibt am Ende der Tage das Gefühl, nie fertig zu sein. Als er aufhört, alles sofort abzusichern, operative Themen bewusst von richtungsgebenden Entscheidungen trennt und das Operative gezielt verschiebt oder übergibt, verändert sich etwas Entscheidendes: Es liegt nicht mehr alles gleichzeitig bei ihm. Die Entscheidungen haben eine Reihenfolge oder liegen bei jemand anderem und das entlastet ihn deutlich. Dieses Muster zeigt sich im

Alltag vieler Menschen. Wir starten motiviert in den Tag, mit einer langen To-do-Liste und hohen Erwartungen an uns selbst. Abends kippt die Stimmung. Nicht, weil wir nichts geschafft hätten, sondern weil wir nicht alles geschafft haben.

Hier entsteht mentale Klarheit durch eine ehrliche Neubewertung: Was war heute realistisch? Was war von vornherein nicht machbar? Und welche Aufgaben sind im Laufe des Tages dazugekommen, ohne dass ich bewusst entschieden habe, ob sie heute wirklich dran sind? In dem Moment, in dem wir diese Unterscheidung treffen können, entsteht innere Ordnung und es wird nicht alles rückwirkend zur unerledigten Aufgabe. Mentale Klarheit sorgt dafür, dass wir uns selbst führen und nicht von äußeren Bedingungen und Anforderungen getrieben werden. Sie entsteht dort, wo wir konsequent trennen, worum wir uns jetzt kümmern, was wir jetzt entscheiden, was wir bewusst offenlassen oder vertagen – und was nicht bei uns liegt. ♦

Der Autor



Moritz Ulrich ist Yogalehrer und Buchautor. In seinem Buch »Das Ende deiner Suche« schreibt er über mentale Ordnung als Fundament für Erfolg.

»Mentale Überlastung entsteht oft nicht durch zu viel Arbeit, sondern dadurch, dass ständig Entscheidungen von uns gefordert werden.« – MORITZ ULRICH

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



Klaus Offermann ist Ghost Coach, Trainer und Mentor. Er ist spezialisiert auf Leadership, Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung.

»Ein Ghost Coach wirkt, ohne sichtbar zu sein – aber mit spürbarem Einfluss.«

– Klaus Offermann

Vordergrund stehe, was richtig oder falsch sei, sondern welche Entscheidung unter realen Bedingungen tragfähig wäre. Offermann betont, dass Ghost Coaching kein Wohlfühlformat, sondern ein Hochleistungsraum sei, insbesondere in Übergangsphasen oder Krisen. Er beschreibt seine Herangehensweise folgendermaßen: Ein Entscheider wisse rational, was zu tun ist – spürt aber innerlich Widerstand. Im Ghost Coaching werde nicht nur das »Was« beleuchtet, sondern vielmehr die Frage »Warum blockiert es mich gerade?«.

Diskretion als Haltung und System

Ghost Coaching ist bewusst so angelegt, dass die Inanspruchnahme nach außen nicht erkennbar wird; Verschwiegenheit ist daher besonders wichtig. Für Offermann ist Diskretion kein Versprechen, sondern ein strukturelles Prinzip. Öffentliche Referenzen, Social-Media-Bewertungen oder verwertbare Erfolgsgeschichten lehnt er ab. Auch kommunikativ bleibt die Grenze klar: Inhalte werden nicht weitergegeben, selbst dann nicht, wenn sie anonymisiert wären. »Ich spreche nicht über andere Mandate«, lautet seine konsequente Antwort, wenn Klienten nach vergleichbaren Fällen fragen. Psychologisch bedeutet Diskretion für ihn, sich nicht in Loyalitätskonflikte zu bringen oder Informationen zur eigenen Positionierung zu nutzen.

Der Bedarf an Ghost Coaching ist laut Offermann in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Verantwortung verdichte sich und der äußere Sichtbarkeitsdruck wachse. »Viele Führungskräfte funktionieren nach außen, während innen Zweifel wachsen. Ghost Coaching bietet genau hier einen Raum, der nicht bewertet, nicht exponiert, aber wirksam ist.«

Der diskrete Charakter des Ghost Coachings begünstigt jedoch auch Missverständnisse und Vorurteile. Diese weist Offermann jedoch klar zurück. Es gehe weder um Manipulation noch um elitäre Sonderbehandlung. Vielmehr gehe es um Bewusstsein und Verantwortung. Ghost Coaching, so Offermann, sei keine Methode, sondern eine Haltung: wirksam sein, ohne sichtbar zu werden, und Klarheit schaffen, bevor sie gebraucht wird. ♦ LC (L)

Ghost Coaching

Geheimes Coaching für Prominente und Eliten – nur ein Vorurteil?

Ghost Coaching ist eine der diskretesten und zugleich wirkungsvollsten Formen der persönlichen Begleitung. Klaus Offermann hat dieses Format ins Leben gerufen und richtet sich damit an Menschen, die Verantwortung tragen, ohne sich Unsicherheit erlauben zu können: Vorstände, Politiker, Unternehmer, Künstler. Bislang wird Ghost Coaching ausschließlich von ihm in dieser Form praktiziert. »Ein Ghost Coach wirkt, ohne sichtbar zu sein – aber mit spürbarem Einfluss«, beschreibt Offermann selbst seine Rolle als derzeit einziger Ghost Coach im DACH-Raum. Er versteht sich nicht als Teil der

Bühne, sondern als Teil der inneren Entscheidungsarchitektur seiner Klienten. Während klassisches Coaching häufig auf Reflexion und Entwicklung ausgerichtet ist, liegt der Fokus beim Ghost Coaching auf Handlungsfähigkeit unter Druck.

Wirksamkeit ohne Sichtbarkeit

Offermann erklärt, dass Ghost Coaching dort ansetzt, wo klassische Formate an ihre Grenzen stoßen. Statt Entscheidungen nur zu reflektieren, werden sie vorab durchdacht, simuliert und in ihren politischen, emotionalen und kommunikativen Nebenwirkungen analysiert. Er berichtet, dass etwa bei einer strategischen Neuausrichtung eines CEOs nicht die Frage im



Shakira

Ein Hüftschwung, den die ganze Welt versteht

Ihr Hüftschwung ist weltberühmt – doch er ist mehr als eine ikonische Bewegung: Er ist Ausdruck einer Künstlerin, die schon früh wusste, wie sie Gefühle in Musik und Bewegung übersetzt. Lange bevor Shakira internationale Charts eroberte, formte sie aus Rhythmus und einer Menge Beharrlichkeit ihren eigenen Weg. Doch wie schaffte es ein kleines Mädchen aus Kolumbien eine Karriere aufzubauen, die heute weder Sprach- noch Ländergrenzen kennt?

Rhythmus im Blut

Shakira Isabel Mebarak Ripoll, die am 2. Februar 1977 in Barranquilla geboren wurde, hatte schon früh ihren heute legendären Hüftschwung drauf: Das erste Mal kam sie in Kontakt mit Bauchtanz, als sie mit vier Jahren eine Doumbek, eine Trommel aus dem Nahen Osten, in einem Restaurant hörte. Sie habe sich vorgestellt, wie es wäre, auf der Bühne vor Publikum aufzutreten, als sie von der Musik gepackt auf die Tische sprang und anfang zu tanzen, erzählte sie dem Independent. In den nächsten Jahren wurde sie »besessen« von der Musik.

Nicht einmal ein Manager von Sony, mit dem ein Bekannter ein Vorsingen arrangierte, war sicher vor ihrem Hüftschwung: »Das Ganze fand auf dem Flur eines Hotels statt und ohne lang zu zögern, habe ich einfach losgelegt und gesungen und getanzt«, erinnerte sich die Sängerin. Der Manager war begeistert und nahm das Mädchen unter Vertrag. Ihr erstes Album »Magia« erschien ein Jahr später – und floppte. Ein Schlag in die Magengrube für die damals erst 14-Jährige. Und auch der ausbleibende Erfolg ihres zweiten Albums »Peligro« enttäuschte die junge Musikerin so sehr, dass sie vorerst zurück zur Schule ging.

Ganz aufgeben wollte sie ihren Traum allerdings nicht – so sei sie einfach nicht, erklärte sie 2025 im Interview mit Cosmopolitan: »Ich bin jemand, der jede

Herausforderung annimmt.« Somit kehrte sie 1995 mit dem Album »Pies descalzos« zurück ins Studio. Und beim dritten Versuch funktionierte es endlich: Fünf Millionen verkaufte Exemplare machten das Album zum ersten kommerziellen Erfolg der 18-Jährigen und verliehen ihr drei Billboard Latin Music Awards.

Spanisch oder Englisch?

Nachdem sie 2001 für ihr erstes Live-Album »MTV Unplugged: Shakira« auch ihren ersten Grammy mit nach Hause nehmen durfte, war für die Sängerin klar: Wenn sie weltweit durchstarten will, muss sie auch englische Lieder veröffentlichen. Bis zu diesem Zeitpunkt habe sie sich eher davor gedrückt, eine Fremdsprache zu lernen: »Es ist kein Problem, auf Englisch eine Pizza zu bestellen oder einem Anwalt Anweisungen zu geben, aber ein Liebeslied in einer erlernten Sprache zu schreiben ist ein schwieriger Job.« Also setzte sie sich mit einem Privatlehrer zusammen und studierte Texte von Bob Dylan und Walt Whitman. »Mit einem Wörterbuch in der einen und einem Thesaurus in der anderen Hand« begann sie, ihr erstes englischsprachiges Album »Laundry Service« zu schreiben – mit großem Erfolg: Songs wie »Whenever, Wherever« lockten Millionen neue Fans auf der ganzen Welt an. Spanisch bleibe aber einfach ihre Lieblingssprache, schließlich reiche das englische Vokabular für viele Bereiche einfach nicht aus: »Fürs Anhimmeln und fürs Fluchen ist leider nur das Spanische perfekt!«

»Fürs Anhimmeln
und fürs Fluchen
ist leider nur das
Spanische perfekt!«

– Shakira

Ein wenig später kehrte sie deshalb zurück zu ihren sprachlichen Wurzeln: Das Album »Fijación oral vol. 1« erhielt 2006 neben vier Latin Grammy Awards auch einen Grammy Award. Im zweiten Teil »Oral Fixation Vol. 2« zeigte die »Queen of Latin Music« dann wieder ihren englischen Wortschatz. Einer ihrer größten Hits wäre allerdings fast nicht auf dem Album gelandet: »Hips Don't Lie«. Dank Shakiras Hartnäckigkeit ließ sich ihr Labelchef aber doch dazu überreden, das bereits an den Handel ausgelieferte Album zurückzuholen, zu überarbeiten und mit der Single noch einmal zu veröffentlichen. Das Risiko zahlte sich aus: Der Song erreichte Top-Platzierungen in zahlreichen Ländern und weltweit über 10,8 Millionen Verkäufe. ▶



Shakira mit ihren vier Latin Grammy Awards, 2006

Abseits der Bühne

Im Mai 2010 gab es erneut Anlass für Shakira ihre Hüften wackeln zu lassen: Die Fußballweltmeisterschaft wurde zum ersten Mal in Südafrika ausgetragen. Zur offiziellen Hymne für das größte Fußball-Event des Jahres wurde kurzerhand ihr Hit »Waka Waka (This Time for Africa)« gekürt – allerdings nicht ohne Gegenwehr: Viele Einheimische kritisierten, dass Shakira nicht aus Südafrika komme und damit für diese Ehre ungeeignet sei. Die Sängerin wehrte die Kritik jedoch ab. Schließlich gehe es bei der Weltmeisterschaft viel mehr um die Leidenschaft und die verschiedenen Kulturen, die zusammenkommen.

