



## ERKENNTNISSE EINES KAUFMANNES

Wir finanzieren Handwerk: [www.finanzhandwerk.com](http://www.finanzhandwerk.com)  
Beteiligen Sie sich am Handwerk: [www.crowdfunding-handwerk.de](http://www.crowdfunding-handwerk.de)



## Zum Autor:

Omid Manavi (Jahrgang 1966) berät kleine und mittelständische Unternehmen im Bereich der Finanzierung und Geschäftsentwicklung.

Der Autor ist seit fast zwanzig Jahren selbstständig und hat selber einige Unternehmen gegründet oder als Berater erfolgreich begleitet. Das Scheitern als Unternehmer kennt er aus seiner Praxis. Der Autor hat es aber immer wieder verstanden erfolgreich aufzustehen und eine finanzielle Unternehmenskrise in eine Unternehmerchance zu verwandeln.

Der Autor möchte allen Menschen Mut machen, die seit Jahren Zeit und Energie in ihre Arbeit investieren, aber nicht das Ernten, was sie sich eigentlich finanziell erhoffen. Häufig reicht es aus, einige Sichtweisen und Handlungsweisen zu verändern, um einen wirklichen Durchbruch zu erzielen. Adib wird eine kleine Hilfe und Unterstützung hierbei sein.

## 1. Auflage 2009

Verlag: Hartmann GmbH – Karl-Heine-Str. 20 – 04229 Leipzig  
[www.ccsf.de](http://www.ccsf.de)

## 2. Auflage 2011

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung, sowie der Übersetzung, sind vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf, in welcher Form auch immer (Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren), ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Gestaltung: Florian Walter, Würzburg

Gestaltung Umschlag: Jens Fritzsche, [www.r-j-f.de](http://www.r-j-f.de)

Lektorat: Marina Claus, Leipzig

Verlag und Autor: Omid Manavi  
[www.finanzhandwerk.com](http://www.finanzhandwerk.com)/[www.crowdfunding-handwerk.com](http://www.crowdfunding-handwerk.com)

ISBN 978-3-00-036926-1





Vorwort .....	7
Adib .....	13
Warum haben Menschen Schulden? .....	15
Der Geldkreislauf in Deutschland .....	19

## **I. Teil: Die verschiedenen Geldtypen**

Geldtyp 1: Der Arbeitnehmer .....	27
Geldtyp 2: Der Selbstständige .....	39
Exkurs: Die Kraft des Erfolges .....	51
Geldtyp 3: Der Geschäftsinhaber .....	57
Geldtyp 4: Der Investor .....	67
Anlagetypen .....	77
Gelderziehung .....	93

## **II. Teil: Der richtige Umgang mit Geld**

Es geht weiter .....	99
Die Erfolgsrechnung .....	103
Der Kreditkreislauf .....	117
Vermögen und Verbindlichkeiten .....	129
Die Cashflow-Bilanz .....	137
Das Geben und Nehmen im Geldkreislauf .....	145
Bezahle dich zuerst .....	155
Geld, Zeit und Lebensenergie .....	171
Wege aus der Arbeitslosigkeit .....	179
Sicherheit - Angst und Vertrauen - Risiko.....	191

## **III. Teil: Beziehungen**

Eigen- und Fremdbild .....	203
Die vier Ebenen der Kommunikation .....	211
Die Sprache .....	223

## **IV. Teil: Erfolgreicher Geschäftsaufbau**

Persönliche Voraussetzungen .....	231
Die Finanzierung .....	259
Der Geschäftsaufbau .....	269
Der Vertrieb .....	277
Schlusswort .....	291



---

## Vorwort

Danke, dass Sie sich für dieses Buch entschieden haben.

Ich helfe Ihnen, durch ein neues Bewusstsein Ihren Cashflow in den Bereichen Geld, Beziehung und Alltag zu erhöhen.

Das bedeutet, dass Sie in keinem der Bereiche das Gefühl eines Mangels, sondern den Zustand der Fülle haben. Nämlich:

- ▷ Genügend Geld, um finanziell unabhängig zu leben
- ▷ Genügend Geld, um Ihre Ziele zu verwirklichen
- ▷ Einen Beruf, der Sie ausfüllt
- ▷ Beziehungen, die für alle Beteiligten wertvoll sind
- ▷ Zufriedenheit im Alltag

... und mit 75 Jahren zu sich sagen zu können, dass jeder Tag der beste Tag Ihres Lebens gewesen ist. Ist das ein erstrebenswertes Ziel für Sie?

Dieses Buch vermittelt Ihnen zum einen allgemeine theoretische Grundlagen für einen nachhaltigen wirtschaftlichen und damit finanziellen Erfolg. Darüber hinaus erfahren Sie die Geheimnisse orientalischen Kaufmannswissens, das in Familie von einer Generation zur nächsten weitergegeben wird. Und schließlich werden Sie erkennen, dass sich auch ein Stück Ihrer Persönlichkeit sehr positiv weiterentwickelt. Sie werden entspannter, großzügiger, dankbarer, umsichtiger und gelassener werden.

Unser Erfolg wird von vier Kernbereichen beeinflusst:



- ▷ Meinem Wesen
- ▷ Meinen Finanzen und Geldquellen
- ▷ Meiner Berufung
- ▷ Meinen Beziehungen

Lassen Sie uns nun jeden dieser Erfolgsfaktoren im einzelnen ansehen:

## **Mein Wesen**

Ich ziehe Menschen an, die zu meiner gegenwärtigen Situation passen. Sie kennen die Sprüche: „Gleich und Gleich gesellt sich gern“ oder „Erfolg zieht Erfolg an“?

Möchte ich Menschen anziehen, die für mich wertvoll sind, muss ich ebenso einen hohen Wert für diese Menschen darstellen. Damit stellt sich die erste Frage:

*Wie wertvoll bin ich für andere Menschen?*

*Wie kann ich meinen eigenen Wert steigern?*

## **Meine Finanzen und Geldquellen**

In welcher finanziellen Situation und in welchem Umfeld lebe ich? Wie sieht es mit den Finanzen bei meiner Familie und meinen Freunden aus? Welche Perspektive habe ich, zu einem bestimmten Zeitpunkt in meinem Leben finanziell unabhängig zu sein?

Als Kinder übernehmen wir unbewusst Einstellungen und Verhaltensweisen unserer Eltern. Um das zu begreifen, habe ich persönlich jahrelang Lehrgeld bezahlt. Auf keiner Schule oder Universität dieser Welt wird wirkliche Bewusstseinsarbeit zum Thema Finanzen geleistet. Es wird viel Fachwissen vermittelt, aber nicht das Gespür für Geld.

*Habe ich die richtige Einstellung zum Geld?*

*Habe ich das Wissen, um Geld zu verdienen?*

*Habe ich mir die richtigen Geldquellen geschaffen?*

*Kann ich meine Geldquellen pflegen?*

## **Meine Berufung**

Meine Mutter wollte, dass ich Ingenieur werde. Per Zufall habe ich eine Werbeagentur gegründet. Erst mit Anfang dreißig habe ich gemerkt, dass ich Talent zur Finanzberatung habe. Heute berate ich erfolgreich Unternehmen in der Finanzierung, Bankkommunikation und Vermögensbildung.

Vor einigen Jahren fing ich an zu schreiben und ein Coaching für finanzielles Bewusstsein zu entwickeln. Kunden sind von Beratungsergebnissen immer wieder überrascht. Ich selbst kann es oft nicht fassen, dass studierte Finanzexperten die einfachsten Zusammenhänge nicht sehen.

Aus meiner heutigen Perspektive hätte ich zehn Jahre sparen können, um meinen Beruf zu finden. Warum? Weil mir in jungen Jahren nicht klar war, wie wichtig kontinuierliche Persönlichkeitsentwicklung ist. Ich habe lange einen Beruf ausgeübt, der nicht zu mir passte. Unbewusst bin ich in die Fußstapfen meiner Eltern getreten. Heute weiß ich: Es ist egal, woher du kommst. Viel wichtiger ist, wohin du gehst!

Auch Sie können Ihre wahre Berufung finden. Selbst, wenn Ihnen heute die fachlichen Kenntnisse und das Geld fehlen. Sie werden es schaffen, wenn Sie davon entflammt sind. Geld kommt zu den Menschen, bei denen es sich wohl fühlt (im Wort Vermögen steckt das Wort „mögen“). Solange Sie einen Beruf ausüben, der Ihnen keinen Spaß macht, werden Sie nicht das Geld verdienen, das Ihnen zusteht.

*Erfüllt Sie Ihr heutiger Beruf?*

*Gehören Sie zu den Besten in Ihrem Metier?*

*Sind Sie magnetisch und wertvoll für Ihre Kunden?*

*Möchten Sie mit keinem Menschen auf dieser Welt tauschen?*

## **Meine Beziehungen**

Sie kennen alle den neuen Begriff „Networking“. Jede Menge Beziehungen sind der Schlüssel zum Erfolg. Ich selbst bin in so einem Netz. Jeden Tag wollen sich Menschen mit mir verbinden. Die Erfahrung zeigt, dass die Vielzahl der Verbindungen keinen Wert darstellt, da es keine Verbindlichkeit gibt. Bei Beziehungen zählt die Qualität und Festigkeit. Beziehungen sind kein Zufall. Vielmehr ziehen wir Menschen entsprechend unserer Energie und Einstellung an.

*Wie wertvoll sind meine Beziehungen?  
Wie kann ich wertvolle Beziehungen aufbauen?*

Wertvolle Beziehungen fangen bei Ihnen selbst an. Wenn das Fremd- und Eigenbild übereinstimmt, dann werden Sie auch die richtigen Menschen anziehen, die Sie weiterbringen. Kinder sind wie Rohdiamanten, die durch das Leben geschliffen werden. Je feiner der Schliff und je weniger Risse, desto wertvoller ist der Diamant. Werden Sie selbst zum wertvollen Diamanten für andere Menschen. Schulen Sie Ihre Fähigkeit, Diamanten von wertlosen Steinen zu unterscheiden.

Ich wünsche mir, dass Sie, neben dem Lesevergnügen, aus der Geschichte gute Erkenntnisse für sich ableiten und diese erfolgreich umsetzen. Ganz besonders freue ich mich darauf, Sie in einem meiner Seminare kennen zu lernen.

Ihr Omid Manavi



---

## Adib

Adib ist 25 Jahre alt und wohnt in einem kleinen Dorf im Orient. Seit Jahrhunderten webt seine Familie Teppiche, die von erfolgreichen Teppichhändlern gekauft werden. Die produzierten Teppiche sind etwas sehr Besonderes. Jeder Teppich ist ein farbenfrohes Unikat, das sich in Europa für das 30-fache des Herstellungspreises verkaufen lässt.

Die Familie von Adib lebt sehr bescheiden, glücklich und zufrieden in einem kleinen Haus. Das Dorf hat nicht mehr als 200 Einwohner. Es gibt eine Moschee, einen Kindergarten, eine Schule und natürlich ein Teehaus, in dem sich alle Männer nach der Arbeit treffen, um Backgammon zu spielen und Wasserpfeife zu rauchen.

Die Familie besitzt zwar keine Reichtümer, sie hat aber keine Schulden und kann ihren Lebensunterhalt gut finanzieren.

Eines Tages besucht einer der Großkunden die Familie, um Ware einzukaufen. Es ist ein warmherziger und sehr reicher Mann. In dem Gespräch fragt Adib den Teppichhändler, ob er bei ihm in die Lehre gehen dürfte. Er möchte selbst ein erfolgreicher Kaufmann werden. Der Teppichhändler lacht und sagt: „Lieber Adib, deine Familie ist seit Jahren gut zu mir. Dein Vater ist wie ein Bruder für mich. Gern darfst Du bei mir in die Lehre gehen. Wenn dein Vater einwilligt, werde ich Dir alles über meine Geschäfte beibringen.“ So geschieht es.

Eines Abends setzen sich der Teppichhändler und der Vater von Adib zusammen. Der Teppichhändler sagt: „Mein lieber Freund, dein Sohn ist intelligent und hat die Anlagen, erfolgreich zu werden. Er könnte aus eurer Weberei etwas Großartiges schaffen. Gerne würde ich Adib für ein Jahr bei mir in die Lehre nehmen.“ Der Vater willigt ein und der Teppichhändler und Adib reisen nach Deutschland.





---

## Warum haben Menschen Schulden?

Eines Morgens kommt ein Angestellter zum Teppichhändler. Der Angestellte steckt in erheblichen Geldschwierigkeiten und bittet um einen Gehaltsvorschuss. Da der Teppichhändler ein gutes Herz hat, erfüllt er ihm den Wunsch.

Adib sagt: „Aus meinem Dorf kenne ich keine finanzielle Not. Unser verdientes Geld reicht immer aus, um gut zu leben. Wie kann es einem Menschen passieren, derart in Not zu geraten?“

Der Teppichhändler antwortet: „Der Lebensunterhalt in Deutschland ist sehr teuer geworden. Viele Menschen verdienen heute nicht mehr genügend Geld, um ihre monatlichen Kosten zu bestreiten. In den letzten 16 Jahren ist die Anzahl der eröffneten Insolvenzverfahren von 3.214 (im Jahr 1990) auf über 137.541 (im Jahr 2006) gestiegen.“

Insolvenz bedeutet, dass ein Vormund (Insolvenzverwalter) vom Gericht bestimmt wird, der die Finanzen der verschuldeten Person überwacht. Menschen werden insolvent, wenn über einen längeren Zeitraum die Ausgaben die Einnahmen übersteigen. Ir-gendwann reicht das Einkommen nicht mehr aus, um den Schuldenberg zu tilgen. Dann gehen sie zum Gericht und reichen Insolvenz ein.

Wird die Insolvenz eröffnet, müssen die Betroffenen an den Insolvenzverwalter für die Dauer von sechs Jahren alle Einkünfte abtreten, die über einen Pfändungsfreibetrag hinausgehen. Früher im alten Babylon wurden die Schuldner versklavt und mussten Schwerstarbeit leisten. Nach zwei bis drei Jahren waren die Sklaven erschöpft und sind gestorben.“ Menschen, die insolvent werden, haben drei Grundregeln missachtet:

## ▷ Die erste Regel

Die Ausgaben dürfen nicht mehr als 70% der Einnahmen betragen. 10% bis 30% der Einkünfte sollte für das Spar- bzw. das Tilgen von Schulden verwendet werden. Viele Menschen haben ein begrenztes Einkommen, das nicht wächst. Die allgemeinen Lebenshaltungskosten steigen aber ständig. Werden nicht zusätzliche Einnahmequellen aufgebaut, ist der finanzielle Crash mittel- bis langfristig vorprogrammiert.

## ▷ Die zweite Regel

Viele Menschen verkaufen sich unter Wert. Sie unterschätzen die Kraft und das Potential, das in ihnen schlummert und versäumen, an sich zu arbeiten und ihren eigenen Wert zu erhöhen, um mehr Geld verlangen zu können.

## ▷ Die dritte Regel

Prestige und Status sollte aus Eigenmitteln und nie über die Bank finanziert werden. Viele Menschen nehmen Kredite auf, um sich Statussymbole leisten zu können, etwa große Autos, teure Uhren oder Designerkleidung. Bleiben Einnahmen aus, geht es in der Schuldenspirale abwärts. Status bringt kein Geld, er kostet nur Geld.





---

## Der Geldkreislauf in Deutschland

Nach dem zweiten Weltkrieg lag die deutsche Wirtschaft am Boden. Häuser und Fabriken waren zerstört. Es gab nichts zu essen, Menschen hatten große finanzielle Not. Im Vordergrund stand das Überleben. Die wirtschaftliche Infrastruktur fehlte. Die Nachfrage nach Arbeit, Konsum und Dienstleistung waren weit höher als das Angebot. In den ersten Jahren nach dem Krieg gab es in Deutschland eine Vollbeschäftigung.

Nach Kriegsende betrug der Durchschnittslohn eines Industriearbeiters 175 Deutsche Mark. Bei 40 Stunden Arbeit in der Woche entsprach das einem Stundenlohn von 1,09 DM. Seit dieser Zeit hat sich der Arbeitslohn um das 20-fache erhöht, er liegt heute im Durchschnitt bei 10,- Euro.

Mit steigendem Einkommen ändert sich das Konsumverhalten der Menschen; wer mehr verdient, leistet sich auch mehr. 1948 betrug das Bruttoinlandsprodukt gerade einmal ca. 17,97 Milliarden Euro. Heute liegt die Zahl bei 2.303 Milliarden Euro, das ist das 128fache von damals.

Heute ist es normal, ein Auto und einen Farbfernseher zu besitzen. In den nächsten Jahren werden Billionen an Vermögen vererbt. Vielen Deutschen geht es gut wie nie zuvor.

„Adib, du kannst die Wirtschaft mit einem Glas Wasser vergleichen. Im Jahre 1948 war das Glas leer. Alle Menschen waren sehr durstig, und das Glas konnte bis zum Rand wieder aufgefüllt werden. Die Menschen brauchten Wohnungen, Autos, Elektrogeräte, Kleidung und vieles mehr.“

Auf Grund der hohen Nachfrage und des knappen Angebotes waren die Menschen bereit, fast jeden Preis zu bezahlen. Unternehmen erwirtschafteten satte Gewinne und konnten ihren Angestellten einen guten Lohn zahlen. Der Wirtschaftskreislauf florierte. Alle profitierten davon.

Irgendwann war der Durst der Menschen gelöscht, aber das Angebot an Wasser war noch immer riesig. Unternehmen hatten

große Kapazitäten aufgebaut und den Markt mit Ihren Produkten und Dienstleistungen überschwemmt. Die Menschen waren satt und zahlten nicht mehr jeden Preis. In gewisser Weise breitete sich Geiz aus. Die Preise am Markt fielen mit der Nachfrage. Die Unternehmen erzielten weniger Gewinne und mussten den Gürtel enger schnallen. Gehälter stiegen nicht mehr in dem Maße, in dem die Lebenskosten stiegen. Damit fing die Abwärtsspirale an, sich zu drehen.

Viele Menschen sind in finanziellen Dingen optimistisch. Die Werbung von Banken und Versicherungen verleitet sie dazu. Schillernde Werbung verspricht, Träume zu verwirklichen, alles scheint in Ratenzahlung erreichbar zu sein. Verschwiegen wird, dass Kredite sowohl in guten als auch in schlechten Zeiten zu bedienen sind. Viele Menschen setzen auf das Prinzip Hoffnung und gehen nur von guten Zeiten aus.

Gewinner im Kreditgeschäft sind die Banken und Unternehmer, die die Spielregeln festlegen. Für sie sind finanzielle Risiken kalkulierbar, die Gewinne sind riesig.

Was ist die Bilanz dieses Denkens? In Deutschland ist fast jeder zweite Haushalt verschuldet. Wenn wir die Gesamtschulden der Haushalte im Verhältnis zum Inlandsprodukt (2.303 Milliarden Euro) setzen, sind im Durchschnitt sogar 74% aller Haushalte mit Schulden belastet. Das bedeutet, dass jeder Erwerbstätige in Deutschland mit ca. 43.500,- Euro im Minus ist, Tendenz steigend.“

Der Onkel fährt fort: „Mein Angestellter gehört auch zu den Leuten, die ihren Lebensstil jahrelang über Kredite finanziert haben. Da in den letzten 10 Jahren die privaten Lebenshaltungskosten seit der Euro-Einführung rasant gestiegen sind, war es nur eine Frage der Zeit bis zur Zahlungsunfähigkeit. Seine Frau ist arbeitslos geworden, und so entstand seine heutige finanzielle Situation.“

Adib antwortet: „Das versteh ich nicht. Wir verdienen nur wenig, haben aber keine Schulden. Mein Vater hat keinen Vormund, er trifft immer die richtigen finanziellen Entscheidungen.

Für 43.500 Euro müssten wir 4 Jahre arbeiten. Wie kann man Geld ausgeben, das einem nicht gehört?“

„Es gibt ein orientalisches Sprichwort“, sagt der Onkel: ‚Stopfe nur soviel in den Mund, wie hinein passt‘. Adib, lass uns anschauen wie Deutschland es geschafft hat, sein Bruttoinlandsprodukt zu steigern.“

Das Bruttoinlandsprodukt ist seit 1948 um das 128-fache gestiegen, aber die Arbeitslöhne nur um einen Bruchteil dessen. Schon aus dem logischen Menschenverstand heraus können wir ersehen, dass die erzielten Einkommen nicht reichen, um den Konsum zu finanzieren. Das wird daran deutlich, dass sich das Kreditvolumen an Unternehmen und Privathaushalte seit 1990 von 930 Milliarden Euro bis heute auf über 2 Billionen Euro mehr als verdoppelt hat.

Hochrechnungen besagen, dass der deutsche Staat im Jahre 2015 bereits pleite sein könnte. Obwohl die Steuereinnahmen des Staates von Jahr zu Jahr wachsen und mittlerweile bei über 433 Milliarden Euro pro Jahr liegen, steigen die Staatsausgaben überproportional. Die Arbeitslosenquote verdoppelte sich von 7,3% (2,6 Mio/1990) auf über 13% (4,8 Mio/2006).

Im Jahre 1948 finanzierten 56 Erwerbstätige 10 Rentner. Bis zum Jahr 2050 werden es nur noch 28 Erwerbstätige sein, die 10 Rentner finanzieren. Die Belastung pro Arbeitnehmer verdoppelt sich nahezu.

Daraus können wir den Schluss ziehen, dass die meisten Menschen auf das Prinzip Hoffnung setzen. Sie kalkulieren keine finanziellen Risiken ein und bilden keine Rücklagen für schlechte Zeiten.

Viele Menschen machen sich im Laufe ihres Lebens von Banken und Status und von ihren eigenen Ängsten abhängig. Es fehlt das Vertrauen und die eigene Wertschätzung. Das Wort Hypothek bedeutet „Abkommen bis in den Tod“. Aber wie viele Menschen haben Hypotheken auf ihre Häuser aufgenommen?

Banken und Arbeitgeber haben die Fernbedienung ihren Kunden

und Mitarbeitern schon lange aus der Hand genommen. Sie bestimmen über deren Leben.

Die meisten Menschen gehen davon aus, dass sie immer genügend Einnahmen erzielen werden, um ihre Schulden an die Banks pünktlich zurückzuzahlen. Sie berücksichtigen nicht, dass es auch schlechte Zeiten geben kann, in denen die Einnahmequelle versiegt. Die Schulden müssen dennoch beglichen werden. Bei vielen Menschen bleiben die Einnahmen konstant, aber die Ausgaben erhöhen sich drastisch. Wenn die Einnahmen nicht ebenso steigen, führt das zwangsläufig zur Pleite.

Auf der anderen Seite, gibt es erfolgreiche Menschen, die in den letzten Jahren von diesem Konsumrausch profitieren konnten und sehr reich geworden sind. Aber nur deshalb, weil sie den Kreislauf des Geldes und ihren Cashflow perfekt beherrschen.

Adib antwortet: „So wie du! Erzähle mir bitte, wie das geht.“ Der Teppichhändler antwortet: „Gerne. Du wirst erfahren, wie du die Kontrolle in der Hand behalten kannst. Ich werde dir Wege aufzeigen, finanziell erfolgreich zu werden. Höre gut zu! Ich werde Dir jetzt die Unterschiede zwischen Arbeitnehmern, Selbstständigen, Unternehmern und Investoren aufzeigen.“





# I. Teil

---

## DIE VERSCHIEDENEN GELDTYPEN



---

## Geldtyp 1: Der Arbeitnehmer

Der Teppichhändler fragt Adib: „Wie verdient deine Familie Geld?“ Adib antwortet: „Du weißt, wie wir Geld verdienen! Meine Familie und ich weben tagtäglich Teppiche. Je schneller wir arbeiten, desto mehr Teppiche können wir herstellen. Und dann kaufst du uns die Ware zu einem festgelegten Preis ab.“

Der Teppichhändler antwortet: „Richtig. Also, ihr kauft Material und investiert Arbeitszeit, um einen Teppich zu produzieren. Was würde passieren, wenn einer von euch krank wird?“ Adib antwortet: „Dann würde es länger dauern, bis ein Teppich fertig ist.“ „Und was wäre, wenn ihr das Material teurer einkaufen müsstet?“, fragt der Teppichhändler. Adib antwortet: „Dann hätten wir weniger Geld zum Leben und müssten mehr Zeit investieren, um das auszugleichen.“ Der Teppichhändler lacht und fragt: „Und wenn ihr nicht mehr Teppiche verkaufen könnet?“ Adib erwidert: „Dann müssten wir den Gürtel enger schnallen und könnten nicht mehr jeden Tag ins Teehaus gehen, da wir weniger Geld zur Verfügung haben.“ Der Teppichhändler fragt: „Und was wäre, wenn ich euch einen Kredit geben würde, damit ihr das gleiche Geld zur Verfügung hättest? Ihr könnetet es die nächsten Jahre bequem in Raten zurückbezahlen.“ Adib meint: „Das wäre schön, weiter ins Teehaus gehen zu können“, und lächelte.

Der Teppichhändler schweigt einige Minuten und sagt dann leise: „Hier fängt das Problem der Menschen an. Die meisten machen sich keine Gedanken über die ‚Kreditfalle‘.“

Wenn Du einmal anfängst, von Krediten zu leben, die nicht durch entsprechende Vermögenswerte gedeckt sind, wirst du in kurzer Zeit pleite sein. Ich habe mir in meinem Leben viele Gedanken darüber gemacht, meine Einnahmequellen zu vergrößern, um keinen Kredit aufnehmen zu müssen.

Und damit bin ich sehr gut gefahren.“

*Es gibt vier Arten  
Geld zu verdienen.  
Es ist nur eine  
grobe Einteilung.  
Es gibt genügend  
Beispiele für Mis-  
chtypen, die in zwei  
und mehr  
Feldern tätig sind.*



„Der Arbeitnehmer ist ein Mensch, der seine Arbeitszeit verkauft und dafür ein festes monatliches Gehalt von einem Arbeitgeber erhält. Die vier wichtigsten Einstellungen eines Arbeitnehmers sind:

- ⌚ Er braucht Sicherheit
- ⌚ Er spart Geld
- ⌚ Er ist abhängig
- ⌚ Er tauscht Zeit gegen Geld



Arbeitnehmer sind risikoscheu und benötigen das Gefühl der finanziellen Sicherheit. Ein Arbeitsvertrag vermittelt dem Arbeitnehmer eine Pseudosicherheit, ein regelmäßiges Gehalt verleiht ihm finanzielle Unabhängigkeit. Was bedeutet eigentlich finanzielle Sicherheit, Adib?“

Adib antwortet: „Dass ich mir nie wieder Gedanken machen muss, wie ich meine Miete zahlen kann und jeden Tag ins Teehaus gehen kann. Dass ich frei entscheiden kann, wann ich etwas tun möchte und keinem Menschen auf dieser Welt Rechenschaft ablegen muss. Dass meine Eltern sich keine Sorgen machen brauchen, wenn wir im Monat einmal weniger Teppiche verkaufen.“

Der Teppichhändler fragt: „Wie sieht aber die Realität aus? Der durchschnittliche Arbeitnehmer verkauft seine Zeit zu einem

festen Monatsgehalt. Der Arbeitsvertrag kann meistens innerhalb von ein paar Monaten gekündigt werden. Dann bezieht der Arbeitnehmer Arbeitslosengeld, das nur 70% seines Gehalts beträgt.

Das Gefühl der vermeintlichen Sicherheit weicht dem Gefühl der Angst, zukünftig die finanziellen Verpflichtungen nicht mehr zeitgerecht und in der vollen Höhe erfüllen zu können. Die Ersparnisse werden mit der Zeit für die laufenden Lebenshaltungskosten aufgebraucht. Die Armutsspirale beginnt, sich zu drehen.

Wenn der Arbeitnehmer dann einen neuen Job sucht, tut er es unter Druck und hat die Angst im Nacken, dass es bessere Mitbewerber gibt. Er zweifelt an seinen Fähigkeiten (sonst wäre ihm ja nicht gekündigt worden) und wird sich in den meisten Fällen unter Preis verkaufen. Warum?

Weil er Angst hat, den Job nicht zu bekommen. Und weil das Angebot an Arbeitsuchenden in der Regel größer ist als das Angebot an Arbeitgebenden.

### ***Mein erster Rat***

*Angst und Sicherheit sind Geschwister, sie lähmen den Menschen. Sicherheit bedeutet, sich festzuhalten. Wenn ich mich festhalte, komme ich nicht von der Stelle. Das bedeutet, das Gefühl der Sicherheit hindert mich daran, mich weiterzuentwickeln.*

*Angst bedeutet mangelndes Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten. Wenn ich mir aber selbst nicht vertraue, wie sollen dann andere Menschen Vertrauen in mich setzen?*

*Daher: Es gibt keine finanzielle Sicherheit. Lerne deinen eigenen Wert zu erkennen. Dann werden andere Menschen auch deinen Wert sehen. So brauchst Du keine Angst vor Arbeitslosigkeit zu haben und kannst dein Arbeitseinkommen maximieren.*

Nur wenige Arbeitnehmer schaffen es, sich überdurchschnittlich zu verkaufen. Es sind in der Regel Topmanager oder Spezialisten, die gelernt haben, unternehmerisch zu denken und zu handeln.

Diese Menschen haben ihre Fähigkeiten und ihre Persönlichkeit über Jahre weiterentwickelt und haben damit an Wert gewonnen, sie besitzen Fachwissen und Charisma. Sie sind unentbehrlich und wissen das. Der Arbeitgeber ist bereit, einen hohen Preis zu bezahlen.“

„Adib, was könnte die finanzielle Situation des Arbeitnehmers gefährden?“ Adib antwortet: „Arbeitslosigkeit?“ Der Teppichhändler sagt: „Ja, Adib, aber es gibt noch eine Vielzahl von weiteren Einflüssen, die die meisten Angestellten nicht berücksichtigen. Es geht dabei zentral um die Frage: Was kann ich in meinem Leben selbst beeinflussen? Diese Frage ist wichtig, sie entscheidet darüber, ob andere mich wie eine Maschine lenken oder ich die Fernbedienung selbst in der Hand halte. Lass uns eine Gewinn- und Verlustrechnung von einem Arbeitnehmer analysieren:

# Einnahmen- Ausgabenrechnung

---

## Gehalt

Der Arbeitgeber bestimmt das Gehalt. Er sucht den Arbeitnehmer aus.

## Einkommensteuer

Der Staat bestimmt, wie hoch die Steuerabgaben sind.

## Sozialversicherung

Der Staat bestimmt den Prozentsatz des Einkommens für die Sozialversicherung.

## Krankenversicherung

Die Krankenkasse bestimmt den Monatsbeitrag.

## Miete

Die Höhe der Miete wird von der Lage der Wohnung und dem Vermieter bestimmt.

## Preise

Die Preise für die Lebenshaltungskosten, wie Kleidung, Essen, Auto etc. werden vom Unternehmer und der allgemeinen Nachfrage bestimmt.

## Gefühle

Unsere Gefühle bestimmen, was wir benötigen, damit wir uns gut fühlen.

## Fazit

Ein Großteil der Ausgaben können von den meisten Menschen nicht beeinflusst werden.

Die Liste, dessen, was von vielen von uns nicht beeinflussbar ist, können wir beliebig weiterführen:

- ⇒ der Arbeitgeber bestimmt über die Einstellung und Kündigung von Mitarbeitern
- ⇒ der Arbeitgeber bestimmt die Arbeitszeit
- ⇒ Vater Staat bestimmt über die Höhe der zu leistenden Abgaben
- ⇒ der Staat bestimmt, wann die Arbeitnehmer in Rente gehen
- ⇒ die Krankenkasse bestimmt über den Erhalt von Leistungen
- ⇒ der Vermieter bestimmt, wie die Mieter sich in der Wohnung zu verhalten haben
- ⇒ die Bank entscheidet, wann ein Kunde kreditwürdig ist
- ⇒ die Versicherung bestimmt, ob ein Schaden reguliert wird
- ⇒ Gesetze regeln, wie Menschen sich zu verhalten haben
- ⇒ die Gesellschaft bestimmt über In und Out
- ⇒ ...

Du siehst, Adib, die meisten Menschen sind in viele Zwänge und Tretmühlen eingebunden und haben sich an den Druck und die Fremdbestimmung gewöhnt. Lass uns aber ein wenig weiter denken:

Im Fernsehen siehst du Reklame von Autoherstellern, Banken und Versicherungen, die alle mit der Emotion ‚Sicherheit‘ werben. Du musst wissen, dass 90% aller Kaufentscheidungen emotional aus dem Bauch heraus getroffen werden.

