

Bevor Du Deinen Job kündigst ...

10 praktische Lektionen für Gründer, um ein Millionen-Business aufzubauen

Bearbeitet von
Robert T. Kiyosaki

1. Auflage 2016. Buch. 256 S. Hardcover
ISBN 978 3 89879 971 3
Format (B x L): 14,8 x 21 cm

[Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftswissenschaften:
Sachbuch und Ratgeberliteratur](#)

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

ROBERT T. KIYOSAKI

RICH DAD'S
BEVOR DU DEINEN
JOB KÜNDIGST...

10 PRAKTISCHE LEKTIONEN FÜR GRÜNDER,
UM EIN MILLIONEN-BUSINESS AUFZUBAUEN

© des Titels »Bevor Du Deinen Job kündigst« (978-3-89879-971-3)
2016 by Finanzbuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

FBV

Danksagung

Entrepreneurship ist genauso eine Geisteshaltung wie es eine Berufung ist. Es ist ein Feuer, das tief im Inneren brennt, ein Feuer, das die Führungspersönlichkeiten unter uns antreibt, um den Hindernissen die Stirn zu bieten, fest an unsere Träume zu glauben und die Zukunft zu erfinden.

»*Bevor Du Deinen Job kündigst ...*« ist eine Hommage an die Entrepreneure in aller Welt, die sich weigern, ihre Träume aufzugeben. Ich bedanke mich bei all denjenigen, die mich inspiriert haben, niemals meine Leidenschaft aufzugeben, ließen, ein Katalysator der Veränderung zu sein, den Status Quo herauszufordern und auf Kurs zu bleiben.

Danke

Robert T. Kiyosaki

© des Titels »Bevor Du Deinen Job kündigst« (978-3-89879-971-3)
2016 by Finanzbuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

Einleitung

Was macht Unternehmer anders?

Einer der beängstigendsten Tage meines Lebens war der Tag, an dem ich meine Stelle aufgab und offiziell Unternehmer wurde. An diesem Tag wusste ich, dass es kein regelmäßiges Gehalt, keine Krankenversicherungs- oder Rentenbeiträge mehr geben würde. Keine Lohnfortzahlung im Krankheitsfall und auch keinen bezahlten Urlaub.

An diesem Tag sank mein Einkommen auf null. Die erschreckende Erkenntnis, kein regelmäßiges Gehalt mehr zu beziehen, war eine der beängstigendsten Erfahrungen meines Lebens. Das Schlimmste daran war, dass ich nicht wusste, wie lange es dauern würde bis ich wieder über ein halbwegs regelmäßiges Einkommen verfügen würde. Es könnte Jahre dauern. In dem Moment, als ich meine Stelle aufgab, erkannte ich den wahren Grund, warum viele Angestellte keine Unternehmer werden. Es ist die Angst, kein Geld zu haben, kein garantiertes Einkommen, kein regelmäßiges Gehalt. Nur sehr wenige Menschen sind ohne Geld über einen längeren Zeitraum handlungsfähig. Unternehmer sind da anders, denn einer der Unterschiede ist die Fähigkeit, ohne Geld vernünftig und intelligent handeln zu können.

Noch am selben Tag stiegen meine Ausgaben. Ich benötigte ein Büro samt Einrichtung, einen Parkplatz und ein Warenlager, hinzu kamen Reisekosten, Mahlzeiten, Kopien, Stifte, Papier, Heftklammern, Briefpapier, Schreibblöcke, Postgebühren, Broschüren, Produkte und der Kaffee für das Büro. Ich musste auch eine Sekretärin, einen Steuerberater, einen Rechtsanwalt, einen Buchhalter, einen Versicherungsmakler und sogar einen Hausmeister engagieren. Das waren alles Kosten, die vorher mein Arbeitgeber für mich übernommen hatte. Mir wurde plötzlich klar,

wie teuer es gewesen sein musste, mich einzustellen. Ich erkannte, dass Angestellte viel mehr kosten als den Betrag, der auf ihrer Gehaltsabrechnung steht.

Das ist also ein weiterer Unterschied zwischen Angestellten und Unternehmern: Sie müssen wissen, wie man Geld ausgibt, selbst wenn kein Geld vorhanden ist.

Der Beginn eines neuen Lebens

An dem Tag, an dem ich offiziell die Firma verließ, hielt ich mich in San Juan in Puerto Rico auf. Das war im Juni 1978. Ich nahm dort an der »Xerox Corporation's President's Club«-Feier teil, eine Firmenveranstaltung, bei der die erfolgreichsten Mitarbeiter der Firma belobigt wurden. Die Leute reisten aus der ganzen Welt an.