Nach ihre Alben »Sale et sol« und »Shakira« schaute die Kolumbianerin 2016 auch kurz auf der großen Leinwand vorbei: Im Soundtrack vom Animationsfilm »Zoomania« sang sie nicht nur ihren Hit »Try Everything«, sondern tanzte auch in Gestalt einer Gazelle durch die Tierwelt. Bei der Optik der Figur hatte sogar Shakira selbst ihre Finger im Spiel: »Ich schlug vor, ihr etwas mehr Fleisch zu verpassen, denn sie war etwas zu dünn. Sie war zu fit. Sie musste kurviger sein.« Der Film spielte über eine Milliarde US-Dollar ein, sodass die Künstlerin rund zehn Jahre später für den zweiten Teil erneut in das Fell der singenden Gazelle schlüpfen konnte.

Schwere Zeiten

Bei den 24. Latin Grammy Awards wurde Shakira 2023 unter anderem gleich drei Mal für den Song des Jahres nominiert. Der Gewinnersong »Bzrp Music Sessions, Vol. 53« war dabei eine Abrechnung mit ihrem treulosen Expartner Gerard Piqué, von dem sie sich 2022 nach zwölf Jahren getrennt hatte. Doch auch hierbei habe sie



Shakira beim Finale der Fußballweltmeisterschaft in Johannesburg, Südafrika, 2010

gelernt, »dass ein Sturz nicht das Ende ist, sondern der Anfang einer noch besseren Reise«. Und damit behielt sie Recht: Zwei Jahre später performte sie das erste Mal seit 18 Jahren wieder auf der Grammy-Bühne. Für ihr Album »Las Mujeres Ya No Lloran« wurde sie zudem – pünktlich zum 48. Geburtstag – mit dem Preis für das beste Latin-Pop-Album ausgezeichnet.

Als sie ihren Award auf der Bühne entgegennahm, nutzte die Singer-Songwriterin den Moment jedoch auch für ein politisches Statement: »Ich möchte diese Auszeichnung all meinen Immigranten-Brüdern und -schwestern in diesem Land widmen. Ihr werdet geliebt, ihr seid es wert und ich werde immer mit euch kämpfen.« Schließlich habe auch sie als Einwanderin ständig Angst, wie sie in einem BBC-Interview erklärte. »Jetzt müssen wir mehr denn

je unsere Stimme erheben und klarstellen, dass ein Land zwar seine Einwanderungspolitik ändern kann, aber die Behandlung aller Menschen immer human sein muss«, kritisierte sie die anhaltenden Razzien von US-Präsident Donald Trump.

Doch nicht nur aufgrund ihrer Herkunft, sondern auch wegen ihres Vermögens musste die Sängerin in letzter Zeit einiges durchmachen. Ende 2023 wurde sie zu drei Jahren Haft auf Bewährung und einer Geldstrafe von 7,8 Millionen Euro verurteilt. Der Vorwurf: Shakira habe falsche Angaben zu ihrem Wohnsitz gemacht und damit Spanien um fast 12,5 Millionen Euro betrogen. Die Sängerin bekannte sich nach einem jahrelangen Prozess schuldig und zahlte die Strafe – für ihren »Seelenfrieden und den meiner Kinder«, wie sie in einer offiziellen Erklärung schrieb.



Shakira mit ihrem damaligen Partner Gerard Piqué, 2019



Shakira und ihre Söhne bei der Premiere von »Zoomania 2«, 2025

»Jetzt müssen wir mehr denn je unsere Stimme erheben und klarstellen, dass ein Land zwar seine Einwanderungspolitik ändern kann, aber die Behandlung aller Menschen immer human sein muss.«

– Shakira

»Niemand sagt mir, wie ich eine bessere Version meiner selbst werde. Das entscheide jetzt ich.«

– Shakira

Stark bleiben

Die deutsche Übersetzung ihres Albums »Las Mujeres Ya No Lloran« passt dabei wie die Faust aufs Auge zu den vergangenen schweren Zeiten: »Frauen weinen nicht mehr«. »Niemand sagt mir, wie ich weinen soll oder wann ich weinen soll. Niemand sagt mir, wie ich meine Kinder erziehen soll. Niemand sagt mir, wie ich eine bessere Version meiner selbst werde. Das entscheide jetzt ich«, erklärte sie dem Magazin Glamour. Und damit wolle sie nicht nur für sich, sondern für alle Frauen sprechen. Nur so könne eine Welt entstehen, in der Frauen alles schaffen können, was sie wollen – ohne dafür ihre Weiblichkeit aufgeben zu müssen. Das Musterbeispiel dafür bildet am Ende Shakira selbst: Mit rund 100 Millionen verkauften Alben und einem von Celebrity Net Worth geschätzten Vermögen von 300 Millionen US-Dollar ist die Kolumbianerin eine der erfolgreichsten Latin-Musikerinnen aller Zeiten – und mit ihrem ikonischen Hüftschwung begeistert sie auch mit fast 50 Jahren immer noch. ♦ *Lea Trägenap*



Shakira bei einem Auftritt ihrer »Las Mujeres Ya No Lloran World Tour«, 2025

Bilder: IMAGO / Imagin Images / Agencia EFE / AFP-USA / imageSPACE



»Be Your Own Star«

von **Annabell Whitney**

192 Seiten, erschienen: Februar 2026

Gräfe und Unzer Verlag GmbH, ISBN: 978-3-758-90039-6

Du spürst, da ist mehr in dir – mehr Strahlkraft, mehr Echtheit, mehr Lebendigkeit. Doch alte Muster, Zweifel und Perfektionsdruck halten dich zurück. Annabell Whitney, erfolgreiche Sängerin, Unternehmerin und Keynote-Speakerin, zeigt dir, wie du deine einzigartige Energie entfaltest und dich mutig sichtbar machst.

»Der geheime Pfad zu dir selbst«

von **Napoleon Hill**

208 Seiten, erschienen: Februar 2026

Deutscher Wirtschaftsbuch Verlag, ISBN: 978-3-690-66148-5

Basierend auf bisher unveröffentlichten Vorträgen von Napoleon Hill, bietet dieses Buch eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, um Ihren persönlichen Lebenszweck zu identifizieren, einen Plan zu dessen Erreichung zu erstellen und die notwendigen Gewohnheiten zu entwickeln, um Ihre Handlungen darauf hin auszurichten.



»Die 5-Sekunden-Regel«

von **Mel Robbins**

256 Seiten, erschienen: Dezember 2025

Goldmann, ISBN: 978-3-442-18086-8

Die 5-Sekunden-Regel ist so unkompliziert wie wirksam: Wann immer du einen Traum verwirklichen oder ein Ziel erreichen möchtest, zähle 5-4-3-2-1 und pack es einfach an! Egal ob Sport, gesunde Gewohnheiten oder mehr Fokus in Job und Alltag: Die Regel ist universell einsetzbar und hilfreich in allen Lebensbereichen.

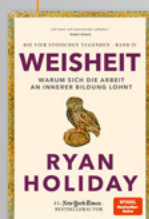
»Mehr als Genug«

von **Cynthia Erivo**

208 Seiten, erschienen: Dezember 2025

Goldmann, ISBN: 978-3-442-18084-4

Cynthia Erivo ist eine der bekanntesten Schauspielerinnen und Sängerinnen und beweist, dass sich selbst zu entdecken eine niemals endende Reise ist. In persönlichen Anekdoten beschreibt sie, wie sie als queere schwarze Frau im Showbusiness ihren Platz gefunden hat und ermutigt Leser, ihre Träume kompromisslos zu verfolgen.



»Weisheit«

von **Ryan Holiday**

352 Seiten, erschienen: November 2025

FinanzBuch Verlag, ISBN: 978-3-959-72832-4

Weisheit beruht auf Neugierde. Sie erfordert Demut und die Bereitschaft, aus der Vergangenheit zu lernen, um die Hindernisse der Gegenwart zu überwinden. Wir brauchen sie heutzutage mehr denn je. Ryan Holiday beschreibt eine Methode der Selbsterziehung, die wir unser ganzes Leben lang verfeinern können.

Cover: Gräfe und Unzer Verlag GmbH, Deutscher Wirtschaftsbuch Verlag, Goldmann, FinanzBuch Verlag

Tommy Primorac, genannt Immo Tommy, ist als Investor und Autor bekannt. Sein Wissen teilt er mit rund zwei Millionen Followern auf Social Media und im Podcast.



Scheitern für den Erfolg!

»Immo Tommy« über Rückschläge, Risiko und Rückgrat

Einfach losgehen! So lautet das Motto von Tommy Primorac. Ohne Sicherheitsnetz und elterliche Unterstützung gelang es ihm in nur sechs Jahren ein millionenschweres Immobilien-Portfolio aufzubauen. Eine reine Erfolgsstory also? Von wegen! Im Interview berichtet der als »Immo-Tommy« bekannte Influencer, wie oft er im Leben »auf die Fresse« fallen musste und wie diese Rückschläge sein Leben bis heute geprägt haben.

Tommy, dein neues Buch heißt »Auf die Fresse«. Gebührt der Titel deinen jüngsten Erfahrungen oder generell deinem Leben?

Generell meinem Leben. Ich bin nicht einmal hingefallen, sondern immer wieder, beziehungsweise öfter gescheitert, als erfolgreich gewesen. Manche Niederlagen haben mich Geld gekostet, andere Schlaf, Selbstvertrauen oder Beziehungen. »Auf die Fresse – mein Weg zum Erfolg« beschreibt diesen Weg ohne Beschönigung. Das Buch ist kein Erfolgsratgeber, sondern ein ehrlicher Blick auf das, was man selten erzählt: Wie oft man scheitert, bevor überhaupt irgendetwas funktioniert.

Welche Vor- und welche Nachteile hat es, wenn man aus »normalen« Verhältnissen kommt und als Unternehmer startet?

