

BAD BUNNY: VOM SUPERMARKT-GEHILFEN ZUM WELTSTAR

ERFOLG

3/2026

DAS LESEN ERFOLG **magazin**

KLAUS-PETER WOLF
VOM LADENHÜTER
ZUR **MILLIONEN-**
AUFLAGE

ZARA LARSSON
ERST UNTERSCHÄTZT,
DANN **UNSCHLAGBAR**



Verleger
Julien Backhaus über
die Karriere neben
der Karriere

TRAVIS KELCE
MEHR ALS NUR
MR. SWIFT

RALF SCHUMACHER

IM INTERVIEW

VON DER RENNSTRECKE INS BUSINESS

NICOLE ZWECKER
ÜBER DIE MACHT DER
INNEREN STABILITÄT

PRZEMYSŁAW WESOLKA
DIESER MANN ERSETZT
MENSCHEN DURCH KI

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

MEHR WISSEN. DAS THEMEN-DOSSIER VOM ERFOLG MAGAZIN

ERFOLG

magazin

DOSSIER



10 TIPPS:
KLAR DENKEN,
LANGFRISTIG
HANDELN, FREIHEIT
AUFBAUEN

EXPERTE IN
DIESER AUSGABE

**HARUN
TAKTAK**

Digitale Vermögenswerte & nachhaltige Krypto-Strategien

Harun Taktak zeigt, wie Krypto die Zukunft prägt



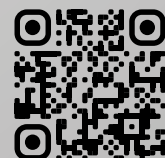
E-PAPER AUSGABE 41 · 2026

DEUTSCHLAND | ÖSTERREICH | SCHWEIZ

Jetzt zum Download

Alle E-Dossiers finden Sie gratis im Archiv.

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



Impressum

ERFOLG Magazin ISSN 25057342

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

Redaktion/Grafik ERFOLG Magazin
Chefredakteur (V. i. S. d. P.): Julien Backhaus
Redaktion: Anna Seifert, Laura Cecere,
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
Poßmoorweg 1 | D-22301 Hamburg
www.d-force-one.de

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

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

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

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

Vervielfältigung oder
Verbreitung nicht ohne
Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

MVFP
Medienverband
der freien Presse

**BÜNDNIS
ZUKUNFT
PRESSE.**
Eine Initiative von BDDV und MVFP

Folgen Sie uns auch auf



**Das nächste Heft
erscheint am
29. Juni 2026**



Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber

Bild: Oliver Reetz

Die Karriere neben der Karriere

Müsste es nicht heißen, die Karriere nach der Karriere? Nicht unbedingt, denn bei Spitzensportlern ergibt sich eine spezielle Situation. Sie beginnen in der Regel extrem früh mit ihrer Sportart und steigen auf bis ganz oben. Dann gilt es, diesen Zenit einige Jahre intensiv zu nutzen, um große Erfolge einzufahren. Denn der Großteil der Disziplinen hat im Profibereich ein Ablaufdatum. Fußball, Tennis, Schwimmen – wenn man hier ganz oben spielt, ist oft mit 35 Jahren Schluss. Das sagen die Statistiken. In der Formel 1 liegt das Alter mit knapp 40 etwas höher. Spitzensportler wissen das und planen aktiv für die Zeit danach. Heute – anders als früher – arbeiten sie bereits während ihrer aktiven Zeit an ihrer zweiten Karriere. Das bringt den Vorteil, einen nahtlosen Übergang zu schaffen und nicht in ein Loch zu fallen. Zudem erfahren aktive Spitzensportler in Verhandlungen großen Respekt, weil sie regelmäßig in den Medien zu sehen sind. Das hört nach der aktiven Karriere oft auf.

Unser Cover-Star Ralf Schumacher dachte eigentlich nie, dass er in der

Formel 1 landet. Aber auch er begann schon in jungen Jahren mit dem Motorsport, wurde gefördert und erkämpfte sich mit mehrfachen Siegen den Weg in die Königsklasse der Motorsportwelt. Und doch hörte er bereits mit 32 Jahren auf. Was viele nicht wussten: Da war er bereits seit vielen Jahren erfolgreicher Unternehmer. Er hatte im Verborgenen zielstrebig an seiner Karriere neben der Karriere gearbeitet. So war es ihm möglich, nach dem aktiven Motorsport nahtlos zu wechseln. Er ging immer offen damit um, dass er den öffentlichen Rummel nicht liebte und genoss es daher sehr, in seiner zweiten Karriere als Unternehmer viel unauffälliger zu agieren. Worin genau er seit 30 Jahren so erfolgreich ist und wie er heute Erfolg definiert, lesen Sie in dieser Ausgabe.

Viele weitere spannende Stories und Gastbeiträge helfen Ihnen dabei, neue Impulse aufzunehmen und Erfolg manchmal aus einer anderen Perspektive kennenzulernen.

Viel Vergnügen beim Lesen
Ihr Julien Backhaus

INHALT 3/2026



8

Ralf Schumacher
im Interview

Erfolg

- 8** Von der Rennstrecke ins Business
Ralf Schumacher im Interview
- 18** Bad Bunny: Vom Supermarkt-Gehilfen zum Weltstar
- 26** Travis Kelce: Mehr als nur Mr. Swift
- 30** Vom Ladenhüter zur Millionenaufgabe
Klaus-Peter Wolf im Interview
- 34** Zara Larsson: Erst unterschätzt, dann unschlagbar
- 38** Was bleibt, wenn die Kameras aus sind
Jessica Haller im Interview

Leben

- 20** »Wenn du nur Applaus suchst, bist du innerlich nicht angekommen«
Lars Amend im Interview
- 44** Der Flow beginnt dort, wo die Verstellung aufhört
Auszug aus dem Buch »Great Callings«
von Brianna Wiest

Einstellung

- 14** Zero-Sum Mindset
Auszug aus dem Buch »ZERO SUM MINDSET«
von Dr. Dr. Rainer Zitelmann
- 23** Nicole Zwecker: Wenn aus der Krise Klarheit wird
- 29** Sebastian Bing: Freiheit durch Struktur

Wissen

- 24** »Geld zu verstehen, hat mein Leben verändert«
Carmen Meyer im Interview
- 40** Medien-Mogul Murdoch: die Medien auch mit 95 noch fest im Griff
Michael Jagersbacher
- 43** Ulrich Kammerer: Vom Erfolg in die Insolvenz
- 46** Warum sich Stars unters Messer legen
Dr. Dr. Andreas Dorow im Interview

Story

- 36** Przemyslaw Wesolka: Dieser Mann ersetzt täglich Menschen durch KI



34

Zara Larsson
Erst unterschätzt,
dann unschlagbar

Sonstiges

- 6 Aktuelles
- 27 Buchtipps
- 48 Best of Web:
Schauen Sie doch mal online rein
- 49 Die ERFOLG Magazin Top Experten
- 50 Die ERFOLG Magazin Top 100 Coaches & Berater 2026



18

Bad Bunny
Vom Supermarkt-Gehilfen
zum Weltstar

30

Klaus-Peter Wolf
im Interview



Aktuelle News aus der Erfolgswelt



Eine Box-Ikone wird 50

69 Kämpfe, 64 Siege, eine olympische Goldmedaille. Wladimir Klitschko hat jahrzehntelang bewiesen, dass er die Nummer eins im Schwergewicht ist. Am 25. März wurde der ehemalige Profi-Boxer bereits 50 Jahre alt – und seine Fans hoffen neun Jahre nach seinem letzten Kampf gegen Anthony Joshua noch immer auf das große Comeback. An dieses könne der Ukrainer allerdings im Moment gar nicht denken, erklärte er bei Sandra Maischberger in der ARD: »Ich habe nur ein Comeback in meinem Kopf. Genauso wie jeder Ukrainer und Europäer: das Comeback der russischen Truppen zurück nach Russland. Es gibt kein anderes Comeback in meinem emotionalen Zustand.«

Lady Gaga wird 40

Stefani Joanne Angelina Germanotta feierte am 28. März ihren 40. Geburtstag. Für alle, denen dieser Name nichts sagt: Es geht um Lady Gaga. Die sechzehnfache Grammy-Preisträgerin und Sängerin hinter Hits wie »Just Dance«, »Poker Face« und »Shallow« hat jedoch bewiesen, dass sie auch genauso gut auf der großen Leinwand performt: Sie spielte in »House of Gucci« und »Joker: Folie à Deux« die Hauptrolle und freute sich 2019 über eine Oscar-Nominierung für »A Star is Born«. Der nächste Stopp: der Trau-Altar. »Mein Verlobter [Michael Polansky] und ich sind das ganze Jahr viel gereist, aber bald heiraten wir«, berichtete Gaga. Zunächst ist sie aber noch mit ihrer »Mayhem Ball World Tour« unterwegs.



Teuerste Gitarre der Welt versteigert

Am 13. März wurde bei Christie's in New York eine schwarze Fender Stratocaster versteigert – für unglaubliche 14,55 Millionen US-Dollar. Der ehemalige Besitzer der E-Gitarre: der Pink-Floyd-Gitarrist David Gilmour. Seine »Black Rat« prägte in der Vergangenheit unter anderen die Alben »The Dark Side of the Moon«, »Animals« und »The Wall« und gilt nun als die teuerste Gitarre der Welt. Als Highlight der Gitarren-Auktion wurde im Vorfeld allerdings ein ganz anderes Instrument beworben: eine Fender Mus-

tang von Nirvana-Sänger Kurt Cobain. Diese erreichte schlussendlich aber »nur« knapp sieben Millionen US-Dollar.



Besucher-Rekord auf Leipziger Buchmesse

Die Buchmesse lockte wieder vier Tage lang zahlreiche Besucher nach Leipzig – und dieses Jahr so viele wie noch nie zuvor. 313.000 Gäste – und damit 17.000 mehr als letztes Mal – tummelten sich über die Tage verteilt auf der Messe selbst, den dazugehörigen Lesefestival »Leipzig liest« und der Manga-Comic-Con, teilten die Veranstalter mit. Insgesamt nahmen 2.044 Aussteller aus 54 Ländern teil. Die Buchmesse-Direktorin Astrid Böhmisch freute sich über den großen Andrang: »Es ist für das Team und mich eine schöne Bestätigung dieser kontinuierlichen Arbeit.«



Aktueller
TOP-ERFOLG

ERFOLGSUMFRAGEN

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

Woran misst du Erfolg eher?

67 % Lebensqualität

33 % Einkommen

Was gibt dir mehr das Gefühl, erfolgreich zu sein: das eigene Gefühl oder Lob von anderen?

100 % stolz auf die eigene Leistung sein

Erfolgszahl

110 Millionen Streams

Schon 24 Stunden nach Release ihres neusten Albums ist klar: Die K-Pop-Band BTS kann ohne Probleme an ihre alten Erfolge anknüpfen und sie sogar übertreffen. Nachdem seit 2022 alle sieben Mitglieder nacheinander den in Südkorea verpflichtenden Militärdienst angetreten sind, musste die Boyband einige Zeit pausieren. Nach vier Jahren ist sie nun zurück und ihre Fans freuen sich über neue Musik. Auf Spotify erreichte das Album »Arirang« allein am ersten Tag 110 Millionen Aufrufe, was es zum erfolgreichsten Release des Jahres 2026 macht und gleichzeitig zum meistgestreamten K-Pop-Album in der Geschichte der Plattform. Und auch physisch verkaufte sich das Album innerhalb von 24 Stunden rund 3,98 Millionen Mal – eine neue Bestmarke für Jin, Suga, J-Hope, RM, Jimin, V und Jung Kook.



Bilder: IMAGO / HMB-Media (Uwe Koch) / ZUMA Press (Nancy Kaszerman) / Everett Collection (Elizabeth Goodenough) / Christian Grube / AFLO / AIF-USA (Starbuck), Depositphotos / IC Photo



Erfolgskommentar

von @angieehinger

Fehler machen, lernen, hinfallen, aufstehen, weitermachen! 💖



Werde Teil der Community auf Instagram bei @erfolgmagazin

ERFOLGSQUIZ

Stimme das nächste Mal mit ab!

Nur bei Instagram! @erfolgmagazin

Welcher dieser Begriffe beschreibt ein Konzept, bei dem kleine, kontinuierliche Verbesserungen langfristig zum großen Erfolg führen?

- A** Kaizen
- B** Karma
- C** Kanban
- D** Kismet

Lösung: Das aus Japan stammende Konzept, das auf kontinuierliche, kleine Verbesserungen in allen Lebens- und Arbeitsbereichen setzt, nennt sich Kaizen. Durch diese stetigen Veränderungen können langfristig große Erfolge und nachhaltige Entwicklungen erzielt werden.

ERFOLGSZITAT

Jennifer Aniston

»Im Leben gibt es nichts zu bereuen, es gibt nur etwas zu lernen.«

Jeden Tag neu auf Instagram bei @erfolgmagazin





Von der Rennstrecke ins Business

Ralf Schumacher nimmt jetzt andere Ziele ins Visier

MIT BILDERN VON MARC CONZELMANN

Er hat sich von der Kartbahn in die Königsklasse des Motorsports gekämpft und insgesamt sechs Grand-Prix-Siege in der Formel 1 eingefahren: Heute kennt man Ralf Schumacher nicht allein als ehemaligen Rennfahrer, sondern auch als Unternehmer, Sport-Kommentator und Werbegesicht. Im Gespräch mit Julien Backhaus richtet der mittlerweile 50-Jährige den Blick auf seinen Weg nach der aktiven Sportlerkarriere. Bei uns verrät er, wie er mit Immobilien- und Wein-Investments neue Wege geht – und welche Strategien aus der Formel 1 ihn auch im Unternehmertum durchstarten ließen.

Herr Schumacher, als Sie damals im Kart Ihre ersten großen Erfolge gefeiert hatten: Gab es da schon den Traum, in der Formel 1 zu landen – oder war das gar ein klares Ziel?

Sicherlich nicht! Kart ist ja so weit weg von allem; das war für mich damals gar nicht realistisch. Es war eine schöne Zeit, die einfach Spaß gemacht hat. Wir haben nur gehofft, genug Geld und Sponsoren zu finden, um im nächsten Jahr weitermachen zu können. An etwas anderes habe ich damals noch nicht gedacht.

Und wenn Sie heute, über 30 Jahre später, an diese Zeit zurückdenken? Sie sind ja später in der Formel 1 gelandet.

Es ist mehr daraus geworden, als ich mir hätte vorstellen können – gerade, wenn man bedenkt, wie wir aufgewachsen sind. Meine Mutter hatte zwei Jobs und arbeitete nebenbei in der Metzgerei, mein Vater ebenso. Urlaub war gar nicht möglich. Und dass es dann gleich zwei von uns aus dem »Loch«, also aus der Kartbahn in der ehemaligen Kiesgrube in Kerpen, herauschaffen, damit habe ich nicht gerechnet – in meinem Fall war das natürlich auch ein bisschen bedingt durch den Erfolg meines Bruders.

Bin ich zufrieden? Nein, weil ich mir natürlich gewünscht hätte, in der Zeit noch mehr zu erreichen. Wenn man seine eigene Situation reflektiert, fallen einem immer Dinge ein, die man hätte besser machen können. Aber wir haben einen

tollen Sohn, der gerade geheiratet hat. Also kann ich mich nicht beklagen.

Wenn man als junger Bub auf die Formel 1 guckt: Deckt sich dann das äußere Bild mit den Erwartungen, wie so eine Branche funktioniert? Oder ist die Realität eher ein Schock?

Erstmal hatte ich keine Erwartung, weil ich es nie für realistisch gehalten habe, dass ich in die Formel 1 komme. Bis ich dann in der Formel 3 war. Ich bin dann noch Weltmeister geworden in Macau und Vizemeister in Deutschland. Da habe ich mir gedacht: »Jetzt gibt es eine Chance. Ich sollte es versuchen.«

Ich glaube, auf das, was dann passiert ist, wäre keiner richtig vorbereitet gewesen. Das macht etwas mit einem, wenn man auf einmal aus seiner Komfortzone herauskommen muss. Man hat keine Privatsphäre mehr. Egal, wo du bist, egal, was du tust: Du fühlst dich beobachtet – und vor allem auch beurteilt. Das ist unangenehm.

Du kannst nicht mehr zu jemanden sagen: »Bitte, ich möchte das heute mal nicht. Ich sitze hier im Restaurant mit meinen Freunden.« Dann heißt es gleich: »Ist er so arrogant, dass er nicht mal aufstehen und ein Foto machen kann?« Diese Dinge erlebt man. Es macht auch was mit einem, wenn man sehr schnell, in sehr jungen Jahren, sehr erfolgreich wird. Wenn man nicht die richtigen Berater, Freunde, Familie hat, kann das leicht zum Irrweg werden.

Es heißt, der Berater spielt dann noch eine größere Rolle als die Familie, weil der weiß, was jetzt gerade passiert?

Nicht immer. Willi Weber beispielsweise ist mit uns – speziell mit Michael – gewachsen. Das ist aber eine andere Geschichte.

Das Umfeld ist dennoch wichtig, ebenso wie die Freunde. Die braucht es, um die Basis nicht zu verlieren. Wenn man jung ist und in kurzer Zeit ganz viel Geld verdient, fängt man schnell an mit teuren Autos – und damit, mit diesem und jenem sein Geld zu verschwenden. Es ist eine prägende Zeit.

In der Schule waren Sie also eher niemand der dringend den Mittelpunkt gesucht hat? Das kam dann auf einmal oder war das doch schon früher in Ihnen angelegt?

Nein, im Gegenteil: Ich wollte immer meine Ruhe haben. Ich glaube, man rechnet gar nicht damit, im Mittelpunkt zu stehen.

Das kommt erst mit der Zeit. Der eine geht so, der andere so damit um. In meinem Fall war es natürlich ein bisschen schwerer, weil ich einen Bruder hatte, der extrem erfolgreich war, der ein Alleinstellungsmerkmal hatte und der auch klar Grenzen setzen konnte – aufgrund seines Erfolgs. Die Erwartung bei mir war dadurch eine andere. Damit muss man umgehen lernen. Ich hatte – besonders am Anfang – mit Journalisten sehr schlechte Erfahrungen gemacht: Wenn das Interview abgebrochen wurde, dann war ich daran schuld. Dann war ich ▶

»Wenn man jung ist und in kurzer Zeit ganz viel Geld verdient, fängt man schnell an mit teuren Autos – und damit, mit diesem und jenem sein Geld zu verschwenden.«

– Ralf Schumacher

angeblich zu arrogant gewesen und hätte keine Lust gehabt, weiterzumachen. So was macht man dann eine Zeit lang mit. Aber irgendwann sagt man auch: »Pass auf, jetzt könnt ihr mich alle gernhaben. Ich mache nur noch das, was ich will.«

Ich stelle mir das schwierig vor, wenn man das selbst alles gar nicht so möchte? Grundsätzlich mache ich schon das, was ich will. Und die Konsequenzen sind mir dabei auch bewusst. Man versucht aber, da für sich selbst menschlich so gut wie möglich durchzukommen. Jeder will doch in irgendeiner Hinsicht Herr seines Lebens sein.

Es ist interessant zu beobachten, wie sich der Umgang miteinander innerhalb der letzten zehn, 15 Jahre verändert hat, auch im Arbeitsumfeld. Man würde heute nicht mehr so miteinander sprechen. Das würde Ärger geben – außer bei Politikern. Wenn man mit Lanz so sprechen würde, wie er es mit den Politikern macht: Das würde ich mir gerne einmal ansehen. Ein respektvoller Umgang war mir schon immer sehr wichtig, auch mir selbst gegenüber.

Gibt es irgendein großes Learning aus dieser aktiven Fahrerzeit, das Sie so für Ihr ganzes Leben gebrauchen konnten? Ich glaube, das beste Learning ist, zu wissen, dass man nur besser sein kann als andere, wenn man auch bereit ist, für die Sache alles zu geben. Natürlich in dem Rahmen, in dem man sich wohlfühlt. Das ist nicht immer Arbeit. Arbeit kann auch Leben bedeuten – und auch Leute, Umfeld, Freunde meinen. So habe ich das immer gesehen.

»Ich glaube, das beste Learning ist, zu wissen, dass man nur besser sein kann als andere, wenn man auch bereit ist, für die Sache alles zu geben.«

– Ralf Schumacher

Wie sind Sie mit der Erwartungshaltung anderer, zum Beispiel der von Sponsoren oder Teamchefs, umgegangen? Wie haben Sie das für sich gemanagt?

Natürlich erwarten die immer 100 Prozent. Und jeder weiß, dass man nicht immer 100 Prozent abliefern kann. Man liefert also vielleicht 85 Prozent. Aber auch das hat sich mittlerweile geändert: Wenn ich heute in die Formel 1 will, gibt es dort mittlerweile 22 Autos. Zu unserer Zeit waren es weniger. Damals musste ich täglich abliefern. Das war mir immer sehr bewusst.

Deshalb war ich zwar einer, der sich gefreut hat, wenn er ein gutes Wochenende hatte – aber auch wusste: Gleich am nächsten Wochenende geht es wieder los. Dann wird das Gleiche verlangt. Ich habe auch schon gedacht, dass die Strecke vielleicht nicht so gut zu uns passt. Es geht ganz schnell, dass man mit dem

falschen Auto am falschen Ort ist. Andererseits kann ein Formel-1-Fahrer viel individueller sein als manch anderer Sportler. Wir haben das große Glück, dass wir mit der Sportart, die wir gewählt haben, viel Geld verdienen können, was ja heute auch nicht mehr selbstverständlich ist. Aber das hat seinen Preis. Für einen Fußballer wird alles gemacht. Bevor aber ein Rennfahrer startet, wird er noch bis ins Cockpit verfolgt und gibt Interviews. Was bei einem Fußballer, warum auch immer, nicht so ist.