Es war eine großartige Veranstaltung, eine Gala, an die ich mich mein Leben lang erinnern werde. Ich konnte nicht glauben, wie viel Geld Xerox ausgab, nur um den besten Verkäufern der Firma ihre Anerkennung auszusprechen. Aber obwohl es etwas zu feiern gab, hatte ich überhaupt keinen Spaß. Während der dreitägigen Veranstaltung kreisten meine Gedanken nur um meine Kündigung, das regelmäßige Gehalt und die Sicherheit der Firma. Mir wurde bewusst, dass, sobald die Party in San Juan vorbei war, ich auf mich selbst gestellt sein würde. Ich würde nicht mehr in mein Büro zurückkehren.

Als ich abreiste, gab es im Flugzeug eine Art Notfall. Während des Landeanflugs in Miami ließ uns der Pilot die Hände hinter den Kopf nehmen und uns nach vorne beugen, um auf einen möglichen Absturz vorzubereiten. Ich fühlte mich schon schlecht genug, da dies mein erster Tag als Unternehmer war, aber jetzt musste ich mich sogar noch darauf vorbereiten zu sterben? Mein erster Tag als Unternehmer fing nicht gerade gut an.

Offensichtlich stürzte das Flugzeug nicht ab, und ich flog weiter nach Chicago, wo ich für meine Linie der Nylon-Surfergeldbeutel eine Verkaufspräsentation halten sollte.

Da sich der Flug verspätete, kam ich zu spät im Großhandelszentrum »Chicago Mercantile Mart« an. Ich hätte den Einkäufer einer großen Warenhauskette treffen sollen, aber der war schon weg. Wieder einmal dachte ich mir: »Das ist kein guter Start für meine neue Karriere als Unternehmer. Wenn ich dieses Geschäft nicht abschließe, macht das Unternehmen

keinen Umsatz, es gibt kein Gehalt für mich und kein Essen auf dem Tisch.« Da ich gerne esse, störte mich am meisten Letzteres.

Sind manche Menschen geborene Unternehmer?

»Sind Menschen geborene Unternehmer oder lernen sie Unternehmer zu werden?« Als ich meinen reichen Vater zu seiner Meinung über diese uralte Frage befragte, sagte er: »Die Frage, ob Menschen als Unternehmer geboren oder dazu ausgebildet werden, macht keinen Sinn. Es wäre genauso, als ob man fragt, ob Menschen geborene Angestellte sind oder ob sie erst lernen müssen, Angestellte zu sein.«

Er fügte hinzu: »Menschen können lernen. Man kann sie lehren, entweder Angestellte oder Unternehmer zu werden. Es gibt mehr Angestellte als Unternehmer ganz einfach, weil unsere Schulen junge Menschen zu Angestellten ausbilden. Deshalb sagen so viele Eltern zu ihrem Kind, ›Gehe zur Schule, damit du eine gute Arbeitsstelle bekommst.‹ Ich habe noch keine Eltern sagen gehört, ›Gehe in die Schule, damit du Unternehmer werden kannst.«

Angestellte sind ein neues Phänomen

Der Angestellte ist ein eher neues Phänomen. Im Agrarzeitalter waren die meisten Menschen Unternehmer. Viele waren Bauern, die die Äcker des Königs bestellten. Sie haben kein Gehalt vom König erhalten. Tatsächlich war es anders herum. Der Landwirt bezahlte dem König eine Steuer für das Recht, das Land zu nutzen. Wer kein Landwirt war, arbeitete als Händler, also als Kleinunternehmer. Das waren Metzger, Bäcker, und Kerzenmacher. Ihre Nachnamen spiegelten oft ihren Beruf wider. Deshalb heißen heute viele Leute Schmidt, benannt nach dem Dorfschmied, Becker nach den Bäckereibesitzern und Bauer, weil ihr Familienunternehmen Landwirtschaft betrieb. Sie waren Unternehmer und keine Angestellte. Und die Kinder traten meist in ihre Fußstapfen und wurden ebenfalls Unternehmer. Wie bereits gesagt, ist es nur eine Frage der Ausbildung.