Der Vorteil ist ein unstillbarer Hunger. Wenn man nichts geschenkt bekommt, lernt man schnell, Verantwortung zu übernehmen. Man weiß, wie sich Mangel anfühlt – und genau das treibt einen an. Der Nachteil ist, dass Fehler brutal sind. Kein Sicherheitsnetz, keine reichen Eltern, kein »wir regeln das«. Jeder Fehltritt tut weh und zieht entsprechende Konsequenzen nach sich. Aber genau das macht dich entweder stark – oder es sortiert dich aus. In meinem Fall hat es mich stark gemacht!

Was hat dich damals auf deine Unternehmerkarriere vorbereitet? Hattest du einen Mentor, hast du viel gelesen?

Vorbereitet hat mich das echte Leben. Entscheidungen treffen, scheitern, wieder aufstehen. Ich habe nie wirklich gelesen.

Nur eins habe ich richtig gelesen, ja – aber Bücher ersetzen keine Verantwortung. Einen Mentor hatte ich nicht, nur meinen letzten Vorgesetzten, der wie eine Leitfigur für mich war. Ich musste mir vieles selbst erarbeiten. Rückblickend war genau das mein größter Lehrer: Niemand rettet dich. Du musst liefern.

Was hättest du in der Rückschau gerne anders gemacht, was würdest du so wiederholen?

Ich hätte früher auf mein Bauchgefühl hören sollen. Einige Warnzeichen habe ich ignoriert – und teuer dafür bezahlt. Wiederholen würde ich meinen Mut, trotz Unsicherheit loszugehen. Ich war oft nicht bereit, nicht perfekt, nicht sicher. Aber ich bin gegangen. Und genau das hat am Ende den Unterschied gemacht. Ich sage immer zu meinen Mitmenschen, lieber unperfekt beginnen, als in Perfektion zu sterben.

Die Stimmung dem Unternehmertum gegenüber ist trüb. Wie bewertest du das?

Wir haben verlernt, Verantwortung zu feiern. Unternehmer gelten schnell als gierig oder rücksichtslos – dabei tragen sie Risiko, zahlen Steuern und schaffen Arbeitsplätze. Diese Stimmung ist bequem, aber gefährlich. Wenn niemand mehr bereit ist, Verantwortung zu übernehmen, verliert eine Gesellschaft ihre Zukunft. Daher wandern auch immer

mehr Unternehmer aus, da Deutschland nicht mehr attraktiv ist für Unternehmer.

Du bist in zwei Welten erfolgreich: Immobilien und Internet. Wenn du dich für eine Welt entscheiden müsstest, welche wäre es?

Das Internet. Immobilien sind Substanz, aber das Internet ist Freiheit. Ideen lassen sich dort schneller umsetzen, größer denken, weiter skalieren. Es ist roh, ehrlich und gnadenlos – genau mein Terrain. Zumal die Wege schneller sind und einfacher, da bei



»Auf die Fresse«

von **Tomislav Primorac**

224 Seiten

Erschienen: Februar 2026

Next Level Verlag

ISBN: 978-3-689-36141-9

einem Immobilienprozess, sehr viele Menschen integriert sind und das alles viel mühsamer macht.

Würdest du dir wünschen, dass dein Sohn in deine Fußstapfen tritt?

Nein. Ich wünsche mir, dass er seinen eigenen Weg geht – mit Rückgrat. Wenn er Unternehmer wird, soll es seine Entscheidung sein, nicht meine Erwartung. Mein Erfolg ist kein Maßstab für sein Leben. Ich hab es selbst nicht gemocht, die Erwartungen meiner Eltern erfüllen zu müssen. ♦

»Wenn man nichts geschenkt bekommt, lernt man schnell, Verantwortung zu übernehmen.«

– Tommy Primorac



Bilder: Charni photography; Cover: Next Level Verlag

André May ist SPIEGEL-Bestsellerautor, Keynote Speaker und Verkaufstrainer. Sein Buch »Durchbruch« ist im August 2024 erschienen.

VERKAUF DICH HOCH!

I am proud to be a salesman

EIN EXPERTENBEITRAG VON ANDRÉ MAY

In Amerika sagen Menschen diesen Satz mit Stolz. Verkäufer zu sein, ist dort kein notwendiges Übel, sondern ein Beruf, auf den man stolz ist. In Deutschland hingegen sehe ich in meinen Seminaren oft etwas anderes: Menschen, die sich eher als »Berater« verstehen. Die das Wort Verkäufer meiden, weil sie damit etwas Negatives verbinden. Manche schämen sich fast dafür, Verkäufer zu sein – als wäre das etwas Minderwertiges.

Verkaufen wird oft gleichgesetzt mit Aufdrängen, Manipulation oder Klinkenputzen. Doch richtig gutes Verkaufen hat mit all dem nichts zu tun.

Verkaufen bedeutet, Menschen für etwas zu begeistern

Es geht darum, Vertrauen und Beziehungen aufzubauen, zuzuhören, Lösungen zu schaffen und dabei selbst Haltung zu zeigen. Gute Verkäufer geben Orientierung. Sie helfen Menschen, den richtigen Weg zu gehen. Und wenn wir ehrlich sind: Jeder verkauft – jeden Tag. Alles im Leben ist Verkauf. Als Single willst du den passenden Partner kennenlernen. Als Arbeitnehmer kämpfst du um die nächste Gehaltserhöhung oder den nächsten Karriereschritt.

Ein guter Verkäufer schafft es, deine Gedanken zu verändern. Denn nichts auf dieser Welt bewegt sich, wenn er sich nicht bewegt. Du kannst das beste Produkt, die innovativste Dienstleistung oder die genialste Idee haben – ohne jemanden, der sie mit Leidenschaft verkauft, bleibt alles stehen.

Verkäufer zu sein, ist kein Job. Es ist eine Lebenseinstellung. Eine Reise, die nie aufhört. Ein Beruf, der fordert, aber auch unglaublich viel zurückgibt: Begegnungen mit spannenden Menschen, tägliche Abwechslung, persönliches Wachstum – und ja, auch die Chance, gutes Geld zu verdienen.

Ich bin stolz, Verkäufer zu sein. Und ich wünsche mir, dass wieder mehr Menschen

»Jeder verkauft – jeden Tag. Alles im Leben ist Verkauf.«

– André May

dieses Selbstverständnis leben – mit Haltung, Begeisterung und echtem Stolz.

Gibt es geborene Verkäufer? Nein.

Menschen bringen unterschiedliche Talente mit in den Verkauf. Das ist wahr. Jedoch wird niemand als Verkäufer geboren. Die Fähigkeiten, die es braucht, um Produkte, Dienstleistungen oder sich als Unternehmer einfach nur selbst zu verkaufen, muss man sich im Laufe seiner persönlichen und beruflichen Entwicklung erst Schritt für Schritt aneignen – und das ist ein Prozess.

Kann man verkaufen lernen?

Ja, verkaufen lässt sich lernen und trainieren. Verkaufen bedeutet, die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, dass ein Kunde dir folgt und bei dir kauft. Dass er sich für dein Produkt, deine Dienstleistung – oder für dich als Person – entscheidet.

Das System der Top-Verkäufer: vier Säulen
Überdurchschnittlicher Vertriebs-erfolg steht auf vier tragenden Säulen: Mindset, Strategie, Persönlichkeit und verkäuferische Fähigkeiten. Jede Säule ist wichtig – und die meisten scheitern nicht, weil sie gar nichts können, sondern weil eine Säule wackelt und alles andere mit runterzieht.

1. Mindset – Erfolg beginnt im Kopf

Bevor du etwas verkaufst, musst du dich zunächst selbst davon überzeugen. Du musst wissen, dass du ein gutes Produkt hast – oder einen starken Partner, für den du unterwegs bist. Auch wenn du dich als

Person selbst verkaufst, solltest du keine Zweifel an deinen Fähigkeiten haben.

2. Strategie – System statt Zufall

Ohne Frage: Motivation ist fürs Verkaufen essenziell. Jedoch ist pure Motivation ohne Struktur nur Aktionismus. Strategie bedeutet, zu wissen, welche Schritte Sinn machen – und wo du deine Energie besser nicht verschwendest. Wie kannst du deine Neukundenquote erhöhen, Bestandskunden besser ausschöpfen oder Schlummerkunden wieder aktivieren? Für alles brauchst du die richtige Vorgehensweise.

3. Persönlichkeit – Menschen kaufen von Menschen

Am Ende eines Verkaufsgesprächs entscheidet keine Produktbeschreibung, kein Datenblatt und keine PowerPoint-Folie. Entscheidend ist, ob der Kunde dir vertraut. Vertrauen entsteht, wenn du echt bist. Nicht durch eine einmalige Handlung, sondern durch viele kleine, ehrliche Gesten. Vertrauen entsteht, wenn du dich nicht verstellst, keine Maske trägst und als du selbst auftrittst.

4. Verkäuferische Fähigkeiten – Verkauf ist Handwerk

Deine Persönlichkeit kann dich weit bringen – doch ohne Technik kommst du nicht ins Ziel. Einwandbehandlung, Bedarfsermittlung, Nutzenargumentation, Preisgespräch und Abschlusstechniken – all das sind keine Schlagworte, sondern bewährte Werkzeuge. Richtig gute Verkäufer trainieren ihr Handwerk. Denn eines ist sicher: »Practice makes you perfect.« ♦

»Richtig gute
Verkäufer trainie-
ren ihr Handwerk.
Denn eines ist
sicher: »Practice
makes you perfect.«
– André May

»Verkauf dich hoch!«

von André May

208 Seiten

Erschienen: Februar 2026

Forward Verlag

ISBN: 978-3-987-55184-0



A portrait of Bastian Schweinsteiger, a middle-aged man with short, graying hair, smiling broadly and giving a thumbs-up. He is wearing a dark jacket over a gray zip-up sweater and a black scarf. The background is a blurred stadium setting with a goalpost visible.

VOM LAUSBUB ZUM LEADER:

Was **Bastian Schweinsteiger**
auszeichnet und was man daraus
ableiten kann

EIN GASTBEITRAG VON MICHAEL JAGERSBACHER

Wer Bastian Schweinsteiger nur über Titel, Finalspiele und den WM-Sommer 2014 definiert, kratzt lediglich an der Oberfläche seines Erfolgs. Er ist ein Sportler, der es geschafft hat, auch nach seiner aktiven Sportlerkarriere hinaus für die Öffentlichkeit interessant zu bleiben und das ohne Skandale oder Querelen. Was zeichnete den ehemaligen Sportler Schweinsteiger – über 500 Spiele für den FC Bayern München und über zwölf Jahre wichtiger Teil des Deutschen Nationalteams – aus und was macht ihn heute noch so interessant, dass wir in seiner Funktion als Sportschau-Experte an seinen Lippen und Analysen hängen?