Bei uns muss man lernen, mit Kritik umzugehen. Jeder wird in diesem Sport kritisiert. Das geht vom Teamchef über den Fahrer, über wen auch immer. Letztlich aber ist man allein im Auto und muss allein abliefern.

Das klingt so, als ob Formel-1-Fahrer sehr viel resilienter wären als die Fußballer?



Im Fußball gibt es auch Ausnahmen. Wenn ich da einen Ronaldo oder einen Messi sehe – das sind Leute, die ihren eigenen Weg im Fußball gehen.

Natürlich müssen die dann auch damit leben, dass sie Superstars sind und gleichzeitig mit der Mannschaft funktionieren. Das muss man neben dem fußballerischen Talent auch erstmal können.

Motorsport ist auch ein Teamsport – was man aber an der Mattscheibe nicht bemerkt, oder?

Natürlich ist das so, man sieht es ja am Boxenstopp. Wenn da einer zu wenig tankt, bleibe ich stehen. Wenn keine Luft drin ist, habe ich einen Platten. Und wenn bei Ferrari mal das vierte Rad vergessen wird, ist das doof. Auf drei Rädern fährt es sich einfach nicht so gut. Aber in dem Moment, wo alles glatt läuft, ist der Fahrer absolut gläsern. Jeder Fehler ist zu erkennen. Das heißt: Der muss dann abliefern. Was aber nicht schlimm ist. Jeder hat halt seinen Sport und der bringt seine ganz eigenen Herausforderungen mit sich.

Aber ein typischer Teamsport wäre nichts für Sie gewesen?

In einer Teamsportart würde ich mich schwertun. Ich glaube allerdings schon, dass ich ein sehr guter Teamplayer bin, wenn es ums Business geht oder in meiner neuen Rolle als Moderator.

Wenn ich heute Interviews mit Peter Hardenacke mache, dann funktionieren wir als Team und werden als Team vom Zuschauer bewertet. Aber wenn ich als Rennfahrer von acht Rennen sieben Mal langsamer bin als meine Teamkollegen, dann bin ich mir ziemlich sicher, dass ich im nächsten Jahr nicht mehr im Auto sitzen werde. Das heißt: Im Motorsport wird man logischerweise erstmal zum Egoisten. Man hat sein Auto, seine Leute und das bedeutet: sein Team. Das versucht man natürlich, auf seine Seite zu bekommen.

Wie ist denn der Teamleader Ralf Schumacher? Wie geht er mit seinen Leuten um?

Das muss man mich nicht fragen; das muss man die Leute fragen, die drumherum sind.

In meiner Aufgabe bei Sky braucht es ein Team, das sich verstehen muss. Wir verbringen auch privat Zeit zusammen, obwohl das gar nicht so geplant war. Norbert Haug hat immer gesagt: »Egal, was du machst, du musst dabei authentisch sein. Das ist etwas, was die Leute mögen oder eben nicht. Aber es ist etwas, was dir keiner nehmen kann – was immer so bleibt, was sich nicht verändern wird.«

Verleger Julien Backhaus traf Ralf Schumacher in München



»Bei uns muss man lernen, mit Kritik umzugehen. Jeder wird in diesem Sport kritisiert. Das geht vom Teamchef über den Fahrer, über wen auch immer.«

– *Ralf Schumacher*

Sie haben ja schon vor Jahrzehnten unternehmerische Ambitionen gezeigt und investiert. Wie funktioniert denn der Unternehmer Ralf Schumacher?

Das ist eigentlich relativ simpel – reine Mathematik. In der Regel habe ich meine festen Vorstellungen. Dabei bin ich aber kein Teamplayer. Ich weiß, was ich will und wie es will. Aber das war auch ein Lernprozess. Wenn man jung ist und Ideen hat, denkt man vielleicht noch eindimensionaler. Man sagt sich einfach: »Das ist jetzt die Richtung, die wird es schon sein.« Aber wenn man ein bisschen weiter ist und auch selbst an Erfahrung dazugewonnen hat oder auch Menschen besser einschätzen kann und gute Berater kennenlernt – da kann man dank des neutralen Blicks von Außenstehenden schon viel mehr im Business-Bereich machen.

Wonach wählen Sie denn Ihre Projekte aus?

Nach der Rendite. Andernfalls brauche ich kein Projekt zu machen. Man muss das noch ein bisschen differenzieren: Zum einen gibt es Herzensangelegenheiten, aber die kosten vor allem Geld.

Zum anderen gibt es Investment-Projekte – da geht es um pure Kalkulation. Alles andere macht keinen Sinn. Bei den Investment-Projekten kann ich noch zwischen relativem Cashflow aus der aktuellen Immobilie unterscheiden und einer Immobilie, von der ich annehme, dass sie bestimmt irgendwann im Wert steigt. Da sind aber kürzlich erst einige große Investoren auf die Nase gefallen – also da sollte man sich durchaus vorsehen!

Und dann gibt es Investments wie Wein: Bei denen engagiere ich mich. Da weiß ich von vornherein: Das ist ein Langzeitprojekt. Der Markt ist zudem hart umkämpft. Da muss man ehrlich zu sich sein: So etwas funktioniert mehr oder weniger zufriedenstellend, aber natürlich weiß ich auch, warum ich das mache und warum mich das fasziniert.

Und warum fasziniert Sie das?

Mich reizt der Weg zur Perfektion mit den Möglichkeiten, die man hat – wie im Motorsport auch: Du hast ein Auto und entwickelst dich mit deinem Team. Beim Wein versuchst du, deinen perfekten ▶



Geschmack – oder den der Kunden – zu reproduzieren; mit den Gegebenheiten, die die Natur dir vorgibt. Man muss mit dem spielen, was man hat: mit Erntedaten, mit dem Beschneiden der Reben und mit mehr oder mit weniger Sonne. Hinzu kommen noch Naturgewalten wie Hagel und wenn man ganz viel Pech hat, viel Regen vor der Ernte. Da muss man gucken, wie man weiterkommt. Sonst hat man mehr Quantität als Qualität, weil die Trauben sich einfach noch mal vor der Ernte aufblasen und zu wässrig werden. Das ist nichts anderes als ein Rennen, bei dem auf einmal das Safety Car kommt, bei dem man auf einmal einen Plattfuß hat, bei dem ich noch mal ungeplant in die Box muss und trotzdem versuche, ein Ergebnis rauszuholen.

Haben Sie diese Herausforderungen vorhergesehen und sich deswegen dafür entschieden?

Da stand eher die Romantik im Vordergrund als das, was dann passiert ist – so ehrlich muss ich sein. Aber auch das ist eine Herausforderung, die man im Leben sucht. Es gibt Dinge, die sollte man machen – und es gibt Dinge, die kann man machen. Und Herzensprojekte wie Wein fallen für mich in letztere Kategorie.

Wie kam es zum Erwerb des Hotels in Kapstadt?

Auch das war ehrlicherweise eine Entscheidung aus einer Emotion heraus. Ich war da und habe einen Freund besucht, dem das Hotel gehört hat. Ich habe mir das zwei Nächte lang angeschaut. Ich kam da rein und habe nur gesagt: »Das finde ich echt schön. Gefällt mir. Falls du das mal verkaufen willst, sag mir Bescheid. Ich kauf es.« Und ungefähr ein knappes Jahr später habe ich es gekauft.

Meine Entscheidung habe ich getroffen, weil ich Afrika mag und viel Zeit dort verbringen will. Zudem war diese Gastronomie/Hotellerie-Branche schon immer etwas, das mich fasziniert hat und der Gedanke, endlich mal eine Immobilie zu besitzen, die Geld verdient und nicht Geld kostet, hat mir gefallen. Ich präferiere sowieso eher Immobilien-Investitionen als die Investments am Stock Market.

Wo sind Ihre Lieblingsimmobilien: in Deutschland oder im Ausland?

Primär in Deutschland. Deshalb ist es immer so lustig, wenn ich höre: »Herr Schumacher soll sich zu politischen Sachen in Deutschland nicht äußern,

der zahlt keine Steuern.« Dem ist leider nicht so. Ich zahle sehr ausgiebig Steuern, was einfach daran liegt, dass natürlich die Wertschöpfung der Immobilie in Deutschland stattfindet und sie dementsprechend auch steuerpflichtig ist, was aber auch nicht schlimm ist: Spätestens das Beispiel Dubai hat gezeigt, wie schnell es gehen kann – auch in einem vermeintlich sicheren Land, wo offenbar immer alles nur bergauf geht. Da lernt man wieder, die Demokratie zu schätzen.

Auch wenn ich der Meinung bin, dass unsere Politik echt mal aus dem Quark kommen muss, weil wir schon sehr viel von unserem ganzen Kredit verspielen. Das merkt man. Die Leute werden nervös. Ich merke das, weil es bei meinen Langzeitmietern – da gibt's einige große Konzerne – große Ängste gibt. Ansonsten ist Deutschland nach wie vor ein toller Ort, um zu investieren.

Das klingt gerade tatsächlich so, als machten Sie das Immobilien-Business schon ziemlich lange?

Ja, ab etwa 1996 habe ich damit angefangen, Immobilien zu kaufen, zu verkaufen und zu sanieren.

Wie hat sich Ihre Erfolgsdefinition im Laufe der Jahre verändert?

Ich glaube schon, dass man immer weiß, was man will. Man ist ungestümer, wenn man jung ist und schnell zum Ziel will, und dabei guckt man nicht rechts und links. Aber den Willen, erfolgreich zu sein – den verliert man nicht. Man gewinnt nur an Lebenserfahrung hinzu, aber die Ziele ändern sich nicht.

Wenn Sie aus irgendwelchen Gründen damals kein Rennfahrer geworden wären, hätten Sie noch ein anderes Ziel im Kopf gehabt?

Mein Vater wollte, dass ich Koch werde und dass ich den Imbiss auf der Kartbahn übernehme. Ich denke schon, dass ich auf der Kartbahn geblieben wäre. Das ist aber nicht so, dass man davon nicht leben kann – ganz im Gegenteil.

Jetzt sind Sie gerade 50 geworden. Unter welchem Stern sollen denn die nächsten 50 Jahre stehen?

Ich glaube, nochmal 50 werde ich nicht mehr ganz schaffen. Man weiß ja auch

gar nicht, ob man die 100 erreichen will. Ich könnte mir das nicht vorstellen. Was bringt es einem, wenn man 100 ist, aber dann allein, weil das ganze Umfeld und die Freunde wechseln? Ich glaube, das lassen wir einfach auf uns zukommen. Ich bin eigentlich sehr zufrieden gerade – mehr als zufrieden.

Zufriedenheit ist ja manchmal gefährlich für den Erfolg.

Nein, nein. Das eine hat mit dem anderen nichts zu tun. Man muss einfach realistisch mit den Dingen umgehen. Man muss sich immer fragen: Wo stehe ich? Was sind meine Möglichkeiten? Wo komme ich her? Wo gehe ich jetzt hin?

Das Thema TV beispielsweise habe ich gar nicht geplant. Ich habe damals einen Anruf von Udo Ludwig erhalten, der lange bei RTL war, und mich gefragt hat, ob ich mir das vorstellen könnte. Da habe ich gesagt: »Das mache ich. Aber ich habe keine Lust, der Formel 1 nachzureisen. Mit dem Thema habe ich abgeschlossen.« Für mich war das gar

nicht denkbar – und dann hat das so einen Spaß gemacht!

Dementsprechend sage ich: Man muss immer wissen, wo man steht und wo man hinwill. Dieser zweite Teil meiner Karrierelaufbahn ist komplett anders verlaufen, als ich es mir vorgestellt habe – in jeder Hinsicht: Sei es privat, sei es die Ausrichtung, sei es das Thema – also das Thema Medien, das ich früher noch nicht einmal gemocht habe.

Hinzu kommt, dass ich jetzt so etwas wie eine Werbeikone bin – das ist unglaublich, was da passiert ist. Und dann bin ich jetzt auch noch als Speaker tätig!

Auch das ist total interessant: Erst einmal fühlt man sich da natürlich fremd. Aber dann macht das Freude. Und es gibt dabei große Parallelen zu den Mechanismen in der Formel 1 – das heißt zu Teamwork, Druck und zu der Frage: Was muss ich machen, um erfolgreich zu sein? Diese Themen kann ich überall sehen. In jeder Branche.

Deshalb macht mir das alles gerade sehr viel Spaß, und ich will auch noch ein paar Jährchen so weitermachen. Und dann? Schauen wir mal! ♦

»Man muss sich immer fragen: Wo stehe ich? Was sind meine Möglichkeiten? Wo komme ich her? Wo gehe ich jetzt hin?« – Ralf Schumacher

Bilder: Marc Conzelmann

Ralf Schumacher, geboren am 30. Juni 1975 in Hürth, startete zwischen 1997 und 2007 bei 180 Grand-Prix-Rennen in der Formel 1 und gewann sechs davon. Bis heute ist er damit der viert-erfolgreichste deutsche Formel-1-Pilot. Von 2008 bis 2012 fuhr Schumacher in der DTM für Mercedes-Benz.

Seit 2021 ist er Kommentator beim exklusiven Formel-1-Sender »Sky« und kommentiert die Rennen live als anerkannter Experte gemeinsam mit Sascha Roos.

Ralf Schumacher hat schon während seiner aktiven Rennfahrer-Karriere einige Unternehmen gegründet. So zählt zur »Schumacher Gruppe« das »Ralf Schumacher Kartcenter« in Bispingen – eine der modernsten Kartbahn-Anlagen Europas. Ebenso betreibt Ralf Schumacher Immobilien-Projekte in Deutschland und international (z. B. Südafrika).

Zudem führt er ein eigenes Weingut in Slowenien. Unter »Schumacher Selection« werden neben zahlreichen Weiß- oder Rotweinsorten, feinste Schaumweine und ein Süßwein angeboten. Den exklusiven Vertrieb hat der Wein-Rise »Badische Winzerkeller«. Mit den Schaumweinen wurde er Partner bei ADAC GT Masters, DTM und Motorrad-WM-Lauf.

Mit dem Hersteller »Robeta« bietet er seit 2022 einen Luxus-Camper an. Die Innenraum-Gestaltung hat ein Jacht-Ausbauer übernommen. In Constantia/Südafrika betreibt Schumacher seit 2019 ein eigenes Hotel. Das 5-Sterne-Luxus-Guesthouse in der Nähe von Kapstadt und den bekannten Weinanbaugebieten Constantia, Stellenbosch und Franschhoek bietet derzeit rund 15 luxuriöse Suiten und Zimmer.

Seit Oktober 2022 arbeitet er eng mit Lars Soutschka zusammen als Sprecher der



Familie Ralf Schumacher und ist persönlicher Berater und Marketingmanager. 2023 launchte er »Schumacher Cosmetics« mit dem besonderen Augenmerk auf Sportler.

Er ist zudem Markenbotschafter für DEKRA, Ravenol oder zuletzt für die Auto 1-Group für »wir-verkaufen-dein-auto.de«, die sich in kurzer Zeit zu einer seiner etabliertesten Werbekampagnen entwickelte. Die Zusammenarbeit geht mittlerweile ins vierte Jahr.

Schumacher tritt national und international bis zu 15 Mal im Jahr als Speaker auf.

ZERØ-SUM MINDSET

Die Nullsummenfalle schadet uns allen
– und auch Ihnen ganz persönlich!

EIN AUSZUG AUS DEM BUCH »ZERO SUM MINDSET«
VON DR. DR. RAINER ZITELMANN



Are we destined for a zero-sum future?» («Sind wir zu einer Nullsummenzukunft bestimmt?»), so überschrieb die Financial Times einen Beitrag. Sie verwies darauf, dass quer durch die politischen Lager und in verschiedenen Ländern in den vergangenen Jahren das Nullsummendenken sehr stark zugenommen habe. So sei laut Umfragen die Zustimmung zu der Aussage »Menschen können nur auf Kosten anderer reich werden« massiv gestiegen, was der Verfasser des Artikels auf ein schwächeres Wirtschaftswachstum zurückführte. Der Zero-Sum Mindset sei – moralisch gesehen – für sich genommen weder gut noch schlecht, so schreibt der Autor. Jüngst wiederholte die Financial Times die Warnung in einem weiteren Beitrag »Welcome to the age of zero-sum politics«.

Verfälschte Wahrnehmung der Realität

Nun, ich glaube nicht, dass wir vor einer »Nullsummenzukunft« stehen und ich möchte auch kein Urteil darüber abgeben, ob der Nullsummenglaube moralisch gut

oder schlecht ist. Aber er ist dann hochgefährlich, wenn er die Menschen zu einer verfehlten Wahrnehmung der Realität führt. Dies hat gravierende Auswirkungen sowohl für das Individuum als auch für die gesamte Gesellschaft. Deshalb lohnt es, sich mit einem Glaubenssystem auseinanderzusetzen, dem sehr viele Menschen anhängen, obwohl sie vermutlich Begriffe wie »Nullsummenglaube« oder »Zero-Sum Mindset« noch nie gehört haben.

Glaubenssätze oder Weltanschauungen sind wie eine Brille, durch die wir die Welt sehen. Die Brille kann helfen, sie klar zu erkennen, aber es gibt auch Brillen, die dazu führen, dass wir die Wirklichkeit ziemlich verzerrt wahrnehmen. Dazu gehört der Nullsummenglaube. Ich werde in diesem Buch auch den englischen Begriff Zero-Sum Mindset hierfür verwenden.

Als Nullsummenspiel bezeichnet man ein Spiel, in dem der eine Spieler das gewinnt, was der andere verliert. In einem Nullsummenspiel verfolgen die Spieler entgegengesetzte Interessen: Wenn ich

»Als Nullsummenspiel bezeichnet man ein Spiel, in dem der eine Spieler das gewinnt, was der andere verliert.«

– RAINER ZITELMANN

gewinnen will, muss der andere verlieren. Es gibt nicht das, was man eine Win-win-Situation nennt, in der beide gewinnen.

Wir alle spielen täglich solche »Spiele«. Individuen tun dies, aber auch Unternehmen und Sportteams. Auch Staaten tun das. Im Tennis kann man nur gewinnen, wenn der andere verliert. Meine Interessen sind denen des Partners insofern entgegengesetzt. Das Beispiel zeigt aber auch, dass sich stets die Frage stellt, in Bezug auf was es sich um ein Nullsummenspiel handelt. Geht es ums Gewinnen und Verlieren bei diesem Spiel, ist jedes Tennisspiel ein Nullsummenspiel, aber wenn es um die gemeinsame Freude am Spiel geht, dann ist es eine Win-Win-Situation, denn hoffentlich hat der Verlierer das Spiel trotzdem gerne gespielt und beide haben Spaß gehabt.

Win-Win-Situationen

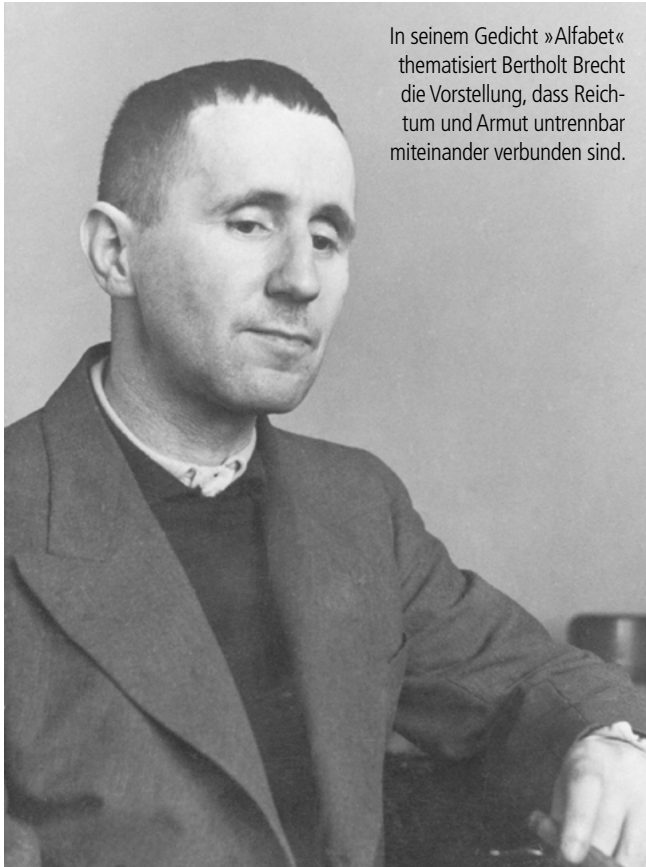
Aber keineswegs alle Interaktionen sind Nullsummenspiele. Vor einigen Jahren habe ich meine Villa in Berlin-Grünwald verkauft. Es war ein sehr schönes Haus, doch es erinnerte mich immer an eine ehemalige Freundin, mit der ich dort einige Jahre gewohnt hatte. Es waren schöne Erinnerungen, trotzdem störten sie mich. Zudem hatte ich festgestellt, dass ich eher der »Wohnungstyp« als der »Einfamilienhaustyp« bin. Ein von mir beauftragter Makler fand eine nette Familie, die sich sofort in das Haus verliebte und es mir für 2,5 Millionen Euro abkaufte. Ich erwarb davon eine schöne Wohnung, in der auch nicht weniger Platz ist als in dem Haus. Bei dieser Transaktion hatten beide gewonnen: die Familie, die seitdem in der schönen Villa mit einem großen Garten wohnt, in dem ihre Kinder spielen können, und ich, weil ich mit dem Geld eine wunderschöne Wohnung kaufen konnte. Es war kein Nullsummenspiel, sondern eine Win-win-Situation.