Das bedeutet, ein auf Sicherheit bedachter Mensch wird immer positiv auf sicherheitsorientierte Botschaften reagieren. Sein Unterbewusstsein wird ihm entsprechend dazu raten.“

## ***Mein zweiter Rat***

*In finanziellen Belangen kann ein Arbeitnehmer sehr wenig Einfluss nehmen, darum geht er ein hohes Risiko ein. Von der Werbung und seiner Umwelt wird ihm ein Sicherheitsgefühl vermittelt, das mit der Realität wenig zu tun hat.*

*Mein Rat: Lass dich in finanziellen Angelegenheiten nie von deinen Gefühlen leiten, sondern lerne, den Geldfluss zu verstehen und zu kontrollieren.*

So hatte Adib am ersten Tag eine Menge über das Denken der Menschen gelernt. Er erkennt, wie gut es doch seiner Familie geht. Seine Eltern besitzen eine kleine Weberei, die unabhängig von irgendwelchen Arbeitgebern ist. Zwar verdienen sie wenig Geld, sind aber niemandem Rechenschaft schuldig. So etwas wie Steuern und Abgaben gibt es bei ihnen nicht. Sie sind frei und leben glücklich. Seine Familie hat Gott sei Dank keine Kredite, da es keine Banken im Dorf gibt. Alles Geld wird bar eingenommen und in einer großen, reich verzierten Holztruhe aufbewahrt. Wenn jemand aus der Familie etwas braucht, nimmt er es sich.

Er vermisst bereits jetzt seine Eltern, die ihn zu so viel Vertrauen erzogen haben. Er denkt daran, dass in seiner Familie alle genug Zeit füreinander haben. Für kein Geld auf der Welt möchte er seine Familie aufgeben, sie bedeutet ihm alles. Adib sehnt sich nach den Nachmittagen, an denen er unbeschwert den Geschichten der alten Leute zuhören durfte. Und da gibt es die junge Yasmin, in die er sich verliebt hat. Ihr Haar duftet wunderbar, sie ist das schönste Mädchen im ganzen Dorf. Er hat sich vorgenommen, ihr einen Heiratsantrag zu machen. Er möchte ihr den Himmel zu Füßen legen und ihr ein traumhaftes Leben bieten. Darum muss er ganz schnell finanziell erfolgreich werden.

Adib sagt zum Teppichhändler: „Du erzähltest mir, dass ich ein erfolgreicher Geschäftsmann werden kann. Aber es gibt so viele Zwänge in deiner Welt. Du sagst mir, dass Prestige und Ansehen wichtig sind. Aber dann arbeite ich doch nur für andere Leute, um ihnen zu imponieren? Das brauche ich doch nicht. Dann verdiene ich lieber weniger Geld und bin glücklich.“

Der Teppichhändler denkt kurz nach und stellt folgende Frage: „Was denkst du, kostet eine Tasse Kaffee auf dem Markusplatz in Venedig?“ Adib weiß es nicht.

„15 Dollar (1.500 Cent) musst du dafür ausgeben“, sagt der Teppichhändler. „Die Kaffeebohnen für eine Tasse kosten ca. 1 bis 2 Cent. Wir reden also über eine gewaltige Handelsspanne.“



Massengut	Kaffeebohnen haben eine Marge von 1 - 2 Cent pro Tasse
Handelsgut	Gemahlener und verpackter Kaffee hat eine Marge von 2 bis 25 Cent/Tasse
Dienstleistung	Frisch gebrühter Kaffee im Coffee-Shop hat eine Marge von 50 Cent bis 1 Dollar je Tasse
Erlebnis	1 Tasse Kaffee im Café Florian auf dem Markusplatz kostet 15 Dollar

„Also noch einmal, Adib: Wie wird Geld in unserer Gesellschaft verdient?

Der Preis einer Ware ist abhängig davon, welchen Preis die Menschen bereit sind, dafür zu bezahlen. Der Preis hat damit zu tun, ob ihr Bauchgefühl beim Preis positiv ist oder ob er Bauchschmerzen verursacht. Sie müssen das Gefühl haben, dass der Preis gerecht ist.

Adib, wenn Du Tourist in Venedig bist, dann zahlst du nicht für die Tasse Kaffee, sondern für das Erlebnis am Markusplatz. Du bezahlst die Aussicht auf den Markusplatz, die hohe Ladenmiete des Cafébesitzers und das Erlebnis, das du mit nach Hause nimmst. Das heißt, du kannst nur zwei Entscheidungen treffen:

Entweder du zahlst den Preis für die Tasse Kaffee oder du lässt es sein. Nirgendwo auf der Welt aber kannst du dieses Erlebnis wiederholen, da der Markusplatz einmalig ist. Darum sind die meisten Menschen bereit, für diesen Augenblick 15 Dollar zu zahlen. Er ist es ihnen wert.

Wenn ich mir aber beispielsweise einen Kaffee bei Starbucks holen würde, hätte ich viele Alternativen. Warum? Weil es kein einmaliges Erlebnis ist und der Kaffee meistens gleich schmeckt. Darum kostet eine Tasse Kaffee bei Starbucks auch nur 2 Euro. Ähnlich ist es mit euren Teppichen. Jeder Teppich, denn ihr webt, ist ein Unikat und unvergleichbar.

Aus diesem Grund kann ich jeden Teppich für das 30-fache verkaufen. An Kunden, die den Preis im Verhältnis zum Teppich angemessen finden. Würdet ihr aber von einem Teppich zehntausende von Exemplaren herstellen, könnte ich nur noch das Dreifache des Einkaufspreises nehmen. Denn es ist kein Unikat mehr. Genau so verhält es sich mit meinen Arbeitnehmern. Jeden Tag rufen mich viele arbeitsuchende Menschen an, die bei mir anfangen möchten. Unter vielen Bewerbern kann ich mir den Besten aussuchen. Wenn er nicht mit meinen Konditionen einverstanden ist, stelle ich ihn einfach nicht ein. Was meinst Du Adib. Wer bestimmt nun das Gehalt eines Arbeitnehmers?“

„Du.“, antwortet Adib. „Wenn du zehn Bewerber für eine Position hast, dann wird schon einer für das Gehalt bei dir anfangen. Gäbe es aber beispielsweise einen Topverkäufer, der deinen Umsatz verdreifacht, dann könnte er sein Gehalt selbst bestimmen. Aber lass mich darüber nachdenken. Dann verkaufen wir unsere Teppiche zu günstig an dich!“ und grinst dabei. „Das muss ich meinen Eltern erzählen.“

Der Teppichhändler schmunzelt. „Du lernst schnell, Adib. Es geht um gegenseitige Wertschätzung und das Image.

Schau, der Papierwert eines Hunderteuroscheines liegt bei ein paar Cent. Aber die Bundesbank hat festgelegt, dass er 100 Euro wert ist. Alle Menschen haben dies akzeptiert und sind bereit, ihre Waren und Dienstleistungen mit dem Papiergegeld zu tauschen.

So ähnlich mache ich es beim Verkauf meiner Teppiche. Ich gebe den Menschen das Gefühl, dass ein gekaufter Teppich mehr wert ist als der Kaufpreis. Ihr eigenes Wertgefühl steigt dadurch. In meinen stilvollen Verkaufsräumen verstärke ich dieses Gefühl. Ich helfe ihnen dabei, sich vorzustellen, dass nur dieser eine Teppich sie bereichert. Dass der von ihnen gekaufte Teppich eine wunderbare Wertanlage ist, dessen Geldwert steigt, da es ein Unikat ist.

Und hier schließt sich der Kreis. Ein Teppich ist ein Statussymbol. Wertvolle Teppiche können sich nur finanziell erfolgreiche Menschen leisten. Je stärker das Statusdenken ist, desto mehr Teppiche werden meine Kunden kaufen. Selbst, wenn sie hierfür einen Kredit aufnehmen müssten. Du siehst, ich verdiene am Statusdenken der Menschen.

Das Geheimnis des Geldverdienens liegt im Einkauf. Nicht im Verkauf, wie es irrtümlich die meisten Menschen denken. Banken und Versicherungen kaufen günstig das Geld ihrer Kunden ein, um selbst damit hohe Renditen zu erzielen. Kunden bekommen 2% Guthabenzinsen, müssen aber bei Überziehung über 10% an Zinsen zahlen. Je günstiger sie das Geld einkaufen, desto größere Gewinne machen die Banken und Versicherungen.

Genauso ist es mit den Geschäftsinhabern und Investoren.

Sie wollen die Arbeitskraft der Arbeitnehmer günstig einkaufen, um selbst gute Gewinne zu erwirtschaften. Denn die Verkaufspreise sind meistens durch den großen Wettbewerb ausgereizt. Das Bewusstsein des Arbeitnehmers wird seit seiner Kindheit durch Werbung und Erziehung manipuliert.“

### ***Mein dritter Rat***

*Der Preis einer Dienstleistung oder einer Ware ist nicht vom Herstellungspreis abhängig. Der Preis ist davon abhängig, was die Menschen bereit sind, dafür zu zahlen.*

*Menschen möchten ihren Wert und ihr Prestige in der Gesellschaft steigern. Wir reden über das Selbstwertgefühl, das häufig mit materiellen Dingen verbunden wird. Oder mit dem Mehrwert, den du anderen Menschen bieten kannst. Beispielsweise ist es der Mehrwert eines Topverkäufers, den Umsatz seines Arbeitsgebers zu erhöhen. Der Mehrwert deiner Familie ist es, Teppiche herzustellen, die ich um das 30-fache des Einkaufspreises verkaufen kann.*

*Mein Rat: Überlege dir, Adib, welchen Wert du darstellst und welchen Mehrwert du Menschen bieten kannst. Gehöre immer zu den Besten deines Faches und verschaffe deinen Kunden das Gefühl, einen großen Mehrwert durch dich, deiner Dienstleistung oder dein Produkt zu haben. Mache sie emotional abhängig von dir.*

Die Mehrzahl der Menschen soll ihren wahren Wert und die finanziellen Möglichkeiten gar nicht erkennen. Darum sind die meisten Arbeitnehmer mit geringen Renditen unter 5% p.a. zufrieden. Und sie sind bereit, für wenig Geld ihre Arbeitskraft an den Arbeitgeber zu verkaufen.



## Geldtyp 2: Der Selbstständige

*Es gibt vier Arten, Geld zu verdienen.*

*Es ist nur eine grobe Einteilung.*

*Es gibt genügend Beispiele für Mischtypen, die in zwei und mehr Feldern tätig sind.*



Der Selbstständige ist gewissermaßen ein Angestellter seiner Kunden. Er ist häufig ein Spezialist auf einem Gebiet und kann seine Arbeitsleistung nicht multiplizieren. Der Kunde möchte ausschließlich mit seiner Person zusammenarbeiten.

Ein Selbstständiger verdient nur dann Geld, wenn er arbeitet. Wenn er krank ist oder Urlaub hat, verdient er kein Geld. Er hat wenige Mitarbeiter, die ihm zuarbeiten. Das Einkommen ist eng an seine Person gebunden.

Damit lebt der Selbstständige in einem hohen finanziellen Risiko. Das ist der Grund, warum Banken Selbstständige ohne privates Vermögen ungern finanzieren. In der Ertragskraft liegt ein hohes Kreditausfallrisiko.

Das Problem eines Selbstständigen ist, dass seine Ressourcen begrenzt sind, da er jede Stunde seinen Kunden nur einmal berechnen kann. Der Selbstständige tauscht Zeit gegen Geld.“

Adib fragt: „Dann ist meine Familie selbstständig?“ „Ja, Adib.“ antwortet der Teppichhändler. „Lass es mich erklären:

Ein Arbeitnehmer tauscht seine Zeit gegen ein Gehalt, das vom Betrag begrenzt ist. Ein deutscher Arbeitnehmer verdient im Durchschnitt 15,- bis 25,- Euro brutto in der Stunde.

- ⇒ Er ist risikobereit
- ⇒ Er spart Geld
- ⇒ Er ist abhängig
- ⇒ Er tauscht Zeit gegen Geld



Ein Selbstständiger erhält in Deutschland durchschnittlich 35,- bis 100,- Euro, was sich zunächst viel anhört. Abzüglich gesamtbetrieblicher Kosten, Steuern, usw. bleibt aber häufig nur wenig übrig. Ein Fünftel der Selbstständigen liegt vom Verdienst her unter 7,50 Euro/Stunde.

Wer selbstständig ist, muss in der Regel sowohl ein guter Verkäufer als auch Manager, Psychologe und Fachexperte sein. In der Zeit, in der er neue Kunden akquiriert, verdient er kein Geld. Akquiriert er keine neuen Kunden, fehlen ihm Anschlussprojekte. Ein Kreislauf, aus dem nur Wenige rauskommen.

Kaum ein Selbstständiger macht sich Gedanken, wie gut seine einzelnen Fähigkeiten entwickelt sind. Aus diesem Grund scheitern viele in den ersten Jahren oder leben am Existenzminimum.

Lass uns den Angestellten und den Selbstständigen vergleichen:

<b>Arbeitnehmer</b>	<b>Selbstständiger</b>
<p>Die Einnahmen sind begrenzt aber sicher. Es sei denn, dem Arbeitnehmer wird gekündigt.</p> <p>Jeden Monat kommt die gleiche Summe auf das Konto. Die Höhe kann der Arbeitnehmer nicht beeinflussen.</p>	<p>Die Einnahmen sind abhängig vom erzielbaren Stundenlohn und der Anzahl der Kunden.</p> <p>Die monatlichen Einnahmen schwanken und sind nicht garantiert.</p>
<p>Krankheit und Urlaub werden vom Arbeitgeber bezahlt.</p>	<p>Krankheit und Urlaub müssen selbst finanziert werden.</p>
<p>Das Einnahmerisiko ist auf den Arbeitgeber begrenzt.</p>	<p>Das Einnahmerisiko ist auf mehrere Kunden verteilt.</p>
<p>Der Arbeitnehmer tauscht Zeit gegen Geld.</p>	<p>Der Selbstständige tauscht Zeit gegen Geld.</p>
<p>Der Arbeitnehmer denkt und handelt sicherheitsorientiert.</p>	<p>Der Selbstständige möchte unabhängig sein und sich selbst verwirklichen. Er ist bereit ein unternehmerisches Risiko zu tragen.</p>
	<p>Der Selbstständige ist bereit Risiken überproportional abzusichern.</p> <p>Prestige und Status sind wichtig, um seinen Stundenlohn zu erhöhen.</p>
<p><b>Der Engpass ist die Begrenztheit der Einnahmen.</b></p>	<p><b>Der Engpass ist die Begrenztheit der Zeit.</b></p>

Arbeitnehmer	Selbstständiger
<b>Einnahmen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Festes monatliches Gehalt</li> </ul>	<b>Einnahmen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Abhängig von der Anzahl der Kunden und von der Höhe des Umsatzes</li> </ul>
<b>Ausgaben</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zahlt Lohnsteuer</li> <li>• Zahlt gesetzliche Sozialversicherung</li> <li>• Zahlt in die gesetzliche Krankenkasse ein</li> </ul>	<b>Ausgaben</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zahlt Einkommenssteuer</li> <li>• Sorgt privat für Rente und Arbeitslosigkeit vor</li> <li>• Zahlt in die private Krankenversicherung ein</li> </ul>
<b>Nettolohn</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Rest bleibt zum Leben</li> </ul>	<b>Kein Nettolohn</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zahlt noch Büromiete, Werbung und Gehälter für Mitarbeiter.</li> <li>• Zusätzlich fallen gewerbliche Steuern an</li> </ul>
	<b>Nettolohn</b>

„Wie Du siehst, Adib, hat der Selbstständige noch eine Vielzahl weitere Kosten zu tragen. Die meisten Menschen machen sich darüber keine Gedanken, welch hohes Risiko eine Selbstständigkeit mit sich bringt.

Wer sich selbstständig macht, fängt mit geringem bis gar keinem Eigenkapital an. Ich kenne das aus eigener Erfahrung. Häufig ist man auf eine Idee fixiert und stellt sich alles sehr einfach vor. Vor allem, wenn man in jungen Jahren eine Existenz gründet.

Kosten fallen Monat für Monat an und sind pünktlich zu zahlen. Die Einnahmen können ausfallen, verspätet eintreffen oder auch komplett wegfallen. Die Ertragskurve eines Selbstständigen besteht aus vielen Höhen und Tiefen. Die Kunst besteht darin, in den guten Zeiten für schlechte Zeiten vorzusorgen. Bei

einer Existenzgründung wird in der Regel mindestens ein Jahr benötigt, um einen ersten kleinen Kundenstamm aufzubauen.

Die Investitionen sind sehr groß. Man steht unter großem Druck. Viele können das nicht aushalten und scheitern. Es gibt eine goldene Regel:

⇒ Selbstständigkeit muss man sich leisten können!

Neben der finanziellen Sicherheit ist es wichtig, eine charismatische Persönlichkeit zu haben, die von Beginn an die richtigen Kunden anzieht. Das Vertrauen in die eigene Person sollte sehr groß sein. Die Kunden müssen einen Experten sehen, der unersetzlich ist. Sie müssen Vertrauen haben, in das Fachwissen und in den Menschen.

Das funktioniert nur, wenn ich meinen roten Lebensfaden gefunden habe. Wenn mir meine Berufung Spaß macht. Wenn ich den Beruf nicht wegen des Geldes, sondern aus vollem Herzen ausübe. Geld war noch nie die geeignete Motivation, reich und gleichzeitig glücklich zu werden. Geld bleibt bei den Menschen, bei denen es sich wohl und wertgeschätzt fühlt.

Man sollte sich parallel einen Aushilfsjob suchen, mit dem man seine Fixkosten wie Miete, Auto oder Telefon decken kann, also 50% der Zeit investieren, um Geld zu verdienen und sich in der verbleibenden Zeit Schritt für Schritt ein kleines Unternehmen aufzubauen.

Vor dem Schritt in die Selbstständigkeit sollte man als Angestellter genug Geld zusammensparen, um schlechte Zeiten finanziell überbrücken zu können. Man darf sich nicht von der Bank oder einem einzelnen Kunden abhängig machen. Das wirtschaftliche Risiko muss gestreut sein, ein Kunde sollte maximal 10% bis 20% des Einkommens ausmachen.“

# Regeln für einen Selbstständigen

## Erste Regel

Fixe Kosten müssen so gering wie möglich gehalten werden. Ideal ist, wenn keine Kredite für Autos, Immobilien oder ähnliches vorhanden sind. Die Unabhängigkeit von der Bank ist wichtig.

## Zweite Regel

Wer sich selbstständig macht, sollte für mindestens sechs, besser zwölf Monate Geld auf einem Sparkonto liegen haben. Im schlechtesten Fall werden die ersten Umsätze erst nach einem Jahr erzielt.

## Dritte Regel

Alles braucht seine Zeit. Geschäftsideen reifen manchmal über Jahre. Das Universum hält sich nicht an Zeit- und Geschäftspläne. Das Sichere an einem Plan ist, dass er nie eintreffen wird. Es kommt immer anders, als man denkt.

## Mein vierter Rat

*Bevor man sich selbstständig macht, sollte man sich im Klaren darüber sein, dass die Umwelt immer ein Spiegel von einem selbst ist. Man bekommt die Kunden, die man verdient. Wer eine hohe Wertschätzung und Kompetenz hat, wird Kunden akquirieren.*

*Wer nur Experte ist und keine Menschen für sich gewinnen kann, sollte lieber angestellt bleiben oder sich zur Ergänzung einen Geschäftspartner suchen.*

*Mein Rat: Erkenne dich selbst. Überprüfe dein Eigen- und Fremdbild. Du musst authentisch sein. Du wirst die Wertschätzung erfahren, die du deiner Umwelt entgegenbringst.*

Die ersten Wochen waren für Adib sehr lehrreich. Die Lektionen des Teppichhändlers haben sich bei ihm eingeprägt.

Eines Abends sitzt der Teppichhändler und Adib zusammen beim Abendessen. Es gibt persisches Essen: „Chelo-Kabab“. Adib liebt es, vor allem „Dadik“, gebratene Kartoffeln, Reis und gegrilltes Hack- oder Lammfleisch. Als Getränk gibt es das Joghurtgetränk „Dough“. Der Teppichhändler hat eine persische Köchin angestellt, die phantastisch kocht. Oft lädt er gute Kunden zum Essen ein und präsentiert ihnen exklusive Teppiche in seiner Privatwohnung. Damit baut er ein persönliches Verhältnis bis hin zu einer Freundschaft auf. Die Kunden fühlen sich wohl und kaufen meistens für teures Geld die Teppiche.

An diesem Abend stellt Adib die Frage: „Wie hast du es denn geschafft, ein erfolgreicher Geschäftsmann zu werden?“

Der Teppichhändler ist geschmeichelt und beginnt zu erzählen: „Ich komme aus einer Arbeiterfamilie. Mein Vater hat für sein Geld immer hart arbeiten müssen. Morgens um fünf Uhr ging er in die Fabrik und kam am Abend um 5 Uhr erst wieder nach Hause. Trotz der vielen Arbeit war das Geld immer knapp. Der Glaubensgrundsatz meiner Eltern war: ‚Ohne harte Arbeit ist kein Geld zu verdienen.‘“

Als kleiner Junge habe ich mir geschworen, nicht so schuften zu müssen wie mein Vater. Ich wollte Zeit haben, um die Welt zu bereisen, fremde Kulturen, Länder und Menschen kennen zu lernen. Ich wollte neue Geschäftsideen entwickeln.

Mit 70 Jahren möchte ich rückblickend sagen können, dass jeder Tag meines Lebens der beste gewesen ist. Mein Ziel war, die Welt zu erkunden, Zeit zum Leben zu haben und trotzdem mein Geschäft am Laufen zu halten. Das habe ich geschafft. Ich besitze über 20 Teppichgeschäfte mit mehr als 200 Mitarbeitern. Wichtig ist, dass alle Mitarbeiter gerne bei mir arbeiten. Sie fühlen sich wohl und können sich nicht vorstellen, zu kündigen.

Mein Erfolgsgeheimnis ist, dass ich meinen Mitarbeitern Erfüllung im Beruf, finanzielle Sicherheit und Wertschätzung

gebe. Das bekomme ich mehrfach zurück. Ich sehe mich nicht nur als Chef, sondern als Freund und Wegbegleiter. Ich helfe meinen Mitarbeitern, ein sorgenfreies Leben zu führen. Sie können mir vertrauen. Als Gegenleistung unterstützen sie mich und sorgen dafür, dass mein Geschäft floriert. Sie wissen, dass wir alle in einem Boot sitzen. Ich bin der Kapitän, der die Mannschaft navigiert, der den Kurs und das Ziel bestimmt.

Unsere Kunden merken, dass wir ein Team sind. Unsere Arbeit macht Spaß. Unseren Kunden geben wir das gleiche Gefühl. Wir interessieren uns ehrlich und aus vollem Herzen für ihre Belange. Unsere Teppiche sollen ihnen ein schönes Gefühl geben. Sie sollen eine Wertanlage sein. Ein edler Teppich gibt Prestige und Ansehen. Wichtig ist, dass unsere Kunden einen Besuch in unseren Teppichhäusern für unverzichtbar halten. Meine Aufgabe ist es, den Menschen zusätzliche Energie zu geben.

### **Was bedeutet das?**

Ein schöner Teppich bewirkt beim Kunden eine positive Emotion. Jeden Tag schaut er sich den Teppich an. Er streichelt darüber und freut sich. Der Teppich schenkt ihm Freude und damit Energie. Dieses Gefühl verbinde ich mit Wertschätzung. Wertschätzung bedeutet, dass der Kunde seinen immateriellen und materiellen Wert mit meinem Teppich steigern kann. Immaterial bedeutet Prestige und Ansehen. Materieller Wert bedeutet, dass der Teppich eine hervorragende Vermögensanlage darstellt.

Das Erfolgsgeheimnis ist: Menschen möchten zusätzliche Energie bekommen. Sei eine Tankstelle für deine Mitarbeiter, deine Kunden und dein Umfeld. Pass aber auf, dass dein eigener Tank sich nicht leert. Du musst stets rechtzeitig die eigenen Energieressourcen erneuern. So habe ich mein Vermögen verdient.“

Adib geht dieser Abend nicht aus dem Kopf. In den darauf folgenden Tagen denkt er über seine Familie und die Weberei nach. Seine Eltern haben über 30 Jahre Tag und Nacht für

## ***Mein fünfter Rat***

*Werde eine Energiequelle für deine Kunden. Vermittle deinen Kunden das Gefühl, dass sie mit deinem Produkt oder deiner Dienstleistung ihren Wert steigern können. Vertrauen baust Du auf, indem deine Kunden dich wertschätzen und gerne in deiner Nähe sind.*

*Möchtest du ein erfolgreicher Geschäftsmann sein, hast du dasselbe Prinzip bei den Mitarbeitern anzuwenden. Und es sollte von Herzen kommen. Baue nie ein Unternehmen nur des Geldes wegen auf und bleibe deinen Werten treu. Denn ein Garant für deinen beruflichen Erfolg ist es, das Vertrauen der Menschen und ihre Begeisterung für dich zu gewinnen. Alles andere macht über kurz oder lang einsam oder zerstört deine Einnahmequellen.*

*Was bringt es, viel Geld zu verdienen, wenn man das Gefühl der Freude nicht mit anderen Menschen teilen kann?*

*Mein Rat: Finde heraus, warum Menschen dir Vertrauen schenken sollten. Was kannst du deinen Kunden und zukünftigen Mitarbeitern geben?*

wenig Geld gearbeitet. Sie haben kaum Urlaub gehabt und konnten auch nicht viel Geld zur Seite legen. Aber dennoch waren sie glücklich. Sie hatten das Herz des anderen. Bei der Arbeit haben sie viel Spaß gehabt und gelacht. Sicherlich gab es auch Zeiten, in denen das Geld sehr knapp war. Aber insgesamt haben sie zufrieden gelebt und nie wirklichen Mangel erlitten. Seine Mutter und sein Vater sind seit über 30 Jahren verheiratet. Er hat nie erlebt, wie sein Vater seine Stimme gegen seine Mutter oder die Kindern erhoben hat. Respekt und tiefe Liebe erfüllt sein Herz.

Adib fragt den Teppichhändler, den er mittlerweile Onkel nennen darf: „Onkel, welche Motivation hastest Du, reich und erfolgreich zu werden?“

Der Teppichhändler antwortet: „In jungen Jahren wollte ich einfach nur viel Geld verdienen, um keine finanziellen Sorgen zu haben. Mein Vater ist durch harte Arbeit früh krank geworden und konnte seinen Lebensabend nicht genießen. Das Schicksal wollte ich nicht erleiden.“

Heute weiß ich, dass ich nur dann erfolgreich und glücklich sein kann, wenn ich magnetisch für Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten bin. Alles Geld der Welt macht dich nicht froh, wenn dein Herz nicht bei der Sache ist. Die Menschen um dich herum geben dir jeden Tag Kraft. Es ist die Freude daran, gemeinsam ein Ziel zu erreichen. Am Ende deiner Tage kannst du kein Geld in die andere Welt mitnehmen. Aber an deine Taten werden sich die Menschen noch Jahre erinnern.“

Bedenke das, Adib. Nutze Geld dafür, andere Menschen glücklich und erfolgreich zu machen. Denn das, was du säst, wirst du ernten.

Meine Mitarbeiter sollen eines Tages sagen können, dass die Zeit, die sie in meine Firma investiert haben, wertvoll gewesen ist. Dass sie mit Freude über die gesamten Jahre für mich und mit mir zusammen gearbeitet haben. Ich bin der Kapitän und meine Mitarbeiter sind die Mannschaft. Nur gemeinsam in einem Boot können wir das gemeinsame Ziel erreichen.

Meine Fähigkeit ist es, Menschen zu begeistern und zu führen. Einige Mitarbeiter von mir sind tolle Verkäufer, andere gute Buchhalter, Einkäufer oder Organisatoren. Jeder macht die Tätigkeit, die er am besten kann. Was uns verbindet, ist das gemeinsame Ziel, das wir erreichen möchten. Genauso wichtig ist es, den Weg mit Freude zu gehen. Der Weg und das Ziel sind untrennbar verbunden.“

„Unser Ziel ist es, die Kunden mit unseren Teppichen glücklich

zu machen. Manche erfreuen sich an den Mustern und an der Schönheit, andere sehen nur eine Wertanlage darin.

Belohnt werden wir von den Kunden mit Geld. Dieses Geld ist dazu da, allen Mitarbeitern der Firma ein sorgenfreies Leben zu ermöglichen.

Bedenke, dass das Verdienen von Dienen kommt. Das Dienen bezieht sich auf deine Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten. Alles ist miteinander verbunden. Alles, was du aussendest, kommt in geballter Form zu dir zurück. Denn die Welt ist ein geschlossener Kreislauf, in dem nichts verloren geht.“

### ***Mein sechster Rat***

*Erfolgreich kannst du nur werden, wenn du andere Menschen erfolgreich machst.*

*Verdienen kommt von dienen. Dienen hat mit Demut und Freude zu tun. Wenn du deine Arbeit mit Freude machst, dann wirst du Kunden und Mitarbeiter anziehen, die ebenso mit Freude deine Produkte kaufen oder für dich arbeiten.*

*Demut bedeutet, sich selbst nicht mehr zu schätzen als andere Menschen. Denn nur auf gleicher Höhe kann man in eine gemeinsame Richtung schauen und arbeiten. Das ist ein Naturgesetz, das leider nur von wenigen Menschen beachtet wird.*

*Mein Rat: Finde heraus, welche Arbeit dich mit Freude erfüllt. Setze Geld mit dem Zweck ein, andere Menschen glücklich und frei von Sorgen zu machen. Dann wirst du selbst dein Glück finden.*



---

## Exkurs: Die Kraft des Erfolges

„Warum sind manche Menschen erfolgreich und manche nicht, Adib?“ Adib antwortet: „Weil einige Menschen härter arbeiten, vielleicht mehr Glück haben, zur rechten Zeit am rechten Ort sind?“

Der Teppichhändler meint: „Du kennst sicherlich Sätze wie ‚Vom Pech verfolgt‘, ‚Ein Unglück kommt selten allein‘ und andere Sprichwörter. Diese kommen nicht von ungefähr. Lass‘ mich erklären, wie *die geheimnisvolle Kraft des Erfolges* funktioniert:

Die Welt, die du siehst, wird durch eine zentrale Kraft zusammengehalten. Die Zellen deines Körpers würden einzeln durch die Luft fliegen, wenn diese nicht durch den Magnetismus und die universelle Kraft zusammen gehalten würden. Bäume, Autos und Menschen würden ohne die Gravitationskraft der Erde wahllos im Raum herumfliegen. Ohne Anziehungskraft würde unsere Welt gar nicht existieren.

Schau‘ dir unsere Welt an. Alles in der Natur ist sinnvoll nach einer Logik geordnet und eng miteinander verbunden. Der Mensch mit seiner vernunftbegabten Seele hat die Fähigkeit zu gestalten und zu ordnen.

Wissenschaftliche Untersuchungen haben ergeben, dass Wasser die Informationen deiner Gefühle und Gedanken speichert. Deine Zellen bestehen zu 90% aus Wasser. Die gespeicherten Informationen in den Zellen beeinflussen die Schwingungen deiner Zellen. Damit beeinflusst du maßgeblich die Ereignisse und Menschen, die du in deinem Leben anziehst.