Mit dem Sport aufgewachsen

Bastian Schweinsteiger ist Sohn eines Sportgeschäft-Unternehmers, der selbst bereits die Fußballschuhe in Österreich schnüren durfte. Fußball spielte in der Familie Schweinsteiger eine bedeutende Rolle, denn auch sein älterer Bruder Tobias spielte in der 2. Deutschen Fußballliga. Bastian war aber nicht nur ein talentierter Kicker, sondern auch ein begnadeter Skifahrer. Die Wahl des Sports fiel dann aber doch auf den Fußball, nachdem er bereits im zarten Alter von drei Jahren beim FC Oberaudorf die ersten Schritte auf dem Rasen absolvieren durfte. Der TSV 1860 Rosenheim war die letzte Station, bevor er 1998 in die Jugendabteilung des 1. FC Bayern wechselte, für die er später noch Fußballgeschichte schreiben sollte. Weitere vier Jahre sollte es dauern, bis er dann 2002 zu seinen ersten Kampfmannschaftseinsätzen kam. Doch danach setzte er sich zügig gegen die anderen Profis durch.

Erfolgslauf mit München

Schweinsteiger übernahm beim FC Bayern schon früh Verantwortung: Im April 2008 trug er im Heimspiel gegen Stuttgart erstmals kurzzeitig die Kapitänsbinde, ein erstes Signal für seine tragende Rolle im Team. In der Saison 2009/10 stellte ihn Louis van Gaal dauerhaft ins zentrale defensive Mittelfeld. Das war auch der Wechsel vom Flügel zum Taktgeber, der seine Karriere in München prägte.

Ab 2010/11 wurde er immer stärker zum Spielgestalter, erzielte wichtige Tore und verlängerte 2010 seinen Vertrag bis 2016, kurz darauf wurde er Vizekapitän hinter Philipp Lahm. Trotz Rückschlägen durch mehrere Verletzungen blieb er in den entscheidenden Momenten präsent: etwa 2012, als er im Halbfinal-Elfmeterschießen gegen Real Madrid den entscheidenden Treffer erzielte, auch wenn er im Finale später selbst scheiterte. 2013 folgte der

sportliche Höhepunkt: Meisterschaft, Champions-League-Sieg in Wembley und das historische Triple, das ihn endgültig zum Gesicht einer Ära machte. Zum Abschied setzte er noch ein symbolisches Ausrufezeichen: Am 23. Mai 2015 absolvierte er sein 500. und letztes Pflichtspiel für Bayern, erzielte dabei ein Tor und wurde Jahre später in der Allianz Arena nochmals offiziell verabschiedet. Ein besseres Ende kann man sich fast nicht wünschen.

Neustart gegen Karriereende: Von Manchester nach Chicago

Nach seinem Bayern-Abschied wechselte Schweinsteiger im Juli 2015 zu Manchester United, auch, weil er vor dem Karriereende noch einmal bewusst »etwas Neues« ausprobieren wollte, inklusive Wiedersehen mit Louis van Gaal. In England setzte er zunächst ein sportliches Ausrufezeichen und erzielte im November 2015 gegen Leicester City sein erstes Premier-League-Tor.

Unter dem darauffolgenden Trainer – José Mourinho – geriet er dann 2016/17 jedoch ins Abseits, wurde zeitweise sogar zur Reservemannschaft versetzt und kam insgesamt nur noch sporadisch zu Einsätzen. Im Frühjahr 2017 folgte der Neustart in den USA bei Chicago Fire, wo er als Führungsspieler sofort Wirkung zeigte und dem Klub sportlich deutlich Stabilität gab. In der MLS wurde er später sogar überwiegend als Innenverteidiger eingesetzt, verlängerte

Der Autor



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

bis 2019 und beendete nach dieser Phase seine aktive Karriere.

Nationalteam

Schweinsteiger durchlief beim DFB alle Stufen von der U18 bis zur U21 und war schon früh ein Spieler, der nicht nur mitlief, sondern Spiele prägte, etwa mit seinem Siegtreffer im U21-Debüt 2004. In der A-Mannschaft wurde er zur Konstante einer ganzen Generation und nahm an drei Weltmeisterschaften sowie vier Europameisterschaften teil, was seine außergewöhnliche Karriere auf Topniveau untermauert. Sein erster großer Moment kam 2006, als er im Spiel um Platz drei gegen Portugal zwei Tore ▶

»Mit dem Gewinn des Weltmeistertitels 2014 ist uns historisch und auch emotional etwas gelungen, was sich in meiner Karriere nicht mehr wiederholen lässt.«

– Bastian Schweinsteiger



Verabschiedung von Bastian Schweinsteiger an seinem 121. Länderspiel, 2016.

Bastian Schweinsteiger bei der FIFA World Cup™ Trophy Tour by COCA-COLA in Berlin, 2022.



erzielte und die Partie praktisch entschied. 2010 war er bei der WM als Führungsspieler entscheidend beteiligt, lieferte im Viertelfinale gegen Argentinien zwei Assists.

Der Höhepunkt folgte 2014 im WM-Finale, als er 120 Minuten durchspielte und nachhaltig zum Weltmeistertitel beitrug. Nach Lahms Rücktritt übernahm er die Kapitänrolle, bevor er 2016 seine DFB-Karriere beendete und selbst als Einwechselspieler noch sehr wertvoll für die Mannschaft und das Teamgefüge war.

Nach dem Fußball

Seit 2019 ist Schweinsteiger Markenbotschafter eines Uhrenherstellers und geriet damit 2021 kurz in die Kritik, als er während der EM in seiner Rolle als ARD-Experte per Tweet Werbung machte, was die ARD wegen ihrer Regeln gegen nicht gekennzeichnete Produktplatzierung ausdrücklich rügte und der Beitrag anschließend gelöscht wurde. Parallel baute er seine zweite Karriere konsequent aus: Kurz nach dem Karriereende 2019 holte ihn die ARD als festen Live-Experten bis zur WM 2022, seinen ersten großen TV-Auftritt hatte er beim DFB-Pokalfinale 2020. Bei der EM 2021 stand er als Analyst unter anderem im Duo mit Jessy Wellmer im Fokus und positionierte sich damit sichtbar als Stimme der neuen Experten-Generation. Erst kürzlich hat er seinen TV-Vertrag bis 2028 verlängert. Zusätzlich wurde seine Geschichte auch medial weiter ausgeschlachtet, etwa durch die Amazon-Dokumentation

»Schw31ns7eiger: Memories« aus dem Jahr 2020, deren Titel auf seine Rückennummern anspielt.

Learnings

Bastian Schweinsteiger steht für eine seltene Entwicklung: vom impulsiven Talent zum Weltklasse-Leader mit klarem Kopf. Er wurde nicht nur besser, er wurde anders. Vom Flügelspieler wandelte er sich zum zentralen Taktgeber und funktionierte später sogar in neuen Rollen. Die Lektion dahinter ist simpel und hart: Wer sich anpasst und dazulernt, bleibt wirkungsvoll und relevant, auch wenn sich Anforderungen ändern. Über die sportliche Leistung hinaus fällt noch etwas auf, das viele unterschätzen: sein Umgang mit der Öffentlichkeit. Schweinsteiger war nie der Typ, der permanent Aufmerksamkeit braucht, um relevant zu sein. Er setzte Grenzen, hielt Privates weitgehend privat und wirkte auch in Übergängen kontrolliert statt dramatisch. Das ist eine Form von Reife, die Karrieren verlängert, weil sie den Kopf freihält und Beziehungen schützt.

Titel wie das Triple 2013 oder der WM-Sieg 2014 sind am Ende auch Resultat von Disziplin und Standards, die niemand feiert. Training, Teamdienlichkeit, mentale Härte, das sind die unsichtbaren Hebel. Und nach der Karriere zeigt sich derselbe Kern erneut: Als Experte bleibt er relevant, weil er Erfahrung in klare Einordnung übersetzen kann. Wer nicht nur leistet, sondern versteht und erklären kann, bleibt langfristig wirksam. ♦



Bild: Johanna Einhorn

Johanna Einhorn: »Schon als Kind hatte ich das Gefühl, dass ich vor die Kamera gehöre«

Johanna Einhorn teilt ihre Outfits und Make-up-Verwandlungen regelmäßig mit ihren rund 240.000 Instagram- und zwei Millionen TikTok-Followern, wobei sie vor allem Spaß beim Ausprobieren der neuesten Trends hat: »Ich wollte nie einen Alltag, in dem jeder Tag gleich aussieht.« Dass so ein Alltag aber auch eine Menge Arbeit bedeutet, damit habe sie anfangs nicht gerechnet: »Gerade Themen wie Selbstständigkeit und Steuern hätte ich mir wirklich in der Schule gewünscht – das hätte vieles leichter gemacht.« Und auch kritische Kommentare machen den Job nicht einfacher, sie habe aber mit der Zeit gelernt damit umzugehen: »Hate lasse ich nicht mehr so nah an mich ran. Ich weiß, wer ich bin, und ich habe Menschen um mich, die mich wirklich kennen. Das gibt mir Sicherheit und Ruhe.«

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



»Was sollte ich denn machen?
Mich darauf ausruhen, zurücklehnen?«
– Bastian Schweinsteiger

Q Wenn KI entscheidet, wer sichtbar bleibt

Jonas Frewert über das Internet der Zukunft

Google, die meistgenutzte Suchmaschine der Welt, ist mittlerweile 27 Jahre alt. Vieles hat sich seit ihren Anfängen verändert – andere Plattformen zogen nach und auch KI kam ins Spiel. Was müssen Unternehmen also heutzutage beachten, um zwischen Tausenden Links nicht übersehen zu werden? Zuerst müsse man sich breit genug aufstellen, meint Jonas Frewert, Gründer und Geschäftsführer von [geoagentur.de](#)® und Frewert Media: »Nutzer gehen für Wohn-Ideen auf Pinterest, suchen auf YouTube nach Video-Lösungen für handwerkliche Probleme oder nutzen KI-Suchmaschinen wie Gemini oder ChatGPT für schnelle Fakten.« Die Folge: Wer sich nur auf Google fixiere, gehe unter. Man müsse »überall dort stattfinden, wo die Zielgruppe gerade nach Antworten sucht«, sagt der Experte.

Doch nicht nur in der digitalen, sondern auch in der analogen Welt müssen Veränderungen stattfinden, vor allem in den SEO-, PR- und Content-Marketing-Teams. Eine getrennte Arbeitsweise sei inzwischen überholt – nur in Zusammenarbeit könne eine PR-Strategie entwickelt werden, die sich im KI-gesteuerten Internet behaupten kann: »Es geht künftig darum, Inhalte so bereitzustellen, dass sie sowohl für Menschen attraktiv als auch für Maschinen eindeutig lesbar und als Faktenquelle identifizierbar sind.«

SEO war gestern

SEO allein reicht aber heutzutage nicht mehr aus: Neben der Suchmaschinenoptimierung müssen auch die KI-Systeme ausreichend angesprochen werden. Das können vor allem kleine und mittelständische Unternehmen, die sich auf Nischenwissen spezialisiert haben, für sich nutzen, meint der Experte. KI-Systeme sind dabei uns Menschen nicht unähnlich: Sie wollen spezifische Informationen – und das schnell und ohne viel unnütze Fakten drumherum. »Wenn ein lokaler Spezialist sein Expertenwissen technisch sauber bereitstellt, wird er für die KI zur wertvolleren Quelle als ein großes Portal, das wie ein Bauchladen alle Themen kreuz und quer behandelt«, fasst Frewert zusammen. So tauchen kleinere Unternehmen eher in den KI-Zusammenfassungen auf als große.