Das Problem ist, dass Menschen oft Situationen als Nullsummensituationen ▶

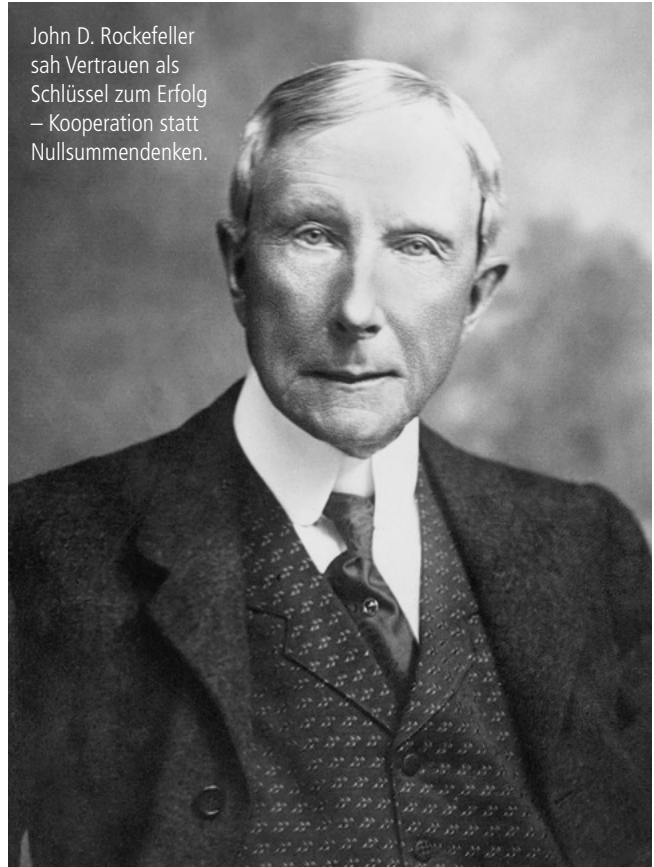
Donald Trump sieht Handel oft als Nullsummenspiel – einer gewinnt, der andere verliert.



Bilder: Depositphotos / eakirir, IMAGO / MediaPunch (Pool photo)



In seinem Gedicht »Alfabet« thematisiert Bertolt Brecht die Vorstellung, dass Reichtum und Armut untrennbar miteinander verbunden sind.



John D. Rockefeller sah Vertrauen als Schlüssel zum Erfolg – Kooperation statt Nullsummendenden.

interpretieren, auch wenn sie es objektiv gar nicht sind. Psychologen haben herausgefunden, dass es Menschen mit einem »Zero-Sum Mindset« gibt, die grundsätzlich Interaktionen mit ihren Mitmenschen als Nullsummenspiele betrachten und sich entsprechend verhalten. Beispielsweise versuchen sie, den anderen zu bekämpfen, auch wenn eine Kooperation ihnen mehr Vorteile bringen würde. Im ersten Kapitel werde ich über diese Erkenntnisse berichten.

Das dümmste Gedicht der Welt

Diesen Nullsummenglauben gibt es auch in der Politik, beziehungsweise der Wirtschaft. Klassisch formuliert hat ihn Bertolt Brecht in seinem Gedicht »Alfabet«:

*»Reicher Mann und armer Mann
Standen da und sahn sich an.
Und der Arme sagte bleich:
Wär ich nicht arm, wärst du nicht reich.«*

Das ist vielleicht das dümmste Gedicht der Welt. Aber es ist auch genial, weil es prägnant auf den Punkt bringt, wie Menschen mit einem Zero-Sum Mindset denken. Brecht war Kommunist; so sah er die Welt. Wie alle Sozialisten hing er dem Nullsummenglauben an. Sie können aber nicht erklären, warum in den letzten Jahrzehnten weltweit die Zahl und das Vermögen der Reichen massiv

zugenommen und gleichzeitig die Zahl der Armen massiv abgenommen hat.

Menschen mit einem Zero-Sum Mindset teilen »Anti-Profit-Beliefs«, wie Wissenschaftler herausgefunden haben. Für sie ist Profit Diebstahl. Sie verstehen nicht das Konzept von Wachstum, sondern glauben an einen Kuchen, der stets gleich groß ist und nur unterschiedlich verteilt werden kann.

Aber auch Donald Trump ist ein Nullsummengläubiger, zumindest wenn es um Handel geht. Eine Konstante in seinem Denken war stets der Nullsummenglaube über den Handel. Wenn es den Amerikanern schlecht ging, dann waren daran unfaire Handelsbedingungen schuld – mal gab er den Japanern die Schuld, dann den Chinesen oder den Deutschen. Dabei ist Handel nie ein Nullsummenspiel, denn beide Seiten würden nicht freiwillig eine Transaktion eingehen, wenn sie nicht beide profitieren würden.

Eng mit dem Zero-Sum Mindset hängt das zusammen, was Amerikaner »Victimhood Mentality« nennen: Man sieht sich als Opfer von anderen. Viele afrikanische Führer reden das ihren Landsleuten ein, und auch viele Menschen im Westen glauben das: Sie sind der Überzeugung, die Armut in diesen Ländern

sei ein Ergebnis der Ausbeutung durch die reichen, kapitalistischen Länder, die sie zu Zeiten des Kolonialismus beraubten und dies auch heute noch durch »unfairen Handel« täten. Die westlichen Länder müssten das wiedergutmachen durch Entwicklungshilfe; sie hätten dazu eine moralische Verpflichtung, weil ihr Wohlstand ja auf dem Rücken der armen Länder entstanden sei.

Der Nullsummenglaube hängt eng mit Neid zusammen. Ich habe eine Umfrage in 13 Ländern durchgeführt, um herauszufinden, wie neidisch die Menschen in verschiedenen Ländern sind. In allen

*»Meinen Erfolg im Leben
verdanke ich vor allem
meinem Vertrauen in
Menschen und meiner
Fähigkeit, in anderen Ver-
trauen zu mir zu wecken.«*

– JOHN D. ROCKEFELLER

Ländern zeigte sich, dass Neider häufiger zum Nullsummenglauben neigten als Nichtneider. Eigentlich ist das logisch: Wenn ich zum Beispiel glaube, der Reiche sei nur reich, weil er den Armen etwas weggenommen hat, dann bin ich für Umverteilung: Die Reichen müssen sehr viel abgeben, um wieder »soziale Gerechtigkeit« herzustellen.

Nullsummengläubige können schwer vertrauen

Nullsummenglaube schadet allen, aber auch Ihnen ganz persönlich. Eine entscheidende Voraussetzung, um im Geschäftsleben erfolgreich zu sein, ist, dass andere Menschen – Kunden oder Geschäftspartner – Ihnen vertrauen. »Meinen Erfolg im Leben verdanke ich vor allem meinem Vertrauen in Menschen und meiner Fähigkeit, in anderen Vertrauen zu mir zu wecken«, sagte einer der reichsten Männer der Geschichte, John D. Rockefeller. Aber dass Sie nicht vertrauen können, ist nur einer von vielen Faktoren, wo Nullsummenglaube Ihren Erfolg beeinträchtigt. Es wird für Sie generell schwerer, im Geschäfts- und Berufsleben erfolgreich zu sein, wenn Sie alles als Nullsummenspiel missverstehen (auch wenn das objektiv gar nicht der Fall ist). Ihnen entgehen damit wichtige Chancen, auch weil Sie anderen gegenüber selbst dann eine konfrontative Haltung einnehmen, wenn Kooperation zu besseren Ergebnissen für Sie führen würde. Zudem folgt aus Nullsummenglauben oft Neid – eine negative, lähmende oder destruktive Emotion, die sogar krank machen kann und Ihrem Erfolg im Wege steht.

Gleichwohl: Nullsummengläubige können durchaus sehr erfolgreich sein, nämlich dann, wenn sie Nullsummenspiele spielen. Anders wäre Donald Trump nicht Präsident der Vereinigten Staaten geworden: Die Bewerbung um die Präsidentschaft ist ein Nullsummenspiel. Damit er gewinnen konnte, mussten Hillary Clinton und später Kamala Harris verlieren. Aber das heißt nicht, dass Trump auch in Nicht-Nullsummenspielen

»Nullsummengläubige können durchaus sehr erfolgreich sein, nämlich dann, wenn sie Nullsummenspiele spielen. Anders wäre Donald Trump nicht Präsident der Vereinigten Staaten geworden.«

– RAINER ZITELMANN

– wie der Handelspolitik – erfolgreich sein kann, die er, so wie alle Menschen mit dem Zero-Sum Mindset, als Nullsummenspiele fehldeutet.

Wir sollten das Thema ernst nehmen. Ein Team von Wissenschaftlern der Universität Cambridge hat 3297 Personen in den USA und Großbritannien ausführlich befragt, und neun Studien kamen zu dem Gesamtergebnis: »Alles in allem zeigen die Ergebnisse dieser Studie, dass eine Nullsummen-Denkweise dem sozialen und wirtschaftlichen Zusammenleben schadet, weil sie das Vertrauen und die Zusammenarbeit untergräbt, auf denen eine gut funktionierende Gesellschaft beruht. Obwohl Vertrauen und Kooperation viele offensichtliche Vorteile haben und unverzichtbar sind, macht die Studie deutlich, dass die unausgesprochene Vorstellung vom Leben als Nullsummenspiel unsere Wahrnehmung sozialer Beziehungen stark verändern kann. Sie lässt andere feindseliger erscheinen, rückt Macht und Dominanz in den Vordergrund und erhöht damit die Bereitschaft, aggressiv und wenig kooperativ zu handeln.« ♦

»ZERO SUM MINDSET«

von **Dr. Dr. Rainer Zitelmann**

180 Seiten

Erscheint: Juni 2026

Deutscher Wirtschaftsbuch Verlag

ISBN: 978-3-690-66262-8



ERFOLG

DAS LESEN ERFOLGREICHE magazin



Emre Sengül:

»Hinter jedem Profil sitzt ein echter Mensch«

Emre Sengül spricht vielen Arbeitnehmern mit seinen Videos aus der Seele: Egal ob es um den schlecht gelaunten Chef oder den unangenehmen Arbeitskollegen geht – seine über 150.000 Instagram-Follower finden bei ihm immer einen Grund zum Schmunzeln. Emres »kleines Side-Business« war dabei kein Zufall: »Ab einem bestimmten Punkt habe ich diesen Weg ganz bewusst eingeschlagen, weil ich glasklar erkannt habe: Kreativität ist meine größte Stärke« – mit einem so großen Erfolg habe er allerdings nicht gerechnet. Und auch seinen eigenen Wert musste er erst noch kennenlernen. So erinnert er sich in unserem Interview an seine ersten Kooperationen – für gerade einmal 300 Euro: »Im Grunde haben einige Unternehmen damals 600.000 bis eine Million Menschen durch meine Reichweite bekommen. Dort dürfte der ein oder andere dank unserer Kooperation befördert worden sein – gern geschehen!«

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



PROVOKATEUR BAD BUNNY

Vom Supermarkt-Gehilfen
zum Weltstar

Bad Bunny is back! Und schon wieder weg? Nach wochenlanger Funkstille hat sich der bekannte Sänger mit einem Foto auf Instagram zurückgemeldet – doch nur wenige Stunden später ist es wieder verschwunden. Es sind Verhaltensweisen wie diese, mit denen der Shootingstar derzeit regelmäßig für Aufsehen sorgt: Schon nach seinem legendären Super Bowl-Auftritt löschte er beinahe seine gesamte Social-Media-Historie und heizte damit die Spekulationen nur noch weiter an. Doch wer ist dieser Künstler, der die USA und die internationale Presse gleichermaßen in Atem hält? Der die Gesellschaft spaltet wie kaum ein anderer – den Donald Trump als »absolut schrecklich« bezeichnet, während sich Lady Gaga als »sehr großer Fan« zu erkennen gibt?

Aus dem Hasenkostüm in die Charts

»Ich möchte nicht fake sein, ich möchte nur ich selbst sein«, hat Bad Bunny einmal erklärt. »Und damit habe ich die Kraft, stereotype Darstellungen zu durchbrechen und die Regeln zu verändern, die die Gesellschaft uns auferlegt.«

Diese Haltung ist nur konsequent, wenn man bedenkt, wie früh sich der aus Puerto Rico stammende Ausnahmekünstler bereits gegen Widerstände behaupten musste. Denn als Benito Antonio Martinez Ocasio am 10. März 1994 als Sohn einer Lehrerin und eines Truckers geboren wird, ist ihm der Erfolg damit keinesfalls in die Wiege gelegt worden. Das zeigt sich auch im Werdegang des heutigen Ausnahmekünstlers: Obwohl in ihm schon früh der Wunsch reift, Sänger zu werden, verdient der Junge aus Vega Baja sein erstes Geld zunächst auf andere, pragmatischere Weise: Er studiert audiovisuelle Kommunikation an der Universidad de Puerto Rico en Arecibo und jobbt als Einpacker in einem Supermarkt.

»Ich möchte nicht fake sein, ich möchte nur ich selbst sein.«

– Bad Bunny

Mit 19 Jahren ist es dann soweit: »La Cibra«, wie sich Ocasio selbst ironisch nennt, veröffentlicht seine Songs auf der Plattform SoundCloud. Einer davon trägt den Titel »Diles« – seine erste Single. Von da an ist es nur noch eine Frage der Zeit, bis die Musikindustrie auf ihn aufmerksam wird. 2017 wird für den Sänger zum entscheidenden Jahr: Mit gerade einmal 23 unterschreibt Bad Bunny – der seinen Künstlernamen übrigens nach einer einprägsamen Kindheitserinnerung im Hasenkostüm wählte – seinen ersten Plattenvertrag. Der Erfolg lässt nicht lange auf sich warten: Sein eigenwilliger Stil, eine Mischung aus modernisiertem Reggaeton, Hip-Hop und Pop, trifft den Nerv der Zeit und schon im Jahr 2018 landen Bad Bunny und die Rapperin Cardi B mit »I Like It« einen Hit, der sogar Platz eins der Billboard Hot 100 erreicht und mit einem Grammy ausgezeichnet wird. Von da an scheint der internationale Durchbruch endgültig gesichert und Bad Bunnys Karriere nur noch eine Richtung zu kennen: nach oben!

Künstler ohne Kompromisse

Ob beim Tomorrowland-Festival in Belgien, im Ring der WWE oder in der Netflix-Serie »Narcos: Mexico« – mit seinem selbstsicheren Auftreten und dem unverwechselbaren Look, mit dem er mal androgyn, mal völlig aus der Zeit gefallen wirkt, entwickelt sich Bad Bunny geradewegs im Handumdrehen zu einer Art popkultureller Allzweckwaffe. Und so ist es nicht erstaunlich, dass auf den ersten Erfolg bald mehrere Platzierungen in den Hot Latin

Song Charts und weitere Grammys folgen. Ausgezeichnet wird dabei unter anderem das 2023 erschienene Album »Un verano sin ti«, das als eines der meistgestreamten Alben aller Zeiten Rekorde bricht. Zudem bekommen das 2026 veröffentlichte Werk »DeBÍ TiRAR Más FOToS« sowie die Performance seines Songs »EoO« die begehrten Trophäen. Mit über 52 Millionen Followern auf YouTube und Milliarden Klicks für seine Videos verfügt Bad Bunny darüber hinaus über eine Fanbase, die ihresgleichen sucht. Seine Live-Auftritten und Streaming-Einnahmen zusammengenommen, wird sein Vermögen durch Plattformen wie »Das Investment« bereits im Jahr 2022 auf rund 88 Millionen Dollar geschätzt.

Die eigenen Wurzeln hat der »King of Latin Trap« bei all dem Ruhm und Rummel um seine Person dabei nie vergessen, wie er selbst betont. Puerto Rico verlassen? Das käme für ihn nie in Frage: »Ich bin Hollywood, aber ich bin auch Puerto Rico. Ich kann mit diesen Hollywood-Leuten reden und am nächsten Tag bin ich wieder in meiner Hood – mit meiner Flagge, meinem Style und meinem puerto-ricanischen Slang«; das hat er unlängst im Interview mit dem i-D-Magazin erklärt. In Deutschland ist Bad Bunny bislang zwar vor allem durch seinen NFL-Auftritt bekannt – doch Chart-Erfolge in Spanien, der Schweiz und den USA sowie eine goldene Schallplatte in Großbritannien deuten darauf hin, dass sich das bald ändern könnte. Gelegenheiten, ihn live zu erleben, gibt es bereits: Derzeit ist er auf Welttournee – eine Zusatzshow in Düsseldorf ist schon geplant. Was beweist: Sein »Verschwinden« ist reine Inszenierung auf Social Media, während er real gerade auf einem Peak ist. Das ist Aufmerksamkeitsstrategie auf einem sehr hohen Level.

Und so wird das Leben im Rampenlicht wohl noch eine Weile anhalten, zumindest, wenn es nach dem Künstler selbst geht. Denn Bad Bunny scheint seine Energie vor allem daraus zu ziehen, im Mittelpunkt zu stehen und das bedeutet auch immer die Öffentlichkeit zu provozieren. »Ich mache immer gerne Dinge, die Aufmerksamkeit erregen. Früher, als ich noch nicht berühmt war, war das ein Problem. Jetzt kann ich tun, was ich will, und die Leute müssen es akzeptieren«, so fasst er selbst zusammen, was ihn immer wieder aufs Neue antreibt. ♦ AS



Bad Bunny bei seiner Halftime-Show des Super Bowls 2026



»Wenn du nur
Applaus suchst,
bist du innerlich nicht
angekommen«

Lars Amend über die
stille Leere hinter
äußerem Erfolg

Mit seinem Buch »Coming Home« öffnet Lars Amend ein sehr persönliches Kapitel. Er spricht offen über Themen wie Verlust, Schuldgefühle und den Weg zurück zu sich selbst. Das Buch ist zugleich Reflexion und Verarbeitung und stellt die Frage, was es wirklich bedeutet, »anzukommen«. Im Gespräch wird deutlich: Erfolg zeigt sich nicht nur im Außen, sondern vor allem darin, wie ehrlich wir mit uns selbst sind.

Herr Amend, »Coming Home« ist ein sehr persönliches Buch. Gab es einen Moment, in dem Sie wussten: Dieses Buch muss jetzt geschrieben werden – unabhängig von Markt oder Erwartung?

Das Buch handelt vom Tod meiner Mutter, meinem Umgang mit der Vergangenheit, Schuld, Ohnmacht, Sprachlosigkeit, Loslassen, Neubeginn und den großen Fragen: Wie kann ich vergeben? Wie kann ich mit all den Fragezeichen im Kopf weitermachen? Wie kann ich diese Leere füllen und eine hoffnungsfrohe Zukunft gestalten? Das Buch war im Prinzip eine sehr, sehr lange Therapiestunde. Ich habe es für mich geschrieben, um Antworten zu finden. Doch es hat sich herausgestellt, dass unglaublich viele Menschen damit resoniert haben, weil sie etwas Ähnliches mit ihren Eltern erlebt haben: das große Schweigen! Das Buch wurde auf Anhieb ein Top-10-SPIEGEL-Bestseller.

Sie beschreiben »nach Hause kommen« nicht als Ort, sondern als inneren Zustand. Woran merken Menschen im Alltag, dass sie innerlich noch nicht angekommen sind?

Wenn du permanent Zuspruch und Bestätigung im Außen suchst, wenn du gefallen willst, wenn du Dinge wegen des Applauses tust und nicht, weil es wirklich deine Leidenschaft ist, dann ist das ein klares Zeichen dafür, dass du im Innen noch nicht gefestigt bist. Mein Rat: Mach es aus Liebe, nicht für Liebe.

Sie haben mit Weltstars gearbeitet und gleichzeitig sehr stille, innere Prozesse durchlebt. Wie passt äußere Größe mit innerer Verletzlichkeit zusammen?

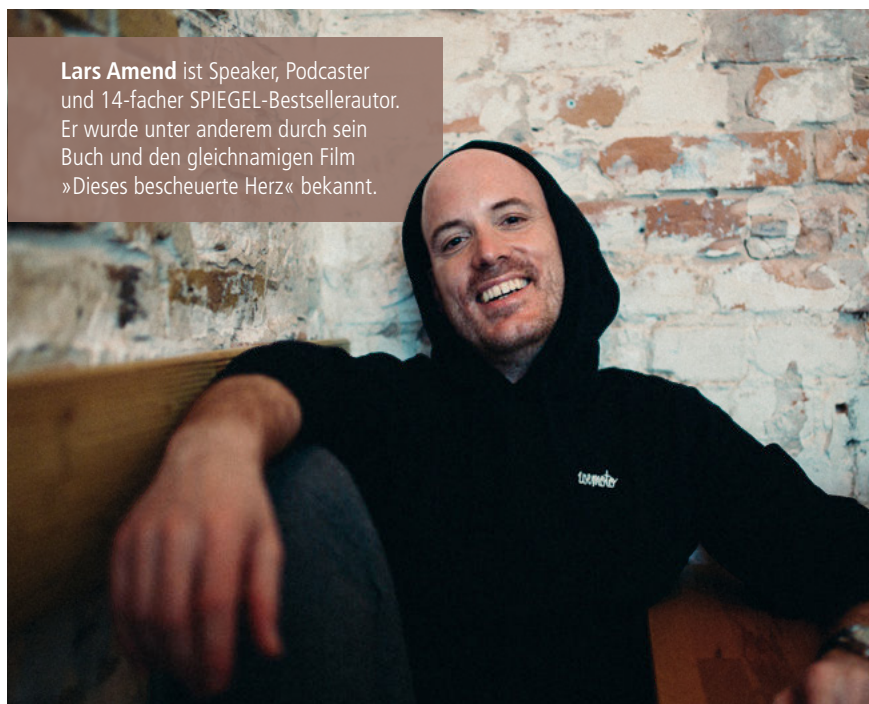
Das eine bedingt das andere. Wenn du deine Verletzlichkeit authentisch kommunizieren kannst, schaffst du Vertrauen und somit einen Raum für echte Verbindung. In meinen Augen ist das eine grandios unterschätzte Superkraft. Die größten Stars der Welt nutzen diese Verletzlichkeit für sich, weil sie wissen, dass sich die meisten Menschen damit identifizieren können. Am Ende geht es um Ehrlichkeit.