Erst im Industriezeitalter wuchs der Bedarf an Angestellten. Daraufhin übernahm die Regierung die Aufgabe, die Massen zu bilden, und orientierte sich dabei am preußischen Schulsystem, das den meisten westlichen Ländern als Vorbild diente. Wenn Sie die Philosophie hinter der

preußischen Bildung recherchieren, werden Sie feststellen, dass es der spezifische Zweck war, Soldaten und Angestellte hervorzubringen, also Menschen, die Anordnungen befolgen und tun, was man ihnen sagt. Das preußische Bildungssystem ist ein großartiges System für die »Massenproduktion« von Angestellten.

Die berühmtesten Unternehmer

Sie haben vielleicht auch bemerkt, dass viele unserer berühmtesten Unternehmer die Schule oder das Studium nicht abgeschlossen haben. Einige Beispiele: Thomas Edison (General Electric), Henry Ford, (Ford Motor Company), Bill Gates (Microsoft), Richard Branson (Virgin), Michael Dell (Dell Computers), Steve Jobs (Apple und Pixar), Ted Turner (CNN). Natürlich gibt es auch Unternehmer, die gut in der Schule waren, aber wenige sind so berühmt wie diese.

Der Übergang vom Angestellten zum Unternehmer

Ich weiß, ich wurde nicht als Unternehmer geboren. Ich musste ausgebildet werden. Mein reicher Vater führte mich durch einen Prozess, in dem ich als Angestellter anfing und schließlich Unternehmer wurde. Es war nicht einfach. Es gab vieles, was ich mir zuerst abgewöhnen musste, bevor ich in der Lage war, seine Lektionen zu verstehen.

Es war schwierig anzunehmen, was mein reicher Vater zu sagen hatte, weil es das Gegenteil von dem war, was mir mein armer Vater versuchte beizubringen. Jedes Mal, wenn mein reicher Vater über Unternehmertum redete, sprach er von Freiheit. Immer, wenn mein armer Vater mit mir darüber redete, zur Schule zu gehen und eine Arbeit zu suchen, sprach er von Sicherheit. Der Zusammenstoß dieser beiden Weltbilder in meinem Kopf verwirrte mich sehr.

Schließlich fragte ich meinen reichen Vater nach dem Unterschied der Philosophien. Ich fragte: »Sind Sicherheit und Freiheit nicht das Gleiche?«

Lächelnd antwortete er: »Sicherheit und Freiheit sind nicht das Gleiche. Tatsächlich sind sie Gegensätze. Je mehr Sicherheit du suchst, desto weniger Freiheit hast du. Die Menschen mit der höchstmöglichen Sicherheit sitzen im Gefängnis. Deshalb wird das als »maximale Sicherheit« bezeichnet.«

Er fügte hinzu: »Wenn du Freiheit willst, musst du die Sicherheit loslassen. Angestellte wünschen sich Sicherheit. Unternehmer streben nach Freiheit.«

Also lautet die Frage: Kann jeder ein Unternehmer werden? Meine Antwort lautet: »Ja. Es fängt mit einer Veränderung des eigenen Weltbildes an. Es beginnt mit dem Wunsch nach mehr Freiheit.«

Von der Raupe zum Schmetterling

Wir alle wissen, dass eine Raupe einen Kokon spinnt und eines Tages schlüpft sie als Schmetterling. Diese so tiefgehende Veränderung wird auch als Metamorphose bezeichnet. Eine der Definitionen der Metamorphose ist »eine bemerkenswerte Veränderung des Wesens.«

Dieses Buch handelt von einer ähnlichen Metamorphose. Dieses Buch handelt von den Veränderungen, die ein Mensch beim Übergang vom Angestellten zum Unternehmer durchmacht. Obwohl viele Leute davon träumen, ihre Stelle aufzugeben und ihr eigenes Unternehmen zu gründen, tun es tatsächlich nur wenige. Und warum? Weil der Übergang vom Angestellten zum Unternehmer mehr ist, als die Stelle zu wechseln. Es ähnelt tatsächlich einer Metamorphose.

Bücher über das Unternehmertum, die von Nichtunternehmern geschrieben wurden

Im Verlauf der Jahre habe ich viele Bücher über Unternehmer und Unternehmertum gelesen. Ich habe das Leben von Unternehmern wie Thomas Edison, Bill Gates, Richard Branson und Henry Ford studiert. Ich habe auch über diverse unternehmerische Philosophien gelesen und warum manche Unternehmer besser sind als andere. In jedem Buch, ob gut oder schlecht, fand ich ein Quäntchen unbezahlbarer Information und Weisheit, die mir bei meinem Bestreben, ein besserer Unternehmer zu werden, geholfen haben.