Dadurch entwickle sich jedoch ein ganz neues Problem: »Während wir früher auf der ersten Suchergebnisseite zehn organische Treffer und damit zehn potenzielle Gewinner hatten, bewegt sich der Markt im GEO-Zeitalter hin zu einem ›Winner-takes-it-all‹-Prinzip mit oft nur einer einzigen, synthetisierten Antwort.« Für die KI »langweilige« Daten werden aussortiert. Wer hier nicht mit einzigartigen Perspektiven glänzt, wird ganz schnell unsichtbar, und auch neue Unternehmen, die sich noch keine große digitale Autorität aufgebaut haben, hätten es laut Frewert schwer.

Bye bye, Websites

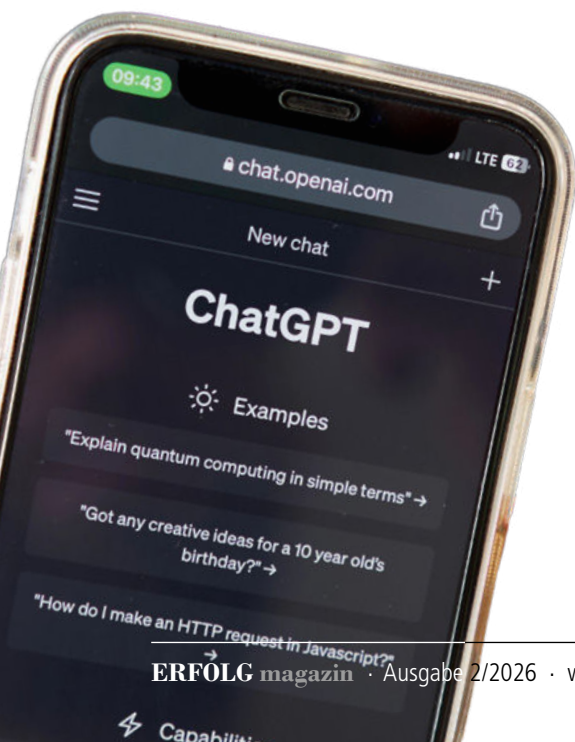
Aber ob deren Websites in Zukunft überhaupt noch aufgerufen werden, ist eine andere Frage. Welcher Nutzer möchte sich noch durch zehn Links klicken, wenn er einfach auf ChatGPT und Co. vertrauen kann? Frewerts Schlussfolgerung: »Die Website wandelt sich vom primären Schaukasten, das besucht wird, zu einem reinen Datenlieferanten im Hintergrund, der die Antworten für die KI-Interfaces speist.« Schließlich würde die KI in näherer Zukunft schon alles über ihren Nutzer wissen und könne die perfekte und personalisierte Empfehlung für die gesuchten Produkte geben. In spätestens fünf Jahren wären Websites damit überholt und nur noch für die Kontaktaufnahme oder den finalen Kauf brauchbar, meint der Experte. ♦ **LT (L)**

»Die Website wandelt sich vom primären Schaukasten, das besucht wird, zu einem reinen Datenlieferanten im Hintergrund, der die Antworten für die KI-Interfaces speist.«

- Jonas Frewert



Jonas Frewert ist Gründer von [geoagentur.de](#)® und der Frewert Media GmbH. Dort hilft er Unternehmen, ihre Website mithilfe von passenden SEO- und GEO-Strategien bei Suchmaschinen sichtbar zu machen.





HEAD IN MY HANDS

AUSZUG AUS DEM BUCH »BEFORE I MET SUPERGIRL« VON REA GARVEY

Wenn man eine Band gründet, entsteht eine ganz eigene Synergie zwischen den Musikern – ein Zusammenspiel, das nur genau diese Gruppe von Menschen erschaffen kann. Es ist, als würden mehrere Menschen zu einer einzigen Einheit aus Klang und Musik verschmelzen. Das Ergebnis kann etwas sein, auf das die Welt insgeheim gewartet hat (was meist Erfolg bedeutet) – oder etwas, von dem es in der Welt bereits mehr als genug gibt (was es den Musikerinnen schwer macht, die Miete zu zahlen). Man muss etwas Einzigartiges haben: Niemand stellt sich kilometerweit an, friert im Regen oder schwitzt in der prallen Sonne an der Sicherheitskontrolle eines Konzerts, nur um eine Band oder einen Sänger zu hören, den er »ganz gut« findet. Fans tun das nur für Bands, die sie lieben. Sie brauchen diese Magie – dieses Funken, diese manchmal unerklärliche Mischung aus Charisma und Kreativität.

Ich verließ die Reckless Pedestrians, weil ich nicht daran glaubte, dass wir dieses gewisse Etwas hatten. Wir waren einfach eine Gruppe guter Freunde auf einem Abenteuertrip. Mir wurde klar, dass ich – wenn ich dieses Leben als Musiker wirklich wollte – härter und härter und noch härter arbeiten musste, um mein Potenzial zu erreichen. Und dann musste ich herausfinden, ob mein Bestes überhaupt gut genug war.

Eigentlich ist die Vorstellung verrückt, dass jemand anderes entscheidet, ob man Musiker werden kann oder nicht. Aber in meinen jungen Jahren dachten junge Musiker wie ich genau so – dass die Chefs der großen Plattenfirmen und die Promoter den schwer erreichbaren Schlüssel zum Erfolg in ihren Händen hielten. Während Oasis, Radiohead, Blur und die rebellische Jugend Englands dem Establishment den Mittelfinger zeigte und »Scheiß auf euch« rief, zahlte ich brav Mittagessen für jeden, der behauptete, irgendwie Teil der Musikindustrie zu sein – in der Hoffnung auf eine Gelegenheit, meinem Traum so wenigstens ein klitzekleines Bisschen näher zu rücken. Ich hätte zu gern diese unerschütterliche Haltung der britischen Bands gehabt, aber ich war anders erzogen. Ich war von Natur aus bescheiden und insgeheim etwas unsicher. Deshalb



»Ich war von Natur aus bescheiden und insgeheim etwas unsicher. Deshalb verließ ich mich weniger auf mein Talent als auf meine harte Arbeit.«

– REA GARVEY

verließ ich mich weniger auf mein Talent als auf meine harte Arbeit.

Ich hielt mich nie für ein musikalisches Wunderkind, und auch sonst hat mir niemand eingeredet, mehr Talent zu besitzen als andere. Aber meine Eltern haben mir Mut gemacht, daran zu glauben, dass ich gut genug bin, um zu werden, was ich werden will. Sie haben mich weder in die Musik gedrängt noch mich davon abgehalten – sie ließen mir den Raum, meinen eigenen Weg zu gehen.

Für meine Eltern galt: Wer etwas beginnt, soll es auch beenden – und eigene Entscheidungen treffen. Sie gaben Rat und Unterstützung, mischten sich aber nie unnötig ein. Als ich die Uni verließ, drückte mir meine Mutter die Zügel in die Hand und sagte: »Wenn ich etwas nicht unbedingt wissen muss, dann erzähl es mir bitte nicht.« Mindestens einmal pro Woche sprach ich mit meinen Eltern. Ihr Rat gab mir die Sicherheit, mich in unbekannte Gewässer zu wagen.

Ich hatte damals viele kurze Beziehungen. Irgendwann meldete sich immer mein Ego: Passt dieses Wir zu meinem Ich? Klingt egoistisch – und war es wohl auch. Also Entschuldigung an alle Betroffenen. Aber wenn ich mich eingeengt fühlte, hielt ich es nicht aus. Am Ende habe ich begriffen: Die Entfaltung des

eigenen Potenzials ist immer auch ein egoistischer Akt. Teilbar nur mit denen, die dich hundert Prozent lieben oder selbst denselben Drang fühlten.

Ich hatte eine Zeit lang einen Manager. Wir teilten uns eine Wohnung, aber bald schon merkte ich, dass unsere Stärken eher im Pläneschmieden als im Umsetzen lagen. In Dublin wurden Bands damals im Akkord unter Vertrag genommen – und ich wollte mein Stück vom Kuchen. Also unterschrieb ich bei einem kleinen Label, das junge irische Musiker »förderte«. Sie gaben mir ein bisschen Geld für Aufnahmen, hielten mir die Hand im Studio – und warteten nur darauf, dass ein größerer Fisch vorbeischwamm. Dann ließen sie einen ziehen, natürlich gegen eine hübsche Ablösesumme, die höher war als ihr ursprünglicher Vorschuss. Ein Geschäft mit Talent – und die Musiker waren die Währung. Ich bin dankbar für all diese Menschen, die damals am Rand der Dubliner Musikszene gearbeitet haben. Denn als Einzelgänger war ich auf diese meist wohlwollenden Hirten angewiesen, die verirrte Schafe wie mich einsammelten.

Ich machte mich auf die Suche nach Musikern, die meine Vision für die Songs teilten und sie mit mir zum Leben erwecken wollten. Ich rief Dave an – Schlagzeuger Nummer 5 der Reckless Pedestrians –, weil ich wusste, dass er über ein ▶

starkes Netzwerk verfügte. Er kannte Musiker, die jederzeit für eine Session bereitstanden und einfach losspielen konnten. Ich habe Musiker immer bewundert, die sich die Zeit nahmen, ihr Instrument wirklich zu beherrschen. Als ich Dave erzählte, dass ich einen kleinen Plattenvertrag hatte und ein paar vom Label auswählte Songs aufnehmen wollte, grinste er nur und meinte, er kenne ein paar

»Cats«-Leute, die das Ganze richtig »banging« klingen lassen würden. Also trafen wir uns in einem kleinen Studio im Herzen von Dublin, voller Erwartung, etwas Großes auf die Beine zu stellen. Die Band stand: ein Bassist aus Cork, den ich während einer Tour in Deutschland kennengelernt hatte – ein quirlicher Kerl und »First-Call«-Bassist, also derjenige, den man als Ersten anrief, wenn man wirklich Qualität

brauchte. Dazu kamen ein Trompeter, ein Gitarrist aus Daves Tagen am College of Music in Dublin – und ich selbst.

