



P. T. Barnum | Matthias Klopp

Neu-reich auf die alte Tour

Die Erfolgsrezepte eines Millionärs von gestern



Hinweis:

Sie als Käufer können dieses eBook gerne ausdrucken und für Ihren persönlichen Gebrauch speichern und eine Sicherheitskopie anfertigen. Die Weitergabe des eBooks in digitaler oder gedruckter Form an Dritte ist nicht gestattet.

Neu-reich auf die alte Tour

Version 1.1

Die Website zum Buch: www.neureich-auf-die-alte-tour.de

Alle Rechte vorbehalten

Copyright © 2007, 2008 Matthias Klopp, Knack die Nuss! Creative Service, Berlin

Coverfotos: istockphoto.com

Die übersetzten Teile stammen aus "The Art of Money Getting" von Phineas Taylor Barnum, Erstveröffentlichung um 1850.

Der Inhalt wurde sorgfältig recherchiert, bleibt aber ohne Gewähr für Richtigkeit und Vollständigkeit. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher

Genehmigung des Verlages, die Verwendung in anderen Medien oder in Seminaren, Vorträgen etc. ist verboten.



Matthias Klopp hat schon während seines Betriebswirtschaftsstudiums die ersten Workshops zu Kreativität und Unternehmensgründung gegeben. Nach dem Studium hat er sich mit 500 DM selbständig gemacht und ist vom Schreibtisch seines Wohnzimmers aus mit der Ideenagentur Knack die Nuss! gestartet. Seitdem hat er als Gründer- und Marketingexperte vielen Gründern und Unternehmern erfolgreich beim (*profitablen*) Auf- und Ausbau ihrer Unternehmen geholfen.

Seit 2001 veröffentlicht er auf seiner Website www.gruenderland.de kostenlos das Know-how und die Tipps, die er selbst als Gründer gerne bekommen hätte. Gleichzeitig hat er immer weiter eigene profitable Einnahmequellen und Unternehmen aufgebaut. Während Sie das hier lesen, wächst sein Bankkonto auch wenn er nicht arbeitet - und dass, obwohl er immer noch ein 1-Mann-Unternehmen ist.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	7
1. Die Kunst des Geldverdienens oder die goldenen Regeln, Geld zu machen. 10	
2. Lebe gesund.....	21
3. Verfehle nicht Deine Berufung.....	28
4. Wähle den richtigen Ort.....	36
5. Vermeide Schulden.....	42
6. Halte durch.....	48
7. Was immer Du tust, tue es mit Deiner ganzen Kraft.....	54
8. Verlass Dich auf Deine eigenen persönlichen Anstrengungen.....	59
9. Verwende die besten Werkzeuge.....	66
10. Gehe nicht über Dein eigenes Geschäft hinaus.....	75
11. Lerne etwas Nützliches.....	84
12. Lass Hoffnung vorherrschen, aber sei nicht zu phantastisch.....	93
13. Zerstreue Deine Kräfte nicht.....	98

14. Gehe systematisch vor.....	103
15. Lese Zeitungen.....	109
16. Hüte Dich vor "Operationen außerhalb".....	114
17. Bürge nicht ohne Sicherheiten.....	119
18. Mach Werbung für Dein Geschäft.....	124
19. Sei höflich und nett zu Deinen Kunden.....	131
20. Seid wohlthätig.....	136
21. Sei kein Schwätzer.....	140
22. Wahre Deine Integrität.....	145
Die 4 goldenen Investitionsregeln erfolgreicher Unternehmer.....	150
Buchempfehlungen.....	151
Stichwortverzeichnis.....	155

Einleitung

"Weil Denken die schwerste Arbeit ist, die es gibt, beschäftigen sich auch nur wenige damit."

Henry Ford

"Du musst nur sehr wenige Dinge in Deinem Leben richtig machen, so lange Du nicht zu viele Dinge falsch machst."

Warren Buffett, einer der reichsten Menschen der Welt

"Geld allein macht nicht glücklich!" - Dieser Satz wird oft gebraucht, wenn es um das liebe Geld geht. Was viele dabei vergessen ist, wie viele Probleme die Menschen haben, weil sie kein Geld haben oder zumindest nicht mit Geld umgehen können. Was ist mit den ganzen überschuldeten Haushalten? Warum wissen so viele hart arbeitende Menschen nicht, ob ihre Rente später reichen und sich die ganze Arbeit am Ende überhaupt auszahlen wird? Geldprobleme können Ihre Partnerschaft kaputtmachen und Ihre Gesundheit ruinieren, weil Sie sich nicht die angemessene medizinische Versorgung leisten können. Der richtige Umgang mit Geld kann Ihnen zu einem glücklichen Leben und der Erfüllung Ihrer Träume verhelfen.

Also doch lieber reich? Zumindest so reich, dass Sie sich Ihre Träume erfüllen können?

Nach einer aktuellen Umfrage fängt bei 63 Prozent der Deutschen finanzieller Reichtum bei einem Vermögen zwischen 150.000 und 1,5 Millionen Euro an. Die meisten Menschen scheinen gar nicht so unglaublich reich werden zu wollen. Sie wollen nur so reich sein, dass sie sich das Leben leisten können, das sie sich wünschen. Wer will das nicht? Nur wie wird man so reich?

So richtig reich werden Sie nur als Unternehmer. Ja, es gibt auch Menschen, die mit Aktienspekulationen oder als Buchautor reich geworden sind. J.K. Rowling, die Erfinderin und Autorin von Harry Potter ist mittlerweile sogar Milliardärin. Aber auch die sind vom Wesen her Unternehmer, denn sie machen ihre Vermögen nicht als Angestellte, sondern in dem sie ihr eigenes Geld investieren oder ein eigenes Produkt schaffen wie zum Beispiel ein Buch, einen Film oder eine Erfindung. Auch als Angestellter können Sie Millionär werden – nur ist das viel schwieriger und daher auch viel seltener. Nur die bestbezahlten Vorstände verdienen als angestellte Manager Millionen. Die amerikanische

Wirtschaftszeitschrift Forbes veröffentlicht jedes Jahr eine Liste der 500 reichsten Menschen der Welt (*und auch J.K. Rowling hat es zumindest in die Liste der Milliardäre geschafft*). Der Großteil der Menschen auf dieser Liste sind Unternehmer. Etliche sind Erben von Vermögen, die ihre Vorfahren als Unternehmer gemacht haben. Für jeden, der sich nicht auf das Lottospielen verlassen will, gibt es nur einen Weg zum Reichtum: Du musst Dein eigenes Ding machen, als Unternehmer.

Mit diesen Gedanken im Hinterkopf stieß ich eines Tages zufällig auf das Buch des Amerikaners Phineas Taylor Barnum:

Die Kunst des Geldverdienens
oder die goldenen Regeln, Geld zu machen

P.T. Barnum war ein recht "bunter" Unternehmer, der im 19. Jahrhundert vor allem mit kuriosen Attraktionen und einem Zirkus ein Vermögen verdient hat (*seinen Zirkus "Barnum" gibt es noch heute*). In Europa nannte man ihn „König Humbug“ und er gilt als einer der Erfinder von Werbung und „Reklame“. Dieser Mann hat schon vor 150 Jahren die goldenen Regeln für den Aufbau eines Vermögens aufgeschrieben. Vor 150 Jahren! Und seine Regeln und Erfolgsgeheimnisse deckten sich genau mit den Erfahrungen, die ich selbst als Unternehmer und mit erfolgreichen Gründern auch gemacht hatte. Außerdem habe ich noch ein paar zusätzliche Lektionen von ihm gelernt. Dann stellte ich fest, dass es diese Buch gar nicht auf deutsch gab. Ich war so überrascht und gleichzeitig von Barnums Buch beeindruckt, dass ich folgende Idee hatte:

Warum sollte ich nicht die Goldene Regeln von P.T. Barnum auf deutsch veröffentlichen und mit meinen eigenen Tipps und Erfahrungen aus der heutigen Zeit verbinden?

Und genau das habe ich dann auch getan, um Ihnen Antworten auf die folgenden Fragen zu geben: Warum werden die Reichen immer reicher? Was bringen die Reichen ihren Kindern bei und die "Normalsterblichen" nicht? Was sind die "goldenen Regeln des Reichwerdens"? Wie stelle ich als Unternehmer die Weichen auf "Reichtum"?

Glauben Sie wirklich, Reichtum hat es etwas mit Glück oder Lottospielen zu tun? Die grundlegenden Regeln zum Reichwerden sind in den letzten Hundert, ja sogar in den letzten 500 Jahren eigentlich dieselben geblieben. Nur kennen und anwenden müssen Sie sie. "Neu-reich auf die alte Tour" enthält nicht nur diese goldenen Regeln, sondern auch konkrete Tipps und Tricks wie Sie es sich in der heutigen Zeit noch leichter machen können, Ihr Vermögen dauerhaft und stetig wachsen zu lassen.

Ganz ehrlich: Ich halte gar nichts von diesen "Reich-über-Nacht"-Methoden. Mir geht es um Methoden, die nachweislich und wiederholbar wirklich funktionieren. Dann kann es gerne auch etwas länger dauern. Auf die alte Tour werden Sie

also nicht über Nacht reich, tut mir leid. Aber Sie können auf diese Weise wirklich ein Vermögen aufbauen, egal, was für ein Unternehmen Sie gründen oder haben. Das ist nämlich genau das Wissen, das die Reichen ihren Kindern beibringen: Den richtigen Umgang mit Geld und das Wissen wie man ein Vermögen aufbaut.

Das eBook "Neu-reich auf die alte Tour" enthält die "Goldenen Regeln des Geldverdienens", die eigentlich Klassiker sein sollten und jedem Kind in der Schule beigebracht werden (*mal ehrlich: wie viel hat es Ihnen im späteren Leben gebracht, in der Schule Gedichte auswendig zu lernen?*). Hinzu kommen in diesem eBook viele praktische Tipps und Tricks wie Sie als Unternehmer mit möglichst wenig Aufwand und wenig Risiko ein Vermögen aufbauen können.

Es ist mal wieder Zeit für ein paar Neu-reiche, finden Sie nicht auch?

Matthias Klopp, Berlin im Oktober 2007

P.S.: Um den sprachlichen Charakter des amerikanischen Originals zu erhalten, werde ich Sie von nun an Duzen. Sie kennen mich ja jetzt schon ein bisschen und ich hoffe, Sie gestatten mir diese persönliche Ansprache.

1. Die Kunst des Geldverdienens oder die goldenen Regeln, Geld zu machen

In den Vereinigten Staaten, wo wir mehr Land als Menschen haben, ist es für einen Menschen mit guter Gesundheit überhaupt kein Problem, Geld zu verdienen. In diesem vergleichsweise jungen Land stehen so viele Wege zum Erfolg offen, gibt es so viele Berufe, die nicht überlaufen sind, dass jede Person jeden Geschlechts, die zumindest zeitweise bereit ist, sich für irgendeine angebotene Beschäftigung einstellen zu lassen, eine lukrative Arbeit finden kann.

All jene, die sich wirklich wünschen, Unabhängigkeit zu erreichen, müssen nur ihre Gedanken darauf ausrichten und die geeigneten Mittel anwenden wie sie es für jedes andere Ziel, das sie erreichen wollen, auch tun und die Sache ist ganz einfach. Aber wie leicht es auch immer scheint, Geld zu verdienen, habe ich keinen Zweifel, dass mir viele meiner Leser zustimmen werden, dass es die schwerste Sache der Welt ist, es zu behalten. Der Weg zum Wohlstand ist, wie Dr. Franklin so treffend sagt, "so einfach wie der Weg zur Mühle." Er besteht einfach darin, weniger auszugeben als wir verdienen. Das scheint ein sehr einfache Aufgabe zu sein. Mr. Micawber, eine dieser glücklichen Schöpfungen des genialen Dickens, stellt den Fall in ein helles Licht, wenn er sagt, dass ein jährliches Einkommen von nur 20 Pfund zu haben und 20 Pfund und 6 Pence auszugeben, bedeutet, der Ärmlichste unter den Menschen zu sein. Wohingegen ein Einkommen von nur 20 Pfund zu haben und nur 19 Pfund und 6 Pence auszugeben, bedeutet, der Glücklichste unter den Sterblichen zu sein. Viele meiner Leser mögen sagen, "Wir verstehen das: Das ist Sparsamkeit und wir wissen, Sparsamkeit ist Wohlstand. Wir wissen, dass wir unseren Kuchen nicht essen und ihn gleichzeitig behalten können." Doch ich bin der Ansicht, dass vielleicht mehr Fälle des Scheiterns aus Irrtümern über diesen Punkt herrühren als aus fast allen anderen. Tatsache ist, dass viele Menschen denken, dass sie Sparsamkeit verstehen, während sie es in Wirklichkeit nicht tun.

Wahre Sparsamkeit wird missverstanden und die Menschen gehen durch das Leben, ohne richtig zu verstehen, was dieses Prinzip bedeutet. Einer sagt, "Ich habe ein solches Einkommen und hier ist mein Nachbar, der dasselbe hat. Doch kommt er jedes Jahr weiter voran und ich falle zurück. Warum ist das so? Ich weiß doch alles über Sparsamkeit." Er denkt, dass er es weiß, aber er tut es nicht. Es gibt Menschen, die denken, dass Sparsamkeit darin besteht, Käseränder und Kerzenstummel aufzuheben, der Wäschefrau 2 Pence von der Rechnung abzuziehen und alle Arten von kleinen, gemeinen und schmutzigen Dingen zu tun. Sparsamkeit ist nicht Knauserigkeit. Das Unglück ist außerdem, dass diese Sorte von Leuten, ihre Sparsamkeit nur in eine Richtung anwenden. Sie bilden sich ein, so wundervoll sparsam zu sein, wenn sie einen halben Penny sparen, wo sie 2 Pence hätten ausgeben sollen, von denen sie glauben, dass sie es sich leisten können, diese für andere Sachen zu verschleudern. Vor einigen Jahren, bevor Kerosin erfunden, entdeckt oder daran gedacht wurde, konnte man in fast jedem Bauernhaus in den ländlichen Gegenden übernachten und ein sehr gutes Abendessen bekommen. Aber nach dem Essen wollte man vielleicht versuchen, im

Wohnzimmer etwas zu lesen und würde merken, dass es mit dem ungenügenden Licht einer einzelnen Kerze unmöglich ist. Die Gastgeberin, die das Dilemma bemerkt, würde sagen: "Es ist ziemlich schwer hier abends zu lesen; ein Sprichwort sagt "Du musst ein Schiff auf See haben, um zwei Kerzen gleichzeitig anzünden zu können." Diese besonderen Anlässe gibt es vielleicht zwei Mal im Jahr. Auf diese Weise spart die gute Frau 5, 6 oder 10 Dollar in dieser Zeit: Aber die Informationen, die daraus gewonnen werden könnten, wenn es zusätzliches Licht gäbe, würden natürlich Tonnen von Kerzen aufwiegen.

Aber der Ärger hört hier nicht auf. Weil sie glaubt, dass sie so sparsam mit Talglichtern ist, meint sie, dass sie es sich leisten kann, regelmäßig in den Ort zu gehen und 20 oder 30 Dollar für bunte Bänder und Kinkerlitzchen auszugeben, von denen viele nicht gebraucht werden. Diese falsche Auffassung kann man häufig bei Geschäftsleuten beobachten und bei diesen Gelegenheiten geht es oft um Schreibpapier. Du findest Geschäftsleute, die alle alten Briefumschläge und Reste aufheben und kein neues Blatt Papier nehmen würden, wenn sie es irgendwie vermeiden können. Dies ist alles sehr schön; sie sparen auf diesem Wege 5 oder 10 Dollar im Jahr, aber weil sie so sparsam sind (*nur mit Notizpapier*), glauben sie sich leisten zu können, ihre Zeit zu verschwenden, teure Parties zu feiern und ihre Kutschen zu fahren. Dies ist eine Veranschaulichung von Dr. Franklins "Beim Zapfhahn sparen und beim Abfluss verschwenden"; "penny-weise und pfund-töricht." Kasperle sagt, wenn er von Leuten dieser "eine Idee"-Sorte spricht: "Sie sind wie ein Mann, der einen Penny für einen Hering zum Abendessen seiner Familie ausgibt und dann eine Kutsche bestellt, um sie nach Hause zu fahren." Ich habe noch nie einen Mann getroffen, der mit dieser Methode der Sparsamkeit erfolgreich war.

Wirkliche Sparsamkeit besteht darin, dafür zu sorgen, dass das Einkommen immer die Ausgaben übersteigt. Trage die alte Kleidung etwas länger, wenn nötig. Verzichte auf ein neues Paar Handschuhe. Lass den alten Anzug aufbessern. Ernähre Dich von einfachem Essen, wenn es sein muss, damit unter allen Umständen, solange nichts Unvorhergesehenes passiert, unter dem Strich das Einkommen einen Vorsprung hat. Ein Penny hier und ein Dollar da, mit Zinsen angelegt, wird stetig mehr und auf diese Weise wird das gewünschte Ergebnis erreicht. Es erfordert vielleicht einige Übung, diese Sparsamkeit durchzuführen, aber sobald Du daran gewöhnt bist, wirst Du merken, dass es befriedigender ist, vernünftig zu sparen als unvernünftig auszugeben. Hier ist ein Rezept, das ich empfehle: Ich habe herausgefunden, dass es ein exzellentes Heilmittel bei Extravaganzen und vor allem bei falscher Sparsamkeit ist: Wenn Du herausfindest, dass Du am Ende des Jahres kein Plus gemacht hast, und das bei einem guten Einkommen, rate ich Dir, ein paar Blätter Papier zu nehmen, daraus ein Buch zu machen und darin jede Ausgabe aufzuschreiben. Notiere jeden Tag oder jede Woche in zwei Spalten, eine mit der Überschrift "Notwendigkeiten" oder auch "Komfort" und die andere "Luxus" und Du wirst merken, dass die letzte Spalte oft doppelt, dreifach und häufig sogar 10 Mal größer ist als die anderen. Die wirklichen Annehmlichkeiten des Lebens kosten nur einen kleinen Teil dessen, was die meisten von uns verdienen können. Dr. Franklin sagt "es sind die Augen der anderen und nicht unsere eigenen Augen, die uns ruinieren. Wenn die ganze Welt außer mir blind wäre, würde ich mich nicht um edle Kleidung oder Möbel kümmern." Es ist die Angst vor dem, was Mrs.

Grundy sagen könnte, die viele ehrenwerte Familien so schufteten lässt. In Amerika wiederholen viele Menschen gerne "Wir sind alle frei und gleich.", aber das ist in mehr als einer Bedeutung falsch.

Dass wir "frei und gleich" geboren sind ist eine herrliche Wahrheit einerseits, doch sind wir nicht alle gleich reich geboren und sollten es auch niemals sein. Jemand mag sagen: "Es gibt einen Mann, der hat ein Einkommen von 50.000 Dollar pro Jahr, während ich nur 1000 Dollar habe. Ich kannte diesen Kerl als er so arm war wie ich. Jetzt ist er reich und er meint, er sei besser als ich. Ich werde ihm zeigen, dass ich genauso gut bin wie er. Ich werde ein Pferd und eine Kutsche kaufen. Nein, das kann ich nicht tun, aber ich kann mir eine mieten und werde heute nachmittag auf derselben Straße entlang reiten wie er und ihm so beweisen, dass ich genauso gut bin wie er."

Mein Freund, diesen Ärger musst Du Dir nicht machen. Du kannst ganz einfach beweisen, dass du "genauso gut bist wie er." Du musst Dich nur genauso verhalten wie er. Aber Du kannst niemandem weismachen, dass du genauso reich bist wie er. Außerdem wird sich, wenn Du auf diese "Allüren" setzt, Deine Zeit verschwendest und Dein Geld aus gibst, Deine arme Frau zu Hause die Finger wund schrubben, ihren Tee zweimal aufbrühen müssen und alles andere genauso, damit Deine "Äußerlichkeiten" mithalten und letztendlich niemanden täuschen. Auf der anderen Seite mag Mrs. Smith sagen, dass ihre Nachbarin den Johnson nur wegen des Geldes geheiratet hat und "alle das sagen." Sie trägt einen schönen 1000-Dollar-Kamelhaar-Umhang und bringt Mrs. Smith dazu, sich eine Imitation zu besorgen und sie wird in der Kirche in einer Reihe gleich neben ihrer Nachbarin sitzen, um zu beweisen, dass sie ihr gleichwertig ist.

Meine gute Frau, Sie werden in der Welt nicht vorankommen, wenn ihre Eitelkeit und ihr Neid auf diese Weise die Führung übernehmen. In diesem Land, wo wir glauben, dass die Mehrheit bestimmen soll, ignorieren wir dieses Prinzip in Bezug auf die Mode und lassen uns von einer handvoll Menschen, die sich selbst den "Adel" nennen, einen falschen Maßstab der Vollkommenheit vorsezen und in dem Bemühen, zu diesem Standard aufzusteigen, halten wir uns selbst in ständiger Armut. Die ganze Zeit schufteten wir um des Äußeren willen. Wie viel weiser ist es, ein "Maß für uns selbst" zu sein und zu sagen "wir richten unsere Ausgaben nach unserem Einkommen und legen etwas zurück für schlechte Tage." Die Menschen sollten genauso aufmerksam mit dem Thema des "Geldverdienens" sein wie mit dem anderen. Ähnliche Ursachen führen zu ähnlichen Ergebnissen. Du kannst kein Vermögen anhäufen, wenn Du den Weg einschlägst, der zur Armut führt. Man muss kein Prophet sein, um uns zu sagen, dass die, die ihre Mittel ohne einen Gedanken an die Kehrseite dieses Lebens voll ausschöpfen, niemals finanzielle Unabhängigkeit erreichen können.

Männer und Frauen, gewohnt jede Marotte und Laune zu befriedigen, wird es schwer fallen, anzufangen, ihre vielfältigen unnötigen Ausgaben zu kürzen und sie werden große Selbstverleugnung spüren, wenn sie in einem kleineren Haus leben als sie es gewohnt waren, mit weniger teuren Möbeln, weniger Gesellschaft, weniger kostspieliger Kleidung, weniger Dienern, einer geringen Zahl von Bällen, Feiern, Theaterbesuchen, Kutschfahrten, Vergnügungsreisen, Zigarrenrauchen, Likörtrinken und anderen Extravaganzen. Aber letzten Endes, wenn sie den Plan, sich ein

"finanzielles Polster" anzulegen, oder in anderen Worten, eine kleine Geldsumme mit Zinsen anzulegen oder vernünftig in Land zu investieren, ausprobieren, werden sie von dem Vergnügen überrascht sein, ständig etwas auf ihren kleinen "Haufen" zu tun, und ebenso von den wirtschaftlichen Gewohnheiten, die von diesem Weg erzeugt werden.

Der alte Anzug und die alte Mütze und das alte Kleid werden für eine weitere Saison taugen. Das Croton (*Leitungswasser, Anm. des Übersetzers*) oder Quellwasser schmeckt besser als Champagner. Ein kaltes Bad und ein flotter Spaziergang werden sich als berauschender erweisen als eine Fahrt in der edelsten Kutsche. Ein Plausch, ein Leseabend im Familienkreis oder eine Stunde "hunt the slipper" und "blind man's buff" (*amerikanisches Gesellschaftsspiele, Anm. des Übersetzers*) werden mehr Spaß machen als eine Party für 50 oder 100 Dollar, wenn sich das Nachdenken über die unterschiedlichen Kosten von denen gegönnt wird, die anfangen, das Vergnügen des Sparens zu begreifen. Tausende werden arm gehalten und Zehntausende werden es gemacht, nachdem sie einigermassen genügend zusammenbekommen haben, um sich gut durch das Leben zu bringen, weil sie ihre Lebenspläne auf eine zu ausgedehnte Plattform gestellt haben. Einige Familien geben 20.000 Dollar pro Jahr aus und einige viel mehr und wissen kaum wie man mit weniger lebt, wohingegen andere regelmäßig gediegenere Vergnügen mit einem Zwanzigstel dieser Summe sicherstellen. Wohlstand ist eine schwerere Prüfung als Elend, vor allem plötzlicher Wohlstand. "Easy come and easy go" - "Wie gewonnen, so zerronnen" ist ein altes und wahres Sprichwort. Ein Geist von Stolz und Eitelkeit, wenn man ihnen erlaubt, die ganze Herrschaft zu übernehmen, ist der unsterbliche Bandwurm, der die allerlebenswichtigsten der weltlichen Besitztümer eines Mannes abnagt, seien sie klein oder groß, Hunderte oder Millionen. Viele Menschen, erweitern sofort ihre Vorstellungen, sobald sie Erfolg haben und fangen an, für Luxus Geld auszugeben bis innerhalb einer kurzen Zeit ihre Ausgaben ihr Einkommen schlucken und sie ruiniert werden, in ihren lächerlichen Versuchen, ihren äußeren Schein zu wahren und etwas "Besonderes" zu tun.

Ich kennen einen vermögenden Gentleman, der sagt, dass, als er anfing, Erfolg zu haben, seine Frau ein neues und elegantes Sofa bekam. "Dieses Sofa", sagt er, "hat mich 30.000 Dollar gekostet!" Als das Sofa das Haus erreichte, wurde es für notwendig erachtet, die passenden Stühle dazuzuholen. Dann Anrichten, Teppiche und Tische, die mit ihnen "korrespondierten" und so weiter durch das ganze Möbellager. Schließlich wurde befunden, dass das Haus selbst viel zu klein und altmodisch für die Möbel war, und ein neues Haus wurde gebaut, das mit den neuen Anschaffungen korrespondierte. "Auf diese Weise" fügte mein Freund hinzu, "zusammengefasst eine Ausgabe von 30.000 Dollar, verursacht durch das eine Sofa, und mir in Form von Dienern, Equipage und die notwendigen, begleitenden Ausgaben, um ein edles "Establishment" aufrechtzuerhalten, aufgehalst jährliche Ausgaben von 11.000 Dollar und eine kleine Prise dazu: Dahingegen lebten wir 10 Jahre vorher von vielen Hundert in einem wirklicheren Komfort, weil mit weniger Aufwand verbunden. Die Wahrheit ist," fuhr er fort, "dieses Sofa hätte mich unausweichlich in den Bankrott geführt, hätte mich nicht ein beispielloser Vermögensanspruch davor bewahrt und hätte ich nicht den natürlichen Wunsch, einen Schlusstrich zu ziehen, geprüft."

Zusammenfassung

- Der Weg zum Wohlstand liegt darin, einfach immer weniger auszugeben als Du verdienst.
- Lege Dir einen Notgroschen für schlechte Zeiten zurück.
- Kontrolliere Deine Ausgaben (*führe z.B. ein Kassenbuch*). Du musst wissen, ob Du mehr verdienst als Du ausgibst! Mach am Ende jeden Monats und des Jahres eine Abrechnung, ob Dein Vermögen gewachsen ist und wie viel
- Lebe nicht über Deine Verhältnisse, sondern immer unterhalb Deiner finanziellen Möglichkeiten.
- Mach keine Pfennigfuchserie: Spare vor allem bei "Luxusausgaben" und nicht bei Dingen, die Dich letztendlich teurer zu stehen kommen (*z.B. Dinge von schlechter Qualität, die dann doch nicht halten, so dass Du sie nochmal kaufen musst*).

Kommentar

*"Reich wird man nicht von dem,
was man einnimmt, sondern von dem,
was man nicht ausgibt."*

Henry Ford

Hand aufs Herz: Hast Du am Ende des Jahres mehr Geld verdient als Du ausgegeben hast? Weißt Du es überhaupt genau? Ganz egal, wie viel oder wie wenig Geld Du verdienst, reich wirst Du nur durch das Geld, das Du behältst. Du kannst 1 Million Euro pro Jahr verdienen und doch immer ärmer werden, wenn Du 1,1 Millionen wieder aus gibst.

Deshalb verschaff Dir einen Überblick über Deine finanzielle Lage. Lebst Du über Deine Verhältnisse?

