

DIE GRÜNDER-ELITE **founders** MAGAZIN

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 72

VIVIEN WYSOCKI

über die Herausforderungen für **Gründerinnen**

JÖRG KUPJETZ

In eigener **Sache**

SABINE VOTTELER

Neuer **Job**
– neues **Glück?**
Warum das oft ein Trugschluss ist



MARTIN LIMBECK

Unterstützung
für Unternehmer?

CHIARA HARTMANN

Overload: Wenn dein größter Antrieb gleichzeitig dein größter Saboteur ist

Wenn **INTUITION**
zur **STRATEGIE** wird

Marco Mattes verwandelt alte Immobilien in neue Perspektiven





Unterstützung für Unternehmer?

Der Weg zu **langfristigem** Erfolg!

EIN GASTBEITRAG VON MARTIN LIMBECK

Entscheidungen, Strategien, Krisenmanagement, Mitarbeiterführung, Vertrieb, Produktentwicklung: Als Unternehmer sind das alles Themen, die du tagtäglich jonglierst. Und zwar am besten alle gleichzeitig. Und oftmals ohne Hilfe oder echte Unterstützung. Warum? Weil du denkst, das muss so sein. Weil du glaubst, dass du als Chef diese Dinge draufhaben musst und du an allem beteiligt sein solltest, was in deinem Unternehmen geschieht.

Diese Gedanken haben viele Unternehmer – und hadern gleichzeitig damit. In diesem Artikel gehe ich daher genauer darauf ein, warum du dir als Unternehmer unbedingt Unterstützung holen solltest, wie diese aussehen kann – und warum du deine Company damit den entscheidenden Schritt nach vorne bringen wirst.

Hör auf, den starken Mann oder die starke Frau zu spielen!

Mal Hand aufs Herz: Hast du schon immer alles allein gemacht? Ich wette, nicht. Denk mal zurück an deine Kindheit oder schau auf deine Kinder! Sie lernen nicht von selbst zu laufen, sich die Schuhe zuzubinden oder Fahrrad zu fahren. Sie lernen es, weil sie von ihren Eltern immer wieder ermutigt werden. Weil sie vorgemacht bekommen, wie es geht. Von ihnen Hilfestellung und Unterstützung erfahren. Andere Dinge hast du vielleicht von Freunden gelernt – Tischtennis spielen, auf Bäume klettern oder Steine über das Wasser flitschen zu lassen. Was ich damit sagen will: Warum sollte es mit dem Unternehmertum anders laufen? Wenn du dir Support suchst, ist das kein Zeichen von Schwäche, sondern vielmehr eine Stärke! Denn du hast erkannt, dass du etwas noch nicht kannst. Und du bist gewillt, dich mit diesem Thema zu beschäftigen und zu lernen. Um noch besser

zu werden, für dich, dein Unternehmen, deine Mitarbeiter und deine Kunden. Ich gebe zu: Als junger Kerl wollte ich auch mit dem Kopf durch die Wand. Ich wollte alles aus eigener Kraft schaffen. Ich dachte, ich muss mich beweisen und allen zeigen, dass ich es draufhabe. Ich wollte mich auf nichts und niemanden verlassen, außer auf mich selbst. Das hat mich viel Kraft gekostet. Und natürlich musste ich die Zeit und die Energie, die ich benötigte, um mir eine Karriere aufzubauen, an anderer Stelle einsparen. Freundschaften und Beziehungen kamen zu kurz und zerbrachen. Doch ich arbeitete mich weiter voran, immer weiter!

Bis ich irgendwann an den Punkt kam, an dem ich merkte: Wäre es wirklich so schlimm, andere um Rat zu fragen? Einer dieser Momente war mein Einstieg in die Speakerszene. Als Trainer war ich bereits sehr erfolgreich, doch ich wollte auch auf



»Limbeck. Unternehmer.«
von Martin Limbeck

352 Seiten

Erschienen: November 2023

GABAL Verlag

ISBN: 978-3-96739-153-4

»Wenn du dir Support suchst, ist das kein Zeichen von Schwäche, sondern vielmehr eine Stärke!«
– Martin Limbeck

der Bühne stehen und Vorträge halten. Damals traf ich auf Hans-Uwe L. Köhler, der bereits ein Urgestein der Branche war. Er hätte sich über mich und meine erste klägliche Rede lustig machen können. Doch das tat er nicht. Heute bin ich rückblickend extrem dankbar für seine Einschätzungen, seine Tipps und die vielen Gespräche, die wir miteinander geführt haben. Neben ihm gab es noch weitere Mentoren, die mich allesamt geprägt haben. Die mich inspiriert haben, als Redner, als Autor und eben auch als Unternehmer. Diese haben mich darin bestärkt, Entscheidungen zu treffen, von denen mir andere Menschen in meinem Umfeld abgeraten haben.

Erfolg ist planbar – wenn du bereit bist, Hilfe anzunehmen!

