DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich, S

Ausgabe 80

CHIARA HARTMANN
Aktionsillusion:
Nicht jeder Move ist ein Fortschritt.

MAX CHAFKIN
Peter Thiel:
Die Architektur eines Images

JÖRG KUPJETZ
Ich **schäme** mich!

MARTIN LIMBECK
Zeig **Gesicht** – oder geh unter! Warum **Sichtbarkeit** auf Social Media für Unternehmer heute Pflicht ist

BERUF oder BERUFUNG?

Rosa Koppelmanns Weg zur Non-Dualität

Bilder: Raisa Zwart, Oliver Wagner, Depositphotos / Hybrid_graphics

4 190872 505003

Zeig Gesicht – oder geh unter!

Warum Sichtbarkeit auf Social Media für Unternehmer heute Pflicht ist

EIN GASTBEITRAG VON MARTIN LIMBECK

In den letzten Jahren hat sich einiges getan. Ich erinnere mich noch gut an die Zeit, als du als Unternehmer deine Kunden fast ausschließlich über klassische Akquise, persönliche Empfehlungen und Netzwerken gewonnen hat. Dazu ein paar Anzeigen in der auflagenstärksten Fachzeitschrift, Messeauftritte, Flyer – fertig war das Marketing. Natürlich funktionieren diese Maßnahmen heute auch noch. Doch allein damit wirst du dich nicht über Wasser halten können. Wer glaubt, dass sich sein Unternehmen ohne Social Media erfolgreich am Markt behaupten kann, verpasst nicht nur den Anschluss – sondern ist oft schon abgehängt.

Menschen kaufen von Menschen, nicht von Logos

Es ist, wie es ist: Ohne Sichtbarkeit keine Wirkung, ohne Wirkung kein Vertrauen. Und ohne Vertrauen auch kein Geschäft. In einer Welt, in der jeder von uns ein Smartphone in der Tasche hat und Informationen in Sekundenschnelle verfügbar sind, ist Social Media kein »Nice-to-have« mehr, sondern deine Pflicht als Unternehmer. Denn wenn du online nicht stattfindest, dann findet dich auch niemand. Es sei denn, du hast den Jackpot gewonnen und bist Hidden Champion in einem absoluten Nischenmarkt, weil du ein Produkt herstellst, für das es weltweit nur noch zwei andere Anbieter gibt.

In meinen Mentorings wie dem K2 Summit Programm steht das Thema Social Media daher auch auf dem Plan. Gerade zu Beginn unserer gemeinsamen Zeit höre ich oft von den Teilnehmern: »Ich weiß nicht, ob das etwas für mich ist. Ich will mich nicht so in den Vordergrund stellen. Ich habe ein Unternehmen, das spricht doch für sich.« Klar verstehe ich den Gedanken dahinter. Doch das funktioniert nur dann, wenn du beispielsweise Apple bist. Ansonsten kaufen Menschen nun mal am liebsten von Menschen, nicht von Marken. Daher braucht dein Unternehmen ein Gesicht. Dein Gesicht, um genau zu sein. Deine Kunden wollen wissen, wer hinter dem Namen steht. Sie wollen deine Haltung spüren, deine Werte sehen, deinen Stil erkennen. Sie wollen sehen, wie du denkst und arbeitest. Wenn du dich zeigst, baust du Vertrauen auf – in Form von Postings und Reels auf Social Media zum Beispiel. Denn dort sind deine Kunden unterwegs.

Mir ist bewusst, dass das Mut braucht. Gerade, wenn du als Unternehmer bisher immer im Hintergrund gearbeitet hast. Doch Sichtbarkeit bedeutet weder, dass du dich verstellen, noch dass du dich zum Kasper machen musst. Es geht auch nicht darum, ständig zu posten, was du zu Mittag isst, wo du gerade bist oder ob du im Fitnessstudio warst. Es geht darum, deine Persönlichkeit, deine Haltung und deine Kompetenz sichtbar zu machen. Wenn du beispielsweise Nahrungsergänzungsmittel für Sportler herstellst, bist du mit Videos aus dem Fitnessstudio natürlich genau auf der richtigen Spur.

Keine Schablone für alle – Authentizität schlägt Algorithmus

Viele denken, Social Media funktioniert nach einem festen Rezept. Drei Posts pro Woche, ein bisschen Storytelling, ein paar Hashtags und schon läuft's. Ich sags mal so: Das ist ein gutes Rezept, um loszulegen. Zum Aufwärmen. Doch damit wirst du nicht über Nacht viral gehen. Es gibt auch keine »One size fits all«-Formel. Du musst ausprobieren, was zu dir, deinen Kunden und deiner Zielgruppe passt. Das, was ich beispielsweise veröffentliche, funktioniert für mich und meine Company. Doch ich würde meine Content-Strategie weder 1:1 einer Steuerkanzlei noch einem IT-Start-up empfehlen.

Eine Anwaltskanzlei sollte Seriosität, Klarheit und Kompetenz ausstrahlen. Da kommt es auf saubere Formulierungen und fachliche Tiefe an. Ein junges Start-up kann frecher, spontaner und emotionaler auftreten. Bei mir darfs auch mal laut werden, kantig, direkt – weil das zu mir passt. Und ich meine Zielgruppe damit genau den Martin erleben lasse, den sie auch bekommen, wenn sie mich als Mentor buchen. Doch das funktioniert eben nur, weil ich auch wirklich so bin. Wenn du versuchst, jemand anderes zu sein, merken das die Leute sofort. Authentizität schlägt Algorithmus, jedes Mal. Entscheidend ist daher, dass du deine eigene Tonalität findest. Wie sprichst du? Welche Bilder passen zu dir? Wie willst du wirken? Die Plattform ist nur das Werkzeug. Der Kern bist immer du.