In »Coming Home« geht es auch um Ehrlichkeit sich selbst gegenüber. Warum fällt uns die oft schwerer als jede unternehmerische Entscheidung?

Man kann sich immer hinter seiner Firma oder seinen beruflichen Aufgaben verstecken, aber wie oft kann man den berühmten Spiegel an der Wand vermeiden? Ich kenne eine Menge sehr erfolgreicher Unternehmer und Unternehmerinnen, die ständig unterwegs sind, kaum schlafen, nie zur Ruhe kommen und ganz bewusst alles dafür tun, um eben nicht zu reflektieren, warum sie tun, was sie tun.

»Wenn du permanent Zuspruch und Bestätigung im Außen suchst, [...] dann ist das ein klares Zeichen dafür, dass du im Innen noch nicht gefestigt bist.«

– Lars Amend



Lars Amend ist Speaker, Podcaster und 14-facher SPIEGEL-Bestsellerautor. Er wurde unter anderem durch sein Buch und den gleichnamigen Film »Dieses bescheuerte Herz« bekannt.

Das Prinzip der Verdrängung. Sie haben Angst, zu ihrem wahren Wesenskern vorzudringen, weil sie ahnen, dass ihnen dieses Bild nicht gefallen wird. Und anstatt zur Therapie oder einem Coaching zu gehen, wird noch mehr gearbeitet. Bis es eben nicht mehr geht. Doch dann ist es oft zu spät: Herzinfarkt, Burn-out, Ehefrau weg. Ich sage ganz klar: Das Leben ist zu kostbar, um sich selbst zu verarschen!

Glauben Sie, dass unsere Gesellschaft Erfolg zu laut und Sinn zu leise definiert?

Wenn mit Erfolg finanzieller Status gemeint ist, dann lautet die Antwort definitiv ja. In den Medien, im Freundeskreis

»Ich sage ganz klar: Das Leben ist zu kostbar, um sich selbst zu verarschen!«

– Lars Amend

oder auf Instagram lässt sich ein erfülltes und sinnhaftes Leben nur schwer darstellen. Ein Ferrari, ein schönes Haus oder ein teurer Urlaub hingegen schon. Ein Millionär bekommt Aufmerksamkeit, einfach nur wegen seines Vermögens. Für die Oma, die kein Geld, aber ein zutiefst erfülltes Leben führt, weil sie jeden Tag in ihrem eigenen kleinen Garten arbeitet, interessiert sich kaum jemand. Ich finde beides interessant. Wir sollten wieder lernen, das Beste aus allen Welten zu kombinieren. Ein »und« ist so viel attraktiver als ein »oder«.

Was raten Sie Menschen, die äußerlich funktionieren, aber innerlich erschöpft sind?

Transzendente Meditation. 20 Minuten morgens, 20 Minuten am Nachmittag. Die größten Sportler, Superstars und auch immer mehr CEOs meditieren auf diese Weise. Du brauchst keine Vorkenntnisse und kannst es überall praktizieren: zu Hause, im Taxi, im Flugzeug, im Büro zwischen zwei Terminen. Du hast mehr Energie, bist superfokussiert und behältst in heiklen Situationen völlig die Ruhe. Ich kann es nur jedem empfehlen. Es verändert dein Leben. ♦ LC

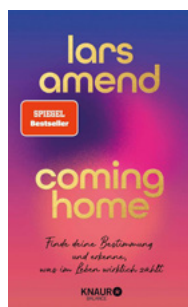
»Coming Home«
von Lars Amend

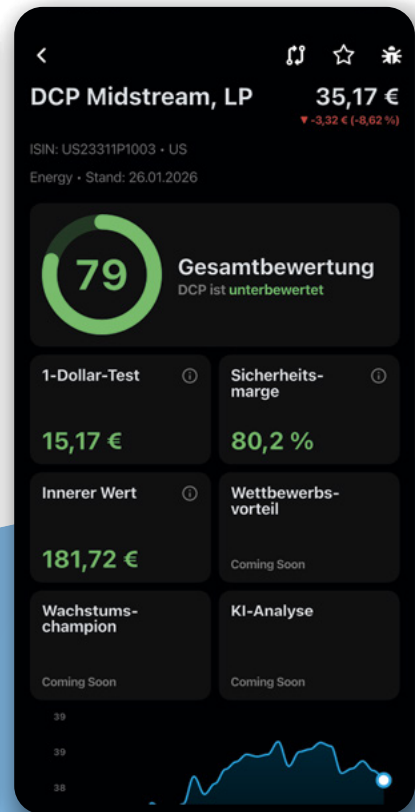
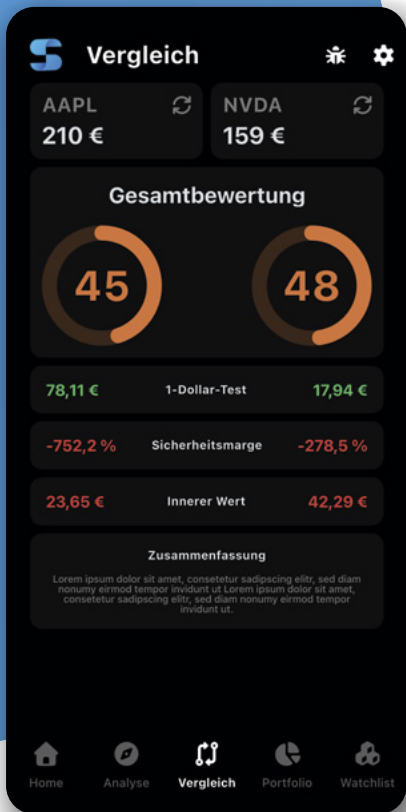
256 Seiten

Erschienen: Juli 2025

Knauer Balance

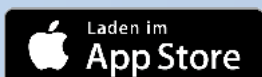
ISBN: 978-3-426-56204-8





Aktien analysieren wie Warren Buffett. Auf Knopfdruck.

App kostenlos downloaden!



weitere Informationen unter:
www.stockanalyzer.eu



Nicole Zwecker ist Unternehmerin, Coach und auf energetische Heilarbeit spezialisiert.

Wenn aus der Krise Klarheit wird

Nicole Zwecker über die Macht der inneren Stabilität

Echte Stärke entsteht nicht aus Druck, sondern aus Stabilität.« Für Nicole Zwecker ist dieser Satz keine Floskel, sondern die Schilderung einer persönlichen Erfahrung. »Es geht um nichts weniger als um unser Leben und unsere Entscheidungen«, weiß die Expertin heute. Als erfahrene Unternehmerin in den Bereichen Persönlichkeitsentwicklung, NLP, Energiearbeit und Hypnose hat sie zahlreiche Führungskräfte und Privatpersonen dabei begleitet, innere Blockaden zu lösen. Bereits früh zeigte sich ihr Wunsch, andere dabei zu unterstützen, Selbstzweifel, Stress und falsche Überzeugungen abzuliegen. Denn dass Menschen, die unter ihren eigenen Glaubenssätzen litten, ihr Potenzial nicht vollständig entfalten könnten, erkannte die Bewusstseins-trainerin schnell. Alte Muster abzulegen, erwies sich auch für sie als schwierig, war doch auch ihr eigener Weg lange Zeit geprägt von dem tiefen Gefühl, Verantwortung übernehmen zu müssen.

Leistung als Überlebensstrategie?

»Ich habe sehr früh verstanden, dass ich funktionieren muss. Dass Stärke erwartet wird. Dass man sich durchsetzt, indem man durchhält«, schildert Zwecker ihre Erfahrungen uns gegenüber. In einem Umfeld voller finanzieller Unsicherheit und emotionaler Spannungen wurde

Leistung für sie schnell zur Strategie. Echte Veränderung trat erst ein, als das Leben sie dazu zwang: Denn als sie mit 17 Jahren plötzlich zu Hause ausziehen musste und von jetzt auf gleich ohne familiären Rückhalt auf sich selbst gestellt war, musste sie lernen, sich selbst zu organisieren. Was sich zunächst als Krise zeigte, wurde für die junge Frau langfristig zur Chance: »Diese Situation hat mich stark gefordert und gleichzeitig sehr früh in eine Eigenverantwortung gebracht, die viele Menschen erst wesentlich später erleben.«

Nicht immer allerdings reiche das Besinnen aufs Rationale allein aus, um das innewohnende Potenzial wirksam entfalten zu können, weiß die Expertin aus Erfahrung. »In meiner Arbeit sehe ich immer wieder, dass ein Großteil unseres Handelns aus viel tieferen Ebenen heraus gesteuert wird«, berichtet sie. Genau deshalb wählte Zwecker ihre Fachgebiete bewusst – ihnen allen liege nämlich ein gemeinsamer Nenner zugrunde: Der Fokus auf das Unterbewusstsein und seine Auswirkung auf persönliche Lebensentscheidungen. Vor diesem Hintergrund sei es auch nicht nachvollziehbar, dass Energiearbeit oft als etwas Mystisches dargestellt werde, so die Expertin, denn es ginge doch um etwas sehr Greifbares – nämlich das präzise Wahrnehmen emotionaler Spannungen. Hypnose etwa sei »ein sehr wirkungsvolles Werkzeug, um

Zugang zu diesen tieferen Ebenen zu bekommen« und Bewusstseins-training helfe Menschen zu verstehen, »wie sie selbst funktionieren und wie sie sich stabiler, klarer und bewusster führen« könnten.

Innere Klarheit: die Basis für Erfolg

Sie habe allerdings beobachtet, dass viele Menschen von inneren Überzeugungen gesteuert würden, die ihr Potenzial begrenzen. Ein Glaubenssatz, den besonders erfolgreiche Persönlichkeiten häufig in sich trügen, sei beispielsweise: »Ich bin nicht genug.« Doch Menschen blieben nur dann langfristig leistungsfähig, wenn sie sich innerlich sicher fühlen könnten, erläutert Zwecker. Auch verantwortungsvolle Führung entstehe nicht aus Kontrolle, sondern aus Klarheit und Verantwortung – eine Perspektive, die in der Wirtschaft immer noch vernachlässigt werde. Genau hier sieht sie eine große Relevanz ihrer Arbeit: Sie habe sich zum Ziel gesetzt, die Brücke zwischen wirtschaftlichem Fortschritt und persönlicher Entwicklung zukünftig noch stärker zu schlagen. Unternehmen müssten erkennen, dass echte Stärke nicht aus permanentem Druck entstehe. »Am Ende geht es immer um Klarheit. Klarheit darüber, wer wir sind, warum wir so handeln, wie wir handeln und wie wir aus alten Mustern aussteigen können«, bringt es die Expertin für Energiearbeit auf den Punkt. ♦AS (L)

Dr. Carmen Mayer ist promovierte Biochemikerin, Unternehmerin und Aktienexpertin. Mit ihrem Buch »Mami goes Millionär« möchte sie Börsenwissen nahbar vermitteln.



»Geld zu verstehen, hat mein Leben verändert«

Carmen Mayer erklärt, warum Vermögensaufbau kein Zufall ist

Steigende Immobilienpreise, Inflation und unsichere Arbeitsmärkte stellen viele Familien vor finanzielle Herausforderungen. Carmen Mayer kennt diese Realität aus eigener Erfahrung: Trotz gut bezahlter Jobs schien der Traum vom Eigenheim für ihre Familie unerreichbar. Diese Erkenntnis wurde zum Ausgangspunkt einer intensiven Auseinandersetzung mit Geld, Investitionen und Vermögensaufbau. Heute ist sie Autorin des Buches »Mami goes Millionär« und

setzt sich dafür ein, Finanzwissen verständlich und praxisnah zu vermitteln – insbesondere für Frauen. Im Interview spricht Carmen Mayer über ihren Weg zur finanziellen Unabhängigkeit und darüber, warum Mut und finanzielle Bildung wichtiger sind denn je.

Frau Mayer, der Moment, der Ihr Leben verändert hat, war die Erkenntnis, dass selbst zwei gute Einkommen nicht ausreichen, um ein Eigenheim für Ihre Familie zu finanzieren. Sie sagen, dass Sie

daraufhin beschlossen haben, Geld wirklich zu verstehen. Was genau meinen Sie damit – und warum war dieses Verständnis für Sie so entscheidend?

Mein Partner und ich waren zu der Zeit bei zwei großen Konzernen in München angestellt. Als ich dann schwanger geworden bin, wollte ich uns ein Haus kaufen und musste feststellen: Oh Gott, das kostet ja hier Millionen! Wie soll man sich das denn leisten können? Wir haben damals kein normales Gehalt gehabt, sondern jeder von uns hat ein sechstelliges Jahresgehalt

verdient. Trotzdem konnten wir uns nicht einfach so ein schönes Haus kaufen. Das hat mich schon sehr schockiert. Aber es gab zu der Zeit trotzdem Leute, die sich in München ein schönes Haus leisten konnten und mir war klar, dass die nicht alle geerbt hatten. Da dachte ich, dass es irgendwas geben muss, was ich damals nicht wusste. Also habe ich angefangen, Bücher zu diesem Thema zu lesen. Dabei habe ich dann erfahren, dass es drei Wege gibt, um reich zu werden. Entweder du gründest ein Unternehmen oder du kaufst Immobilien und vermietet sie. Oder der dritte Weg: Du handelst Aktien. Das ist eigentlich ganz simpel, aber mir war das überhaupt nicht bewusst. Ich habe mich dann für den dritten Weg entschieden und angefangen, mit Aktien zu handeln.

Und inwiefern haben Sie dadurch Geld besser verstanden?

Es gibt vier Geldgesetze, die kaum einer kennt, bis auf die Reichen. Wir müssen alle Gesetze in der Gesamtheit anwenden, sonst wirkt es nicht. Das erste Gesetz besagt, dass wir Geld verdienen müssen. Und das machen ja die meisten Leute. Dann müssen wir sparen. Jeden Monat 20 Prozent von unserem Einkommen. Also wir bezahlen uns selbst immer zuerst und nicht erst die Miete, dann das Essen, und was übrigbleibt, ist dann übrig. Dann müssen wir investieren. Das heißt, wir müssen das Geld für uns arbeiten lassen. Und das halt auch gescheit mit genug Rendite. Wir müssen aber auch immer einen Teil unseres Einkommens spenden. So bekommen wir das Gefühl, reich zu sein. Wenn wir immer das Gefühl haben, wir sind arm und es reicht nicht aus, dann werden wir auch nicht richtig reich. Wir müssen verstehen, dass das Geld arbeiten will, dass wir investieren müssen. Nachdem wir alle Geldgesetze durchgeführt haben, fangen wir wieder von vorne an und erhöhen unser Gehalt. Davon sparen wir wieder mindestens 20 Prozent und so weiter. Es ist sehr wichtig, sein Einkommen signifikant zu erhöhen!

Wie haben Sie es geschafft, neben Job und Familie nachts Finanzwissen zu erlernen und systematisch in Investments zu investieren? Welche Strategien haben Ihnen geholfen, konsequent dranzubleiben?

Working at night. Ich mache es bis heute so, dass ich nachts arbeite. Und ich habe mich in Masterminds eingebucht, wo vermögende Menschen waren, um zu sehen, wie die sich verhalten und was die machen. Weil dann sieht man, dass 80 Prozent davon Selfmade-Millionäre oder -Milliardäre sind. Das heißt, die meisten schaffen das aus eigener Kraft. Das heißt, wenn die das schaffen, schaffe ich das auch.

»Das Geld ist männlich geworden, weil die Geschäfte unter Männern laufen. Frauen sind so ein bisschen außen vor und das ist sehr schade. Frauen müssen mutiger sein.«

– Carmen Mayer

Auf Ihrem Weg gab es sicher auch Fehler und Hindernisse. Welche Herausforderung war für Sie besonders prägend – und welche Erkenntnisse haben Sie daraus gezogen?

Ich hatte am Anfang wirklich Angst, dass es nicht klappt. Ich habe dann trotzdem angefangen, an der Börse zu investieren. Und dann macht man Fehler. Weil dann läuft es doch nicht so, wie man denkt. Aber dann muss man es nochmal machen. Man wird gut, indem man einfach die Sachen von guten Leuten lernt. Und immer wiederholt. Wir dürfen nicht so in die Angst gehen. Weil reiche Menschen positive und mutige Menschen sind. Und das müssen wir einfach trainieren.

In Ihrer Arbeit und Ihrem Buch »Mami goes Millionär« legen Sie Wert darauf, dass Finanzwissen verständlich und praxisnah vermittelt wird. Was sind die häufigsten Missverständnisse oder Blockaden, die Menschen davon abhalten, Verantwortung für ihr Geld zu übernehmen?

Mein Buch ist sehr hands-on geschrieben und sehr praxisnah, mit Übungen. Und man kann einfach alles umsetzen und einfach mal loslegen. Doch es ist die Angst, die die meisten zurückhält. Wir haben Angst, irgendwas zu riskieren. Wir dürfen einfach mutiger werden. Das ist ein ganz großer Punkt. Ich habe das Gefühl, es werden immer mehr bewusst für das Thema Geld, weil einfach die Inflation so irre hoch ist. Und das normale Leben wird immer teurer und teurer. Die Jobs durch die KI auch unsicherer. Deshalb

denken immer mehr, dass sie vielleicht doch etwas tun sollten.

Sie setzen sich besonders dafür ein, Frauen den Zugang zu Finanzbildung zu erleichtern. Welche speziellen Herausforderungen sehen Sie für Frauen auf dem Weg zur finanziellen Unabhängigkeit – und wie lassen sich diese überwinden?

Ich finde, Frauen sind sehr gute Investorinnen. Sie haben nur leider sehr viel Angst. Aber wenn sie diese Angst ablegen, machen sie das sehr gut, weil sie nicht so von ihrem Ego getrieben werden. Und das ist das Allerwichtigste. Frauen sind sehr gute Investorinnen und Geld gehört in Frauenhände. Das Geld ist männlich geworden, weil die Geschäfte unter Männern laufen. Frauen sind so ein bisschen außen vor und das ist sehr schade. Frauen müssen mutiger sein.

Viele träumen von finanzieller Freiheit, scheitern aber an Unsicherheit oder fehlender Orientierung. Was ist Ihr konkreter Rat an Menschen, die jetzt den ersten Schritt gehen wollen, um langfristig Vermögen aufzubauen?

Die Menschen können so viel mehr erreichen, wenn sie wirklich wollen. Am Ende des Tages braucht man einen Computer und muss Zahlen lesen können, aber das kann eigentlich jeder. Deshalb rate ich den Leuten dazu, sich Wissen anzueignen. Und sie brauchen Visionen und den Mut, diese zu verwirklichen. Dranbleiben ist ein ganz großer Schlüssel zum Erfolg. Vermögen aufzubauen dauert ein paar Jahre. Es geht nicht über Nacht. ♦ Laura Cecere



»Mami goes Millionär«

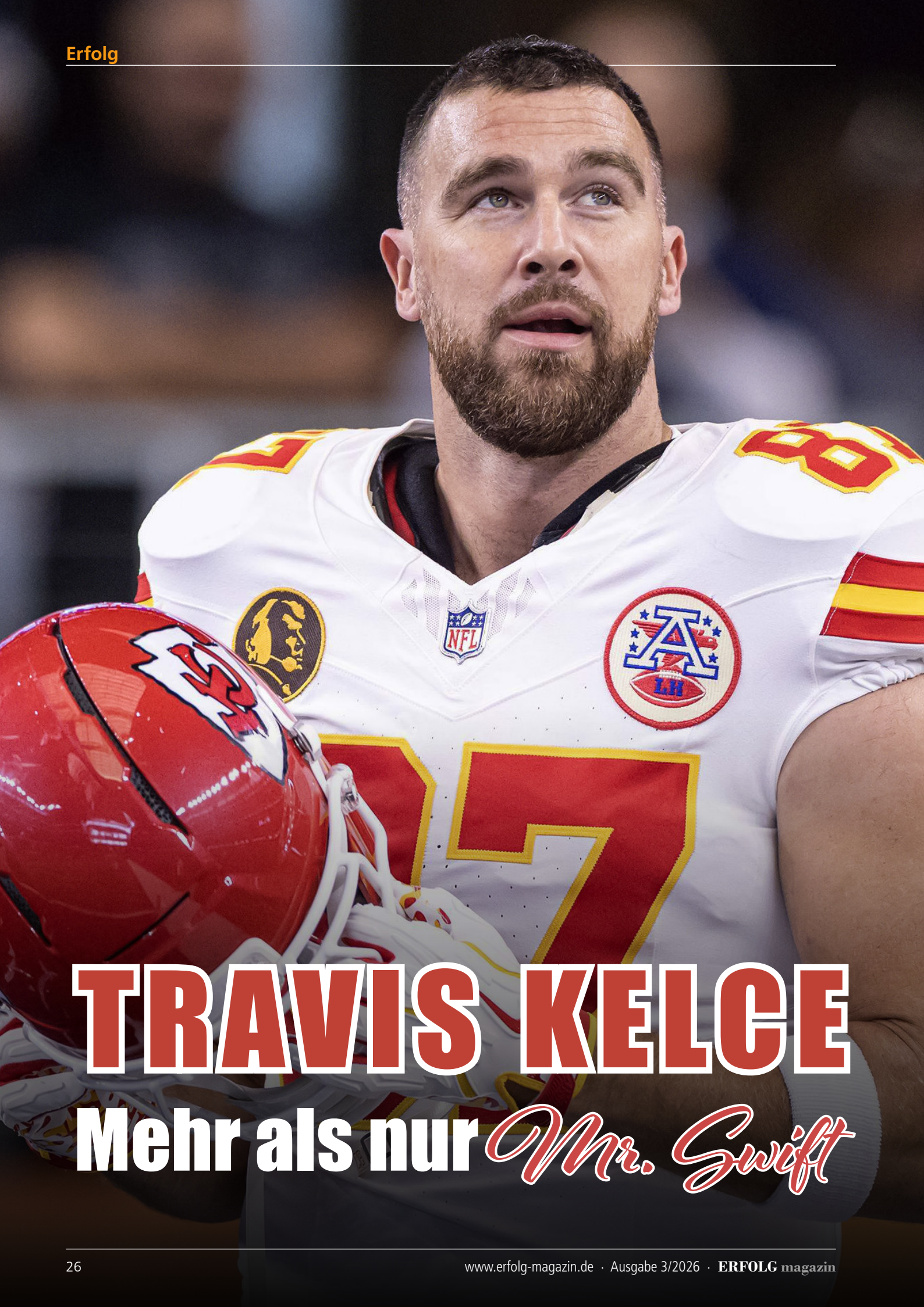
von Dr. Carmen Mayer

264 Seiten

Erschienen: März 2024

Campus Verlag

ISBN: 978-3-593-51883-1



TRAVIS KELCE

Mehr als nur *Mr. Swift*

Er ist einer der prägendsten Footballspieler seiner Generation: dreifacher Super-Bowl-Champion und für viele der beste Tight End seiner Zeit. Travis Kelce ist seit Jahren das Aushängeschild der Kansas City Chiefs – laut, dominant und manchmal unberechenbar auf dem Feld, daneben Podcaster und Unternehmer. Und jetzt steht er auch noch kurz davor, die größte Pop-Ikone ihrer Generation zu heiraten: Taylor Swift. Doch wer ist dieser Mann, der scheinbar überall ganz oben mitspielt – und der nie gelernt hat, leise zu sein?