Die Gedanken, Gefühle und Informationen, die du über deine Sinne aufnimmst und abspeicherst, beeinflussen die Schwingungen jeder einzelnen Zelle deines Körpers. Menschen, die eine ähnliche Schwingung haben wie du, nehmen dich intensiv wahr. Du ziehst sie an, ob du willst oder nicht. Es ist ein Naturgesetz. Die Natur bewertet nicht, ob etwas gut oder schlecht ist. Nur der Mensch kann auf Grund seines Wertesystems bewerten. Hast du das verstanden, lieber Adib?“

Adib antwortet: „Wenn zum Beispiel meine Mutter traurig ist, sind wir alle sehr traurig. Dann versucht unser Vater, durch Witze unsere Mutter aufzumuntern, was ihm auch meist gelingt. Es dauert ein paar Minuten, dann ist unsere Mutter wieder fröhlich und heiter. Sie denkt viel über ihre kranke Schwester nach. Das belastet sie.“

Der Onkel sagt: „Wie alle Zellen eines Körpers miteinander verbunden sind, sind auch die Zellen unterschiedlicher Menschen auf der feinstofflichen Ebene miteinander verbunden. Die Informationen der Trauer werden durch die Verbundenheit mit deiner Mutter an deine Zellen weitergegeben, die dann das entsprechende Gefühl in dir auslösen. Darum ist auch eine gute Ernährung wichtig. Alles, was du aufnimmst, fließt in deine Gefühle und Handlungen ein. Du ziehst Menschen und Ereignisse an, die auf deiner positiven bzw. gleichen Wellenlinie liegen. Alles auf dieser Welt ist in den Kreislauf der Erde sinnvoll eingebunden. Der Mensch kann auf Grund seiner vernunftbegabten Seele entscheiden, ob er Trauer oder Freude empfinden möchte. Es hängt einzig und allein davon ab, aus welcher Perspektive und mit welcher Einstellung der Mensch die erlebten Ereignisse betrachtet. Was für eine großartige Chance!“

Ich habe in meinem Leben erfahren dürfen, dass die größten Krisen die wirklichen Chancen waren. Wenn ich geschäftlich keinen Erfolg habe, Schulden mache oder einen Scherbenhaufen an zwischenmenschlichen Beziehungen habe, dann weiß ich heute genau, dass es einzig und allein an meiner Person liegt. Ich muss die Krise genau betrachten und meine Einstellung ändern, in Dankbarkeit, Demut und mit viel Freude auf Besserung. Der Erfolg wird sich dann von allein einstellen.

Eine schwere Krankheit zum Beispiel kannst du negativ oder positiv betrachten. Wenn Menschen krank werden, bedeutet es, dass ihr körperliches und seelisches Gleichgewicht nicht mehr in Balance ist. Die Krankheit gibt ihnen das Signal, die Balance wiederherzustellen. Ist das Gleichgewicht wieder da, wird der Mensch wieder gesund. Um die Gesundheit wert-

zuschätzen, ist es wichtig, auch die Krankheit erfahren zu haben.

In unserem Leben müssen wir die richtigen Entscheidungen treffen, um Glück und Zufriedenheit zu erhalten. Um das Richtige zu tun, hat der Mensch unzählige Programme und Filter installiert, die ihm helfen, aus der Flut der Gedanken und Gefühle die richtigen Informationen herauszufinden.

Du kannst einen Menschen mit einem Computer vergleichen. Bei einem Baby ist die Datenbank leer: keine Bilder, kein Wissen, keine Erfahrungen, keine Filter. Installiert sind die Standardprogramme, um Bilder, Gefühle, Texte und Informationen zu verarbeiten.

Beispielsweise trifft dein Körper jede Sekunde Tausende von Entscheidungen, um Handlungen auszulösen. In deinem Körper laufen unzählige Programme zur Entscheidungsfindung ab. Ansonsten wäre kein Leben möglich. Die Mehrzahl der Programme funktioniert unbewusst. Nur eine kleine Anzahl von Programmen kontrollierst du.

Damit du die richtigen finanziellen Entscheidungen treffen kannst, solltest du dir im Klaren sein, welche Haupt- und Hilfsprogramme du im Kopf hast. Bei kranken Menschen sind bestimmte Programme zerstört und durch schädliche ersetzt. So verhält es sich auch bei Finanzen. Trifft du Entscheidungen, die deine finanzielle Gesundheit gefährden, wirst du sehr schnell pleite sein.

Die meisten Menschen machen sich keine Gedanken darüber, welche Programme sie zum Thema Geld abgespeichert haben. Aus diesem Grund verbessert sich der finanzielle Zustand vieler Menschen nicht. Es ist wie bei einem Thermostat, das immer wieder in denselben Zustand zurück springt.

Banken, Versicherungen oder erfolgreiche Unternehmer sind hervorragende Programmierer und beeinflussen so ihre Kunden und Mitarbeiter in finanziellen Belangen.

Über die Erziehung und die Werbung werden diese Programme

im Alltag unbemerkt installiert. Ein erfolgreicher Geschäftsmann kennt alle Geldprogramme und kann diese in seinem Sinne nutzen. Wir können dabei drei Typen von Programmen unterscheiden:

- ⇒ *Erfolgsprogramme*, die zu Glück, Geld und Gesundheit verhelfen
- ⇒ *Erfolgsverhinderungsprogramme*, die dir schaden
- ⇒ *Hilfsprogramme*, die die Hauptprogramme unterstützen

Menschen, die finanziell erfolgreich sind, haben entsprechende Erfolgsprogramme installiert, die ihnen helfen, die richtigen finanziellen Entscheidungen zu treffen.

Die richtigen Entscheidungen lösen entsprechende Handlungen aus, die bewirken, dass der Geldfluss nicht abbricht.

Diese Programme werden automatisch durch permanentes Wiederholen auf deiner Festplatte gespeichert. Wir haben durch unsere Umwelt Erfahrungen und Einstellungen rund um das Thema Geld gespeichert. Viele dieser Einstellungen und Programme laufen im Hintergrund ab, wir steuern sie nicht bewusst.“

### **Programm „Sicherheit“**

*„Ich habe nur Sicherheit in meinem Leben, wenn ich einen Arbeitsvertrag habe, der mir jeden Monat meinen Lohn garantiert.*

*Mir sind nicht die Risiken bewusst, die mit diesem Programm verbunden sind. Wenn mir das klar wäre, würde ich das Programm durch ein anderes ersetzen.“*

„Beispielweise haben Angestellte das Programm ‚Sicherheit‘, installiert bekommen. Dieses Programm ist von Menschen geschrieben worden, die entsprechende Handlungen auslösen möchten. Ein

Angestellter bekommt über Jahre suggeriert, dass er nur ‚Sicherheit‘ in seinem Leben hat, wenn er ein geregeltes Einkommen über ein Angestelltenverhältnis bekommt.“

### ***Mein siebter Rat***

*Deine Einstellungen bzw. Filter, deine automatisch ablaufenden bewussten und unbewussten Programme sowie deine tägliche Informationsaufnahme bestimmen, ob du erfolgreich bist oder nicht.*

*Mein Rat: Werde dir deiner Einstellungen, Programme und aufgenommenen Informationen bewusst, dann weißt du, wo du stehst. Wende dich an einen Fachmann, der dir hilft, deine Programme und Einstellungen zu verändern.*



## Geldtyp 3: Der Geschäftsinhaber

*Es gibt vier Arten, Geld zu verdienen.*

*Es ist nur eine grobe Einteilung.*

*Es gibt genügend Beispiele für Mischtypen, die in zwei und mehr Feldern tätig sind.*



„Adib, was meinst du: Sind deine Eltern selbstständig oder haben sie ein Geschäft?“ Adib antwortet: „Ich denke, dass wir Geschäftsinhaber sind. Wir stellen Waren her, die wir verkaufen“. Der Onkel fragt: „Was passiert, wenn deine Eltern krank werden?“ Adib antwortet: „Dann müssten meine Schwester und ich mehr arbeiten, um die gleiche Stückzahl an Teppichen zu fertigen.“

„Also, Adib, sind deine Eltern zum Teil unabhängig. Mit der Zeit ihrer Kinder verdienen sie Geld. Wenn allerdings etwas Schlimmes passieren würde, der Tod eines Familienmitgliedes etwa oder ein Brand in der Weberei, würde das erwirtschaftete Geld nicht ausreichen, um alle Kosten zu bezahlen und außerdem noch Geld zur Seite zu legen.“ Adib bejahte leise.

„Meine persönliche Definition eines Geschäftsinhabers ist folgende: Wenn du ein Jahr oder länger von deinem Geschäft abwesend sein kannst und es nach deiner Rückkehr profitabler und besser funktionierend vorfindest, als zu dem Zeitpunkt, da du es verlassen hast, dann bist du ein Geschäftsinhaber. Unabhängig von deinem Zeiteinsatz verdienst du Geld und erwirtschaftest ausreichend Gewinne. Was zeichnet also einen Geschäftsinhaber aus?“

Ein Geschäftsinhaber ist risikobereit. Am Anfang eines jeden Geschäftsmodells steht eine Idee. Beispielsweise habe ich mich in den 60er Jahren entschieden, einen Teppichhandel aufzumachen. Heute besitze ich über 20 Geschäfte und

beliebere sogar Ketten mit den allerfeinsten Teppichen. Ich besitze Lieferquellen, von denen viele Einkäufer träumen. Ich kann sagen, dass ich finanziell unabhängig bin.“

- ⇒ Er ist risikobereit
- ⇒ Er investiert Geld
- ⇒ Er ist abhängig
- ⇒ Er ist Visionär



„Lieber Onkel, du hast doch sicherlich Geld gehabt.“ „Nein, Adib, meine Eltern waren arm, und ich hatte kein Eigenkapital. Meine Voraussetzungen, reich und erfolgreich zu werden, waren sicherlich schlecht. Das, was ich besaß, waren mein Selbstvertrauen in meine Fähigkeiten, meine Energie und die Bereitschaft, viel Zeit in meinen Traum zu investieren. Es ist möglich, ohne einen Cent in der Tasche den Grundstein für Erfolg zu legen.

Das ist das Fundament: Am Anfang jeder Idee steht ein Traum! Dein Traum ist wie ein Samen, den du in das trockene Ackerland eines Geschäftes einpflanzt. Das Risiko ist, dass dein Traum vertrocknet und dein Samen keine Früchte trägt. Deswegen musst du ein guter Gärtner sein. Es hängt einzig und allein von dir ab, ob dein Samen die Jahreszeiten überlebt. Ob er über die Jahre zu einem starken und großen Baum gedeiht, der irgendwann genügend Früchte für dich trägt.

Viele Menschen haben verlernt zu träumen. Sie funktionieren und erfüllen die Träume anderer. Ihre Sicherheit sind nicht ihr Selbstvertrauen und ihre Fähigkeiten. Sie verlassen sich auf andere Menschen und deren Aussagen. Sie setzen auf das Prinzip Hoffnung, nicht auf Wissen.

Schau dir Kinder an, Adib. Kinder sind rein und haben keine Vorurteile. Sie haben auch keine Angst. Diese Angst wird den Kindern von den Eltern und der Gesellschaft anerzogen.

Kinder probieren aus. Sie sind kreativ. Ihre Herzen sind offen. Sie geben Liebe, wenn sie Liebe empfangen.

Materie entsteht, wenn ein Atom sich zum anderen gesellt. Die Kraft, die diese Atome zusammenhält, ist die Liebe. Die Liebe, etwas Gemeinsames zu erschaffen.

Adib, deine geistigen und schöpferischen Fähigkeiten vermögen viel mehr, als du bereit bist, mit deinem Verstand zu begreifen. Wir Menschen können gestalten. Nutze deine Energie, um etwas Großartiges zu schaffen. Bedenke, dass das Leben kurz ist. Erfülle deine Träume! Was ist dein Traum, Adib?“

Adib erzählt: „Wenn ich am Abend in unserem Dorf sitze, merke ich, wie zufrieden und froh mich meine Arbeit macht. Wenn ich einen Teppich webe, dann erzählt dieser Teppich eine Geschichte. Eine Geschichte über mein Dorf und mein Leben. Diesen Teppich webe ich voller Liebe und freue mich, wenn er später das Herz eines Menschen erfreut. Ich achte bei meinen Teppichen darauf, dass diese nur wenige Webfehler besitzen. Wir benutzen das beste Garn. Mein Traum ist, dass ich die Zeit habe, mir Geschichten auszudenken. Und diese Geschichten in Form von Teppichen über die gesamte Welt erzählen kann. Ich möchte in meinem Dorf möglichst viele Arbeitsplätze schaffen“.

Der Onkel antwortet: „Lieber Adib, das ist eine wundervolle Idee. Am Anfang steht ein Traum. Ein einfacher Gedanke, der dir durch den Kopf geht. Aus dem Traum wird mit der Zeit eine Theorie. So wie ein Steinhauer aus einem Stein eine Statue meißelt, meißelst du deinen Traum zu einer handfesten Geschäftsidee. Bedenke, dass der Steinhauer auf die Qualität des Steines und natürlich auf das Handwerkszeug achtet. Und er hat jahrelang geübt, bis er es zu einem Meisterwerk gebracht hat. So ist es auch mit unseren Träumen. Aber der Steinhauer hat die gesamten Jahre gewusst, dass irgendwann die Zeit für sein Meisterwerk reif ist.“

Also, Adib, der nächste Schritt ist für dich, deinen Traum zu malen und festzuhalten. Schreibe deine Gedanken auf. Denn ein Gedanke ist wie ein Windhauch. Er kommt und geht. Wenn

Du deinen Traum in Form einer schriftlichen Skizze manifestierst, wird dieser Wirklichkeit.

Schau, Adib, es gibt genug Geld auf dieser Welt, das nur darauf wartet, in Träume investiert zu werden. Es gibt viele Menschen, die nicht mehr träumen können und bereit sind, die Träume anderer Menschen zu erfüllen. Lerne, andere Menschen für deine Idee zu begeistern. Dann werden sie für dich arbeiten und dir Geld leihen, damit du deine Idee finanzieren kannst. Adib, jeder deiner Gedanken wird sich in der Zukunft manifestieren. Also wache über deine Träume, damit du glücklich und erfolgreich wirst.“

## ***Mein achter Rat***

*Dein größtes Risiko ist es, deinen Traum zu verlieren.  
Lerne zu träumen und deinen Traum festzuhalten.*

*Wenn du einen Traum hast, lass ihn dir von keinem Menschen wegnehmen. Es muss dir egal sein, was andere Menschen über deinen Traum denken. Die Zeit wird dir Kontakte zu den Menschen schaffen, die sich für deinen Traum begeistern.*

*Mein Rat: Je detaillierter du deinen Traum auf Papier fixierst, desto realer wird er. Erklimme die Meisterschaft als Traumentwickler.*

„Adib, ich möchte noch einmal den Unterschied verschiedener Geschäftsmodelle deutlich machen. Kannst Du mir sagen, welche Arten es gibt?“ Adib weiß es nicht. Der Onkel fährt fort: „Vom Grund her ist es sehr einfach:

- ⇒ Stufe 1: Du bist Entwickler eines Produktes/Dienstleistung
- ⇒ Stufe 2: Du bist Hersteller eines Produktes/Dienstleistung
- ⇒ Stufe 3: Du bist Verkäufer eines Produktes/Dienstleistung

Adib, kannst du eure Weberei und mein Geschäft in die Stufen einordnen?“ Adib antwortet: „Unsere Weberei befindet sich auf Stufe 1 und 2. Du bist mit deinen Teppichgeschäften Verkäufer unserer Produkte auf Stufe 3.“

Der Onkel fragt weiter: „Auf welcher Stufe wird Geld verdient?“ Adib antwortet: „Ich denke, dass du das meiste Geld verdienst.“, und lächelt bescheiden. Der Onkel sagt: „Im Grunde geht es nur um drei Kriterien:

- ⇒ Kriterium 1: Angebot und Nachfrage
- ⇒ Kriterium 2: Einmaligkeit der Dienstleistung
- ⇒ Kriterium 3: Einstellungen

Der wichtigste Punkt sind Angebot und Nachfrage. Adib, es gibt unzählige Webereien, die Teppiche herstellen, aber keinen Zugang zu Kunden haben, um ihre Teppiche zu verkaufen. Da ich mit meinen Geschäften genügend Kunden habe und sehr große Mengen an Teppichen abnehme, diktiere ich den Preis. Die meisten Teppiche sind sich leider sehr ähnlich. Darum sind die Marktpreise heutzutage stark im Keller.

Der Fehler ist, dass die meisten Webereien keinen eigenen Traum haben. Du hast mir erzählt, dass jeder deiner Teppiche eine Geschichte erzählen soll. Damit würdest du dich bereits von vielen anderen Webereien abheben. Wenn meine Kunden deine Teppiche stärker nachfragen als ihr liefern könnt, entsteht ein Engpass. Die Kunden wären dann sicherlich bereit, mehr zu zahlen. Damit könnte ich höhere Preise verlangen und euch auch besser bezahlen.

Du siehst, Adib, unsere Geschäfte sind eng miteinander verbunden. Wichtigstes Kriterium ist die Wertschätzung. Wenn Kunden eure Teppiche wertschätzen, werden sie bessere Preise zahlen. Wenn ich euch wertschätze, werde ich euch auch besser entlohen. Wenn ihr mich als Kunden wertschätzt, werde ich mich ewig mit euch verbunden fühlen. Du siehst, alles ist miteinander verbunden. Und alles, was wir aussenden, kommt zurück.

Wenn ich meine Mitarbeiter wertschätze, werden diese ebenso wertschätzend mit meinen Kunden umgehen. Der Kunde wird sich wohl fühlen und gerne kaufen.

Viele Unternehmen vernachlässigen die Motivation ihrer Mitarbeiter. Meine Mitarbeiter sollten erkennen, dass sie mit meinem Traum auch einen Teil ihrer Träume verwirklichen können. Darum suche ich nach Mitarbeitern, die nicht verlernt haben zu träumen.

Ein erfolgreicher Unternehmer ist ein sehr guter Traumdeuter, Geschichtenerzähler und Motivator. Er lebt seinen Mitarbeitern Werte vor. So wird er entsprechend Mitarbeiter anziehen, die auf derselben Wellenlänge sind. Und damit tritt der Erfolg ein.“

## ***Mein neunter Rat***

*Erzähle deine Geschichte mit Begeisterung. In dem Wort Begeisterung steckt das Wort Geist. Sei ein Geschichtenerzähler, der Mitarbeiter und Kunden in seinen Bann zieht.*

*Mein Rat: Welcher Geist steckt in der Geschichte? Schreibe deine Geschichte auf, und lerne diese bildhaft zu erzählen. Erobere mit deiner Geschichte die Herzen der Menschen. Dann wirst du ein erfolgreicher Geschäftsmann.*

„Adib, ich möchte Dir eine weitere Frage stellen. Du kennst sicherlich erfolgreiche Unternehmer. Was meinst du, wie haben diese angefangen?“ Adib antwortet: „Ich kenne Bill Gates oder Henry Ford, die haben unsere Welt verändert.“ „Was haben beide gemeinsam, Adib?“ „Ich weiß es nicht, Onkel.“

Sicherlich haben sich die Zeiten geändert. Es gab vor 100 Jahren noch keine internationalen Industriekonzerne, die den Weltmarkt beherrschten. Im 19. Jahrhundert konnten sich die wenigsten

Menschen vorstellen, dass man heute mit Autos über 200 km/h fahren kann. Man brauchte Tage oder sogar Wochen, um an ein Ziel zu gelangen.

Henry Ford (1863) ist der Erfinder der Fließbandproduktion. Er begann als Sachverständiger für Montagen und mit Reparaturen von Lokomobilen. Sein Traum war es, durch Rationalisierung der Produktion Autos zu günstigen Herstellungspreisen zu fertigen. Nach dem ersten Weltkrieg haben die meisten Automobilhersteller ihre Preise erhöht. Henry Ford reduzierte um 30%. Alle hielten ihn für ausgesprochen dumm. Er rationalisierte aber die Produktion und erzielte große Gewinne, da viel mehr Menschen sich seine Autos leisten konnten.

Niemand glaubte an diese Idee, der Gedanke war neu. Es gab vorher keine Fließbänder, Autos wurden teuer in Einzelarbeit gefertigt. Erst Jahre später und nach ersten Erfolgen wurden Henry Fords Thesen angenommen. Menschen, denen egal war, was andere über sie dachten, haben nachhaltig unsere Welt verändert.

„Sieh, Adib, es ist dein Traum, auf den es ankommt. Er geht in Erfüllung, wenn du an ihn glaubst und dein Ziel unbeirrbar verfolgst, dank der Kraft deiner Konzentration. Der Mensch hat die Macht zu gestalten, die vorhandenen Ressourcen zu nutzen, um einen sinnvollen Beitrag für die Menschheit, die Natur und Gott zu leisten. Viele Menschen sind sich ihrer Macht nicht bewusst. Warum? Weil sie Angst, haben erfolgreich und großartig zu sein.

Ein erfolgreicher Geschäftsmann hat die Gabe, gute Geschäfts-ideen frühzeitig zu erkennen und umzusetzen. Es ist gar nicht wichtig eigene Ideen zu entwickeln. Es gibt viele Experten, die tolle Ideen haben, denen aber das Handwerkszeug fehlt, daraus ein florierendes Unternehmen zu schaffen.“

## ***Mein zehnter Rat***

*Erst wenn dir egal ist, was andere Menschen über dich sagen oder denken, wirst du erfolgreich sein.*

*Erfolgreiche Menschen sind weitsichtig und haben Mut, Ideen umzusetzen, die im ersten Moment als unrealisierbar gelten.*

*Werde Experte auf der Suche nach guten Ideen.*

*Mein Rat: Fange klein an. Suche nach einer Idee, an der du deine Fähigkeiten entwickeln kannst und versuche, daraus ein ertragreiches Geschäftsmodell zu entwickeln.*





## Geldtyp 4: Der Investor

*Es gibt vier Arten, Geld zu verdienen.*

*Es ist nur eine grobe Einteilung.*

*Es gibt genügend Beispiele für Mischtypen, die in zwei und mehr Feldern tätig sind.*



„Was ist ein Investor für dich, Adib?“ Adib antwortet: „Ein Investor hat viel Geld, muss nicht mehr arbeiten und hat sehr viel Zeit.“

Der Onkel sagt: „Zum Teil hast du Recht, Adib. Ein Investor zu sein hat in erster Linie etwas mit der eigenen Einstellung zu tun. Sicherlich gibt es viele Investoren, die finanziell unabhängig sind. Aber wenn du nur einen einzigen Euro in ein Geschäft investierst, das Gewinne abwirft, dann bist du auch ein erfolgreicher Investor. Alles ist relativ.“

Der Unterschied zum Geschäftsgeber ist, dass der Investor anstatt seiner Arbeitszeit sein Geld investiert. Ein erfolgreicher Investor sollte gleichzeitig ein erfolgreicher Geschäftsgeber sein. Nur so kann er finanziell erfolgreiche Geschäftsmodelle von Verlustmodellen unterscheiden.

Ein Investor hat bzw. verdient mit seinem Unternehmen viel Geld und investiert seine Gewinne wieder. Damit verringert er seine finanzielle Abhängigkeit von seinem Unternehmen. Er baut sich eine Vielzahl von passiven Geldquellen auf. Sollte einmal eine Geldquelle versiegen oder der Investor krank werden, stehen ihm genügend weitere Geldquellen zur Verfügung. Ein Investor ist dann finanziell unabhängig, wenn die erwirtschafteten Gewinne aus seinem Vermögen größer als seine Ausgaben sind.

Beispielsweise kenne ich viele Teppichhändler, die in den 60er und 70er Jahre Millionen mit dem Verkauf von Teppichen verdient haben. Sie wussten, dass irgendwann vielleicht der Bedarf an Teppichen gedeckt ist. Parallel haben sie sich an anderen Unternehmen beteiligt oder ihr Geld in Immobilien investiert. Damit waren sie irgendwann finanziell unabhängig vom Teppichverkauf.

Alle Geschäftsmodelle haben einen Anfang und ein Ende. Diesem Naturgesetz unterliegt die gesamte Welt. Ein kluger Investor weiß, wann er kaufen und verkaufen muss. Ein kluger Investor streut seine Risiken. Er setzt nicht alles auf eine Karte. Ein erfolgreicher Geschäftsinhaber investiert alles, was er hat, Zeit, Geld und Energie, in seine Geschäftsidee. Im Gegensatz dazu setzt ein Investor auf mehrere Karten, um einen Totalausfall seines Kapitals zu vermeiden.

Je besser sich ein Investor mit Risiken und Chancen auskennt, desto höher werden seine Gewinne sein. Was zeichnet also einen Investor aus?

Ein Investor ist risikoscheu. Er ist Analyst mit sehr gutem Bauchgefühl und Menschenkenntnis.

- ⌚ Er kalkuliert Risiken
- ⌚ Er investiert Geld
- ⌚ Er ist unabhängig
- ⌚ Er investiert anderer Leute Zeit



Der wirtschaftliche Erfolg eines Unternehmens wird durch die eingebundenen Menschen bewirkt. Ein Unternehmen mit einem durchschnittlichen Produkt, aber hoch motivierten Mitarbeitern wird wirtschaftlich weit erfolgreicher sein als ein Unternehmen mit Topprodukten, deren Mitarbeiter nicht mit dem Herz bei der Sache sind.

<b>Geschäftsnehmer</b>	<b>Investor</b>
Hat häufig Kredite laufen, die erwirtschaftet werden müssen	Vergibt Kredite an Geschäftsinhaber und Selbstständige
Ist abhängig von seinen Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden	Kann den Ertrag seines Geldes zum Teil selbst bestimmen (entsprechend dem Anlagerisiko)
Investiert die Zeit und das Geld anderer Leute, um Geld zu verdienen	Investiert das eigene Geld, um Geld zu verdienen
Ist häufig abhängig von Banken	Ist unabhängig von Banken Fungiert häufig selber als Bank
Prestige und Status sind wichtig, um den Gewinn zu erhöhen	Prestige und Status sind unwichtig, da er finanziell unabhängig ist
Ziel ist es, Menschen abhängig vom eigenen Produkt oder der Dienstleistung zu machen, um Umsätze und Gewinne zu erwirtschaften	Ziel ist es, andere Menschen finanziell unabhängig zu machen und daran mit zu verdienen
Ziel ist es, aus der Verbindlichkeit „Geschäft“ das Vermögen „Geschäft“ aufzubauen	Ziel ist es, das eigene Vermögen substanzial zu erhöhen und regelmäßige Erträge zu erwirtschaften
Er ist abhängig von der Zuverlässigkeit anderer Menschen, dem Markt und der Konkurrenz	Kann sein Geld in Anlagen investieren, die eine feste Rendite erwirtschaften. Ist somit finanziell unabhängig von anderen Menschen

Meine These ist, dass viele Unternehmen ihre Gewinne mehr als verdoppeln könnten, wenn sie die wertvollste Ressource, nämlich ihre Mitarbeiter, auch wertvoll behandeln würden. Ein kluger Investor und Geschäftsnehmer erkennt diese Chance und investiert in derartige Unternehmen. Neben seiner finanziellen Investition unterstützt er Firmen dabei, ihre Begeisterung für Mitarbeiter, Kunden und Produkte zu finden.

Dieses Phänomen kannst du bei vielen Aktienfonds entdecken. Aktienfonds, die ausschließlich Konzerne im Portfolio haben, haben geringere Aussichten auf hohe Gewinne. Gewinne werden ausschließlich durch Börsenpsychologie wie Übernahmegerüchte, Spekulationen oder heiße Nachrichten erzielt. Reale werthaltige Wachstumschancen sind kaum möglich.

Im Gegensatz dazu gibt es Fonds, die in mittlere und unterbewertete Unternehmen investieren. McDonalds oder Microsoft waren vor Jahrzehnten noch klein. Eine Investition von nur 5.000 DM vor dreißig Jahren hätte dich zum Millionär gemacht. Lass uns den Geschäftsinhaber und Investor noch einmal miteinander vergleichen.

Adib, ich habe dir eine Tabelle erstellt, damit du erkennst, wie die Gewinnsituation bei unterschiedlichen Renditen aussieht. Alle genannten Renditen sind heutzutage erzielbar.

Betrag in €	1.000,-	1.000,-	1.000,-	1.000,-	1.000,-
Zinsatz p.a.	2%	5%	10%	15%	25%
1. Jahr	1.020,-	1.050,-	1.100,-	1.150,-	1.250,-
2. Jahr	1.040,-	1.103,-	1.210,-	1.323,-	1.563,-
3. Jahr	1.061,-	1.158,-	1.331,-	1.521,-	1.953,-
4. Jahr	1.082,-	1.216,-	1.464,-	1.749,-	2.441,-
5. Jahr	1.104,-	1.276,-	1.611,-	2.011,-	3.052,-
6. Jahr	1.126,-	1.340,-	1.772,-	2.313,-	3.815,-
7. Jahr	1.149,-	1.407,-	1.949,-	2.660,-	4.768,-
8. Jahr	1.172,-	1.477,-	2.144,-	3.059,-	5.960,-
9. Jahr	1.195,-	1.551,-	2.358,-	3.518,-	7.451,-
10. Jahr	1.219,-	1.629,-	2.594,-	4.046,-	9.313,-

Tabelle: Ergebnis nach Zins und Laufzeit

Wenn du beispielsweise als Kunde einer Bank dein Geld auf einem Sparbuch anlegst, erhältst du gerade einmal 2% bis 4% Zinsen p.a. auf den Anlagebetrag. Bei einem Betrag von 1.000,- € bedeutet das, dass du bei 2% Zinsen p.a. nach 10 Jahren 219,- € Gewinn erzielt hast. Dieser Gewinn deckt die Inflation und die Kostenentwicklung nicht ab. Nach zehn Jahren ist die Geldanlage also weniger wert als heute. Der Kunde hat somit einen realen Verlust erwirtschaftet.

### ***Mein elfter Rat***

*Lerne die Gesetzmäßigkeiten des Geldkreislaufes kennen. Studiere die Einstellungen und das Geldverhalten der verschiedenen Geldtypen. Um Investor zu werden, wirst du erst einmal alle Stufen der Geldtypen durchschreiten, um diese zu verstehen.*

*Der große Unterschied ist, dass du als Arbeitnehmer anfängst, aber bereits das Bewusstsein eines Investors hast. Damit wirst du in kürzerer Zeit und mit geringen Fehlschlägen zu Reichtum kommen und finanziell unabhängig werden.*

*Mein Rat: Denke und handle bereits heute wie ein Investor. Beherzige die Grundregel, deine Fixkosten so gering wie möglich zu halten. Sichere diese durch regelmäßige Einnahmen ab. Investiere mindestens 10 bis 20% deiner Einnahmen. Wenn du diesen Betrag heute nicht übrig hast, reduziere deine Kosten, um den Betrag aufbringen zu können.*

Wenn Banken an dich Geld verleihen, dann erwirtschaften sie im Durchschnitt 10% bis 15% Zinsen. Die Bank lehnt sich das Geld für wenig Zinsen und verleiht es teuer an ihre Kunden weiter. Mit dem Geld, das du auf ein Sparbuch legst, arbeitet die Bank und legt es wiederum selbst in Form von diversen Anlagen an.

- ⇒ Sie gibt Kredite an Kunden
- ⇒ Sie legt es in festverzinslichen Wertpapieren an
- ⇒ Andere Anlageformen

Über einen Betrachtungszeitraum von 10 Jahren haben die Banken mit 1,- € einen Erlös vor Kosten in Höhe von ca. 1.300,- € bis 2.700,- € erwirtschaftet. Warum? Weil sie gelernt haben, sichere und hohe Gewinne zwischen 10% und 25% zu erwirtschaften.

<b>Anlage-form</b>	<b>Renten</b>	<b>Aktien</b>	<b>Immob.</b>	<b>H.-Fond</b>	<b>Equity</b>	
<b>Zinsatz p.a.</b>	<b>4%</b>	<b>8%</b>	<b>5%</b>	<b>15%</b>	<b>25%</b>	
<b>Betrag in €</b>	<b>400,-</b>	<b>250,-</b>	<b>100,-</b>	<b>125,-</b>	<b>125,-</b>	<b>1.000,-</b>
1. Jahr	416,-	270,-	105,-	144,-	156,-	<b>1.091,-</b>
2. Jahr	433,-	292,-	110,-	165,-	195,-	<b>1.195,-</b>
3. Jahr	450,-	315,-	116,-	190,-	244,-	<b>1.315,-</b>
4. Jahr	468,-	340,-	122,-	219,-	305,-	<b>1.453,-</b>
5. Jahr	487,-	367,-	128,-	251,-	381,-	<b>1.615,-</b>
6. Jahr	506,-	397,-	134,-	289,-	477,-	<b>1.803,-</b>
7. Jahr	526,-	428,-	141,-	333,-	596,-	<b>2.024,-</b>
8. Jahr	547,-	463,-	148,-	382,-	745,-	<b>2.285,-</b>
9. Jahr	569,-	500,-	155,-	440,-	931,-	<b>2.595,-</b>
10. Jahr	592,-	540,-	163,-	506,-	1.164,-	<b>2.965,-</b>

Tabelle: Anlageformen

Dieses System funktioniert nur, weil die meisten Menschen keinen Einblick in den Geldkreislauf besitzen. Ihnen fehlt das Wissen. Aber jeder Mensch hat die Möglichkeit, sich das Verständnis und das Handwerkszeug anzueignen. Je früher du dich damit beschäftigst, desto schneller wirst du finanziell unabhängig sein. Das ist die wichtigste Investition in deinem Leben. Eine höhere Rendite wirst du mit keiner Anlage erzielen.