Erfolg ist kein Solo-Trip, auch wenn es von außen oft so aussieht. Jeder Topunternehmer, jeder Spitzensportler, jeder ▶





erstklassige Performer hat Menschen an seiner Seite, die ihn fördern, fordern und weiterbringen. Der Irrglaube, dass du alles allein schaffen musst, kilt auf Dauer dein Business. Warum? Weil du irgendwann festhängst. Im Alltag. Im Grübeln. In deinen Routinen. Du siehst den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr. Und genau dann brauchst du jemanden, der dir den Spiegel vorhält, der dir den Knoten im Kopf löst, der dir eine neue Perspektive gibt. Jemanden, der nicht emotional verstrickt ist wie ein Partner oder eine Partnerin, ein Familienmitglied – und messerscharf analysiert, wo du stehst und was zu tun ist.

Denn denk mal einen Schritt weiter: Es geht längst nicht mehr nur um dich. Du hast Verantwortung, für dein Team und deine Kunden. Und wenn du das alles allein stemmen willst, jede Herausforderung mit dir selbst ausmachen willst, wirst du irgendwann stagnieren oder dich verzetteln. Heute kommen Unternehmer zu mir in meine Gipfelstürmer Mentorings, wenn sie an diesem Punkt stehen. Sie sagen zu mir: »Martin, ich habe ein gutes Business, doch ich stecke fest« oder »Ich wachse, aber habe keinen Plan mehr, wie ich das alles händeln soll«. Sie alle wollen den Gipfel in ihrer Branche erreichen – brauchen jedoch die Unterstützung und Erfahrung eines Sherpas, der die Route kennt und den Aufstieg schon mehrere Mal selbst absolviert hat.

Die Vorteile, die du als Unternehmer davon hast, wenn du dir einen Mentor und Sparringspartner suchst, liegen auf der Hand:

- 1. Du sparst Zeit und Nerven:** Kein ewiges Herumprobieren mehr – kein Lehrgeld! Du bekommst Input, der direkt wirkt. Vorausgesetzt natürlich, du bist bereit, an dir zu arbeiten und die Ideen auch umzusetzen. Durch einen Mentor allein wird noch nichts besser werden.
- 2. Du triffst bessere Entscheidungen:** Mit einem Sparringspartner an deiner Seite bekommst du Klarheit. Klarheit, die dir vorher gefehlt hat, weil du zu sehr in deinem Unternehmeralltag gefangen warst und nicht mehr von außen auf dein Unternehmen schauen konntest.
- 3. Du wachst über dich hinaus:** Gute Mentoren fordern dich. Sie lassen dich nicht in der Komfortzone. Und genau dann geschieht Wachstum. Wenn du bereit bist, mitzumachen – und nicht nachzulassen! Auch dann nicht, wenn es unangenehm wird.
- 4. Du bringst dein Team besser in Führung:** Du wirst nicht nur selbst besser – du wirst auch ein besserer Leader, wenn du lernst, Verantwortung abzugeben und deine Mitarbeiter zu befähigen. Und das spüren deine Leute.
- 5. Du erreichst deine Ziele schneller:** Eigentlich logisch, oder? Wenn du aufhörst, im Kreis zu laufen oder eine Sackgasse nach der nächsten zu nehmen, taucht dein Ziel plötzlich in Sichtweite vor dir auf.

Du bist kein Superheld – du bist Unternehmer!

Das ist etwas, was ich Unternehmern immer wieder sage. Egal, wie viel du wegschaffst und was du alles jonglierst: Du bist weder Superman noch Wonder Woman. Wenn du so weitermachst und alles allein regeln willst, wird dein Erfolg irgendwann stagnieren – oder schlimmstenfalls wie ein Kartenhaus in sich zusammenbrechen. Weil du irgendwann nicht mehr kannst oder deine Energien in die falschen Projekte steckst. Vergiss nicht: Selbst Superhelden haben immer wieder Sidekicks, die ihnen zur Seite stehen und sie aus brenzligen Situationen retten. Was wäre Batman ohne die Erfindungen und den Support seines treuen Butlers Alfred? Ohne Robin? Für mich war es ein Gamechanger, mir die Unterstützung von Menschen zu suchen, die meinen Weg schon gegangen sind. Mit Sicherheit bin ich dadurch einige Jahre früher zum Ziel gekommen. Und diese Möglichkeit steht dir ebenfalls offen! Such dir die richtigen Menschen. Lass dich fördern. Lass dich begleiten. Du bist nicht schwach, wenn du dir Support holst. Du bist smart. Und wenn du bereit bist, dein Business aufs nächste Level zu bringen – dann weißt du, wo du mich findest. ♦

Der Autor



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

Bilder: Depositphotos / boggy22, Oliver Wagner

»Der Irrglaube, dass du alles allein schaffen musst, kilt auf Dauer dein Business.«

– Martin Limbeck