Wir hatten uns in den Bow Lane Studios eingemietet, die versteckt in einer schmalen Gasse unweit der Spitze der Grafton Street lagen, hinter dem Stephen's Green Shopping Centre. (In der Grafton Street hatte ich Jahre zuvor als Straßenmusiker angefangen.) Es fiel mir schwer, das Kommando im Studio zu übernehmen. Denn ehrlich gesagt hatte ich keine Ahnung, was wir da taten – aber ich durfte meine Karten nicht offen auf den Tisch legen. Alle Jungs im Raum waren bessere Musiker als ich und hatten viel mehr Studioerfahrung. Aber ich hatte etwas, das sie nicht hatten – ein Label, das an mich glaubte, ein Budget für drei Tage Aufnahmen und Songs, die ich geschrieben hatte. Das bestärkte mich. Diese Jungs waren hired guns – und wenn mich meine Jahre Cowboyfilm schauen eines gelehrt hatten, dann, dass angeheuerte Revolvermänner nur einen starken Anführer respektieren. Ich musste etwas tun.

Alle Anwesenden hörten sich gerade die erste Aufnahme an, als ich etwas schroff die Kontrolle über die Session übernahm. Hugh, der Studiotekniker, dem ich zum allerersten Mal begegnete, als wir beide gleichzeitig zur Tür hereinkamen, machte eine Bemerkung zu einer Gitarrenpassage, die wir gerade ausprobiert hatten.

Das war der Moment, zwar nicht ideal, aber hilfreich: »Du bist der Tonmeister, und ich bin der Produzent. Okay?«, sagte ich etwas zu schroff.

Alle warteten auf Hughs Reaktion. Aber er nickte nur – wofür ich ihm allen Respekt zolle – und machte weiter, ohne mir das Gefühl zu geben, ich müsse diese kleine Spitze irgendwie glätten. Er hatte die Erfahrung und wusste: Jemand muss führen, damit andere folgen können.

»Also – lass uns erst Drums und Bass festzurren und uns später um die Linie

»Wenn du willst, dass Menschen sich anstrengen und dir ihr Bestes geben, musst du ehrlich mit ihnen sein.«

– REA GARVEY

»Am Ende habe ich begriffen: Die Entfaltung des eigenen Potenzials ist immer auch ein egoistischer Akt. Teilbar nur mit denen, die dich hundert Prozent lieben oder selbst denselben Drang fühlten.«

– REA GARVEY



Rea Garvey mit seiner Frau Josephine Garvey bei einem Event zur fünften Staffel von »Stranger Things«, 2025.

Rea Garvey bei einem Konzert der Band »Reamonn«, 2000.



kümmern«, fuhr ich fort. »Dave – du bist dran.« Ich hörte meine Worte und erkannte mich selbst kaum wieder! Früher hätte ich eine lange Diskussion erwartet, aber nun war ich nicht mehr Teil einer Band, diesmal war ich Solokünstler und musste mich nicht absprechen. Ich musste nur Entscheidungen treffen und diese überzeugend rüberbringen. Das war alles. Dave nickte und verließ den Regieraum. Er setzte sich an sein Schlagzeug. Die anderen folgten ihm und begannen, gemeinsam an einem Sound zu arbeiten – an meiner ersten richtigen Studioaufnahme.

Ich sah Hugh an und erkannte, dass es jetzt wichtig war, einzulenken und eine kalte Schulter in etwas zu verwandeln, auf das ich mich stützen konnte. Ich wusste, ich brauchte seine Erfahrung, um das Maximum aus meiner Zeit im Studio herauszuholen. »Du weißt, was

das gerade war, oder?« Ich wollte mich noch einmal rückversichern.

»Ja, alles gut ...« Er war ruhig und vielleicht nicht ganz überzeugt davon, was er sagte.

»Das ist meine erste Produktion als Solosänger«, vertraute ich ihm an. »Ich bin darauf angewiesen, dass du mir hilfst, diese Jungs zu führen, damit wir hier mit einem Knaller rausgehen können. Ich bin wie ein Reh im Scheinwerferlicht, Hugh, und ich brauche dich, damit das hier läuft. Kriege ich dein Amen?«

Wenn du willst, dass Menschen sich anstrengen und dir ihr Bestes geben, musst du ehrlich mit ihnen sein. Du musst ihnen deine verwundbare Stelle zeigen, damit sie entscheiden können, ob sie dir helfen oder dich verletzen wollen. Hugh begriff das sofort. »Amen«, sagte er. Er war auf meiner Seite – das Spiel konnte beginnen. ♦

»Before I met Supergirl«
von **Rea Garvey**
336 Seiten
Erschienen: Oktober 2025
Allegria
ISBN: 978-3-793-40099-8



ERFOLG
DAS LESEN ERFOLGREICHE **magazin**



Bild: Johannes Kraftforst

Jule Klein:

»Mein Ziel ist nie Perfektion, sondern Weiterentwicklung«

Julia Klein, auf Social Media besser bekannt als Jule Klein, zeigt ihren rund 850.000 Instagram- und 150.000 TikTok-Followern regelmäßig, wie einfach gesunde Ernährung sein kann – und das am eigenen Beispiel: Ihre eigene Rheuma-Diagnose brachte sie vor über zehn Jahren dazu, selbst auf die Suche nach antientzündlichen Lebensmitteln gehen. Das Wissen und die Rezepte, die dadurch entstanden, gibt sie mittlerweile nicht nur auf Social Media, sondern auch in Online-Kursen und ihrem Buch »Neustart Ernährung« weiter. Dabei wolle sie jedoch keine strikte Ernährungsregeln weitergeben, sondern viel mehr »Impulse«: »Ich sehe meine Rolle nicht darin, zu belehren, sondern zu inspirieren – mit fundiertem Wissen, aber immer mit Herz.« Gleichzeitig dürfe man aber auch nicht vergessen, sich selbst zu schützen. Gerade in diesem Beruf sei es wichtig, sich Grenzen zu setzen und nicht zu viel Privates zu teilen.

Das komplette Interview
finden Sie auf
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.



Vom Experiment zum Wettbewerbsvorteil

Christof Schmid erklärt, warum Künstliche Intelligenz im Mittelstand vor allem eine Frage von Führung und Strategie ist

Künstliche Intelligenz ist im Mittelstand kein Zukunftsthema mehr, sondern zunehmend Teil des operativen Alltags. Was lange als Spielwiese für Konzerne galt, entwickelt sich für kleine und mittlere Unternehmen zu einem entscheidenden Hebel, um Effizienz zu steigern, Fachkräftemangel abzufedern und die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Zugleich zeigt sich: Der

erfolgreiche Einsatz von KI ist weniger eine technologische als eine strategische und kulturelle Herausforderung.

Für Christof Schmid, Gründer der KI-Beratung »HI Story Consulting« und Leiter der »CommTech Academy«, stellt sich im Jahr 2026 kaum noch die Frage, in welchen Unternehmensbereichen KI sinnvoll ist. »Die technischen Möglichkeiten und Schnittstellen haben sich so exponentiell entwickelt, dass es mittlerweile fast keinen Bereich mehr gibt, in dem KI keinen Mehrwert bietet«, erklärt er. Besonders etabliert sei der Einsatz bereits in Bereichen wie Marketing, Unternehmenskommunikation und Vertrieb. Gleichzeitig würden viele Unternehmen das Potenzial in Kundenservice, Projektmanagement oder Buchhaltung unterschätzen. »Im Kundenservice, wie z.B. einer Hotelrezeption, können KI-gestützte Sprachbots bis zu 70 Prozent der Telefonanfragen automatisiert beantworten – rund um die Uhr und ohne Wartezeit und mittlerweile auf höchstem Sprachniveau.«

KI sinnvoll einführen
Viele mittelständische Unternehmen haben sich in den

Christof Schmid ist Gründer der Hamburger KI-Beratung »HI Story Consulting« und Leiter der »CommTech Academy«. Er begleitet mittelständische Unternehmen bei deren individuellen KI-Transformation und ist Host des Podcasts StoryUp.AI, in dem sich alles um KI im Unternehmen dreht.

vergangenen Jahren vor allem im Experimentiermodus befunden. Getrieben von der Angst, etwas zu verpassen, seien immer neue Tools getestet worden – oft ohne klares Zielbild. Für eine nachhaltige Nutzung brauche es jedoch einen strategischen Perspektivwechsel, so der Experte. Neugier müsse mit strategischem Denken verbunden werden, um den sogenannten »Red Queen Effekt« zu vermeiden: hohe Aktivität bei gleichzeitig geringem Fortschritt und fehlender Wirkung.

Typische Hürden ähneln anderen Transformationsprozessen. Entscheidend sei die richtige Priorisierung von Workflows sowie die konsequente Messung von Effizienzgewinnen. Ohne klare Kennzahlen zur Einsparung von Zeit, Kosten und Ressourcen mit einem klaren Blick auf den ROI, seien Fehlinvestitionen vorprogrammiert, erklärt Schmid. Für die Umsetzung ist deshalb ein objektiver Blick von außen essenziell: »Unser Gehirn ist nun mal nicht für Veränderung gemacht und braucht individuelle Impulse zur Weiterentwicklung des Unternehmens. Deshalb sollte als erster Schritt

»Je digitaler die Welt, desto wichtiger der Faktor Mensch.«

– Christof Schmid

immer eine individuelle Potenzialanalyse erstellt werden, die genau zeigt, wo sich der Einsatz von KI im jeweiligen Unternehmen konkret lohnt.«

Langfristig stabil lässt sich KI nur auf Basis einer klaren Digitalstrategie einsetzen. Strukturierte Daten, sichere Schnittstellen und Skalierbarkeit sind dabei ebenso wichtig wie eine transparente Kommunikation gegenüber den Mitarbeitenden. Der »EU AI Act« gebe hierfür einen verbindlichen Rahmen. Schmid hat keinen Zweifel: »Wer jetzt beginnt, diese umzusetzen, sichert sich regulatorisch und operativ ab und verhindert den KI-Wildwuchs.«

Der Mensch bleibt der Schlüssel
Trotz aller Technologie bleibt der Mensch der zentrale Erfolgsfaktor: »Aktuelle Studien zeigen, dass 70 Prozent der KI-Projekte nicht aufgrund der technischen, sondern der menschlichen Faktoren scheitern. Das deckt sich mit meinen Erfahrungen«, sagt Schmid. Fähigkeiten wie Offenheit, Lernbereitschaft und Kommunikationsstärke gewinnen deshalb weiter an Bedeutung. »Je digitaler die Welt, desto wichtiger der Faktor Mensch.« ♦ **LC (L)**

Bild: Felix Matthies





Denken und handeln wie ein Profiler

EIN GASTBEITRAG VON CHIARA HARTMANN

Erfolgreiche Menschen wissen: Die wahren Chancen liegen oft unter der Oberfläche. Wie ein Kriminalist, der feinste Details analysiert, können Sie unsichtbare Dynamiken wahrnehmen und für sich nutzen – in Gesprächen, bei Entscheidungen und in jeder strategischen Interaktion. Erfolg bedeutet, die richtigen Fragen zu stellen und das Verborgene sichtbar zu machen. Es geht nicht nur darum, Ziele zu erreichen – sondern die unsichtbaren Pfade zu entschlüsseln, die zum Erfolg führen.