Dann fang an, Deine Ausgaben zu senken bis Du am Ende des Monats mehr Geld hast als am Anfang. P.T. Barnum hat Dir gezeigt, wo Du ansetzen musst. Aber auch für alle, die es bereits schaffen, ihr Vermögen zu vermehren, kann es nie schaden, sich über ihre „Verhältnisse“ Gedanken zu machen.

Geld ausgeben müssen wir alle. Aber jetzt kennst Du den Unterschied zwischen "schlechten" Ausgaben und "guten" Ausgaben. Gute Ausgaben sind die, die sich lohnen, die mehr bringen als sie kosten. Schlechte Ausgaben sind Luxusausgaben, Ausgaben, die eigentlich überflüssig sind.

Kannst Du auch bei "Luxusausgaben" sparen? Je mehr Geld Du sparst, desto schneller wächst Dein Vermögen.

Das ist das grundlegende, unumstößliche Naturgesetz des Reichwerdens:

**Gib weniger aus als Du verdienst
und Du wirst automatisch immer reicher.**

Am besten druckst Du Dir diesen Satz aus und hängst ihn Dir an den Spiegel im Badezimmer oder an einen andren Ort, wo Du ihn jeden Tag mehrmals siehst.

P.S.: Mir fällt gerade noch ein schönes Beispiel aus heutiger Zeit zum Sparen „am falschen Ende“ ein: Viele Menschen fahren von der Autobahn ab, weil die

Tankstellen neben der Autobahn günstiger sind. Nehmen wir an, der Liter Benzin kostet wirklich 3 Cent weniger als bei der Autobahntankstelle. Das ist dann selbst bei 50 Litern nur eine Ersparnis von 1,50 EUR. Dafür sind die dann leicht 10 Minuten oder sogar mehr länger unterwegs und verfahren zusätzlich Benzin. Lohnt sich das wirklich? Wenn Du jetzt ein Extrakonto und einen Dauerauftrag einrichtest, dann tust Du wirklich etwas für Deinen Vermögensaufbau.

Tipps & Werkzeuge

Am Ende des Monats sind immer mehr Tage als Geld übrig? Statt Deinem Vermögen wachsen nur Deine Schulden?

Hier nochmal der Tipp von P. T. Barnum persönlich:

"Hier ist ein Rezept, das ich empfehle: Ich habe herausgefunden, dass es ein exzellentes Heilmittel bei Extravaganzen und vor allem bei falscher Sparsamkeit ist: Wenn Du herausfindest, dass Du am Ende des Jahres kein Plus gemacht hast, und das bei einem guten Einkommen, rate ich Dir, ein paar Blätter Papier zu nehmen, daraus ein Buch zu machen und darin jede Ausgabe aufzuschreiben. Notiere jeden Tag oder jede Woche in zwei Spalten, eine mit der Überschrift "Notwendigkeiten" oder auch "Komfort" und die andere "Luxus" und Du wirst merken, dass die letzte Spalte oft doppelt, dreifach und häufig sogar 10 Mal größer ist als die anderen. Die wirklichen Annehmlichkeiten des Lebens kosten nur einen kleinen Teil dessen, was die meisten von uns verdienen können. Dr. Franklin sagt "es sind die Augen der anderen und nicht unsere eigenen Augen, die uns ruinieren. Wenn die ganze Welt außer mir blind wäre, würde ich mich nicht um edle Kleidung oder Möbel kümmern."

Dieses Rezept ist ein ausgesprochen guter Anfang!

Und mit einem weiteren kleinen Trick kannst Du Dein Vermögen plötzlich von einem Monat auf den anderen zum Wachsen bringen, obwohl Du vorher ganz sicher warst, "Das geht bei mir einfach nicht!":

So lässt Du Dein Vermögen wachsen und siehst ihm einfach dabei zu:

Richte ein Extrakonto ein (*jede Bank bietet Unterkonten an, wo Du Dein Geld "parken" kannst – normalerweise kosten die auch nichts. Aber achte darauf, wo Du die meisten Zinsen auf diese Konten bekommst – meistens sind das Direktbanken*). Auf dieses Konto zahlst Du jeden Monat einen bestimmten Betrag ein. Am besten richtest Du gleich einen Dauerauftrag ein, damit dieser Betrag immer automatisch auf das Extrakonto gebucht wird. Dann kannst Du es nicht vergessen und Du kommst auch nicht so schnell in Versuchung, das Geld doch mal für etwas anderes auszugeben.

Woher Du das Geld nehmen sollst? Leistest Du Dir vielleicht jeden Tag zwei bis drei Kaffee oder Latte Macchiato? Oder gehst sechs Mal im Monat ins Kino? Oder einmal in der Woche schick essen? Falls Du nicht einfach so jeden Monat 50, 100, 150 oder mehr Euro dafür entbehren kannst, prüfe, welche "Konsumausgabe" Du streichen kannst. Selbst bei 2 Euro pro Tag für einen Kaffee kommen im Monat schon 60 Euro zusammen. Das wäre doch ein guter Start.

Noch eine Anmerkung aus eigener Erfahrung: Wenn 100, 200 oder mehr Euro jeden Monat automatisch vom Konto abgebucht werden, kommt man mit dem restlichen Geld plötzlich auch zurecht und merkt eigentlich keinen Unterschied. Probiers mal aus!

Außerdem zahlst Du auf dieses Konto "Extra"-Einnahmen ein. Nimm z.B. 50% von Deiner Gehaltserhöhung, "Trinkgeldern" oder von einem Bonus. Oder von dem Geld, was Du zum Geburtstag geschenkt bekommen hast. Wenn Du jeden Monat einen Teil Deiner Einnahmen und die Hälfte zusätzlicher Einnahmen auf dieses "Vermögenskonto" einzahlst, dann kannst Du im wahrsten Sinn des Wortes zusehen wie Dein Vermögen wächst.

Das macht Spaß und gibt ein gutes Gefühl. Mach dies selbst dann, wenn Du Schulden zurückzahlen musst. Nur andere bezahlen, ohne etwas für sein eigenes Vermögen zu tun, macht keinen Spaß und frustriert nur.

Aber Achtung: Nimm von diesem Konto NIEMALS Geld weg, um es für Deinen Lebensunterhalt, Freizeit, Urlaub oder anderen "Konsum" auszugeben! *(Also nur im äußersten Notfall von diesem Geld leben, wenn es wirklich gar nicht mehr anders geht.)*

Nimm nur Geld von Deinem Vermögenskonto, wenn Du es investieren oder anlegen willst, um Dein Vermögen zu vermehren *(z.B. in Fonds, Immobilien oder Unternehmen)*. Neben dem schönen Gefühl, dass Dein Vermögen wächst, hast Du damit auch immer eine Geldreserve, falls sich Dir einmal eine Gelegenheit für eine gute Investition bietet. Hier einige Beispiele, was Du mit dem Geld von Deinem "Vermögenskonto" machen kannst:

- Geldanlagen *(Sparkonten etc.)*
- Immobilien oder Aktien *(z.B. Fonds)*
- Gründung eines eigenen Unternehmens

Als ich mit diesem "Trick" in kleinen Schritten anfang, hatte ich plötzlich am Ende des Jahres einige Tausend Euro über - und wusste gar nicht so genau, wo die eigentlich auf einmal herkamen. Das Jahr davor waren die nämlich nicht "über".

Anmerkung: Das funktioniert übrigens auch für Schüler und Studenten. Selbst wenn Du erstmal nur 20 oder 30 Euro pro Monat auf das Extra-Konto einzahlst. Entscheidend ist, damit wirklich anzufangen.

Noch ein Tipp zum angenehmeren Leben:

Wenn Du schon dabei bist, ein Extra-Konto bei Deiner Bank einzurichten, dann lass Dir doch gleich noch ein weiteres Extra-Konto anlegen. Dort kommt dann

Geld hin, dass Du wirklich mal "über" hast (*das können gerne auch 10 oder 20% von den "Sondereinnahmen" wie Geldgeschenken sein – oder eben die andere Hälfte, die Du nicht auf Dein Vermögenskonto packst*). Dieses Geld kannst Du ausgeben, wenn Du Dir wirklich mal etwas gönnen willst, eine "Luxusausgabe" eben. Oder was auch immer. Es steht Dir eben nach Lust und Laune zur freien Verfügung. Das, was Du Dir davon leistest, kannst Du dann auch ohne schlechtes Gewissen wirklich genießen, denn Du arbeitest bereits gleichzeitig für das Wachstum Deines Vermögens! Das Leben soll ja auch noch Spaß machen.

Was Du jetzt sofort tun kannst

- Gehe in einen Schreibwarenladen, kauf Dir ein passendes Notizbuch und lege Dir ein „Kassenbuch“ mit den Spalten Notwendigkeiten, Komfort und Luxus an (*Du kannst auch eine entsprechende Tabelle im Computer anlegen*). Führe es mindestens einen Monat. Dann prüfe, welche Ausgaben wirklich überflüssiger Luxus sind und lasse diese in Zukunft weg. Auf jeden Fall musst Du es schaffen, dass am Monatsende immer Geld übrig bleibt.
- Gehe zu einer Bank (*oder rufe eine passende Direktbank an*) und lege zwei Extra- oder Geldparkkonten an. Ein Extrakonto für Deinen Notgroschen und ein Extrakonto für Deinen Vermögensaufbau.
- Richte zwei Daueraufträge (!) ein, einen für Dein Notgroschenkonto und einen für Dein Vermögenskonto (*falls Du Deinen Notgroschen schon hast, dann kannst Du natürlich alles auf Dein Vermögenskonto überweisen lassen*), so dass monatlich automatisch Geld darauf überwiesen wird.

2. Lebe gesund

Die Grundlage des Erfolgs im Leben ist eine gute Gesundheit: Das ist der Grundstoff des Vermögens. Es ist außerdem die Basis des Glücks. Ein Mensch kann ein Vermögen nicht sehr gut aufbauen, wenn er krank ist. Er hat keinen Ehrgeiz, keinen Antrieb, keine Kraft. Natürlich gibt es die, die eine schlechte Gesundheit haben und nichts daran ändern können: Du kannst nicht erwarten, dass diese Menschen ein Vermögen anhäufen, aber es gibt sehr viele mit schlechter Gesundheit, die es nicht zu sein brauchten.

Wenn dem so ist, dass eine gute Gesundheit die Grundlage für Erfolg und Glück im Leben ist, wie wichtig ist es dann, dass wir die Gesetze der Gesundheit studieren, die nur ein anderer Ausdruck der Gesetze der Natur sind! Je näher wir uns an die Gesetze der Natur halten, desto näher sind wir der guten Gesundheit und doch, wie viele Menschen gibt es, die den Naturgesetzen keine Aufmerksamkeit schenken, diese aber ganz und gar überschreiten, sogar entgegen ihrer eigenen natürlichen Neigung. Wir sollten wissen, dass bei der "Sünde der Ignoranz" nie ein Auge zugedrückt wird in Bezug auf das Brechen der Gesetze der Natur. Deren Verletzung bringt immer eine Strafe. Ein Kind mag seine Finger in die Flammen halten ohne zu wissen, dass es brennen wird und deswegen leiden. Sogar Reue wird den Klugen nicht aufhalten. Die meisten unserer Vorfahren wussten sehr wenig über "Lüftung". Sie wussten nicht viel über Sauerstoff, mit welchem anderen "Geistern" sie auch vertraut gewesen sein mögen. Und folglich bauten sie ihre Häuser mit kleinen 2 m x 2,70 m Schlafzimmern und diese guten, alten, frommen Puritaner schlossen sich selbst in eine dieser Zellen ein, sprachen ihr Gebet und gingen zu Bett. Morgens bedankten sie sich dann ehrfürchtig für den "Schutz ihrer Leben" während der Nacht und niemand hatte mehr Gründe, dankbar zu sein. Wahrscheinlich ließ ein großer Riss im Fenster oder in der Tür etwas frische Luft herein und hat sie so gerettet.

Viele Menschen brechen um der Mode willen bewusst die Gesetze der Natur entgegen ihrem besseren Drang. Zum Beispiel gibt es eine Sache, die kein Lebewesen außer einem gewöhnlichen Wurm von Natur aus liebt und das ist Tabak. Doch wie viele Menschen gibt es, die sich absichtlich einen unnatürlichen Appetit antrainieren und die eingepflanzte Abneigung gegen Tabak zu solch einem Grad überwinden, dass sie es lieben. Sie haben ein giftiges, dreckiges Kraut in der Hand oder es hat vielmehr sie fest in der Hand. Hier gibt es verheiratete Männer, die herumlaufen und Tabak auf den Teppich und den Boden spucken und manchmal sogar auf ihre Frauen daneben. Sie schmeißen ihre Frauen nicht aus der Tür wie betrunkene Männer, aber ihre Frauen, da habe ich keinen Zweifel, wünschen sich oft, dass sie außerhalb des Hauses wären. Eine andere gefährliche Eigenschaft ist, dass dieser künstliche Appetit, wie Eifersucht, "mit dem wächst, wovon es sich ernährt." Wenn Du das liebst, was unnatürlich ist, wird ein größerer Appetit nach dem schmerzhaften Ding geweckt als der natürliche Wunsch nach dem, was harmlos ist. Es gibt ein altes Sprichwort, das sagt, dass "Gewohnheit eine zweite Natur ist," aber eine künstliche Gewohnheit ist stärker als die Natur. Nimm zum Beispiel einen alten Tabakkauer. Seine Liebe zu dem "Priem" ist stärker als seine Liebe zu irgendeinem Lebensmittel. Er kann leichter auf Roast Beef verzichten als auf

Tabak.

Junge Burschen bedauern, dass sie keine Männer sind. Sie wünschen sich, als Jungen ins Bett zu gehen und als Männer aufzuwachen. Und um dies zu erreichen kopieren sie die schlechten Angewohnheiten ihrer Senioren. Klein Tommy und Johnny sehen ihre Väter oder Onkel eine Pfeife rauchen und sie sagen, "Wenn ich das nur auch tun könnte, wäre ich auch ein Mann. Onkel John ist weggegangen und hat seine Tabakpfeife da gelassen, lass es uns ausprobieren." Sie nehmen ein Streichholz, zünden es an und pusten dann los. "Wir werden lernen zu rauchen. Magst Du es, Johnny?" Der Bursche erwidert traurig: "Nicht besonders. Es schmeckt bitter." Nach und nach wird er immer blasser, aber er macht weiter, ausgedörrt bietet er bald ein Opfer auf dem Altar der Mode dar. Aber die Jungen bleiben dabei und halten durch bis sie letztendlich ihren natürlichen Appetit besiegt haben und werden die Opfer ihres erworbenen Geschmacks.

Ich spreche "aus Erfahrung", da ich seine Auswirkungen bei mir selbst festgestellt habe, indem ich so weit ging, dass ich 10 oder 15 Zigarren pro Tag rauchte. Obwohl ich während der letzten 14 Jahre keinen Tabak geraucht habe und es nie wieder beabsichtige. Je mehr ein Mann raucht, desto mehr sehnt er sich nach dem Rauchen. Die zuletzt gerauchte Zigarre löst einfach den Wunsch nach einer anderen aus und unaufhörlich so weiter.

Nimm den Tabakkauer. Morgens, wenn er aufsteht, steckt er sich einen Priem in den Mund und lässt ihn den ganzen Tag drin und nimmt ihn nie raus, es sei denn, um ihn gegen einen frischen auszutauschen oder wenn er essen will. Oh! Ja, für kurze Zeiten während des Tages und des Abends nehmen viele der Kauer den Priem raus und halten ihn lange genug in der Hand, um einen Drink zu nehmen und dann geht er "Plopp" wieder zurück. Das beweist einfach, dass der Appetit auf Rum sogar noch größer ist als der auf Tabak. Wenn der Tabakkauer zu Deinem Landsitz kommt und Du zeigst ihm Deinen Weingarten und Fruchthaus und die Schönheiten Deines Gartens, wenn Du ihm einige frische, reife Früchte anbietest und sagst, "Mein Freund, ich habe hier die köstlichsten Äpfel, Birnen, Pfirsiche und Aprikosen. Ich habe sie aus Spanien, Frankreich und Italien importiert - sieh nur die saftigen Trauben. Es gibt nichts köstlicheres oder gesünderes als diese Früchte, also bedien Dich. Ich möchte sehen, dass Du Dich an diesen Dingen erfreust," wird er den teuren Priem unter seiner Zunge rollen und antworten, "Nein, ich danke Dir, ich habe Tabak in meinem Mund." Sein Gaumen ist von dem giftigen Kraut betäubt und er hat in einem großen Maß den feinen und beneidenswerten Geschmack für Früchte verloren. Dies zeigt, was für teure, unnütze und schädliche Gewohnheiten die Männer annehmen. Ich spreche aus Erfahrung. Ich habe geraucht bis ich wie Espenlaub zitterte, das Blut schoss mir in den Kopf und ich hatte Herzklopfen, das ich für eine Herzkrankheit hielt, bis ich fast voller Angst gestorben bin. Als ich meinen Arzt aufsuchte, sagte er "hören Sie mit dem Tabak auf." Ich ruinierte nicht nur meine Gesundheit und gab eine Menge Geld aus, sondern ich gab auch noch ein schlechtes Vorbild. Ich folgte seinem Rat. Kein junger Mann in dieser Welt sah jemals so toll aus, wie er hinter einer 15 Cent Zigarre oder einer Meerschaumpfeife zu sein glaubte.

Diese Anmerkungen gelten mit der zehnfachen Kraft für den Gebrauch von

berauschenden Getränken. Um Geld zu machen, braucht man einen klaren Kopf. Ein Mann muss erkennen, dass zwei und zwei vier ist. Er muss alle Pläne mit Besinnung und Voraussicht machen und alle Details und "ins and outs" des Geschäfts genau untersuchen. Da kein Mann im Geschäftsleben erfolgreich sein kann, wenn er kein Gehirn hat, das ihm ermöglicht seine Pläne zu machen und Vernunft, die ihn bei der Umsetzung leitet, so ist es ihm unmöglich, egal wie großzügig ein Mann mit Intelligenz gesegnet sein mag, das Geschäft erfolgreich weiterzuführen, wenn das Gehirn verwirrt ist und seine Urteilskraft durch berauschende Getränke verzerrt wird. Wie viele gute Gelegenheiten, die nie wieder kommen, sind vorübergezogen, während ein Mann an einem "Geselligkeitsglas" mit einem Freund genippt hat! Wie viele idiotische Schnäppchen wurden unter dem Einfluss der "Nervenstärkung" gemacht, die sein Opfer vorübergehend Glauben machte, er sei reich. Wie viele wichtige Chancen wurden auf morgen und dann für immer verschoben, weil der Weinkrug das System in einen Zustand der Müdigkeit versetzt hat und die Energien neutralisierte, die so zwingend notwendig für den Erfolg im Geschäftsleben sind. Wahrlich, "Wein ist ein Spötter." Der Gebrauch von berauschenden Drinks als Getränk ist genauso eine Verblendung wie das Rauchen von Opium der Chinesen und ersteres ist genauso zerstörerisch für den Erfolg des Geschäftsmannes wie letzteres. Es ist ein ungemildertes Übel, schlichtweg nicht zu verteidigen im Lichte der Philosophie, der Religion oder des gesunden Menschenverstandes. Es ist die Wurzel allen anderen Übels in diesem Land.

Zusammenfassung

- Lebe gesund, damit Du Deine ganze Kraft für die Erreichung Deiner Ziele einsetzen kannst.

Kommentar

Ich kenne einige Unternehmer. Erstaunlicherweise hat ausgerechnet das "Unternehmerdasein" viele von ihnen zu einer gesünderen Lebensweise geführt. Der Erfolg Deines Unternehmens hängt von Dir ab. Wenn Du krank bist oder nicht mit voller Kraft arbeiten kannst, dann ist Dein Unternehmen auch weniger erfolgreich, weil Du Dich nicht mit ganzer Kraft engagieren kannst. Schon eine kleine Grippe bringt einem als Unternehmer bei, dass es besser ist, gleich am Anfang zwei Tage zu Hause zu bleiben, um sich auszuruhen. Danach kannst Du langsam wieder arbeiten und hast es nach ein paar Tagen überstanden. Wenn Du Deine Krankheit ignorierst und einfach weiterarbeitest, verschleppst Du sie wahrscheinlich und fällst am Ende viel länger aus. Und das kannst Du Dir als Unternehmer noch weniger leisten. Dasselbe gilt natürlich auch für durchzechte Nächte, übermäßigen Alkoholkonsum und eine stressige, ungesunde Lebensweise, die Dich auf dem schnellsten Weg zum Herzinfarkt führt.

Tipps & Werkzeuge

Achte auf eine gesunde Ernährung, ausreichend Schlaf und Ruhezeiten und halte Deinen Körper mit Sport oder Bewegung fit. Dann kannst Du auch mit voller Kraft Dein Vermögen aufbauen.

Was Du jetzt sofort tun kannst

- Mit dem Rauchen aufhören?
- Beim Arzt einen Termin für einen kompletten Check-up vereinbaren?
- Spazieren gehen und entspannen?
- Dich beim Sportverein anmelden?
- ... ?

3. Verfehle nicht Deine Berufung

Der sicherste Plan, und der erfolgversprechendste für einen jungen Mann, der ins Leben startet, ist, die Berufung auszuwählen, die seinem Geschmack am nächsten kommt. Eltern und Vormunde sind oft zu nachlässig in Bezug auf diesen Punkt. Es ist sehr verbreitet, dass ein Vater zum Beispiel sagt: "Ich habe fünf Söhne. Ich mache aus Billy einen Pfarrer, John einen Anwalt, Tom einen Arzt und Dick einen Farmer." Dann geht er in die Stadt und sieht sich um, um herauszufinden, was er mit Sammy machen wird. Er kommt nach Hause zurück und sagt: "Sammy, ich sehe, das Uhrmacherei ein nettes, vornehmes Geschäft ist. Ich denke, ich werde aus Dir einen Goldschmied machen." Er tut dies, ohne Rücksicht auf Sams natürliche Neigungen oder besonderen Fähigkeiten.

Wir alle werden zweifellos für einen weisen Zweck geboren. Es gibt genauso viel Vielfalt in unseren Gehirnen wie in unseren Gesichtern. Einige werden als naturbegabte Mechaniker geboren, während manche eine große Abneigung gegenüber Maschinen haben. Lass ein Dutzend 10 jährige Jungen zusammenkommen und schon bald wirst Du zwei oder drei beobachten, die irgendein raffiniertes Gerät "schnitzen", mit Schlössern oder komplizierten Maschinen arbeiten. Als sie gerade erst fünf Jahre alt waren, konnte ihr Vater kein Spielzeug finden, das ihnen besser als gefiel als ein Puzzle. Sie sind naturbegabte Mechaniker. Aber die anderen acht oder neun Jungen haben andere Begabungen. Ich gehöre zu der letzten Gruppe. Ich hatte nie die geringste Freude an Mechanik. Im Gegenteil, ich empfinde eine Art Abscheu gegenüber komplizierten Maschinen. Ich war nie begabt genug, einen Zapfhahn zu schnitzen, der nicht leckte. Ich konnte nie einen Füller herstellen, mit dem ich hätte schreiben können oder das Prinzip der Dampfmaschine verstehen. Wenn ein Mann einen Jungen wie mich genommen und versucht hätte, einen Uhrmacher aus ihm zu machen, mag der Junge nach einer Ausbildung von fünf oder sieben Jahren in der Lage gewesen sein, eine Uhr auseinander zu nehmen und wieder zusammensetzen. Aber sein ganzes Leben durch würde er "bergauf" arbeiten und jede Entschuldigung ergreifen, um seine Arbeit zu verlassen und seine Zeit zu verbummeln. Uhrmachern stößt ihn ab.

Solange ein Mann nicht der Berufung folgt, die für ihn von der Natur vorgesehen ist und am besten zu seinen speziellen Fähigkeiten passt, kann er nicht erfolgreich sein. Ich bin froh zu glauben, dass die Mehrheit der Menschen ihre richtige Berufung findet. Doch sehen wir viele, die ihre Berufung verkannt haben, vom Schmied bis zum Pfarrer. Du siehst zum Beispiel diesen außergewöhnlichen Linguisten, den "gelernten Schmied", der ein Lehrer für Sprachen sein sollte. Und vielleicht hast Du Anwälte, Ärzte und Pfarrer gesehen, die von Natur aus besser zum Amboss oder zum Schleifstein passen.

Zusammenfassung

- Arbeite in dem Bereich, der Dir Spaß macht und Deinen vorhandenen Stärken und Begabungen entspricht.

Kommentar

Haben Ihnen Ihre Eltern immer gesagt, dass Arbeit keinen Spaß machen soll?

Nicht nur Barnum glaubt, dass dieser Rat das beste Rezept für Misserfolg ist. Stattdessen solltest Du einen Weg suchen, Geldverdienen und Spaß zu verbinden.

Ich finde es immer wieder erstaunlich, wie viele Menschen sich in Berufen "quälen", die ihnen keinen Spaß machen. Kennst Du auch die genervte Kellnerin im Restaurant, der man sofort anmerkt, dass sie im falschen Job ist? Oder die Leute, die im Urlaub so richtig auf die Pauke hauen müssen, weil sie den Rest des Jahres von ihrer Arbeit frustriert sind?

Leider wird uns in der Schule, von den Eltern und der Gesellschaft oft eingeredet, dass Arbeit keinen Spaß machen soll. Umso erstaunlicher finde ich, dass P.T. Barnum schon vor 150 Jahren erkannt hat, was für ein Quatsch das ist. Das Gegenteil stimmt: Für den persönlichen Erfolg ist es unheimlich wichtig, dass zu tun, was einem liegt und was einem Spaß macht. Jemand hat mal gesagt: "Was einem Spaß macht, das macht man auch gut." Haben Sie schon einmal einen wirklich erfolgreichen Menschen gesehen, der nicht das macht, was ihm liegt, seinen Talenten entspricht und ihm Spaß macht? *(Und das bedeutet natürlich nicht, dass wir uns auch dann manchmal mit Dingen beschäftigen müssen, die nicht so viel Spaß machen – aber eben nur manchmal und nicht ständig!)*

Tipps & Werkzeuge

*"Tue das, was Dir wirklich wichtig ist,
alles andere ist eine Verschwendung
von Zeit und Energie."*

Harrison Owen, Open-Space-Erfinder und Organisationsberater

Hier ist eine Anleitung mit einigen Fragen aus meinem Geschäftsidee-Kurs für Gründer, die Dir dabei helfen können, herauszufinden, wo Deine Neigungen und Stärken liegen (*in diesem Text aus dem Kurs wirst Du kurz wieder gesiezt*):

"Do what you love" - Finde heraus, was Dir Spaß macht

Im ersten Schritt sollen Sie herausfinden, was Ihnen Spaß macht. Was sagen Sie? Sie wollen Geld verdienen und nicht Spaß haben? Natürlich müssen Sie als Selbständiger etwas anbieten, das andere auch kaufen wollen, um Geld zu verdienen. Es geht aber darum, etwas zu finden, was Ihnen Spaß macht UND womit Sie Geld verdienen können. Selbständigkeit kann sehr viel Energie kosten. Sie werden so manches Hindernis überwinden müssen. Wenn Sie etwas tun, was Ihnen Spaß macht, werden Sie die nötigen Energiereserven haben, um auch diese Zeiten durchzustehen. Außerdem wird der Spaß, den Sie bei Ihrer Arbeit haben, auch die Qualität Ihrer Arbeit beeinflussen. Pia Betton, hat als Geschäftsführerin bei Meta Design (*Deutschlands größter Design-Agentur*) einmal gesagt: "Was uns Spaß macht, machen wir auch gut." Deshalb konzentrieren wir uns zuerst auf das, was Ihnen Spaß macht. Zum Geldverdienen kommen wir dann später.

Bitte beantworten Sie schriftlich folgende Fragen:

Schreiben Sie sich die Antworten auf Ihre Fragen bitte auf. Sie müssen nicht auf jede Frage eine Antwort haben. Vielleicht lesen Sie kaum Bücher oder gehen selten ins Kino. Beantworten Sie so viele Fragen so sorgfältig wie Sie können. Aber lassen Sie Ihren Gedanken freien Lauf. Sie können auch mit Ihren Eltern oder Freunden reden, und sie fragen, woran diese sich erinnern, was Ihnen am meisten Spaß gemacht hat. Und lassen Sie sich Zeit bei der Beantwortung. Schauen Sie sich die Fragen am besten nach ein paar Tagen nochmal an.