Aber weiter zum Investor. Die Kunst eines Investors besteht darin, seine Verlustrisiken zu minimieren und seine Gewinnchancen zu maximieren. Er sichert sein Vermögen ab. Seine Strategie ist es, in substanzielle Werte zu investieren, die langfristig Erträge erwirtschaften.

Bei der Tabelle der Anlageformen siehst du, dass da ein Totalverlust unmöglich ist, da durch die festverzinslichen Wertpapiere und Immobilien auf zehn Jahre gesehen sein Vermögen abgesichert ist. Die Ertragschancen liegen in den Anlageformen, die von einem überdurchschnittlichen Verlustrisiko gekennzeichnet sind.

Bei einer derartigen Strategie erzielt der Investor eine durchschnittliche Rendite von 16% bis 17% im Jahr. Die Voraussetzung ist, dass er sich mit den unterschiedlichen Anlageformen gut auskennt und die Risiken kalkulieren kann.

Adib, um finanziell unabhängig zu werden, musst du folgendes Grundprinzip bei all deinen finanziellen Entscheidungen einhalten:

Einnahmen	Ausgaben
<p>Kalkuliere deine Einnahmen nach dem Vorsichtsprinzip. Überlege dir immer, was du unter Berücksichtigung aller Chancen und Risiken einnehmen könntest.</p>	<p>Passe deine Ausgaben immer deinen Einnahmen an. So, dass du mindestens 10% Gewinn (nach Abzug aller Kosten) im Jahr erwirtschaftest.</p>
<p>Überlege dir, welche Risiken bestehen, die den Fluss der Einnahmen unterbrechen könnten.</p> <p>Baue mit deinen Gewinnen so viel Liquidität auf, dass du deine Verluste im worse-case-Fall ohne Bankkredite kompensieren kannst.</p>	<p>Kalkuliere was passiert, wenn 50% deiner Einnahmen nicht realisiert werden können. Du solltest deine Kosten innerhalb von 3 Monaten auf das Niveau zurückfahren können, das dir ermöglicht, wieder 10% Gewinn zu erwirtschaften.</p>
<p><b>Fazit:</b> Versuche, deine Kosten zu minimieren und deine Einnahmen zu maximieren. Das ist der wichtigste Schritt zum Investor.</p>	<p>Du solltest genügend Rücklagen haben, um die Verluste kompensieren zu können, ohne Kredite aufzunehmen zu müssen.</p>





---

## Anlagetypen

Adib ist mittlerweile über 4 Monate in Deutschland. In dieser Zeit hat er viel über Menschen, das Teppichgeschäft und die kaufmännische Denkweise gelernt. Besonders stolz ist er, dass er 10 Teppiche im Werte von über 100.000 € an Kunden verkauft hat.

Die Vorgehensweise bei der Kundenberatung ist sehr interessant. Die Kunden werden bereits an der Tür begrüßt. Es gibt im Geschäft eine orientalische Ecke mit einem Samowar und persischen Süßigkeiten. Während die Kunden ihren Tee trinken, wird intensiv über ihre Kaufwünsche gesprochen. Zwei Mitarbeiter bringen die schönsten Teppiche zur Ansicht. Der Kunde wird ausnehmend freundlich und wertschätzend behandelt. Alle Mitarbeiter sind präsent und kümmern sich um den Kunden. In jedem Verkaufsgespräch ist der Kunde König. Der Kunde sorgt schließlich dafür, dass der Geldfluss nicht versiegt. Der Onkel achtet sehr darauf, welcher Typ Mensch der Kunde ist. So kann er den Bedarf analysieren. Das Leben zeigt, dass das, was der Kunde sagt nicht immer das ist, was er denkt. Ein erfolgreicher Verkäufer findet heraus, was das unausgesprochene Wort ist.

Für manche Kunden ist der Teppich eine langfristige Wertanlage als Sachwert. Sie laden ihre Freunde ein, um ihren Status zur Schau zu stellen. Für diese Leute ist es sehr wichtig, was andere über sie denken. Dann gibt es Kunden, für die die Schönheit und die Qualität eines Teppichs im Vordergrund steht. Es geht nicht um Geld, sondern um das eigene Wohlbefinden. Für sie drückt ein Teppich Lebensqualität aus. Sie „gebrauchen“ den Teppich.

Eines Abends sitzen Adib und sein Onkel wieder beim Abendessen. Der Onkel hat eine kleine Überraschung vorbereitet. Eine junge Frau führt orientalischen Bauchtanz vor. Auf den Tisch kommen gebrillierte Hähnchenschenkel, Safranreis und pürierte Auberginen. Adib fragt: „Lieber Onkel, mit deinen Teppichen hast du viel Geld verdient. Was hast du mit deinem Geld ge-

macht? Wie hast du dein Geld angelegt? Worauf muss ich achten, um nicht nur erfolgreich im Geschäft, sondern auch finanziell unabhängig zu werden?“

„Lieber Adib, im Grunde kann jeder Mensch ein Vermögen aufbauen. Wenn du beispielsweise 1.000,- € über 30 Jahre anlegst, kannst du bei einer 10%igen Rendite p.a. ein Vermögen von ca. 20.000,- € erwirtschaften. Es ist möglich, in 30 Jahren dein Kapital zu verzweifachen.“

Mein Ziel war und ist es immer noch, eine Rendite von 15% bis 16% zu erzielen. Das habe ich meistens auch geschafft. Es gibt eine einfache Regel. Fängst du bereits in jungen Jahren an, dein Geld intelligent zu investieren, wirst du mit Mitte Vierzig ein vermögender Mann sein. Je später du anfängst zu investieren, desto höher müssen deine erwirtschafteten Gewinne sein, um finanziell unabhängig zu werden.

## ***Mein zwölfter Rat***

*Investiere Geld und Zeit in deine finanzielle Aus- und Weiterbildung. Bedenke, je früher du Experte auf diesem Gebiet bist, desto schneller wirst du ein Vermögen aufbauen. Verlasse dich nicht nur auf Experten. Das wäre das Prinzip Hoffnung und nicht das Prinzip Wissen. Es geht um dein Geld, und die Entscheidung darüber kannst nur du treffen, da du auch die Konsequenzen trägst.*

*Nutze Experten, um genügend Informationen für deine Entscheidungen zu haben.*

*Mein Rat: Fange in jungen Jahren an, dich für Geld und die Wirtschaft zu interessieren. Bedenke, dass im Zentrum aller finanziellen Entscheidungen der Mensch steht.*

*Werde zum Menschenkenner, um erfolgreiche und nicht erfolgreiche Investment- und Geschäftsmodelle unterscheiden zu können.*

Die meisten Menschen haben jedoch die einfachen Grundprinzipien nicht verstanden. Erst, wenn sie älter sind und schon viel Geld in den Sand gesetzt haben, bemerken sie ihre Fehler. Häufig reicht dann die Zeit nicht mehr aus, um finanziell unabhängig zu werden. Ihr Fehler ist, dass sie nicht regelmäßig in ihre finanzielle Aus- und Weiterbildung investiert haben.“

Adib erzählt: „Mein Eltern waren nie verschwenderisch. Sie haben immer bescheiden gelebt und Geld in einer großen Truhe gespart. Sie legten jeden Euro hinein, den sie entbehren konnten.“

Der Onkel antwortet: „Aber euer Geld hat keine Früchte hervorgebracht. Euer Geld hat nicht für euch gearbeitet und Gewinne erwirtschaftet. Ihr habt gespart, aber nicht investiert. Hier gibt es einen großen Unterschied, dein Vater war bzw. ist kein Investor. Adib, heute möchte ich dir erklären, warum manche Menschen finanziell erfolgreich sind und manche sich immer mehr und mehr verschulden. Auch ich habe in jungen Jahren Lehrgeld gezahlt. Du solltest weise sein und dir diese Erfahrung ersparen. Nun, Adib, lass mich erzählen auf welche Art und Weise du Wissen erlangen kannst. Es gibt drei Arten zu lernen:

- ▷ **Der erste Weg** Du kannst Fehler selbst machen und daraus lernen, du musst aber den Preis dafür bezahlen.
- ▷ **Der zweite Weg** Du kannst die Handlungsweisen anderer Menschen kopieren und Geld genauso anlegen wie sie.
- ▷ **Der dritte Weg** Du kannst nachdenken und zu eigener Erkenntnis kommen.

In meinen Augen ist der Weg der Erkenntnis der beste Weg. Immer, wenn du in deinem Leben hinfällst, stelle dir die Frage:

- ⇒ Warum bin ich hingefallen?
- ⇒ Was soll ich daraus lernen?

Beschäftige dich so lange mit der Frage, bis du die wirkliche Antwort gefunden hast. Höre dabei nicht auf deinen Verstand und deine Gefühle. Diese trügen und verschleiern die Wahrheit. Am besten besorgst du dir ein Buch, in dem du alles schriftlich festhältst.

In den letzten Lektionen hast du gelernt, welche Geldtypen es gibt. Ein überliefertes Sprichwort sagt, dass der Mensch zum Unternehmer oder Verkäufer geboren sein muss. Interessant ist, dass es in vielen Unternehmerfamilien mehr Unternehmer als Angestellte gibt. Es gibt auch typische Arztfamilien, wo die Söhne und Töchter in die Fußstapfen ihrer Eltern treten. Woher kommt das, Adib?“

Adib antwortet: „Bei mir ist es doch das Gleiche. Meine Eltern haben eine Teppichweberei, und eigentlich war klar, dass die Kinder diese irgendwann übernehmen. Es wäre doch schade, das Werk unseres Vaters nicht weiter zu führen.“

Der Onkel sagt: „Jeder Mensch ist einzigartig und sollte sein eigenes Leben führen. Menschen sind untereinander nicht vergleichbar. Vielleicht war dein Großvater ein hervorragender Arzt und du hast seine Fähigkeiten geerbt? Welch eine Verschwendug, wenn du dann Teppiche weben müsstest! Finde deine wahre Berufung heraus!“

Verschenke möglichst den zehnten Teil deines Einkommens (nach Abzug aller Kosten) an Menschen, die deine Hilfe brauchen. Das sollte deine Pflicht sein. Bedenke immer, wie es wäre, wenn du auf die Hilfe von anderen angewiesen wärest. Das ist wahre Menschlichkeit. Aber lass mich fortfahren. Was ist der zentrale Unterschied zwischen einem Sparer und einem Investor, bzw. zwischen einem Angestellten und einem Unternehmer?

## ***Mein dreizehnter Rat***

*Wähle deinen Beruf nicht nach den Wünschen deiner Eltern oder weil du der Meinung bist, dass du damit viel Geld verdienen könntest. Genauso verhält es sich mit Kapitalanlagen. Vermögen kommt von mögen. Du musst deinen erwählten Beruf und dein Vermögen lieben.*

*Die meisten Menschen wählen Kapitalanlagen nur wegen der Rendite aus. Das ist falsch. Sie müssen diese verstehen und mit dem Herzen dabei sein. Sie sollten sagen können: Das ist die beste Investition, die ich in meinem Leben je getan habe.*

*Mein Rat: Finde deinen roten Lebensfaden. Frage dich, mit welcher Berufung du der Menschheit am besten dienen kannst. So wirst du Anerkennung und Wertschätzung erfahren. Du baust ein dauerhaftes Vermögen auf, das nicht auf Neid basiert, sondern auf der Grundlage von Achtung und Wertschätzung entsteht.*

Ich denke, es geht um das Selbstvertrauen und das Überwinden der eigenen Ängste. Ich glaube, viele Menschen werden in das Leben eines Angestellten oder Sparer hineingeboren. Sie haben durchaus die Anlage, ein Unternehmer oder Investor zu sein. Sie bleiben aber Angestellte und Sparer, weil ihre finanziellen Ängste zu großen Raum in ihrem Leben einnehmen. Es bleibt kein Platz für Selbstvertrauen und die Verwirklichung der eigenen Träume.

Ob du Unternehmer, Angestellter, Sparer oder Investor bist hat einzig und allein mit deiner Einstellung zum Geld zu tun, das bestimmt dein Denken und Handeln.

- ⇒ Denkst du in deinem Leben in Fülle oder im Mangel?
- ⇒ Wird dein Handeln von Angst oder von Vertrauen gesteuert?
- ⇒ Hast du die Fernbedienung für dein Handeln selbst in der Hand, oder wirst du durch andere Menschen gelenkt?

Ich habe gelernt, dass meine Gedanken meine Handlungen direkt beeinflussen. Dass alles, was ich denke, sich hundertprozentig in meinem Leben manifestiert. Ich ziehe die Menschen und Ereignisse an, die meine Gedanken und Handlungen verstärken. Das Leben ist wie ein Bumerang, den du in die Luft wirfst und der immer wieder zu dir zurückkehrt. Beachte in deinem Leben immer diesen Ratschlag. Alles, was du aussendest, kommt irgendwann zu dir zurück. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um materielle oder geistige Belange dreht.

Die Ergebnisse deiner Handlungen treten auch dann ein, wenn du gar nicht damit rechnest. Wenn du zum Beispiel die Angewohnheit hast, dein Geld zu sparen, dann möchtest du auf Nummer sicher gehen. Du hast die Einstellung: Angst! Dein Unterbewusstsein führt deine Gedanken aus, es werden Situationen eintreten, die dein Geld aufzehren, du verlierst deinen Job, du wirst krank oder du hast andere Sonderausgaben. Es gibt eine Fülle von Möglichkeiten, Geld zu verlieren. Der Fehler ist, dass du im Mangel denkst. Du wagst nicht, an Erfolg und Wohlstand zu glauben.

Wenn du investierst, hast du die Einstellung der Fülle. Du weißt, dass du im Ergebnis kein Geld verlieren kannst, da alles miteinander verbunden ist. Du bist mit dem Reichtum der Welt verbunden.

Im Leben kannst du verlieren und gewinnen. Entscheidend ist, dass die Anzahl deiner Gewinne höher ist als der Verlust. Das lernt man durch Übung, und die besten Lehrmeister sind deine Krisen. Sehe ihnen mit Freuden entgegen. Es sind deine wahren Chancen, wenn du die richtige Einstellung hast. Du kannst daran wachsen.

Der Mensch ist wie ein Rohdiamant, der durch Freud und Leid geschliffen wird. Eine Krise zeigt dir auf, dass du von deinem roten Lebensfaden abgewichen bist oder diesen noch nicht entdeckt hast.

Wenn ich also aus tiefer Überzeugung glaube, dass ich Investitionen anziehe, die mein Denken und Sein widerspiegeln,

dann weiß ich, dass ich auf lange Sicht Gewinner sein werde. Es hat allein mit meinem Denken zu tun. Wenn du in der Vergangenheit nur Geld verloren hast und immer in Geldnot gewesen bist, dann war es die Folge deines Denkens. Die gute Nachricht ist, du kannst es in der Zukunft verändern. Das Wissen gibt dir die Macht dazu, wenn du die Zusammenhänge kennst, kannst du zielorientiert handeln.

Ich möchte erwähnen, dass dies kein Freifahrtschein für russisches Roulette sein soll. Bei jeder Investition solltest du deinen ganzen Verstand einsetzen und genau prüfen, ob die Menschen und ihr Tun auf deiner Wellenlänge sind. Ob sie Energie erzeugen oder Energie stehlen.

In Unternehmen, die in Mangel denken, solltest du nie investieren. Schaue dir die Menschen an. Lerne diese Leute persönlich kennen. Dann weißt du, ob dein Geld gut angelegt ist, ob ein Unternehmen werthaltig ist und Gewinne erwirtschaftet. Dies ist ein wichtiger Rat, wenn du ein guter Investor sein möchtest.

Erlaube mir, einen kleinen Exkurs zu machen. Meine Erfahrung ist, dass viele Angestellte ihre Träume auf ihre vorhandenen finanziellen Möglichkeiten beschränken. Sie verstehen es häufig nicht, sich zusätzliche Einkommensmöglichkeiten zu schaffen. Wenn sie das tun würden, wären sie Unternehmer, da sie aktiv etwas unternehmen, um ihre Träume zu erfüllen.

Zurück zum Unterschied zwischen Unternehmer und Angestelltem: Wie du siehst, Adib, hat es wenig damit zu tun, ob ich eine abhängige oder unabhängige Beschäftigung habe. Es hat mit meiner Einstellung zu Geld und meinem Umgang mit anderen Menschen zu tun. Ein Angestellter kann von der Einstellung her Unternehmer sein. Seine Leistung wird gut bezahlt, wenn er viel bewegt. Ein Geschäftsinhaber kann dagegen zum Angestellten seines eigenen Unternehmens werden, wenn sein Handeln von Misstrauen und Angst bestimmt ist. Dann hält er sein Geld zusammen und investiert nicht mehr. Er wertschätzt sich selbst nicht und tut das auch nicht mit anderen Leuten.

So baut man ein Gefühl des Mangels auf. Träume sind nicht mehr

in Reichweite. Das Herz ist leer. Um keinen Frust zu erleben redet man sich ein, dass man keinen Traum braucht, um im Leben glücklich zu sein.

Gefühle und Einstellungen sind jedoch manipulierbar und werden von den Eltern an die Kinder durch Erziehung weitergegeben. Hier liegt die großartige Chance der Veränderung. Eltern haben die Möglichkeit, ihren Kindern als Vorbild zu dienen und sie mit viel Liebe dahin zu führen, selbst großartig und erfolgreich zu werden. Eltern sollten ihren Kindern das Bewusstsein vermitteln, dass sie die Macht haben, ihr Leben selbst zu gestalten. Es geht nicht nur darum, Geld zu verdienen, sondern darum, ein glückliches und erfülltes Leben zu führen.

Es gibt Menschen, die von ihrer Veranlagung stark und kämpferisch sind. Andere wiederum sind schwach und beugsam. Ein schwacher Mensch kann durch Krisen stark werden, so, wie eine starke Persönlichkeit daran zerbrechen kann. Es hängt von der Art der Problembewältigung ab und davon, wie jemand mit seinen Energieressourcen umgeht.

Menschen sollten lernen, mit ihren Vorräten an Zeit, Geld und Kraft zu haushalten. Wichtig ist die Regeneration. Beispielsweise haben im alten Babylon die Menschen nach neun Jahren Arbeit immer ein Jahr Urlaub gemacht. Diese Zeit haben sie genutzt, um ihr Leben neu auszurichten. In unserer heutigen Gesellschaft achten die wenigsten Menschen auf ihr Wohlbefinden. Sie leben unter Druck und sind gehetzt. Sie teilen sich ihre Ressourcen nicht bewusst ein.

Schau, Adib, ein Kind ist rein vom Herzen. Es hat wenig Angst, eine Menge Selbstvertrauen und viel Kreativität. In den ersten Lebensjahren hört es aber mehr Verbote als Aufmunterungen, um seine eigenen Grenzen zu erkunden. In Familien, in denen Ängste einen großen Raum einnehmen, werden diese unbewusst an die Kinder weitergegeben. Das ist kein böser Wille. Die Eltern geben ihre eigenen Erfahrungen weiter, sowohl positive als auch negative.

Du siehst, wie wichtig es ist, Erkenntnis über sein eigenes Wesen zu erlangen. Die Persönlichkeitsbildung der Kinder erfährt durch die Eltern Grenzen. Die Schulen setzen diesen Weg fort. Kinder werden mehr oder weniger zu Angestellten, als Befehlsempfänger tun sie, was Eltern und Lehrer erwarten. Platz für Selbstverwirklichung ist kaum vorhanden.

Die wenigsten Schulen achten darauf, aus Kindern einzigartige und großartige Menschen werden zu lassen. Wichtig sind Noten und Zeugnisse. Kinder lernen nicht, sich selbst zu erkennen, sondern zu gehorchen. Sie werden nicht unterstützt, ihren eigenen Weg zu finden. So entsteht kein Selbstvertrauen in die eigene Persönlichkeit. Kinder werden von ihrem Umfeld motiviert, nach Regeln zu leben, aber nicht, über ihre Grenzen hinauszuwachsen.

Erfolgreiche Menschen haben Selbstbewusstsein und eine hohe Eigenmotivation. Bedenke immer, dass ein starker Mensch eine große Verantwortung für die Schwachen trägt. Eltern haben die Verantwortung für ihre Kinder, die Hilfe und Unterstützung brauchen. Viele sind sich der Tragweite nicht bewusst, da sie es wiederum von ihren eigenen Eltern nicht gelernt haben.

Kommen wir zu den verschiedenen Anlagetypen. Der Umgang mit Geld zeigt sich bei der Vermögensbildung und dem Umgang mit Krediten. Das Interessante daran ist, dass wir wie ein Thermostat funktionieren.

Wir müssen uns bewusst werden, welche Einstellungen bei uns gespeichert sind, nur dann sind wir in der Lage, etwas zu verändern. Ansonsten wird unser Unterbewusstsein immer denselben Zustand halten.

Haben wir die Einstellung Geldmangel, wird ein außerordentlicher Gewinn durch außerordentliche Kosten aufgezehrt werden. Das Unterbewusstsein hat den Zustand Mangel als permanente Einstellung programmiert. Es gibt sieben verschiedene Grundeinstellungen, die unser Geldbewusstsein widerspiegeln:



- ⌚ Einstellung 1 Geldmangel
- ⌚ Einstellung 2 Kreditnehmer
- ⌚ Einstellung 3 Sparer
- ⌚ Einstellung 4 Clevere Investoren
- ⌚ Einstellung 5 Langfristiger Investor
- ⌚ Einstellung 6 Ausgeklügelte Investoren
- ⌚ Einstellung 7 Kapitalist

## **Einstellung 1: Geldmangel**

*Hier sind die beiden Extreme von Anlagetypen vertreten. Hat eine geringe Wertschätzung von sich selbst.*

Diese Menschen denken im permanenten Mangel, der sich auch in ihrem realen Leben einstellt. Sie trauen ihren eigenen Fähigkeiten nicht. Das ist aber die Grundlage des Geldverdienens. Es fehlt die eigene Wertschätzung und das Selbstvertrauen in die eigene Person. Angst und Mangel beherrschen ihr Leben. Sie trauen sich selbst und anderen Menschen nicht.

Diese Leute werden erst finanziellen Erfolg haben, wenn sie anfangen, ihr Unterbewusstsein zu verstehen. Sie müssen verinnerlichen, dass sie es verdient haben, finanziell wohlhabend zu sein. Jeder Mensch hat das Recht auf Glück und Reichtum.

Viele sind dem Konsumrausch verfallen. Sie sind abhängig von anderen Menschen und der Meinung, dass sie nur wegen ihrer materiellen Güter wertgeschätzt werden.

Diese Menschen verschulden sich, um in der Gesellschaft anerkannt zu werden. Sie leben permanent über ihre Verhältnissen. Irgendwann können sie ihre Schulden nicht mehr bedienen, und es kommt zum Crash. Die Folge ist, dass sich die vermeintlichen Freunde von ihnen abwenden, da sie den Status nicht mehr repräsentieren können.

## ***Mein Rat***

*Diese Menschen sollten sich bewusst machen, warum sie Geld für etwas Schlechtes halten. Welche Geldprogramme laufen bei ihnen unterbewusst ab?*

*Sie denken leider in ihrem Bewusstsein richtig. Denn auch sie wertschätzen Menschen nur für ihren Status. In diesem Fall sollte man sich mit der Vermögensbilanz beschäftigen. Sind die Verbindlichkeiten größer als das Vermögen, wird man sich über kurz oder lang neue Freunde suchen müssen, da man den Lebensstandard nicht lange aufrecht erhalten kann. Materielle Güter sind häufig Ersatzbefriedigung für fehlende Liebe im Leben.*

## **Einstellung 2: Kreditnehmer**

Dieser Geldtyp löst finanzielle Probleme durch Bankkredite. Häufig sind es Selbstständige oder Unternehmer, die auf Grund von geringem Eigenkapital fremd finanziert sind. Sie glauben, dass sie ihr Umsatzwachstum nur über Bankkredite finanziert bekommen.

Eine Kombination mit Einstellung 1 ist eine tödliche Kombination, die häufig in finanzieller Armut endet. Statussymbole stellen keinen Vermögenswert dar, sondern schöpfen wertvollen Ertrag ab.

## ***Mein Rat***

*Diese Menschen sollten sich vorstellen, es gäbe gar keine Bank, die Kredite verleiht. Sie sollten sich einen Plan machen, wie sie ihre finanziellen Probleme ohne Schulden lösen. Häufig reichen die erwirtschafteten Erträge nicht aus, um Kredite abzuzahlen. Die Frage ist, wie zusätzliche Einnahmen generiert und Kosten reduziert werden können.*

## **Einstellung 3: Sparer**

Dieser Geldtyp ist extrem sicherheitsorientiert. Er versteht wenig von Finanzen. Er möchte sich nicht über das Ohr hauen lassen. Er hat kein Vertrauen in Investitionen, die unternehmerisch geprägt sind. Dieser Anlagetyp wird geringe bis gar keine Schulden machen. Er wird aber auch nicht reich werden. Er wird seine Lebenshaltungskosten auf niedrigem Niveau halten, um leben zu können. Er wird Anlageformen nutzen, die eine garantierte Rendite abwerfen.

### **Mein Rat**

*Diesen Menschen fehlen auch Vertrauen und Wertschätzung. Sie können anderen Menschen nicht trauen, ebenso wenig wie sich selbst.*

*Der Geldmuskel ist schlaff. Sie sehen Geld als ein notwendiges Übel an. Sie haben schon lange ihre Träume aufgegeben und sich für ein sparsames Leben entschieden. Das findet Ausdruck in allen Lebensbereichen.*

*Diese Menschen sollten lernen, dass Leben Überfluss bedeutet. Jeder Mensch hat das Recht, in Fülle zu leben.*

## **Einstellung 4: Clevere Investoren**

*Hier sind drei verschiedene Anlagetypen vertreten.*

### **Einstellung 4a: Ich habe keine Lust**

Diese Gruppe von Menschen hat sich eingeredet, dass sie keine Zeit, keine Lust und keine Ahnung von Geldangelegenheiten hat. Sie vertraut den Experten, die die Entscheidungen für sie treffen. Sie kennen doch sicherlich die Sprüche: „Darum kümmert sich mein Steuerberater“ oder „meine Bank“ bzw. „mein Schwager macht das schon“.

Sie haben Angst, in Eigenverantwortung finanzielle Entscheidun-

gen zu treffen. Sie schalten ihren Verstand bei finanziellen Entscheidungen aus und vertrauen blind ihrem Berater.

Diese Geldtypen sind die besten Kunden von Banken, Versicherungen und Anlageberatern. Sie vertrauen dem Prinzip Hoffnung und kennen sich fast gar nicht mit der menschlichen Psyche aus.

### ***Mein Rat***

*Nehmen Sie die Kontrolle wieder in die eigene Hand. Sie arbeiten Tag für Tag hart für Ihr Geld. Lernen Sie Geld wertzuschätzen und investieren Sie in Ihre finanzielle Weiterbildung.*

### **Einstellung 4b: Der Zyniker**

Häufig sind das Experten auf einem Gebiet. Sie haben gelernt alles selbst zu machen. Und weil sie das tun, haben sie bei Geldanlagen oft Niederlagen erlitten.

Ihnen fehlt das finanzielle Wissen, um richtige Entscheidungen treffen zu können. Sie kennen sämtliche Gründe, weshalb Investitionen fehlschlagen können. Sie haben Angst, Risiken einzugehen und Fehler zu machen. Sie haben noch mehr Angst, anderen

Menschen zu vertrauen. Damit katapultieren sie sich auf eine einsame Insel und sind vom Leben abgeschnitten.

### ***Mein Rat***

*Investieren Sie in Ihre finanzielle und persönliche Weiterbildung. Lernen Sie zu vertrauen, ohne die Fernbedienung aus der Hand zu geben.*

### **Einstellung 4c: Glücksritter**

Sie verlassen sich auf ihr Glück und schalten den Verstand bei finanziellen Entscheidungen komplett aus. Sie lassen sich ausschließlich von Emotionen und Stimmungen leiten.

Diese Gruppe investiert nach der allgemeinen Marktstimmung und lässt sich durch Werbung und Rhetorik stark beeinflussen. Glücksritter sind das Gegenstück zum Zyniker. Glücksritter reden alles schön und blenden mögliche Risiken komplett aus. Einstellung 4 haben zumeist Akademiker. Sie haben im ersten Schritt irgendwelchen Beratern vertraut. Je nach Erfahrung, ob sie Gewinne oder Verluste damit machen, entwickeln sie sich zum Typ Zyniker oder Glücksritter.

### **Einstellung 5: Langfristiger Investor**

Langfristige Investoren sind meistens erfolgreiche Unternehmer, denen die Notwendigkeit des Investierens bewusst ist. Sie investieren in ihre Fortbildung und sind bei Entscheidungen aktiv. Sie gehen nach der konservativ geplanten Methode langfristig vor. Sie diversifizieren, um Risiken zu reduzieren. Diese Anlegergruppe setzt den Verstand und die Intuition sehr ausgewogen ein. Sie betrachten Investitionen vom unternehmerischen Standpunkt aus und beweisen Weitsicht bei der Auswahl ihrer Berater. Sie verdienen ihr Geld mit ihrem Unternehmen. Sie wollen aber eine vernünftige Rendite auf ihre Kapitalanlagen erhalten. Sie greifen auf Anlagen zurück, die ihnen bei kalkulierbarem Risiko eine Rendite von 6 - 12% ermöglichen.

### **Mein Rat**

*Sie werden höhere Renditen erzielen, wenn Sie die Probleme anderer Menschen erkennen und Lösungen entwickeln.*

## **Einstellung 6: Ausgeklügelte Investoren**

Investoren mit einem breiten und tiefen Wissen über den Geldkreislauf. Sie sind häufig hauptberuflich mit dem Thema Asset Management beschäftigt (Banken, Versicherungen, Fonds- gesellschaften). Diese Investoren bewegen sich ausschließlich auf der Geldebene. Sie verleihen Geld und legen Geld in Märkten weltweit an. Sie achten bei der Kapitalanlage nicht darauf, ob dadurch Arbeitsplätze geschaffen werden. Für diese Gruppe steht ausschließlich die Rendite im Vordergrund. Sie erwirtschaften Renditen von mehr als 25%

## **Einstellung 7: Kapitalist**

Der Kapitalist entwickelt und spürt interessante Geschäftsideen auf, die langfristig Arbeitsplätze und Ertrag schaffen. Er ist häufig bereits in der Gründungsphase dabei und bekommt für wenig Geld viele Anteile. Der Kapitalist ist vom Typ Unternehmer und Investor, er geht kalkulierte Risiken ein. Bei diesem Anlegertyp handelt es sich häufig um Privatinvestoren oder Venture Capital Gesellschaften. Sie erwirtschaften Renditen von mehr als 50%.



---

## Gelderziehung

Das Fach „Der richtige Umgang mit Geld“ wird in der Schule nicht gelehrt. Kinder bekommen von ihren Eltern vorgelebt, wie Geld verdient und ausgegeben wird. In 95% aller Fälle findet keine bewusste Gelderziehung statt.

Bereits mit dem Taschengeld wird den Kindern folgende Einstellung mitgegeben: Dein Taschengeld darfst du komplett ausgeben. Hier wird das Kind zum Konsumenten erzogen. Oder: Wenn du dir etwas kaufen möchtest, spare dein Taschengeld. Eltern ermuntern ihre Kinder nicht, das Taschengeld zu investieren, um aus dem Ertrag Vermögen aufzubauen. Den Kindern wird erzählt: Geht in die Schule und lernt einen vernünftigen Beruf, dann wird es euch finanziell gut gehen.

Sicherlich ist es wichtig, eine gute Ausbildung zu absolvieren. Vergessen wird aber, dass das verdiente Geld auch schnell ausgegeben ist. Gelderziehung findet nicht statt.