Man kann diese Bücher in zwei Grundkategorien einteilen: die einen wurden von Unternehmern geschrieben, die anderen von Nichtunternehmern. Die meisten Bücher gehören zur zweiten Kategorie – sie stammen aus der Feder von professionellen Autoren, Journalisten oder Professoren.

Obwohl ich aus jedem Buch etwas Wichtiges lernen konnte, unabhängig davon wer es geschrieben hatte, fehlte mir etwas. Was mir fehlte, waren die Horrorgeschichten aus den Zeiten in der Gosse und von den schreckenerregenden Fehlern, die fast jeder Unternehmer macht. Die meisten Bücher zeichnen den Unternehmer als eine brillante, freundliche und coole Geschäftsperson, die jede Herausforderung mit Leichtigkeit meistert. Die Bücher über großartige Unternehmer lassen es oft so erscheinen, als ob sie dafür geboren waren, und zugegeben, viele waren es tatsächlich. Genauso wie es unter den Athleten Naturtalente gibt, finden sie sich auch unter den Unternehmern, und die meisten Bücher wurden über diese Leute geschrieben.

Bücher über das Unternehmertum, die von Professoren geschrieben wurden, haben eine andere Qualität. Sie neigen eher dazu, das Thema bis auf das Skelett, auf die statistischen Daten und Erkenntnisse herunterzubrechen. Ich finde es schwierig, solche wissenschaftlich korrekten Bücher zu lesen, weil sie oft langweilig sind. Es bleibt kein Fleisch übrig, nichts Saftiges – nur die Knochen.

Warum dieses Buch anders ist

Dieses Buch wurde von einem Unternehmer geschrieben, der die Höhen und Tiefen, die Erfolge und Misserfolge in der realen Geschäftswelt erlebt hat.

Heute ist die Rich Dad Company ein internationales Unternehmen mit Produkten in 42 Sprachen und sie macht Geschäfte in über 55 Ländern. Aber alles begann als ein Unternehmen, das meine Frau Kim und ich im Jahre 1997 gründeten. Unsere Anfangsinvestition waren 1.500 Dollar. Mein erstes Buch Rich Dad Poor Dad stand länger als viereinhalb Jahre auf der New York Times-Bestsellerliste, eine Leistung die nur drei andere Bücher ebenfalls geschafft haben. Vielleicht steht es immer noch drauf, wenn Sie dieses Buch lesen.

Anstatt Ihnen zu erzählen, was für ein kluger Geschäftsmann ich bin – was auch gar nicht stimmt –, dachte ich, es wäre besser, eine andere Art von Buch über das Unternehmertum zu schreiben. Anstatt Ihnen zu erzählen wie toll ich über die höchsten Gipfel segelte und Millionen verdient habe, dachte ich, dass Sie vielleicht mehr daraus lernen, wenn Sie erfahren, wie viele tiefe Löcher ich grub, nur um in sie hineinzufallen und mich dann mühsam wieder herauszubuddeln. Anstatt Ihnen von meinen Erfolgen zu erzählen, glaube ich, dass Sie mehr aus meinen Fehlern lernen werden.

Warum über Fehler schreiben?

Viele Menschen werden keine Unternehmer, weil sie Angst vor dem Scheitern haben. Indem ich über die Dinge schreibe, vor denen viele Menschen Angst haben, hoffe ich Ihnen dabei zu helfen, für sich selbst besser erkennen zu können, ob das Unternehmertum etwas für Sie ist. Ich will Sie nicht verschrecken, ich möchte Ihnen einen kleinen Einblick in die reale Welt geben, in die Höhen und Tiefen des Lernprozesses eines Unternehmers.

Ein weiterer Grund, über Misserfolge zu schreiben, ist, dass der Mensch lernt, indem er Fehler macht. Wir lernen zu laufen, indem wir zuerst hinfallen und es dann erneut versuchen. Wir lernen Fahrradfahren, indem wir herunterfallen und es dann wieder versuchen. Wenn wir es nie riskiert hätten zu fallen, würden wir kriechend durch das Leben gehen so wie Raupen. Bei den meisten Büchern über das Unternehmertum, vor allem bei den von Professoren, fehlte mir das Eingehen auf die emotionalen Probleme und Sorgen. Sie erörtern nicht, was auf der emotionalen Ebene in dem Menschen vorgeht, wenn das Unternehmen scheitert, das Geld ausgeht, Mitarbeitern gekündigt werden muss oder Investoren und Gläubiger hinter ihm her sind. Woher soll ein Professor auch wissen, wie sich ein scheiternder Unternehmer fühlt? Woher – da ein regelmäßiges Gehalt, die Anstellung auf Lebenszeit, immer die richtigen Antworten zu wissen und nie Fehler zu machen in der akademischen Welt einen hohen Stellenwert besitzen? Wie bereits gesagt, es ist alles eine Frage der Ausbildung.