Der Bad Boy

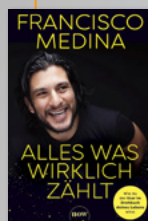
Travis Michael Kelce galt schon früh als impulsiv – einmal warf er sogar einen Stuhl nach seiner Lehrerin und auch später geriet er immer wieder in Schlägereien. Erst der Sport gab ihm Halt: In der High School spielte er in mehreren Sportarten, bevor er seinem großen Bruder Jason – ebenfalls ein erfolgreicher Football-Spieler – nachempfand und in der University of Cincinnati ein Teil der College-Football-Mannschaft wurde.

Alles lief hervorragend, Kelce sammelte zahlreiche Erfolge als Quarterback – bis er positiv auf Marihuana getestet wurde. Das Stipendium war weg und er wurde für eine Saison suspendiert. Ein Jahr später durfte er wieder spielen, seine Quarterback-Karriere war allerdings vorbei: Nur als Tight End bekam er eine zweite Chance.

Das hinderte ihn jedoch nicht daran, 2013 beim NFL Draft teilzunehmen, der Vorauswahl für die berühmte National Football League. Er konnte die Kansas City Chiefs von sich überzeugen, deren Headcoach, Andy Reid, war anfangs allerdings nicht begeistert von dem jungen Football-Spieler. »Ich will wissen, ob du der Spieler sein wirst, den ich brauche, oder ob du weiterhin dieser junge Punk sein willst, der nicht zuhört«, soll Reid ihm am Telefon ermahnt haben. Kelce hatte am Ende Glück, dass sein Bruder Jason den Coach von ihm überzeugen konnte.

Vom Rookie zum Dienstältesten

Im Juni 2013 unterschrieb Travis Kelce als Tight End seinen Rookie-Vertrag bei den Chiefs – für 3,12 Millionen US-Dollar. Die Freude war riesig, in den folgenden Spielen wurde nach jedem Fang jubelt – sehr zum Leidwesen seiner älteren Mitspieler, wie Kelce dem GQ beichtete: »Ich dachte nur: ›Ich bin in der NFL, Alter! Ich liebe diesen Scheiß! Endlich habe ich den Ball in den Händen und Millionen von Menschen schauen mir zu, das ist einfach nur aufregend!« Schnell entwickelte er sich zu einem der besten Tight Ends der Liga und stellte mit seinen gefangenen Yards zahlreiche Rekorde ▶



»Alles was wirklich zählt«

von **Francisco Medina**
192 Seiten, erschienen: Februar 2026
NOW, ISBN: 978-3-689-69045-8

Francisco Medina, erfolgreicher Schauspieler, Mentor und Regisseur lädt dich ein, das Steuer deines Lebens in die Hand zu nehmen. Mit inspirierenden Anekdoten zeigt er, wie er mithilfe von Coaching- und Schauspieltechniken das Drehbuch seines Lebens schreibt.

»Before I met Supergirl«

von **Rea Garvey**
336 Seiten, erschienen: Oktober 2025
Allegria, ISBN: 978-3-793-40099-8

Rea Garvey erzählt die bewegende Geschichte seiner Herkunft: Irland. Ein Land, in dem Regen und Licht, Stolz und Zweifel, Freiheit und Tradition untrennbar verwoben sind. Seine Geschichten sind eine Einladung: nachzuspüren, woher wir kommen, was uns prägt – und warum Glaube manchmal der einzige Halt ist.



»Hope in Action«

von **Sanna Marin**
320 Seiten, erschienen: November 2025
Ariston, ISBN: 978-3-424-20313-4

»Hope in Action« ist mehr als eine Autobiografie – es ist ein Aufruf zum Handeln. Sanna Marin fordert die nächste Generation von Leadern auf, Herz und Seele in ihre Arbeit einzubringen. Ihre Geschichte ist ein ermutigendes Zeugnis für Möglichkeiten, die wir besitzen, um echte Veränderung in unserer Welt herbeizuführen.

»Iron Mindset«

von **Slatco Sterzenbach**
336 Seiten, erschienen: Januar 2026
Next Level Verlag, ISBN: 978-3-689-36113-6

Dieses Buch von Slatco Sterzenbach kombiniert Motivation, Business-Strategien und Persönlichkeitsentwicklung zu einem praxisnahen Trainingsprogramm. Es enthält inspirierende Geschichten, klare Handlungsanleitungen und sofort umsetzbare Methoden für mehr Erfolg im Beruf und Erfüllung im Privatleben.



»Unzerstörbar«

von **Jürgen Höller**
300 Seiten, erschienen: Januar 2026
Next Level Verlag, ISBN: 978-3-689-36024-5

Jürgen Höller zeigt in diesem Buch nicht, wie man überlebt – er zeigt, wie man dominiert. Wie man sich aus der Asche katapultiert – mit Disziplin, mentaler Härte und einem Fokus, der alles andere ausblendet. Dieses Buch ist kein Trostpflaster – es ist ein Werkzeugkasten für Sieger.

Cover: NOW, Allegria, Ariston, Next Level Verlag

auf. Mehrere hochdotierte Vertragsverlängerungen machten ihn schließlich zum bestbezahlten Spieler seiner Position und sogar zum Dienstältesten der Chiefs.

Ganz verschwand sein Temperament jedoch nie: Durch obszöne Gesten und unsportliches Verhalten während der Spiele sammelten sich in Kelces bisheriger Karriere Geldstrafen im Wert von insgesamt rund 60.000 US-Dollar an. Kelce verteidigte seine Wutausbrüche später: »Beim Footballspielen lasse ich meine ganze negative Energie raus. [...] Da kommt meine Arschlochseite zum Vorschein.«

Unter dem Druck des Super Bowls

Schon insgesamt viermal stand Kelce mit seinem Team auf dem Feld des Super Bowls, dem größten Football-Event des Jahres. Dreimal gewann er mit den Chiefs den begehrten Super-Bowl-Ring. Ein Highlight für zahlreiche Football-Fans war dabei das Spiel gegen die Philadelphia Eagles 2023: Zum ersten Mal spielten beim Super Bowl zwei Brüder gegeneinander. Jason Kelce war zu diesem Zeitpunkt bei den Philadelphia Eagles unter Vertrag – musste sich jedoch seinem jüngeren Bruder gegenüber geschlagen geben.

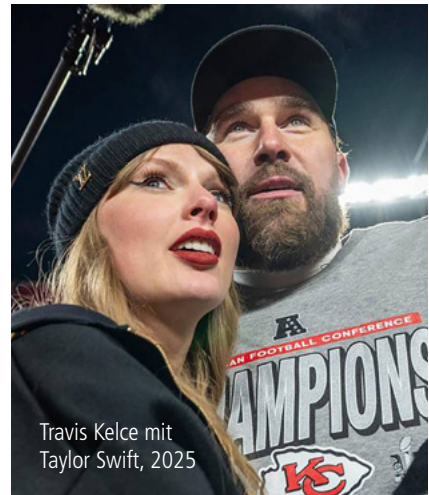
Es lief jedoch nicht immer so großartig für die Kansas City Chiefs. Niederlagen und verpasste Playoffs brachten Kelce in den letzten Jahren erstmals dazu, über ein Karriereende nachzudenken. Im März entschied er sich »gemeinsam mit meiner Familie, meinen Freunden und der Chiefs-Organisation« dann aber doch für einen weiteren Versuch, den vierten

Super-Bowl-Titel mit den Chiefs nach Hause zu holen. Finanziell wäre zum Glück ausgesorgt: Seine Football-Karriere, Sponsorenverträge und eigene Marken haben ihm in den letzten Jahren ein millionenschweres Gehalt gezahlt. Und auch außerhalb des Spielfelds engagiert er sich in den Hilfsorganisationen »Operation Breakthrough« und »87 & Running«.

Der größte Swiftie

Und dann trat sie in sein Leben: Taylor Swift. Während eines Konzerts in Kansas City setzte der Chiefs-Spieler alles auf eine Karte und versuchte, der Sängerin seine Telefonnummer auf einem Freundschaftsarmband zu überreichen – leider ohne Erfolg: »Ich war enttäuscht. Vor oder nach ihren Konzerten spricht sie nicht, um ihre Stimme zu schonen.« Erst, als der NFL-Spieler in seinem Podcast »New Heights« über sein Leid klagte, drang die Nachricht zu Taylor Swift vor und das erste Date konnte kommen.

Nach vielen weiteren Dates und regelmäßigen Auftritten bei den Veranstaltungen des jeweils anderen war für die Swifties klar: Dieser Mann wird der für ihre Trennungs-Songs berühmten Taylor Swift den Ring an den Finger setzen. Im August 2025 ging dann ein gemeinsamer Instagram-Post viral: »Deine Englischlehrerin und dein Sportlehrer heiraten« stand unter einem Foto der beiden inmitten eines Blumenmeers. Die Fans beider Seiten drehten durch. Nach nur einer dreiviertel Stunde hatte der Verlobungs-Post bereits sechs Millionen Likes. Die Beziehung der beiden Stars wird von dem ganzen Hype jedoch



Travis Kelce mit Taylor Swift, 2025

»Wenn keine Kamera auf uns gerichtet ist, sind wir einfach zwei Menschen, die sich lieben.«

– Travis Kelce

nicht beeinflusst, wie Kelce in einem GQ-Interview erklärte: »Wenn keine Kamera auf uns gerichtet ist, sind wir einfach zwei Menschen, die sich lieben.«

Travis Kelce war nie der Typ für halbe Sachen – weder auf dem Footballfeld noch im Leben. Er stolperte, fiel auf, kassierte Strafen – und gewann trotzdem. Super Bowls, Rekorde, Millionenverträge. Und schließlich das Herz der größten Pop-Ikone unserer Zeit. Kelce hat längst bewiesen, dass er nicht nur »Mr. Taylor Swift«, sondern selbst eine Erfolgsgeschichte ist – und dass die nächsten Kapitel auf dem Spielfeld noch folgen werden. ♦ *Lea Trägenap*

»Beim Footballspielen lasse ich meine ganze negative Energie raus.«

– Travis Kelce



Travis Kelce mit seinem Bruder Jason Kelce nach dem Sieg beim Super Bowl LVII, 2023



Travis Kelce beim Super Bowl LIX, 2025

Bilder: IMAGO / ZUMA Press Wire / UPI Photo / Icon SportsWire

Freiheit durch Struktur

Sebastian Bing erklärt, warum Unternehmer lernen müssen loszulassen

Für viele Unternehmer bedeutet Erfolg vor allem Wachstum, Umsatz und permanente Verfügbarkeit. Doch für den Unternehmer und Buchhaltungsexperten Sebastian Bing hat sich diese Definition in den letzten Jahren grundlegend verändert. Heute misst er Erfolg vor allem an einem Faktor: Seine Zeit frei einteilen zu können.

Bing ist die treibende Kraft hinter Taxmacs, einer digitalen Buchhaltungslösung für Unternehmer, Networker und Gründer. Der gelernte Buchhalter ist seit 2003 unternehmerisch tätig und beschäftigt sich intensiv mit Digitalisierung, Prozessoptimierung und Automatisierung. Über 20 Jahre Erfahrung haben Bing einen klaren Blick auf die Herausforderungen moderner Geschäftsinhaber gegeben.

Vom Dauerstress zur 5-Stunden-Vision

Der entscheidende Wendepunkt seiner Laufbahn kam jedoch erst Anfang 2026. »Ich wollte mein Leben nicht mehr durch operative Hektik bestimmen lassen«, sagt Bing rückblickend. Nach vielen Jahren im klassischen Unternehmermodus – ständig im Tagesgeschäft, immer erreichbar – stellte er sein Arbeitsmodell grundsätzlich infrage.

»Nach über 20 Jahren als Unternehmer wurde mir klar, dass wahre Freiheit nicht

im ›Mehr‹, sondern im ›Weniger‹ liegt.« Aus dieser Erkenntnis entstand ein eher ungewöhnliches Ziel: Bis Oktober 2027 möchte er sein Unternehmen so organisieren, dass nur noch fünf Arbeitsstunden pro Woche notwendig sind.

Dieser Perspektivwechsel hat auch seine Einstellung zum Thema Verantwortung verändert. »Früher dachte ich, Verantwortung bedeutet, bei jedem Problem der Erste an der Front zu sein«, erklärt Bing. Heute sieht er seine Rolle anders: »Jetzt verstehe ich Verantwortung als die Pflicht, ein System zu schaffen, das auch ohne mich exzellent funktioniert.«

Wenn KI zum wichtigsten Mitarbeiter wird

Der Wunsch nach Unabhängigkeit war der ursprüngliche Auslöser für seinen Weg in die Selbstständigkeit. Gleichzeitig war Bing überzeugt, dass viele Geschäftsprozesse effizienter gestaltet werden können als im Marktdurchschnitt. Mit der Zeit entwickelte sich daraus eine größere Vision. »Heute treibt mich zusätzlich der Wunsch an, diese Effizienz so weit zu treiben, dass das Unternehmen zum Werkzeug für ein freies Leben wird, statt zum Käfig.«

Ein zentraler Bestandteil dieser Strategie ist für Bing die Technologie. Automatisierung und künstliche Intelligenz spielen in seiner langfristigen Planung eine zentrale

Rolle. »Um eine 5-Stunden-Woche zu erreichen, ist KI kein nettes Gadget, sondern der wichtigste Mitarbeiter«, sagt Bing. Viele Aufgaben, die früher ganze Arbeitstage gefüllt haben, würden sich heute durch digitale Systeme und automatisierte Prozesse erledigen lassen.

Insbesondere im Bereich Buchhaltung sieht er dabei enormes Potenzial. Aus seiner täglichen Arbeit mit Unternehmern weiß er, dass viele Geschäftsinhaber ihre Zahlen zu spät oder gar nicht analysieren. Für Bing ist das ein strategischer Fehler. »Wer seine Zahlen nicht kennt, steuert im Nebel«, betont er. »Buchhaltung ist das GPS für den Weg zur 5-Stunden-Woche.«

»Nach über 20 Jahren als Unternehmer wurde mir klar, dass wahre Freiheit nicht im ›Mehr‹, sondern im ›Weniger‹ liegt.«

– Sebastian Bing

Genau hier setzt auch die Mission seines Unternehmens an: eine einfache, sichere und digitale Buchhaltungslösung, die Komplexität reduziert und gleichzeitig Rechtssicherheit schafft. Mit dem Ziel mehr Zeit für das eigentliche Kerngeschäft zu geben.

Freiheit als unternehmerisches Ziel

Für Bing selbst bedeutet Erfolg vor allem Selbstbestimmung. »Erfolg ist für mich heute die absolute Autonomie über meine Zeit.« Dazu gehöre auch eine langfristige Lebensplanung, die Gesundheit und persönliche Freiheit stärker in den Mittelpunkt stellt. Um das zu erreichen brauche ein Unternehmer in seinen Augen drei zentrale Eigenschaften:

- 1. Disziplin zur Delegation:** Die Fähigkeit, das Ego loszulassen und Aufgaben abzugeben.
- 2. Radikale Priorisierung:** Unterscheiden zu können, was wirklich Wert schöpft und was nur »Beschäftigungstherapie« ist.
- 3. Resilienz:** Die Ausdauer, auch bei gesundheitlichen oder bürokratischen Hürden das langfristige Ziel fest im Blick zu behalten.

Aus Bings Sicht entscheidet heute weniger die Arbeitszeit über den Erfolg eines Unternehmens. Viel wichtiger sei die Fähigkeit, Systeme zu schaffen, die unabhängig vom Gründer funktionieren. Genau darin liegt für ihn die Zukunft des Unternehmertums. ♦ LC (L)

Sebastian Bing ist Gründer der Firma Taxmacs, die digitale Buchhaltungslösungen anbietet. Er beschäftigt sich intensiv mit den Themen Digitalisierung, Prozessoptimierung und Automatisierung.

A close-up portrait of Klaus-Peter Wolf, an older man with a full white beard and long white hair. He is wearing a dark blue beret, round glasses, a dark blue polo shirt, and a dark blue jacket. The background is a blurred outdoor scene with a green field and a colorful lighthouse in the distance.

VOM LADENHÜTER ZUR MILLIONENAUFBLAGE

KLAUS-PETER WOLF erzählt, wie aus einer authentischen Idee eine der erfolgreichsten Krimiwelten Deutschlands wurde

Zwanzig Bände, unzählige Morde und die Geschichte ist noch lange nicht auserzählt: Mit »Ostfriesenerbe« stürmte Klaus-Peter Wolfs Ostfriesenreihe jüngst erneut die Spitze der deutschen Buchcharts. Was einst sachte begann, hat sich zu einer der erfolgreichsten Krimiwelten Deutschlands entwickelt, die ihr Publikum seit Jahren weit über die Buchseiten hinaus in den Bann zieht. Im Interview erzählt der Autor, wie aus einer anfänglichen Idee ein ganzes Universum wurde, warum Zweifel und Rückschläge ihn nie aufgehalten haben und wieso gerade Krimis den ehrlichsten Blick auf unsere Gesellschaft werfen.

Herr Wolf, mit »Ostfriesenerbe« ist im Januar der 20. Band Ihrer Ostfriesenreihe erschienen – gleichzeitig werden Ihre Geschichten erfolgreich verfilmt. Wann haben Sie gemerkt, dass aus einer Buchreihe eine ganze Krimiwelt entstanden ist?

Das war mein Plan. Ich wollte immer ein großes Gesellschaftspanorama schreiben, angelegt auf viele tausend Seiten. Damals wusste ich noch nicht, dass das eine Krimireihe wird. Mir wurde irgendwann klar: Die eigentlich gesellschaftlich relevante Literatur ist Kriminalliteratur, weil diese in die Abgründe der menschlichen Seele führt. Es hat Gründe warum die meistgelesene Literatur in unserem Land Kriminalliteratur ist. Sie zeigt den Riss, der durch die Gesellschaft geht.

Meine Sorge war, dass der Verlag nicht mitspielt. Als ich den vierten Band geschrieben habe, wusste ich gar nicht, ob die überhaupt drucken. Die ersten Bücher sind nicht gut gelaufen. Wir haben von dem ersten Band »Ostfriesenkiller« im ersten Jahr 8.500 Exemplare verkauft. Inzwischen sind es 720.000, in deutscher Sprache.

Der Erfolg kam erst mit dem sechsten Buch »Ostfriesenangst«. Das Buch war ein halbes Jahr in den Top-Ten der Spiegel Bestsellerliste. Da haben dann viele Menschen die Reihe für sich entdeckt. Und da habe ich gemerkt, was Flüsterpropaganda ist. Wenn Ihnen Ihre Freundin erzählt, dass sie heute Nacht fast nicht geschlafen hat, weil sie ein Buch gelesen hat, das dermaßen spannend war. Dann ist das für Sie wahrscheinlich bedeutsamer, als wenn ein großer Kritiker etwas Tolles dazu sagt. Oder als bei einer klassischen Werbekampagne. Diese Flüsterpropaganda, die mit »Ostfriesenangst« begann, hat dazu geführt, dass danach die Bücher alle von Null auf Platz Eins gegangen sind.

Das war dann auch ein ziemlicher Druck, wenn man nicht weiß, ob es weitergeht, oder?

Ich habe vorher als Drehbuchautor fürs Fernsehen und als Kinderbuchautor gearbeitet. Deshalb hatte ich ein gutes Auskommen und habe gut gelebt. Meine Frau, Bettina Göschl, hat auch Kinderbücher geschrieben und ist viel im KiKa aufgetreten. Wir kamen finanziell zurecht und haben damals nie damit gerechnet, dass dieser Krimi-Erfolg mal so gigantisch werden würde. Da habe ich auch nicht drauf hingearbeitet. Ich wollte nur, dass man mich meine Geschichten erzählen lässt.