Was bringt mir ein hohes Einkommen, wenn dieses durch hohe Ausgaben belastet ist? Beispielweise wird den Menschen suggeriert, dass ein Eigenheim eine wertvolle Vermögensanlage ist. Die wenigsten rechnen sich aus, welchen Preis sie dafür zahlen. Ob ein Haus eine Vermögensanlage oder eine Verbindlichkeit, ist hängt von der Art und Weise des Investierens ab. Hierauf gehe ich im zweiten Buch „Die Geldprogramme“ genau ein.

Finanzielle Freiheit fängt im Bewusstsein an und spiegelt sich im Handeln und letztendlich im Ergebnis wieder. Banken und Versicherungen haben kein Interesse an „mündigen“ Kunden, denn die Unwissenheit erhöht den Ertrag. Der wirtschaftliche Gewinn liegt im Einkauf, und gut informierte Kunden sind kritischer.

Nimm die klassische Lebensversicherung als Beispiel für ein fehlendes finanzielles Bewusstsein. Im Durchschnitt besitzt jeder Bundesbürger zwei klassische Lebensversicherungen. Lebensversicherungen werden nach wie vor als sicheres Produkt angeboten. Der Kunde wird damit geködert, dass die jährliche Rendite sicher ist und die Ablaufleistung von der Gesellschaft garantiert wird.

Vor 10 Jahren wurde den Kunden eine garantierte Verzinsung von 4% p.a. garantiert. Heute sind es nur noch magere 2,25% p.a. Im Rahmen einer Vollkostenrechnung beträgt die Realrendite heute weniger als 2% p.a., wenn die Inflation und die Einkommenssteuer auf die Beiträge und/oder die Ablaufleistung berücksichtigt werden.

Lieber Adib, jetzt warst du über fünf Monate bei mir in der Lehre. Ich habe dir eine Menge Wissen über Geld vermittelt. Du siehst, wie wichtig die Filter sind, die dein Unterbewusstsein hat.

Als nächstes kaufe dir ein Buch, in dem du dir Notizen machen kannst. Befasse dich mit meinen vierzehn Ratschlägen, um finanziell erfolgreich zu werden.

Jedes Blatt hat zwei Spalten. In die eine Spalte trägst du dein momentanes Bewusstsein ein. In die zweite schreibst du, wie deine Zieleinstellung sein sollte.

10 Tage lang notierst du, was dir einfällt, danach arbeiten wir an deinem Geldprogramm. Mit den richtigen Informationen, Filtern und Plänen wirst du finanzielle Unabhängigkeit erlangen und geschäftlich erfolgreich werden. Grüsse mir deine Eltern recht herzlich. Ich freue mich, dich in vierzehn Tagen wieder zu sehen.“





## II. Teil

---

# DER RICHTIGE UMGANG MIT GELD



---

## Es geht weiter

Der zweite Teil der Adib-Geldschlau-Serie handelt von dem richtigen Umgang mit Geld. Im ersten Teil ging es darum, mit welchen Augen wir tagtäglich unsere Geldangelegenheiten betrachten. Unsere Einstellung bestimmt, welche Informationen wir aufnehmen und verarbeiten.

Wenn wir beispielsweise den Glauben haben, Geld verdirbt den Charakter, dann verschließen wir uns den Zugang zum Geldfluss. Unserem Unterbewusstsein teilen wir mit:

*„Liebes Unterbewusstsein, Geld verdirbt den Charakter. Darum möchte ich auch keines haben. Bitte verhindere alle Situationen, in denen die Chance besteht, viel Geld zu verdienen. Und wenn ich einmal Geld habe, dann schaffe bitte jede Menge Sonderausgaben, damit ich möglichst schnell das verdiente Geld wieder verliere.“*

Wenn Sie dagegen die Einstellung haben, Geld ist nützlich, weil ich persönlich dem Geldverdienen und -ausgeben einen wirklichen Sinn gebe, dann teilen Sie Ihrem Unterbewusstsein mit:

*„Liebes Unterbewusstsein, ich bin es wert, viel Geld zu verdienen, da ich für andere Menschen wertvoll bin. Mit meinen Produkten oder Dienstleistungen schaffe ich meinen Mitmenschen erhebliche Werte. Es ist mein Verdienst, angemessen bezahlt zu werden.“*

Sie wissen: Was Sie aussenden, bekommen Sie zurück. Wenn Sie ausstrahlen, dass Sie es wert sind, viel Geld zu verdienen, werden andere Menschen Ihren Wert sehen. Sie werden angemessen für Ihre Arbeit bezahlt.

Jetzt kommt die nächste Hürde: Unwissenheit. Was bringt Ihnen eine gute Einstellung, wenn Ihnen das Wissen fehlt, wie Sie mit Ihrem verdienten Geld am besten umgehen?

Viele Menschen haben viel Geld verdient, aber es durch Unwissenheit in kürzester Zeit wieder verloren.

Die ersten vier Monate waren für Adib Geldschlau wirklich sehr spannend. Jetzt freut er sich, seine Familie zu sehen. Am Flughafen warten seine Eltern und seine geliebte Freundin, die er so vermisst hat. Alle haben sich viel zu erzählen.

Er genießt es, wieder in das Teehaus zu gehen und den Geschichten der weisen Alten zuzuhören. Etwas an seiner Einstellung hatte sich aber verändert.

Er merkt, dass die orientalische und die europäische Kultur sehr unterschiedlich sind. Hier in seinem Dorf ist die Zeit stehen geblieben. Zeit ist für die Menschen ein kostbares Gut. Gemeinsam lachen oder auch traurig sein, einander verstehen und füreinander da sein, das zählt hier im Dorf.

Sicherlich, es ist schön in einem prächtigen Haus zu wohnen und viele Angestellte zu haben. Das hat er bei seinem Onkel genossen. Aber er musste morgens um 7:00 Uhr aufstehen und ging am Abend um 22:00 Uhr todmüde ins Bett. Viel Freizeit hatte er nicht. Einfach die Seele baumeln lassen, sich für andere Menschen interessieren, das gab es nicht. Es ging immer nur um Geld. Er fühlt sich gespalten. Was will er eigentlich vom Leben?

Adib denkt darüber nach, was sein Onkel gesagt hat. Reichtum kommt vom Wort „reichen“. Es kommt nicht auf die Menge des Geldes an, sondern darauf, ob es reicht, ein erfülltes Leben ohne Sorgen führen zu können.

Der Onkel hatte ihm viele Beispiele von Menschen gegeben, die sehr viel Geld verdienten, aber nie genug hatten. Geld wurde zum Mittelpunkt ihres Lebens. Und das eigentliche Leben wurde vergessen.

Sehr gern würde er ein großes Auto fahren oder mehrere Häuser besitzen. Dann könnte er mit Yasmin die ganze Welt bereisen. Er könnte Menschen zu sich nach Hause einladen und große Feste feiern. Das wäre toll.

Aber dann denkt er mit Wehmut an sein Dorf. Seine Wurzeln sind hier bei seinen Eltern und Freunden. Er hat sich nie einsam oder arm gefühlt. Sind es die materiellen Güter, die einen glück-

lich machen oder sind es die Menschen um einen herum? Ist es das Geld, das einen erfüllt oder die Wertschätzung und Anerkennung?

Dann fragt er sich: Warum kann ich nicht beides haben? Das eine schließt das andere doch nicht aus. Es geht um die Balance und das richtige Maß. Und es geht doch darum, insgesamt glücklich zu sein und alle schönen Dinge des Lebens kennen zu lernen.

Wenn er nach Deutschland zurückkehrt, wird er seinem Onkel diese Frage stellen, aber jetzt möchte er erst einmal die Zeit mit Yasmin und seinen Eltern genießen. Die nächsten zwei Wochen vergehen wie im Flug. Adib tritt den zweiten Teil seiner Lehre an.



## Die Erfolgsrechnung

Der zweite Teil seiner Lehre ist theoretischer Unterricht mit praktischen Übungen. Ziel ist es, den richtigen Umgang mit Geld zu erlernen, um rentable finanzielle Entscheidungen treffen zu können.

*Finanzwissen gibt dir die Macht, dein Geld zu kontrollieren und in die richtigen Bahnen zu lenken.*

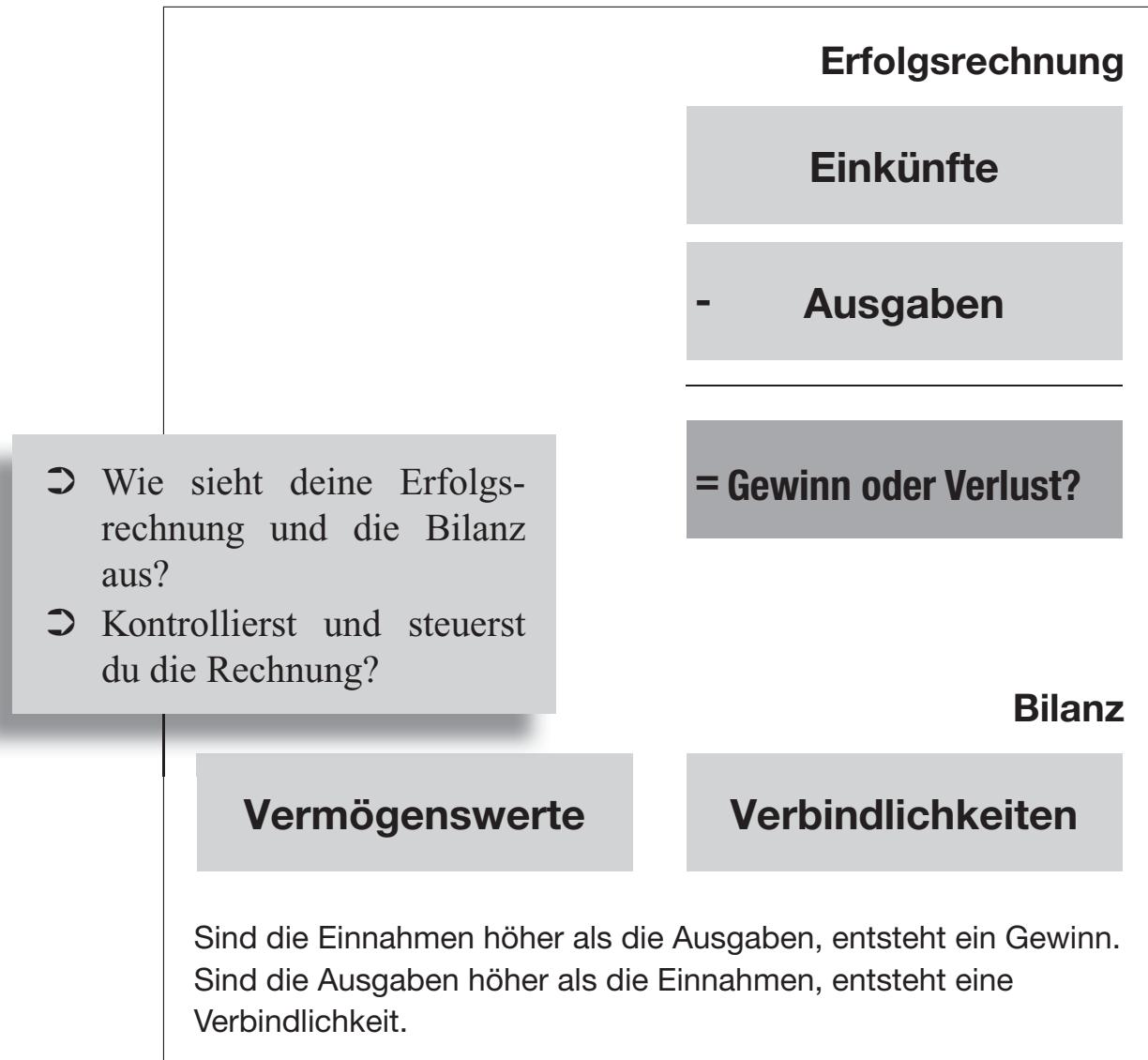
*Eine gute Menschenkenntnis befähigt dich, die Motivationen und Beweggründe anderer Leute einzuschätzen und zu lenken. Werde Experte in beiden Bereichen, und du wirst zufrieden und wohlhabend sein.*

„Lieber Adib“, fragt der Onkel, „ich hoffe, du hast dich gut erholt. Die nächsten vier Monate werden über dein weiteres Leben bestimmen. Du erwirbst das Handwerkszeug, um dir ein Vermögen aufzubauen.

Viele Menschen haben bei dem Umgang mit Geld die Kontrolle an andere Menschen abgegeben. Banken, Versicherungen oder Experten bestimmen über das Geld der Menschen. Die meisten vergessen dabei, dass jeder Mensch im Grunde Egoist ist. Das ist nicht negativ gemeint, sondern erlebte Realität.

Jeder Mensch ist der Mittelpunkt seines Lebens. Und weil er das ist, wird er immer Entscheidungen treffen, die ihm persönlich den größten Vorteil bringen. Wenn man sich also nur auf andere verlässt, hat das zur Konsequenz, dass die Vorteile für die anderen Menschen immer größer sein werden.

Je mehr ich meine eigenen finanziellen Angelegenheiten beeinflussen und steuern kann, desto mehr werden die Vorteile auf meiner Seite liegen. Das ist der Schlüssel zum Reichtum. Es ist die wichtigste Grundlage für dein Weiterkommen.



Kommen wir zum Geldkreislauf. Das Grundprinzip ist einfach. Es gibt Einnahmen und Ausgaben.

Einnahmen sind Gehälter, Umsätze durch die Verkäufe von Produkten, Honorare, Mieteinnahmen und vieles mehr. Zentrale Fragen bei den Einnahmen sind:

- ⌚ Kann ich die Höhe meiner Einnahmen beeinflussen?
- ⌚ Welche Risiken gibt es für meine Einkünfte in den nächsten 6 Monaten?
- ⌚ Wenn Einnahmen wegbrechen, habe ich andere Geldquellen, um das auszugleichen?

Adib, ich möchte dir ein Bild aufzeigen. Die Welt ist eigentlich ein Schlaraffenland mit tausenden von Geldquellen. Manche sind gut bewacht, manche liegen versteckt. Man braucht einen Plan oder einen Schlüssel, um sie zu erreichen. Aber die Quellen sind vorhanden. Und jeder kann sie nutzen. Wenn du nun eine Geldquelle gefunden hast, ist die Frage, wie du das Wasser bzw. das Geld abschöpfen kannst. Wie würdest du das machen, Adib?“

Adib antwortet: „Ich würde Kamele und Krüge kaufen, um das Wasser abzutransportieren.“

Der Onkel sagt: „Wunderbar. Aber es gibt Menschen, die eine Pipeline zur Geldquelle legen, um das gesamte Wasser abpumpen zu können. Bis du mit deinen Kamelen dort bist, ist die Quelle längst versiegt. Was tust du dann?“

Adib meint: „Ich würde eine Geldquelle suchen, die unentdeckt ist. Diese Quelle würde ich so lange geheim halten, bis sie komplett in meinem Besitz ist.“

Der Onkel sagt: „Und was wäre, wenn du einen Vertrag machen würdest mit dem Unternehmen, das die Pipeline legt? Der Schlüssel zum Reichtum ist es, etwas in der Hand zu haben, mit dem andere Menschen auch viel Geld verdienen können.“

*Nutze die Zeit und das Geld anderer Menschen, um dir Geldquellen aufzubauen. Gönne es anderen Menschen, ebenso daran zu verdienen und lasse sie an deinem Erfolg teilhaben. Dann wirst du reich gesegnet sein. Denn die anderen Menschen brauchen dich.*

„Der wahre Schlüssel zu finziellem Erfolg liegt in deiner Schaffenskraft. Deine Gedanken sind es, die eine Geldquelle erschaffen können. Wenn du Vertrauen hast in deine Ideen, deine Fähigkeiten und Talente, wirst du neue Geschäftsideen und Einnahme-

quellen entwickeln und fühlen, dass du mit dem Geld verbunden bist.

Wenn du dich für wertvoll hältst und immer etwas mehr tust als die Menschen von dir erwarten, wirst du in der Wertschätzung der anderen steigen. Sie werden bereit sein, Geld und Zeit in dich zu investieren, weil du es ihnen wert bist.“

*Überlege dir, welchen Mehrwert du für andere Menschen darstellen kannst. Werde magnetisch und faszinierend. Dann wirst du immer ausreichend Einnahmen haben.*

*Geld darf nicht die einzige Motivation sein auf dem Weg zu Glück und Erfolg.*

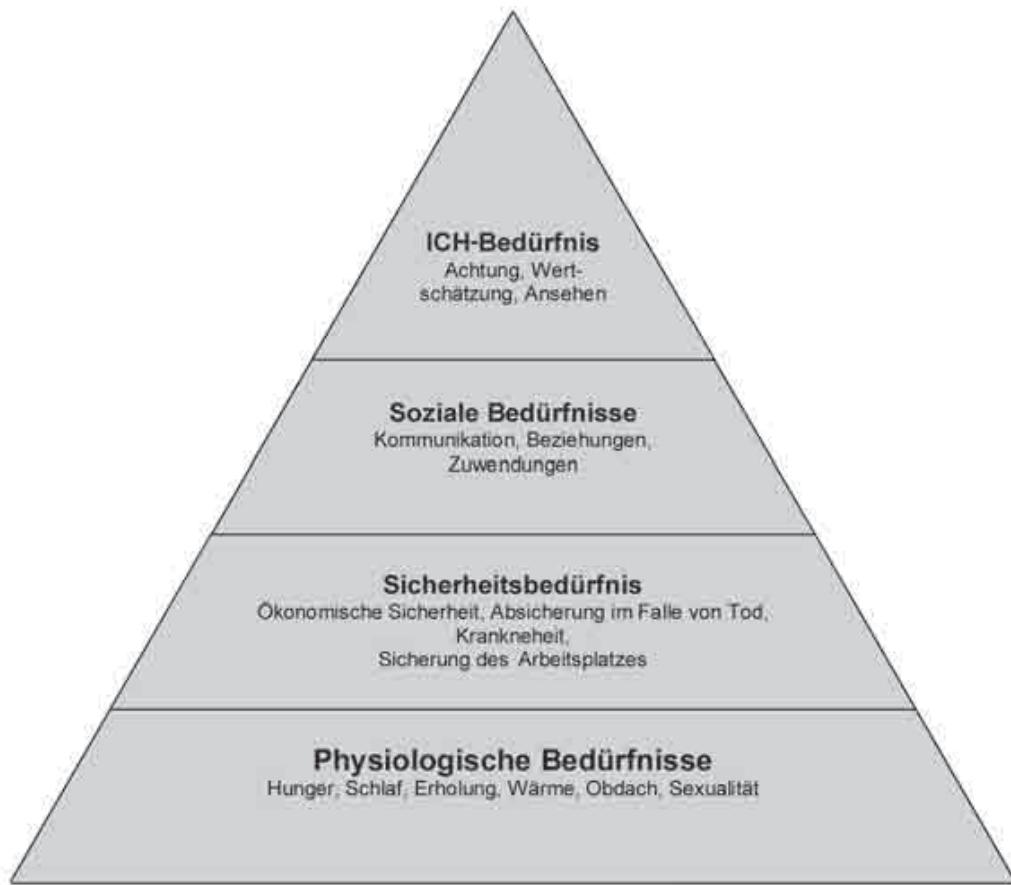
*Letztendlich zählt nur die Liebe und die Wertschätzung, die du von anderen Menschen aufrichtig bekommst.*

„Verstehe mich nicht falsch. Gesunde Finanzen sind eine wichtige Grundlage, um ein sorgenfreies Leben zu führen. Aber materieller Reichtum allein macht nicht glücklich, sondern häufig nur einsam.

Du wirst Freunde haben, die sich für dein Geld mehr interessieren als für deine Person. Diese Menschen werden dich in schlechten Zeiten fallen lassen wie eine heiße Kartoffel. Also achte immer auf die Balance in deinem Leben. Es gibt eine Weisheit. Wenn du einen Menschen glücklich machen willst, nimm ihm seine Träume. Warum? Weil er dann beginnt, im Hier und Jetzt zu leben und das wertschätzt, was er bereits hat.

Adib, hast du schon einmal etwas von der Maslowschen Bedürfnispyramide gehört?“ „Nein, Onkel, was ist das?“

„Diese Pyramide wurde von Abraham Maslow im Jahre 1958 entwickelt, um die Bedürfnisse und Motivationen der Menschen zu strukturieren.“



*Mit Hilfe der Maslowschen Pyramide kannst du die Motivationen und Verhaltensmuster erkennen, wann und warum Menschen bereit sind, für Produkte und Dienstleistungen Geld auszugeben.*

Es gibt drei Möglichkeiten, sich die Bedürfnisse der Menschen zunutze zu machen und damit Geld zu verdienen. Sei dir immer der Verantwortung bewusst, die du gegenüber deinen Kunden hast. Das, was du aussendest, kommt über kurz oder lang zu dir zurück.

Die drei Arten des Geldverdienens:

- ⌚ Mit dem Statusdenken der Menschen arbeiten
- ⌚ Die Unwissenheit und die Ängste anderer ausnutzen
- ⌚ Den Menschen, die sich in dich investieren, einen „Mehrwert“ geben

## **Mit dem Statusdenken anderer Menschen arbeiten**

Die Betroffenen sind meistens gut verdienend. Ihre Motivation ist vordergründig auf den Stufen „Soziale Bedürfnisse“ und „Ich-Bedürfnis“ zu finden.

Diesen Leuten fehlt meistens die Bestätigung durch andere Menschen. Sie meinen, dass sie Anerkennung durch das Zeigen von materiellem Reichtum bekommen. Ihnen ist wichtig, was andere über sie denken. Sie sind bereit, Häuser, Autos oder Schmuck auf Kredit zu kaufen, um anerkannt zu sein.

Diese Menschen haben häufig ein Defizit in ihrer Persönlichkeit, da sie sich selber nicht wertschätzen. Wenn neben dem Statusdenken die Unwissenheit in finanziellen Angelegenheiten dazukommt, werden sie Opfer der Konsumindustrie und der Finanzberater. Viele Unternehmer und Berater sind an diesen Menschen reich geworden. Gibt es nur die Motivation des Geldverdienens, kann man hier auf leichte Art sehr weit kommen. Ich rate davon aber ab.

## **Die Unwissenheit und die Ängste anderer ausnutzen**

Die zweite Möglichkeit ist, außer der Unwissenheit auch die Ängste anderer Menschen auszunutzen. Typische Ängste sind:

- ⇒ Angst, den Arbeitsplatz bzw. die Existenz zu verlieren
- ⇒ Angst vor Krankheit, Angst vor Einsamkeit
- ⇒ Angst vor Armut im Alter

In der Regel sind die Ängste bei den Menschen sehr ausgeprägt, die in der Maslowschen Pyramide auf den Stufen „Sicherheitsbedürfnis“ und „Soziale Bedürfnisse“ angesiedelt stehen.

Ein Angestellter, der beispielsweise Angst um seinen Arbeitsplatz hat, wird sehr zugänglich für Versicherungen sein, die dieses Risiko eindämmen. Die Versicherung gibt ihm das Gefühl der Sicher-

heit. Ein Mensch, der Angst hat, seinen Arbeitsplatz zu verlieren, konzentriert sich auf dieses Problem und verstärkt es damit. Über kurz oder lang wird es eintreffen. Unser Unterbewusstsein bewertet nicht, sondern führt aus.

Finanzdienstleister wie Banken oder Versicherungen arbeiten viel mit den Ängsten ihrer Kunden. Arbeitnehmer, Selbstständige und Unternehmer, die noch nicht finanziell unabhängig sind, bilden die Zielgruppe.

Ängste und finanzielle Unwissenheit als Doppel bedeuten absolute Abhängigkeit und Hörigkeit. Selbst Unternehmer haben oft Angst, mit ihren Banken zu verhandeln.

Wir kennen alle die Doppelgeschäfte, die eigentlich offiziell verboten sind. Eine Bank vergibt einen Kredit. Der Kunde muss aber zusätzlich einen Bausparvertrag oder eine Versicherung abschließen, unabhängig davon, ob er diese Produkte benötigt und welche Qualität diese haben.

Eine bessere Strategie wäre es, sich finanziell unabhängig von Banken zu machen, der Bank zu zeigen, dass man ein gleichwertiger Partner ist und sich nicht über den Tisch ziehen lässt. Das funktioniert nur, wenn man seinen eigenen Wert erkannt hat und diesen auch nach außen widerspiegelt. Das Selbst- und Fremdbild sollte übereinstimmen.

### **Den Menschen, die sich in dich investieren, einen „Mehrwert“ geben**

Die dritte Möglichkeit ist es seine Kunden zu unterstützen und ihren persönlichen Wert zu steigern. Man begegnet sich auf der gleichen Ebene und behandelt sich gegenseitig wertschätzend.

Das Ziel ist es, gemeinsam zu wachsen und dadurch an Stärke zu gewinnen. Solche Geschäftsbeziehungen sind von Dauer und tragen Früchte. Man unterstützt sich gegenseitig und kommt gemeinsam vorwärts. Stabile Beziehungen dieser Art bringen neben Geld auch Zufriedenheit.

Erfolgreiche Menschen ziehen andere erfolgreiche Menschen an. Darum ist es wichtig, aus seinen Kunden erfolgreiche Kunden zu machen. Ein erfolgreicher Kunde wird immer für genügend Umsatz sorgen.

Das gleiche gilt für Arbeitnehmer. Ein Arbeitgeber, der seine Mitarbeiter darin unterstützt, alle seine Bedürfnisse zu befriedigen, wird überdurchschnittlich mit und an seinen Arbeitnehmern verdienen.“

*Wenn Du darüber nachdenkst, mit welchen Geschäften du Geld verdienen kannst, dann denke zuerst daran, welchen Mehrwert du deinen Kunden mit deinem Produkt oder deiner Dienstleistung bringen kannst.*

*Denke immer daran, dass du Menschen und Angelegenheiten anziehst, die auf deiner Wellenlänge sind. Je höher der Mehrwert ist, den du bringen kannst, desto mehr Geld wirst du verdienen.*

*Je stabiler deine Kundenbeziehungen sind, desto langfristiger werden diese Kunden dir bereitwillig ihr Geld geben.*

„Lieber Adib, jetzt hast du viel über das Wesen der Einnahmen erfahren. Wie sieht es aber mit den Ausgaben aus? Was weißt du darüber?“

„Mein Vater sagt immer, hohe Ausgaben brechen einem das Genick. In seinem Leben gab es Zeiten, in denen er im Jahr nur wenige Teppiche verkaufen konnte. Überleben konnte er da nur, weil er keine Schulden hatte.“

„Adib, dein Vater hat weise gehandelt. Ich habe ein Motto: Die Kostenstruktur muss ich immer flexibel meinen aktuellen Einnahmen anpassen können. Sollten einmal meine Umsätze im Teppichgeschäft um 50% einbrechen, reduziere ich die Kosten innerhalb von wenigen Monaten so weit, dass ich

wieder Gewinne erwirtschaftete.

Ich möchte dir eine weitere Regel beibringen. Wenn ich einen Teppich bei euch kaufe, bedeutet das für euch eine Einnahme und für mich eine Ausgabe. Als kluger Kaufmann möchte ich möglichst wenig für den Teppich bezahlen. Ihr wiederum wünscht euch, dass ich möglichst viel für den Teppich ausgebe. Damit steigert ihr den Gewinn. Mein Gewinn wird durch höhere Einkaufskosten reduziert.

In Deutschland hat sich eine neue Mentalität breit gemacht: „Geiz ist geil“. Immer mehr Menschen möchten Waren und Dienstleistungen zum Schnäppchenpreis einkaufen. In vielen Branchen werden mittlerweile keine Gewinne mehr erwirtschaftet, da Waren zum Teil unter ihren Herstellungskosten angeboten werden. Aber wie sollen Unternehmen, die keine Gewinne erwirtschaften, ihren Mitarbeitern gute Löhne zahlen? Da der Arbeitnehmer immer auch ein Konsument ist, schadet er mit seinem „Geiz ist geil“-Verhalten seinem Arbeitgeber und letztendlich sich selbst.

Auf der anderen Seite wertschätzen Unternehmer ihre Mitarbeiter nicht. Sie sehen sie nur als Kostenfaktor in der Bilanz und nicht als Kunden und wertvolle Ressource. Sie merken nicht, dass immer mehr Mitarbeiter ihre Sicherheitsbedürfnisse mit ihrem Arbeitsplatz nicht mehr befriedigen können. Das schlägt sich auf die Motivation nieder. Der Mitarbeiter wird sich mehr mit seiner Situation als mit der Arbeit beschäftigen.

Sowohl Unternehmer als auch Arbeitnehmer haben verlernt, dass gegenseitige Wertschätzung die Grundlage ist, um Geld zu verdienen. Wir leben mittlerweile in einer Gesellschaft, die sich durch einen Verfall der Werte und mangelnde Wertschätzung zu Tode sparen wird. Anstatt daran zu arbeiten und die Wertschöpfung zu erhöhen, schaden sich die Menschen gegenseitig. Anstatt in Fülle wird im Mangel gedacht. Ich wiederhole mich:“

*Alles was wir aussenden, erhalten wir vom Universum zurück. Wertschätzen wir die Arbeit anderer Menschen durch preiswerte Entlohnung nicht, wird auch unsere Arbeit nicht wertgeschätzt.*

*Wenn wir gutes Geld verdienen möchten, müssen wir dafür sorgen, dass es unseren Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern gut geht.*

„Adib, die Natur gibt uns hervorragende Beispiele für Balance im Leben. Nehmen wir als Beispiel den menschlichen Körper. Das Blut, das alle Organe und Zellen versorgt, kann mit dem Geld verglichen werden.

Der Körper ist gesund, wenn alle Organe ausreichend mit Blut versorgt sind. Tritt ein Mangelzustand im Körper ein, gerät das gesamte System aus dem Gleichgewicht. Die negative Folge ist eine Krankheit. Wenn der Körper krank ist, ist er nicht mehr leistungsfähig. Alle seine Energien konzentrieren sich darauf, wieder in Balance zu kommen. Manchmal schafft der Körper es ohne fremde Hilfe, manchmal endet eine Krankheit aber auch mit dem Tod.

Die Wirtschaft kannst du mit dem Körper vergleichen. Wenn die Organe die Länder bzw. Unternehmen sind, dann haben wir in der heutigen Wirtschaft ein Ungleichgewicht. Viele Länder wurden in der Vergangenheit nicht mit ausreichend Blut (Geld) versorgt. In diesen Ländern herrschen Armut und Krankheit. In manchen Industrieländern hatten wir den Zustand des Bluthochdrucks. Es fließt zu viel Blut (Geld) durch die Organe. Die Folgen sind zu erkennen.

Beispielsweise gibt es in Deutschland ein Zuviel an Konsum. Darum sind die Deutschen heute hoch verschuldet. Die zunehmende Konzentration des Geldes bei bestimmten Bevölkerungsschichten und Unternehmen bewirkt, dass immer mehr Menschen nicht ausreichend versorgt werden. Das bewirkt, dass der Staat finanziell nicht mehr gesund ist.

Lebe das Gesetz der Balance und nutze vor allem deinen logischen Menschenverstand. Deine Umgebung beeinflusst dich und umgekehrt.“

*Einnahmen und Ausgaben müssen in einer gesunden Balance stehen. Ein erfolgreicher Geschäftsmann kann in jeder wirtschaftlichen Situation die Balance halten.*

*(Die „Bilanz“ wird von dem Wort Balance abgeleitet.)*

“Wie entsteht Gewinn, Adib?“ Adib antwortet: „Gewinn entsteht, wenn ich acht Euro ausgebe und zehn Euro einnehme. Dann habe ich zwei Euro Gewinn gemacht.“

„Und was würdest Du mit den zwei Euro machen, Adib?“

„Ich würde dieses Geld zur Seite legen und für schlechte Zeiten sparen“, antwortet Adib.

„Lieber Adib, erlaube mir, dir die Komplexität des Gewinnes aus Sicht eines Kaufmannes zu erläutern. Ich unterscheide zwischen einem kurz-, mittel- und langfristigen Gewinn. In der vergangenen Lektion habe ich dir über die Art und Weise des Geldverdienens berichtet. Die Frage ist:

- ⌚ Welchen Preis hast du bezahlt, um diesen Gewinn zu erwirtschaften?
- ⌚ Durch welche Art und Weise ist der Gewinn entstanden?