1. Auf welche Leistungen, die Sie einmal erbracht haben, sind Sie heute noch stolz?
2. Was machen Sie in Ihrer Freizeit?
3. Was tun Sie, wenn Sie sich selbst nach einer geschafften Aufgabe belohnen wollen?
4. Welche Hobbys haben Sie?
5. Welche Zeitschriften lesen Sie?
6. Wenn Sie am Bahnhof in ein Zeitungsgeschäft gehen, welche Zeitschrift(en) kaufen Sie sich als Reiselektüre?
7. Welche Bücher lesen Sie gerade oder haben Sie in letzter Zeit gelesen?
8. Was ist Ihr Lieblingsbuch? Warum?

9. Stellen Sie sich vor, Sie sind reich und finanziell unabhängig. Was würden Sie tun?
10. Lesen Sie Fachbücher? Welche Themen werden dort behandelt? Welche Bücher haben Sie mehr als 1x gelesen?
11. Gibt es Filme, die Sie inspiriert haben? Was hat Sie angesprochen?
12. Gibt es Bücher, die Sie inspiriert haben? Was hat Sie angesprochen?
13. Stellen Sie sich vor, Bill Gates ruft bei Ihnen an und stellt Ihnen unbegrenztes Startkapital zur Gründung eines Unternehmens zur Verfügung. Was für ein Unternehmen gründen Sie?
14. Gibt es Menschen, die Sie inspiriert haben? Was hat Sie angesprochen?
15. Gibt es Tätigkeiten, bei denen Sie vollkommen die Zeit und alles um Sie herum vergessen? Welche?
16. Gibt es ein Erlebnis, ein Buch, einen Film oder ähnliches, nachdem sie voller Elan waren und unbedingt etwas machen wollten?
17. Wenn Sie nicht scheitern könnten, was würden Sie dann tun?
18. Wissen Sie noch, wie Sie es als Kind am Morgen des ersten Weihnachtstags gar nicht mehr abwarten konnten aufzustehen, um mit Ihren neuen Geschenken zu spielen? In welchen Situationen waren Sie später auch besonders motiviert?

Hausaufgaben

Und die meine ich ernst, sehr ernst. Diese vier unscheinbaren Aufgaben können wahren Goldgruben für versteckte Interessen und verborgene Schätze sein:

1. Kaufen Sie sich kleines Notizbuch, das Ihnen gefällt - jetzt! (Sie sollten es immer bei sich tragen können - und das auch tun)
2. Schreiben Sie alle Ideen - Einfälle auf, die Sie haben- egal wann und egal wo.
3. Kleben Sie Zeitungsartikel, die sie interessant finden, in Ihr Notizbuch.
4. Tragen Sie jeden Tag drei Dinge ein, die sie in Ihrer Umwelt beobachtet haben. Was war entweder

>>> interessant
>>> besonders toll oder beeindruckend
>>> oder ganz, ganz schrecklich

für Sie?

Es können auch drei schreckliche Beobachtungen an einem Tag sein, die Zusammensetzung spielt keine Rolle, nur machen Sie es sich zur Angewohnheit, jeden Tag mindestens 3 Beobachtungen aufzuschreiben - für den gesamten (!) Kurs. Am Anfang müssen Sie sich vielleicht noch überwinden, aber später macht es Ihnen wahrscheinlich sogar Spaß.

Viel Spaß auf der Entdeckungsreise zu den Dingen, die Ihnen wirklich Spaß machen!

Was Du jetzt sofort tun kannst

- Entspricht Dein Beruf oder Dein Unternehmen wirklich Deinen Begabungen? Macht Dir die Arbeit wirklich Spaß? Wenn nicht, dann setz Dich gleich an den Kursteil auf den vorhergehenden Seiten. Den kompletten kostenlosen Kurs zur Entwicklung einer eigenen Geschäftsidee, die auch Spaß machen soll, findest Du hier: <http://megs.gruenderland.de>

4. Wähle den richtigen Ort

Nachdem die richtige Berufung sichergestellt ist, musst Du gut aufpassen, den geeigneten Ort auszuwählen. Vielleicht wurdest Du als Hotelbesitzer "ausgeschnitten" und sie sagen, man muss ein Genie sein, um zu wissen, wie man ein Hotel führt. Du magst das Hotel leiten wie ein Uhrwerk und für 500 Gäste pro Tag ausreichend ausstatten. Doch wird der Ort Dein Ruin sein, wenn Du Dein Haus in ein kleines Dorf ohne Zugverbindung oder Publikumsverkehr setzt. Es ist genauso wichtig, dass Du Dein Geschäft nicht da startest, wo es schon genug gibt, um alle Nachfragen in demselben Berufsfeld zu befriedigen. Ich erinnere mich an einen Fall, der das Thema veranschaulicht. Als ich 1858 in London war, ging ich mit einem englischen Freund nach Holborn hinunter und kam zu den "penny shows". Sie hatten riesige Zeichnungen draußen, die die wunderbaren Kuriositäten darstellten, die "alle für einen Penny" angesehen werden konnten. Weil ich selbst ein wenig in der "Showbranche" bin, sagte ich, "lass uns da reingehen." Wir fanden uns bald in der Gegenwart des illustren Schaustellers wieder und er erwies sich als der gerissenste Mann in dieser Branche, den ich je getroffen habe. Er erzählte uns einige außergewöhnliche Geschichten in Bezug auf seine bärtigen Frauen, seine Albinos und seine Gürteltiere, die wir kaum glauben konnten, aber wir hielten es für besser, es zu glauben als nach dem Beweis zu suchen. Schließlich bat er, unsere Aufmerksamkeit auf einige Wachsfiguren zu richten und zeigte uns eine Menge der dreckigsten und schmutzigsten Wachsfiguren, die man sich vorstellen kann. Sie sahen aus, als hätten sie seit der Sintflut kein Wasser mehr gesehen.

"Was ist so toll an Deinen Statuen?", fragte ich.

"Ich bitte Sie, nicht so satirisch zu sprechen", erwiderte er, "Sir, dies sind nicht der Wachsfiguren von Madame Tussaud, alle bedeckt mit Gold und Glitzerschmuck und nachgemachten Diamanten und nachgeformt nach Kupferstichen und Photographien. Meine, Sir, sind aus dem Leben genommen. Jedes Mal, wenn Sie sich eine dieser Figuren ansehen, mögen Sie überlegen, ob Sie sich das lebendige Individuum ansehen." Einen flüchtigen Blick auf sie werfend, sah ich eine mit dem Schild "Henry VIII" und weil es mich etwas neugierig machte als ich sah, dass es aussah wie Calvin Edson, das lebende Skelett, sagte ich: "Nennst Du das "Henry, den Achten"?" Er antwortete, "Sicher, Sir. Es wurde in Hampton Court vom Leben abgeformt, auf besonderen Befehl ihrer Majestät. An einem solchen Tag."

Er hätte die Stunde des Tages genannt, wenn ich widersprochen hätte. Ich sagte, "Jeder weiß, dass 'Henry VIII' ein großer stämmiger alter König war und diese Figur ist schlank und rank. Was sagst Du dazu?"

"Warum," erwiderte er, "Sie wären selbst auch schlank und rank, wenn Sie so lange da saßen wie er."

Es gibt keinen Widerstand gegen solche Argumente. Ich sagte zu meinem englischen Freund, "Lass uns rausgehen. Sag ihm nicht wer ich bin. Ich hisse die weiße Fahne. Er schlägt mich."

Er folgte uns zur Tür und als er das Gesindel auf der Straße sah, rief er, "Ladies and Gentlemen, ich bitte Sie, ihre Aufmerksamkeit auf die respektablen Charakter meiner Besucher zu richten," und zeigte auf uns als wir weggingen. Ich rief ihn ein paar Tage

später zu mir, erzählte ihm wer ich bin und sagte:

"Mein Freund, Du bist ein exzellenter Schausteller, aber Du hast den falschen Ort gewählt."

Er erwiderte, "Das ist wahr, Sir. Ich merke, dass meine ganzen Talente weggeworfen werden. Aber was kann ich tun?"

"Du kannst nach Amerika gehen," erwiderte ich, "Du kannst dort drüben Deine Talente voll ausspielen. Du wirst jede Menge Spielraum in Amerika finden. Ich werde Dich für zwei Jahre einstellen. Danach wirst Du in der Lage sein, auf Deine eigene Rechnung zu arbeiten."

Er akzeptierte mein Angebot und blieb zwei Jahre in meinem New Yorker Museum. Dann ging er nach New Orleans und betrieb während des Sommers ein reisendes Schaugewerbe. Heute ist er 60.000 Dollar wert, nur weil er die richtige Berufung wählte und auch den geeigneten Ort sicherstellte. Das alte Sprichwort sagt "Drei Umzüge sind genauso schlimm wie ein Feuer.", aber wenn ein Mann im Feuer steht, spielt es kaum eine Rolle wie bald oder wie oft er umzieht.

Zusammenfassung

- Wenn Du in einem bestimmten Beruf arbeiten oder ein Geschäft gründen willst, dann gehe zu dem Ort, der Dir die größten Erfolgsaussichten bietet.

Kommentar

Bei Läden, Hotels und anderen Gewerbeimmobilien gibt es unter Experten drei Erfolgsregeln:

1. die Lage
2. die Lage
3. die Lage

Das war offensichtlich vor 150 Jahren auch nicht anders. Interessant und auf den ersten Blick auch etwas neu für mich war der Aspekt, dass der richtige Ort nicht nur bei Immobilien entscheidend für den Erfolg sein soll. Aber wenn man einmal etwas darüber nachdenkt, leuchtet es einem schnell ein:

Jeder weiß, dass es einen großen Unterschied macht, ob Du in Harvard oder Oxford studierst hast oder in Bochum. Als Physiotherapeut verdienst Du aktuell in der Schweiz oder in den USA viel mehr Geld als in Deutschland. Wenn Du Dich als Unternehmensberater selbständig machen willst, ist es sicher erfolgsversprechender, in der Stadt Dein Büro zu eröffnen, wo es auch viele Unternehmen und somit potentielle Kunden gibt. Wer es in der Filmbranche international zu etwas bringen will, ist in Hollywood vielleicht besser aufgehoben als in Wanne-Eickel.

Wenn Du weißt, was Du machen willst, dann gibt es also sicher auch den passendsten Ort, wo Du damit beginnen solltest.

Tipps & Werkzeuge

Welche Rolle spielt der Ort für Dein Unternehmen?

Wo wirst Du die besten Voraussetzungen finden, um erfolgreich zu sein?

Finde heraus, wer in dem Bereich, in dem Du Dein Unternehmen gründen willst, schon sehr erfolgreich ist. Wo hat er angefangen? Welche Gründe mögen für seine Wahl gesprochen haben? Stimmen diese Gründe immer noch oder gibt es heute und für Dich einen noch passenderen Ort?

Was Du jetzt sofort tun kannst

- Beantworte die Fragen der vorherigen Seite.
- Recherchiere im Internet, wo es von Deiner Branche die meisten Unternehmen gibt. Gibt es dabei ein Muster? Konzentrieren sich die erfolgreichsten Unternehmen in bestimmten Gebieten? Oder ist das Internet für die der passendste, virtuelle „Ort“?

5. Vermeide Schulden

Junge Männer, die ins Leben starten, sollten vermeiden, Schulden zu machen. Es gibt kaum etwas, das einen Menschen so herunterzieht wie Schulden. Es ist eine sklavische Position, die krank macht, doch finden wir viele junge Männer, die, kaum aus ihren "Teenagerjahren" heraus, Schulden machen. Er trifft einen Kumpel und sagt, "Sieh Dir das an: Ich habe einen neuen Anzug anschreiben lassen." Er scheint seine Kleidung anzusehen, als sei ihm damit sehr viel gegeben worden. Nun, das ist häufig so, aber, wenn er es schafft zurückzuzahlen und dann wieder anschreiben lässt, nimmt er eine Gewohnheit an, die ihn das ganze Leben hindurch in Armut halten wird. Schulden rauben einem Mann den Respekt vor sich selbst und lassen ihn fast sich selbst verachten. Grunzen und Ächzen und Arbeiten für das, was er aufgegessen oder abgetragen hat und jetzt, wenn er aufgefordert wird zurückzuzahlen, kann er für sein Geld nichts vorzeigen. Das wird treffend bezeichnet als "für ein totes Pferd arbeiten". Ich rede nicht von Kaufleuten, die auf Kredit kaufen und verkaufen oder von denen, die auf Kredit kaufen, um aus dem Kauf einen Profit zu erzielen. Der alte Quäker sagte zu seinem Farmersohn, "John, mache nie Schulden. Aber wenn Du für irgendetwas Schulden machst, dann lass es für "Dünger" sein, weil der Dir dabei hilft, sie wieder zurückzuzahlen."

Mr. Beecher rät jungen Männern, für einen kleinen Betrag Schulden zu machen, wenn sie dafür ein Grundstück auf dem Land kaufen könnten. "Wenn ein junger Mann," sagt er, "nur für ein bisschen Land Schulden macht und dann heiratet, werden ihn diese beiden Dinge auf dem richtigen Weg halten oder gar nichts." Dies mag für im begrenzten Maße ungefährlich sein, aber Schulden zu machen für das, was Du isst, trinkst oder trägst, sollte vermieden werden. Einige Familien haben die törichte Angewohnheit, sich bei "den Einkaufsläden" Kredit geben zu lassen und kaufen daher regelmäßig Dinge, auf die sie hätten verzichten können.

Es ist schön und gut zu sagen: "Ich habe für 60 Tage anschreiben lassen und wenn ich das Geld nicht habe, wird sich der Gläubiger nichts dabei denken." Es gibt keine Klasse von Menschen in der Welt, die so ein gutes Gedächtnis hat wie Gläubiger. Wenn die 60 Tage vorbei sind, wirst Du zahlen müssen. Wenn Du nicht zahlst, brichst Du Dein Versprechen und greifst wahrscheinlich zu einer Lüge. Du magst eine Entschuldigung vorbringen oder woanders Schulden machen um zu bezahlen, aber das zieht Dich nur noch tiefer rein.

Der Lehrling Horatio war ein gut aussehender, fauler junger Kerl. Sein Arbeitgeber sagte, "Horatio, hast Du jemals eine Schnecke gesehen?" "Ich - denke - das - habe - ich," sagte er schleppend. "Dann musst Du sie getroffen haben, denn ich bin sicher, Du hast nie eine überholt," sagte der Boss. Dein Gläubiger wird Dich treffen oder überholen und sagen, "Nun, mein junger Freund, Du hast zugestimmt, mich zu bezahlen. Du hast es nicht getan, Du musst mir einen Schuldschein geben." Du gibst einen Schuldschein auf Zinsen hin und dieser fängt an, gegen Dich zu arbeiten. "Es ist ein totes Pferd." Der Gläubiger geht abends ins Bett und wacht morgens wohlhabender auf als er ins Bett ging, weil seine Zinsen während der Nacht mehr geworden sind, aber Du wirst ärmer

während Du schläfst wegen der Zinsen, die sich gegen Dich anhäufen.

Geld ist in mancher Hinsicht wie Feuer. Es ist ein hervorragender Diener, aber ein furchtbarer Herr. Wenn Du es Dich beherrschen lässt, wird es Dich in der schlimmsten Form der Sklaverei halten. Aber lass Geld für Dich arbeiten und Du hast den ergebensten Diener auf der Welt. Es ist kein Diener, der nur arbeitet, wenn er beobachtet wird. Es gibt nichts lebendiges oder unlebendiges, das so gewissenhaft arbeitet wie Geld, wenn es mit Zinsen und gut gesichert angelegt wird. Es arbeitet Nacht und Tag und bei nassem oder trockenem Wetter.

Ich wurde in dem Staat der "Sonntagsgesetze" Connecticut geboren, wo die Puritaner so strenge Gesetze hatten, dass gesagt wurde, "sie bestrafen einen Mann, wenn er am Sonntag seine Frau küsst." Doch diese reichen alten Puritaner hatten Tausende Dollar mit Zinsen angelegt und waren Samstagabend eine bestimmte Summe wert. Am Sonntag gingen sie zur Kirche und erledigten alle Pflichten eines Christen. Wenn sie am Montagmorgen aufwachten, fanden sie sich selbst beträchtlich reicher vor als am vorigen Samstagabend, einfach weil ihr Geld, zinsbringend angelegt, für sie den ganzen Sonntag gewissenhaft gearbeitet hatte, gemäß dem Gesetz!

Lass es nicht gegen Dich arbeiten. Wenn Du es lässt, gibt es keine Chance auf Erfolg im Leben soweit es Geld angeht. John Randolph, der exzentrische Mann aus Virginia, rief einmal im Kongress aus: "Mr. Speaker, ich habe den Stein der Weisen entdeckt: Zahle wie Du kannst." Das ist, in der Tat, näher am Stein der Weisen als irgendein Alchemist jemals herangekommen ist.

Zusammenfassung

- Vermeide es grundsätzlich, Schulden zu machen.
- Mache auf gar keinen Fall Schulden für Deinen Konsum (*Essen, Kleidung, Urlaub etc.*)!
- Mache höchstens dann Schulden, wenn Du das Geld investieren willst und Du am Ende mehr Geld dabei verdienst als Du für die Schulden bzw. Kredite bezahlen musst.

Kommentar

Heute sind die Jugendlichen noch in der Schule, wenn sie ihre ersten Schulden machen. Kleidung, Handy, Auto, Urlaub ... das alles kostet viel Geld und die Unternehmen und Banken machen es den Menschen heute leichter denn je, einfach an Geld zu kommen: Indem sie Schulden machen.

Aber scheinbar war das vor 150 Jahren schon ganz ähnlich. Das unangenehme an den Schulden sind oft gar nicht die direkten Schulden selbst, sondern die Zinsen. Bei Gründern ist es oft genauso, wenn sie Förderdarlehen in Anspruch nehmen. Viele nutzen die Fördermittel, um in der Anfangsphase davon zu leben. Und was ist, wenn das Unternehmen nicht gut anläuft?

Dann sind die Fördermittel weg, es kommt kein Geld rein und dann werden auch noch die Förderkredite nebst Zinsen zur Rückzahlung fällig. Irgendwann zahlst Du nur noch Zinsen zurück und Dein Schuldenberg wird nicht einmal kleiner dabei. Auf diesen Teufelskreis solltest Du Dich als Unternehmer gar nicht erst einlassen. Viel schöner und entspannter ist es, dass Geld für sich arbeiten zu lassen. Wer nicht Zinsen für seine Schulden bezahlen muss, sondern Zinsen auf sein Vermögen bekommt, der schläft nicht nur besser, er verdient sogar sein Geld im Schlaf.

Tipps & Werkzeuge

Neben Krediten und Darlehen gibt es einige alternative Finanzierungsquellen:

- Mach Dich nebenberuflich selbständig, das geht auch mit wenig Kapital
- Versuch einfach "kleiner anzufangen". Mit einem Partyservice statt einem Restaurant oder als privater Segellehrer anstatt gleich eine komplette Segelschule in der Karibik zu eröffnen.
- Versuch Deinen Unternehmensstart durch Vorausbezahlung Deiner Kunden zu finanzieren.
- Versuche Investoren zu gewinnen, denen Du Unternehmensanteile für deren Geld gibst.

Was Du jetzt sofort tun kannst

- Mach eine Liste aller Deiner Außenstände (*auch Schulden genannt*).
- Solange Du noch mehr Schulden als Vermögen hast, kannst Du kein richtiges Vermögen aufbauen. Hast Du einen konkreten Plan wie Du diese Schulden bis wann zurückzahlen willst? Denk daran, neben der (*möglichst schnellen*) Rückzahlung der Schulden auch bereits immer etwas auf Dein Vermögenskonto einzuzahlen. Falls Du nicht weißt, wie Du das machen sollst, wende Dich am besten an einen Freund, der gut mit Geld umgehen kann oder an eine Schuldenberatung, um einen konkreten Plan zu erstellen.

6. Halte durch

Wenn ein Mann auf dem richtigen Weg ist, muss er durchhalten. Ich spreche darüber, weil es einige Menschen gibt, die "müde geboren" werden. Von Natur aus Faul und keine Eigenständigkeit und keine Ausdauer besitzend. Aber sie können diese Qualitäten ausbilden wie Davy Crocket sagt: "Erinnert Euch an diese Sache, wenn ich tot bin: Sei sicher, dass Du Recht hast und dann geh voran."

Es ist diese "Vorangängigkeit", diese Entschlossenheit, sich nicht von den "Gräueln" oder den "Depressionen" vereinnahmen zu lassen, so wie Deine Kräfte in dem Kampf nach Unabhängigkeit ruhen zu lassen, die Du ausbilden musst.

Wie viele haben fast das Ziel ihres Bestrebens erreicht, aber haben ihre Kräfte ruhen lassen, als sie den Glauben an sich selbst verloren und der goldene Preis war für immer verloren.

Es ist, ohne jeden Zweifel, oft wahr wie Shakespeare sagt: "Es gibt eine Gezeit in den Angelegenheiten der Männer, die, wenn sie bei Flut genommen wird, zu Vermögen weiterführt."

Wenn Du zögerst, wird sich eine mutigere Hand vor Dich strecken und den Preis bekommen. Erwinnere Dich an das Sprichwort von Salomon: "Er wird arm werden, der mit einer schlaffen Hand handelt. Aber die Hand des Fleißigen macht reich."

Ausdauer ist manchmal nur ein anderes Wort für Eigenständigkeit. Viele Menschen sehen von Natur aus auf die dunkle Seite des Lebens und leihen sich Ärger. Sie sind so geboren. Dann fragen sie um Rat und sie werden von einem Windstoß geführt und von einem anderen weggeweht und können sich nicht auf sich selbst verlassen. Bevor Du so wirst, dass Du Dich auf Dich selbst verlassen kannst, brauchst Du nicht zu erwarten, dass Du Erfolg haben wirst.

Ich habe Männer persönlich gekannt, die auf finanzielle Probleme gestoßen sind und sich selbst umgebracht haben, weil sie dachten, dass sie ihr Unglück niemals überwinden könnten. Aber ich habe andere gekannt, die auf ernsthaftere finanzielle Probleme gestoßen sind und diese durch einfache Ausdauer überbrückt haben, unterstützt durch einen festen Glauben, dass sie richtig handelten und dass die Vorsehung "Böses mit Gutem überwinden" würde. Du kannst das in jedem Bereich des Lebens veranschaulicht sehen.

Nimm zwei Generäle. Beide verstehen sich auf militärische Taktiken, beide wurden in West Point ausgebildet, wenn es Dich zufriedenstellt, beide gleichermaßen talentiert. Doch einer hat diesen Grundsatz der Ausdauer, dem anderen fehlt er, der erste wird in seinem Beruf erfolgreich sein, der letztere scheitern. Einer mag den Schrei hören, "Der Feind kommt und sie haben Kanonen."

"Sie haben Kanonen?" sagt der zögernde General.

"Ja."

"Dann stoppt jeden Mann."

Er will Zeit, um nachzudenken. Sein Zögern ist sein Untergang. Der Feind zieht unbehelligt vorbei oder überwältigt ihn. Während auf der anderen Seite der General des Muts, der Ausdauer und der Eigenständigkeit mit einem Willen in die Schlacht zieht und Du wirst den Mann, unter dem Lärm der Waffen, dem Donnern der Kanonen, den Schreien der Verwundeten und dem Stöhnen der Sterbenden, durchhalten, weitergehen, seinen Weg hindurch hauen und stechen sehen mit unerschütterlicher Entschlossenheit, und dabei inspiriert er seine Soldaten zu Taten der Tapferkeit, des Heldenmutes und des Triumphes.

Zusammenfassung

- Wenn Du auf dem richtigen Weg bist, dann halte durch, bist Du Dein Ziel erreichst.
- Nichts ist ärgerlicher als zu früh aufgegeben zu haben.
- Nur, wenn Du Dir wirklich sicher bist, dass der Weg falsch ist, brich ihn ab.
- Schwierigkeiten gibt es aber auf jedem Weg. Auch auf dem richtigen. Überwinde sie.

Kommentar

*"Es gibt mehr Leute, die kapitulieren,
als solche, die scheitern."*

Henry Ford

Stell Dir vor, Du bist im Dschungel des Amazonas und gräbst nach Gold. Du gräbst und gräbst und gräbst. Tagelang, wochenlang, monatelang. Doch Du findest nichts. Irgendwann reicht es Dir. Du gibst auf. Doch hättest Du nur noch 5 m tiefer gegraben, wärest Du auf eine sagenhafte Goldader gestoßen.

So kann es Dir gehen, wenn Du zu früh aufgibst. Natürlich kann es sein, dass Du an der falschen Stelle gräbst und es dort wirklich gar kein Gold gibt. Wenn Du das merkst, musst Du natürlich aufhören. Aber wenn Du Dir sicher bist, dass Du auf dem richtigen Weg bist, dann halte durch. Gerade als Unternehmer kommt der Erfolg selten über Nacht (*zugegeben: eigentlich nie*). Es dauert meistens Jahre bis sich der richtige Erfolg einstellt. Dieses Durchhaltevermögen brauchst Du, um erfolgreich zu sein.

Auch die superreichen Vorzeigeunternehmer wie Bill Gates, Richard Branson und Luciano Benetton haben eins gemeinsam: Sie haben klein angefangen und oft erst nach mehreren Anläufen wirklich erfolgreiche Unternehmen gegründet. Ihre vorherigen Unternehmungen waren weniger erfolgreich oder sogar Reinfälle. Bill Gates hat Buchhaltungssoftware programmiert, bevor er ein Betriebssystem gekauft und mit MS DOS den Grundstein für Microsofts Erfolg und sein sagenhaftes Vermögen gelegt hat. Richard Bransons erstes Geschäftsabenteuer war eine Wellensittichzucht und später gründete er eine Schülerzeitung, bevor er mit dem der Plattenfirma Virgin Records wirklich reich und berühmt wurde. Luciano Benetton verkaufte auf dem Markt die selbstgestrickten Pullover seiner Schwester und baute Schritt für Schritt das Modeimperium BENETTON auf. Unternehmer, die schon mit ihrer ersten Geschäftsidee und schnell Erfolg haben, sind seltene Ausnahmen. Aber alle drei Superreichen, die ich gerade genannt habe, haben eins gemeinsam:

Sie haben durchgehalten.

Tipps & Werkzeuge

Wie finde ich schnell heraus, ob ich mit meiner Geschäftsidee richtig liege?

- Wie Du herausfinden kannst, ob Ihre Geschäftsidee wirklich Aussicht auf Erfolg hat, findest Du in meinem eBook "BizPrototyping"

<http://www.klein-aber-reich.com>

- Außerdem habe ich hier noch zwei Artikel zu dem Thema veröffentlicht:

<http://www.gruenderland.de/geschaeftsidee/erfolgreiche-geschaeftsideen.html>

<http://www.gruenderland.de/geschaeftsidee/geschaeftsidee-testen.html>

Was Du jetzt sofort tun kannst

- Mach einen konkreten Schritt, der Dich auf dem Weg zu Deinem Ziel weiterbringt. Das kann ein Anruf, eine E-mail, ein Brief oder auch der Kauf eines Buches sein *(oder auch die Eröffnung eines „Vermögenskontos“ und eines Dauerauftrages, falls Du das immer noch nicht gemacht hast)*. Tue etwas. Jetzt!
- Belohne Dich dafür, dass Du wieder einen Schritt getan hast. Geh ins Kino oder Essen oder gönne Dir etwas. So baust Du Energie und Motivation auf, um weiter durchzuhalten.