Denken und handeln wie ein Profiler
Erfolg folgt selten offensichtlichen Wegen. Wer das psychologische Spielfeld versteht und tieferliegende Beweggründe erkennt, besitzt einen entscheidenden Vorsprung. Ein scharfes Auge für feine psychologische Nuancen und das Gespür für verborgene Motive lassen Sie Klarheit erkennen, wo andere nur Rätsel sehen. Dieser Perspektivwechsel verleiht Ihnen ein strategisches Ass, das Sie gezielt einsetzen können – sei es im Ausbau Ihrer Vision, in wichtigen Verhandlungen oder im Aufbau dauerhafter Beziehungen. Denn je

mehr Sie zu sehen glauben, desto einfacher ist es Menschen zu täuschen.

Erfolgstipp: Machen Sie sich zur Gewohnheit, nach Gesprächen eine kurze Reflexion durchzuführen: Welche versteckten Motive könnten hinter den Aussagen Ihres Gegenübers stecken? Notieren Sie sich Beobachtungen und erkennen Sie im Laufe der Zeit wiederkehrende Muster. Dieses Übungsmaterial für Ihre eigenen Profiling-Fähigkeiten kann Ihnen in zukünftigen Verhandlungen und Gesprächen entscheidende Hinweise geben.

Signale deuten, bevor sie ausgesprochen sind. Menschen senden ständig Signale – ein kurzer Blick, ein kaum merkliches Zögern oder ein veränderter Tonfall offenbaren oft mehr als Worte. Die Kunst liegt darin, die nächsten Schritte des vermeintlichen Widersachers vorauszuahnen, diese subtilen Hinweise wahrzunehmen und in wertvolle Informationen oder Gegenstrategien umzuwandeln. Die feinsten Nuancen bieten Einblicke, die für den Erfolg essenziell sind.

Erfolgstipp: Nehmen Sie sich Zeit, um aktiv zuzuhören. Lassen Sie in Gesprächen kleine Pausen zu, damit Ihr Gegenüber Raum hat, sich wirklich zu öffnen. Achten Sie auf alle Sinneseindrücke: Stimmen Schwankungen, Mimik und Gestik mit der Aussage überein? Diese unauffälligen Beobachtungen lassen Sie oft Widersprüche erkennen, bevor andere überhaupt einen Verdacht schöpfen.

Überraschen, statt überrascht zu lassen
Erfahrene Menschenkennner wissen: Erfolg zu haben, bedeutet Voraussicht, hinter jeder Handlung steht ein Motiv. Erfolgreiche Persönlichkeiten verstehen die Bedeutung von Tiefenanalyse – sie hinterfragen, statt hinzunehmen. Was treibt Menschen wirklich an? Welche verborgenen Impulse lenken Entscheidungen? Diese Fragen heben Sie von der Masse ab und führen zu Einsichten, die Ihnen dauerhaft dienen.

Erfolgstipp: Setzen Sie die 5-Why-Methode gezielt ein, um verborgene Motive freizulegen. Wenn Sie das »Warum« mehrfach hinterfragen, gelangen Sie zu Kernintentionen und entlarven Widersprüche, die im Verborgenen schlummern. Dies ist besonders wertvoll bei strategischen Entscheidungen, da Sie die Positionen anderer besser einschätzen können und vorbereitet sind, selbst überraschende Wendungen vorauszuahnen.

Potenziale erkennen, wo andere nur Routinen sehen

Erfolgreiche Menschen entdecken Fähigkeiten, die andere übersehen. Ein guter Beobachter erkennt das Potenzial, das sich im gewohnten Umfeld oft versteckt. Indem Sie Menschen aus ihrer Komfortzone herausführen, schaffen Sie Raum für neue Stärken und kreative Ansätze. Ein Team wird dynamischer, wenn Mitglieder sich in neuen Rollen bewähren dürfen.

Erfolgstipp: Gestalten Sie regelmäßig Aufgaben neu oder lassen Sie Ihre Kollegen in neuen Bereichen aktiv werden. Bitten Sie sie, innovative Ansätze für Projekte zu entwickeln oder Aufgaben zu übernehmen, die von der Norm abweichen. Durch diese Methode erkennen Sie nicht nur die oft verborgenen Stärken, sondern auch mögliche

Schwachpunkte. Außerdem gewinnen Sie Einblicke in die Fähigkeit Ihres Umfelds, flexibel auf Veränderungen zu reagieren.

Die Spiegeltechnik: Tiefere Verbindungen schaffen

Die Spiegeltechnik bietet Ihnen Zugang zu einer tieferen Ebene der Kommunikation. Passen Sie Ihre Wortwahl und den Sprachrhythmus behutsam an Ihr Gegenüber an, ohne nachzuahmen. Diese subtile Technik erzeugt unbewusste Vertrautheit und öffnet Ihnen Türen zu Informationen und Emotionen, die sonst unerreichbar wären. So gewinnen Sie wertvolle Einblicke, die Sie gezielt für Ihre Entscheidungen nutzen können.

Erfolgstipp: Versuchen Sie im nächsten Gespräch, die Spiegeltechnik subtil anzuwenden. Wenn Ihr Gegenüber schnell spricht, beschleunigen Sie Ihr eigenes Tempo leicht. Hält Ihr Gesprächspartner längere Pausen, passen Sie Ihre eigene Gesprächsstruktur an. Diese Technik lässt Ihr Gegenüber oft unbewusst Vertrauen fassen und gibt Ihnen die Möglichkeit, verborgene Schichten freizulegen.

Echte Präsenz: Die innere Stille nutzen

Das stille Beobachten ist eine oft unterschätzte Fähigkeit erfolgreicher Menschen. Die Fähigkeit, einen Moment innezuhalten und wirklich präsent zu sein, gibt Ihnen die Kontrolle über die Situation und erlaubt Ihnen, genau zu erfassen, was geschieht, ohne vorschnelle Schlüsse zu ziehen. Indem Sie Ihre Aufmerksamkeit auf

»Es geht nicht nur darum, Ziele zu erreichen – sondern die unsichtbaren Pfade zu entschlüsseln, die zum Erfolg führen.«
– Chiara Hartmann

Die Autorin



Chiara Hartmann, »Die Profilerin«, begleitet Entscheider, die Verhalten präziser einschätzen und KI sowie Digital Humans sicher einsetzen wollen.

das Hier und Jetzt richten, erkennen Sie Details, die anderen entgehen.

Erfolgstipp: Üben Sie in Gesprächen das aktive Nicht-Reagieren – ein kurzer Moment des Schweigens kann Ihr Gegenüber veranlassen, weiter auszuholen und Ihnen unbewusst zusätzliche Informationen zu liefern. Präsenz zeigt sich in Ihrem Fokus und wird durch Ihre aufmerksame Ruhe zur stärksten Methode, um Authentizität auszustrahlen und Ihr Gegenüber zum Reden zu bringen.

Menschen zu verstehen und gezielt zu lesen, eröffnet neue Perspektiven – wagen Sie es, als Profiler der Elite. ♦





Farbedelsteine:

Was Sachwert-Investoren wissen sollten

EIN GASTBEITRAG VON CHRIS PAMPEL

Sachwerte gelten als stabilisierender Faktor im Portfolio, vor allem in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheiten. Neben Gold und Silber gewinnen zunehmend auch andere physische Vermögenswerte an Aufmerksamkeit, die in der öffentlichen Wahrnehmung bislang eine Nebenrolle spielten: Farbedelsteine.

Rubin, Saphir und Smaragd, die sogenannten »Big Three«, sind nicht nur kulturell tief verankert, sondern weltweit auch als hochpreisige Edelsteine anerkannt. Als Kapitalanlage kommen jedoch nur wenige Exemplare infrage. Entscheidend sind Qualität, Dokumentation und ein langfristiger Anlagehorizont.



Nur 18 kg jährlich

Weltweit werden jährlich ca. 600 Kilogramm Rubine, Saphire und Smaragde gefördert. Lediglich etwa zwei bis drei Prozent davon, also maximal 18 Kilogramm, erfüllen die Kriterien der sogenannten Investment-Qualität:

unbehandelt (abgesehen von Schliff und Politur), mit hohem Reinheitsgrad, starker Farbintensität und definierten Mindestgewichten. Für Rubine liegt diese Schwelle bei einem Karat, für Smaragde bei 1,5 Karat und bei Saphire bei 2 Karat.

Langfristige Perspektive statt schneller Gewinn

Farbedelsteine eignen sich nicht für kurzfristige Renditeziele. Sie entfalten ihren Wert stets über Jahrzehnte. Wer ein solches Investment erwägt, sollte eine Haltedauer von mindestens zehn Jahren einplanen, vergleichbar mit klassischen Wertspeichern wie Gold. Seit 2021 verzeichnete beispielsweise ein Rubin aus Mosambik (1 Karat) eine kumulierte Wertsteigerung von über 80 Prozent. Im langfristigen Mittel liegen die Jahreszuwächse laut Marktbeobachtungen bei circa vier bis sieben Prozent, bei hoher Qualitätskonstanz.

Dokumentation ist Pflicht

Zwingend erforderlich sind zwei Dokumente: ein Befundbericht eines international anerkannten Prüflabors (zum Beispiel DSEF, GRS oder SSEF) und ein Wertgutachten eines vereidigten Sachverständigen. Nur auf dieser Basis lässt sich ein realistischer Wiederverkaufswert bestimmen und ein fairer Kaufpreis verifizieren.

»Farbedelsteine eignen sich nicht für kurzfristige Renditeziele. Sie entfalten ihren Wert über Jahrzehnte.«

– Chris Pampel

Fazit

Farbedelsteine sind keine Ersatzanlage für Aktien oder Anleihen, sondern ein strategisches Ergänzungsinstrument innerhalb eines Sachwertportfolios. Sie kombinieren Seltenheit mit Mobilität und Schönheit – und erlauben, hohe Vermögenswerte auf kleinstem Raum zu sichern. Wer Geduld, Sachkenntnis und Freude an Farbe mitbringt, findet in ihnen einen diskreten, langfristigen Wertspeicher. ♦

Der Autor



Chris Pampel ist Geschäftsführer vom Deutschen Edelstein Kontor. Das Unternehmen hat sich auf Farbedelsteine in Investment-Qualität spezialisiert.