In den späten 1980ern wurde ich eingeladen, an der Columbia-Universität über Unternehmertum zu sprechen. Anstatt einen Vortrag über meine Erfolge zu halten, sprach ich von meinen Misserfolgen und wie viel ich aus meinen Fehlern gelernt hatte. Das junge Publikum stellte viele Fragen und schien wirklich an den Höhen und Tiefen im Entwicklungsprozess eines Unternehmers interessiert zu sein. Ich sprach über die Ängste, denen wir alle uns bei der Gründung eines Unternehmens stellen müssen, und wie ich diesen Ängsten begegnet bin. Ich erzählte ihnen von einigen der dümmsten Fehler, die ich gemacht habe, und wie aus diesen Fehlern später wertvolle Lektionen erwachsen, die ich nie gelernt hätte, wenn ich die Fehler nicht gemacht hätte. Ich redete über die schmerzvolle Erfahrung, wegen meiner Inkompetenz ein Unternehmen schließen und Mitarbeiter entlassen zu müssen. Ich erzählte ihnen auch, wie mich alle meine Fehler schließlich zu einem besseren Unternehmer, sehr reich

und – was am wichtigsten ist – finanziell unabhängig gemacht hatten, sodass ich nie wieder eine Arbeitsstelle brauche. Im Großen und Ganzen dachte ich, dass es eine objektive und realistische Rede über den Lernprozess eines Unternehmers war.

Einige Wochen erfuhr ich, dass das Fakultätsmitglied, das mich eingeladen hatte, in das Büro des Dekans gerufen und zurechtgewiesen wurde. Seine abschließenden Worte zu ihr waren: »Wir erlauben keinen Versa- gern, an Columbia eine Rede zu halten.«

Was ist ein Unternehmer?

Aber wir wollen den Professoren auch ein wenig Anerkennung zollen. Eine sehr gute Definition des Unternehmers stammt von Howard H. Stevenson, einem Professor an der Harvard University: »Unternehmertum ist ein Managementansatz, den wir wie folgt definieren: Das Streben nach Gelegenheit ungeachtet der derzeit kontrollierten Ressourcen.« Das ist in der Tat die Wahrheit!

Die Macht der Ausreden

Viele Menschen möchten Unternehmer werden, haben aber immer einige Ausreden, warum sie ihre Stelle nicht aufgeben können, wie zum Beispiel:

- »Ich habe nicht genug Geld.«
- »Ich kann meine Stelle nicht aufgeben, weil ich Kinder ernähren muss.«
- »Ich habe keine Kontakte.«
- »Ich bin nicht klug genug.«
- »Ich habe keine Zeit dafür. Ich bin zu beschäftigt.«
- »Ich finde niemanden, der mir helfen will.«
- »Es dauert zu lange, ein Unternehmen aufzubauen.«
- »Ich habe Angst. Ein Unternehmen aufzubauen, ist mir zu riskant.«
- »Ich möchte mich nicht um Angestellte kümmern müssen.«
- »Ich bin zu alt dafür.«

Der Freund, der mir diesen Artikel von Professor Stevenson gab, sagte: »Jeder Zweijährige ist ein Experte im Erfinden von Ausreden. Die meisten

Menschen, die mit dem Gedanken spielen, Unternehmer zu werden, bleiben Arbeitnehmer, weil sie immer wieder »gute Gründe« finden, die sie davon abhalten, ihre Stelle aufzugeben und den entscheidenden Schritt zu tun. Für viele Menschen ist die Macht ihrer Ausreden stärker als ihre Träume.«

Unternehmer sind anders

Herr Stevenson hatte viele andere unverhüllte Prachtstücke in seinem Artikel, besonders als er Katalysatoren (Unternehmer) mit Verwaltern (Angestellten) verglich, wie er sie bezeichnet. Einige dieser Perlen des Vergleichs sind:

► **Im Bereich der strategische Ausrichtung**

Katalysatoren: Geführt von der Wahrnehmung der Gelegenheit

Verwalter: Geführt von der Wahrnehmung der Ressourcenkontrolle

Mit anderen Worten suchen Unternehmer immer nach der Gelegenheit, ohne darauf zu achten, ob sie über die erforderlichen Ressourcen verfügen. Menschen vom Typ der Angestellten konzentrieren sich darauf, welche Ressourcen sie haben oder nicht haben, und deshalb sagen so viele Leute, sie könnten kein Unternehmen gründen, weil sie kein Geld dafür hätten. Ein Unternehmer würde sagen: »Mach den Deal und dann werden wir das Geld dafür auftreiben.« Dies ist ein sehr großer Unterschied in der Denkweise.