7. Was immer Du tust, tue es mit Deiner ganzen Kraft

Arbeite daran, wenn nötig früh und spät, in der Saison und außerhalb der Saison, drehe jeden Stein um und schiebe niemals das für eine einzige Stunde auf, was genauso gut jetzt getan werden kann. Das alte Sprichwort ist voller Wahrheit und meint, "Was auch immer überhaupt wert ist, getan zu werden, ist wert gut getan zu werden." Viele Männer bauen ein Vermögen auf, indem sie ihr Geschäft gründlich führen, während ihr Nachbar sein Leben lang arm bleibt, weil er es nur halbherzig macht. Ehrgeiz, Energie, Fleiß und Ausdauer sind unerlässliche Voraussetzungen für den Erfolg im Geschäftsleben.

Das Schicksal begünstigt den Tapferen und hilft nie einem Mann, der sich nicht selbst hilft. Es wird nicht ausreichen, Deine Zeit wie Mr. Micawber damit zu verbringen, darauf zu warten, dass irgendetwas "auftaucht". Bei solchen Menschen "taucht" normalerweise eins von zwei Dingen auf: Das Armenhaus oder das Gefängnis. Da Faulheit zu schlechten Gewohnheiten führt und einen Mann in Lumpen kleidet. Der arme, verschwenderische Vagabund sagt zu einem reichen Mann:

"Ich habe herausgefunden, dass es auf dieser Welt genug Geld für uns alle gibt, wenn es gerecht geteilt wird. Das muss getan werden und wir sollten alle zusammen glücklich sein."

"Aber," war die Antwort, "wenn alle wie Du wären, dann wäre es in zwei Monaten ausgegeben und was machst Du dann?"

"Oh! Wieder teilen, immer weiter teilen natürlich!"

Ich habe vor kurzem in einer Londoner Zeitung einen Bericht über einen fast philosophischen Almosenempfänger gelesen, der aus einer billigen Pension rausgeworfen wurde, weil er seine Rechnung nicht zahlen konnte. Aber er hatte eine Rolle Papier, die aus seiner Manteltasche herausragte, die sich, bei näherer Betrachtung, als sein Plan herausstellte, das nationale Defizit von England zurückzuzahlen, ohne einen Penny dafür zu benötigen. Die Menschen müssen es machen wie Cromwell gesagt hat: "Nicht nur auf die Vorsehung vertrauen, sondern auch das Pulver trocken halten." Mach Deinen Teil der Arbeit oder Du kannst nicht erfolgreich sein. Mohammed hörte eines Nachts, während er in der Wüste zeltete, eine Bemerkung seines erschöpften Jüngers: "Ich werde mein Kamel verlieren und es Gott anvertrauen!" "Nein," sagte der Prophet, "binde das Kamel an und vertraue es Gott an!" Tue alles für Dich selbst, was Du kannst und dann vertraue für den Rest auf die Vorsehung oder auf Glück oder wie auch immer Du es nennen willst.

Zusammenfassung

- Ohne Fleiß keinen Preis.
- Verlass Dich nicht nur auf andere oder Glück und das Schicksal. Trage mit ganzer Kraft und ganzem Einsatz Deinen Teil zum Erfolg bei. Das erhöht auch die Chance, Glück zu haben.

Kommentar

Ich glaube, Barnum meint hier vor allem die eigene Verantwortung. Übernimm für Deinen Erfolg selbst die Verantwortung. Schiebe die Schuld nicht auf andere, die Politik, die Konjunktur, Deine Eltern oder das Wetter. Tue alles, was in Deiner Macht ist, um erfolgreich zu sein.

Ich verdeutliche mir das immer an folgendem Beispiel: Früher kam es ab und zu vor, dass ich mich vor bestimmten unangenehmen Anrufen, die ich machen musste, gedrückt habe. Ich habe sie vor mir hergeschoben. Ich habe alles mögliche getan, nur um einen unangenehmen Anruf nicht machen zu müssen. Irgendwann habe ich dann doch endlich angerufen und ... es war niemand da. "Puh, Glück gehabt.", dachte ich natürlich. "Aber ich habe es versucht!", konnte ich mein Gewissen kurzfristig beruhigen. "Ich habe meinen Teil getan, was kann ich dafür, dass der andere nicht da ist?"

Aber hat mich das auch nur einen Schritt weitergebracht?

Nein. Natürlich kann und sollte ich wieder anrufen, es so lange versuchen, bis es klappt. Keine Ausreden, kein Aufschieben. Oft handelte es sich bei diesen Anrufen um das Nachtelefonieren von Angeboten, die ich gemacht hatte. Irgendwie keine schöne Aufgabe, hat etwas von Klinkenputzen. Aber die Belohnung dafür, dass ich die Verantwortung übernommen habe, war in vielen Fällen ein lukrativer Auftrag. Übernimm selbst die Verantwortung, such die Fehler zuerst bei Dir selbst und überlege Dir immer, was DU konkret tun kannst, um Deine Ziele zu erreichen.

Tipps & Werkzeuge

Was kannst Du tun, um Deinem Ziel näher zu kommen?

Überlege nicht ständig, wer Schuld daran ist, dass Du keinen Erfolg hast. Überlege Dir lieber, was Du selbst in diesem Moment alles tun kannst, damit sich der Erfolg einstellt.

Wenn Du ein Ziel hast und auf dem Weg dahin auf Schwierigkeiten stößt, nimm Dir ein Blatt Papier. Überlege Dir, was Du persönlich jetzt und ganz konkret tun kannst, um Deinem Ziel näher zu kommen! Und sei es, dass Du Dir überlegst, wen Du fragen kannst oder wer Dir helfen könnte.

Der Trick, um endlich anfangen zu können: Rückwärts planen

Und für alle, die das Gefühl haben, nicht vom "Fleck zu kommen" und nicht wissen, welche konkreten Schritte sie gehen sollen, hier noch ein kleiner Tipp:

Plane rückwärts! Beim Rückwärtsplanen fängst Du von hinten an. Schreibe oben auf ein Blatt das Ziel. Darunter die Schritte, die nötig sind, um dorthin zu gelangen. Das machst Du solange bis Du bei dem Schritt angekommen bist, den Du morgen gleich umsetzen kannst. Wenn das bei dem Schritt noch nicht geht, frage Dich:

Was muss ich vorher noch tun?

Auf diese Weise findet Du den ersten Schritt auf dem Weg zu Deinem Ziel (*und alle weiteren Schritte natürlich auch*).

Was Du jetzt sofort tun kannst

- Erstelle einen Plan mit ganz konkreten Schritten bis zu Deinem Ziel (s. *Rückwärts planen auf den vorherigen Seiten*). Plane solange rückwärts bis Du weißt, was Du genau jetzt als nächstes tun musst.

8. Verlass Dich auf Deine eigenen persönlichen Anstrengungen

Das Auge des Arbeitgebers ist oft mehr wert als die Hände eines Dutzend Angestellter. In der Natur der Dinge kann ein Auftragnehmer nicht so gewissenhaft für seinen Auftraggeber sein wie für sich selbst. Vielen, die Angestellte sind, werden Beispiele in den Sinn kommen, wo der beste Arbeitgeber wichtige Punkte übersehen hat, die ihrer eigenen Beobachtung als Eigentümer nicht entgangen wären. Niemand hat das Recht zu erwarten, dass er im Leben Erfolg haben wird, bis er sein Geschäft versteht und niemand kann sein Geschäft durch und durch verstehen, solange er nicht durch persönlichen Einsatz und Erfahrung lernt. Ein Mann mag ein Fabrikant sein: Er muss die vielen Details seines Geschäfts persönlich lernen. Er wird jeden Tag etwas lernen und er wird merken, dass er fast jeden Tag Fehler machen wird. Und diese wirklichen Fehler sind Hilfen für ihn auf dem Weg der Erfahrungen, wenn er sie nur beachtet. Er wird sein wie der Yankee "Blech-Hausierer", der, weil er beim Kauf seiner Waren betrogen worden war, sagte: "In Ordnung, jeden Tag gibt es eine kleine Information zu gewinnen. Ich werde nie wieder auf diese Weise betrogen werden." Daher kauft ein Mann seine Erfahrung und es ist die beste Weise, wenn sie nicht für einen zu teuren Preis gekauft wurde.

Ich behaupte, wie Cuvier, der französische Naturalist, dass jeder Mann sein Geschäft durch und durch kennen sollte. Er war so bewandert in den Studien der Naturgeschichte, dass Du ihm einen Knochen bringen konntest oder sogar einen Teil eines Knochens von einem Tier, das er nie beschrieben gesehen hat und durch das Ziehen von Analogieschlüssen war er in der Lage, ein Bild des Wesens zu zeichnen, von dem der Knochen stammte. Bei einer Gelegenheit versuchten seine Studenten, ihn zu täuschen. Sie wickelten einen von aus ihrer Gruppe in eine Kuhhaut und setzen ihn als ein neues Exemplar unter den Tisch des Professors. Als der Philosoph in den Raum kam, fragten ihn einige der Studenten, was für ein Tier das sei. Plötzlich sagte das Tier "Ich bin der Teufel und ich werde Dich fressen!" Es war nur natürlich, dass Cuvier sich wünschen sollte, diese Kreatur zu klassifizieren und während er sie aufmerksam untersuchte, sagte er:

"Geteilter Huf, Pflanzenfresser! Es kann nicht getan werden."

Er wusste, dass ein Tier mit einem gespaltenen Huf von Grass und Getreide oder von anderen Pflanzen leben musste und nicht dazu geneigt wäre, Fleisch zu essen, tot oder lebendig, daher wähnte er sich für vollkommen sicher. Der Besitz eines vollkommenen Wissens Deines Geschäfts ist eine absolute Notwendigkeit, um Erfolg zu abzusichern.

Unter allen Leitsätzen des älteren Rothschilds war einer ganz offensichtlich paradox: "Sei vorsichtig und kühn." Dies scheint ein Widerspruch in den Begriffen zu sein, aber ist es nicht und es liegt große Weisheit in der Maxime. Es ist in der Tat eine gekürzte Aussage dessen, was ich bereits gesagt habe. Es bedeutet, "Du musst Vorsicht walten lassen, wenn Du Deine Pläne machst, aber kühn sein, wenn Du sie umsetzt." Ein Mann, der nur vorsichtig ist, wird sich nie trauen, zuzugreifen und erfolgreich zu sein. Und ein Mann, der nur kühn ist, ist nur waghalsig und muss schließlich scheitern. Ein Mann mag

auf "Veränderung" setzen und mag bei einer einzigen Transaktion 50 oder 100.000 Dollar durch das Spekulieren auf Aktien machen. Aber wenn es einfache Kühnheit ohne Vorsicht war, dann war es bloßes Glück und was er heute gewinnt, wird er morgen verlieren. Du musst beides haben, die Vorsicht und die Kühnheit, um den Erfolg zu sichern.

Die Rothschilds haben noch eine andere Maxime: "Lass Dich niemals auf einen unglücklichen Mann oder Ort ein." Das bedeutet, niemals etwas mit einem Mann oder einem Ort zu tun zu haben, der nie Erfolg hat, weil es, auch wenn ein Mann ehrlich und intelligent erscheinen mag, doch wenn er mal dies mal das versucht und immer scheitert, seinen Grund in irgendeiner Störung oder Schwäche hat, die Du vielleicht nicht entdecken kannst, aber die nichtsdestotrotz existieren muss.

Es gibt auf der Welt nichts, was mit Glück vergleichbar ist. Es gab noch nie einen Mann, der morgens ausgehen und eine Geldbörse voller Gold finden konnte und an einem anderen Morgen und so weiter, Tag für Tag. Es mag ihm einmal im Leben passieren. Aber soweit es bloßes Glück betrifft, ist er genauso verpflichtet, es zu verlieren wie es zu finden. "Ähnliche Ursachen produzieren ähnliche Ergebnisse." Wenn ein Mann sich eine geeignete Methode aneignet, um erfolgreich zu sein, wird "Glück" ihn nicht daran hindern. Wenn er keinen Erfolg hat, gibt es Gründe dafür, obwohl er vielleicht, nicht in der Lage ist, sie zu sehen.

Zusammenfassung

- Lerne jeden Tag und lerne aus Deinen Fehlern.
- Du musst Dein eigenes Geschäft in- und auswendig kennen.
- Plane mit Vorsicht, kalkuliere mögliche Risiken mit ein und setze Deine Pläne dann entschlossen um.
- Sei umsichtig bei der Auswahl Deiner Geschäftspartner. Meide unglückliche und erfolglose Orte und Menschen.
- Verlass Dich auf Dich selbst und nicht auf Glück und Zufall.

Kommentar

Investitionen in Dein Wissen und Dein Know-how haben die höchste Rendite. Wenn Du Dein Geschäft wirklich beherrscht, wird es schon sehr schwer sein, keinen Erfolg zu haben. Und je mehr Du weißt, desto weniger teure Fehler machst Du.

Das zitierte Motto der Rothschild à la "Meide die erfolglosen." scheint natürlich auf den ersten Blick etwas hart. Aber wenn das Pech an einem Menschen oder einem Ort förmlich zu kleben scheint, dann hat Barnum sicher Recht, dass es dafür auch bestimmte Gründe gibt. Daher macht es Sinn, diese Menschen und Ort zu meiden. Denn umgekehrt ist es genauso: Erfolg zieht oft noch mehr Erfolg nach sich. Das liegt daran, dass ein Mensch (*oder quasi auch ein Ort*), ein bestimmtes Prinzip, eine Methode oder bestimmte Eigenschaften hat, die ihn erfolgreich machen. Ich habe immer wieder beobachtet, dass sich Menschen, die in ihrem Leben wenig Erfolg haben, bei Unternehmensgründungen in Teams zusammenschließen. So ein "Club der Erfolglosen" ist selten in der Lage, sich gegenseitig am Schopf aus dem Sumpf zu ziehen. Sei ehrlich: Würdest Du als Investor Dein Geld in solche Teams investieren? Sei ein netter Mensch, aber meide lieber Geschäftspartner, die immer wieder Pech haben.

Noch ein paar Worte zum Planen und zum Umgang mit Risiken:

Der amerikanische Immobilienkönig Donald Trump versucht bei all seinen Unternehmungen darauf zu achten, dass er immer mehrere Optionen hat, daraus ein erfolgreiches Geschäft zu machen. Er versucht, alle möglichen Risiken im Vorfeld abzuklären und selbst für den schlimmsten Fall eine Lösung parat zu haben, wie er aus dem Geschäft mit einem Profit – oder zumindest einem blauen Auge - wieder herauskommt. Fachleute nennen das auch eine "Exit-Strategie": Wie komme ich auch möglichst gut aus einem Geschäft wieder heraus, wenn es sein muss?

Ein Beispiel: Ich habe mich in letzter Zeit etwas intensiver mit Immobilien beschäftigt. Dabei konnte ich beobachten, wie viele Menschen bei dem Kauf ihres Wohnhauses an eine solche Exit- oder auch Ausstiegs-Strategie nicht gedacht haben. Viele Menschen kaufen ein Haus, weil sie davon träumen endlich ein eigenes Heim zu besitzen. Oft haben sie aber nicht so viel Geld und machen deshalb einige Abstriche: Die Lage ist nicht so toll, das Haus ist schon älter und nicht so schön geschnitten, es liegt direkt an einer Hauptverkehrsstraße etc. Es gibt viele Möglichkeiten, beim Immobilienkauf "Geld zu sparen", indem man Abstriche macht. Die meisten Käufer denken sich, "Das ist ja kein Problem, endlich erfüllen wir uns unseren Traum und wir wollen hier ja für den Rest unseres Lebens wohnen!" Aber was passiert, wenn es eben doch nicht für den Rest des Lebens ist? Der Mann wird beruflich versetzt und die Familie muss umziehen, das Paar lässt sich scheiden oder einer wird

arbeitslos und sie können das Haus nicht mehr halten. Plötzlich muss das Haus verkauft werden. Und dann? Will keiner mehr so viel Geld dafür bezahlen wie Sie beim Kauf hingeblättert haben. Der Fehler, den viele beim Hauskauf machen ist, dass sie nicht an den Wiederverkaufswert denken. Die meisten Immobilien sind eben doch nicht für ein ganzes Leben gekauft. Gerade in der mobilen Berufswelt von heute, kann sich der Wohnort gezwungenermaßen schnell ändern. Dann kommt es plötzlich auf den Wiederverkaufswert an. Beim Kauf einer Immobilie solltest Du deshalb immer daran denken, ob und wie Du die Immobilie auch wieder gut verkaufen kannst, das ist die Exit-Strategie.

Viele Gründer und Unternehmer, aber auch viele Privatleute, achten häufig nicht darauf. Vor allem, wenn alles nach einer "phantastischen Gelegenheit" aussieht und die Dollarzeichen in den Augen blinken. Lass Dich nicht von reiner Gier leiten. Denke auch an den Fall, dass es schiefgehen könnte und wie Du dann wieder aus der ganzen Angelegenheit mit heiler Haut herauskommst.

Tipps & Werkzeuge

- Investiere in Dein Know-how durch Bücher, Ausbildungen, Seminare und Berater.
- Es ist leichter, selbst erfolgreich zu sein, wenn Du Dich mit Menschen zusammentust, die vorher schon Erfolg hatten.

Was Du jetzt sofort tun kannst

- Recherchiere die Bücher und Seminare mit dem Know-how, dass Dir gerade noch fehlt und kaufe ein Buch oder mehrere oder melde Dich bei einem Seminar an.
- Welche Menschen kennst Du persönlich, die sehr erfolgreich sind in dem, was sie tun. Kannst Du von ihnen lernen? Verabrede Dich doch mal zu einem Essen mit einem von ihnen. Oder in den nächsten vier Wochen in jeder Woche mit einem erfolgreichen Menschen.

9. Verwende die besten Werkzeuge

Männer, die Angestellte einstellen, sollten aufpassen, dass sie die besten bekommen. Verstehe, Du kannst nicht zu gute Werkzeuge zum Arbeiten haben und es gibt kein Werkzeug, mit dem Du so wählerisch sein solltest wie mit lebendigen Werkzeugen. Wenn Du einen guten bekommst, ist es besser, ihn zu behalten, als ständig zu wechseln. Er lernt jeden Tag etwas. Und Du profitierst von der Erfahrung, die er erwirbt. Er ist für Dich dieses Jahr mehr wert als letztes Jahr und er ist der letzte Mann, von dem Du Dich trennen solltest, vorausgesetzt, seine Gewohnheiten sind gut und er macht gewissenhaft weiter. Wenn er, während er wertvoller wird, eine exorbitante Gehaltserhöhung verlangt, in der Annahme, dass Du ohne ihn nicht auskommst, lass ihn gehen. Wann immer ich so einen Angestellten habe, kündige ich ihm stets. Erstens, um ihn zu überzeugen, dass sein Platz ersetzt werden kann, und zweitens, weil er für nichts zu gebrauchen ist, wenn er denkt, dass er unbezahlbar ist und nicht entbehrt werden kann.

Aber ich würde ihn behalten, wenn möglich, um von den Ergebnissen seiner Erfahrung zu profitieren. Ein wichtiges Element bei einem Angestellten ist sein Gehirn. Du kannst Plakate ausgehängt sehen, "Hände gesucht", aber "Hände" sind nicht viel wert ohne "Köpfe". Mr. Beecher veranschaulicht das auf diese Weise:

Ein Angestellter bietet seine Dienste an, indem er sagt, "Ich habe ein Paar Hände und einer meiner Finger denkt." "Das ist sehr gut," sagt der Arbeitgeber. Ein anderer Mann kommt vorbei und sagt "er habe zwei Finger, die denken." "Ah! Das ist besser." Aber ein Dritter kommt herein und sagt, dass "alle seine Finger und Daumen denken." Das ist noch besser. Letztendlich tritt ein anderer ein und sagt, "Ich habe ein Gehirn, das denkt. Ich denke über alles nach. Ich bin genauso ein denkender wie ein arbeitender Mann!" "Du bist der Mann, den ich will," sagt der erfreute Arbeitgeber.

Die Männer, die Gehirne und Erfahrung haben, sind daher die wertvollsten und man sollte sich nicht leicht von ihnen trennen. Es ist besser für sie ebenso wie für Dich, sie zu behalten, mit vernünftigen Gehaltserhöhungen von Zeit zu Zeit.

Zusammenfassung

- Lass die besten Menschen (*vor allem die, die mitdenken*) für Dich arbeiten und bezahle sie fair.

Kommentar

*"Ich würde alles noch einmal so machen,
wie ich es getan habe. Bis auf eine Ausnahme:
Ich würde früher bessere Berater suchen."*

*Aristoteles Onassis,
griechischer Milliardär*

Bei Mitarbeitern, Beratern und anderen Dienstleistern ist es wie meistens im Leben: Man bekommt, was man bezahlt. Es gibt das treffende Sprichwort des französischen Geschäftsmanns James Goldsmith:

"If you pay peanuts, you get monkeys".

Übersetzt: "Wenn Du Erdnüsse bezahlst, dann bekommst Du Affen." Spitzenservice und Experten sind ihr Geld wert (*meistens ein Vielfaches davon*), wenn Du sie richtig einsetzt. Natürlich machen gute Mitarbeiter Dir das Leben auch erheblich leichter.

Dass Mitarbeiter mit der Zeit durch ihre Erfahrung besser werden, ist auch logisch. Wenn also ein Mitarbeiter für Dich wertvoller wird, weil er Dir mehr Profit einbringt, dann denk daran, ihm auch einen Teil des größer gewordenen Kuchens abzugeben. Sonst wird er verständlicherweise unzufrieden. Wertvolle Mitarbeiter, die sich nicht gerecht entlohnt fühlen, suchen sich dann häufig einen anderen Unternehmer, der ihre Talente besser zu schätzen und vor allem zu entlohnen weiß.

Tipps & Werkzeuge

Wie Du die besten Dienstleister für Dich findest, erfährst Du in folgendem Artikel, den ich auf gruenderland.de veröffentlicht habe:

Wie finde ich die besten Berater und Dienstleister für mein Unternehmen?

Mit den richtigen Beratern und Dienstleistern können Sie sich als Unternehmer ein schönes Leben machen - die falschen können Ihr Unternehmen ruinieren

Drei Tage lang haben wir uns mit einem Computerproblem herumgeärgert. Als wir schließlich nicht mehr weiterwussten, habe ich einen Computerexperten angerufen. Der hat das Problem dann in 10 Minuten gelöst. Ist Ihnen das auch schon passiert? Wie heißt es doch so schön: "Man muss nicht alles selbst wissen und können. Man muss nur jemanden haben, der es weiß oder kann." Dieser Satz war noch nie so wahr wie heute: Ohne Berater und Dienstleister können Sie heute kein Unternehmen mehr erfolgreich aufbauen und führen. Dazu ist die Welt zu komplex geworden. Sie brauchen Rechtsanwälte, Unternehmensberater, Steuerberater, Finanzberater, Marketing- oder Werbeagenturen, Internetexperten, EDV-Spezialisten, Druckereien, Designer etc. Ohne Dienstleister und Berater geht heute gar nichts mehr.

Außerdem können Ihnen die richtigen Berater und Dienstleister Ihr Leben viel leichter machen und Ihnen viel Geld einbringen. Warum sollten Sie darauf verzichten? Leider machen vor allem Gründer bei der Auswahl von Dienstleistern oft schwerwiegende Fehler.

Die größten Fehler bei der Auswahl von Dienstleistern und Beratern

Fehler Nr. 1: Eigene Unkenntnis

Sie haben keine Ahnung von dem Bereich und wissen gar nicht genau, was für einen Dienstleister Sie eigentlich brauchen. Wir beurteilen Probleme immer auf der Basis unseres eigenen Wissens. Wenn wir von etwas keine Ahnung haben, können wir es auch nicht einschätzen. Wie soll ich auch wissen, ob ich einen Hardware- oder einen Softwarespezialisten brauche, wenn ich keine Ahnung von Computern habe? Oder wann brauche ich einen Rechtsanwalt für Urheberrecht, wann für Patentrecht? Sie wollen "ins Internet": Brauchen Sie jetzt einen Webhoster, einen Experten für Internet Marketing, einen Grafik-Designer, einen Programmierer oder alle zusammen? Probleme sind heute oft so komplex und das Wissen und Können von Experten so spezialisiert, dass wir

oft nicht den richtigen Spezialisten auswählen, weil wir überhaupt nicht wissen, welchen Spezialisten wir eigentlich brauchen.

Fehler Nr. 2: Zu wenig Dienstleister zur Auswahl

Ich erlebe es in der Praxis immer wieder, dass nur EIN einziges Angebot eingeholt wird. Warum sich noch die Mühe machen und weitersuchen, wenn man schon einen netten Anbieter gefunden hat? Häufig holt man sich noch ein bis zwei Angebote von irgendeinem Anbieter aus den Gelben Seiten, um sicherzustellen, dass der Preisrahmen in Ordnung ist (*sogenannte "Alibi-Angebote"*). Aber stellen Sie so auch sicher, dass Sie den Anbieter haben, der am besten zu Ihnen passt? Wohl kaum. Wie groß ist wohl die Wahrscheinlichkeit, dass Sie den besten Anbieter gefunden haben, wenn Sie nur einen Anbieter zur Auswahl haben?

Fehler Nr. 3: Sich nur auf Empfehlungen verlassen oder "Bekannte" auswählen

Es verblüfft mich immer wieder: Am leichtesten bekomme ich Kunden, die über eine Empfehlung zu mir kommen. Und wenn ich anfangen will, über mich, meine Arbeitsweise und meine Referenzen zu sprechen, dann ist das meistens gar nicht mehr nötig. Der neue Kunde vertraut mir bereits und will eigentlich nur noch wissen, wie es jetzt weitergeht. Natürlich freue ich mich darüber. Es zeigt auch, wie effektiv Empfehlungen sind - und wie blauäugig die Kunden sein können. Aus der Sicht des Kunden, sollte er den empfohlenen Dienstleister schon etwas genauer unter die Lupe nehmen. Nur, weil Ihr Bekannter "XYZ Services" kennt, müssen das noch lange nicht die richtigen für Sie sein! Was ist, wenn Ihr Bekannter den Dienstleister nur aus dem Sportverein oder noch aus der Schule kennt? (*Genauso problematisch ist es natürlich, wenn Sie selbst den Anbieter nur aus dem Sportverein, aus Schulzeiten oder aus der Nachbarschaft kennen!*)

Fehler Nr. 4: Nur nach dem Preis auswählen und den billigsten nehmen

Vor allem Gründer haben ein kleines Budget und müssen sparsam sein. Daher ist der Preis oft ein entscheidendes Kriterium bei der Auswahl eines Dienstleisters. Das ist häufig auch richtig so. Aber eben nicht immer. Nach einiger Erfahrung als Unternehmer habe ich gelernt, dass man oft genau das bekommt, was man bezahlt. Wer wenig bezahlt, bekommt meistens auch wenig. Spitzenleistung ist selten für ein Trinkgeld zu bekommen. Der Preis ist immer ein wichtiges Kriterium. Aber nie das einzige.

So finden Sie die besten Berater und Dienstleister

Schritt 1: Bereiten Sie sich sorgfältig vor

Nur, wenn Sie genau wissen, wen Sie überhaupt brauchen, können Sie auch den passenden Dienstleister auswählen. Deshalb sollten Sie sich selbst vorab einen guten Überblick über das betreffende Gebiet verschaffen. Manchmal macht es sogar Sinn, sich extra einen Berater für die Auswahl des richtigen Beraters zu nehmen. Es gibt zum Beispiel Marketingberater, die sich darauf spezialisiert haben, für Unternehmen die passende Werbeagentur zu finden. Allein dieser Prozess ist so wichtig und gleichzeitig so schwierig, dass ein spezialisierter Berater Sinn macht. Die Grundregel könnte lauten: Je weniger Ahnung Sie von einem Gebiet haben und je wichtiger der entsprechende Dienstleister für Sie und Ihr Unternehmen ist, desto schlauer sollten Sie sich selbst machen oder einen Berater hinzuziehen. In der Vorbereitungsphase legen Sie auch die Kriterien zur Auswahl des Dienstleisters fest. Dabei werden Sie schnell merken, dass der Preis allein nicht alles ist.

