

# INHALT

Das Ziel dieses Buches	
<b>Warum mein größter Businesslehrer ein Kinderbuch ist ..</b>	<b>7</b>
My Journey	
<b>Wenig Plan, aber Haltung.....</b>	<b>14</b>
Die Anfänge	
<b>Warum Scheitern keine Option war.....</b>	<b>18</b>
Studium oder Praxis	
<b>Hörsaal, Hustle und Höhenflug.....</b>	<b>30</b>
Gründer-Duo	
<b>Vertrauen statt Vertrag.....</b>	<b>35</b>
Persönliche Werte	
<b>Der innere Kompass im Entscheidungsdschungel .....</b>	<b>39</b>
Leading Gen Z	
<b>Zeitlose Ansprüche, neuer Mut.....</b>	<b>45</b>
Wachstum	
<b>Wo Bewegung ist, entstehen neue Möglichkeiten.....</b>	<b>56</b>
Success Triangle	
<b>Das Modell, das alles veränderte.....</b>	<b>63</b>

<b>Company</b>	
<b>    Ohne Werte, kein Erfolg .....</b>	<b>77</b>
Brand Building	
<b>Identität ist der Schlüssel für nachhaltigen Erfolg.....</b>	<b>84</b>
Ownership	
<b>Warum alle Mitarbeitenden wie CEOs denken sollten ...</b>	<b>89</b>
Fokus statt Perfektion	
<b>Weniger ist oft mehr.....</b>	<b>92</b>
Finanzen & Gehalt	
<b>Was finanzielle Stabilität mit Kultur zu tun hat.....</b>	<b>95</b>
Visionen	
<b>Der Innere Kompass eines Unternehmens .....</b>	<b>100</b>
Meetings	
<b>Produktivitätskiller versus Erfolgstreiber.....</b>	<b>104</b>
Leadership	
<b>Der Herzschlag starker Unternehmen.....</b>	<b>110</b>
Failing forward	
<b>Die Kunst, in die richtige Richtung zu scheitern.....</b>	<b>124</b>
Konflikte	
<b>Reibung erzeugt Richtung - Warum Konflikte wichtig sind</b>	<b>131</b>
<b>Crew</b>	
<b>    Das Team ist der größte Wettbewerbsvorteil .....</b>	<b>135</b>
Freiheit	
<b>Warum Selbstbestimmung &amp; radikale Transparenz</b>	
<b>Höchstleistung bringen .....</b>	<b>138</b>
Visionen	
<b>Persönliche Ziele. Gemeinsame Richtung. ....</b>	<b>141</b>

Culture	
<b>Workplace Matters .....</b>	<b>144</b>
Selbstzweifel	
<b>Warum das ein gutes Zeichen ist.....</b>	<b>153</b>
Pulse Surveys	
<b>Weil Kultur auch messbar ist .....</b>	<b>157</b>
Recruiting	
<b>Hire Culture, not CVs.....</b>	<b>159</b>
Work-Life-Balance	
<b>Wie Arbeit ins Leben passt – nicht umgekehrt.....</b>	<b>163</b>
Verantwortung	
<b>Wer führen will, muss auch abgeben können.....</b>	<b>169</b>
Persönlichkeit	
<b>Was dich ausmacht, macht den Unterschied .....</b>	<b>172</b>
Clients	
<b>Kunden sind keine Projekte, sondern Partnerschaften.....</b>	<b>178</b>
Haltung	
<b>Identität statt Austauschbarkeit .....</b>	<b>185</b>
Abhängigkeit	
<b>Kein Kunde darf dein Schicksal sein .....</b>	<b>190</b>
Tempo	
<b>Relevanz hat ein Verfallsdatum .....</b>	<b>193</b>
Pitch	
<b>Zuhören ist die beste Strategie .....</b>	<b>196</b>
Engagement	
<b>Kommunikation auf Augenhöhe. Auf allen Ebenen. ....</b>	<b>202</b>

Kundenentwicklung	
<b>Gemeinsam wachsen oder ehrlich trennen.....</b>	<b>205</b>
Glück & Zufall	
<b>Nicht kalkulierbar, aber kultivierbar.....</b>	<b>207</b>
Selbstüberschätzung	
<b>Die größte Gefahr ist, sich selbst zu glauben .....</b>	<b>210</b>
Vorausdenken	
<b>Statt nur mitziehen .....</b>	<b>213</b>
Drama Triangle	
<b>Toxische Muster erkennen und auflösen.....</b>	<b>216</b>
The Power of »and«	
<b>Führen heißt verbinden .....</b>	<b>224</b>
Weitermachen	
<b>Warum Erfolg nicht das Ziel, sondern ein Ergebnis ist .....</b>	<b>231</b>
Danke .....	238