Aus dem gleichen Grund sagte mein armer Vater oft, er könne sich das oder jenes nicht leisten. Als Angestellter schaute er auf die Ressourcen. Wer meine anderen Bücher gelesen hat, weiß, dass mein reicher Vater seinem Sohn und mir verbot, jemals zu sagen, »Ich kann es mir nicht leisten.« Stattdessen brachte er uns bei, die Gelegenheiten zu betrachten und zu fragen: »Wie kann ich es mir leisten?« Er war ein Unternehmer.

► **Im Bereich der Führungsstruktur**

Katalysator: Flach, mit mehreren informellen Netzwerken

Verwalter: Formale Hierarchie mit mehreren Ebenen

Mit anderen Worten, ein Unternehmer will die Organisation klein und schlank halten und nutzt kooperative Beziehungen mit strategischen Partnern, um zu expandieren. Angestellte wollen eine Hierarchie aufbauen, was bedeutet, eine Befehlskette an deren Spitze sie selbst stehen. Das ist ihre Auffassung davon, wie man ein Imperium aufbaut. Ein Unternehmer will die Organisation horizontal expandieren, was eher »Outsourcing« bedeutet anstatt sich mehr Arbeit ins Haus zu holen. Ein Angestellter will die Organisation vertikal expandieren, was bedeutet, dass man zusätzliche Mitarbeiter einstellt. Formale Unternehmensstrukturen sind den Angestellten auf der Karriereleiter sehr wichtig.

In diesem Buch werden Sie erfahren, wie die *Rich Dad Company* klein geblieben und dennoch groß geworden ist, indem sie starke strategische Partnerschaften und große Verlage überall auf der Welt nutzt. Wir hatten uns entschieden, auf diese Weise zu wachsen, weil es uns weniger Zeit, Personal und Geld kostete. Wir konnten schneller wachsen, größer und sehr profitabel werden, eine weltweite Präsenz erreichen und dennoch klein bleiben. Wir haben das Geld und die Ressourcen anderer Leute eingesetzt, um das Unternehmen zu expandieren. Dieses Buch wird erklären, wie und warum wir das so gemacht haben.

- Im Bereich der Entlohnungsphilosophie
Katalysator: wertorientiert, leistungsabhängig, teamorientiert
Verwalter: sicherheitsorientiert, ressourcenbasiert, beförderungsorientiert

Einfach ausgedrückt, Arbeitnehmer wollen Arbeitsplatzsicherheit bei einem starken Unternehmen, ein regelmäßiges Gehalt und die Möglichkeit, befördert zu werden – die Chance, die Karriereleiter nach oben zu klettern. Viele Arbeitnehmer betrachten eine Beförderung und einen Titel als wichtiger als Geld. Ich weiß, dass dies bei meinem armen Vater so war. Er liebte seinen Titel »Leiter der öffentlichen Bildungsinstitutionen«, obwohl er nicht gut bezahlt wurde.

Der Unternehmer will die Karriereleiter nicht hinaufsteigen. Er will sie besitzen. Ein Unternehmer wird nicht durch ein Gehalt angetrieben, sondern durch die Ergebnisse des Teams. Viele Unternehmer gründen eine Firma unter anderem – wie Howard Stevenson erklärt –, weil sie sehr starke Werte haben, die ihnen wichtiger sind als einfach »nur« Arbeitsplatzsicherheit

und ein regelmäßiges Gehalt. Vielen Unternehmern sind ihre Werte wichtiger als Geld.

Sie gehen ihrer Arbeit und ihrer Mission mit Leidenschaft nach und lieben, was sie tun. Viele Unternehmer werden ihre Arbeit machen, auch wenn es kein Geld gibt. Mein reicher Vater sagte: »Viele Arbeitnehmer üben ihre Arbeit mit Leidenschaft aus, aber nur solange es ein Gehalt gibt.«

In diesem Buch werden Sie auch die drei verschiedenen Arten von Geld kennenlernen: kompetitives Geld, kooperatives Geld und spirituelles Geld.