Ihre Bücher haben sich vor allem deshalb verkauft, weil Sie nie aufgegeben haben: Sie sind durchs Land gereist, haben Lesungen gehalten – oft vor nur wenigen Zuhörern – und haben sich trotzdem nicht entmutigen lassen. Was hat Sie motiviert, immer weiterzumachen?

»Bei den Lesereisen und meinen Signierstunden ist das Wichtigste die Nähe zu meinem Publikum. Die Leute spiegeln mir, wo ich sie erreiche, wo ich sie mitnehmen kann und was sie interessiert.«

– Klaus-Peter Wolf

Ich habe immer daran geglaubt und ich habe mich in diese Ostfriesen-Krimi-Welt um Ann Kathrin Klaasen und die anderen Figuren verliebt. Wenn ich mit Bettina zu einer Jugendbuchwoche in eine Stadt gefahren bin, habe ich in der Buchhandlung oder Bibliothek gefragt, ob ich eine Krimilesung machen darf. Da kamen dann vielleicht zehn oder zwölf Leute hin. Wenn mal 20 da waren und vier ein Buch gekauft haben, war ich glücklich. Heute habe ich riesige ausverkaufte Hallen. Aber die Anfänge weiß ich noch sehr zu schätzen.

Wie schaffen Sie es, über so viele Jahre hinweg immer neue Geschichten zu entwickeln?

Bei den Lesereisen und meinen Signierstunden ist das Wichtigste die Nähe zu meinem Publikum. Die Leute spiegeln mir, ▶



Klaus-Peter Wolf ist Autor, Hörbuchsprecher und Drehbuchautor. Seine Ostfriesenkrimis landen regelmäßig auf Platz 1 der Spiegel-Bestsellerliste, sind in 26 Sprachen übersetzt und werden millionenfach verkauft.

wo ich sie erreiche, wo ich sie mitnehmen kann und was sie interessiert. Ich werde auch immer mit Fragen zu den Figuren gelöchert. Wie geht es dem Sohn von Ann Kathrin Klaasen? Warum lässt Beate sich eigentlich nicht von Rupert scheiden? Das wollen die Leute von mir wissen. Und dann weiß ich, dass ich beim Erzählen ein Augenmerk drauflegen muss.

Wenn ich schreibe, gehe ich ganz in die Perspektive einer Figur. Dann bin ich nicht Klaus-Peter Wolf, sondern dann werde ich zu einer der Figuren und sehe aus ihrer Sicht die Welt. Ich habe nicht das Gefühl, dass ich die Geschichte erzähle. Ich weiß, dass es anders ist, aber mein Gefühl ist, dass die Figuren mir die Geschichte erzählen und ich schreibe sie nur auf.

»Wenn ich schreibe, gehe ich ganz in die Perspektive einer Figur. Dann bin ich nicht Klaus-Peter Wolf, sondern dann werde ich zu einer der Figuren und sehe aus ihrer Sicht die Welt.«

- Klaus-Peter Wolf

Klaus-Peter Wolf mit seiner Frau Bettina Göschl



Sie haben für Ihre Bücher Orte gewählt, die wirklich existieren. Wie wichtig ist es Ihnen, dass Leser die Authentizität der Geschichten spüren?

Ich glaube, die Kriminalliteratur ist sowieso immer klar in Zeit und Raum verortet und ist sehr jetzthaltig. Den »Ostfriesenkiller« habe ich im Café ten Cate geschrieben, welches auch in meinen Büchern vorkommt. Da kann man wirklich hingehen und es riecht da so, wie ich es beschrieben habe. Es sieht dort genauso aus und da arbeiten auch die Leute, wie beschrieben. Ich habe nämlich auch reale Figuren in die Bücher übernommen.

Sie haben erzählt, dass Ihnen in Ihrer Karriere viele Steine in den Weg gelegt wurden – Kritik, Rückschläge, persönliche Angriffe. Wie haben Sie gelernt, damit umzugehen?

Es war kein einfacher Weg und ich hatte tausend Gründe aufzugeben. Die Problematik ist natürlich, dass ich zu den Künstlern gehöre, die gesichtsbekannt sind. Bei mir ist immer mein Gesicht auf den Büchern und auf großen Plakaten. Ich trete im Fernsehen auf und in jedem der Filme spiele ich eine kleine Rolle. Die Menschen erkennen mich einfach auf der Straße. Ganz viel von dem, was mich dann trifft ist natürlich positiv. Menschen, die mir sagen, dass sie meinen neuen Roman gelesen haben und sich auf den nächsten freuen.

Das ist das eine. Aber es gibt auch Menschen, die all ihren Frust an mir auslassen und auf mich losgehen. Das erlebe ich leider auch und auch ziemlich heftig. Das ist so. Und es ist nicht leicht auszuhalten. Ich bin sehr touchable, ein sehr anfassbarer Autor. Ich rede mit allen und bin auch für meine Fans da. Das heißt aber natürlich auch, dass man einen leichteren Zugang zu mir hat, wenn man es nicht so gut mit mir meint. Und da muss ich mich manchmal auch heftig wehren und das tue ich aber auch.

Es gibt natürlich Tage, da geht mir das alles locker gesagt am Arsch vorbei. Da habe ich einen wunderschönen Tag, die Sonne scheint, ich sitze draußen vorm Café, esse Erdbeertorte. Und ich habe auch Tage, da trifft mich das. Da werde ich morgens anders wach, da bin ich verletzlicher, sensibler. Es kommt auch darauf an, an welcher Stelle ich gerade in der Geschichte bin. Wenn ich zum Beispiel in der Rolle einer sensibleren Person bin, treffen mich solche Angriffe heftiger. Wenn ich aber zum Beispiel in der Rolle von Rupert bin, dem bollerigen Kommissar, der sagt: »Bin ich ein Barhocker? Muss ich mit jedem Arsch hier klarkommen?« Wenn ich in seiner

Rolle bin, dann trifft mich das überhaupt nicht, dann ist das zum Lachen.

Die Verfilmungen Ihrer Bücher sind heute ein wichtiger Erfolgsfaktor. Sie haben damals viele lukrative TV-Angebote abgelehnt, um sicherzustellen, dass der Spirit Ihrer Bücher erhalten bleibt. Wie wichtig war es damals, die Kontrolle über die Qualität zu behalten, um diesen langfristigen Erfolg zu sichern?

Am Anfang war es so, dass die Filmproduktion Schiwago das gerne verfilmen wollte, aber keinen Sender gefunden hat, der mitmacht. Und das war eigentlich gut so. Ich habe darunter zwar gelitten, aber im Nachhinein sage ich, dass das gut war. Denn erst als das Buch ein Bestseller wurde und überall durch die Decke ging, wollte plötzlich jede zweite Filmproduktion im Land die Rechte kaufen. Da war ich aber durch den Erfolg der Bücher zu einem wirklich freien Schriftsteller geworden. Solange man finanziell abhängig ist, ist man nicht wirklich frei. Der große Erfolg hat aus mir aber einen unabhängigen Schriftsteller

gemacht. Das heißt, ich hätte auch ohne die Verfilmungen gut leben können.

Also habe ich dann, als ich über die Verfilmungen verhandelt habe, nicht um Geld verhandelt, sondern darum, dass eine Qualität hergestellt wird und erhalten bleibt, die mir wichtig ist. Zum Beispiel wollte ich, dass wir alles an Originalschauplätzen filmen. Dadurch wird der Film natürlich teurer. Mir war es aber lieber keinen Film zu drehen, als einen schlechten Film.

Ich habe mit der Filmfirma einen Beratervertrag und ich berate sie in vielen Details. Ich bin nicht der Bestimmer, denn Film ist Teamwork. Ich sitze dann mit ihnen zusammen und ich bringe mich ein. Und ich glaube, dass sich das auszahlt. Die Filme laufen jetzt in 32 Ländern. In Kambodscha und in Pakistan sagen die jetzt Moin. Das hat doch was, oder?

Wenn Ihr eigener Lebensweg ein Kriminalfall wäre – welcher Hinweis hat Sie zum Erfolg geführt?

Dass ich nicht aufgegeben habe. Ich bin wirklich oft im Leben gescheitert und hart auf die Fresse gefallen, aber ich bin immer wieder aufgestanden und habe weitergemacht und an mich und das, was ich tue, geglaubt. Das ist auch mein Rat, den ich jungen Autoren und Künstlern gebe. Wer soll an euch glauben, wenn nicht zunächst ihr selber? Und dann zieht euer Ding durch. ♦ *Laura Cecere*

»Ich bin wirklich oft im Leben gescheitert und hart auf die Fresse gefallen, aber ich bin immer wieder aufgestanden und habe weitergemacht und an mich und das, was ich tue, geglaubt.«

– Klaus-Peter Wolf

ERFOLG

DAS LESEN ERFOLGREICHE magazin



Bild: Alexander Schöwe

**Ina Reni
Alexandrow:**

**»Teile so wenig
Persönliches wie
möglich«**

Ina Reni Alexandrow ist als Sängerin besser als »Peachy« bekannt und stand bereits mit Künstlern wie Adel Tawil im Studio – dass daraus später noch eine eigene Influencer-Karriere werden würde, hätte sie allerdings nicht gedacht. Angefangen hat ihr Content nämlich mit etwas ganz anderem: »Für mich war bis vor einem Jahr Social Media lediglich ein Weg, um meine Musik zu promoten. Das hat allerdings nicht so besonders gut geklappt.« Sie verabschiedete sich also von der Musik und entwickelte Content, »den ich auch machen würde, wenn ich wüsste, niemand guckt zu.« Dabei schätzte sie vor allem die Vielfalt auf Social Media: Hier könne jeder seine Leidenschaft teilen – ganz ohne Kontakte oder Budget. Mittlerweile unterhält sie auf ihrem Account »Peachyonthegram« rund 215.000 Follower mit ihren Sketchen, in denen sie das Aufeinandertreffen von verschiedenen Generationen im Office-Alltag nachspielt.

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



Erst unterschätzt, dann unschlagbar:
Zara Larsson

zeigt, wie man Kritik in Karriere verwandelt
– und sich an der Spitze der Popwelt festsetzt

Noch vor einigen Jahren wurde Zara Larsson von manchen vorschnell als One-Hit-Wonder abgestempelt – eine Fehleinschätzung, wie sich heute deutlich zeigt. Mit ihrer aktuellen Nummer-1-Single »Stateside«, einer Zusammenarbeit mit der britischen Künstlerin PinkPantheress, sowie der viralen Wiederentdeckung ihrer früheren Hits ist die Schwedin präsenter denn je. Vor allem die Generation Z feiert Larsson als modernes Pop-Idol. Ein klares Zeichen dafür, dass nachhaltiger Erfolg in der Musikbranche weit über einen einzelnen Hit hinausgehen kann. Larsson ist heute eine der erfolgreichsten Popkünstlerinnen weltweit.

Jüngst eroberte die Schwedin mit ihrem Welthit »Lush Life«, elf Jahre nach dessen Veröffentlichung, Platz eins der deutschen Single-Charts. Auslöser für den plötzlichen Erfolg war ein viraler Hype und Social-Media-Trend rund um die 2016er-Nostalgie sowie ein millionenfach geteiltes Video: Während Larssons aktueller »Midnight Sun Tour« performte ein Fan gemeinsam mit der Sängerin eine Choreografie zu dem Song auf der Bühne.

Gespür für Trends

Geboren am 16. Dezember 1997 in Stockholm, zeigte Zara Larsson schon früh eine außergewöhnliche Stimme und eine unverkennbare Bühnenpräsenz. Mit nur zehn Jahren nahm sie an der schwedischen Version von »Talang«, dem Pendant zu »America's Got Talent«, teil – und

Diese Kombination aus künstlerischem Talent, strategischem Denken und gesellschaftlicher Verantwortung macht sie zu einem außergewöhnlichen Beispiel für langfristigen Erfolg in der Popwelt.

gewann den Wettbewerb prompt. Dieser frühe Erfolg legte den Grundstein für eine Karriere, die sie weit über die Grenzen Schwedens hinauskatapultieren sollte.

Der Durchbruch gelang Larsson 2013 mit der Single »Uncover«, die nicht nur in Schweden, sondern in mehreren europäischen Ländern die Charts stürmte. Der Song brachte ihr den ersten internationalen Plattenvertrag und machte sie zu einem gefragten Namen in der Musikindustrie. Larsson bewies früh, dass sie nicht nur durch Talent, sondern auch durch Professionalität und ein Gespür für Trends auffällt. Ihr Debütalbum »1« folgte 2014, noch bevor sie volljährig war. Mit ihrem Album zeigte sie ihre Fähigkeit, Popmusik mit emotionaler Tiefe und kraftvollen Vocals zu verbinden.

2015 erreichte Larsson mit der Veröffentlichung von »Lush Life« und »Never Forget You«, weltweite Chartplatzierungen. Besonders »Lush Life« wurde zu einem globalen Hit, erreichte Top-10-Platzierungen in mehreren Ländern. In kurzer Zeit wurde sie zu einem Gesicht des modernen Pop und zu einer Künstlerin, die

sowohl bei Teenagern als auch bei erwachsenen Fans Anerkennung findet.

Stimme einer jungen Generation

In ihren Songs verarbeitet sie starke Themen wie Selbstbestimmung, Gleichberechtigung und persönliche Freiheit. Damit hat sie sich als Stimme einer jungen Generation positioniert, die Empowerment und Authentizität ausstrahlt.

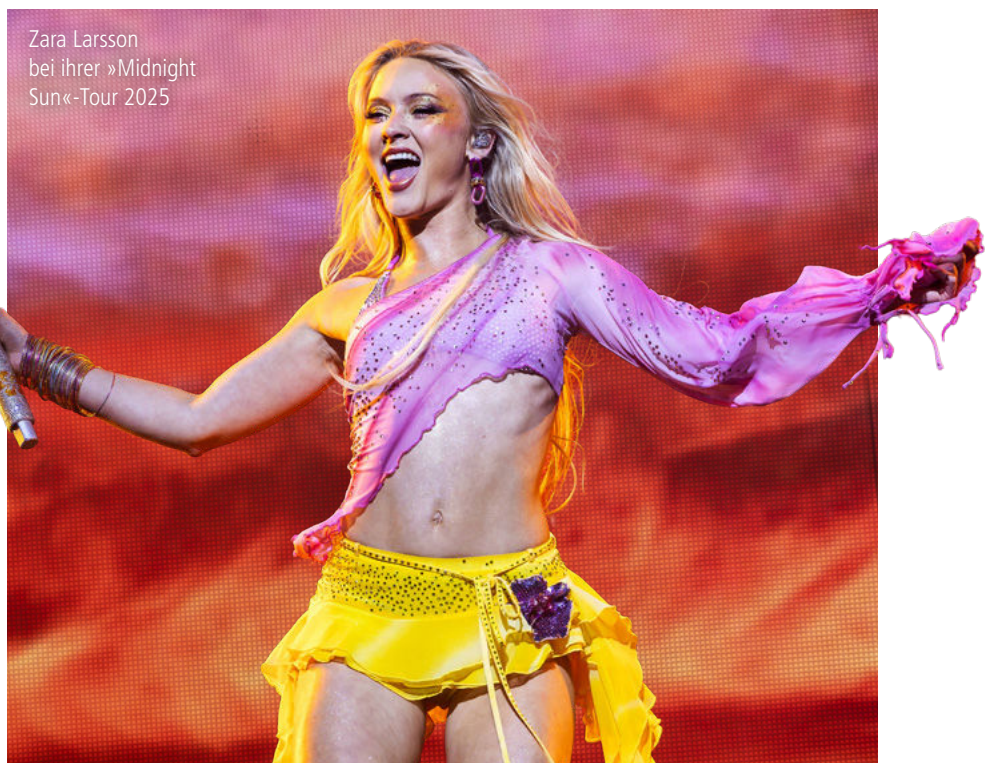
Trotz des rasanten Aufstiegs hat Larsson nie den Blick für wesentliche Themen verloren. Sie engagiert sich politisch, setzt sich für soziale Gerechtigkeit ein und nutzt ihre Plattform, um auf Themen wie Feminismus und Klimaschutz aufmerksam zu machen.

Diese Kombination aus künstlerischem Talent, strategischem Denken und gesellschaftlicher Verantwortung macht sie zu einem außergewöhnlichen Beispiel für langfristigen Erfolg in der Popwelt. Ihre Alben und Singles erreichen Millionen von Streams, sie tourt weltweit durch ausverkaufte Arenen und bleibt dabei stets nahbar für ihre Fans. Zara Larsson ist so zu einer Künstlerin geworden, die mit ihrer Stimme die Welt erobert hat. ♦ LC

Zara Larsson
bei der Bambi-
Verleihung
2023



Zara Larsson
bei ihrer »Midnight
Sun«-Tour 2025





Dieser Mann ersetzt täglich Menschen durch KI

Przemyslaw Wesolka wird von Unternehmen engagiert, Mitarbeiter mittels Technologie einzusparen.

Przemyslaw Wesolka, der von seinen amerikanischen Kunden nur Przem genannt wird, hat schon als Kind an Computern und Radios geschraubt. Technischer Fortschritt hat ihn immer begeistert. Was ihn zuerst in eine Elektronik-Ausbildung, später ins Informatikstudium führte. In einer kleinen Stadt wie Oldenburg brauchte man Phantasie, um sich die neue Welt auszumalen. In seinem ersten Job für ein großes Unternehmen suchte man einen Freiwilligen, der KI und Automatisierung testen sollte. Wesolka meldete sich und vergrub sich in eine neue Welt, die mittlerweile seinen Alltag bestimmt. Heute, 17 Jahre später, ist er immer noch in Oldenburg, aber betreut längst die Global Player auf der ganzen Welt. Viele wollen wissen: Wie werden wir unsere Leute los und ersetzen sie durch KI?

Wesolka bremst die Unternehmen in ihrer Euphorie. »Die meisten Mitarbeiter sind heute noch nicht ersetzbar. Aber: Die Workforce muss dringend entlastet werden, um überhaupt die Arbeit schaffen zu können. Genau da passt KI perfekt ins Bild und das erreichen wir täglich.«

»Die meisten Mitarbeiter sind heute noch nicht ersetzbar. Aber: Die Workforce muss dringend entlastet werden, um überhaupt die Arbeit schaffen zu können.«

- Przemyslaw Wesolka



Bilder: Jan Niklas Behrens

Przemyslaw Wesolka
ist Geschäftsführer der
JAP CONNECT GmbH,
Podcaster und Speaker.

Dennoch ist er überzeugt, dass die meisten Bürojobs sehr kurzfristig ersetzbar sind. Heute zielen seine Anwendungen, die er bei seinen Kunden integriert, aber noch auf die Reduzierung von Arbeitslast, um den Betrieb am Laufen zu halten. Denn hier geht seiner Erfahrung nach viel Produktivität verloren. »Wenn ein Unternehmen 3.000 Bestellungen in der Woche bearbeiten muss und jeden Vorgang von einem Mitarbeiter anfassen lässt, ist das Wahnsinn. Mit KI ist es heute möglich, 2.700 dieser Vorgänge völlig eigenständig zu bearbeiten und nur die 300 fehlerhaften Vorgänge an einen Mitarbeiter weiterzuleiten, der dann individuelle Entscheidungen treffen kann. Dadurch entsteht eine messbare Zahl an eingesparten Arbeitsstunden am Ende der Woche«, sagt Wesolka. Außerdem führe es zu neuen Kapazitäten für Wachstum, das zuvor gedeckelt war.

Auch im Telefondienst arbeiten heute bereits Bots, die die Telefonate automatisch in Text umwandeln und daraus Aufgaben ableiten, die ebenfalls automatisiert erledigt werden können. Die eingesparten Telefonminuten zeigen schwarz auf weiß, welche Potenziale freigelegt wurden. Die

»Auch mein Wissen ist nicht einzigartig. Ich bin aber ein guter Orchestermeister, dafür werde ich schlussendlich gerufen. Weil ich Dinge unbequem schnell anpacke und umsetze. Das kann derzeit keine KI.«

- Przemyslaw Wesolka

Mitarbeiter sollen sich nach Meinung Wesolkas mehr auf die »Orchestrierung von Prozessen konzentrieren, statt selbst zu tippen«. Dadurch entstünde am Ende mehr Qualität und Wertschöpfung.

Von Beratern hält der Oldenburger nichts, obwohl er selber einer ist. »Ich hasse Berater. Eigentlich sollen sie die Dinge besser und effizienter machen. Aber sie tun das Gegenteil.« Wesolka berichtet von einem Fall, bei dem ihm beinahe der Kragen geplatzt wäre. »Ein großer Lebensmittelkonzern wollte Dokumente automatisch auslesen. Ein klassischer Case für KI. Der Konzern hat einen Konkurrenten beauftragt – ein Beratungshaus mit 500 Beratern. Nach sechs Monaten stand gerade einmal eine Präsentation, die nicht mal wirklich auf die Realität übertragbar war. Der Konzern war enttäuscht und kam zu uns. Wir sind natürlich das andere Extrem. Wir bauen ihm keine Präsentation, sondern nur eine Lösung, die er nach sechs Wochen einsetzen konnte.« Wesolka gibt zu, dass diese Lösungen nie perfekt sind zu Beginn. Aber man sammle Daten und könne im Live-Betrieb Verbesserungen durchführen.