»Farbedelsteine sind keine Ersatzanlage für Aktien oder Anleihen, sondern ein strategisches Ergänzungsinstrument innerhalb eines Sachwertportfolios.«

– Chris Pampel

TOP EXPERTEN



Stephan Gerlach

Nachhaltige Immobilienentwicklung & Vermögensaufbau
Deutschland

Kai Raila

Nachhaltige Immobilienentwicklung & Vermögensaufbau
Deutschland

Frank Neumann

Edelmetalle
Deutschland

Jennifer Frenken

Steuerberatung
Deutschland

Evelyn Krämer

Digitale Personalverwaltung & HR-Automatisierung
Deutschland

Jacqueline Strecker

Immobilien-Cashflow & Vermögensaufbau mit Immobilien
Deutschland / Österreich / Schweiz

Pamela Obermaier

Potenzialentwicklung und öffentliche Wirkung
Österreich

Hans Koppenhöfer

Steuroptimierter Vermögensaufbau
Deutschland

Martin Ryf

Network Marketing
Schweiz

Ulrich Kammerer

Unternehmenssanierung
Deutschland

Jörg H. Schäfer

Nachhaltige Investments
Schweiz

Frank Heister

Network Marketing
Deutschland / Österreich / Schweiz

Lisa Gottlebe & Nell Gottlebe

YouTube
Deutschland

Ralf Fischer

Immobilienbetreuung
Deutschland

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

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



Bild: Depositphotos / depositphotos

100 TOP COACHES & BERATER 2026



Becker, Sonja

Leadership Coach

Bild: Marcus Vetter Photography



Birner, Michael A.

Immobilienportfolios und Optimierung von Finanzierungsmodellen

Bild: Michael Pointvogel



Brandt, Felix

Gehaltsoptimierer & KI-Optimierer für KMUs

Bild: Benny Weiler



Breitenfeld, Philipp Erik

Recruiting / 16 Jahre Leadership-Erfolg

Bild: Fatih Kocak



Bruckner, Jürgen

Mentor und Begleiter für Freiheit & Network Marketing

Bild: ninabaab photography



Drache, Sascha

Stiftungsberater und Stiftungsmanager spezialisiert auf Vermögensschutz, Steueroptimierung und langfristige Vermögensstrukturierung

Bild: Hoffmann Productions



Finkmann, Sabine

Wirtschaftsprofiling, Mimikresonanz, Coaching, EMDR

Bild: Daniela Möllenhoff



Flögel, Alexander

Vertriebs- und Marketingpotenziale heben

Bild: Mitja Rüdebusch



Goerke, Dominik

»DER COACHMACHER« Unternehmensberater für Online Coaching & Online Business Mentor

Bild: Philipp Baumeister



Greim-Fürstenberg, Karlheinz

Neurowissenschaft, Psychoonkologie (Bestsellerautor und UN-Berater)

Bild: Privat



Groenewold, Björn

Künstliche Intelligenz, Automatisierung und Software Entwicklung

Bild: JAPPS! Jan Penning



Grüneberg, Tobias

Video-Marketing

Bild: Lean Media GmbH



Hacker, Thomas

Steuerberatung mit Schwerpunkt Unternehmenssteuerrecht, insbes. Tech-, SaaS- und E-Commerce-Unternehmen

Bild: Julia Haack



Hagemann, Melanie

Ganzheitliche Gesundheit und Schmerztherapie

Bild: Privat



Jafari, Nazila

Trading & Investment Coach | FibonacciCode

Bild: Paul Hoffmann



Jung, Achim

Finanzielle Sicherheit, Vermögensaufbau & ganzheitliche Finanzberatung

Bild: Justin Bockey



Jung, André

Finanzkonzepte für Highperformer

Bild: Christine Schwarzmann



Kacmaz, Ferhat

Blockchain & Mining-Infrastruktur

Bild: Michael Thomas



Kammerer, Ulrich

Unternehmenssanierung

Bild: Privat



Kaufmann, Alexander S.

Mehr Zeit & Leichtigkeit für Unternehmer

Bild: Kaufmann Institut



Kortland, Jenna

Ganzheitliche Gesundheitsförderung, Prävention und Bewegung

Bild: Fabio Confessore - Mediadom AG

DIE 100 TOP COACHES & BERATER 2026

**König, Marko**Menschlicher Grenzbereich,
Innovation & Vorstand PLC

Bild: Marc Stern

**Lechleitner, Sebastian**Private-Banking, Edelmetalle/
Seltene Erden und Dubai-
Investments

Bild: Privat

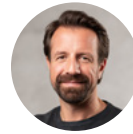
**Liuzzo, Lucio**Der Sales Mentalist – Speaker ·
Mentor · Buchautor, Bekannt für
sein S.I.M.A.R.T.-Selling-System zur ab-
schlussicheren Kundengewinnung

Bild: Roland Hutzenlaub

**MADAME CHANGE
(Müller, Kathrin)**Leistung in Leichtigkeit +
Pragmatismus der neuen Zeit

Bild: Nina Feith

**Miechowski, Daniel**Sales, Kommunikation und
Leadership | Geschäftsführer
methodenschmie.de GmbH

Bild: Gehrmann Productions

**Müller, Arno**Buchexperte, Speaker und
Netzwerkprofi

Bild: Privat

**Nürnberg, Robin**CriticalPhysio – KI & Online-
Umsatz für Praxen

Bild: Privat

**Oertel, Sven**Honorarberater & Investoren-
coach für ganzheitliche
Vermögensplanung

Bild: Olaf Stellfeldt

**Pampel, Chris**Import und Handel von Farbedel-
steinen in Investment-Qualität

Bild: Karla Mohr

**Rajner, Nadine**Investments in physische Edel-
und Technologiemetalle sowie
Seltene Erden

Bild: Lukas Schürer (LSCUTS)

**Reinhardt, Claudia**Senior Leadership & Sales Coach,
Personality Profiling
Founder Conscious Leaders
Academy

Bild: Jenny Stadthaus

**Reinhardt, Dominik**

Inhaber und Coach Train4Success

Bild: Hans Scherhauer

**Renner, Timo**Steuroptimierte Investment-
strategien mit Vermögensschutz

Bild: Fatih Kocak

**Schickinger, Regina**Finanzbildung für Frauen
Gründerin von »Frauen
investieren«

Bild: Spicy Production

**Schober, Ewald**Speaker, Trainer, Lebensforscher,
Bestsellerautor und Visionär

Bild: Nina Schober

**Sekulic, Dejan**Potenzialentfaltung und Selbst-
motivation

Bild: Zlatko Kruševac (Serbien)

**Stahnke, Heiko**

Reichtum - Mindset - Umsetzung

Bild: Philipp Arnold

**Stutz, Jean-Claude**Psychologisches Mindhacking,
Erfolgreich im Leben und
Business

Bild: Kai Steinkühler

**Vahldieck, Stefan**Wirtschaftsberatung
Gründer der Wertebotschafter
Gruppe

Bild: Sascha Miestersek EMMDSIGN

**Wagner, Ronny**Finanzexperte und Edelmetall-
händler, Gründer der Schule
des Geldes e. V.

Bild: Privat

**Wechsler, Jürgen**

Top GeldWert-Insider - Coach

Bild: Privat

**Wesolka, Przemyslaw**Atlassian Berater | Vision &
Umsetzung | Speaker

Bild: Jan Niklas Behrens

**Wodtke, Liane**Klartext-Coach für Unter-
nehmensnachfolger

Bild: Tina Quardon

**Wolf, Matthias**Unternehmer stärken. Vermögen
sichern. Zukunft tragen

Bild: Paul Kuchel

**Yilmaz, Tarik**NLP, Körper- und sprachbasierte
Prozessarbeit für nachhaltige
Veränderung

Bild: T.+F. Yilmaz

**Zwecker, Nicole**Bewusstseinstrainerin, Expertin
für Persönlichkeitsentwicklung &
energetische Heilarbeit

Bild: Duttenhoefer.media

Hierbei handelt es sich um einen Auszug.
Die gesamte Liste finden Sie unter
<https://erfolg-magazin.de/100-top-coaches-und-berater-2026/>

BEST OF WEB

Beliebte Artikel auf www.erfolg-magazin.de

Frank Thelen bringt General-AI-ETF an den Markt

Die Bonner Investmentboutique TEQ Capital GmbH hat heute den TEQ – General Artificial Intelligence UCITS ETF vorgestellt. Der Fonds mit der ISIN LU3098954871 investiert breit in Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette von General Artificial Intelligence (General AI). Dabei bildet der ETF passiv den bereits seit 17. Dezember 2024 bestehenden TEQ – General Artificial Intelligence Index ab, der laut Unternehmensangaben seit Auflage eine deutliche Wertentwicklung erzielt hat. Der neue Fonds richtet sich an private wie institutionelle Anleger und hat eine Gesamtkostenquote von null Komma neunundsechzig Prozent. General AI bezeichnet KI-Systeme, die im Gegensatz zu spezialisierter Narrow AI jede intellektuelle Aufgabe verstehen, erlernen und ausführen ...

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



Studie zeigt: Arbeit ist für viele Deutsche nicht mehr zentraler Lebensinhalt



Die Bedeutung von Arbeit nimmt für viele Menschen in Deutschland spürbar ab. Das geht aus einer repräsentativen Studie des Instituts GfK im Auftrag der Hamburger Stiftung für Zukunftsfragen hervor. Demnach geben nur noch 33 Prozent der Befragten an, bei ihrer Arbeit etwas tun zu wollen, das Sinn hat und Spaß macht. Vor 20 Jahren lag dieser Wert noch bei über 50 Prozent, vor zehn Jahren bei 39 Prozent. Gleichzeitig wächst der Wunsch nach einem Leben mit weniger beruflicher Selbstaufopferung. 22 Prozent der Befragten erklärten, sie wollten ...

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

20 Jahre MacBook Pro: Rückblick auf Apples Einfluss auf den Laptop-Markt



Im Jahr 2026 feiert das MacBook Pro sein zwanzigjähriges Bestehen – Anfang Januar 2006 stellte Steve Jobs das erste MacBook Pro vor. Ein Jubiläum, das die Entwicklung eines der einflussreichsten Profi-Notebooks der Computer-Geschichte markiert. Seit der Einführung im Januar 2006 hat Apple mit der Pro-Flaggschiff-Reihe wiederholt technologische Standards gesetzt, die weit über die eigene Produktpalette hinauswirken. Das MacBook Pro war nicht nur ein Statement in Sachen Design, sondern definierte Leistung, Mobilität und kreative ...

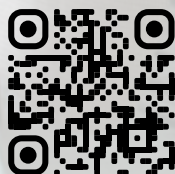
Den kompletten Artikel lesen Sie unter www.erfolg-magazin.de

Bilder: teq capital/de, Depositphotos / Vadyndrobot, IMAGO / UPI Photo

VERIFIZIERT ERFOLG magazin

Profile für Persönlichkeiten

Jetzt scannen und
Vorteile erfahren:



Mehr erfahren Sie unter:

verifiziert.erfolg-magazin.de

VERIFIZIERT 
ERFOLG
magazin

VERIFIZIERTES
MITGLIED



Die verifizierten Profile
beim Erfolg Magazin

verifiziert.erfolg-magazin.de

Copyright Backhaus Verlag GmbH. Alle Rechte vorbehalten

3-Schritte-Konzept

1. Profil anlegen
2. Verifizierung beantragen
3. Siegel herunterladen
und nutzen

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, KAMERA UND TON MATHIAS BINDER,
SCHNITT UND POSTPRODUKTION MORITZ NEUBRONNER, SPRECHER SASCHA OLIVER MARTIN