Ich habe dir das Gesetz der Balance erklärt. Ein Körper ist dann gesund, wenn alle Organe ausreichend mit Blut versorgt werden. In unserer heutigen Wirtschaft ist es leider an der Tagesordnung, dass manche übermäßig versorgt sind, andere Organe leiden unter akutem Blutmangel.

Auf der einen Seite gibt es in unserer Gesellschaft Menschen und Unternehmen, die Millionen Euro im Jahr an Gewinnen erzielen.

Und dann gibt es Menschen, die gerade soviel Geld verdienen, dass sie überleben.

Wenn Du unsere heutige Wirtschaft insgesamt betrachtest, haben wir einen Wohlstand erreicht, der unermesslich ist. Allein die Finanzmärkte – die Geldsäcke sind prall gefüllt.

Davon wird aber seit Jahren nichts mehr ausgegeben. Die Gesellschaften sitzen auf ihrem Geld. Sie meinen, es gäbe keine lukrativen Investitionen. Es wird nichts investiert, um Werte zum Wohl der Menschheit zu schaffen. Es geht nicht um den Aufbau und die Sicherung von Arbeitsplätzen, es geht ausschließlich darum, ob eine zweistellige Rendite erzielt werden kann.

Geld ist Selbstzweck geworden. Das Ziel, dass alle Menschen ein lebenswertes und sorgenfreies Leben führen sollten, interessiert heutzutage die Wenigsten. Aus diesem Grund werden die Reichen immer reicher und die Armen immer ärmer.

*Du erzielst einen Gewinn, wenn dieser nicht durch zukünftige Kosten aufgezehrt wird. Also achte immer darauf, dass es deinen Kunden, Lieferanten und der Umwelt gut geht.*

*Manchmal ist es wertvoller, kurzfristig geringere Gewinne zu erzielen, um langfristig ein großes Vermögen aufzubauen zu können.*

*Wenn du Arbeitnehmer beschäftigst, dann gib auf diese acht. Nur, wenn es deinen Mitarbeitern finanziell gut geht, werden diese gesund bleiben und ihr Bestes für dich geben.*

*Alles, was du aussendest, erhältst du zurück. Sendest du Reichtum aus, wirst auch du reich beschenkt. Wünschst du anderen Armut, wirst du selber arm werden.*

Damit gibt es Länder und Bevölkerungsschichten, die durch zu viel Geld im Überfluss leben und unter Zivilisationskrankheiten leiden. Andere kämpfen um ihre Existenz und das Überleben. Wenn diese Situation über Jahre anhält, wird der Körper, sprich die Wirtschaft, krank. Endstadium ist der Tod bzw. die wirtschaftliche Stagnation.

Das passiert mit unserer Wirtschaft und den Unternehmen, die diese Balance missachten. Ein kurzfristiger Gewinn, der auf Kosten anderer Menschen und der Natur erwirtschaftet wird, zieht Folgeschäden nach sich. Das bedeutet, dass der kurzfristige Gewinn irgendwann durch zukünftig anfallende Krankheitskosten komplett aufgezehrt wird. Irgendwann stirbt das Unternehmen, und die Geldquelle versiegt.



---

## Der Kreditkreislauf

In den nächsten Tagen denkt Adib über diese wichtige Lektion nach. In seinem Dorf gibt es viel Armut. Viele Familien haben fünf bis sechs Kinder. Die Kinder müssen zum Teil mit acht Jahren bereits arbeiten, damit die Familie ausreichend Geld zum Leben hat.

Das Problem ist, dass die Kinder nicht zur Schule gehen und keine Ausbildung bekommen. Sie bleiben oft ihr Leben lang Analphabeten. Ohne gute Ausbildung ist es nicht möglich, einen gut bezahlten Job zu finden. Diese Kinder werden selbst einmal Eltern. Ihre Kinder haben wieder keine Chancen, sich finanziell zu verbessern. Ein Teufelskreislauf. Man behält den Status, in den man hineingeboren wird.

Es gibt Großkonzerne, die unsere Teppiche sehr billig einkaufen. Auf Grund der fehlenden Möglichkeiten sind wir gezwungen, unsere Ware unter Preis zu verkaufen. Gott sei Dank gibt es Menschen wie meinen Onkel, der darauf achtet, dass es uns gut geht. Und der mir jetzt hilft, ein erfolgreicher Geschäftsmann zu werden.

Adib beschließt, dass er selbst später als erfolgreicher Geschäftsmann sein Glück mit anderen Menschen teilen möchte. Er wird dafür sorgen, dass die Kinder seiner Angestellten eine Chance auf Bildung haben. Er möchte den Wohlstand seines Dorfes steigern. Das würde er als Glück empfinden.

Adib ist es wichtig, am Ende seines Lebens sagen zu können: Ich habe anderen Menschen zu einem lebenswerten Leben verholfen. Er möchte anderen Menschen das geben, was er bekommen hat. Alles ist miteinander verbunden. Es ist ein Naturgesetz.

Am nächsten Tag geht es mit der Theorie weiter. Der Onkel erklärt den Kreditkreislauf.

„Lieber Adib, ich habe dir vor einigen Monaten beigebracht, dass unsere deutsche Wirtschaft zum großen Teil auf Krediten basiert. Konsumiert wird über Schulden. Eine Hypothek steht oft für ein

Abkommen bis in den Tod. Menschen leihen sich Geld von der Bank, um Vermögenswerte aufzubauen und zu konsumieren.

Unsere Wirtschaft bringt uns bei, dass es einfach ist, seine Träume zu erfüllen: Lebe im Heute und mache dir keine Sorgen, was morgen geschieht. Mittlerweile kannst du innerhalb von wenigen Stunden einen Kredit erhalten, um deine materiellen Wünsche zu erfüllen. Für deine Ängste gibt es einen Vollkaskoschutz. Die Finanzwelt ist da erfängerisch. Es wird einem leicht gemacht, sich zu verschulden. Der Verbraucher denkt nicht daran, wie schwer es ist, diese Schulden wieder abzutragen.

Adib, du erinnerst dich an die Motivationspyramide von Maslow?“

Adib antwortet: „Sicherlich. Du hast gesagt, dass viele Menschen ein großes Sicherheitsbedürfnis haben und die Kontrolle ihrer finanziellen Angelegenheiten aus der Hand geben. Zum anderen ist der Drang, sich selbst zu verwirklichen, sehr groß.“

„Richtig, Adib. Das Grundkonzept des Kreditkreislaufes ist ganz einfach. In einer Gesellschaft, in der das Haben wichtiger ist als das Sein, ist es sehr einfach, Menschen finanziell abhängig zu machen.

Wie viele Selbstständige kenne ich, die sich gleich zu Beginn der Existenzgründung einen neuen Wagen gekauft haben. Die Begründung: Ich kann doch bei meinen Kunden nicht mit einem alten Wagen vorfahren. Ich möchte zu einer bestimmten Schicht dazu gehören. Der Anschein ist wichtiger als das Sein. Dieses Denken ist der Anfang der finanziellen Selbstzerstörung.

Die grundlegenden Fragen sind:

- ⇒ Aus welcher Motivation kauft ein Kunde bei mir?
- ⇒ Welchen Mehrwert bzw. Nutzen biete ich meinen Kunden?

Es gibt viele Geschäftsideen, die keinen realen bzw. einzigartigen Mehrwert bieten. Sie sind beliebig austauschbar. Du entsinnst dich sicherlich an die Tasse Kaffee am Markusplatz.

Kunden sind bereit, für dieses einmalige Erlebnis über 15,- € zu zahlen. Im Gegensatz dazu kostet ein Kaffee in Hamburg nur 2,- €. Der Kunde kann sich unter vielen Angeboten aussuchen, wo er seinen Kaffee kauft. Somit wird es wichtig, eine tolle Verpackung zu haben, um Kunden zu erreichen. Der Kunde wird mit der Verpackung geblendet. Er wird vom Inhalt abgelenkt, und die Verpackung wird vom Kunden teuer bezahlt.

Auf diese Art und Weise kann ich sicherlich kurzfristig Kunden gewinnen. Mittel- bis langfristig werden die Kunden aber woanders kaufen. Warum? Weil die Balance zwischen verlangtem Preis und angebotener Leistung nicht stimmt.

Jede Geschäftsidee spiegelt das Bewusstsein des Unternehmers wieder. Bin ich auf Prestige und Status angewiesen, um Kunden zu haben, werden diese es merken.“

*Führe ich ein Unternehmen, das einen realen Mehrwert für seine Kunden schafft, dann bin ich nicht auf Prestige und Status angewiesen.*

*Kredite muss ich über Jahre zurückzahlen. Prestige darf kein Grund sein, sich zu verschulden.*

*Es ist mein Denken, das mich in die Kreditfalle lockt.*

„Kommen wir zum Geschäftsmodell der Banken. Es besteht darin, Geld zu verleihen und dafür Zinsen zu erhalten. Banken möchten das finanzielle Risiko ausschalten. Jeder Zahlungsausfall schmälert den Gewinn.

Es ist heutzutage relativ, einfach einen Kredit für den Kauf ei-

nes Auto oder einer Waschmaschine zu erhalten. Im Gegensatz dazu scheitern viele Existenzgründer an der Finanzierung, weil sie über zu geringe Sicherheiten und zu wenig Eigenkapital verfügen.

Unser Bankensystem ist darauf ausgerichtet, Menschen finanziell und vom Bewusstsein her abhängig zu machen. Abhängige Menschen haben größere Ängste. Wenn sie Ängste haben, können sie leichter beeinflusst werden.

*Der Kreditkreislauf beginnt im eigenen Kopf. Mache ich mich von meinen materiellen Träumen und Wünschen abhängig, werde ich in den Kreditkreislauf einsteigen, wenn ich nicht genügend Geld habe. Ich werde mich verschulden. Der erste Schritt um Vermögen aufzubauen, ist, den Reichtum loszulassen. Er wird von allein kommen, ich muss nur die Tür offen lassen*

Ein bereits verschuldeter Kunde zahlt zum Beispiel hohe Zinsen an die Bank. Ein Kunde, der finanziell unabhängig ist, kann im Gegensatz dazu den Zinssatz nahezu selbst bestimmen.“

„Der Durchschnittsbürger erzielt ein monatliches Einkommen. Ist das Geld auf seinem Konto, werden seine monatlichen Ausgaben für Miete, Kredite etc. abgebucht.

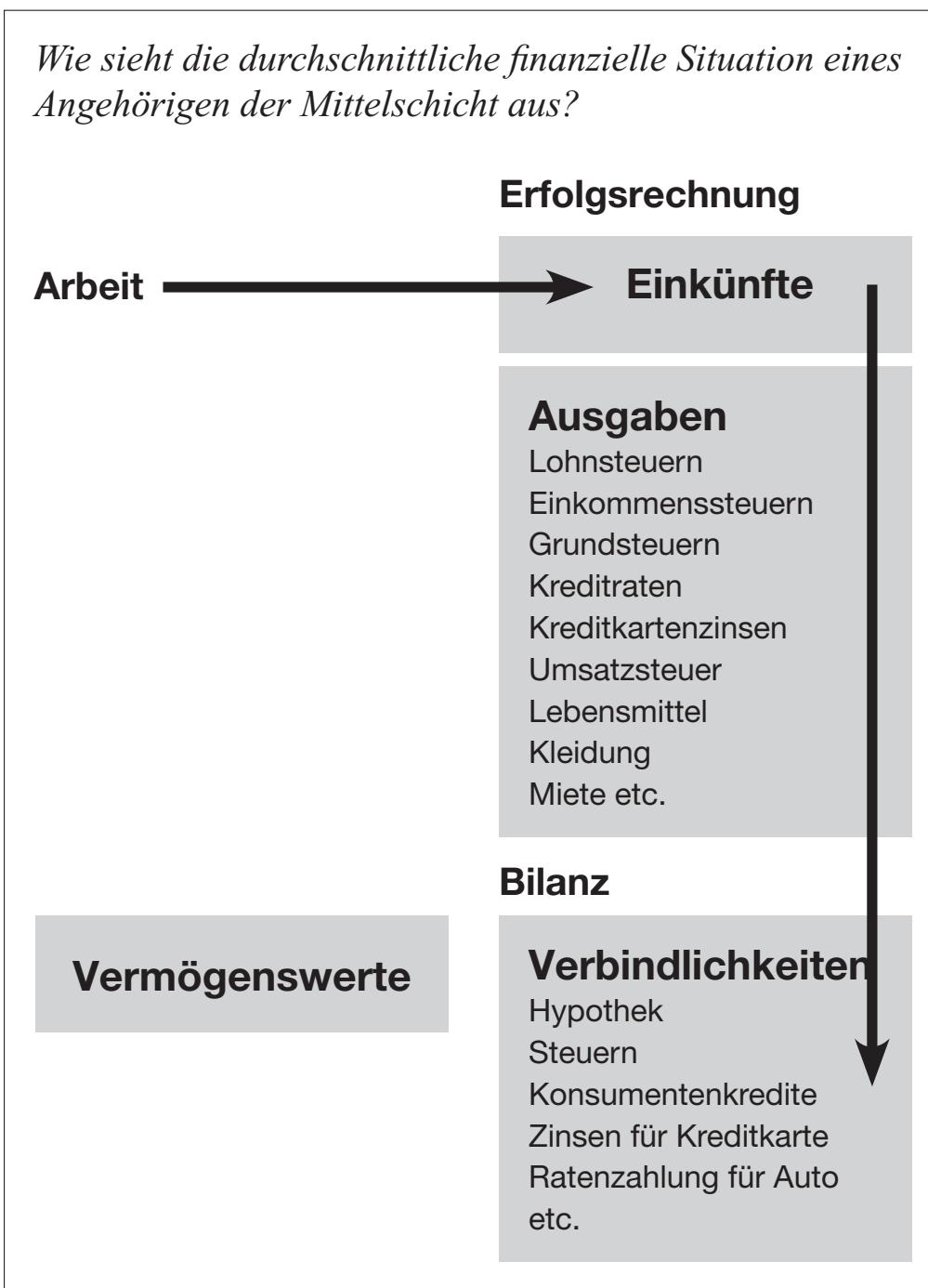
Nach Abzug aller Ausgaben bemerkt er, dass er nur noch wenig finanziellen Spielraum im Monat hat. Er passt seine Ziele und Wünsche an die vorhandenen Finanzen an. Er reagiert, er agiert nicht.

Verstehe mich nicht falsch, Adib. Es ist wichtig, seine Gläubiger gut zu behandeln und seine Verbindlichkeiten pünktlich zu bezahlen. Aber in den vorangegangen Lektionen haben wir gelernt, dass unsere Gedanken unsere Zukunft erschaffen.

Wenn ich mich im Leben vorrangig mit dem Bezahlen von Verbindlichkeiten befassen muss, stellt sich mein Unterbewusstsein auf „Mangel“ ein.

- ⇒ Priorität 1: Verbindlichkeiten zahlen
- ⇒ Priorität 2: Sich selber zu bezahlen

Was für den Normalbürger Verbindlichkeiten sind, sind für den cleveren Finanzprofi Einnahmen.“



*Wenn du deine materiellen Wünsche über Kredite finanziert, dann programmierst du dein Unterbewusstsein automatisch auf finanziellen Mangel. Dein Unterbewusstsein denkt nur noch an Verbindlichkeiten und nicht an Vermögen.*

*Handele als kluger Kaufmann so, dass die Mehrzahl deiner Gedanken sich auf Gewinn und Vermögen konzentriert. Denn das, worauf du dich konzentrierst, wird wachsen. Dein Unterbewusstsein bewertet nicht. Es führt nur aus.*

„Wie sieht im Gegensatz dazu die Erfolgsrechnung und Bilanz einer Bank aus? Die Bank denkt in Einkünften und Vermögenswerten.

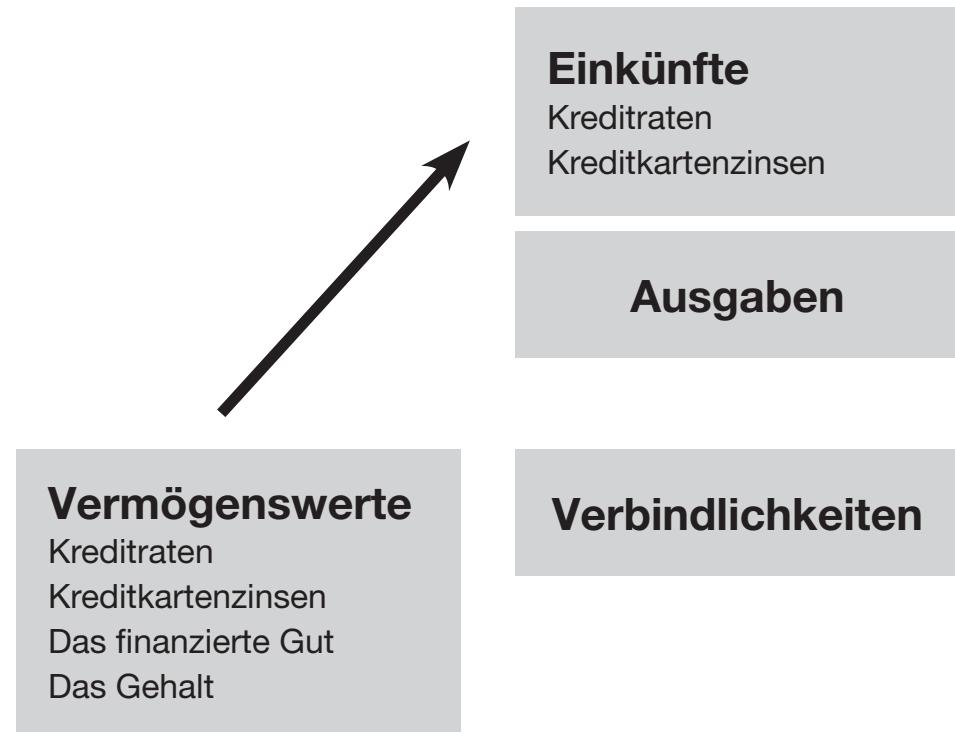
Zum einen hat der Kreditnehmer sein Gehalt und den gekauften Gegenstand abgetreten. Zum anderen verleiht die Bank das Geld ihrer Kunden weiter und erwirtschaftet damit hohe Zinsdifferenzgewinne. Weißt du, wie das geht, Adib?“ Adib antwortet: „Erkläre es mir bitte, Onkel.“

„Um 1.000,- € an Kunden zu verleihen, benötigt die Bank lediglich 80,- € Eigenkapital. Den Rest kann sie sich über Fremdmittel refinanzieren. Das bedeutet, die Bank arbeitet mit dem Geld anderer Leute. Interessant dabei ist, dass die Bank selber keine hohen Sicherheiten für ihre Kredite stellen muss. Aber von ihren Kunden verlangt sie, dass die Kredite zu 80% abgesichert sind. Die Bank minimiert bewusst ihre finanziellen Risiken.“

Wie refinanziert die Bank ihre Kredite?“ Adib sagt: „Von anderen Banken?“ „Zum Teil ist das richtig. Aber wie sieht es mit den angelegten Kundengeldern aus?“

Viele Milliarden Euro schlummern auf Sparkonten von Kunden und in den Fonds der Banken mit dem Zweck, Kundengeld wieder an Bankkunden für Konsum-, Immobilien- oder Dispositionskredite zu verleihen.

*Wie sieht im Gegensatz dazu die Erfolgsrechnung und Bilanz einer Bank aus?*



Wie bereits gesagt, ist das Ziel von Banken, günstig Geld einzukaufen und möglichst teuer wieder zu verkaufen. Ist die Nachfrage nach Krediten groß, kann die Bank hohe Zinsen verlangen. Ist die Nachfrage nach Krediten niedrig, sinkt der Zinssatz. Ein Rechenbeispiel:

Kunde: Der Kunde legt 1.000,- € in einem Sparbuch an. Die Rendite beträgt 3% p.a. Das sind 30,- € im Jahr.

Bank: Die Bank verleiht die 1.000,- € an einen Kunden zu 12% p.a. in Form eines Dispositionskredites. Das sind 120,- € Ertrag.

Damit erzielt die Bank einen Gewinn vor Kosten von 90,- €. Du siehst, Adib, dass es auf die richtige Finanzstrategie und das finanzielle Bewusstsein mit dem Umgang von Risiken und Gewinnchancen ankommt. Wir reden davon, dass die Bank mit

demselben Betrag einen viermal höheren Gewinn bei weitaus geringerem Risiko erzielen kann. Wie sieht das Risikopotenzial der Bank aus?“

Adib antwortet: „Im Normalfall lässt sich doch die Bank alle Sicherheiten wie Gehälter, Lebensversicherungen etc. abtreten.“

„Richtig, Adib. Eine Bank gibt nur einen Kredit, wenn sie sich sicher ist, dass der Kreditnehmer diesen durch Sicherheiten oder zukünftige Einnahmen zurückzahlen kann.“

Auf der anderen Seite garantiert die Bank ihren Kunden keine Erträge und kein Kapital. Wie häufig haben Freunde von mir ihre Gelder den Banken anvertraut und haben hohe Verluste erlitten.

Wie bereits zu Anfang gesagt, denkt jedes Unternehmen und jeder Mensch zuerst an sich selbst. Lerne es zu akzeptieren, dass der Mensch ein Egoist ist. Bewerte nicht in gut oder schlecht. Sondern akzeptiere es als ein naturgegebenes Gesetz für das Überleben.“

*Banken setzen auf das Prinzip Wissen. Die meisten Menschen setzen bei ihren Finanzen auf das Prinzip Hoffnung, da sie Risiken nicht einschätzen und absichern können.*

*Lerne, wie eine Bank zu denken, aber unternehmerisch zu handeln. Investiere in Wissen, damit du nicht auf das Prinzip Hoffnung setzen musst.*

„Adib, ich bin jetzt an einem sehr wichtigen Thema im Rahmen deiner Ausbildung angekommen. Die Finanzwelt beschäftigt sich tagtäglich mit dem Bewusstsein der Menschen. Sie muss es tun, um ihre Produkte und Dienstleistungen verkaufen zu können. Jeder erfolgreiche Kaufmann lernt die Position seiner Kunden zu bestimmen und diese in seinem Sinne zu beeinflussen. Nichts auf dieser Welt – außer Unwissenheit – hindert dich daran, wie eine Bank zu denken und unternehmerisch zu handeln.“

Unternehmerisch zu handeln bedeutet, gewinn- von verlustbringenden Geschäften zu unterscheiden. Jeder Normalbürger kann das. Es ist wie ein Samenkorn, das du in die Erde einpflanzt. Du bist der Gärtner, der auf deine gepflanzten Samen aufpasst, damit diese über die Jahre zu großen Bäumen heranwachsen. Deine Idee, deine Finanzanlagen, deine Beziehungen und Fähigkeiten stellen die Samen dar.

Jeder der Samen wird wachsen und Früchte tragen. Bis es so weit ist, können Jahre vergehen. Der heranwachsende Baum wird Wind und Wetter ausgesetzt sein. Er wird Blätter und Äste verlieren. Der Baum kann von Parasiten befallen werden. Wird er aber von einem guten Gärtner betreut, werden alle diese Schwierigkeiten gemeistert werden, und die Ernte wird reichlich sein. Ohne Pflege werden deine Bäume eingehen.

Banken, reiche Menschen und erfolgreiche Unternehmer sind hervorragende Gärtner, wenn es um ihr Geld geht. Sie haben jahrelange Erfahrung. Sie haben manchen Sturm überlebt und gemeistert. Der finanzielle Erfolg stellt den Ertrag der Ernte dar. Jeder Mensch hat die Anlagen dazu, Bäume groß zu ziehen. Dafür muss er eine Ausbildung machen und viel Geduld, Zeit und Mühe investieren.

Die meisten Menschen sind in finanziellen Angelegenheiten schlechte Gärtner. Ihre Bäume verhungern und geben keine Früchte. All ihre Zeit und Mühe ist sinnlos, da sie das Handwerkszeug eines Gärtners nicht gelernt haben. Banken wollen jedes Jahr eine große Ernte. Wenn du z.B. über einen Zeitraum von 40 Jahren 1.000,- € sparst, kannst du kleine oder große Gewinne ernten:

2%	Zinsen	=	61.600,- €
6%	Zinsen	=	164.000,- €
8%	Zinsen	=	279.700,- €
12%	Zinsen	=	859.000,- €

Du siehst Adib, es lohnt sich in die finanzielle Weiterbildung zu investieren, um Vermögen aufzubauen.

*Lerne, den Wert des Geldes und dich und deine Werte zu schätzen.*

*Vermögen baust du auf, wenn du in Einnahmen und Gewinnen denkst. Sieh eine Geldquelle als Samen, die du als Gärtner zu pflegen hast.*

*Ein Gärtner würde nie an Wasser und Dünger sparen. Sparen bedeutet, in Mangel zu denken, Investieren bedeutet Fülle und daran zu glauben, dass der Geldfluss unerschöpflich ist.*

*Du wirst dir dann keine Gedanken machen müssen, wie du deine Verbindlichkeiten zurückzahlst.*

Diese Lektion hat Adib sehr beeindruckt. Von dieser Seite hat er die Wirtschaft noch nie gesehen. Der einfache Vergleich mit dem Gärtner hat ihm die Augen geöffnet.

Wie wenig hat seine Familie über das Thema Geld nachgedacht. Die einzige Geldquelle ist ihre Weberei. Sicherlich haben sie Geld in ihrer Truhe gespart. Aber nach einem Jahr wäre das Geld weg und dann müssten sie hungern. Es gibt keinerlei Absicherungen.

Einen Garten voller Geldquellen aufzubauen, das ist ein sehr schönes Bild. Er hat von seinem Vater ein kleines Stück Land bekommen. Es ist nur 500 qm groß. Aber in seinen Gedanken hat es genügend Platz für all die großen Bäume, die irgendwann Früchte tragen sollen.

Ihm kommt ein Gedanke. Er könnte Apfelbäume pflanzen. Aber wie viele Menschen pflanzen ebenfalls Äpfel an? Wenn er sein Obst dann verkaufen will, würde er einen schlechten Preis erzielen. Diese Frage wird er seinem Onkel stellen. Aufgewühlt, aber glücklich, so viel gelernt zu haben, schläft Adib ein.

Am nächsten Morgen erhält er Antwort: „Schau Adib, wenn du einen Apfelbaum anpflanzt, dann bist du sicherlich einer großen Konkurrenz ausgesetzt, aber du kannst dich doch an den Markus-

platz erinnern.

Ein Apfelbaum wird als Geldquelle nicht so ergiebig sein wie eine Pflanze, die noch keiner kennt. Wenn die unbekannte Frucht geschmackvoll ist und du Vermarktungsexperte bist, wirst du zu einem hohen Preis viele Früchte verkaufen können. Du wist dann Land dazukaufen, um mehr von diesen Bäumen anzupflanzen. Ir-gendwann werden andere Gärtner auch deine Frucht in die Erde bringen, weil sie merken, dass sie damit mehr Geld verdienen können. Wenn es soweit ist, weißt du, dass du mittelfristig keine Gewinne mehr erzielen wirst. Der Markt wird von den Früchten überschwemmt.“

*Geld verdienen wirst du nur, wenn du gegen den Strom schwimmst, wenn du immer eine Nasenlänge voraus bist. Darum ist es so wichtig, Experte in finanziellen Angelegenheiten zu sein und eine hervorragende Menschenkenntnis zu besitzen. Du musst in die Zukunft sehen.*

*Wenn du die Motivationen und Bedürfnisse der Menschen kennst, kannst du einen Trend erfinden. Lerne, den Mangel bei Menschen zu erkennen und daran zu verdienen.*



---

## Vermögen und Verbindlichkeiten

Diese Monate sind für Adib sehr anstrengend. Er hatte viel Wissen vermittelt bekommen. Aber wie soll er das in kurzer Zeit konstruktiv umsetzen?

Eines Abends fragt Adib seinen Onkel: „Ich habe soviel bei dir gelernt. Ich habe den Eindruck, dass mein Kopf platzt. Mein Vater hat mir gesagt, dass Wissen eine Sache ist, etwas anderes ist es, dieses auch gewinnbringend umzusetzen.“

Der Onkel schmunzelt und denkt eine Weile nach. „Adib, es gibt drei Möglichkeiten zu lernen:

Die erste Möglichkeit ist die eigene Erfahrung. Viele Menschen haben gutgläubig ihre Gelder Banken und Vermögensexperten anvertraut. Erst als ihr Vermögen verschwunden war, haben sie angefangen, sich mit Geld zu beschäftigen. Die erste Möglichkeit ist also, etwas auszuprobieren und darauf eine Reaktion zu erhalten.

Die zweite Möglichkeit ist, es zu kopieren. Man macht einfach nach, was finanziell erfolgreiche Menschen getan haben.

Die dritte Möglichkeit ist, sich Wissen anzueignen und dann zu investieren.

Lernen macht immer Sinn. Ich rate dazu, sich im ersten Schritt Grundwissen anzueignen. Man sollte Bücher zum Thema lesen, Seminare besuchen und regelmäßig aktuelle Informationen studieren, etwa, sich mit Fachzeitschriften oder den Wirtschaftsseiten der Tageszeitung befassen.

Im zweiten Schritt würde ich mir Leute suchen, die mit ihren Erfahrungen auf dem Finanzsektor das theoretisch erworbene Wissen praxistauglich machen.

Grundsätzlich würde ich nie in Geschäftsmöglichkeiten investieren, von denen ich keine Ahnung habe. Nehmen wir das Thema Aktien. Ich selber besitze keine Aktien, da ich keine Zeit habe, mich damit zu beschäftigen. Ich investiere lieber in Immobilien im Umkreis von 100 Kilometer. Warum tue ich das?

Den Aktienmarkt kann ich nicht beeinflussen. Ich bin auf den Rat von Experten angewiesen. Da ich aber meine Fernbedienung nicht aus der Hand geben möchte, müsste ich regelmäßig die Börsenkurse und Wirtschaftsinformationen lesen. Dazu habe ich keine Zeit und keine Lust.

Mit Immobilien kenne ich mich aus. Ich kenne die Menschen, die wirtschaftliche Situation und die Preise. Wenn ich eine Immobilie unter dem Marktwert mit einem Sicherheitsabschlag kaufe, weiß ich, dass ich Gewinn machen kann.

Weiterhin investiere ich in junge Handelsunternehmen. Da ich zwanzig Teppichgeschäfte besitze, weiß ich, was den Erfolg eines Handelsunternehmens ausmacht. In den letzten Jahren haben sich zum Beispiel Discountermärkte rasant entwickelt. Warum? Weil es immer mehr Menschen gibt, die auf den Preis achten müssen. Ich habe mir frühzeitig Grundstücke gesichert, die ich gewinnbringend an Discounter verkauft habe.

Adib, Du siehst: Ich habe genau analysiert, in welche Richtung die Konsumbedürfnisse der Menschen gehen. Ich habe nach günstigen Einkaufsmöglichkeiten geschaut, an denen andere Menschen kein Interesse haben. Und so konnte ich mittelfristig sehr gute Gewinne durch Grundstücksverkäufe erzielen. Auch heute gibt es interessante Möglichkeiten, ohne Finanzexperten Vermögen aufzubauen.

Kommen wir zum Unterschied zwischen Vermögen und Verbindlichkeiten. Viele Menschen kaufen sich ein Eigenheim. Die Werbung der Banken sagt: „Die beste Altersvorsorge ist ein selbst genutztes Eigenheim.“

Die wenigsten Menschen wissen, dass ihre so genannte Vermögensanlage der größte Vernichter ihres Vermögens sein kann. Lass es mich erklären.

Herr Meier möchte sich eine Wohnung kaufen. Die Wohnung darf maximal 120.000,- € kosten. Sein Eigenkapital beträgt 20.000,- €. Die Hausbank soll Herrn Meier ein Finanzierungsangebot machen. Grundbedingung von Herrn Meier ist, dass die

Finanzierung nicht teurer sein darf, als er heute Miete zahlt. Seine Bank macht ihm den Vorschlag, das Darlehen mit 1% zu tilgen. Damit ist die Belastung für Herrn Meier gleich bleibend. Der durchschnittliche Zinssatz beträgt 5% p.a. Insgesamt ist der Aufwand für das Hypothekendarlehen genauso hoch wie die heutige Nettokaltmiete.