»Berater zocken in vielen Fällen einfach nur ab, ohne ein Ergebnis zu liefern«, redet sich Wesolka in Rage. »Viele Berater hassen mich, weil ich so rede. Ob ich nun auf einer Bühne beim Handelsblatt stehe oder mich in den Medien äußere, ich nehme da kein Blatt vor den Mund.«

Bleibt immer noch die Frage, wie schnell sich die Mitarbeiter ersetzen lassen. Stand heute lassen sich Neueinstellungen verhindern, weil die bestehenden Mitarbeiter mehr schaffen können durch die KI. In den nächsten Jahren wird die KI dann auch so weit sein, komplette Strukturen zu ersetzen. »Auch mein Wissen ist nicht einzigartig. Ich bin aber ein guter Orchestermeister, dafür werde ich schlussendlich gerufen. Weil ich Dinge unbequem schnell anpacke und umsetze. Das kann derzeit keine KI.« ♦ (L)

Jessica Haller trat bereits in Shows wie »Der Bachelor«, »Promi Big Brother«, »Die Bachelorette« oder »Die Verräter« auf. Zusammen mit ihrem Mann führt sie zudem die Bootsvermietung »Haller Experiences«.



Was bleibt, wenn die Kameras aus sind

Jessica Haller über Authentizität, Verantwortung und warum Gesundheit über allem steht

Vom Reality-TV ins Unternehmertum, vom großen Liebesabenteuer zu einer gefestigten Familie, vom Druck der Öffentlichkeit zur Auszeit für die Gesundheit: Jessica Haller hat schon viele Facetten gezeigt. Bekannt wurde sie 2014 als Kandidatin bei »Der Bachelor«, später verteilte sie als Bachelorette selbst die Rosen und stellte sich in zahlreichen weiteren TV-Formaten einem Millionenpublikum. Doch hinter den Schlagzeilen steht eine Frau, die sich immer wieder neu hinterfragt und gelernt hat, Authentizität über Inszenierung zu stellen. Im Interview erklärt sie, wie sie ihren ersten Auftritt vor der Kamera wahrgenommen hat und was sich seitdem verändert hat.

Jessica, was war das größte Vorurteil, das du über Reality-Shows hattest, bevor du selbst dabei warst?

Ich hatte lange das Vorurteil, dass Reality-TV stark inszeniert ist und wenig Raum für echte Persönlichkeit lässt – als würde man schnell in feste Rollen gedrängt. Als ich selbst Teil davon war, habe ich gemerkt: Die Situation ist außergewöhnlich, aber die Gefühle sind absolut echt. Gerade weil man aus dem gewohnten Alltag herausgerissen wird, erlebt man alles intensiver. Für mich war entscheidend, mich nicht zu verstellen, sondern authentisch zu bleiben, auch wenn das Verletzlichkeit bedeutet. Rückblickend war diese Zeit ein intensiver Spiegel, durch den ich viel über mich selbst gelernt habe. Heute weiß ich: Jede Erfahrung hat ihren Wert, wenn man bereit ist, ehrlich hinzusehen und daran zu wachsen.

Du hast während deiner Zeit als Bachelorette auch deinen jetzigen Partner kennengelernt. Was bedeutet für dich heute eine »gesunde Beziehung« und inwieweit unterscheidet sich diese Definition von der von früher?

Früher habe ich Liebe vor allem mit Intensität verbunden – mit großen Gefühlen, Leidenschaft und manchmal auch mit Drama. Heute verstehe ich sie anders: ruhiger, klarer und vor allem stabiler. Eine gesunde Beziehung bedeutet für mich Respekt, Vertrauen und ehrliche Kommunikation auf Augenhöhe. Es geht darum, sich gegenseitig Raum zu geben, sich

weiterzuentwickeln und trotzdem als starkes Team zusammenzustehen. Ich habe gelernt, dass echte Liebe nicht von Lautstärke lebt, sondern von Verlässlichkeit und Sicherheit. Gerade als Mutter ist mir bewusst geworden, wie sehr Beziehungen prägen. Meine Tochter soll erleben, dass Liebe nichts mit Selbstaufgabe zu tun hat, sondern mit gegenseitiger Achtung, emotionaler Reife und Verantwortung füreinander.

Du bist nicht nur TV-Persönlichkeit, sondern hast mit deinem Mann auch das Unternehmen »Haller Experiences« aufgebaut. Was macht dir am Unternehmertum am meisten Spaß?

Ich liebe es, Ideen in die Realität umzusetzen. Unternehmertum bedeutet für mich nicht nur Wachstum oder Erfolg, sondern auch Gestaltung. Ich liebe es, Ideen mit Sinn zu füllen und etwas zu erschaffen, das Bestand hat. Dabei ist mir eines besonders wichtig geworden: Balance. Gesunde Strukturen, klare Rollen, bewusste Entscheidungen. Ich habe gelernt, dass kein Projekt wichtiger ist als die eigene Stabilität. Denn nur wer innerlich verankert ist, kann langfristig Verantwortung tragen – für ein Unternehmen, für ein Team, für eine Familie.

Denkst du, dass eine große Social-Media-Reichweite wie eure beim Aufbau eines Unternehmens helfen kann?

Sichtbarkeit ist heute ein entscheidender Faktor und durch persönliche Nähe entsteht oft schneller Vertrauen. Trotzdem ersetzt Reichweite keine klare Vision. Was wirklich trägt, ist Vertrauen. Und das entsteht nur durch Ehrlichkeit, Konsistenz und Werte. Ich sehe Social Media heute nicht mehr als Bühne, sondern als Verbindung. Menschen spüren sehr genau, ob etwas echt ist oder nur gut inszeniert. Für mich ist es wichtig, Inhalte bewusst zu nutzen – nicht aus Druck, sondern aus Klarheit heraus. Auch das ist eine Form von Selbstverantwortung.

Du hast letztes Jahr offen über mentale Herausforderungen gesprochen. Was hat dich dazu bewegt, diesen Schritt zu gehen – und was würdest du Menschen raten, die gerade Ähnliches durchmachen?

Meine Gesundheit. Sie hat mich auf den Boden der Tatsachen zurückgeholt. Ich musste erkennen: Wir haben nur diese eine Gesundheit – und nichts, wirklich nichts, steht darüber. Mir war wichtig zu zeigen, dass auch ich Phasen hatte, die nicht leicht waren. Offen darüber zu sprechen, war ein bewusster Schritt.

Als Mutter trage ich eine große Verantwortung. Meine Tochter soll sehen, dass Selbstfürsorge kein Luxus ist, sondern eine Pflicht sich selbst gegenüber. Ich möchte ihr vorleben, dass man rechtzeitig innehält, reflektiert und sich Hilfe holt – bevor der Körper oder die Seele laut werden müssen. Schweigen schützt nicht. Bewusstsein schon. Körper und Seele lügen nicht. Reflexion ist kein Rückschritt – sie ist ein Akt von Stärke. Und sich Unterstützung zu holen, bedeutet nicht, versagt zu haben, sondern Verantwortung zu übernehmen. Für sich selbst. Für die Menschen, die einen brauchen.

Wo siehst du dich in fünf Jahren – unternehmerisch und privat?

Ich sehe mich in einem Leben, das sich stimmig anfühlt. Nicht getrieben, sondern verankert. Unternehmerisch wünsche ich mir Projekte mit Tiefe und Nachhaltigkeit – Dinge, hinter denen ich zu hundert Prozent stehen kann. Privat wünsche ich mir Gesundheit, innere Ruhe und eine starke Verbindung zu meiner Familie.

Erfolg bedeutet für mich heute nicht nur Wachstum im Business, sondern auch innere Zufriedenheit. Wenn beides im Einklang ist, dann bin ich genau da, wo ich sein möchte. ♦ *Lea Trägenap*

»Meine Tochter soll sehen, dass Selbstfürsorge kein Luxus ist, sondern eine Pflicht sich selbst gegenüber.«

– *Jessica Haller*



Medien-Mogul Murdoch:

die Medien auch mit 95 noch fest im Griff

EIN GASTBEITRAG VON MICHAEL JAGERSBACHER

Keith Rupert Murdoch, geboren am 11.3.1931 in Melbourne, prägt seit Jahrzehnten internationale Zeitungsmärkte, TV-Sender und politische Debatten. Wer den Aufstieg von Rupert Murdoch verstehen will, muss mehrere Ebenen zugleich betrachten. Es geht um Journalismus als Business, um publizistische Macht, um politische Wirkung und um eine Eigentümerstruktur, die auf Kontrolle ausgelegt ist. Sein Vermögen wird auf

circa 21 Milliarden Dollar geschätzt. Sehen wir uns nun an, mit welchen Strategien er solch einen Einfluss auf die öffentliche Meinung erringen konnte.

Kindheit und Studium

Medien und Journalismus wurden Rupert Murdoch offensichtlich in die Wiege gelegt. Sein Vater Keith war bereits Journalist und arbeitete unter anderem für »The Sun« in Australien. Rupert studierte an der Oxford Universität

in England Philosophy, Politics and Economics. Das heißt, er war bereits früh auf sich allein gestellt und kehrte mit 22 Jahren – nach dem Tod seines Vaters – zurück nach Australien. Dort übernahm er dessen Medienunternehmen und agierte anfangs als Zeitungsverleger. Er formte Schritt für Schritt ein internationales Mediennetzwerk daraus. Später kamen britische Boulevardtitel, US-Zeitungen, Fernsehsender, Filmstudios und digitale Plattformen hinzu.

»After all, we are in the entertainment business.«

– Rupert Murdoch

USA und England auf dem Medienradar

Die nächste große Etappe war Großbritannien. Dort baute er mit Boulevardtiteln wie »The Sun« enorme Reichweite auf. Später folgten Qualitätsmarken wie »The Times«. Diese Mischung aus Massenblatt und Prestigeprodukt erwies sich als strategisch wertvoll. Sie sicherte Reichweite in unterschiedlichen Zielgruppen und verstärkte Murdochs Einfluss auf gesellschaftliche Debatten und politische Ebenen.

In den USA gelang ihm der nächste große Coup. Mit der New York Post, später mit Fox News, dem Film- und TV-Geschäft von Fox sowie Beteiligungen an zentralen Medienmarken wurde Murdoch endgültig zu einer sichtbaren, globalen Machtfigur. Nach der Aufspaltung des Imperiums und dem Verkauf großer Teile von 21st Century Fox an Disney blieb das Herzstück intakt. Heute stehen News Corp und Fox weiter für ein Modell, das Nachrichten, Meinung, Unterhaltung und politische Reichweite eng verzahnt.

Zeitung als massiver Machthebel

Zeitungen waren für Murdoch mehr als ein Geschäftsmodell. Sie waren und sind in gewissem Maße noch immer ein Instrument zur Markenbildung und zur politischen Positionierung. Wer eine Zeitung beherrscht, besitzt nicht nur Vertrieb und Werbeinventar, sondern auch ein Agenda-Setting. Murdoch verstand früh, dass

Medienunternehmen nicht nur Inhalte verkaufen, sondern Deutungshoheit. Dadurch konnte er vor allem republikanisch-konservative Haltungen unterstützen.

Gerade im Printbereich konnte er seinen Stil schärfen. Prägnante Titel, klare Feindbilder, emotionalisierende Themenführung und starke Personalisierung machten viele seiner Marken ökonomisch erfolgreich. Diese Schule prägte später auch die Logik seiner TV-Sender. Das Prinzip blieb gleich, nur die Plattform wechselte. Heute kommen Social-Media-Plattformen hinzu. Aber zur damaligen Zeit war die Zeitung das Um und Auf in der öffentlichen Meinungsbildung. Wer diese kontrollierte, kontrollierte die öffentliche Meinung.

Die entscheidenden Erfolgsfaktoren

Der erste Erfolgsfaktor ist konsequente Kontrolle. Murdoch baute seine Unternehmen so, dass strategische Entscheidungen nicht in einem diffusen Managementapparat verschwanden. Eigentum, Stimmrechte und Führungsstruktur blieben eng an die Familie gebunden. Das sorgte für Stabilität, Schnelligkeit und ein unerschütterliches Fundament für die weitere Expansion.

Der zweite Erfolgsfaktor ist die publizistische klare Positionierung. Murdoch-Medien treten selten beliebig oder neutral auf. Sie positionieren sich scharf, sprechen eindeutige Zielgruppen an und verzichten meist auf ein unbeteiligtes Profil, wenn Zuspitzung wirtschaftlich sinnvoller erscheint. Das erhöht Loyalität, Reichweite und Wiedererkennbarkeit, birgt aber auch Reputationsrisiken, falls man mal auf das falsche Pferd setzt. ▶



Rupert Murdoch übernimmt »The Times«, 1981.

Bilder: IMAGO / Avalon/red (Jeffrey Meyer) / United Archives Keystone

ERFOLG

DAS LESEN ERFOLGREICHE magazin

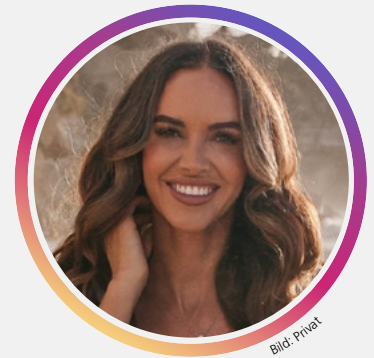


Bild: Privat

Madeleine Weiffenbach: »Social Media ist kein 9-to-5-Job«

Madeleine Weiffenbach reist regelmäßig an die schönsten Orte der Welt – und das sogar beruflich. Als »Pilot Madeleine« hat sie unter anderem bereits die Nordlichter in Lappland, die Strände in Kalabrien und die Tempel in Abu Dhabi gesehen. Ihre rund 1,6 Millionen Instagram- und 793.000 TikTok-Follower müssen dabei noch nicht einmal selbst in den Flieger steigen – ein Blick in den Feed der Influencerin reicht und inspiriert vielleicht sogar zu einer eigenen Reise rund um die Welt: »Durch authentische Einblicke entsteht Vertrauen, was die Buchungsentscheidungen vieler Menschen stark beeinflusst.« Ein solcher Job bedeutet jedoch nicht nur blaues Meer und strahlende Sonne, sondern auch harte Arbeit, erklärt Madeleine im Interview: »Belastbarkeit ist extrem wichtig, denn Social Media ist kein 9-to-5-Job – ich arbeite oft sieben Tage die Woche.«

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



»People are reading news for free on the web, that's got to change.«

– Rupert Murdoch

Der dritte Erfolgsfaktor ist Skalierung über verschiedene Plattformen hinweg. Murdoch dachte nie nur in einzelnen Titeln. Er dachte in Systemen: Zeitung, TV, Verlag, später Streaming und digitale Distribution ergänzten sich. Schwächen in einem Segment werden durch Stärke in anderen Bereichen abgefedert. Murdoch kaufte Reichweite, formte klare Profile und verknüpfte Geschäftseinheiten zu einem schlagkräftigen Verbund. Für Medienhäuser ist das ein Hinweis darauf, dass Größe allein nicht reicht. Entscheidend ist die Anschlussfähigkeit der Marken.

Murdochs Machtimperium

Murdoch verkaufte nie nur Medienprodukte. Seine Häuser wurden über Jahrzehnte auch zu politischen Akteuren. Das gilt besonders in den USA und in Großbritannien. Der Einfluss entstand nicht allein durch Reichweite, sondern durch eine bestimmte Form der öffentlichen Ansprache. Redaktionen, Kommentierung und Programmlogik waren häufig so organisiert, dass sie politische Loyalitäten verstärken konnten.

Damit entstand ein doppelter Hebel. Ökonomisch binden klare Positionen ein treues Publikum. Politisch steigen Relevanz und der Zugang zu Entscheidungsträgern.

Kritiker sehen darin eine problematische Machtkonzentration. Befürworter verweisen auf unternehmerische Freiheit und publizistische Vielfalt. Unstrittig ist, dass Murdoch die Beziehung zwischen Medien und Politik weltweit geprägt hat.

Murdochs Erfolg lässt sich nicht verstehen, wenn man nur auf Bilanzen schaut. Man muss auch die Rolle seiner Marken als politische Resonanzräume betrachten. Gerade Fox wurde damit zu einem Beispiel dafür, wie eng Medienökonomie und kulturelle Lagerbildung heute zusammenhängen können.

Was hat das mit der Serie »Succession« zu tun?

»Succession« ist ein bis dato vier Staffeln und 39 Folgen umfassendes Serienformat, in dem es um die Darstellung eines Familienimperiums geht. Sie heimste etliche Emmy- und Golden Globe-Awards ein.

Weshalb nun die Verbindung zur Familie Murdoch? Auch bei Murdoch standen über Jahre dieselben Themen im Raum. Wer folgt nach? Wer hat Stimmrechte? Wer prägt den Kurs? Wer bleibt außen vor? Die Parallelen sind kulturell so stark, dass es kein Vorbeikommen an der Geschichte von Rupert Murdoch gibt.

Die Serie ist fiktional und speist sich aus mehreren realen Vorbildern. Trotzdem gilt Murdoch als einer der prägendsten Referenzpunkte. Das betrifft vor allem die Kombination aus Medienmacht, familiärer Konkurrenz und der Frage, wie ein Imperium nach dem Patriarchen weitergeführt wird. Die Auseinandersetzungen um die Familienstruktur und um die Kontrolle des Medienvermögens zeigten, dass Nachfolge in Konzernfamilien nie nur eine juristische Formalie ist – sie ist Teil der Unternehmensstrategie.

Murdoch stellt die Weichen für die Zukunft

Rupert Murdoch zog sich 2023 aus den Spitzenämtern bei Fox und News Corp zurück und wechselte in die Rolle des Chairman Emeritus. Das stärkte vor allem Lachlan Murdoch, seinen ältesten Sohn. Dieser Zug war eine strategische Entscheidung, die dafür sorgt, dass der Kurs des Konzerns beibehalten werden kann.

Der Autor



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

Wie sensibel diese Phase ist, zeigte der Streit um den Familientrust. Dabei ging es nicht nur um Vermögen, sondern um Stimmrechte, Kontrolle und die Frage, wer nach Murdochs Tod die Linie des Hauses bestimmt. Die Auseinandersetzungen machten deutlich, dass die Nachfolge im Murdoch-Imperium nicht automatisch gesichert ist. Hinzu kommt die private Dimension: Mehrere Ehen, die Scheidung von Jerry Hall und die spätere Heirat mit Elena Zhukova und sechs leibliche Kinder zeigen, wie eng familiäre Konstellationen und Machtfragen im Hause Murdoch verflochten sind.

Wir können davon ausgehen, dass der Strategie Rupert Murdoch nichts dem Zufall überlassen hat und seine Entscheidungen seinen Tod weit überdauern werden. ♦

»Content is not just king, it is the emperor of all things electronic.«

– Rupert Murdoch



Bilder: Doris Mike, Depositphotos / Bumble-Dee / ratapress

Vom *ERFOLG* in die *INSOLVENZ*

Ulrich Kammerer erklärt, warum immer mehr Unternehmen betroffen sind und wie man sich rechtzeitig schützt

2025 war ein Jahr der Negativrekorde für die deutsche Wirtschaft. Laut Creditreform meldeten 23.900 Unternehmen Insolvenz an – so viele wie seit über zehn Jahren nicht mehr. Ulrich Kammerer, Unternehmer und Gründer der Ulrich-Kammerer-Akademie, sieht die Ursachen in einer toxischen Mischung: »Mehrere Krisen entluden sich gleichzeitig und zwar bei Unternehmen, die jahrelang auf Substanz gefahren sind, ohne es zu merken.« Corona-Hilfsprogramme hätten viele Firmen künstlich am Leben gehalten. »Hinzu kamen Energiepreisexpllosion, Konsumflaute und Bürokratielast.«

Der tiefere Grund sei jedoch fehlende Planung: »Viele Unternehmer hatten schlicht keine Liquiditätsplanung, die ihnen gezeigt hätte, wohin die Reise geht«, führt Kammerer aus. Wer nicht sehe, dass sein Unternehmen in 18 Monaten zahlungsunfähig sein werde, könne nicht rechtzeitig handeln. Was viele nicht wissen: Die Warnsignale sind oft früh erkennbar, werden aber übersehen.

Frühwarnsignale rechtzeitig erkennen

Von der Insolvenzelle ist die gesamte Wirtschaft betroffen. Es gibt jedoch einige Branchen, die aus der Masse herausstechen. Darunter sind der Gesundheits- und Pflegesektor, die Automobilbranche, Chemie- und Metallbranche und das Baugewerbe.

Eines haben alle gemeinsam: Bei jeder Insolvenz gibt es Warnsignale, die immer lange vor der Krise sichtbar sind. »Das Problem ist, dass sie übersehen oder verdrängt werden«, so Kammerer.

Erstes Signal: Die Liquidität wird knapper, ohne dass ein einzelner Grund erkennbar ist.

Zweites Signal: Der Umsatz stimmt noch, aber es bleibt weniger hängen.

Drittes Signal: Der Unternehmer beginnt, persönlich zu haften.

Viertes Signal: Wenn die Fluktuation steigt, ist das ein Alarmsignal, das Unternehmer ernst nehmen müssen.



Ulrich Kammerer ist seit über 30 Jahren Unternehmer. Mit seiner Ulrich-Kammerer-Akademie hilft er anderen Unternehmern Krisen erfolgreich zu bewältigen.

Und das kritischste Zeichen: Wenn der Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer beginnt, bestimmte Themen zu umgehen, statt sie offen anzusprechen.