Schritt 2: Wählen Sie aus mindestens 3 Anbietern

Wer die Wahl, hat die Qual, aber auch die bessere Chance, den richtigen Geschäftspartner auszuwählen. Vertrauen Sie nicht nur auf Empfehlungen und die Gelben Seiten. Informieren Sie sich! Wer sind die Besten auf diesem Gebiet? Wer ist der Marktführer? Wer arbeitet für die größten Unternehmen? Wer arbeitet für Ihre Konkurrenz? Machen Sie eine Liste von mindestens 3 Anbietern, die Sie in die engere Wahl nehmen wollen. Dann prüfen Sie alle 3 sorgfältig. Würden Sie nicht auch lieber mehr als einen Bewerber haben, wenn Sie die Stelle eines Geschäftsführers besetzen wollen? Wenn Sie von einem Arzt eine Diagnose mit schwerwiegenden Konsequenzen bekommen, holen Sie sich nicht mindestens eine zweite Meinung ein? Bei Ihrem Unternehmen sollten Sie es genauso machen.

Schritt 3: Verlangen Sie aktuelle Referenzen

Bei Dienstleistern kauft man immer ein bisschen die Katze im Sack. Wir können einen Service nicht vorher anfassen und ausprobieren, was wir da kaufen. Aber prüfen können wir die Qualität eines Dienstleisters durchaus. Lassen Sie sich die Qualität beweisen! Durch vergangene Projekte, beleg- und messbare Erfolge und Referenzen. All das sind Möglichkeiten, sich von der Arbeit eines Dienstleisters ein Bild zu machen. Eine der besten Methoden sind die Gespräche mit ehemaligen Kunden. Ein Dienstleister könnte natürlich versuchen, Ihnen etwas vorzumachen. Aber mehrere Kunden dazu zu bringen,

sich zufrieden über den Dienstleister zu äußern, ist da schon viel schwieriger. Viele Unternehmen verlangen bei neuen Geschäftspartnern sogar ausdrücklich eine Liste von bestehenden Kunden, um vorab persönlich mit ihnen zu sprechen.

Schritt 4: Testen Sie den Dienstleister

Stellen Sie Ihren potenziellen Geschäftspartner schon in der Phase der Geschäftsanbahnung auf den Prüfstand: Wie geht er mit Ihnen um? Wie schnell reagiert er? Ist er flexibel bei Änderungswünschen? Denkt er an Ihre Ziele? Arbeitet er für Ihre Ziele? Hat er Sie verstanden? Enthält das Angebot wirklich das, was Sie verlangt haben? Ist er zuverlässig und hält er Terminabsprachen ein?

Schritt 5: Minimieren Sie Ihre Risiken

Jede Geschäftsbeziehung birgt natürlich auch Risiken. Der Dienstleister kann Fehler machen, schlechter werden oder er passt einfach nicht mehr zu Ihnen, weil sich Ihr Unternehmen im Laufe der Zeit verändert hat. Deshalb sollten Sie möglichst keine Verträge abschließen, die Sie über sehr lange Zeit und dauerhaft an den Dienstleister binden (eine Ausnahme sind natürlich sogenannte "Rahmenverträge", die Ihnen für die längere Laufzeit im Gegenzug günstigere Konditionen bringen). Eine andere Möglichkeit, die Motivation und die Qualität des Dienstleisters zu fördern, sind Erfolgsbeteiligungen. Wenn der Dienstleister im Erfolgsfall mehr Geld verdienen kann, wird er sich auch mehr anstrengen und Sie minimieren gleichzeitig Ihre finanziellen Risiken. 1994 wurden bei einem Erdbeben in Los Angeles viele wichtige Stadtautobahnen zerstört. Die Stadtverwaltung setzte eine Erfolgsprämie für die Straßenbaufirmen aus, wenn diese die Autobahnen in einer bestimmten Zeit fertigstellen würden. Die Autobahnen wurden in Rekordzeit repariert.

Bevorzugen Sie immer Dienstleister, die bewiesen können, dass sie gut sind

Auf einer Geburtstagsfeier habe ich einmal einen Tierarzt kennengelernt, der auch eigene Produkte für Haustiere entwickelte. Dieser Tierarzt hat seine - sehr erfolgreiche - Anwaltskanzlei auf eine recht ungewöhnliche Weise gefunden: Bevor er Mandant dieser Kanzlei wurde, hat er selbst einen Prozess um ein Tiernahrungsmittel gegen einen großen Konzern verloren. Und der große Konzern wurde eben von dieser Anwaltskanzlei vertreten. Da er am eigenen Leib erfahren hatte, wie gut die Anwälte sind, hat er sie beim nächsten "Fall" für sich arbeiten lassen. Gerade bei Rechtsanwälten zahlt es sich aus, Kanzleien

zu verpflichten, die in schwierigen Fällen bereits erfolgreich waren.

Was können wir daraus lernen? Prüfen Sie die vorherigen "Erfolge" und Arbeiten des Dienstleisters. Hat er regelmäßig sehr gute Ergebnisse erzielt oder sind die genannten Referenzen eher Ausnahmen?

Wählen Sie die Berater und Dienstleister aus, die nachweisbar gute Arbeit leisten und am besten zu Ihnen passen. Das wird Ihrem Unternehmen viel Geld sparen und Sie werden auch viel mehr Geld verdienen, denn gute Geschäftspartner machen Ihr Unternehmen erfolgreicher.

TIPP: Versuchen Sie Ihre Berater und zukünftigen Dienstleister mit kleinen Arbeiten und Projekten zu testen. Dabei riskieren Sie nicht viel, aber lernen Ihre Geschäftspartner viel besser kennen. Und wer schon bei kleinen Arbeiten Fehler macht oder unzuverlässig ist, wird bei großen Aufgaben erst recht Schwierigkeiten machen. Dieses Vorgehen funktioniert auch bei Rechtsanwälten, die Ihnen aus Gründen der Diskretion vielleicht keine Referenzen nennen können oder wollen.

Was Du jetzt sofort tun kannst

???

10. Gehe nicht über Dein eigenes Geschäft hinaus

Junger Männer lügen oft darüber, nichts zu tun, nachdem sie ihr Businessstraining oder ihre Ausbildung durchlaufen haben, anstatt ihrer Berufung nachzugehen oder in ihrem Geschäft aufzusteigen. Sie sagen: "Ich habe mein Geschäft gelernt, aber ich werde kein "Mietling" sein. Was ist der Sinn, einen Handel oder ein Geschäft gelernt zu haben, außer dass ich ein Geschäft eröffne?"

"Hast Du Kapital, mit dem Du starten kannst?"

"Nein, aber ich werde es haben."

"Wie wirst Du es bekommen?"

"Ich sage es Dir ganz vertraulich: Ich habe eine wohlhabende alte Tante und sie wird bald sterben. Aber wenn sie es nicht tut, gehe ich davon aus, irgendeinen reichen alten Mann zu finden, der mir ein paar Tausend leiht, um mir einen Anfang zu ermöglichen. Wenn ich nur des Geld für den Start bekomme, werde ich gut abschneiden."

Es gibt keinen größeren Fehler als wenn ein junger Mann glaubt, er wird mit geliehenem Geld erfolgreich sein. Warum? Weil die Erfahrung jedes Mannes mit der von Mr. Astor übereinstimmt, der sagt, "es war schwieriger für ihn, seine ersten 1000 Dollar zusammenzubekommen als all die ganzen folgenden Millionen, die sein kolossales Vermögen ausmachten." Geld ist für gar nichts gut, wenn Du seinen Wert nicht durch Erfahrung kennst. Gib einem Jungen 20.000 Dollar und stecke in ins Geschäftsleben, und die Aussichten sind, dass er jeden Dollar verlieren wird bevor er ein Jahr älter ist. Wie der Kauf eines Loses in der Lotterie. Einen Preis zu gewinnen ist "wie gewonnen, so zerronnen." Er kennt dessen Wert nicht. Nichts hat irgendeinen Wert, wenn es keine Mühe kostet. Ohne sich selbst zurückzustellen und Sparsamkeit, Geduld und Ausdauer und mit Kapital anzufangen, dass Du nicht verdient hast, wird es nicht sicher sein, dass Du Erfolg im Anhäufen eines Vermögens hast. Junge Männer sollten, anstatt "auf die Schuhe eines toten Mannes zu warten", aufstehen und loslegen, denn es gibt keine Sorte von Menschen, die so wenig entgegenkommend sind in Hinblick auf das Sterben wie diese reichen, alten Leute und es ist ein Glück für die erwartungsfrohen Erben, dass dem so ist. Neun von zehn der reichen Männer unseres Landes heute starteten als arme Jungen ins Leben, mit entschlossenem Willen, Fleiß, Ausdauer, Sparsamkeit und guten Gewohnheiten. Sie gingen schrittweise voran, verdienten ihr eigenes Geld und sparten es. Und dies ist der beste Weg, ein Vermögen zu erwerben. Stephen Girard begann das Leben als armer Kabinenjunge und hinterließ 9 Millionen Dollar als er starb. A.T. Stewart war ein armer irischer Junge und er bezahlte Steuern auf ein Einkommen von 1,5 Millionen Dollar pro Jahr. John Jacob Astor war ein armer Farmersjunge und hinterließ ein Vermögen von 20 Millionen Dollar. Cornelius Vanderbilt begann sein Leben, indem er ein Boot von Staten Island nach New York ruderte. Er überreichte unserer Regierung ein Dampfschiff, das Millionen Dollar wert war und hinterließ 50 Millionen als er starb. "Es gibt keinen Königsweg zum Lernen," sagt das Sprichwort und ich behaupte, genauso wahr "gibt es keinen Königsweg zum Reichtum." Aber ich denke, es gibt einen Königsweg zu beidem. Der Weg zum Lernen ist ein Königsweg. Der Weg ermöglicht dem Schüler, seinen Intellekt zu erweitern und jeden Tag etwas zu seinem Bestand an Wissen hinzuzufügen, bis er, in

dem angenehmen Prozess des intellektuellen Wachstums, in der Lage ist, die meisten tiefgründigen Probleme zu lösen, die Sterne zu zählen, jedes Atom auf dem Globus zu analysieren und und zu erfassen, das Firmament, das ist ein königlicher Weg und ist die einzige Straße, die zu reisen sich lohnt.

Genauso ist es im Hinblick auf Reichtum. Geh mit Vertrauen voran, studiere die Regeln und über allen Dingen, studiere die menschliche Natur. Denn "das geeignete Studium der Menschheit ist der Mensch," und Du wirst merken, dass Dich, während Du Deinen Intellekt und Deine Muskeln ausbaust, Deine erweiterte Erfahrung jeden Tag in die Lage versetzt, mehr und mehr Kapital anzusammeln, das sich selbst durch Zinsen und andere Weisen vermehrt bis Du den Zustand der Unabhängigkeit erreichst. Du wirst merken, als eine allgemeine Regel, dass die armen Jungen reich werden und die reichen Jungen arm. Zum Beispiel hinterlässt ein reicher Mann bei seinem Ableben seiner Familie ein großes Anwesen. Sein ältesten Söhne, die ihm geholfen haben, sein Vermögen zu verdienen, kennen den Wert des Geldes aus Erfahrung. Und sie nehmen ihr Erbe und vermehren es. Die getrennten Anteile der jungen Kinder werden mit Zinsen angelegt und den kleinen Burschen wird auf den Kopf getätschelt und ein Dutzend Mal am Tag gesagt, "Du bist reich. Du wirst nie arbeiten müssen, Du kannst immer haben was auch immer Du Dir wünschst, weil Du mit einem goldenen Löffel im Mund geboren wurdest." Der junge Erbe findet bald heraus, was das heißt. Er hat die edelsten Kleider und Spielzeuge. Er wird mit Süßigkeiten vollgestopft und fast "mit Freundlichkeit umgebracht" und er geht von Schule zu Schule, getätschelt und hofiert. Er wird arrogant und eingebildet, beschimpft seine Lehrer und trägt alles mit einer "hohen Hand". Er hat keine Ahnung vom wahren Wert des Geldes, weil er nie welches verdient hat. Aber er weiß alles über das "goldener Löffel" Geschäft. Auf dem College lädt er seine armen Mitstudenten in sein Zimmer ein, wo er sie bewirtet und beköstigt. Er wird umschmeichelt und getätschelt und ein glorreicher guter Kumpel genannt, weil er so freigiebig mit seinem Geld ist. Er veranstaltet seine "Spielemahlzeiten", treibt seine schnellen Pferde, lädt seine Kumpel zu Feten und Partys ein, entschlossen jede Menge "gute Zeiten" zu haben. Er verbringt die Nacht mit Scherzen und Prasserei und führt seine Begleiter mit dem verbreiteten Lied an, "vor morgen früh gehen wir nicht nach Hause." Er bringt sie dazu, zusammen mit ihm Schilder herunterzureißen, Tore aus den Angeln zu heben und sie in Hinterhöfe und in Pferdebrunnen zu werfen. Wenn die Polizei sie festnimmt, schlägt er sie nieder, wird in die Zelle gebracht und begleicht freudig die Rechnungen.

"Ah! Meine Jungs," schreit er, "was nützt es reich zu sein, wenn Du keinen Spaß haben kannst?"

Treffender müsste er sagen, "wenn Du Dich nicht selbst zum Idioten machen kannst." Aber er ist "schnell", hasst langsame Dinge und "sieht" es nicht. Junge Männer, die stinkreich mit anderer Leute Geld sind, verlieren ziemlich sicher ihr ganzes Erbe und sie nehmen alle Arten von schlechten Gewohnheiten an, die, in der Mehrzahl der Fälle, ihre Gesundheit, ihre Geldbörse und ihren Charakter ruinieren. In diesem Land folgt eine Generation der anderen und die armen von heute sind reich in der nächsten Generation oder der dritten. Ihre Erfahrung führt sie weiter und sie werden reich und sie hinterlassen ihren jungen Kindern gewaltige Reichtümer. Diese Kinder, die in Luxus

aufgezogen wurden, sind unerfahren und werden arm. Und nach langer Erfahrung kommt eine andere Generation und häuft wiederum Reichtümer an. Und daher "wiederholt sich die Geschichte" und glücklich ist der, der auf die Erfahrung anderer hört und die Felsen und Untiefen vermeidet, auf denen so viele zertrümmert wurden.

"In England macht das Geschäft den Mann." Wenn in dem Land ein Mann ein Mechaniker oder ein Arbeiter ist, wird er nicht als Gentleman anerkannt. Bei der Gelegenheit meiner ersten Aufwartung vor Queen Victoria, fragte mich der Duke of Wellington, in welcher Gesellschaftsschicht die Eltern von General Tom Thumb waren.

"Sein Vater ist ein Zimmermann," erwiderte ich.

"Oh! Ich hatte gehört, er wäre ein Gentleman," war die Antwort Seiner Gnaden.

In diesem republikanischen Land macht der Mann das Geschäft. Egal, ob er ein Schmied, ein Schuhmacher, ein Farmer, Banker oder Anwalt ist, solange sein Geschäft rechtmäßig ist, mag er ein Gentleman sein. Daher ist jedes "rechtmäßige" Geschäft ein doppelter Segen, es hilft dem Mann, der darin arbeitet und es hilft auch anderen. Der Farmer unterstützt seine eigene Familie, aber er nützt auch dem Kaufmann oder dem Mechaniker, der die Produkte seiner Farm braucht. Der Schneider lebt nicht nur von seinem Handel, sondern er nützt dem Farmer, dem Pfarrer und anderen, die ihre Kleidung nicht selbst fertigen können. Aber alle diese Klassen mögen oft Gentleman sein.

Der große Ehrgeiz sollte sein, alle anderen zu übertreffen, die im gleichen Beruf arbeiten. Der Collegestudent, der dabei war, seinen Abschluss zu machen, sagte zu einem alten Anwalt:

"Ich habe noch nicht entschieden, welchen Beruf ich ergreifen will. Ist Ihr Beruf voll?"

"Das Erdgeschoss ist ziemlich überlaufen, aber oben ist jede Menge Platz," war die geistreiche und wahre Antwort.

Kein Beruf, Handel oder Berufung ist im oberen Stockwerk überlaufen. Wo auch immer Du den ehrlichsten und intelligentesten Kaufmann oder Banker findest oder den besten Anwalt, den besten Arzt, den besten Pfarrer, den besten Schuhmacher, Zimmermann oder irgendetwas anderes, dieser Mann wird am meisten gesucht und hat immer genug zu tun. Als Nation sind Amerikaner zu oberflächlich – sie streben danach schnell reich zu werden und machen ihr Geschäft nicht ganz allgemein so grundlegend und gewissenhaft wie sie sollten, aber wer auch immer alle anderen in seinem Bereich übertrifft, wenn seine Gewohnheiten gut sind und seine Integrität unzweifelhaft ist, kann nicht darin scheitern, reichlich Kundschaft zu bekommen und das Vermögen, das natürlicherweise folgt. Lass Dein Motto denn immer "Ausgezeichneter" sein, damit es ein Wort wie Scheitern nicht gibt, wenn Du danach lebst.

Zusammenfassung

- Finanziere Deinen Unternehmensstart nicht mit geliehenem Geld.
- Lerne den Wert des Geldes kennen und schätzen, indem Du es Dir selbst verdienst.
- Die Branche ist egal. Solange Du besser bist als die anderen und Deine Kunden zufriedenstellst, wirst Du erfolgreich sein.

Kommentar

Wieder einmal war es vor 150 Jahren offensichtlich nicht anders als heute: Auch heute fragen viele Unternehmensgründer als erstes, wie sie an Startkapital kommen. Dabei denken sie an Fördermittel, Kredite und Investoren. Die wenigsten überlegen sich, wie sie sich ihr Startkapital selbst verdienen können. Die New Economy hat dasselbe Phänomen gezeigt, das Barnum beschrieben hat. Da wurde das Geld anderer Leute, von Banken und Risikokapitalgebern mit vollen Händen ausgegeben. Frei nach der Devise "Versuchen wir's mal! Und wenn es schief geht, war es wenigstens nicht unser Geld!"

Viele Unternehmensgründer, wollen das Geld anderer Leute riskieren. Das tut natürlich nicht weh. Am besten "Unternehmensgründung light" ohne eigenes Geld und ohne eigenes Risiko. Aber wenn Du selbst nicht bereit bist, etwas für Deine eigene Geschäftsidee zu riskieren, wie kannst Du dann erwarten, dass es jemand anderes tut? Das Geld, das Du selbst verdienen musst, lehrt Dich am meisten.

Und viele Geschäftsideen lassen sich auch ohne viel Startkapital realisieren. Denn was ist die häufigste Antwort von "Möchtegerngründern" auf die Frage, warum sie noch nicht gegründet haben?

Richtig: "Mir fehlt das Startkapital."

In den meisten Fälle ist das nur eine Ausrede, um nicht wirklich starten und selbst ein Risiko einzugehen zu müssen.

Tipps & Werkzeuge

Weitere Tipps, wie Sie ein Unternehmen auch ohne viel Startkapital gründen können, finden Sie in meinem eBook "Bizprototyping" (www.klein-aber-reich.com).

Im folgenden auch ein Artikel zum Thema "Gründen mit wenig Kapital" von meiner Website www.gruenderland.de:

Gründen ohne Startkapital: Wie kann ich mein Unternehmen ohne Startkapital gründen?

Wie kann ich bei der Gründung meiner Firma Geld sparen?

"Zur Gründung eines Unternehmens braucht man nicht mehr als ein Telefon, eine Schreibmaschine und einen Schreibtisch.", sagte einmal der Stifter des Alternativen Nobelpreises, Jakob von Uexkuell. Es gibt viele Möglichkeiten, bei der Gründung des eigenen Unternehmens mit weniger Geld auszukommen. Kreativität kann Kapital ersetzen. Sie können Ihre Geschäftsidee einfach eine Nummer kleiner starten, Sie können alternative Finanzierungsmodelle nutzen oder mit Kreativität Geld sparen. Hier finden Sie noch nicht 1000, aber viele Tipps und Tricks, um auf Ideen für Ihre eigene Unternehmensgründung zu kommen:

Das erste Büro im Wohnzimmer

Müssen Sie für Ihr Unternehmen wirklich gleich ein Büro mieten? Viele Unternehmen wurden zu Hause am heimischen Schreibtisch gegründet: Büromöbelhändler, Süßigkeitenversand, Textilproduktion, Unternehmensberatung etc. Treffen können auch im Büro Ihrer Kunden stattfinden. Auch ein Café oder ein Restaurant sind mögliche Orte für ein "Geschäftsessen".

Es geht auch ohne Sekretärin

Sicher, die Vorstellung, eine Sekretärin zu haben, ist toll. Sie kann Ihnen bestimmt auch viel Arbeit abnehmen. Aber sie kostet auch verdammt viel Geld. Kommuniziert wird heute per Telefon, E-mail und Fax. Am Anfang reicht auch ein Anrufbeantworter, falls Sie nicht selbst ans Telefon gehen können. Selbst ein Bürodienst, der Ihre Anrufe entgegennimmt ist immer noch günstiger als eine festangestellte Sekretärin. Bei der Büroorganisation helfen auch Selbstdisziplin, ein gut geführter Terminkalender und ein PC.

Klein(er) anfangen

Die meisten Geschäftsideen lassen sich so abwandeln, dass sie auch mit wenig Kapital gestartet werden können. Sie haben eine Idee für ein Restaurant? Sie haben aber nicht das Geld, um ein Restaurant zu mieten und einzurichten? Warum veranstalten Sie nicht eine Party, die auf Ihrer Idee basiert? Dazu müssen Sie nur ein Restaurant für einen Tag mieten.

Eine Physiotherapeutin hatte nicht genügend Geld, um eine eigene Praxis zu eröffnen. Aber sie konnte sich einen günstigen, zusammenklappbaren Massagestuhl leisten. Mittlerweile gibt es viele mobile Massageservices, die zu den Angestellten ins Büro kommen. Die Startinvestitionen sind gering, man ist flexibel einsatzbereit und die Profitspanne ist viel größer als in einer Praxis.

Bartering - Die guten alten Tauschgeschäfte

Als Gründer braucht man immer eine ganze Menge: Briefpapier, Grafikdesign, Steuerberatung, EDV etc. Das kostet alles normalerweise viel Geld. Aber wenn Sie ein Unternehmen gründen, haben Sie auch immer etwas zu bieten. Vielleicht können Sie Ihre Dienstleistung oder Ihr Produkt tauschen? Eine Druckerei kann für eine neugegründete Werbeagentur etwas drucken und bekommt dafür ein Werbekonzept. Ein neuer Feinkostversandhandel im Internet kann seinen Steuerberater auch mit exquisiten Lebensmitteln bezahlen. Seien Sie kreativ. Und wer nicht fragt, der bekommt auch nichts. *(Natürlich müssen Sie solche Tauschgeschäfte auch in Ihrer Steuererklärung angeben.)*

Nicht neu, aber ausreichend und günstig - Second Hand

Viele Gründer wollen Ihr Geschäft gleich komplett mit der neuesten Einrichtung ausstatten. Neue Möbel, neue Computer, neue Telefone usw. Falls Sie nicht darauf angewiesen sind, Ihren Kunden ein luxuriös ausgestattetes Büro vorzuführen, ist das leichtfertig rausgeworfenes Geld. Alles, was Sie brauchen, gibt es wahrscheinlich auch gebraucht zu kaufen. Unser erster Bürocomputer hat gebraucht 600 DM kostet, das erste Fax war ein altes Kombigerät für 80 DM. Als Schreibtische haben wir Türblätter lackiert und auf Holzböcke gelegt. Nur neue Drehstühle haben wir uns von IKEA geleistet. Alles hat für wenig Geld seinen Zweck erfüllt und uns Tausende gespart.

Kreativität kann Kapital ersetzen. Wenn Dir das Startkapital fehlt, dann lass Dir etwas einfallen wie es auch anders geht!

Was Du jetzt sofort tun kannst

- Dir fehlt das Startkapital für Dein Unternehmen? Dann mach einen Plan, wie Du auch ohne oder mit wenig Startkapital Dein Unternehmen gründen kannst (s. *Vorhergehende Seiten*).
- Dir fehlt nur noch etwas Startkapital? Dann such Dir einen Nebenjob und verdien es Dir!

11. Lerne etwas Nützliches

Jeder Mann sollte seinen Sohn oder seine Tochter einen nützlichen Handel oder Beruf lernen lassen, damit sie in diesen Tagen des wechselnden Schicksals, des Reichseins heute und Armseins morgen, etwas handfestes haben, auf das sie zurückgreifen können. Diese Vorsorge mag viele Menschen vor dem Elend bewahren, die durch irgendein unerwartetes Wenden des Schicksals all ihre Mittel verloren haben.

Zusammenfassung

- Was kannst Du tun, wenn Du scheiterst?
- Womit kannst Du im schlimmsten Fall wieder Geld verdienen, um neu zu starten?

Kommentar

Dies ist einer von Barnums ganz kurzen Texten. Das Wichtigste an den Zeilen ist für mich das Wort "Vorsorge".

Worum geht es Barnum hier eigentlich?

Er will, dass die Kinder für schlechte Zeiten vorbereitet sind. "Armut" kann jeden Menschen treffen, er muss noch nicht einmal daran schuld sein. Gerade als Unternehmer solltest Du auch darauf vorbereitet sein. Du brauchst einen Notfallplan, eine Strategie wie Du weitermachen willst, wenn es einmal eng wird und Du finanziell in der Klemme steckst. Es gibt Dir ein verdammt gutes Gefühl von Sicherheit, wenn Du auch auf die schlimmsten Fälle vorbereitet bist.

Tipps & Werkzeuge

Lerne eine Methode kennen wie Du Unternehmenskrisen besser überstehen und selbst bei einer Pleite mit einem blauen Auge davon kommst und noch gut schlafen kannst (*Du wirst es kaum glauben, Deine Oma kannte die Methode wahrscheinlich noch, aber mittlerweile ist sie leider etwas in Vergessenheit geraten*). Den folgenden Artikel habe ich auch für Gründer auf gruenderland.de veröffentlicht:

Krisenmanagement & Risikovorsorge für Unternehmensgründer

Warum Gründer sich auf das Schlimmste gefasst machen sollten und wie sie sich darauf vorbereiten

Es gab einmal eine Zeit, ganz am Anfang meines "Unternehmertums", da wusste ich nicht, wovon ich die Miete für den nächsten Monat bezahlen soll. Ich habe alles Mögliche getan, um Kunden zu bekommen: Nachts Angebote per Fax durch die Gegend geschickt und Flyer hinter Autoscheibenwischer geheftet. Nichts hat funktioniert und ich habe etliche Nächte nicht besonders gut geschlafen. Glücklicherweise hat mich damals ein Auftrag aus der Misere gerettet. Seitdem weiß ich, dass ich wirklich nie, nie wieder in eine solche Situation kommen möchte (*den Auftrag bekam ich auch nicht durch meine Hauruck-Aktionen*).

Jeder Gründer kann ziemlich schnell in so eine kritische Situation kommen. Es läuft meistens nach demselben Muster ab: Ein Auftrag platzt und dann noch einer und noch einer. Oder einige Kunden zahlen nicht. Aus irgendwelchen Gründen sinkt der Umsatz, aber die Kosten bleiben, bei der Werbung wird gespart, der Umsatz fällt noch weiter. Aus welchen Gründen auch immer, plötzlich hat es Sie voll erwischt und sie ist da: Die handfeste, existenzbedrohende Krise.

Die meisten Unternehmer werden davon überrascht, sie sind darauf nicht vorbereitet. Damit Ihnen so etwas nicht passiert oder Sie so eine Krise wenigstens einigermaßen heil überstehen können, kommen jetzt einige Lektionen, die ich und viele andere Unternehmer auf die "harte Tour" gelernt haben.

Nur wer vorgesorgt hat, kann aus seinen Fehlern auch noch lernen

Der Mensch lernt nun mal am meisten aus Fehlern. Als Gründer machen wir natürlich jede Menge davon. Das ist normal. Aber wenn wir nicht aufpassen, dann haben wir keine Gelegenheit mehr, aus unseren Fehlern zu lernen. Dann ist es für das Unternehmen schon zu spät. Deshalb müssen Sie als Gründer vorsorgen.