Lass uns verschiedene Erfolgsrechnungen über dem Zeitraum von 20 Jahren vergleichen. In der einen Berechnung bleibt Herr Meier in der Mietwohnung und legt sein Eigenkapital mit einer Rendite zu durchschnittlich 9% p.a. an.

In der anderen Berechnung kauft Herr Meier eine Eigentumswohnung. Beim Kauf der Eigentumswohnung gehen wir davon aus, dass Herr Meier jedes Jahr 2% des Anschaffungspreises sparen wird. Denn eine Eigentumswohnung ist mit laufenden Reparaturarbeiten verbunden. Beim Vergleich werden wir dann feststellen, mit welcher Variante Herr Meier Vermögen aufbaut.

*Variante 1: Herr Meier kauft sich eine Eigentumswohnung.*

### **Bilanz nach 20 Jahren**

<b>Vermögenswerte</b>		<b>Verbindlichkeiten</b>	
Wohnung	120.000,-	Restschuld	67.934,-
Gesparte Miete	142.580,-	Tilgung	32.066,-
		Zinsen	81.934,-
		Instandhaltung	40.000,-
Summe	262.580,-	Summe	221.934,-

**Vermögenswert 40.646,-**

*Variante 2: Herr Meier legt sein Eigenkapital an.*

### Bilanz nach 20 Jahren

#### Vermögenswerte

Eigenkapital	20.000,-
Ertragszinsen	70.288,-
Summe	90.288,-

#### Verbindlichkeiten

Gezahlte Miete	142.580,-
Summe	142.580,-

**Vermögenswert -52.292,-**

### Abschlussbilanz Herr Meier

Summe

0,-

#### Verbindlichkeiten

Resthypothek	21.934,-
Schuldzinsen	19.756,-
Summe	41.690,-

**Verlust 41.690,-**

### Abschlussbilanz Bank

#### Vermögenswerte

Eigenkapital	20.000,-
Zinserträge	47.422,-
Tilgung	12.578,-
Wert Wohnung	60.000,-
Summe	140.000,-

#### Verbindlichkeiten

Resthypothek	81.934,-
Schuldzinsen	37.944,-
Bearbeitung	5.000,-
Summe	124.878,-

**Gewinn 15.122,-**

Wenn du beide Bilanzen miteinander vergleichst, hat Herr Meier beim Kauf der Eigentumswohnung nach 20 Jahren einen Vermögenswert von 40.646,- € aufgebaut.

Bei der Anlage des Kapitals hat Herr einen Vermögensverlust von 52.292,- € erzielt. Bei 5% Darlehenszinsen und der hohen Mietbelastung war der Rat der Bank richtig, eine Eigentumswohnung zu kaufen.

Nehmen wir einmal an, dass Herr Meier nach 10 Jahren in eine finanzielle Schieflage gerät. Er kann die Raten seines Hauses nicht mehr bedienen. Herr Meier erhält über den Zeitraum von 12 Monaten Arbeitslosengeld. In diesem Zeitraum kann er Zins und Tilgung der Bank nicht bezahlen.

Nach zehn Monaten versteigert die Bank das Haus zu 50% des Kaufpreises, um schnell einen Käufer zu gewinnen. In dieser Situation hat Herr Meier seinen Vermögenswert verloren. Nur die Bank kann ihre finanziellen Verluste erheblich eingrenzen.

Wie du an dem Beispiel siehst, hätte Herr Meyer mit der Immobilie ein Vermögen aufbauen können. Zwanzig Jahre ist eine lange Zeit. Er hat unterschätzt, dass er als Angestellter einmal seinen Job verlieren kann. Dieses finanzielle Risiko hat er nicht einkalkuliert.“

*Es gibt einen wichtigen Grundsatz beim Vermögensaufbau: Liquidität geht vor Rentabilität.*

*Du musst immer dafür sorgen, dass du auch in Krisensituationen deine Ausgaben bedienen kannst. Vor allem solltest du dich nie finanziell abhängig von der Bank machen.*

*Wenn du deine Vermögenswerte zu 50% des Wertes am Markt verkaufen kannst und damit deine Schulden komplett ablösen kannst, dann bist du finanziell unabhängig von der Bank.*

Vermögenswerte, die zu mehr als 50% durch Kredite finanziert sind, beinhalten ein sehr großes Risiko, zu einer Verbindlichkeit zu werden. Damit vernichtest du auf einem Schlag das Vermögen, das du mühsam über Jahre aufgebaut hast. Ich habe mein Vermögen mit folgender Finanzstrategie aufgebaut:

Im Durchschnitt habe ich konsequent 10% bis 15% meines Nettoeinkommens für meinen Vermögensaufbau zur Seite gelegt. Um das tun zu können, habe ich meine Ausgaben konsequent niedrig gehalten. 70% meiner Ausgaben verwende ich für den normalen Lebensunterhalt. 20% meiner Einnahmen habe ich in den ersten Jahren zur Rückzahlung meiner Kredite aufgewendet.

Den Anteil für den Vermögensaufbau habe ich in drei Teile unterteilt. 33% stecken in Anlagen, die ich innerhalb von ein paar Wochen auflösen kann. Weitere 33% habe ich mit einem Anlagehorizont von bis zu 5 Jahren angelegt. Den Rest habe ich langfristig in Immobilien investiert.

Meine Schulden dürfen nur maximal 50% meiner Vermögenswerte betragen, und ich investiere grundsätzlich nur in Vermögenswerte, die ich persönlich einschätzen kann.





---

## Die Cashflow-Bilanz

In den nächsten Tagen darf Adib wieder im Verkauf arbeiten. Sein Kopf ist voll mit Ratschlägen und Tipps von seinem Onkel. Er hätte sich im Traum nicht vorstellen können, dass er soviel beachten muss, um ein erfolgreicher Geschäftsmann zu werden. Auf einem Spaziergang mit seinem Onkel erzählt er von seinem Befinden.

Der Onkel lacht. „Weißt du, Adib, wenn es so einfach wäre, in kurzer Zeit erfolgreich und reich zu werden, dann gäbe es auf dieser Welt keine Armut. Maximal 2% aller Menschen auf dieser Welt haben die Ausdauer und die Kraft, diesen Prozess durchzuhalten. Es gibt drei Möglichkeiten:

- ⇒ Ich darf mich verändern.
- ⇒ Ich will mich verändern.
- ⇒ Ich muss mich verändern.

Es gibt nur wenige Menschen, die die Kraft besitzen, sich aus freiem Willen zu verändern. Der Mensch ist ein Gewohnheitstier und vom Grunde her bequem. Wenn im Leben alles prima läuft, warum sollte ich etwas verändern? Es gibt ein englisches Sprichwort: ‚Ändere niemals ein laufendes System‘.

Dann gibt es die Menschen, die sich ein Ziel gesetzt haben. Dieses Ziel möchten sie unbedingt erreichen. Ehrgeiz und Willenskraft ist ihre Motivation. Solche Menschen triffst du häufig beim Sport und in der Musik. Oder sie wachsen in einer Familie auf, die erfolgreich ist und diese Einstellung an die Kinder weitergibt.

Die dritte Möglichkeit ist die am meisten genutzte Form der Veränderung. Erst, wenn Menschen vor einem Scherbenhaufen stehen und keinen weiteren Ausweg sehen, sind sie bereit zu handeln und sich zu verändern. In dieser Situation besteht kein Risiko mehr. Sie haben alles verloren und können nur noch gewinnen.

Du aber, Adib, gehörst zur ersten Gruppe, da du bereit bist zu

lernen. Trotzdem wirst du auch die zweite und dritte Form des Lernens erfahren.

Lass mich anhand eines Beispiels die Cashflow-Bilanz erklären. Weißt du noch, was eine Bilanz ist, Adib?“

„Ja, Onkel. Auf der Aktivseite stehen die erworbenen Werte. Auf der Passivseite steht das eingesetzte Kapital zum Erwerben der Vermögenswerte. Das Eigenkapital setzt sich aus dem Eigen- und Fremdkapital zusammen. Die Aktivseite besteht aus dem Anlage- und Umlaufvermögen.“

„Gut, Adib. Es freut mich, dass du aufpasst. Als ich mich vor zwanzig Jahren selbstständig gemacht habe, hatte ich nur mein Wissen und meine Zeit, aber kein Geld.

Wenn ich heute eine Cashflow-Bilanz für mein Geschäft erstelle, umfasst die Bilanz folgende Positionen:

<b>Bilanz</b>	
<b>Aktiva</b>	<b>Passiva</b>
<b>Anlagevermögen</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Immaterielle Werte</li><li>- Grundstücke</li><li>- Immobilien</li><li>- Betriebseinrichtungen</li><li>- Lizenzen, Patente</li></ul>	<b>Eigenkapital</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Gewinne</li><li>- Rücklagen</li></ul>
<b>Umlaufvermögen</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Teppichbestände</li><li>- Kundenforderungen</li><li>- Wertpapiere</li><li>- Liquide Mittel</li></ul>	<b>Fremdkapital</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Kredite</li><li>- Erhaltene Anzahlungen</li><li>- Lieferanten-Verbindlichkeiten</li></ul>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>Bilanzsumme</b>

Du siehst eine vereinfachte Form einer Bilanz. Das Lesen einer Bilanz ist nicht schwer. Die Bilanz stellt zu einem gewählten Stichtag die aktuelle finanzielle Situation dar. Die Bilanzsumme der Aktivseite und Passivseite muss identisch sein.

Vor zwanzig Jahren war mein Ziel, im Alter von 50 Jahren über ein Vermögen von 1 Mio € zu verfügen. Das bedeutete, dass ich durchschnittlich pro Jahr 50.000,- € an zusätzlichem Gewinn erwirtschaften musste, um mein gesetztes Ziel zu erreichen.

Bei 200 Arbeitstagen und einer 40 Stunden-Woche beträgt der kalkulatorische Lohn für meinen Vermögensaufbau 31,25 €. Wenn ich zu diesem Stundenlohn Steuern, Sozialversicherung und den normalen Lebensunterhalt dazu addiere, liege ich bei 70,- bis 90,- € die Stunde.

Jetzt kennst du den Grund, warum ich nie angestellt sein wollte. Einen derartigen Stundenlohn kann ich nur als Topmanager oder Spezialist verdienen. Ich bin aber nur ein normaler Geschäftsmann, der gut verkaufen kann und seine Chancen im Leben nutzt.

Mein Gewinn liegt darin, dass ich möglichst viele Teppiche mit einer hohen Marge verkaufe. Jetzt komme ich zu der wichtigsten Grundregel, um erfolgreich zu werden.

*Gewinne erzielst du, wenn du unter Wert einkaufst und maximal zum realen Wert verkaufst. Wenn du eine Ware überteuert verkaufst, wirst du über kurz oder lange keine Kunden mehr haben. Kunden müssen immer das Gefühl haben, dass sie weniger bezahlt haben als die Ware wert ist. Der Nutzwert sollte höher als der Anschaffungswert sein.*

*Eine Ware kaufst du unter Wert ein, wenn der Verkäufer selber nicht im Stande ist, die Ware zum regulären Preis zu verkaufen, da er keinen Zugang zu den Kunden hat. Dann musst du dir keine Sorgen um die Konkurrenz machen.*

*Bist du ein guter Verkäufer und exzellenter Kaufmann, wirst du im Leben immer Geld besitzen.*

Die Bilanz eines Unternehmens spiegelt das finanzielle Bewusstsein des Inhabers und seiner Mitarbeiter wider. In Deutschland sind die meisten Unternehmen fremd finanziert. Ist das Eigenkapital niedriger als das Fremdkapital, ist der Unternehmer verschuldet. Kommt hinzu, dass die bilanzierten Aktiva einen gerin- geren Marktwert als der bilanzierte Buchwert besitzen, ist aktiver Handlungsbedarf angesagt. Als Kaufmann sollte man darauf achten, dass das Fremdkapital maximal 50% der Bilanzsumme beträgt.

Ein Beispiel:

Du hast dir einen Computer für 1.000,- € auf Kredit gekauft. Dieser wird mit dem Anschaffungswert bilanziert. Einen Computer kannst du über vier Jahre abschreiben, das bedeutet, nach vier Jahren wird dieser Computer nicht mehr auf der Aktivseite aufgeführt, obwohl er vielleicht noch einen Marktwert von 100,- € besitzt. Wenn du diesen Computer einen Tag später verkaufen möchtest, ist er nur noch 800,- € wert. Damit erzielst du im ersten Jahr einen Vermögensverlust in Höhe von 200,- €. Hast du diesen über einen Kredit finanziert, reduziert sich dein Gewinn um 200,- €. Darüber freut sich die Bank, denn deine Abhängigkeit wächst.

### Bilanz Computer zum Anschaffungspreis

<b>Vermögenswerte</b>		<b>Verbindlichkeiten</b>	
Computer	1.000,-	Kredit	1.000,-
Summe	1.000,-	Summe	1.000,-

### Bilanz Computer zum Marktwert

<b>Vermögenswerte</b>		<b>Verbindlichkeiten</b>	
Computer	800,-	Gewinn	-200,-
Summe	800,-	Kredit	1.000,-
		Summe	800,-

Der Betrag mag nicht hoch sein. Aber als Kaufmann triffst du eine Vielzahl solcher Entscheidungen in deinem Berufsleben. In der Summe über die Jahre reden wir von viel Geld. Es ist wie der berühmte Tropfen, der den Stein aushöhlt.

Es gibt eine weitere kaufmännische Regel, an die ich mich strikt halte.

*Wenn dein gezahlter Einkaufspreis niedriger als der Marktwert ist, dann hast du einen Vermögenswert erworben, der werthaltig ist.*

*Überprüfe immer, welche Werte du mit deinem Geld erwirbst.*

Wenn du im Geschäft erfolgreich werden möchtest, musst du Experte der Bilanzierung sein. Die wenigsten Menschen machen sich Gedanken darüber und investieren ihr Geld nur in Hinblick auf die Rendite. Sie sehen nicht, welchen Aufwand sie betrieben haben, um ihr Gehalt oder ihren Gewinn zu erwirtschaften. Zum anderen überprüfen sie erworbene Gegenstände im Geschäfts- und Privatleben nicht auf Werthaltigkeit und Beständigkeit.

Wenn ich mir eine Immobilie kaufe, analysiere ich die Einkommensverhältnisse der Menschen in der Umgebung. Der Einkaufspreis ist abhängig von den erzielbaren Mieteinnahmen.

Zum Beispiel liegt die durchschnittliche erzielbare Kaltmiete bei 500,- E/Monat. Wie war das? Im Einkauf liegt der Gewinn. Also darf ich in meiner Kalkulation nicht mehr als 400,- E/Monat zu Grunde legen. 10% rechne ich für meinen Gewinn. Weitere 10% kalkuliere ich als Sicherheitsabschlag.

Damit kann ich die Immobilie im betreffenden Wohngebiet günstig anbieten. Denkst du, Adib, ich hätte so ein Risiko?“

„Nein, Onkel.“ antwortete Adib.

„Siehst du, egal, was du machst und wie die Marktlage ist: Bist du ein guter Ein- und Verkäufer wirst du immer Gewinne erzielen.

Es kommt auf deine Einstellung und dein finanzielles Bewusstsein und Wissen an.

Abschließend lass mich zusammenfassen, auf welche Punkte du achten solltest:

### **Werthaltigkeit der Vermögenswerte**

Ich kann es nicht oft genug wiederholen: Ob du nun Ware oder ein Grundstück einkaufst, achte darauf, dass das gekaufte Gut seinen Preis wert ist. Es geht nicht darum billig, sondern möglichst preiswert einzukaufen.

### **Veräußerbarkeit der Werte**

Häufig können erworbene Gegenstände nicht sofort verkauft werden. Ein potenzieller Verkauf könnte einen hohen Verlust bedeuten. Darum schätze ab, ob es unter Umständen besser ist, diesen Gegenstand zu mieten. Dann kannst du diesen zurückgeben, wenn du damit keinen Ertrag mehr erwirtschaften kannst.

### **Eigenkapital**

Liquidität geht vor Rentabilität. Viele Kaufleute sagen, dass es besser ist mit Krediten zu arbeiten, wenn diese günstiger sind als das Eigenkapital. Aber kein Mensch auf der Welt kann in die Zukunft blicken. Es können immer Ereignisse passieren, die dir einen Strich durch die Rechnung machen.

Versuche, deine Fremdkapitalquote unter 50% zu halten. Plane deine Finanzen so, dass du auf jeden Fall deine Schulden zu jedem Zeitpunkt zurückzahlen kannst. Selbst, wenn du beim Verkauf deiner Vermögenswerte Verluste machen würdest.

Versuche im ersten Schritt ohne Bankkredite auszukommen. Sei kreativ, wenn du dir Geldquellen aufbaust.

Möglichkeiten, Geld zu verdienen, gibt es genug auf der Welt.

Dein wahres Vermögen liegt in dem Verhältnis zu deinen Kunden. Sie sind es, die dich vermögend machen.

Nimm dir ausreichend Zeit, um regelmäßig eine Leistungsbilanz zu erstellen. Achte darauf, dass deine Kunden mit deinen Produkten und Dienstleistungen einen Mehrwert erwirtschaften. Wertschätze deine Kunden.“



## Das Geben und Nehmen im Geldkreislauf

Mittlerweile ist Adib über sechs Monate in Deutschland. In dieser Zeit hat er viel gelernt. Wenn er die Lektionen auswertet, entsteht folgendes Bild:

*Ein erfolgreicher Geschäftsmann ist neugierig. Er weiß, dass sein Bewusstsein und Wissen ihn erfolgreich machen.*

*Er gibt die Kontrolle nicht an andere ab und lässt sich nicht fremd beeinflussen. Er trifft eigene Entscheidungen und trägt die Konsequenzen. Er hat gelernt, sein Denken in zielgerichtetes Handeln umzusetzen.*

*Bei allem Erfolg bleibt er demütig. Denn er weiß, dass Erfolg und Misserfolg untrennbar miteinander verbunden sind. Mit seinen Gedanken bestimmt er die Zukunft. Er lebt im Hier und Jetzt.*

*Ein erfolgreicher Geschäftsmann ist Profi in der Wertschätzung. Es fängt bei ihm an. Er weiß, dass er seinen Kunden, Mitarbeitern und Lieferanten wert ist. Ohne sie wäre er nicht erfolgreich.*

*Alles ist ein Kreislauf. Bei allem was er tut, möchte er gerecht belohnt werden. Sein eigenes Wohlergehen ist ihm wichtig. Sein Eigen- und Fremdbild stimmen überein.*

Adib seufzt. Das wird ein langer Weg werden. Aber alle erfolgreichen und großartigen Menschen haben jahrelang trainiert und sich weiterentwickelt.

Es bringt Spaß. Er merkt viele kleine Fortschritte und Veränderungen. Sein Unterbewusstsein ist wacher geworden. Er ist jetzt viel sensibler im Umgang mit Menschen. Und es erfüllt ihn mit Freude. Er musste an Laotse denken: „Der Weg ist das Ziel.“ Oder Sadi: „Genieße jeden Tag, als wäre es der letzte.“

Am nächsten Morgen geht der Unterricht weiter. Diesmal setzen sie sich in einen wunderschönen Garten. Es duftet herrlich. Die Vögel zwitschern, Frösche quaken im Teich und ein kleiner Marienkäfer setzt sich auf Adibs Hand. Neun Punkte sind auf seinem Rücken. Die Zahl neun ist Adibs Glückszahl.

Nachdem sein Onkel einen Schluck Tee getrunken hat, fängt er an zu erzählen: „Adib, heute möchte ich dir vom Geben und Nehmen im Geldkreislauf erzählen. Kannst du mir sagen, welche Motivationen es gibt, Geld zu verdienen?“

Adib antwortet: „Sicherlich. An erster Stelle möchte ich genügend Geld haben, um ein Dach über dem Kopf und genügend Essen zu haben. Ich möchte meiner zukünftigen Frau Yasmin das Paradies auf Erden bieten. Und meine Kinder sollen die beste Erziehung genießen. Ich möchte am Morgen mit einem Glücksgefühl aufwachen und Freude empfinden. Ich möchte die Welt erkunden, fremde Kulturen und Völker kennen lernen. Ich möchte einen sinnvollen Beitrag für die Menschheit leisten. Meine Teppiche sollen den Menschen Freude bereiten. Meinen Mitarbeitern soll unsere Weberei ein sicheres Einkommen bescheren. Auch sie haben das Recht, ein glückliches Leben zu führen.“

„Adib, ich bin sehr froh über deine Worte. In den letzten Jahren erlebe ich zunehmend, dass für viele Menschen Geld zum Selbstzweck geworden ist. Wenn ich die Wirtschaftswelt betrachte, stelle ich mit Schrecken eine zunehmende Materialisierung fest. Vor allem bei internationalen Großkonzernen, die von Finanzstrategen geführt werden, geht es nur um die Maximierung der Gewinne.

Produkte und Dienstleistungen werden eigens zu diesem Zweck entwickelt. Immer weniger geht es um den Sinn und den Wert. Die fehlende Balance in der Wirtschaftswelt wird früher oder später in einer Krise enden. Lass es mich erklären.

Meine Aufgabe als Unternehmer ist es, meinen Mitarbeitern ein berufliches Zuhause zu geben. Da ich überproportional das wirtschaftliche Risiko übernehme, ist es gerecht, dass ich entsprechend hoch an den Gewinnen partizipiere.

Ich darf aber auf keinen Fall vergessen, dass ich meinen Erfolg zu 50% den fleißigen Mitarbeitern zu verdanken habe. Ich verdiene am Wert meiner Mitarbeiter. Es ist ein Geben und Nehmen.

Ein Mitarbeiter ist keine Maschine, sondern ein Mensch wie du und ich. Alle Menschen sind gleich. Am Ende unseres Lebens zerfallen unsere Körper zu Staub. Was bleibt, sind unsere Taten und Erinnerungen, die andere an uns haben.

In den früheren Lektionen hast du gelernt, dass wir das ernten, was wir aussäen. Wir werden Menschen anziehen, die auf unserer Wellenlänge sind. Wir werden Menschen anziehen, die einen Teil unserer Persönlichkeit widerspiegeln. So haben wir die Möglichkeit an uns zu arbeiten. Stelle dir vor, dein Arbeitgeber hat die Einstellung:

*,Menschen arbeiten für mich, damit ich meine Gewinne maximiere. Es ist mir egal, wie es anderen geht. Zweck meines Lebens ist es, Geld zu verdienen und meinen eigenen Wohlstand zu nähren.'*

Würdest du gerne mit einem solchen Menschen zusammenarbeiten, Adib? Nein, so ein Jemand würde dich aussaugen. Das sind Vampire, die dich krank machen und nicht weiterbringen im Leben.

Unsere Wirtschaft heute beutet große Teile der Natur und der Menschheit aus. Sie zerstört das natürliche Gleichgewicht. An die nachkommenden Generationen wird nicht gedacht. Wirtschafts- und Naturkatastrophen können die Folge sein.

Nach dem langen Vormittag ist der Onkel müde und möchte einen Mittagsschlaf machen. Adib nutzt die Zeit, um spazieren zu gehen. Er denkt an seine Familie, die er sehr vermisst. Wie es ihnen wohl geht?

*Die Gesetze der Balance, nach denen man ein Unternehmen leiten sollte:*

### **1. Alles beeinflusst sich**

Mitarbeiter und Geschäftsführung sitzen in einem Boot. Wenn es der einen Partei schlecht geht, leidet auch die andere. Es ist wichtig, meine Mitarbeiter in ihrer Persönlichkeitsentwicklung zu unterstützen. Alle sollten sich gegenseitig wertschätzen und Freude an der Arbeit haben.

### **2. Das Leben ist Balance**

Mitarbeiter, die krank sind und keine Motivation haben, erwirtschaften keine Mehrwerte. Als Unternehmer darf ich kein Vampir sein, der seine Angestellten aussaugt. Der Schaden wird am Ende größer sein als der Nutzen. Dasselbe gilt umgekehrt auch für den Mitarbeiter.

Meine Pflicht ist es, meine Mitarbeiter dabei zu unterstützen, Beruf und Privatleben in eine sinnvolle Balance zu bekommen. Aus der Mitte heraus werden die besten Ergebnisse erzielt.

### **3. Dankbarkeit**

Alle im Unternehmen sollten dankbar sein, dass gemeinsam etwas erreicht wird. Es ist nicht selbstverständlich.

### **4. Unsere Gedanken schaffen unser Unternehmen**

Das, was jeder einzelne Mitarbeiter denkt, wird das Unternehmen beeinflussen. Verbinden sich die einzelnen Gedanken, zu einem großen Gedanken ist alles möglich.

Adib beschließt am Abend, seine Mutter anzurufen. Yasmin fehlt ihm sehr. In dem Moment merkt er:

*Erst wenn du etwas verlierst, erkennst du den wahren Wert einer Sache. Nach einem Verlust hast du die Hände frei, etwas Neues zu erreichen. Ein Verlust kann eine Bereicherung sein.*

Damit relativieren sich Verlust und Wert. In unserer heutigen Gesellschaft ist ein Verlust etwas Negatives. Aber er kann ein zukünftiger Gewinn sein. Es ist wie mit einem Glas Wasser. Wenn es voll ist, passt nichts mehr hinein. Nur, wenn es leer ist, kann es wieder mit frischem Wasser gefüllt werden. Auch hier greift das Gesetz der Balance. Alles hat sein Eigenmaß.

Adib freut sich, Klarheit in diesem Punkt bekommen zu haben. Jeder Mensch entwickelt sich in seinem Leben weiter. Entsprechend seiner Entwicklung verändern sich sein berufliches und privates Umfeld. Menschen, die mit Vorsicht und Achtsamkeit leben, sind sensibel dafür.

Als weiser Geschäftsmann sollte er spüren, wann es an der Zeit ist, sich von Mitarbeitern zu trennen, bzw., welche Mitarbeiter dem Unternehmen gut tun. Wie beim Vermögen kann man auch eine Bilanz für die Mitarbeiter erstellen.

Adib findet seine Gedanken beruhigend. Transparenz und Klarheit im Denken und Handeln verstärken den geschäftlichen Erfolg und die private Zufriedenheit.

Sicherlich ist es schwierig, jede einzelne Position eindeutig zu bewerten. Die Idee einer Leistungsbilanz ist es, jeder Tätigkeit einen Wert zuzuordnen. Wenn die Geschäftsführung und die Mitarbeiter dasselbe Werteverständnis von einzelnen Tätigkeiten haben, wird das die gegenseitige Wertschätzung steigern. Zum anderen wird durch Klarheit und Transparenz eine größere Verbindlichkeit geschaffen.

In dem Wort Verbindlichkeit steckt das Wort „verbinden“. Die Qualität der Verbindung hängt von der Wichtigkeit und Wert- schätzung der Verbindung ab. Eine Leistungsbilanz kann dazu beitragen. Mitarbeiter sollten in die Leistungsbewertung kreativ mit eingebunden werden.

„Adib, lass uns nun das Geben und Nehmen aus der Sicht des Kunden analysieren.

*Eine Leistungsbilanz für einen Mitarbeiter im Verkauf könnte wie folgt aussehen:*

### **Leistungsbilanz in Euro**

<ul style="list-style-type: none"><li>• Produkte</li><li>• Ideen</li><li>• Finanzanlagen</li></ul> <ul style="list-style-type: none"><li>• Kundenaufträge</li><li>• Kundenforderungen</li><li>• Liquide Mittel</li></ul>	<p><b>Passiva</b></p> <p><b>Eigenkapital</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Gewinn</li></ul> <p><b>Fremdkapital</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Lohn und Gehalt</li><li>• Schulung, Bildung</li><li>• Arbeitsplatz</li></ul> <p><b>Summe</b></p>
---	---

Die Kaufbereitschaft des Kunden wird durch deine eigene Wert- schätzung beeinflusst. Ist dein Unterbewusstsein davon überzeugt, dass der Preis fair ist, wird es dem Unterbewusstsein des Kunden positive Signale senden.

Der erste Schritt ist zu erkennen, ob deine Leistung den Preis auch wert ist. Der zweite Schritt ist es, den Kunden dabei zu unterstützen, den Wert für sich anzuerkennen. Dann solltest du los- lassen, damit der Kunde eine Entscheidung treffen kann.

Wenn du den Kunden gedanklich festhältst, kann er sich nicht entscheiden. Du erzeugst damit unbewusst Druck und Angst – Angst, den Auftrag nicht zu erhalten. Damit würdest du Menschen anziehen, die Angst haben. Angst bedeutet Mangel und führt nicht zur Entscheidung. Der Kunde traut sich nicht.

#### *Das Spannungsfeld der Preisbildung:*

*Der Preis sagt dem Kunden, was dir die Ware wert ist und für wie viel Geld du bereit bist, sie zu verkaufen. Er selbst findet den Preis angemessen oder eben nicht. Hinzu kommt die Dringlichkeit seines Kaufwunsches.*

*Ein Kauf findet nur dann statt, wenn das Eigen- und Fremdempfinden des Preis-Leistungsverhältnisses gleich ist.*

Besser ist, dass du dem Kunden die Wahl und das Recht zur Entscheidung überlässt. Vertraue darauf, dass er weiß, was für ihn am besten ist. Akzeptiere die Entscheidung aus vollem Herzen. Damit wirst du Kunden an dich binden, die Vertrauen haben. Sie werden sich trauen, dir einen Auftrag zu erteilen.

Adib, du siehst, es geht immer wieder um das Thema Wertschätzung. Es ist das zentrale Thema überhaupt. Es berührt alle deine Lebensbereiche. Lass es uns aus der Sicht eines Lieferanten betrachten.

In unserer Gesellschaft hat sich die Mentalität „Geiz ist geil“ eingeschlichen. In den meisten Fällen wird der Lieferant beauftragt, der zum günstigsten Preis anbietet. Ich habe noch nie gehört, dass ein Lieferant ausgewählt wird, weil er ein guter Arbeitgeber ist oder sich besonders für den Umweltschutz engagiert.

Dein Unternehmen stellt mit all seinen Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern eine energetische Einheit dar. Alle beeinflussen sich gegenseitig. Sowohl im positiven wie auch im negativen Sinne.

Mein Rat ist, dass du die Lieferanten nach ihren menschlichen Qualitäten und erst zweitrangig nach dem Preis aussuchst. Lieferanten, die selber in Balance stehen, werden für dich einen größeren Wert darstellen. Achte wie bei den Mitarbeitern auf die Leistungsbilanz für dich. Damit komme ich zum Ende dieser Lektion. Ich werde jetzt ein paar Tage verreisen, Adib. Nutze die Zeit, um für dich selbst einige Bilanzen zu erstellen.“





## Bezahle dich zuerst

Die nächste Lektion handelt davon, mit welchem Bewusstsein Geld eingenommen und ausgegeben wird. Die Mehrzahl der Menschen kümmert sich in erster Linie um die Geschäfte anderer Leute.



„Adib, wie du gelernt hast, kann man nur ein Vermögen aufbauen, wenn man sich darum bemüht, sprudelnde Geldquellen aufzubauen, die ohne weitere Investitionen kontinuierlich Gewinne erwirtschaften. Die meisten Menschen haben gelernt, sich vorrangig um die Belange anderer Leute zu kümmern. Erst im letzten Schritt wird an sich selbst gedacht.“

Wenn Du zum Beispiel angestellt bist, erhältst du erst nach einem Monat Arbeit dein Gehalt. Als Unternehmer oder Selbstständiger hast du deine Arbeit geleistet, bevor du Geld von deinem Kunden erhältst. Und meistens lässt der Kunde sich zwei bis vier Wochen Zeit, um eine offene Rechnung zu bezahlen.

Ein schlauer Kaufmann arbeitet mit seinem Geld. Auf seinem Konto erwirtschaftet das Geld Ertragszinsen. Je länger er damit arbeitet, desto mehr Ertragszinsen erwirtschaftet er. Wenn er noch das Geld anderer Leute einsetzt, kann er seine Gewinne maximieren. Wir reden über sogenannte Hebelgeschäfte, die ich dir später erklären werde.