Sichtbarkeit zahlt auf alles ein – auch aufs Recruiting

Viele Unternehmer unterschätzen, welchen Einfluss Social Media heutzutage auch auf die Mitarbeitergewinnung hat. Die besten Talente suchen heute nicht mehr über klassische Stellenanzeigen, sondern informieren sich auf LinkedIn, Instagram oder

Der Autor

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

»Ohne Sichtbarkeit keine Wirkung, ohne Wirkung kein Vertrauen. Und ohne Vertrauen auch kein Geschäft.«
– Martin Limbeck

Bilder: Depositphotos / Alexander_Ku / AntonGarin, Oliver wagner

»Wenn dein Unternehmen ein Gesicht hat, eine klare Botschaft und eine lebendige Kultur nach außen trägt, ziehst du automatisch die richtigen Leute an.«
– Martin Limbeck

TikTok. Sie wollen wissen: Wer arbeitet da? Wie ist die Stimmung im Team? Wofür steht das Unternehmen?

Wenn du dort nicht sichtbar bist, hast du bei der nächsten Generation von Fachkräften schon verloren, bevor du überhaupt angefangen hast. Menschen bewerben sich nicht bei Firmen, sie bewerben sich bei Menschen. Wenn dein Unternehmen ein Gesicht hat, eine klare Botschaft und eine lebendige Kultur nach außen trägt, ziehst du automatisch die richtigen Leute an. Ich habe das schon oft genug bei meinen Kunden erlebt: Sobald sie anfangen, regelmäßig Einblicke zu geben, etwa in Projekte, Erfolge, aber auch mal in Herausforderungen, steigt nicht nur die Zahl der Kundenanfragen, sondern auch die Qualität der Bewerbungen. Sichtbarkeit schafft Vertrauen, bei Kunden ebenso wie bei potenziellen Mitarbeitern.

Noch ein Tipp am Rande. Wichtig ist, dass du dann auch den Bewerbungsprozess selbst überdenkst – bitte kein »Senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an job@arbeitgeber.de« mehr! Wir haben gute Erfahrungen mit Online-Tools gemacht, über die Bewerber direkt aus dem Reel oder der Ad heraus einen ersten Kennenlerntermin vereinbaren. Das ist mir ehrlich gesagt auch hundert Mal lieber, denn im Gespräch kann ich Motivation und Mindset viel besser einschätzen als über ein Anschreiben, das vermutlich eh ChatGPT verfasst hat.

Fünf Tipps für deine Social-Media-Sichtbarkeit als Unternehmer
Ich weiß, dass das Thema Social Media erst mal ziemlich herausfordernd sein kann, wenn es für dich als Unternehmer Neuland ist. Zwischen Tagesgeschäft, Mitarbeiterführung und Kundenprojekten bleibt oft wenig Zeit, sich auch noch um Reichweite, Content und Algorithmen zu kümmern. Doch Sichtbarkeit entsteht nicht zufällig. Sie ist das Ergebnis von Klarheit, Strategie und Konsequenz. Damit du direkt ins Handeln kommst, habe ich dir hier fünf klare Tipps zusammengestellt, die mir selbst in meiner Anfangszeit sehr geholfen haben:

1. Finde deine Botschaft!
Überlege dir, wofür du stehst und was du sagen willst. Ohne klare Haltung bist du nur ein weiterer Account im Feed.

2. Zeig Persönlichkeit!
Menschen folgen Menschen. Mach erlebbar, wer du bist, was dich antreibt, was dich nervt und was dich begeistert. Ecken und Kanten sind erlaubt – sie machen dich echt.

3. Wähle die richtigen Plattformen!
Du musst nicht überall sein. Konzentriere dich auf ein bis zwei Kanäle, die zu dir und deiner Zielgruppe passen. Qualität schlägt Quantität.

4. Bleib konsequent!
Einmal posten und dann drei Monate Funkstille bringt nichts. Sichtbarkeit ist ein Marathon, kein Sprint. Plane feste Zeiten für Content und bleib dran.

5. Hab keine Angst vor Gegenwind!
Kommentare, Kritik, sogar mal ein Shitstorm – das gehört dazu. Steh zu dem, was du sagst. Haltung ist wichtiger als Perfektion.

Sichtbarkeit ist heute keine Option mehr, sie ist die Währung des Erfolgs. Ob du Inhaber eines familiengeführten Maschinenbaubetriebs in dritter Generation, Unternehmensberater, Kanzleiinhaberin oder Gründer eines Start-ups bist: Die Menschen wollen wissen, wer du bist, bevor sie dir ihr Geld, ihre Zeit oder ihre Karriere anvertrauen. Wenn du das verstanden hast, dann spielst du in einer ganz anderen Liga. Also, raus aus der Deckung. Zeig Gesicht, übernimm Verantwortung – und geh mit Haltung und Klarheit voran. Denn keiner kauft von einem Phantom. ◆

»Limbeck. Unternehmer.«
von **Martin Limbeck**
352 Seiten
Erschienen: November 2023
GABAL Verlag
ISBN: 978-3-96739-153-4

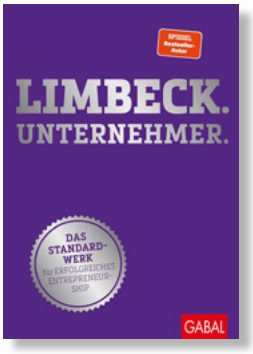

Bild: Depositphotos / Jirsak; Cover: GABAL Verlag