Im schlimmsten Fall brauchen Sie zwei Dinge: Geld und einen Plan

Noch vor meiner eigenen Unternehmensgründung habe ich einmal den Vortrag des erfolgreichen Unternehmensanierers und Steuerberaters Eberhard Wagemann (*Glashütter Uhrenbetrieb, Progress Filmverleih, Berliner*

Fernsehturm) gehört. Einer seiner Tipps lautete: "Legen Sie sich eine Kasse für den Notfall an. Denn dann werden Sie das Geld für gute Berater und Anwälte brauchen." Sie brauchen den berühmten Notgroschen, damit Sie, wenn alle Stricke Ihres Unternehmens reißen, nochmal durchstarten können. Ein "Notgroschen", eine Notfallreserve ist deshalb für jeden Gründer Pflicht.

Sei es, dass Sie Geld brauchen, um einfach eine Durststrecke zu überstehen. Oder um für die nächsten Monate Ihre Werbung finanzieren zu können, bis Sie endlich wieder Umsatz machen. Vielleicht ist der Karren auch schon so weit in den Dreck gefahren, dass Sie sehr gute Anwälte und Berater brauchen, um Sie da wieder herauszuholen. Vielleicht ist das alte Unternehmen auch gescheitert und Sie brauchen jetzt ein paar Monate, um etwas neues aufzubauen. Ja, selbst, wenn Sie merken, dass Sie einfach nicht zum Unternehmer geschaffen sind und wieder als Angestellter arbeiten wollen, brauchen Sie eine Geldreserve für die Monate, bis Sie einen neuen Job gefunden haben.

Was Sie heute schon tun können, um zukünftige Krisen gut zu überstehen

Fangen Sie sofort damit an, Ihre Notfallreserve anzulegen. Wie groß der Notgroschen sein sollte? Ich denke, Sie sollten mindestens für drei Monate Reserven haben. Eine Reserve für sechs Monate ist sicher besser. Natürlich hängt dies auch von Ihrem persönlichen Sicherheitsbedürfnis ab. Sechs Monate sind meiner Meinung nach im schlimmsten Fall ein realistischer Zeitraum, um sich nach Alternativen umzusehen und etwas neues zu beginnen. Denken Sie dabei auch daran, welche Kosten Ihres Unternehmens auch nach dessen Auflösung noch weiter laufen. Das können z.B. Büromiete, Kredite, Versicherungen oder Löhne sein. Sie müssen sich eine Übersicht machen, welche fixen Kosten Sie monatlich haben, selbst wenn Sie alle Kosten soweit runterfahren wie es nur geht. Dazu kommt dann noch das Geld, das Sie zum Leben brauchen, plus etwas zusätzliches Kapital, damit Sie auch noch investieren können.

Ein Beispiel: Nehmen wir an, Ihr Unternehmen hat laufende Kosten von mindestens 2000 Euro pro Monat. Dazu kommen Ihre Lebenshaltungskosten von 1500 Euro pro Monat. Ihre absolute Notreserve sollte dann für drei Monate reichen, also $3 \times 3.500 = 10.500$ Euro betragen. Drei Monate, das sind 12 Wochen. Da kann man schon einiges auf die Beine stellen. Noch besser ist natürlich eine Reserve, die für sechs Monate reicht. Das wären hier 21.000 Euro. Dann bleibt Ihnen immer noch etwas Luft, wenn Sie vielleicht auch wieder Geld investieren wollen.

Einer der häufigsten Fehler vor und in der Krise: Bei der Werbung wird als erstes gespart

Akquise bringt Kunden, Kunden bringen Umsatz. Die Einnahmen sind die Lebensgrundlage jedes Unternehmens. Geld ist das "Blut" einer Firma, ohne das sie nicht überleben kann. Doch wenn das Geschäft mal nicht so gut läuft, drehen viele Unternehmer zuerst den Werbehahn zu. Prüfen Sie ganz genau, ob das in Ihrem Fall der richtige Weg ist! Denn oft ist das Gegenteil die bessere Lösung: Sparen Sie zuletzt am Werbebudget. Denn sonst kann aus einer kleinen und harmlosen "Umsatzschwäche" eine existenzbedrohende Krise werden. Erhöhen Sie Ihre Werbeausgaben lieber. Was? Sie sollen in der Krise Ihre Werbeausgaben erhöhen? Ja. Stellen Sie sich vor, sich laufen ein Rennen über mehrere Tage. Tagsüber laufen Sie, nachts ist Pause und Sie können sich mit Getränken für den Lauf eindecken. Wenn es jetzt jeden Tag heißer würde, würden Sie dann auch immer weniger Wasser mitnehmen, um Gewicht zu sparen? Wohl kaum. Denn je heißer es wird, desto mehr Wasser brauchen Sie. Genauso ist es auch mit Ihrem Unternehmen: Je weniger Umsatz Sie machen, desto mehr müssen Sie in Ihr Marketing investieren, um Ihren Umsatz wieder zu steigern. Kunden und Umsatz sind für Ihr Unternehmen überlebenswichtig. Natürlich müssen Sie Ihr kostbares Geld sinnvoll und effektiv ausgeben, aber beim Marketing sollten Sie ganz zuletzt sparen. Das Marketingbudget ist wie Miete, das MÜSSEN Sie jeden Monat bezahlen! Lieber geraten Sie einmal mit der Miete in Rückstand (*und bezahlen Sie etwas später*), als dass Sie sich die Lebensader Ihres Unternehmens abschneiden. Sonst wird alles noch schlimmer. Denn der Umsatz wird natürlich noch weiter fallen und Sie werden alle Monate, die Sie gar keine Werbung machen, wieder mit noch mehr Aufwand aufholen müssen.

Plan B - Welchen Plan haben Sie für den Notfall?

Was machen Sie, wenn es wirklich schief geht? Es wäre ziemlich naiv zu glauben, dass Ihr Unternehmen nicht scheitern könnte. Also sollten Sie sich auch auf den schlimmsten Fall vorbereiten. Werden Sie Ihre Firma auflösen und wieder von vorne anfangen? Haben Sie eine Reserve für drei, sechs oder 12 Monate, in denen Sie sich überlegen können, wie es weitergehen soll? Machen Sie sich einen konkreten Plan für den schlimmsten Fall, den Fall, dass Ihr Unternehmen den Bach runtergeht. Mein Plan B in den ersten Jahren war es, nachts und an den Wochenenden in Tankstellen oder Restaurants zu arbeiten. So hätte ich alle Kosten decken und trotzdem tagsüber weiter mein Unternehmen aufbauen können. Natürlich hätte der Plan nur funktioniert, weil ich am Anfang meine Unternehmens- und Lebenskosten sehr gering gehalten habe. Sie müssen Ihren Notfallplan Ihrer persönlichen Lebenssituation und Ihrem Unternehmen anpassen. Und Sie werden schnell merken, dass so ein Plan B Ihnen dabei hilft, sich gegen alle Risiken abzusichern. Und Sie werden viel besser schlafen und auch in Krisensituationen einen kühlen Kopf bewahren können.

Hoffen wir, dass Sie alle Krisen meistern werden. Auf jeden Fall können Sie

besser schlafen und mit Krisen leichter umgehen, wenn Sie wissen, dass Sie auf das Schlimmste vorbereitet sind. Ich wünsche Ihnen, dass Sie Ihren Notgroschen nie brauchen werden. Aber falls Sie ihn doch einmal brauchen sollten, werden Sie sehr froh sein, ihn zu haben.

TIPP: Falls Sie jetzt einfach nicht das Geld für den Notgroschen übrig haben, können Sie folgendes machen: Richten Sie extra ein neues Bankkonto ein. Die meisten Banken bieten Konten an, auf denen Sie Ihr Geld parken können und sogar etwas Zinsen bekommen. Zahlen Sie jeden Monat einen bestimmten Mindestbetrag darauf ein. Und selbst wenn es nur 200 Euro oder nur 100 Euro pro Monat sind, bauen Sie sich langsam Ihre Reserve auf. Und wenn Sie einmal einen besonders lukrativen Auftrag bekommen, dann legen Sie etwas mehr Geld zurück. Sie werden merken, es gibt Ihnen ein gutes Gefühl, den Notgroschen wachsen zu sehen, bis Sie Ihre geplante Reserve erreicht haben.

TIPP: Rühren Sie Ihren NOTgroschen nie an! Wie der Name schon sagt wirklich nur im äußersten Notfall, wenn es gar nicht mehr anders geht. Es ist sehr verlockend, schon bei kleinen Problemen nach seinem Notgroschen zu greifen, obwohl man alle anderen Möglichkeiten noch gar nicht ausgeschöpft hat.

Was Du jetzt sofort tun kannst

- Entwirf einen Plan B für den Fall, dass Deine Geschäftsidee nicht funktioniert oder Dein Unternehmen in eine Krise gerät. Mein Plan B in der Anfangszeit als Gründer war, nachts in Tankstellen als Kassierer zu jobben und dann tagsüber an einem neuen Unternehmen zu arbeiten. Was wirst Du tun, wenn Du scheiterst?

12. Lass Hoffnung vorherrschen, aber sei nicht zu phantastisch

Viele Menschen werden immer arm bleiben, weil sie zu phantastisch sind. Jedes Projekt sieht für sie wie ein sicherer Erfolg aus und deshalb wechseln sie ständig von einem Geschäft zum anderen, immer in der Klemme, immer "unter der Egge". Der Plan, "die Hühner zu zählen, bevor sie geschlüpft sind" ist ein Fehler aus antiker Zeit, aber es scheint sich mit dem Zeitalter nicht zu bessern.

Zusammenfassung

- Hüte Dich vor dem ständigen Träumen vom "großen Geld".
- Spring nicht von einer Idee zur nächsten, ohne etwas wirklich zu Ende zu bringen.
- Geld ist erst wirklich verdient, wenn es auf Deinem Bankkonto ist.
- Prüfe und teste Deine Geschäftsidee, ob sie sich wirklich und wahrscheinlich auszahlen wird und fange nicht einfach etwas an, nur weil die Dollarzeichen anfangen, in Deinen Augen zu blinken.

Kommentar

*"Regel Nr. 1: Verliere niemals Geld.
Regel Nr. 2: Vergiss niemals Regel Nr. 1."*

Warren Buffett

Gerade bei Gründern erlebe ich es immer wieder, dass sie von Geld und Reichtum träumen, den sie noch gar nicht verdient haben. Meistens geht es darum quasi "über Nacht" reich zu werden. Wenn es nicht auf Anhieb funktioniert und die ersten Schwierigkeiten auftauchen, lassen viele ihr Projekt fallen und wenden sich dem nächsten zu.

So wechseln sie ständig, werden immer frustrierter, träumen bei jedem neuen Projekt von noch mehr Geld und haben am Ende gar keinen Erfolg. Die meisten von uns kennen solche Leute: Das sind die, die ständig voller Begeisterung von neuen Projekten schwärmen, aber die nie von einer verwirklichten und erfolgreichen Idee erzählen (*können*).

Tipps & Werkzeuge

Hast Du das Gefühl, dieses Kapitel könnte vielleicht auf Dich zutreffen?

Wenn Du Deine Projekte immer wieder abbrichst, weil Du doch Zweifel hast, ob die Idee etwas taugt oder selbst immer wieder einen Haken findest, lass Dir eins gesagt sein:

Die perfekte Idee gibt es nicht. Und es ist immer noch besser, eine halbwegs gute Idee auch wirklich umsetzen als eine ganz tolle Idee gar nicht umzusetzen.

Wenn Du Deine Projekte immer wieder abbrichst, weil "es einfach nicht geht", dann stellst Du Dich womöglich nicht den Problemen, die jede Realisierung einer Idee mit sich bringt?

Probleme tauchen dabei immer auf, das ist normal. Wenn Du willst, dass Deine Idee erfolgreich ist, dann musst Du schon ein paar Hindernisse aus dem Weg räumen. Wenn Du das Gefühl hast, Du schaffst das alleine einfach nicht, dann hol Dir doch Hilfe! Wenn Du nicht weißt, wie Du ein bestimmtes Problem lösen sollst, dann frag einfach jemanden, der so ein Problem bereits erfolgreich gelöst hat. Dieser Tipp mag vielleicht etwas sehr einfach und platt klingen, aber nach meiner persönlichen Erfahrung ist es so einfach. Es gibt immer irgendwo jemanden, der so ziemlich dieselben Probleme hatte - und der sie gelöst hat. Meistens geben solche Menschen ihr Wissen auch gerne weiter. Am Anfang meiner eigenen Gründerzeit habe ich einmal dem amerikanischen Bestseller-Autor und Erfinder des Guerilla Marketing Jay Conrad Levinson eine E-mail geschickt und ihn um Rat gefragt. Was kam dabei heraus? Nach zwei Stunden hatte ich seine Antwort mit hilfreichen Tipps in meiner Mailbox. Das klappt nicht jedes Mal und nicht bei jedem Versuch, aber probieren solltest Du es schon. Und wenn Du beim ersten keine Hilfe findest, dann fragst Du eben einfach den nächsten.

Was Du jetzt sofort tun kannst

- Du hast ein Problem mit Deiner Geschäftsidee oder Deinem Unternehmen und deshalb geht es nicht voran? Du möchtest am liebsten wieder aufgeben? Dann suche jetzt jemanden, der genauso ein Problem bereits erfolgreich gelöst hat. Frage Bekannte und Freunde, recherchiere im Internet oder ruf die IHK an.

<http://www.google.de>

<http://www.ihk.de>

<http://www.althilftjung.de>

13. Zerstreue Deine Kräfte nicht

Befasse Dich nur mit einer Art von Geschäft und bleibe gewissenhaft dabei bis Du Erfolg hast oder bis Deine Erfahrung zeigt, dass Du es aufgeben solltest. Ein konstantes Hämmern auf einen Nagel wird ihn im Allgemeinen letztendlich hineintreiben, so dass es zum Abschluss gebracht werden kann. Wenn die ungeteilte Aufmerksamkeit eines Mannes auf ein Ziel konzentriert ist, wird sein Verstand ständig wertvolle Verbesserungen vorschlagen, die ihm entgehen würden, wenn sein Gehirn mit einem Dutzend unterschiedlichen Themen gleichzeitig beschäftigt wäre. Viele Vermögen sind durch die Finger eines Mannes gerutscht, weil er mit zu vielen Dingen zur gleichen Zeit beschäftigt war. Es gibt einen tiefen Sinn in der alten Vorsicht, zu viele Eisen gleichzeitig im Feuer zu haben.

Zusammenfassung

- Pass auf, dass Du nicht zu viele Eisen gleichzeitig im Feuer hast.
- Konzentriere Deine Kräfte auf ein Geschäft und bleib dabei.

Kommentar

P. T. Barnum hat sich in diesem Abschnitt ebenfalls sehr konzentriert und es mit dem Hammer- und Nagelbeispiel plastisch deutlich gemacht. Daher spare ich mir einen Kommentar, der womöglich noch viel länger ist als sein Text. Nur eine kurze Anmerkung dazu:

Du kannst natürlich versuchen, viele Bälle gleichzeitig in der Luft zu halten, aber wenn Du etwas wirklich erfolgreich zum Abschluss bringen willst, dann musst Du Dich auch darauf konzentrieren. Na gut, ehrlich gesagt, habe ich auch gerne mehrere Bälle gleichzeitig in der Luft. Aber es erfordert schon einige Übung, alle gleichzeitig in der Luft halten zu können. Und der Ball, der gerade herunterfällt braucht natürlich etwas mehr Aufmerksamkeit als der, den man gerade wieder hochgeworfen hat. Hin und wieder musst Du Dich also auf ein Projekt konzentrieren, damit es auch wirklich erfolgreich ist, bleibt oder wird. Wenn Du gleichzeitig mehrere Nägel in die Wand hämmerst, dauert es auch einfach sehr lange, bis endlich mal einer ganz drin ist (*und Barnum hat natürlich Recht, man haut bei mehreren Nägeln wahrscheinlich auch öfter daneben ...*).

Tipps & Werkzeuge

Mach eine Liste aller Ideen und Projekte, an denen Du arbeitest.

Welches Projekt hat für Dich die höchste Priorität?

Konzentrierst Du Dich auch wirklich auf Dein wichtigstes Projekt?

Was Du jetzt sofort tun kannst

- Sortiere alle Projekte aus, die gerade nicht wichtig sind und nur Zeit und Kraft rauben und stelle sie zurück. Dann kannst Du Dich erstmal mit ganzer Kraft einem Projekt widmen und es wirklich voranbringen. Bis der Nagel drin ist.

14. Gehe systematisch vor

Männer sollten in ihrem Geschäft systematisch sein. Ein Mensch, der sein Geschäft nach Regeln führt, indem er eine Zeit und einen Platz für alles hat, seine Arbeit prompt erledigt, wird zweimal soviel mit dem halben Ärger schaffen wie der, der es nachlässig und schlampig tut. Indem Du Systeme in alle Deine Vorgänge einführst, eine Sache zu einer Zeit erledigend, Verabredungen immer pünktlich einhaltend, wirst Du Freizeit für Zeitvertreib und Erholung finden. Wohingegen der Mann, der eine Sache nur halb macht und sich dann etwas anderem zuwendet und das halb erledigt, wird sein Geschäft voller loser Enden haben und wird nie wissen, wann sein Tagewerk erledigt ist, denn es wird nie erledigt sein. Natürlich gibt es eine Grenze für all diese Regeln. Wir müssen versuchen, die glückliche Mitte einzuhalten, da es eine Sache gibt wie "zu systematisch zu sein". Es gibt zum Beispiel Männer und Frauen, die Dinge so sorgfältig wegpacken, dass sie sie nie wieder finden können. Das ist zu sehr wie die "rotes Band" Formalität in Washington und Mr. Dickens "Umschreibungsamt" - alles Theorie und kein Ergebnis.

Als das "Astor House" zum ersten Mal in New York eröffnet wurde, war es ohne jeden Zweifel das beste Hotel im Land. Die Eigentümer hatten in Europa eine Menge in Bezug auf Hotels gelernt und die Hausherrn waren stolz auf ihr strenges System, das jede Abteilung ihrer großartigen Einrichtung durchzog. Sobald es 12 Uhr nachts war und noch Gäste unterwegs wären, würde eine der Besitzer sagen, "Läute die Glocke, John," und innerhalb von zwei Minuten würden sich 60 Diener mit einem Wassereimer in jeder Hand in der Halle aufstellen. "Dies," sagte der Hausherr, während er sich an seine Gäste wendete, "ist unserer Feuerglocke. Es zeigt ihnen, dass sie hier ziemlich sicher sind. Wir erledigen alles mit System." Das war bevor Croton Water (*ein Wasserversorgungssystem in New York, Anm. des Übersetzers*) in der Stadt eingeführt wurde. Aber manchmal trieben sie es mit ihrem System zu weit. Bei einer Gelegenheit, als das Hotel vollgedrängt mit Gästen war, war einer der Kellner plötzlich unpässlich und obwohl 50 Kellner in dem Hotel waren, dachte der Hausherr, er müsste seine volle Ergänzung haben oder sein "System" würde gestört werden. Gerade vor der Dinnerzeit raste er die Treppen runter und sagte, "Es muss noch einen Kellner geben, mir fehlt ein Kellner, was kann ich tun?" Sein Blick fiel auf "Boots", den Iren. "Pat," sagte er, "wasch Deine Hände und Dein Gesicht. Nimm die weiße Schürze und komm in fünf Minuten in den Diningroom." In Kürze erschien Pat wie gefordert und der Besitzer sagte: "Nun Pat, Du musst hinter diesen beiden Stühlen stehen und auf die Gentlemen warten, die sie besetzen werden. Hast Du jemals als Kellner gearbeitet?"

"Ich weiß alles darüber, sicher, aber ich habe es noch nie getan."

Wie der irische Lotse, bei einer Gelegenheit als der Kapitän, der dachte, sie seien beträchtlich vom Kurs ab, fragte, "Sind Sie sicher, Sie wissen, was Sie tun?"

Pat erwiderte, "Sicher, ich kenne jeden Fels im Kanal."

In diesem Moment "Bäng" rammte das Schiff gegen einen Felsen.

"Ah! Und das ist einer von ihnen," führte der Lotse fort. Aber zurück zum Diningroom.

"Pat," sagte der Hausherr, "wir machen hier alles mit System. Du musst jedem Gentlemen zuerst einen Teller mit Suppe geben und wenn sie damit fertig sind, frag sie, was sie als nächstes wollen."

Pat erwiderte, "Ah! Und ich verstehe vollkommen die Vorzüge eines Systems."

Sehr bald kamen die Gäste herein. Die Teller mit Suppe wurden vor sie hingestellt. Einer von Pats beiden Gentleman aß seine Suppe. Der andere nahm keine Notiz davon. Er sagte: "Ober, nehmen Sie diesen Teller weg und bringen Sie mir etwas Fisch." Pat sah den unangetasteten Teller mit Suppe an und, sich an die Anweisungen des Hausherrn bezüglich des "Systems" erinnernd, erwiderte er: "Nicht bis Sie Ihre Suppe aufgegessen haben!"

Natürlich war das "System" so gänzlich zu weit getrieben.

Zusammenfassung

- Verzettel Dich nicht, sondern konzentriere Deine ganze Kraft auf die Aufgabe, mit der Du Dich gerade beschäftigst.
- Organisiere Deine eigene Arbeit effektiv und systematisch.
- Organisiere Dein Tagesgeschäft effektiv und systematisch.
- Nimm Dir Zeit für Pausen und Erholung.
- Für in Deinem Unternehmen Systeme ein, damit alles ordentlich, nachvollziehbar und für den Kunden angenehm abläuft.

Kommentar

Ein "Geschäftssystem" zu haben unterscheidet den "Selbständigen" (*der, der alles selbst macht und das ständig*) vom "Unternehmer". Der amerikanische Unternehmensberater für kleine Unternehmen Michael Gerber nennt diesen Unterschied "IN" seinem Unternehmen zu arbeiten oder "AN" seinem Unternehmen zu arbeiten. An seinem Unternehmen zu arbeiten bedeutet, dafür zu sorgen, dass Dein Unternehmen nicht von Dir als Person abhängt, sondern dass es Systeme und Mitarbeiter gibt, die das Tagesgeschäft im Unternehmen erledigen. Aber das ist ein großes Thema für ein weiteres Buch.

In jedem Fall solltest Du Dir auch als "Selbständiger", als Freiberufler und Kleinunternehmer für Deine Arbeiten Systeme anlegen. Ein System befreit Dich von vielen Routinearbeiten und sorgt dafür, dass Du Deine Arbeit stets ordentlich, gewissenhaft und mit gleichbleibender Qualität erledigst. Bei der bekannten deutschen Werbeagentur Scholz & Friends gibt es zum Beispiel für alle Arbeiten Checklisten. So wird sichergestellt, dass nichts vergessen oder übersehen wird und die Qualität der Arbeit immer dieselben Standards erfüllt.

Solche "Systemen" geben Dir dann auch die Möglichkeit, dass Du Dich vollkommen auf die Tätigkeit konzentrieren kannst, die Du gerade tust. Dabei fällt mir ein passender "Witz" ein:

Drei Zen-Schüler unterhalten sich über ihre Lehrer.

Der erste Schüler sagt:

"Mein Meister kann fliegen."

"Mein Meister kann über das Wasser laufen.", erwidert der zweit stolz.

"Mein Meister kann einfach nur das tun, was er gerade tut.", sagt der dritte Schüler.

Tipps & Werkzeuge

Viele Kleinunternehmer und Gründer versinken in Routineaufgaben, die oft gar nichts mit der Arbeit zu tun haben, die ihnen auch Geld einbringt. Oft sind das zeitraubende Dinge wie Buchhaltung, Telefonate etc. Für all diese Dinge gibt es heute Dienstleister, die Dir diese Arbeit abnehmen, vom Buchhaltungsservice bis zum Büroservice, der Anrufe annimmt.

Ein anderer Punkt, der Deine Arbeitsqualität betrifft: Gibt es in Deinem Unternehmen Checklisten, wo genau drin steht, wie bestimmte Prozesse und Leistungen abzulaufen haben?

Hast Du einen bestimmten Tagesablauf? Zum Beispiel feste Zeiten, in denen Du Deine Telefonate erledigst? Oder für bestimmte andere Tätigkeiten? Viele Unternehmer lesen beispielsweise als erstes eine Stunde lang die wichtigsten Zeitungen, bevor sie sich dem eigentlichen Tagesgeschäft widmen.

Was Du jetzt sofort tun kannst

- Welche Arbeiten kannst Du eliminieren? (Z.B. *nicht ständig E-mails abrufen, sondern nur zu bestimmten Zeiten oder lange Telefonate weglassen, die durch eine kurze E-mail ersetzt werden können*).
- Welche Arbeiten kannst Du an andere abgeben? (*Buchhaltung, Telefonannahme etc.*)
- Welche Aufgaben und Abläufe machst Du jedes Mal anders? Kannst Du ein bestimmtes, festgelegtes System dafür entwickeln? (Z.B. *der Erstellung eines Angebots mit Textbausteinen versehen oder für immer wieder von Kunden gestellte Fragen fertige Antworten vorbereiten etc.*)
- Tu es!

15. Lese Zeitungen

Nimm immer eine vertrauenswürdige Zeitung und bleibe dadurch gründlich auf dem Laufenden, was die Transaktionen in der Welt angeht. Derjenige, der ohne Zeitung ist, ist von seinen Artgenossen abgeschnitten. In diesen Tagen der Telegraphen und des Dampfes werden viele wichtige Erfindungen und Verbesserungen in jeder Branche gemacht und derjenige, der nicht die Zeitungen liest, wird sich und sein Geschäft bald draußen in der Kälte wiederfinden.

Zusammenfassung

- Halte Dich über alles, was Dein Geschäft und neue Entwicklungen angeht auf dem Laufenden.

Kommentar

Viele sagen über die Welt in der wir heute leben: Das einzige, was sich nicht ändert, ist, dass sich immer alles ändert. Wir leben in einer Welt des Wandels und dieser Wandel wird immer schneller. Kein Bereich bleibt wirklich davon verschont.

Deswegen wird sich auch Dein Unternehmen immer wieder flexibel dem Wandel, neuen Umständen anpassen müssen. Damit Du weißt, was sich gerade alles verändert, musst Du Dich auf dem Laufenden halten. Das gilt natürlich erst recht für alles, was direkt mit Deinem Geschäft zu tun hat. Aber auch rechts und links davon solltest Du die Augen offen halten. Dann finden sich auch immer wieder Gelegenheiten für neue, lukrative Geschäfte.

Tipps & Werkzeuge

Mir persönlich reicht es schon, täglich einige Nachrichtenseiten im Internet für 15-30 Minuten zu besuchen. So bleibe ich grob auf dem Laufenden. Denn immer alle Informationen haben zu wollen, um bloß nichts zu verpassen, kann Dir schnell auch die Zeit rauben, Dich vernünftig um Dein Geschäft zu kümmern. Es soll auch Unternehmer geben, die jeden Tag zwei oder drei Tageszeitungen komplett lesen. Ich persönlich habe gemerkt, dass mir das zu anstrengend ist. Finde für Dich einen Weg, dass Du nichts wichtiges verpasst, aber auch nicht zu sehr abgelenkt wirst.

Zusätzlich habe ich noch einige E-mail-Newsletter abonniert, die für meine Fachgebiete wichtig sind.

Falls es für Dich (*und Dein Geschäft*) entscheidend ist, bestimmte Informationen immer aktuell zu beziehen, dann solltest Du Dir natürlich die entsprechenden Quellen beschaffen. Es gibt für fast jede Branche Fachzeitschriften und auch Portale im Internet und E-mail-Newsletter.

Hier sind einige deutschsprachige Nachrichten-Websites:

- <http://www.n-tv.de>
- <http://www.netzeitung.de>
- <http://www.spiegel-online.de>
- <http://news.google.de>

Hier findest Du ein umfassendes Verzeichnis deutscher Zeitschriften und Fachzeitschriften:

- <http://www.gok.de/>

Hier ist eine Website, die eine Suchmaschine für Newsletter anbietet:

- <http://www.newslettersuchmaschine.de>

Was Du jetzt sofort tun kannst

- Recherchiere im Internet oder in einer Bibliothek die Zeitschriften (*und Internetseiten*), die für Dich und Dein Geschäft interessant sind. Gehe in eine öffentliche Bibliothek und lese sie dort oder lass Dir ein Probeexemplar zuschicken. Falls Dir eine Zeitschrift wichtig erscheint, abonniere sie.
- Recherchiere im Internet die Websites und/oder Portale, auf denen es für Dich relevante Informationen und Neuigkeiten gibt. Abonniere die Newsletter und setze einen sogenannten Bookmark auf diese Seiten in Deinem Computer, damit Du sie stets mit einem Mausklick aufrufen kannst.