1. *Kompetitives Geld* ist die Art von Geld, für das die meisten Menschen arbeiten. Sie konkurrieren um Arbeitsplätze, Beförderungen, Gehaltserhöhungen und gegen ihre geschäftliche Konkurrenz.
2. *Kooperatives Geld* wird durch Netzwerken verdient, anstatt zu konkurrieren. In diesem Buch werden Sie herausfinden, wie die Rich Dad Company mit wenig Geld schnell expandierte, indem sie einfach für kooperatives Geld arbeitete.
3. Ein großer Teil dieses Buches ist der *Mission* eines Unternehmens gewidmet, den Werten. Obwohl wir alle wissen, dass es viele opportunistische Unternehmer gibt, die nur für kompetitives Geld arbeiten, gibt es doch genug andere, die ein Unternehmen auf der Basis einer starken Mission aufbauen und für spirituelles Geld arbeiten – das beste Geld von allem.

Unterschiedliche Managementstile

Es gibt zwei weitere Punkte in dem Artikel, die erfrischend zu lesen sind. Howard Stevenson bestätigt, dass viele Leute sagen, dass Unternehmer keine guten Manager seien. Anstatt dieser allgemein akzeptierten Sichtweise zuzustimmen, schreibt er:

Der Unternehmer gilt meist als egozentrisch und eigenwillig und soll somit nicht in der Lage sein, andere zu führen. Doch obwohl die Führungsaufgaben für einen Unternehmer ganz andere sind, sind seine Managementfähigkeiten trotzdem ein wesentliches Element.

Ganz richtig, Howard. Mit anderen Worten, Unternehmer managen ebenfalls Menschen, nur anders. Im nächsten Abschnitt möchte ich erklären, warum es zwischen Unternehmern und Angestellten Unterschiede im Führungsstil gibt.

Wissen, wie man die Ressourcen anderer Leute nutzt

Das nächste Argument von Stevenson korreliert sehr stark mit seiner schon erwähnten Definition eines Unternehmers: »Unternehmertum ist ein Managementansatz, den wir wie folgt definieren: Das Streben nach Gelegenheit ungeachtet der derzeit kontrollierten Ressourcen.« Er erklärt: »Unternehmer lernen die Ressourcen anderer Leute geschickt zu nutzen.« Hier ist auch der Unterschied im Führungsstil zu suchen. Angestellte wollen Menschen einstellen, damit sie sie anleiten können. Dadurch erlangen sie die direkte Kontrolle über die anderen. Diese müssen tun, was man ihnen sagt, oder sie werden entlassen. Deshalb möchte der Angestellten-Typ vertikale Hierarchien aufbauen. Er favorisiert den preußischen Managementstil, will, dass die Leute springen, wenn er sagt: »Spring!«

Da Unternehmer nicht unbedingt Arbeitnehmer führen, müssen sie Menschen auf eine andere Weise managen. Ganz einfach gesagt, Unternehmer müssen wissen, wie man andere Unternehmer führt. Wenn Sie zu einem Unternehmer sagen: »Spring!«, antwortet dieser normalerweise darauf mit irgendeinem unhöflichen Kommentar oder einer unhöflichen Geste. Also sind Unternehmer nicht so schlechte Manager, wie viele Leute glauben. Sie haben einfach einen völlig anderen Führungsstil, weil sie Menschen managen, denen sie nicht sagen können, was sie zu tun haben oder die sie feuern können. Das erklärt auch, warum Angestellten-Typen für kompetitives Geld arbeiten, und Unternehmer dazu neigen, für kooperatives Geld zu arbeiten.

Unternehmer suchen Mitarbeiter

Einige der häufigeren Beschwerden, die man von Jungunternehmern hört sind: »Ich kann keine guten Mitarbeiter finden,« oder »Angestellte wollen einfach nicht arbeiten,« oder »Angestellte wollen immer nur mehr Geld.« Das ist nur ein Problem für einen Jungunternehmer ohne einen klaren Führungsstil. Der Führungsstil ist eine Frage der Übung. Wie bereits gesagt,

ein Kompliment an Professor Howard Stevenson für seine klare Definition der Unterschiede zwischen Unternehmern und Angestellten.