Viele Unternehmer erkennen die Krise zu spät, weil sie auf Optimismus und Durchhaltevermögen setzen. Hinzu komme das tief verwurzelte Bild, dass Insolvenz gleichbedeutend mit dem Ende sei. Dabei gibt es seit 2012 mit dem ESUG und seit 2021 mit dem StaRUG zwei Verfahren, »die dem Unternehmer erlauben, die Kontrolle zu behalten und sein Unternehmen aus eigener Kraft zu sanieren.«

Insolvenz und Sanierung im Vergleich

Der Unterschied zwischen klassischer Insolvenz und Sanierung ist laut Ulrich Kammerer ausschlaggebend: »Er entscheidet darüber, ob Sie am Ende noch Unternehmer sind oder nicht.« Während bei der Regelinsolvenz ein Insolvenzverwalter die Kontrolle übernimmt und häufig die Zerschlagung folgt, bleibt der Unternehmer bei Eigenverwaltung und Schutzschirmverfahren handlungsfähig:

»Sie bleiben am Ruder, treffen die Entscheidungen und steuern die Sanierung.« Ein gerichtlich bestellter Sachwalter überwacht lediglich den Prozess.

Besonders attraktiv ist das Schutzschirmverfahren, das vertraulich abläuft und bessere Chancen auf den Erhalt des Unternehmens bietet. Ein zentraler Vorteil beider Verfahren: »In den ersten drei Monaten übernimmt das Arbeitsamt die Löhne – das Unternehmen behält seine Umsätze, das Verfahren finanziert sich praktisch selbst.« Ergänzend ermöglicht das StaRUG eine Sanierung sogar außerhalb der Öffentlichkeit – noch bevor Zahlungsunfähigkeit eintritt.

Unternehmern rät Kammerer: »Spannen Sie Ihr Sicherheitsnetz, bevor Sie auf die Leiter steigen. Erstellen Sie eine 24-Monats-Liquiditätsplanung, informieren Sie sich über ESUG und StaRUG, wählen Sie Berater mit Sanierungsexpertise. Eine Krise ist kein Schicksal. In den meisten Fällen ist sie ein Informationsproblem. Und Informationsprobleme lassen sich lösen.« ♦ (L)



Der *Flow* beginnt dort,
wo die Verstellung aufhört

AUSZUG AUS DEM BUCH »GREAT CALLINGS« VON BRIANNA WIEST

Tracy Chapman gelangte mit dem Song »Fast Car« zu Weltruhm, doch als ihre Popularität stieg, zog sie sich zurück. Sie lehnte Pressetouren ab, gab nur selten Interviews und trat nur auf, wenn sie selbst es wollte.

Ihre Kunst erzielte genau deshalb eine so große Wirkung, weil sie nie zu sehr zur Schau gestellt wurde. Chapmans Weigerung, im Prominentenzirkus mitzuspielen, war keine Schüchternheit, sondern Souveränität. Sie begriff die Gefahr, die darin liegt, Sichtbarkeit mit Wert zu verwechseln. Indem sie ihrer eigenen Wahrheit treu blieb, selbst im Schweigen, erhielt sie sich genau die Stimme, die die Menschen hören wollten.

Es kann einem Angst einjagen, sich vorzustellen, was es alles braucht, um etwas Kreatives in die Welt zu bringen – aber auch, was es mit uns macht, die wir das getan haben.

Wenn es so weit ist, uns mit dem Werk zu zeigen und es der Öffentlichkeit zu übergeben, kann es sich anfühlen, als würde unsere Identität infrage gestellt. Denn wir sind aufgefordert, unser Selbstkonzept neu zu formulieren. Das bedeutet, dass wir die Aspekte des Konzepts, die uns vielleicht nicht dienlich sein mögen, auch wenn sie angenehm waren oder Trost geboten haben, neu angleichen und oft auch völlig hinter uns lassen müssen. Irgendwo auf dieser kreativen Reise gibt es für den Künstler oder die Künstlerin eine Zeit des vollständigen Todes und der Neugeburt. Das alte Selbst kann die Vision nicht weiter voranbringen, und an seiner Stelle wird eine Version der Künstlerin geboren, die dazu in der Lage ist. Mit diesem Prozess kann viel Kummer und viel Verwirrung einhergehen.

Wenn man nicht weiß, was da geschieht, kann der Schmerz sich wie eine große Finsternis anfühlen, und man hat den Eindruck, als würde die ganze Welt über einem zusammenbrechen.

Was dabei nicht erkannt wird: In genau diesem Moment wird ein neues Selbst geboren.

Wenn ein Künstler beginnt, darüber zu sprechen, dass er nicht »seine Seele verkaufen«, gegen seine Moral verstoßen oder sich selbst verleugnen will, um zu Erfolg zu kommen, weist das darauf hin, dass er in seinem Prozess blockiert ist. Ironischerweise tun dies oft gerade diejenigen, die es gut verkräften könnten, vielleicht zehn Prozent von dem, was sie für sich selbst anstreben, loszulassen – nicht nur, damit ihre Arbeit lockerer und leichter fließen kann, sondern auch damit sie sich selbst in dem Prozess mit mehr Aufrichtigkeit begegnen können.



Tracy Chapman während eines Konzerts in Dresden, 2006

»Wer seine eigene Authentizität und Integrität wahr, braucht das nicht öffentlich zu erörtern.«

– Brianna Wiest

Wer seine eigene Authentizität und Integrität wahr, braucht das nicht öffentlich zu erörtern. Sie sind einfach da, genauso wie der Künstler oder die Künstlerin selbst.

Das Vorhandensein dieses Widerstands verweist auf das unbewusste Wissen, dass etwas ihrer eigenen Selbstverwirklichung im Weg steht. Statt es loszuwerden, verteidigen sie es und stellen durch ihre eigene Verstärkung sicher, dass es auch so bestehen bleibt.

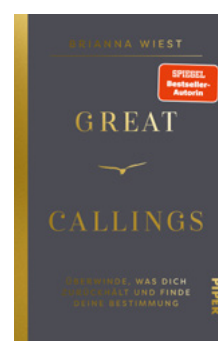
Tatsächlich ist Aufrichtigkeit unabdingbar, wenn man etwas erschaffen will, das einen nachhaltigen Einfluss und wirklichen Erfolg hat. Das ist nicht ohne Reinheit des Herzens möglich. Natürlich kannst du dich weiterentwickeln; dann blickst du später auf etwas zurück, das du geschaffen hast, und erkennst, dass dies nicht gänzlich in Einklang mit der Wahrheit geschah, so wie es dir jetzt möglich

wäre. Vielleicht kannst du sogar erkennen, wann du durch bestimmte Einflüsse zu voreingenommen warst, wann eher Angst die Triebkraft deiner Entscheidungen war als eine Vision oder Liebe.

Doch wenn solche Schattenelemente innerhalb der Arbeit präsenter sind als das Licht der Wahrheit und des Wissens, wird sie entweder keinen Erfolg haben oder eben nur bis an diesen Punkt gelangen.

Ein Werk, das wirklich etwas zu sagen hat und einen dauerhaften Einfluss hinterlässt, kann nur aus dem geboren werden, wer wir sind.

Wenn wir den Mut finden, unsere früheren Vorstellungen davon loszulassen, was wir anderen gegenüber darstellen wollen, können wir in uns zu der benötigten Aufrichtigkeit finden, und der Prozess wird so mühelos wie das Ausatmen. ♦



»Great Callings«
von Brianna Wiest

112 Seiten

Erschienen: Januar 2026

Piper Verlag

ISBN: 978-3-492-07490-2

Dr. Dr. Andreas Dorow ist Gründer und ärztlicher Direktor der Dorow Clinic. Seit über zehn Jahren ist Dorow als Schönheitschirurg tätig und beschäftigt über 350 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in seiner Klinik.



Warum sich Stars unters Messer legen

Erfolg zeigt sich heute nicht nur in Zahlen, Titeln oder Reichweite, sondern auch in Präsenz und Wirkung. In einer Zeit, in der Führungskräfte, Unternehmer und Personen des öffentlichen Lebens ständig sichtbar sind, rückt das äußere Erscheinungsbild zunehmend in den Fokus. Immer mehr Menschen entscheiden sich daher bewusst für ästhetische Eingriffe – als Teil ihrer persönlichen und beruflichen Selbstopтимierung. Im Interview spricht Dr. Dr. Andreas Dorow über Motive, Trends und die Frage,

welche Rolle Ausstrahlung, Selbstbewusstsein und äußere Wirkung im modernen Erfolgsverständnis spielen.

Was sind Ihrer Meinung nach die häufigsten Gründe, warum sich erfolgreiche Menschen für Schönheitsoperationen entscheiden?

Erfolgreiche Menschen treffen bewusste Entscheidungen, wenn es um ihre persönliche Wirkung und Präsenz geht. Ein gepflegtes, vitales Erscheinungsbild wird heute ganz klar als Erfolgsfaktor verstanden. Viele Patientinnen und Patienten leiden seit Jahren unter bestimmten

angeborenen Merkmalen – einer zu großen Nase, abstehenden Ohren, asymmetrischen Brüsten, männlicher Brustbildung oder hartnäckigen Fettverteilungsstörungen.

Andere empfinden die klassischen Zeichen des Alterns als zu stark ausgeprägt und wünschen sich ein dynamischeres, jüngeres Aussehen. Auch die Zähne haben einen sehr großen Einfluss auf das äußere Erscheinungsbild, da ein schönes Lächeln Sympathie, aber auch Dynamik ausstrahlt. Entscheidend ist: Attraktivität beeinflusst nachweislich die berufliche Wahrnehmung. Menschen, die vital

wirken, werden als kompetenter, sympathischer und belastbarer eingeschätzt. Unsere Patientinnen und Patienten berichten regelmäßig, dass sie nach einer Behandlung im beruflichen Umfeld deutlich positivere Resonanz erhalten.

Gibt es Menschen, die regelrecht abhängig von Schönheitsoperationen werden? Sagen Sie auch irgendwann nein zu einem Eingriff?

In einer seriösen Einrichtung ist das Risiko einer »OP-Sucht« extrem gering. Die meisten Menschen kommen mit klaren, realistischen Wünschen zu uns – sie möchten etwas harmonisieren, nicht komplett verändern. Und selbstverständlich sagen wir nein, wenn ein Eingriff nicht sinnvoll ist. Das gehört zu unserer Verantwortung. Wir können sehr genau einschätzen, was medizinisch und ästhetisch wirklich angebracht ist.

Welche Branche legt sich am häufigsten unters Messer? Schauspieler, wie man es vermuten würde?

Heute betrifft es Menschen aus allen Branchen. Wie Unternehmer, Selbstständige, Manager, Berater, Kreative, Ärztinnen, Menschen im Vertrieb und zunehmend auch Männer in Führungs- und Leitungspositionen. Gerade erfolgreiche Menschen achten sehr bewusst auf ihr Auftreten. Viele suchen Kliniken, die ästhetische Eingriffe und umfassende Zahnbehandlungen kombinieren können. Ein harmonisches Gesicht wirkt erst mit einem ästhetischen, selbstbewussten Lächeln wirklich vollständig – und diese Synergie können nur wenige Kliniken anbieten.

Wie verändert ein ästhetischer Eingriff die Präsenz oder Ausstrahlung eines Menschen in beruflichen Verhandlungen oder Führungsrollen?

Sehr stark. Nach ästhetischen Eingriffen – ob Facelift, Lidkorrektur, Körperperformance oder Zahnästhetik – werden viele Menschen sofort jünger, frischer und dynamischer wahrgenommen. Das wirkt sich unmittelbar auf Verhandlungen, Führungsrollen und Präsentationen aus.

Wir erleben, wie sich durch ein verbessertes Äußeres auch die innere Haltung verändert: Die Menschen treten sicherer auf, kommunizieren klarer und empfinden deutlich weniger Hemmungen. Das gilt besonders für Zahnbehandlungen, denn ein ästhetisches, selbstbewusstes Lächeln ist einer der stärksten Erfolgsfaktoren im Business.

Welche Chancen, aber auch Risiken sehen Sie für Patienten, die sich für solche Eingriffe entscheiden?

Die Chancen überwiegen heute ganz klar. Durch modernste Technologien, digitale

»Wir erleben, wie sich durch ein verbessertes Äußeres auch die innere Haltung verändert: Die Menschen treten sicherer auf, kommunizieren klarer und empfinden deutlich weniger Hemmungen.«

– Dr. Dr. Andreas Dorow

Planung, präzise Simulationen und schonende Techniken sind ästhetische Eingriffe sicherer und berechenbarer als je zuvor. Natürlich gibt es Risiken, wie bei jeder medizinischen Behandlung. Umso wichtiger ist es, eine Klinik zu wählen, die nicht nur technisch, sondern auch menschlich exzellent arbeitet.

Früher galten Schönheitsoperationen als absoluter Luxus. Sind die OPs heute vergleichbar preiswerter und woran liegt das? Moderne ästhetische Medizin ist heute deutlich zugänglicher geworden, weil viele Verfahren effizienter und schonender sind als früher. Trotzdem bleibt hochwertige Medizin ein Investitionsgut, das Erfahrung, Technologie, Hygienestandards und ein erstklassiges Team voraussetzt.

Gerade erfolgreiche Menschen suchen gezielt Kliniken, die komplexe Behandlungen – insbesondere in der Zahnmedizin – in sehr wenigen Sitzungen oder als komplette Gesamtanierung durchführen können. Diese Effizienz spart nicht nur Zeit, sondern vermeidet auch

viele Risiken. Vor Billigangeboten im Ausland muss ich deutlich warnen.

Wir sehen regelmäßig Korrekturpatienten, die aufgrund mangelnder Hygiene, unzureichender Diagnostik oder fehlender Nachsorge erhebliche Probleme haben.

Welches Erlebnis in Ihrer Karriere hat Sie nachhaltig positiv beeinflusst und welches negativ?

Positiv geprägt hat mich die Erfahrung, wie segensreich ästhetische Medizin sein kann. Menschen mit angeborenen Merkmalen wie Brustasymmetrien, männlicher Brustbildung, starker Fettverteilung oder erheblichen Zahnproblemen erleben nach einer Behandlung oft eine tiefgreifende Veränderung ihrer Lebensqualität.

Negativ beeinflusst haben mich die vielen Fälle, in denen wir Korrekturen nach unsauber durchgeführten Eingriffen anderer Kliniken oder nach Auslandsbehandlungen durchführen mussten. Diese Fälle zeigen, wie wichtig höchste medizinische Standards sind. ♦ *Laura Cecere*



BEST OF WEB

Beliebte Artikel auf www.erfolg-magazin.de

»Glück ist ein Geburtsrecht« – Biyon Kattilathu über die Kraft einer großen Emotion

Heute schon glücklich gewesen? Im Alltag entgleiten uns oft die schönen Momente, denn zwischen Termindruck und Routine bleibt kaum Raum, wirklich innezuhalten. Genau das weiß auch Biyon Kattilathu. Mit seinem neuen Buch lädt er uns bewusst auf eine Reise ins Glück ein. Warum gerade diese Emotion für ihn so bedeutend ist und wie eng Dankbarkeit und Glück miteinander verbunden sind, hat er uns im Interview erzählt.

Biyon, im März erscheint dein neues Buch »Der Rikscha-Fahrer, der dir das Glück zeigt«; eine Familienbuch-Version von »Der Rikscha-Fahrer, der das Glück verschenkt«. Was bedeutet das genau? Können verschiedene Generationen das Thema Glück auf unterschiedlichen Ebenen verstehen?
Glück ist für Menschen aller Kulturen, jeden Alters und unabhängig von Religion eines der größten Ziele im Leben. Wir



alle wollen glücklich sein. Doch viele Menschen vergessen beim ständigen »glücklich werden wollen« das »glücklich sein« im Hier und Jetzt. Dieses Buch soll dabei helfen, genau diesen Moment wiederzuentdecken – das Glück im Jetzt zu finden. Ich habe die Geschichte rund um den Rikscha-Fahrer bewusst ...

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

Führung entscheidet über Zukunft



Warum die Qualität von Führung zum härtesten Wirtschaftsfaktor unserer Zeit wird. Deutschland diskutiert über Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Fachkräftemangel und geopolitische Unsicherheiten. Strategien werden beschleunigt, Prozesse automatisiert, Geschäftsmodelle neu gedacht. Doch während über Technologie und Effizienz gesprochen wird, bleibt eine Frage erstaunlich leise: Wie stabil ist eigentlich unsere Führung? In meiner Arbeit mit Führungskräften in Banken, Projektorganisationen und internationalen Unternehmen erlebe ich eine stille ...

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

Leadership beginnt immer innen!



In seinem neuen Buch »Bewusst erfolgreich« beschreibt Andreas Buhr ganzheitlichen Erfolg als Führungsprinzip: Wer außen wachsen will, braucht innen Ordnung. Wer im Unternehmen und bei seinen Mitarbeitern Klarheit fordert, muss sie zuerst bei sich selbst herstellen. Und wer Wirkung will, kommt an dem Thema Selbstführung nicht vorbei. Das Buch »Bewusst erfolgreich« richtet sich an Unternehmer, Führungskräfte und Selbstständige, die merken, dass Tempo allein keine Richtung ersetzt. Es zeigt, warum ganzheitlicher Erfolg entsteht, wenn ...

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



TOP EXPERTEN

MrBeast kauft FinTech – Wie ein extrem erfolgreicher Creator die Finanzwelt aufmischt



Der Social-Media-Star MrBeast hat einen ungewöhnlichen Schritt unternommen: Der 25-Millionen-Follower-Creator hat ein FinTech-Unternehmen übernommen, das sich auf Zahlungs- und Finanzlösungen für Generation Z spezialisiert. Dieser Deal markiert einen klaren Wandel im Verhältnis zwischen digitalen Publikumstreibern und dem traditionellen Finanzsektor und zeigt, wie Influencer zunehmend Branchen jenseits klassischer Medien erschließen.

Das FinTech-Start-up, dessen genaue Bewertung nicht öffentlich wurde, bietet Zahlungsdienste, digitale Wallets und Tools für einfaches, mobiles Banking an – alles zugeschnitten auf junge Zielgruppen, die zunehmend jenseits klassischer Banken agieren. MrBeasts Einstieg unterstreicht nicht nur das Finanzierungspotenzial von Nischenplattformen, sondern auch die Veränderung in der Kundenansprache: Junge Konsumenten vertrauen mehr auf Marken, mit denen sie via Social Media interagieren, als auf traditionelle Finanzdienstleister.

Was diesen Deal außergewöhnlich macht

- Brand-Power trifft Business: MrBeast bringt nicht nur Kapital, sondern immense Reichweite. Sein Name allein kann die Markenbekanntheit des FinTech-Portfolios exponentiell steigern – ein Effekt, den klassische Start-ups teuer einkaufen müssen.
- Zielgruppen-Fokus »Gen Z«: Die Zielgruppe junger Nutzer unterscheidet sich in Erwartungen, Verhalten und Vertrauen grundlegend von älteren Generationen. Sie bevorzugt digitale, intuitive Finanztools und reagiert stärker auf Authentizität als auf klassische Werbung. MrBeasts Einfluss als »vertrauenswürdiger Kanal« wird damit zum strategischen Asset ...

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



Bild: Depositphotos/depositphoto

Heyla Akgül
Edelmetall Investments
Deutschland

Markus Rotter
Steuerberatung & Vermögensaufbau
Deutschland

Achim Jung
Edelmetalle & Vermögensschutz
Deutschland

Alexandra Bahr
Diversity & Unternehmenskultur
Deutschland

Sascha Matussek
Steuergestaltung für Unternehmer & Investoren
Deutschland

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

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

100 TOP COACHES & BERATER 2026



Akgül, Heyla

Edelmetall Anlagen & Investments, Strategische Edelmetallvermögensverwaltung

Bild: Fotofabrik Stuttgart



Aslan, Kaan

Futures-Trader & Marktpsychologie

Bild: Privat



Brings, Stefanie

Visionäre Führung für Unternehmer & Entscheider

Bild: Racoon Media



Christen, Thomas & Telezin, Alena

Hypnose-Experten & Trainer

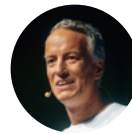
Bild: Philipp Tresch



Göhler, Maximilian

Experte für KI-Kundengewinnung

Bild: Privat



Henning, Jan

Mentoring & Real Estate Investment

Bild: Paul Hoffmann



Lodziato, Ryszard

Unabhängige Finanzberatung mit Schwerpunkt auf Soldaten und Beamte

Bild: Clara Dalila Lope Gonas



Matussek, Sascha

Steuergestaltung für Unternehmer & Investoren

Bild: Privat



Mennerich, Sören

Modernes Recruiting & Employer Branding

Bild: MENNERICH Recruiting GmbH



Monteirinho, Bruno

Baufinanzierung & Immobilienaufbau

Bild: Leila



Paur, Gertrude

Strategie-Architektin: Mit Zukunfts-System steuern

Bild: Marion Gartner



Rieder, Jörg

Kapitalanlageimmobilien

Bild: Christine Schwarzmann



Rupp, Christian

Persönlichkeitstrainer, Life & Business-Coach & Mentor. Gründer Holistic Personality Institut®. Innovator HERZcode®

Bild: Ronny Barthel



Saracco, Alex

Mindset Coach & Speaker

Bild: Jesefine Schömer



Spennemann, Joachim

Immobilien als Kapitalanlage

Bild: Bilderwerk Oldenburg



Wittmann, Thorsten

Finanzielle Freiheit & Investmentstrategien

Bild: Julian Reichert



Bild: Depositphotos / Rawpixel

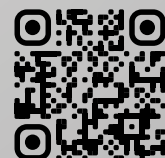
Hierbei handelt es sich um einen Auszug. Die gesamte Liste finden Sie unter <https://erfolg-magazin.de/100-top-coaches-und-berater-2026/>



Jetzt zum Download

Alle E-Dossiers finden Sie gratis im Archiv.

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



Jetzt bei
amazon
prime video
streamen!

w *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