16. Hüte Dich vor "Operationen außerhalb"

Manchmal sehen wir Männer, die Vermögen geschaffen haben, plötzlich arm werden. In vielen Fällen rührt dies von Zügellosigkeit her und oft vom Spielen und anderen schlechten Gewohnheiten. Häufig taucht es auf, weil ein Mann sich in "Operationen außerhalb" einer gewissen Art engagiert hat. Wenn er in seinem rechtmäßigen Geschäft reich wird, wird ihm von einer großen Spekulation erzählt, wo er 20.000 verdienen kann. Ihm wird ständig von seinen Freunden geschmeichelt, die ihm sagen, dass er ein Glückskind ist, dass alles, was er anfasst zu Gold wird. Jetzt, wenn er vergisst, dass seine wirtschaftlichen Gewohnheiten, sein rechtschaffenes Verhalten und eine persönliche Aufmerksamkeit für ein Geschäft, das er versteht, seinen Erfolg im Leben ausgemacht haben, wird er auf die Stimmen der Sirenen hören. Er sagt:

"Ich werde 20.000 Dollar investieren. Ich habe Glück gehabt und mein gutes Glück wird mir bald 60.000 Dollar zurückbringen."

Ein paar Tage vergehen und es stellt sich heraus, dass er weitere 10.000 investieren muss: Bald danach wird ihm erzählt, dass "alles in Ordnung ist", aber bestimmte unvorhergesehene Ereignisse einen Vorschuss von weiteren 20.000 Dollar erfordern, die ihm eine reiche Ernte bringen werden. Aber bevor die Zeit da ist, um es zu durchschauen, platzt die Blase, er verliert alles, was er besitzt und dann lernt er, was er schon zu Beginn hätte wissen sollen, dass er, wie erfolgreich ein Mann auch immer in seinem Geschäft ist, wenn er sich davon abwendet und sich in ein "krankes" Geschäft engagiert, das er nicht versteht, wie Samson ist, dessen Stärke verschwand als ihm seine Locken abgeschnitten wurden und er wie jeder andere Mann wird.

Wenn ein Mann viel Geld hat, sollte er etwas in alles investieren, das erfolgversprechend erscheint, und das wird der Menschheit wahrscheinlich nützen. Aber lass die so investierten Summen bescheiden in der Höhe sein und lass niemals einen Mann auf dumme Weise ein Vermögen, das er auf rechtmäßige Art verdient hat, gefährden, indem er in Dinge investiert, von denen er keine Ahnung hat.

Zusammenfassung

- Investiere nicht in Unternehmungen, von denen Du keine Ahnung hast.
- Investiere in erfolgversprechende Projekte nur kleine Summen und lass die Investitionen nie Dein Vermögen oder gar Deine Existenz gefährden.
- Schuster bleib bei Deinen Leisten.

Kommentar

Einer der reichsten Menschen der Welt, der amerikanische Investor Warren Buffet, hat einmal gesagt: "Ich investiere nur in Unternehmen, die ich verstehe." Alles andere ist wie Lotto spielen. Natürlich kann es funktionieren und Du gewinnst den Jackpot. Aber sehr wahrscheinlich ist das nicht. Viel wahrscheinlicher ist eben, dass es in die Hose geht.

Tipps & Werkzeuge

Letzten Sommer eröffnete in meiner Nachbarschaft eine neue Eisdiele. Sie lag etwas versteckt, aber die Tochter unserer Nachbarn hatte davon geschwärmt. Also ging ich hin, probierte es und aß, wirklich wahr, das beste Eis meines Lebens. Eissorten, die ich noch nie zuvor gekostet hatte, mit Keksen, Rotwein, echten Früchten und nur erlesenen Zutaten ohne jegliche chemische Zusätze. Das Eis war wirklich der Wahnsinn! *(und endlich hatte ich hinterher nicht mehr so einen Durst und dieses komische flaue Gefühl im Magen wie bei den meisten anderen Eisdielen).*

Nun, der Fußball-WM-2006-Sommer war heiß und man sollte meinen, dass der Inhaber einer rosigen Zukunft entgegenschaut. Leider weit gefehlt ... da ich damals fast täglich dort mein Eis aß, bekam ich schnell mit, dass so einiges im Argen lag. Weil ich ganz eigennützig auf das Eis auch im nächsten Sommer nicht verzichten wollte, bot ich einige Zeit später dem Gründer meine Hilfe nach Feierabend an. Denn die Lage verschlechterte sich sichtbar. Leider stand es noch viel schlimmer als ich befürchtet hatte *(ich kam ungefähr ein Jahr zu spät!)*. Schnell wurde klar, dass es hier nur noch um Hop oder Top ging:

Die Lage und die Ausstattung der Eisdiele waren einfach zu schlecht, es gab kein Konzept für die Zeit nach dem Sommer, kein Marketing, einen viel zu späten und verkorksten Start in die Saison, ungenügende Finanzierung, schlechte Leasingkonditionen und noch viele Probleme mehr. Da dem Gründer die Kraft für einen letzten Hop-oder-Top-Versuch fehlte, was ich gut verstehen konnte, blieb mir nur noch der Versuch, ihm einen möglichst glimpflichen Abgang zu verschaffen. Das war's leider mit meinem leckeren Eis um die Ecke *(und auch mit dem ganzen investierten Geld des Gründers)*.

Wie konnte das passieren? Vor allem, wenn das Eis doch so hervorragend war?

Das beste Produkt nützt nichts, wenn die Zahlen nicht stimmen

Ja, das Eis war wirklich super *(ich vermisse es noch heute)*. Der Gründer der Eisdiele hat mit seinem Partner bei einem Italiener die Kunst des Eismachens in einem Kurs wirklich gründlich gelernt. Aber was hatte der Gründer die letzten 10 Jahre vor der Gründung der Eisdiele gemacht?

Er war Busfahrer.

Busfahren ist ein ehrenwerter Beruf und ich bewundere die Busfahrer für ihr fahrerisches Können und ihre Ruhe und Gelassenheit im hektischen Straßenverkehr. Aber ist Busfahren die richtige Vorbereitung zum erfolgreichen Betrieb eines Eiscafés?

Wo ist die beste Lage für ein Eiscafé? Wie kalkuliere ich meine Preise? Wie verteilt sich der Umsatz über das Jahr? Welche Kosten fallen im laufenden Betrieb an? Wie verkaufe ich am meisten Eis? Wie gehe ich mit Mitarbeitern um? Wie viel muss ich ihnen bezahlen? Wo kaufe ich meine Waren ein? Wie macht ein Eiscafé effektiv Werbung? Wer sind die besten Kunden? Ab wann rechnet sich ein Eiscafé wirklich? 1000 Fragen, auf die Sie am schnellsten in einem gut laufenden Eiscafé Antworten finden werden.

Daher mein Rat:

Wenn Du ein Unternehmen in einem für Dich vollkommen neuen Bereich gründen willst, arbeite vorher in diesem Bereich. Mach notfalls ein Praktikum oder arbeite sogar umsonst. Aber lern das Geschäft wirklich kennen.

Und ich schließe mich natürlich Barnum an: Investiere nie Dein ganzes Geld in ein Geschäft, von dem Du keine Ahnung hast (*am besten sogar gar keins*).

17. Bürge nicht ohne Sicherheiten

Ich meine, dass kein Mann ohne Sicherheiten zu nehmen, jemals in einem größeren Ausmaß einen Wechsel bestätigen oder Bürge für irgendjemanden werden sollte, als er es sich leisten kann zu verlieren und sich nicht darum zu kümmern, sei es Vater oder Bruder. Hier ist ein Mann, der 20.000 Dollar wert ist. Er betreibt eine florierende Fabrik oder kaufmännischen Handel. Du bist im Ruhestand und lebst von Deinem Geld. Er kommt zu Dir und sagt:

"Du weißt, dass ich 20.000 Dollar wert bin und keinen Dollar Schulden habe. Wenn ich 5.000 Dollar in bar hätte, könnte ich eine bestimmte Menge Waren einkaufen und mein Geld in ein paar Monaten verdoppeln. Wird Du meinen Wechsel über die Summe bestätigen?"

Du überlegst, dass er 20.000 Dollar wert ist und Du kein Risiko eingehst, wenn Du seinen Wechsel bestätigst. Du möchtest ihm gerne aushelfen und Du gibst Deinen Namen, ohne die Vorsichtsmaßnahme, Sicherheiten zu bekommen. Kurz danach zeigt er Dir den Wechsel mit Deiner durchgestrichenen Bestätigung und sagt zu Dir, wahrscheinlich der Wahrheit entsprechend, "dass er den Profit gemacht hat, den er von der Operation erwartet hat". Du überlegst Dir, dass Du eine gute Tat getan hast und der Gedanke macht Dich glücklich. Mit der Zeit taucht dieselbe Sache wieder auf und Du macht es nochmal. Du hast in Deinem Geist schon die Vorstellung fixiert, dass es vollkommen sicher ist, seine Wechsel ohne Sicherheiten zu bestätigen.

Aber der Ärger ist, dass dieser Mann zu leicht an Geld kommt. Er muss nur Deinen Wechsel zur Bank bringen, ihn diskontieren lassen und das Geld nehmen. Zurzeit bekommt er Geld ohne Mühe. Ohne Unannehmlichkeiten für ihn selbst. Jetzt beachte das Ergebnis. Er sieht eine Spekulationschance außerhalb seines Geschäfts. Ein kurzfristiges Investment von nur 10.000 Dollar ist erforderlich. Es soll sicher zurückzukommen bevor ein Wechsel bei der Bank fällig wird. Er legt Dir einen Wechsel über die Summe vor. Du unterschreibst es fast mechanisch, weil Du fest überzeugt bist, dass Dein Freund verantwortungsbewusst und vertrauenswürdig ist. Du bestätigst seine Wechsel wie eine "Selbstverständlichkeit".

Leider spitzt sich die Spekulation nicht so zu wie erwartet und ein weiterer 10.000 Dollar-Wechsel muss diskontiert werden, um den letzten auszulösen, der fällig war. Bevor dieser Wechsel fällig ist, hat sich die Spekulation als völliger Fehlschlag herausgestellt und das ganze Geld ist verloren. Erzählt der Verlierer seinem Freund, dem Indossanten, dass er sein halbes Vermögen verloren hat? Ganz und gar nicht. Er erwähnt nicht einmal, dass er überhaupt spekuliert hat. Aber er wurde infiziert. Des Geist der Spekulation hat ihn ergriffen. Er sieht wie andere großen Summen auf diese Weise verdienen (*wir hören selten von den Verlierern*) und, wie andere Spekulanten, "sucht er nach dem Geld, wo er es verliert." Er versucht es wieder. Wechsel zu bestätigen ist für Dich chronisch geworden und bei jedem Verlust bekommt er Deine Unterschrift für jede Summe, die er will. Zum Schluss stellst Du fest, dass Dein Freund all seine Besitztümer verloren hat und all Deine. Erstaunen und Trauer überwältigen

Dich und Du sagst, "es ist ein hartes Los. Mein Freund hier hat mich ruiniert." Aber Du solltest hinzufügen, "Ich habe ihn auch ruiniert."

Wenn Du von vornherein gesagt hättest, "ich werde Dir aushelfen, aber ich bestätige niemals einen Wechsel ohne ausreichende Sicherheiten," hätte er nicht über die Länge seines "Haltegurts" hinausgehen können und er wäre nicht über sein rechtmäßiges Geschäft hinaus in Versuchung geraten. Es ist deshalb zu jeder Zeit eine sehr gefährliche Sache, die Menschen zu leicht in den Besitz von Geld kommen zu lassen. Es verführt sie zu riskanten Spekulationen, wenn nicht gar mehr. Salomon sagte wahrhaftig, "der, der Bürgschaft hasst ist sicher."

So ist es mit dem jungen Mann, der in das Geschäftsleben startet. Lass ihn den Wert des Geld verstehen, indem er es verdient. Wenn er seinen Wert versteht, dann öle ihm die Räder ein bisschen und hilf ihm sein Geschäft zu starten, aber denk daran, Männer, die Geld mit zu großer Leichtigkeit bekommen, können normalerweise nicht erfolgreich sein. Du musst die ersten Dollar mit harten Stößen verdienen und mit einigen Opfern, um den Wert dieser Dollar zu würdigen.

Zusammenfassung

- Verleihe kein Geld, ohne ausreichende Sicherheiten dafür zu bekommen.

Kommentar

Mit dem Bürgen und dem Verleihen von Geld ist es wohl ein bisschen wie mit dem Spekulieren auf Aktien: Mach es nur, wenn Du Dir leisten kannst, auch die komplette Summe zu verlieren.

Tipps & Werkzeuge

Wie heißt es so schön? "Beim Geld hört die Freundschaft auf!". Nun, das finde ich persönlich nicht, aber beim Geld sollte das Nachdenken und die Vorsicht nicht vergessen werden. Keine Bank wird Dir Geld leihen, wenn sie nicht ausreichend sicher sein kann, dass sie es auch wieder von Dir zurückbekommt. Daher will sie Sicherheiten von Dir, z.B. Dein Haus. Sein Geld – und vor allem viel Geld - einfach so zu verleihen, ist nicht nur naiv und blauäugig, sondern schlichtweg leichtsinnig. Ich gehe mal davon aus, dass Du hart für Dein Geld gearbeitet hast, dann sichere Dich auch beim Verleihen entsprechend ab. Das hat Dein Geld verdient. Lass Dich im Zweifelsfall – und vor allem bei größeren Summen – von einem Rechtsanwalt beraten, der sich mit so etwas auskennt.

18. Mach Werbung für Dein Geschäft

Wir alle hängen, mehr oder weniger, für unsere Unterstützung von der Öffentlichkeit ab. Wir allen handeln mit der Öffentlichkeit - Anwälte, Schuhmacher, Künstler, Schmiede, Schausteller, Opernsänger, Kirchenpräsidenten und Universitätsprofessoren. Die, die mit der Öffentlichkeit zu tun haben, müssen aufpassen, dass ihre Waren wertvoll sind. Dass sie echt sind und zufriedenstellen. Wenn Du einen Artikel bekommst, von dem Du weißt, dass er Deinen Kunden gefallen wird und dass, wenn sie ihn ausprobiert haben, sie das Gefühl haben werden, dass er sein Geld wert ist, dann mach die Tatsache bekannt, dass Du ihn hast. Pass auf, dass Du es in der einen oder anderen Form bewirbst, weil es offensichtlich ist, dass es ihm keinen Gewinn bringen wird, wenn ein Mann jemals einen so guten Artikel zu verkaufen hat und niemand weiß es. In einem Land wie diesem, wo fast jeder liest und wo Zeitungen in Auflagen von 5000 bis 200.000 herausgegeben und verteilt werden, wäre es sehr unklug, wenn dieser Kanal nicht genutzt würde, um die Öffentlichkeit mit Werbung zu erreichen. Eine Zeitung kommt in die Familie und wird von der Frau und den Kindern gelesen, ebenso wie von dem Oberhaupt des Hauses. Daher mögen Hunderte bis Tausende von Menschen Deine Werbung lesen, während Du Dich um Dein Tagesgeschäft kümmerst. Viele lesen es vielleicht während Du schläfst. Die ganze Philosophie des Lebens ist, erst "säen", dann "ernten". Das ist es, was der Bauer macht. Er pflanzt seine Kartoffeln und Korn und sät sein Getreide und macht dann irgendetwas anderes und die Zeit kommt, wenn er erntet. Aber er erntet nie zuerst und sät danach. Das Prinzip trifft auf alle Arten von Geschäft zu und für nichts mehr als für Werbung. Wenn ein Mann einen originellen Artikel hat, gibt es keinen Weg, auf dem er günstiger ernten kann als durch das "Säen" auf diese Weise in der Öffentlichkeit. Er muss natürlich einen wirklich guten Artikel haben und einen, der seinen Kunden gefallen wird. Etwas falsches wird auf Dauer keinen Erfolg haben, weil die Öffentlichkeit klüger ist als sich viele vorstellen. Männer und Frauen sind egoistisch und wir alle ziehen es vor, dort einzukaufen, wo wir das meiste für unser Geld bekommen und wir versuchen herauszufinden, wo wir das am sichersten tun können.

Du magst einen schlechten Artikel bewerben und viele Leute dazu verleiten, vorbeizukommen und es einmal zu kaufen, aber sie werden Dich als Betrüger und Schwindler denunzieren und Dein Geschäft wird Stück für Stück sterben und Dich arm zurücklassen. Das ist in Ordnung. Wenige Leute können sicher von Zufallskundschaft abhängen. Ihr alle müsst Kunden haben, die wiederkommen und wieder kaufen. Ein Mann sagte zu mir, "Ich habe Werbung ausprobiert und es hat nicht funktioniert. Doch ich habe einen guten Artikel."

Ich erwiderte, "Mein Freund, es mag Ausnahmen von der Regel geben. Aber wie wirbst Du?"

"Ich habe es drei Mal in eine Wochenzeitung gesetzt und einen Dollar und einen halben dafür bezahlt."

Ich erwiderte: "Sir, Werbung ist wie lernen – ein bisschen ist eine gefährliche Sache!"

Ein französischer Schriftsteller sagt, dass "der Leser einer Zeitung die erste Erwähnung eine gewöhnlichen Anzeige nicht sieht. Die zweite Anzeige sieht er, aber er liest sie

nicht. Die dritte Anzeige liest er. Bei der vierten Anzeige schaut er auf den Preis. Von der fünften Anzeige erzählt er seiner Frau. Bei der sechsten Anzeige ist er bereit zu kaufen und bei der siebten Schaltung kauft er." Dein Ziel der Werbung ist, der Öffentlichkeit verständlich zu machen, was Du zu verkaufen hast und wenn Du nicht den Mumm hast weiter zu werben, bis Du die Information übermittelt hast, ist das ganze Geld verloren, das Du ausgegeben hast. Du bist wie der Kerl, der dem Gentleman sagt, wenn er ihm 10 Cent gäbe, würde es ihm einen Dollar sparen. "Wie kann ich Dir so viel helfen mit so einer kleinen Summe?" fragte der Gentleman voller Überraschung/ganz überrascht. "Ich habe heute morgen (*hickste der Kerl*) voller Entschlossenheit angefangen, betrunken zu werden und ich habe meinen einzigen Dollar ausgegeben, um dieses Ziel zu erreichen und es hat nicht ganz gereicht. Für 10 Cent mehr Whiskey würde gerade reichen und auf diese Weise würde ich den Dollar sparen, den ich schon ausgegeben habe."

Daher muss ein Mann, der überhaupt Werbung macht, solange weitermachen bis die Öffentlichkeit weiß, wer und was er ist und was sein Geschäft ist oder das in Werbung investierte Geld ist verloren.

Manche Männer haben eine besondere Gabe, ins Auge fallende Werbung zu schreiben, eine, die die Aufmerksamkeit der Leser auf den ersten Blick festhält. Diese Tatsache gibt dem Werber einen großen Vorteil. Manchmal kann ein Mann sich selbst durch ein einzigartiges Zeichen oder ein kuriose Schild in seinem Fenster bekannt machen. Kürzlich habe ich ein Hängeschild gesehen, das sich über den Bürgersteig vor dem Laden erstreckte, auf dem die Inschrift in einfachen Buchstaben stand:

"LIES NICHT DIE ANDERE SEITE"

Natürlich tat ich es und genauso machte es jeder andere und ich fand heraus, dass der Mann seine ganze Unabhängigkeit erreicht hatte, indem er zuerst die Öffentlichkeit auf diese Weise in sein Geschäft zog und danach seine Kunden gut bediente.

Genin, der Hutmacher, kaufte bei einer Auktion das erste Jenny Lind Ticket für 225 Dollar, weil er wusste, es würde für ihn gute Werbung sein. "Wer ist der Bieter?" sagte der Auktionator, als er das Ticket in Castle Garden zuschlug. "Genin, der Hutmacher," war die Antwort. Hier waren Tausende von Menschen von der Fifth Avenue und von entfernten Städten in den höchsten Positionen des Lebens. "Wer ist 'Genin' der Hutmacher?" riefen sie. Sie hatten nie zuvor von ihm gehört. Am nächsten Morgen hatten die Zeitungen und Telegraphen die Geschichte von Maine bis Texas verbreitet und von fünf bis hoch zu zehn Millionen Menschen hatten gelesen, dass die Tickets, die für Jenny Linds erstes Konzert bei der Auktion verkauft wurden fast 20.000 Dollar brachten und dass ein einzelnes Ticket für 225 Dollar an "Genin den Hutmacher" verkauft wurde. Männer im ganzen Land nahmen unfreiwillig ihre Hüte ab um zu sehen, ob sie einen "Genin" auf ihrem Kopf hatten. In einer Stadt in Iowa kam heraus, dass es in der Menschenmenge bei der Post einen Mann gab, der einen "Genin" Hut hatte und er zeigte ihn triumphierend, obwohl er abgetragen und keine 2 Cent wert war. "Warum," rief ein Mann aus, "hast Du einen echten 'Genin'. Was für ein Glückspilz Du bist." Ein anderer Mann in der Menge, der den Besitzer dieses glücklichen Schicksals zu

beneiden schien, sagte, "Los, gib uns allen eine Chance, versteigere ihn!" Er tat es und er wurde als Andenken für neun Dollar und fünfzig Cents verkauft! Was war die Folge für Mr. Genin? Er verkaufte in den ersten sechs Jahren 10.000 zusätzliche Hüte pro Jahr. Neun Zehntel der Käufer kauften wahrscheinlich aus Neugier von ihm und viele von ihnen, die fanden, dass er ihnen einen gleichen Gegenwert für ihr Geld gab, wurden regelmäßige Kunden. Diese neuartige Werbung erregte zuerst ihre Aufmerksamkeit und dann kamen sie wieder, weil er ein gutes Produkt machte.

Jetzt sage ich nicht, dass jeder so wie Mr. Genin werben sollte. Aber ich sage, dass es wahrscheinlich ist, dass eines Tages der Sheriff dies für ihn tun wird, wenn ein Mann Waren zu verkaufen hat und er sie nicht auf irgendeine Weise bewirbt. Ich sage auch nicht, dass jeder in einer Zeitung werben muss oder überhaupt "Druckerschwärze" nutzen muss. Im Gegenteil, obwohl dieser Artikel in der Mehrheit der Fälle unerlässlich ist, können doch Ärzte, Pfarrer und manchmal Anwälte und einige andere die Öffentlichkeit effektiver auf eine andere Weise erreichen. Aber es ist offensichtlich, sie müssen auf irgendeine Weise bekannt sein, wie sollen sie sonst ernährt werden?

Zusammenfassung

- Mach Werbung für den Geschäft oder Du wirst auch das beste Produkt nicht verkaufen können, wenn es keiner kennt.
- Wenn Du mit Werbung beginnst, dann höre nicht zu früh auf, sondern mach so lange damit weiter, bis Deine Kunden Dein Produkt kennen und kaufen. Sonst verschwendest Du Dein Geld.
- PR oder auch "Pressearbeit" ist und war ein äußerst günstiges und effektives Mittel Kunden zu gewinnen.

Kommentar

*"Wer aufhört zu werben, um Geld zu sparen,
kann ebenso seine Uhr anhalten, um Zeit zu sparen."*

Henry Ford

Ein Kunde hat mir einmal von einem Unternehmer erzählt, der nach drei Jahren die Internetseite seiner Firma wieder "eingestampft" hat. Sie hätte ihm überhaupt nichts gebracht. Kannte irgendein Mensch seine Internetseite überhaupt? Nein. Er hatte sie nie bekannt gemacht. Wie hätte ihm seine Internetseite so irgendetwas nützen sollen?

Das beste Produkt, die beste Dienstleistung der Welt nützt Dir als Unternehmer gar nichts, wenn kein Mensch davon weiß. Das ist wie bei manchen Singles, die jedes Wochenende alleine auf dem Sofa im Wohnzimmer sitzen und darauf warten, dass ihr Traumpartner an der Tür klopft. Das passiert einfach nicht.

Woher soll er wissen, dass sie dort sitzen und auf ihn warten?

Folgendes Denken ist typisch für viele Gründer: "Ich kann mir kein Marketing leisten und es wird schon irgendwann klappen."

Oder, wenn es gut läuft, denken viele: "Es läuft doch gut oder ich habe soviel zu tun, ich kümmer mich nicht um Werbung und neue Kunden."

Beide Denkweisen können ganz schnell in die Sackgasse führen.

Tipps & Werkzeuge

Am Ende dieses eBooks findest Du einige Bücher über Marketing, Werbung und Kundengewinnung, die ich Dir wärmstens empfehlen kann.

Und hier noch ein heißer Tipp für schlechte Zeiten:

Es gibt immer mal sogenannte "schlechte Zeiten". Sei es allgemein in der Wirtschaft, eine "Konjunkturflaute", oder eine Krise in Deinem Unternehmen. Leider werden in diesen Zeiten auch immer die gravierendsten Fehler gemacht – klar, in guten Zeiten ist es natürlich leichter, sein Geld zu verdienen.

Weißt Du, welchen Fehler fast alle Unternehmer in dieser Situation machen und warum Du daraus "phantastische Zeiten" machen und viel Kapital schlagen kannst, wenn Du genau das Gegenteil davon tust?

Die meisten Unternehmen sparen als erstes bei ihren Werbeausgaben, wenn die Zeiten "schlecht" sind. Das Geld ist knapp, also muss gespart werden und bei der Werbung geht das ja am leichtesten. Gerade in Zeiten von Konjunkturflauten greifen dann viele Unternehmen zu diesem Mittel.

Doch was passiert dann?

Richtig, die Zeiten werden noch schlechter. Denn ohne - oder mit weniger - Werbung geht höchstwahrscheinlich auch der Umsatz zurück. Ein cleverer Unternehmer könnte sich auch folgendes denken: "Hm, wenn alle ihre Werbung runterfahren und ich doch eigentlich mehr Umsatz brauche und nicht weniger, vielleicht sollte ich dann auch einfach mehr in Werbung investieren?"

Ein Gedanke mit bestechender Logik: Wenn wir mehr Umsatz machen wollen, dann könnte es durchaus helfen, MEHR in Werbung zu investieren. Und weil gleichzeitig viele andere ihre Werbeausgaben reduzieren, bekommen wir gleichzeitig noch mehr Effekt für unser Werbegeld. So können wir aus schlechten Zeiten sehr gute Zeiten machen und unsere Marktposition gegenüber den Konkurrenten sogar noch ausbauen.

Was Du jetzt sofort tun kannst

- Wenn Du bereits Werbung machst, dann probiere neue Werbeaktionen aus.
- Du machst noch gar keine Werbung? Dann kauf Dir das Buch „Das Guerilla Marketing Handbuch“ von Jay Conrad Levinson und Seth Godin und nimm Deine Werbung selbst in die Hand oder such Dir eine gute Werbeagentur (*worauf Du bei der Auswahl achten musst, steht in Kapitel 9 am Ende*). Dann fang endlich an zu werben!