Warten Sie nicht, bis alle Ampeln grün sind

Ein weiterer Grund, warum viele Leute nicht so erfolgreich sind, wie sie es gerne wären, ist Angst – meist ist es die Angst, Fehler zu machen oder zu versagen.

Es gibt noch einen anderen Grund, auch eine Art von Angst, die aber in einer etwas anderen Form auftritt. Diese Menschen verbergen ihre Ängste hinter ihrem Perfektionismus. Sie warten auf den perfekten Moment, bevor sie ihr Unternehmen gründen. Sie wollen, dass alle Ampeln grün sind, bevor sie auf die Straße gehen. Wenn es um das Unternehmertum geht, bleiben viele dieser Leute in der Auffahrt mit dem Motor im Leerlauf stehen.

Drei Teile eines Business Deals

Einer der besten Unternehmer, die ich kenne, ist ein Freund und ein Geschäftspartner von mir. Ich habe mehrere Unternehmen mit ihm gemeinsam gegründet – drei davon haben wir an die Börse gebracht und dadurch Millionen verdient. Er sagt, dass ein Business Deal aus drei Teilen besteht:

1. Die richtigen Leute finden
2. Die richtige Gelegenheit finden
3. Das Geld auftreiben

Aber, so sagt er: »Selten kommen alle drei Teile zur gleichen Zeit zusammen. Manchmal hast du die Leute, aber den Deal nicht oder kein Geld. Manchmal hast du das Geld, aber keinen Deal oder keine Leute.« Er sagt auch: »Die wichtigste Arbeit eines Unternehmers ist es, einen Teil zu ergreifen und sich dann um die anderen zwei Teile zu kümmern. Das kann eine Woche dauern oder auch Jahre, aber wenn du einen Teil hast, hast du wenigstens angefangen.«

Es ist einem Unternehmer also egal, ob zwei von drei Ampeln auf Rot stehen. Tatsächlich ist es ihm auch egal, ob alle drei Ampeln rot sind. Rote Ampeln halten einen Unternehmer nicht davon ab, Unternehmer zu sein.

Alles, das wert ist, getan zu werden, ist es wert, schlecht getan zu werden

Haben Sie jemals bemerkt, dass Software, wie Microsoft Windows, in verschiedenen Versionen erhältlich ist? Das bedeutet, dass sie ihr Produkt verbessert haben und jetzt möchten, dass Sie die bessere Version kaufen. Mit anderen Worten, das erste Produkt, das sie Ihnen verkauft haben, war nicht perfekt. Sie haben es Ihnen vielleicht sogar in dem Wissen verkauft, dass es Fehler und Macken hat und verbessert werden muss.

Viele Menschen versäumen es, ihr Produkt auf den Markt zu bringen, weil sie es ständig perfektionieren. So wie der Mensch, der darauf wartet, dass alle Ampeln grün sind, kommen manche Unternehmer nie auf den Markt, weil sie nach dem perfekten Produkt suchen oder daran arbeiten, ihr Produkt zu perfektionieren, oder an dem perfekten Businessplan fehlen. Mein reicher Vater sagte oft: »Alles, das wert ist, getan zu werden, ist es wert, schlecht getan zu werden.« Henry Ford sagte: »Ich danke Gott für meine Kunden. Sie kaufen meine Produkte, bevor sie perfekt sind.« Mit anderen Worten, Unternehmer beginnen und verbessern sich, ihre Unternehmen und ihre Produkte immer weiter. Viele Menschen fangen nicht an, bevor nicht alles perfekt ist. Deshalb fangen viele von ihnen niemals an.

Zu wissen, wann man ein Produkt auf den Markt bringt, ist ebenso Kunst wie Wissenschaft. Sie sollten nicht warten, bis ein Produkt perfekt ist. Das wird es vielleicht niemals sein. Es muss nur gut genug sein. Es muss gut genug funktionieren, um auf dem Markt akzeptiert zu werden.

Ist das Produkt jedoch so mangelhaft, dass es seinen vorgesehenen Zweck nicht erfüllt oder die Erwartungen des Marktes anderweitig nicht befriedigt oder Probleme verursacht, kann es sehr schwer sein, Glaubwürdigkeit und Reputation wieder herzustellen.

Ein erfolgreicher Unternehmer muss in der Lage sein, die Erwartungen des Marktes zu bewerten und zu wissen, wann man mit der Entwicklung aufhört und mit der Vermarktung beginnt. Wenn das Produkt ein bisschen zu früh auf den Markt kommt, kann der Unternehmer es verbessern