19. Sei höflich und nett zu Deinen Kunden

Höflichkeit und Zuvorkommenheit sind das beste Kapital, dass jemals in ein Geschäft investiert wird. Große Läden, goldene Schilder, flammende Werbung werden sich alle als vergeblich erweisen, wenn Du oder Deine Angestellte die Kunden schroff behandeln. Die Wahrheit ist, je freundlicher und großzügiger ein Mann ist, desto großzügiger wird die Kundschaft ihm geneigt sein. "Gleiches erzeugt gleiches." Der Mann, der die größte Menge Waren übereinstimmender Qualität für die niedrigste Summe gibt (*und immer noch einen Profit für sich einbehält*), wird im Allgemeinen langfristig den größten Erfolg haben. Das führt uns zu der goldenen Regel, "Was Du willst, dass man Dir tue, füge auch den anderen zu" und sie werden Dir besser "tun", als wenn Du sie immer behandelt hättest als wenn Du das meiste was Du konntest für den geringsten Gegenwert aus ihnen herausholen wolltest. Männer, die auf gewiefte Abschlüsse mit ihren Kunden zielen und sich benehmen als würden sie sie nie wieder sehen, werden nicht missverstanden werden. Sie werden sie nie wieder als Kunden sehen. Die Leute mögen es nicht zu bezahlen und auch noch getreten zu werden.

Einer der Wärter in meinem Museum erzählte mir einmal, dass er beabsichtigte, einen Mann, der im Lesesaal war rauszuwerfen sobald er herauskam.

"Weshalb?" fragte ich.

"Weil er gesagt hat, ich sei kein Gentleman," antwortete der Wärter.

"Mach Dir nichts daraus," erwiderte ich, "er bezahlt dafür und Du wirst ihn nicht überzeugen, dass Du ein Gentleman bist, indem Du ihn rauswirfst. Ich kann es mir nicht leisten, einen Kunden zu verlieren. Wenn Du ihn rauswirfst, wird er das Museum nie wieder besuchen und er wird Freunde dazu bewegen, mit ihm zu anderen Orten der Unterhaltung statt diesem zu gehen und somit siehst Du, wäre ich ein ernsthafter Verlierer."

"Aber er hat mich beleidigt," brummelte der Wärter.

"Genau, " erwiderte ich, "und wenn das Museum ihm gehören würde und Du hättest ihn für das Privileg bezahlt, es zu besuchen, und hätte er Dich dann beleidigt, mag es einige Gründe geben, dass Du es Übel nimmst, aber in diesem Fall ist er der Mann, der zahlt, während wir empfangen und daher musst Du seine schlechten Manieren hinnehmen."

Mein Wärter bemerkte lachend, dass das zweifellos die richtige Politik war. Aber er fügte hinzu, dass er nichts gegen eine Erhöhung des Gehalts hätte, wenn von ihm erwartet wurde, sich missbrauchen zu lassen, um meine Interessen zu fördern.

Zusammenfassung

- Wenn Du einen Kunden über den Tisch ziehst, kommt er nie wieder und erzählt anderen davon.
- Gib dem Kunden einen fairen Gegenwert für sein Geld.
- Behandel Deine Kunden so, wie Du gern behandelt werden willst, dann werden die Kunden wiederkommen.
- Kunden, die wiederkommen, bringen langfristig den Erfolg und vor allem das Geld.

Kommentar

Eigentlich sollte es selbstverständlich sein, dass ein Unternehmen nett zu seinen Kunden ist. Wer einmal bei Problemen mit einem bekannten Telefonunternehmen zu tun hatte oder versucht, einen Handwerker zu bekommen, wenn er ihn braucht, der weiß, dass das leider überhaupt nicht selbstverständlich ist. Dabei ist nett sein so einfach. Es kostet sogar weniger Kraft zu Lächeln, als böse zu gucken (*man braucht viel weniger Muskeln dafür, wirklich. Probier's gleich mal aus!*).

Tipps & Werkzeuge

*"Der Preis ist das, was Du bezahlst.
Der Wert ist das, was Du bekommst."*

Warren Buffett

Der amerikanische Investor und Multimilliardär Warren Buffet ist bekannt dafür, dass er in Unternehmen investiert, die er für unterbewertet hält. Das bedeutet, er bekommt für sein Geld mehr Wert als er bezahlt.

Genauso denkt jeder von uns über einen Kauf: Wenn ich mehr Wert bekomme als ich bezahle, dann bin ich ein zufriedener Kunde. Wenn Du 100 Euro für ein Buch bezahlst und mit dem Wissen aus diesem Buch 10.000 Euro verdienst, dann wirst Du ein sehr zufriedener Kunde sein.

Gib den Kunden mehr Wert und Nutzen als sie bezahlen!

Wenn Du dann auch noch nett und höflich zu Deinen Kunden bist, dann gewinnst Du Kunden fürs Leben.

Was Du jetzt sofort tun kannst

- Kauf Dir ein Notizbuch und einen Stift, die Du immer bei Dir trägst. Notiere dort gute Serviceideen, die Dir im Alltag begegnen. Setze die besten Ideen auch für Dein Geschäft ein!

20. Seid wohlthätig

Natürlich sollten Männer wohlthätig sein, weil es eine Pflicht und ein Vergnügen ist. Aber sogar als ein Mittel der Politik, wenn Du keinen höheren Antrieb besitzt, wirst Du merken, dass der großzügige Mann seine Kundschaft beherrschen wird, während der schäbige, nicht mildtätige Geizhals gemieden werden wird.

Salomon sagt: "Es gibt den, der verteilt und doch wächst und es gibt den, der mehr behält als nötig, aber in Armut endet." Natürlich ist die einzig wahre Wohlthätigkeit die, die von Herzen kommt.

Die beste Art der Wohlthätigkeit ist, denen zu helfen, die bereit sind, sich selbst zu helfen. Wechselndes Almosenspenden ohne nach dem Wert des Bittstellers zu fragen, ist in jedem Sinne schlecht. Aber die heraus zu suchen und still zu unterstützen, die für sich selbst kämpfen, ist die Art, die "gibt und doch wächst." Aber verfalle nicht der Idee, die einige Personen praktizieren, für die Hungrigen zu beten anstatt ihnen eine Kartoffel zu geben und einen Segen anstatt Brot. Es ist einfacher Christen mit vollem Magen zu machen als mit leerem.

Kommentar

P. T. Barnum erstaunt mich hier schon wieder. Den Ansatz "Hilfe zur Selbsthilfe" gibt in der Entwicklungshilfe und auch in der Sozialarbeit noch gar nicht so lange. Und wirklich umgesetzt wird er auch nicht immer. Aber P. T. Barnum hat ihn offensichtlich schon vor langer Zeit verstanden.

Nicht jeder Mensch hat die gleichen Startbedingungen und Fähigkeiten und das nötige Glück im Leben. Wenn Du es geschafft hast, Dir ein Vermögen aufzubauen, dann solltest Du diese Menschen nicht vergessen. Interessanterweise investieren viele erfolgreiche Unternehmer oft in soziale Einrichtungen, die ebenfalls dem Ansatz "Hilfe zur Selbsthilfe" folgen. Ich nehme an, das liegt daran, dass sie am eigenen Leib gelernt haben, dass es für den einzelnen am erfolgversprechendsten ist, wenn er selbst die Verantwortung und die notwendigen Werkzeuge in die Hände gelegt bekommt.

Tipps & Werkzeuge

Das Deutsches Zentralinstitut für soziale Fragen/DZI bietet eine Spenderberatung an und vergibt auch das DZI-Spenden-Siegel. Weitere Informationen dazu und Einrichtungen, die auf Spenden angewiesen sind, findest Du hier:

- <http://dzi.de>

Was Du jetzt sofort tun kannst

- Wofür würdest Du am liebsten spenden? Such Dir eine passende Organisation heraus (s. *auch vorherige Seite*) und spende einmalig 50 EUR. Wenn es sich gut angefühlt hat, dann spende öfter oder richte einen Dauerauftrag oder eine Lastschrift ein.

21. Sei kein Schwätzer

Manche Männer haben die dumme Angewohnheit, ihre Geschäftsgeheimnisse auszuplaudern. Wenn sie Geld verdienen, erzählen sie ihren Nachbarn gerne wie sie das gemacht haben. Dadurch wird nichts gewonnen, aber oft viel verloren. Sag nichts über Deine Gewinne, Deine Hoffnungen, Deine Erwartungen, Deine Absichten. Und das bezieht sich auf Briefe genauso wie auf Gespräche. Goethe lässt Mephistophilles sagen: "Niemals schreib einen Brief noch vernichte einen." Geschäftsleute müssen Briefe schreiben, aber sie sollten aufpassen, was sie in sie schreiben. Wenn Du Geld verlierst, sei besonders vorsichtig und erzähle nichts davon oder Du wirst Deinen Ruf verlieren.

Zusammenfassung

- Behalte Deine Geschäftsgeheimnisse für Dich.

Kommentar

Gerade als Unternehmer bist Du im Prinzip ein Einzelkämpfer. Da kann die Versuchung groß sein, anderen von den eigenen Erlebnissen zu erzählen. Aber was ist, wenn Du von einer tollen neuen Idee oder einem neuen Projekt erzählst und nachher wird nichts draus? Oder wenn Du erzählst, wie viel Du verdienst hast und die anderen nur neidisch werden?

Hüte Dich vor allem davor, von Deinen Ideen und Plänen zu erzählen oder auch, wie Du bestimmte Erfolge erzielt hast. Denn es kann Dir ganz schnell passieren, dass Deine Ideen geklaut und kopiert werden. Du wärst nicht der erste, der erlebt, wie jemand anderes dann plötzlich die eigene Idee umsetzt und den Profit alleine einheimst. Ja, ich verrate Dir hier auch viele meiner Erfolgsgeheimnisse. Aber wie ich bestimmte Dinge tue, was ich da genau mache und womit ich heute noch gutes Geld verdiene, das verrate ich Dir nicht immer. Die grundsätzlichen Methoden und einige Beispiele erfährst Du von mir. Aber einige, wichtige, konkrete Details, mit denen Du mir mein Geschäft abluhnen könntest, behalte ich doch lieber für mich.

Tipps & Werkzeuge

Ein Hinweis aus eigener, schmerzhafter Erfahrung:

Wenn Du einen Brief schreibst (*oder ein Fax oder eine E-mail*), dann überlege Dir immer gut, ob Dir der Inhalt vielleicht auch irgendwann einmal schaden könnte. Denn Du weißt nie, in welche Hände Dein Schreiben geraten kann. Wenn ich das Gefühl habe, dass ein Brief, ein Fax oder eine E-mail, die ich schreiben muss, irgendwie problematisch sein oder ich mich im Ton vergreifen könnte. Weil ich gerade aufgebracht bin, hilft mir immer folgende Vorstellung:

Stell Dir vor, dieser Text wird Dir später in einem vollen Gerichtssaal vom Richter vorgelesen oder in einer Zeitung veröffentlicht. Hättest Du dann ein gutes Gefühl dabei?

Übrigens so richtig schmerzhaft und dramatisch war meine Erfahrung mit diesem Thema glücklicherweise nicht, aber es sind eben nicht alle Menschen so vertrauenswürdig wie sie zunächst scheinen. Und dann kann etwas, das von Dir nur zum Lesen für einen Menschen gedacht war, plötzlich auch von anderen gelesen werden und Dich möglicherweise in eine unangenehme Situation bringen. Und sei es nur, dass Deine Geschäftspläne oder neue Ideen ausgeplaudert werden.

Was Du jetzt sofort tun kannst

- Gibt es vielleicht Menschen, denen Du einige Deiner „Geschäftsgeheimnisse“ und Ideen erzählt hast, die Du vielleicht nochmal darauf aufmerksam machen solltest, wirklich nichts weiterzuerzählen?

22. Wahre Deine Integrität

Sie ist wertvoller als Diamanten oder Rubine. Der alte Geizhals sagte zu seinen Söhnen: "Macht Geld. Macht es ehrlich, wenn ihr könnt, aber macht Geld." Dieser Rat war nicht nur scheußlich boshaft, sondern es war die Essenz der Dummheit: Es war als würde man sagen, "wenn es Dir schwer fällt, Geld auf ehrliche Weise zu machen, kannst Du es einfach unehrlich bekommen. Mache es auf dem Weg." Armer Idiot! Nicht zu wissen, dass es die schwerste Sache der Welt ist, Geld unehrlich zu erlangen! Nicht zu wissen, dass unsere Gefängnisse voll sind von Männern, die versucht haben, seinem Rat zu folgen. Nicht zu verstehen, dass kein Mann unehrlich sein kann, ohne dass es bald herausgefunden wird und dass ihm, wenn sein Mangel an Prinzipien entdeckt wird, nahezu jeder Weg zum Erfolg für immer versperrt ist. Die Öffentlichkeit meidet regelrecht jeden, dessen Integrität angezweifelt wird. Egal wie höflich und nett und entgegenkommend ein Mann sein mag, wagt es keiner, sich mit ihm einzulassen, wenn wir "falsche Gewichte und Maße" vermuten. Strikte Ehrlichkeit liegt nicht nur im Fundament aller Erfolge im Leben (*finanziell*), sondern auch in jeder anderen Beziehung. Die kompromißlose Integrität des Charakters ist unschätzbar. Sie sichert seinem Besitzer einen Frieden und Freude, die ohne sie nicht erreicht werden kann – die kein Geld oder Haus und Land kaufen kann. Ein Mann, der dafür bekannt ist, durch und durch ehrlich zu sein, mag jemals noch so arm sein, aber er hat die Geldbörsen der ganzen Gemeinschaft zu seiner Verfügung – da alle wissen, dass er, wenn er verspricht zurückzugeben, was er leiht, sie niemals enttäuschen wird. Deshalb werden alle aus reinem Eigennutz merken, wenn ein Mann kein höheres Motiv hat, ehrlich zu sein, dass die Maxime von Dr. Franklin nie falsch sein kann, dass "Ehrlichkeit die beste Politik ist."

Reich zu werden ist nicht immer dasselbe wie erfolgreich zu sein. "Es gibt viele reiche arme Männer," während es viele andere gibt, ehrliche und gläubige Männer und Frauen, die nie soviel Geld besessen haben wie einige reiche Menschen in einer Woche ausgeben, die aber nichtsdestotrotz wirklich reicher und glücklicher sind als je ein Mann sein kann, wenn er ein Übertreter der höheren Regeln seines Seins ist.

Die übermäßige Liebe zum Geld mag sein und ist ohne Zweifel "die Wurzel alles Bösen", aber das Geld selbst, wenn es entsprechend genutzt wird, ist nicht nur "praktisch, wenn man es im Haus hat", sondern erlaubt die Erfüllung der Segen unserer Spezies, indem es dem Besitzer ermöglicht, das Ausmaß der menschlichen Freude und des menschlichen Einflusses zu vergrößern. Der Wunsch nach Wohlstand ist nahezu universell und niemand kann sagen, das sei nicht lobenswert, vorausgesetzt, sein Besitzer akzeptiert die Verantwortung, die das Geld mit sich bringt, und gebraucht es als Freund der Menschheit.

Die Geschichte des Geldverdienens, die die Geschäftswelt ist, ist eine Geschichte der Zivilisation und wo auch immer der Handel am meisten geblüht hat, dort haben Kunst und Wissenschaft auch ihre nobelsten Früchte hervorgebracht. In der Tat sind, als allgemeine Tatsache, Geldverdiener die Wohltäter unserer Spezies. Ihnen schulden wir, in großem Ausmaß, Dank für unsere Institutionen des Lernens und der Kunst, unsere

Akademien, Universitäten und Kirchen. Es ist kein Argument gegen den Wunsch nach oder den Besitz von Reichtum zu sagen, dass es manchmal Geizhalse gibt, die ihr Geld horten nur um des Hortens Willen und die keine höheren Bestrebungen haben, als alles zu ergreifen, was in ihre Reichweite kommt. Genauso wie wir manchmal Heuchler in der Kirche haben und Demagogen in der Politik, gibt es gelegentlich Geizkragen unter den Geldverdienern. Dies sind jedoch Ausnahmen von der Regel. Aber wenn wir in diesem Land so ein Unwesen und Stein des Anstoßes wie einen Geizkragen finden, erinnern wir uns mit Dankbarkeit, dass wir in Amerika kein Erstgeburtsrecht haben und dass in dem fälligen Lauf der Natur die Zeit kommen wird, wenn der gehortete Staub zum Nutzen der Menschheit zerstreut wird. Allen Männern und Frauen sage ich daher ganz bewusst, verdient Geld auf ehrliche Weise und nicht andersherum, denn Shakespeare hat wahr gesprochen, "Dem, der Geld, Vermögen und Gehalt braucht, fehlen drei gute Freunde."

Zusammenfassung

- Ehrlich währt am längsten.
- Dein Ruf ist im Geschäftsleben am wichtigsten.
- Ein sehr guter Ruf und 100%ige Ehrlichkeit sind bares Geld wert.
- Geld allein macht nicht glücklich.

Kommentar

"Unser Ruf ist wichtiger als die letzten 100 Millionen Dollar."

Rupert Murdoch

Wenn Integrität im Geschäftsleben heute noch einen hohen Stellenwert hätte, dann könnten viele Geschäfte einfach per Handschlag geschlossen werden. Aber gerade, weil das heute kaum noch gemacht wird, sind die Menschen im Geschäftsleben so misstrauisch. Daher ist es umso wertvoller, wenn Du Dir einen Ruf als vertrauenswürdiger und integerer Mensch und Geschäftsmann aufbaust. Weil es heute eben so selten ist.

Wenn man Dir wirklich vertraut, als Kunde oder als Geschäftspartner, dann ist das tatsächlich bares Geld wert. Kunden, die Dir vertrauen, werden viel schneller und öfter Deine Produkte kaufen. Geschäftspartner, die Dir vertrauen, werden Dich bevorzugt behandeln. Zum Beispiel indem sie Dich schneller bedienen oder auch im Voraus ohne Gegenleistung für Dich arbeiten, weil Sie wissen, dass Du sie auf jeden Fall bezahlen wirst. Ich kenne einen Inhaber einer Werbeagentur, der seine Rechnungen immer sofort bezahlt. Das Ergebnis? Wenn er z.B. bei einer Druckerei etwas ganz kurzfristig und schnell gedruckt haben muss, dann wird er immer bevorzugt behandelt. In der hektischen Werbebranche kommt das öfter vor und er gewinnt einen großen Vorteil gegenüber anderen Werbeagenturen.

Tipps & Werkzeuge

Halte Dich an zwei einfache Regeln und Du wirst Dir im Geschäftsleben einen ausgezeichneten Ruf aufbauen:

1. Versprich nie, was Du nicht auch wirklich auf jeden Fall halten kannst.
2. Halte Deine Zusagen und Abmachungen ein.

Die 4 goldenen Investitionsregeln erfolgreicher Unternehmer

Wer sein Geld vermehren will, muss es möglichst gut investieren. Eine gute Investition hat ein geringes Risiko und eine hohe Rendite.

Hier sind vier simple Regeln für gute Investitionen, die kaum ein Banker kennt, dafür aber jeder Selfmade-Millionär noch einmal knapp auf den Punkt gebracht (*eine dieser Regeln ist auch die Grundregel eines der reichsten Investoren der Welt, Warren Buffet*):

1. Investiere in Dinge, die Dir mehr Geld einbringen als sie kosten (s. *Kapitel 5 mache keine Schulden!*).
2. Investiere nur in Sachen, mit denen Du Dich auskennst und die Du verstehst (s. *Kapitel 10, 16*).
3. Investiere in Dein Know-how, Dein Wissen und Deine Ausbildung (s. *Kapitel 8, 9*).
4. Investiere so, dass Du immer mehrere Optionen und eine Ausstiegsstrategie hast (s. *Donald Trump, Kapitel 8*). Das bedeutet auch: Investiere nie so, dass die Investition Deine Existenz gefährden kann.

Wenn Du Dich an diese Regeln hältst, dann wirst Du es schon ziemlich schwer haben, mit Deinen Investitionen keinen Erfolg zu haben.

Buchempfehlungen

Thema "Geld"

Der Weg zur finanziellen Freiheit. Die erste Million., Bodo Schäfer

Dieses Buch von Bodo Schäfer bietet einen ganz guten Einstieg in das Thema "Geld" und "reich werden". Es wird hin und wieder sehr kontrovers über Bodo Schäfer diskutiert, aber er hat in diesem Buch viel nützliches Know-how zusammengetragen, das eigentlich schon lange bekannt ist - nur wissen eben nicht viele davon. Hinweis: Die Geldanlage in Fonds wird etwas als "Allheilmittel" der Geldanlage gepriesen. Sie sollten also nicht alles ungeprüft hinnehmen. Das eigene Nachdenken bleibt Ihnen auch hier nicht erspart.

Rich Dad, Poor Dad. Was die Reichen ihren Kindern über Geld beibringen, Robert T. Kiyosaki

Robert T. Kiyosaki beschreibt wie ich finde recht anschaulich, welche unterschiedlichen Wege die "Reichen" (Unternehmer und Investoren) und die Angestellten gehen, wenn es ums Geld verdienen geht. Er erklärt, wie Vermögen entsteht, was profitable Investitionen und was geldschluckende Verbindlichkeiten sind und warum beispielsweise ein eigenes Haus eben keine Wertanlage ist (sehen Sie sich mal die Zahl der Zwangsversteigerungen an!). Ich kenne nur die englische Ausgabe, auf deutsch soll das Buch im Januar 2007 erscheinen.

Automatisch Millionär, David Bach

Woran scheitern viele Menschen, wenn es um den Aufbau ihres Vermögens geht? An zwei Punkten: An der Fähigkeit, Geld zurückzulegen und an der Selbstdisziplin, es regelmäßig sinnvoll anzulegen und es nicht anderweitig auszugeben. David Bach hat eine Lösung für beide Probleme, indem er zeigt, wie wirklich fast jeder Mensch Geld sparen und dann den Prozess des Vermögensaufbaus automatisieren kann. Die beiden wichtigsten Tricks sind so neu nicht, ich wende sie selbst seit Jahren erfolgreich an, aber David Bach gibt eine leicht verständliche Anleitung mit weiteren hilfreichen Ratschlägen, die sich eben auch gleich praktisch umsetzen lassen. Auch hier gilt: Die Geldanlage in Fonds wird etwas als "Allheilmittel" gepriesen und die angegebenen Zahlen sind ziemlich optimistisch. Sie sollten also nicht alles ungeprüft hinnehmen. Das eigene Nachdenken bleibt Ihnen auch hier nicht erspart.

Thema "Werbung"

Das Guerilla Marketing Handbuch. Werbung und Verkauf von A bis Z, Jay Conrad Levinson, Seth Godin

Eine Fundgrube von Ideen für effektives Marketing vom Erfinder des "Guerilla Marketing", dem Bestsellerautor Jay Levinson. Angefangen von der richtigen Strategie, die Positionierung im Markt, über einen einfachen Marketingplan bis zu praktischen Ideen für den langfristigen Erfolg bei der Kundengewinnung. Marketing für Gründer und Unternehmer.

Großerfolg im Kleinbetrieb, Hans-Peter Zimmermann

Hier finden Sie viel Know-how für Ihr kleines oder auch junges Unternehmen. Von der Zeitorganisation bis zum Texten von Anzeigen und Werbebriefen. Selten ist ein Buch so angenehm zu lesen, so günstig und trotzdem so voller nützlicher Tipps, die einem praktisch helfen, mehr Geld zu verdienen.

Jetzt brauche ich Aufträge!, Allan Boress

Allan Boress zeigt hier allen Dienstleistern & Freiberuflern, denen die Akquise immer ein Gräuel war, wie sie trotzdem zu vollen Auftragsbüchern kommen. Kann ich wirklich wärmstens empfehlen.

Thema "Unternehmer"

Trump – The Art of the Deal, Donald J. Trump mit Tony Schwartz (auf englisch)

Man mag von ihm halten was man will, Donald Trump ist ohne Zweifel einer der schillerndsten Unternehmer unserer Zeit. Ursprünglich habe ich dieses Buch aus reiner Neugierde gekauft und weil die Taschenbuchausgabe nur ein paar Dollar kostete. Jetzt hat dieses Buch mindestens 20 Eselsohren. Donald Trump verrät hier einige Tricks und Strategien eines erfahrenen und ausgebufften Geschäftsmanns, die ich selbst auch schon äußerst erfolgreich anwenden konnte – und teilweise komplett für mich übernommen habe..

The E Myth Revisited, Michael Gerber (auf englisch)

Das Geheimnis erfolgreicher Firmen. Warum die meisten kleinen und mittleren Unternehmen nicht funktionieren und was Sie dagegen tun können (deutsche Ausgabe)

Das Motto von Michael Gerber lautet: "Arbeite nicht IN Deinem Unternehmen, sondern AN Deinem Unternehmen." Wie muss ich mein Unternehmen organisieren, damit es auch ohne mich läuft? Wer träumt nicht davon, dass sein Unternehmen Geld verdient, auch wenn er gar nicht arbeitet? Michael Gerber verrät es in Form einer unterhaltsamen Geschichte, in der beschreibt, wie er einer Klientin dabei hilft, ihr Unternehmen von ihrer eigenen Arbeitskraft und -zeit unabhängig zu machen und sich durch Systeme zu ersetzen. Es fehlen vielleicht manchmal die konkreten Details und Anleitungen, aber das Grundprinzip stimmt und mir hat es wirklich die Augen geöffnet. Wenn Sie nicht alles "selbst" machen wollen und das "ständig", aber nicht wissen, wie das gehen soll, dann lesen Sie dieses Buch.

Das Erfolgsbuch für Faule – Entdecken Sie, was Sie wirklich wollen und wie Sie es ohne Stress erreichen, Thomas Hohensee

Als Unternehmer sind wir auf uns allein gestellt. Es gibt keinen Chef oder Vorgesetzten mehr, der uns in den Hintern tritt. Das müssen wir schon selbst machen. Wie erreiche ich meine Träume? Wie setze ich mir selbst realistische Ziele? Wie bekomme ich meinen Hintern auch, auch wenn es mal schwerfällt? Ganz anders als viele "Motivationsbücher" zeigt Thomas Hohensee in diesem Buch, wie sich Ziele selbst setzen und auch erreichen lassen. Ohne "Chaka"-Rufe, dafür aber Schritt für Schritt und mit konkreten Tipps, wie Sie auch mit Hindernissen und Durchhängern auf dem Weg zum Ziel fertig werden.

Stichwortverzeichnis

A

alternative
Finanzierungsquellen, 45
Angestellte, 65
arm werden, 113
Ausdauer, 47
Ausstiegs-Strategie, 61

B

Begabungen, 28
Berater und Dienstleister,
68
Beruf, 76, 83
Berufun, 27
Berufung, 27
Bürgen, 118

D

Donald Trump, 61

E

Ehrlichkeit, 144
Eigenständigkeit, 47
Einkommen, 9
Entwicklungshilfe, 136
Exit-Strategie, 61
Extrakonto, 16

F

Fehler, 60

G

Gegenwert, 131
Gehaltserhöhungen, 65
Geizhalse, 145
Geizkragen, 145

Geld, 74

Geld investieren, 43
Geld verdienen, 9
Geschäftsgeheimnisse,
139
Geschäftsidee, 30, 34
Geschäftspartner, 60
Gesundheit, 20
Glück, 54, 59
Glück und Zufall, 60

H

Hoffnung, 92
Höflichkeit, 130

I

Immobilien, 61
Immobilienkauf, 61
Information, 58
Integrität, 144
Investitionen, 61

K

Kassenbuch, 13
Knauserigkeit, 9
Know-how, 61
Konsum, 43
Krise, 88
Krisenmanagement, 87
Kunden, 131

N

nebenberuflich
selbständig, 45
Notfall, 89
Notgroschen, 13

O

Ort, 35

P

P.T. Barnum, 7
peanuts, 67
Plan B, 89

Q

Qualität, 105, 130

R

Regeln, 102
Rendite, 61
Risiken, 60
Rothschild, 58f.
Routinearbeiten, 105
Rückwärts planen, 56

S

scheitern, 50
Schicksal, 54
Schulden, 41
Schwätzer, 139
Selbsthilfe, 136
Sicherheiten, 118
Sparsamkeit, 9f.
Spaß, 28
Spekulation, 113
Spekulieren, 59
Standards, 105
Startkapital, 74
Systeme, 102

U

Umgang mit Risiken, 61

V

Verantwortung, 55

Vermögensaufbau, 15

Vorsicht, 58

W

Werbung, 123

Werkzeuge, 65

Wiederverkaufswert, 62

Wissen, 58, 61

Wohlstand, 9, 13

Wohltätigkeit, 135

Z

Zeitungen, 108

Ziel, 97

Zinsen, 10