Im Gegensatz dazu zahlst du deine Miete brav im Voraus an deinen Vermieter, ebenso Steuern oder Versicherungen. Die laufenden Zinsen für deinen Bankkredit sind pünktlich zu einem festgesetzten Termin fällig. Wenn du kein Geld mehr hast, musst du dein Konto überziehen. Das kostet wieder Zinsen. Warum ist das so, Adib?“

Adib denkt nach und antwortet: „Weil die Menschen finanziell abhängig sind? Wenn der Arbeitgeber oder Kunde nicht zahlt, dann können die Menschen doch ihren Verpflichtungen nicht pünktlich nachkommen.“

„Das ist richtig. Es geht nicht darum, seinen finanziellen Verpflichtungen nicht nachzukommen. Sondern es geht darum den eigenen Bewusstseinszustand und die eigene Position zu analysieren. Das Geld und die Zeit anderer Menschen sollte man fair aber maximierend für sich nutzen.“

Nehmen wir folgendes Beispiel: Du überweist als Kunde einer Bank Geld auf ein fremdes Konto. In der Regel dauert es ein bis drei Tage, bis das Geld auf dem anderen Konto gut geschrieben ist. In dieser Zeitspanne erwirtschaftet die Bank mit dem Geld ihrer Kunden Überschüsse. Es wird beispielsweise an andere Bankkunden als Kontokorrent zu einem Zinssatz von 10% p.a. verliehen. Bei 1.000,- Euro würde die Bank 27 Cent pro Tag erwirtschaften, ohne Zinseszins gerechnet.

In der Realität arbeitet die Bank nach diesem Prinzip mit Kundengeldern in Milliardenhöhe. Bei einer Milliarde Euro würde der Ertragsgewinn bei 2% Ertragszinsen p.a. bei 2 Mio. Euro pro Tag liegen. Diese Gewinne erwirtschaftet die Bank mit dem Geld ihrer Kunden.

Warum beteiligt die Bank den Kunden nicht an diesem Gewinn? Hast du es schon einmal erlebt, dass die Bank dir erzählt, wie sie dein Guthaben vom Spar- oder Girokonto gewinnbringend anlegt? Das wäre doch nur fair.

Realität ist, dass die meisten Bankkunden akzeptieren, dass die Bank mit ihren Geldern arbeitet, ohne sie an den Gewinnen zu beteiligen. Warum? Weil es gelebte Normalität ist, die von den wenigsten Menschen hinterfragt wird.

Das Interesse der Bank ist es, ihre eigenen Ausgaben zu minimieren und ihre Einnahmen zu maximieren. Damit steigert sie ihren Gewinn. Sie möchte möglichst wenig Eigenkapital einsetzen und möglichst kein Risiko eingehen. Nach diesem Gedankenmodell ist das Geschäftsmodell der Bank aufgebaut.

Es ist normal, dass die meisten Menschen erst ihre Verbindlichkeiten bezahlen. Finanzielles Bewusstsein ist kein Schulfach. Die Frage ist, was bleibt an Einkommen übrig, um damit Vermögen aufzubauen.

Erfolgreiche Investoren und Geschäftsleute denken und handeln wie Banken. Sie könnten zu jedem Zeitpunkt alle ihre Verbindlichkeiten bar bezahlen. Sie sind materiell und finanziell unabhängig. Sie arbeiten nicht für ihr Geld, sondern lassen das Geld für sich arbeiten. Sie diktieren die Preise und Zahlungskonditionen.

Die meisten Menschen wollen jedoch Kredite von Banken. Das Eigenkapital reicht nicht aus. Sie leihen sich Geld in der Hoffnung, es fristgerecht zurückzuzahlen zu können. Wenn der Kredit genutzt wird, um damit Gewinne zu erwirtschaften, kann das eine sinnvolle Investition sein. Wenn der Kredit für Konsum genutzt wird, wird zukünftiges Vermögen vernichtet.

Die Mehrzahl der Menschen schätzt das Risiko eines Kreditausfalles zu niedrig ein. Hier kann man von den Banken lernen, die sehr strukturiert und emotionslos Risiken bewerten.

Wenn beispielsweise für private Zwecke ein Auto über einen Kredit gekauft wird, erwirtschaftet das kein Geld. Es ist der Wunsch des Besitzers, ein neues und schönes Auto zu fahren. Er begibt sich aber in die Abhängigkeit, die Raten pünktlich zu zahlen. Er fährt zwar das Auto, arbeitet aber Monat für Monat für die Leasinggesellschaft bzw. die Bank.

Dieser Mensch hat sich zweifach abhängig gemacht. Zum einen ist er mental abhängig vom Auto. Er meint, dass er ohne ein neues Auto nicht in der Gesellschaft anerkannt wird, und zum anderen meint er, dass er das Auto braucht, um sich zu repräsentieren.

Eigentlich würde ein gebrauchtes Auto ausreichen. Ich kenne sehr viele reiche Leute, die alte Autos fahren. Damit sparen sie viel Geld, mit dem sie zusätzliches Vermögen aufbauen können. Adib, was bedeutet für dich Reichtum?“

Adib antwortet: „Nach deinen Worten – absolut unabhängig zu sein. Entscheidungen selbstständig treffen zu können, ohne Rechenschaft ablegen zu müssen.“

*Alle meine Ausgaben werden über die Rendite meiner Geldquellen finanziert, ohne dass ich meine Vermögenssubstanz aufzehre.*

*Mein Geld arbeitet für mich. Ich muss nicht mehr für Geld arbeiten. Ich kontrolliere den Zahlungsfluss.*

„Das ist richtig Adib. Um Reichtum aufbauen zu können, muss man gelernt haben seine materiellen Wünsche loszulassen. Lebensfreude entsteht durch das, was man tut und durch die Liebe anderer Menschen.“

„Es ist in der ersten Phase sehr schwierig, ein Unternehmen ohne Kredite aufzubauen. In der zweiten Phase ist es aber einfacher, da man weniger Kosten, mehr Ertrag und finanzielle Unabhängigkeit hat.

*Wahrer Reichtum bedeutet, Geldquellen aufzubauen, die unabhängig von meiner Zeit und meiner Person Erträge erwirtschaften. Die meisten Menschen vergessen, dass materielle Reichtümer endlich sind.*

*Eine Naturkatastrophe oder Wirtschaftskrise kann dein materielles Vermögen auf einen Schlag vernichten. Besitzt du die Fähigkeit, für andere Menschen Mehrwerte und Nutzen zu schaffen, wirst du immer zu Reichtum gelangen, egal in welcher momentanen Wirtschaftslage du dich befindest. Der größte Reichtum schlummert in dir selbst.*

*Statt in ihre eigene Fähigkeit und Persönlichkeit zu investieren, gehen viele Menschen den einfachen Weg zur Bank.*

Ein Kredit bindet deine ganze Energie und Aufmerksamkeit. Ein Kredit macht dich finanziell und mental abhängig. Mit diesem Bewusstsein konzentrierst du dich Monat für Monat auf deine Verbindlichkeiten. Dein erster Gedanke ist es, den Kredit zu tilgen. Erst dein zweiter Gedanke ist zukunftsorientiert und konstruktiv. Damit lenkst du unbewusst deine Aufmerksamkeit zum Mangel. Ein Kredit heißtt, du vergrößerst deinen Mangel an Geld. Ein kluger Kaufmann konzentriert sich darauf, Geldquellen aufzubauen und seine Verbindlichkeiten zu minimieren.

Im Wort Verbindlichkeiten ist das Wort Binden enthalten. Der Kreditnehmer ist durch den Kredit an die Bank gebunden. Er hat keine freie Wahl mehr. Die Bank hat durch die selbstschuldnerische Bürgschaft Handlungsvollmacht auf sein Vermögen. Bildlich betrachtet hat die Bank ihm die Hände gebunden. Erst wenn der Kredit abbezahlt ist, werden die Handschellen wieder abgenommen.

Die meisten Menschen haben inzwischen sehr viele Handschellen, die sie sich selbst nicht mehr abnehmen können. Der Bankkunde hat Angst, seine Bonität zu verlieren. Ist sein Name einmal in der Schufa oder Creditreform eingetragen, erhält er keine Kredite mehr.

Mit dem Rating wird der Kunde von der Bank bewertet. Das Rating kannst du mit dem Schulnotensystem vergleichen. Bei einem schlechten Rating möchte keiner mehr mit dir Geschäfte machen.“

*Finanzielle Abhängigkeit besteht, wenn du auf das Geld anderer Leute angewiesen bist. Das Ziel von Banken ist es, ihre Kunden von sich abhängig zu machen. Jeder Kunde ist eine sprudelnde Geldquelle, solange er funktioniert.*

*Materielle Abhängigkeit besteht, wenn du auf bestimmte Produkte und Dienstleistungen nicht verzichten kannst. Abhängigkeit besteht, wenn du nichts mehr selbst entscheiden kannst, wenn andere Menschen bestimmen, was für dich gut ist oder schlecht.*

„Ein guter Kaufmann nutzt das Geld anderer Leuten, um Gewinne für sich zu erwirtschaften. Mit den Gewinnen bezahlt er dann seine Verbindlichkeiten. Ich möchte dir ein Beispiel geben, wie große erfolgreiche Unternehmen denken und handeln.

Handelsunternehmen, wie die Metro, Aldi oder Schlecker, diktieren ihren Lieferanten die Einkaufspreise und die Zahlungsmodalitäten. Die Lieferanten sind von diesen Handelsunternehmen abhängig, da sie bis zu 80% ihres Umsatzes ausmachen. Warum?

In früheren Zeiten haben die Hersteller hunderte von kleinen Einkaufsläden direkt beliefert. Diese kleinen Läden haben sich in den letzten Jahrzehnten zu Einkaufsgenossenschaften und -ketten zusammengeschlossen. Mit der Zentralisierung des Einkaufes

verbesserte sich die Verhandlungsposition des Handels. Parallel dazu wurden eigene Handelsmarken geschaffen. Wer hat das bewirkt, Adib?“

Adib antwortet: „Der Lieferant?“

„Ja. Und der Trend geht dahin, dass der Hersteller kostengünstig eigene Marken produziert. Ziel ist es, die gesamte Wertschöpfungskette im eigenen Hause zu haben.“

Du erinnerst dich an unser Kaffeebeispiel? Der Handel möchte den Kaffee zum Preis von 15 Dollar verkaufen. Vom Hersteller möchte er das Produkt für 2 Euro haben. Die größte Wertschöpfung liegt aber im Erlebnis.

Das Erlebnis haben früher die Hersteller über ihre Marke verkauft. Heutzutage ist aber der Einkaufsort das Erlebnis und auf den hat der Hersteller keinen Einfluss, den bestimmt das Handelsunternehmen. Um Unabhängigkeit zu erreichen, sollte der Hersteller auch Händler werden.“

*Ein erfolgreicher Geschäftsmann achtet darauf, seine materielle und finanzielle Abhängigkeit so gering wie möglich zu halten. Ein dünnes Band der Abhängigkeit kannst du zu jeder Zeit zerreißen. Bei einer Stahlkette wird es schon schwieriger.*

*Achte darauf, dass du kein moderner Sklave wirst.*

„Kommen wir zu der Frage: Wie wird im Handel Geld verdient?“

Handelsunternehmen diktieren Zahlungsziele, das heißt, die Lieferanten liefern ihre Ware und müssen dann bis zu sechs Monate lang auf ihr Geld warten. Mit diesem Geld arbeitet der Handel und erwirtschaftet neben seinen Erlösen aus den Verkäufen zusätzlich Gewinne durch Finanzanlagen. Damit verdient der Handel doppelt. So ist es möglich, dass Waren zum Teil unter ihrem Einkaufspreis angeboten werden. Denn diese werden durch die

zusätzlichen Erlöse subventioniert. Wie war das? Es ist immer eine Frage des Geldkreislaufes!

Der Hersteller gibt dem Handel einen zinslosen Kredit. Bereits ab einer Rendite von 1% erwirtschaftet der Handel zusätzliche Gewinne.

Lieber Adib, sicherlich habe ich alles sehr vereinfacht dargestellt. Es soll dir nur den Geldkreislauf und das finanzielle Bewusstsein verdeutlichen. Mit dem richtigen finanziellen Bewusstsein entwickelst du Finanzierungsstrategien, um mit möglichst wenig Eigenkapital und geringem Risiko Geld und Zeit anderer Leute zu nutzen. Die Menschen werden dir Vertrauen schenken, wenn sie wissen, dass du finanziell erfolgreich bist.“

Adib ist erschöpft nach dieser Lektion. Wenn er es richtig verstanden hat, ist seine Familie vom Onkel abhängig. In ihrem kleinen Dorf konnten sie nie einen Teppich zu einem hohen Preis verkaufen. Sein Onkel hat auf Grund seiner geschäftlichen und finanziellen Position eine gute Ausgangsbasis, um finanziell erfolgreich zu sein.

*Habe ich das richtige Handwerkszeug und setze ich einen Hebel an der richtigen Stelle an, ist es jederzeit möglich, einen großen Stein ins Rollen zu bringen.*

Die meisten Menschen haben den falschen Ansatz, und es fehlt an passendem Handwerkszeug. Adib freut sich, dass er an den Erfahrungen seines Onkels teilhaben darf.

Als er im Bett liegt, träumt er, wie es ist, ein großer Kaufmann zu sein. Die Zeit bei seinem Onkel hat ihm eine Menge Erkenntnis gebracht. Am nächsten Morgen hat sein Onkel einen Termin mit einem Angestellten, der bereits vor Wochen um einen Gehaltsvorschuss gebeten hatte. Inzwischen haben Gläubiger eine Pfändung seines Lohns beantragt. Nun muss der Onkel helfen.

Am Morgen sitzen sie zu dritt zusammen. Der Angestellte ist ganz aufgelöst. Er weiß nicht weiter. Der Kühlschrank ist leer und seine Rechnungen sind offen.

„Lieber Klaus“, sagt der Onkel zu seinem Mitarbeiter, „deine Situation ist ziemlich desolat. Deine Banken haben die Pfändung deines Gehaltes beantragt, da du deine Raten für die Hypothek nicht bezahlt hast. Solltest du deine Raten weiterhin nicht bedienen, werden sie dir den Kredit kündigen.“

Die Folge ist, dass dein Haus versteigert wird und deine Familie auf der Straße sitzt. Ich verstehe nicht, wie es soweit kommen konnte.“

Klaus antwortet: „Bis vor einigen Monaten hat meine Frau noch mitgearbeitet. Mit dem zweiten Gehalt konnten wir problemlos alle Raten bezahlen. Unsere Rücklagen sind für die Ausbildung unseres Sohnes und die Renovierung des Hauses aufgebraucht worden.“

Der Onkel meint: „Du warst unvorsichtig. Du hast bei deiner Finanzplanung keine Risiken einkalkuliert und vermutlich insgesamt zu hohe Ausgaben gehabt. Klaus, lass uns einmal deine Einnahmen und Ausgaben gegenüber stellen.“

Als deine Frau gearbeitet hat, hat euer Geld gerade so ausgereicht. Für größere Anschaffungen musstet ihr lange sparen. Weiter fällt auf, dass euer Lebensunterhalt für vier Personen mit 800,- Euro sehr knapp bemessen ist. Von dem Geld müsst ihr Lebensmittel, Kleidung und eventuell Urlaub bezahlen. Das reicht nicht.“

Klaus antwortet: „Richtig, wir verzichten auf Urlaub und Restaurantbesuche, um unser Haus abzahlen zu können. Das Haus ist unser Urlaub und unsere Altersvorsorge.“

Adibs Onkel sagt: „Banken kalkulieren für die erste Person 850,- Euro und für jede weitere Person 350,- Euro Lebensunterhalt im Monat. Für vier Personen komme ich da auf eine Summe von 1.900,- Euro im Monat, um vernünftig zu leben. Ich möchte euch erklären, wie aus kaufmännischer Sicht eine vernünftige Finanzplanung aussieht. Lieber Klaus, Adib hat

in den letzten Monaten eine wichtige Lektion gelernt. Mit falscher Finanzplanung und mangelndem finanziellen Bewusstsein hast du deine heutige Situation verursacht.

<b>Situation I</b>		<b>Situation II</b>	
<b>Einnahmen</b>		<b>Einnahmen</b>	
Nettogehalt I	2.000,-	Nettogehalt I	2.000,-
Nettogehalt II	600,-	Nettogehalt II	0,-
Kindergeld	152,-	Kindergeld	152,-
Summe	2.752,-	Summe	2.152,-
<b>Ausgaben</b>		<b>Ausgaben</b>	
Kredit	950,-	Kredit	950,-
Strom, Heizung	200,-	Strom, Heizung	200,-
Telefon	100,-	Telefon	100,-
Schule Kinder	100,-	Schule Kinder	100,-
Versicherung	150,-	Versicherung	150,-
Leasing Auto	200,-	Leasing Auto	200,-
Benzin	100,-	Benzin	100,-
Lebensunterhalt (Vier Personen)	800,-	Lebensunterhalt (Vier Personen)	800,-
Summe	2.600,-	Summe	2.600,-
Überschuss	152,-	Unterdeckung	448,-

Auf Grund deiner hohen Ausgaben reicht das monatliche Geld nicht aus, um den normalen Lebensunterhalt zu bestreiten. Jeder Monat ist für euch ein Balanceakt, um nicht weiter ins Minus zu rutschen.

Beim Einkauf achtet ihr auf die Preise und weniger auf die Qualität, damit das Geld reicht. Eure Gedanken sind auf die

Schulden und das Sparen fokussiert. Bestimmt habt ihr Gedanken an die Vermögensbildung zur Seite geschoben, oder?“

„Das ist richtig, Chef. Ich versuche Monat für Monat, die Löcher zu stopfen, aber vergeblich. Wir rutschen weiter ins Minus.“

## ***Erste Regel***

*Das, worauf du dich konzentrierst, wird wachsen. Konzentrierst du dich auf Reichtum, wirst du reich werden. Konzentrierst du dich auf Armut, wird dich Armut erwarten.*

## ***Zweite Regel***

*Deine heutigen Gedanken prägen deine Zukunft. Darum achte auf deine Gedanken. Mangel erzeugt Mangel, Fülle bringt Fülle.*

„Klaus, wenn deine heutigen Gedanken deine Zukunft bestimmen, dann wirst du auch deine finanzielle Situation verändern können. Sicherlich wird es ein langer Weg. Es hängt von deiner Kreativität und deinem finanziellen Bewusstsein ab. Ich werde die Raten deines Hauses bezahlen, damit der Kredit nicht gekündigt wird. Ferner werde ich dir die Möglichkeit geben, mehr zu arbeiten. Meine Bedingung jedoch ist, dass du meine Ratschläge in die Tat umsetzt.“ Klaus ist dankbar und froh über diese Worte.

*Investiere maximal 20% deines Einkommens für die Begleichung von Schulden. Die restlichen 70% kannst du für deinen Lebensunterhalt verwenden. Den Rest sparst du.*

Es gibt eine uralte kaufmännische Weisheit, die bereits die reichen Babylonier befolgten:

Wenn du Einnahmen erzielst, dann lege mindestens 10% zur Seite. Damit bezahlst du dich selbst. Es gibt dir ein Gefühl der persönlichen Wertschätzung. Du hast es verdient.

*Zu der babylonischen Weisheit gibt es eine weitere uralte orientalische Regel, die mir mein Großvater überliefert hat:*

*„Um reich zu werden, musst du dich mit Reichtum umgeben. Nur, wenn dich Fülle umgibt, wirst du selbst mit Fülle beschenkt werden.“*

*Achte darauf, dass du dich in edle Gewänder kleidest. Das gibt dir ein wohlhabendes Gefühl. Lieber ein teures Gewand haben, als fünf billige.“*

*Achte auf die Nahrung, die du zu dir nimmst. Du bist das, was du isst! Was dich krank macht, solltest du meiden.“*

Eine Weisheit von mir:

Einen Kredit musst du dir leisten können. Wenn du deine Einnahmen um 50% halbierst und dann noch immer deine Ausgaben begleichen kannst, brauchst du keine Bedenken haben.

Alles, was du über einen Kredit erwirbst, gehört der Bank. Die meisten Dinge im Leben muss man gar nicht besitzen. Die Lebensfreude entsteht dabei, sie zu nutzen.

Das, was dir gehören sollte, sind Geldquellen, die dir Monat für Monat Erträge erwirtschaften. Die größte Geldquelle liegt in deiner Person. Nutze deine Ideen und Fähigkeiten.

Befolge meine Ratschläge und du wirst in deinem Leben nie mehr Mangel erleiden. Lass uns jetzt den Finanzhaushalt neu strukturieren.

„Klaus, ich habe einmal mit deinem heutigen Einkommen einen Finanzplan gemacht.“

Generell sollte die Miete inklusive Nebenkosten nicht mehr als 30% deines Einkommens betragen. Leider investieren mittlerweile viele Menschen mehr als 50% ihres Einkommens in die Miete

oder eine Hypothek. Nach deiner Aufstellung zahlst du 1.150,- Euro monatlich für Miete und Nebenkosten. Hinzu kommt der Kredit für das Auto in Höhe von 200,- Euro.

Was du in deiner Berechnung vergessen hast, ist eine jährliche Rücklage von 2% vom Wert deines Einfamilienhauses. Ohne diese Rücklage bringst du dich in finanzielle Schwierigkeiten. Es kann immer etwas kaputt gehen oder anderweitig Kosten erzeugen. Wenn ich das zusammenrechne, komme ich auf eine monatliche Belastung von 1.550,- Euro.

## Vorschlag

### Einnahmen

Nettogehalt I	2.000,-
Nettogehalt II	0,-
Kindergeld	152,-
Summe	2.152,-

### Ausgaben

Vermögensanteil (mindestens 10%)	220,-
Kredite (maximal 20%)	430,-
Lebensunterhalt (70%)	1.502,-
Miete (maximal 30%)	645,-
Schule Kinder	100,-
Lebensunterhalt	757,-
Summe	2.152,-

Nach dem Babylonischen Prinzip kannst du für Miete und Kredite insgesamt 1.075,- Euro aufwenden. Zurzeit sind es aber 72% deines Nettogehaltes. Es ist kein Wunder, dass du in die Schuldenfalle getappt bist. Es gibt ein persisches Sprichwort: „Nimm nur soviel in den Mund, wie auch hineinpasst“. Du hast dich übernommen, Klaus.

Was mir weiter auffällt ist, dass du zurzeit nur mit 1% p.a. dein Hypothekendarlehen tilgst. Damit benötigst du mehr als 30 Jahre, um den gesamten Kredit zurückzubezahlen. Du zahlst genauso viel an Zinsen wie an Tilgung. Damit vernichtest du dein Vermögen.“

Klaus antwortet: „Die Bank hat mir damals geraten, ein Haus zu kaufen. Ich hatte zu dem Zeitpunkt 20% Eigenkapital, und nach der Berechnung blieb uns genug Geld zum Leben.“

„Klaus, es gibt für mich eine Grundregel. Finanzielle Unabhängigkeit bedeutet für mich, zu jedem Zeitpunkt eigene und freie Entscheidungen treffen zu können. Die meisten Menschen schaffen sich Situationen, in denen sie über Jahre unfrei und gebunden sind.

Dass Banken so gern und so einfach Immobilienfinanzierungen verkaufen, hat etwas mit dem kalkulierbaren Risiko zu tun. Zum einen sind Eigenheimbesitzer sehr zuverlässige Zahler. Wer möchte schon auf der Straße landen? Zum anderen wissen die Banken bei Beamten und Angestellten, dass durch ihr Gehalt langfristige Einnahmen erzielt werden. Gegen Arbeitslosigkeit kann man heutzutage sogar eine Versicherung abschließen.

In der Regel sind Banken innerhalb von zehn Jahren aus dem finanziellen Risiko raus. Mit 20% Eigenkapital und regelmäßigen Zins- und Tilgungseinnahmen wird der ‚Break-Even‘ mittelfristig erreicht. Und der Weiterverkauf einer Immobilie bereitet der Bank gegebenenfalls auch keine Probleme.

Ich selbst habe solange zur Miete gewohnt, bis ich 50% Eigenkapital zusammengespart hatte. Weiterhin ist wichtig, über ausreichend Liquiditätsreserven zu verfügen, um zwei schlechte Jahre finanziell überbrücken zu können.“





## Geld, Zeit und Lebensenergie

Der Onkel kann mit der Bank von Klaus erfolgreich verhandeln. Es ist für ihn nicht das erste Mal, dass ein Angestellter finanziell in Not gerät.

In seiner 30-jährigen Unternehmerlaufbahn hat er erfahren, dass die wenigsten Menschen sich mit dem Thema Geld gewissenhaft auseinandersetzen. Viele sagen, Geld sei ihnen nicht wichtig. Es gehe ihnen doch gut. Sie würden ihre Energie lieber auf wichtige Dinge im Leben lenken. Irgendwann erleiden diese Menschen einen finanziellen Engpass. Oder werden von einem guten Vermögensberater belehrt, wie viel Vermögen sie aus Unkenntnis verloren haben.

Der Onkel vergleicht das gerne mit dem Essverhalten der Menschen. Wenn man sich über Jahre nur von Fastfood oder Fertiggerichteten ernährt, weil man nicht gelernt hat zu kochen oder keine Lust dazu hat, wird man irgendwann krank. Das gleiche passiert, wenn man es sich nicht leisten kann, bei Nahrungsmitteln auf Qualität zu achten. Kann ich mir hochwertige Nahrungsmittel leisten und gute und schlechte Ware unterscheiden, wird mein Körper gesund bleiben. Es ist wichtig, nach dem Gesetz der Balance zu leben. Wenn ich zu viel esse, werde ich dick und krank. Esse ich zu wenig, bekomme ich Mängelscheinungen und werde ebenfalls krank.“

*Lebensfreude bedeutet für den Onkel, in keinem der wichtigen Lebensbereiche einen Mangel zu haben. Alle einzelnen Bereiche sollten im ausgewogenen Verhältnis zu einander stehen. Dabei geht es um die Bereiche Finanzen, Familie, Beruf, Gesundheit und Freizeit.*

„Lieber Adib, ich sage dir, was ein glückliches Leben ausmacht. Ich stelle mir vor, ich wäre heute 75 Jahre alt und würde auf mein Leben zurückblicken. Wäre ich damit zufrieden?

Mit 75 Jahren möchte ich sagen können, dass ich nie finanzielle Not leiden musste. Mir ist bewusst, dass ich nur eine bestimmte Menge essen, kaufen und tun kann im Leben. Egal, was ich mir kaufe oder konsumiere, es soll wirkliche Lebensfreude und Genuss vermitteln.

Ein gutes Essen versetzt mich in positive Stimmung und verleiht mir Energie, meine alltäglichen Dinge zu erledigen. In einem schönen Haus zu wohnen gibt mir ebenfalls ein gutes Gefühl. Wenn ich in meinem Wohnzimmer sitze und auf das Meer schaue, entspanne ich mich. Ich bin dankbar, viele Reisen unternehmen zu können und in den besten Hotels übernachten zu dürfen. Die Welt und ihre Kulturen kennenzulernen ist eine Gnade. Überall habe ich Freunde gewonnen, mit denen ich lachen aber auch ernsthaft diskutieren kann. Für einander da zu sein und anderen Menschen auch etwas geben zu können erfüllt mich mit Lebensfreude.

*„Adib, es gibt ein chinesisches Sprichwort: ,Wenn dir etwas Gutes widerfahren ist, hast du die Pflicht, es mit anderen Menschen zu teilen.‘*

*Nicht das Geld macht mich glücklich, sondern das, was ich damit tun kann. Das Tun hängt von meinen Werten und Zielen ab. Sind meine Ziele und Taten mit einem wertvollen Nutzen für die Menschheit verbunden, dann werde ich ebenfalls Wertvolles von anderen Menschen empfangen. Das Leben ist ein Kreislauf.“*

Der Mensch braucht persönliche Ziele im Leben. Neben meinem Beruf habe ich ein Hobby, das mich erfüllt. Ich schreibe Bücher und gebe so meine Erfahrungen weiter. Das Schreiben ordnet meine Gedanken, und ich kann andere Menschen an meinem Wissen teilhaben lassen.

Mit den Büchern möchte ich eine Brücke schlagen zwischen Ost

und West. Da mein Vater Iraner war und meine Mutter Deutsche, trage ich beide Kulturen in meiner Seele. Jede Kultur hat ihre Stärken und Schwächen. Orientaler sind hervorragende Kaufleute, Deutsche sind mit ihrem Fleiß und ihrer Professionalität in der Planung hervorragende Manager. Beide Kulturen können voneinander lernen und sich ergänzen.

Irgendwann werde ich meinen Teppichhandel verkaufen und mich ausschließlich darauf konzentrieren, andere Menschen zu unterstützen, ihr finanzielles Bewusstsein zu entwickeln. Adib, was ist dein persönliches Lebensziel?“

„In meinem Dorf gibt es sehr viele Kinder, die ohne fremde Hilfe nie eine Chance haben werden, ein glückliches Leben zu führen.“ antwortet Adib. „Viele der Familien haben mehr als fünf Kinder, die bereits in jungen Jahren hart arbeiten müssen. Diese Kinder können die Schule nicht beenden und bekommen keine Ausbildung. Sie werden immer in Armut leben.

Ich möchte einmal soviel Geld haben, dass ich jedes Jahr mindestens einer armen Familie ermöglichen kann, eines ihrer Kinder zur Schule zu schicken.“

„Adib, das ist ein großartiges Ziel. Ich habe auch eine Tochter. Wenn du in die unschuldigen Augen der Kinder blickst, siehst du ein Königreich der Dankbarkeit und Liebe. Unsere Kinder sind unsere Zukunft. Lass mich den nächsten Lebensbereich erklären: Die Familie. Orientaler sagen: Freundschaften kommen und gehen. Die Familie bleibt ein Leben lang.

Leider ist die Balance hier bei den meisten Menschen nicht mehr im Gleichgewicht. In meiner Firma merke ich, dass das Sozialverhalten vieler junger Menschen nicht mehr entwickelt ist. Es ist schwierig, die Balance zu halten. Ich merke an mir selbst, wie viel Zeit meine Arbeit in Anspruch nimmt. Für die Familie bleibt kaum etwas übrig. Das ‚Unternehmen Familie‘ braucht aber Zeit und Raum im Leben.

Viele Firmen machen den gravierenden Fehler, dass sie nicht auf das Privatleben ihrer Mitarbeiter achten. Ein Ange-

stellter, der über Jahre sein Familienleben auf Grund seines Berufes vernachlässt, wird mittelfristig in eine private Krise fallen. Das wird dem Unternehmen teuer zu stehen kommen, da der Mitarbeiter in der Zeit nicht produktiv sein wird. Nur ein ausgeglichener und glücklicher Mitarbeiter wird mit positiver Energie dazu beitragen, dass das Unternehmen wächst. Es wäre interessant zu analysieren, wie viel Umsatz und Gewinn Unternehmen auf Grund unzufriedener Mitarbeiter einbüßen.

Lass uns das Thema wechseln. Dem Menschen stehen drei Ressourcen zur Verfügung – Zeit, Geld und Lebensenergie. Von mir selbst kann ich sagen, dass ich erst im mittleren Alter eine Sensibilität dafür entwickelt habe.

Der persische Dichter Sadi sagte einmal: „Lebe jeden Tag, als wäre es der letzte“. Jetzt im Alter von 50 Jahren merke ich, wie schnell ein Tag, ein Monat oder ein Jahr vorbeigeht. Das Kostbarste im Leben ist die Zeit. Ein erfülltes Leben bedeutet für mich, jede Sekunde erfüllt genießen zu können.“

*Wie viel Zeit habe ich, um meine Lebensziele zu erreichen?*

*Möchte ich immer nur träumen oder meine Träume leben?*

*Ist die Mehrzahl meiner Erinnerungen positiv oder bereue ich mein bisheriges Leben?*

*Konzentriere ich meine Zeit auf wertvolle Beziehungen und Tätigkeiten?*

„Lieber Adib, der Mensch hat eine vernunftbegabte Seele. Damit kann er sich zu jedem Zeitpunkt für oder gegen eine Situation entscheiden. Nach meiner Erfahrung haben nur wenige Menschen gelernt, sich bewusst zu entscheiden. Sie lassen sich von Umständen oder anderen Menschen leiten. Sie sind sich ihrer Macht nicht bewusst.“

Als ich vor langer Zeit meinen ersten Teppichladen eröffnete, hatte ich kein Geld und keine Erfahrung. Mein Wunsch und meine Begeisterung waren aber so groß, dass ich Selbstvertrauen hatte. Man braucht Glück in seinem Leben, sagt der Volksmund. Noch besser ist es, seinem Glück entgegenzugehen.“

*Lerne bewusst Entscheidungen zu treffen. Dein Bewusstsein wird nie über alle Informationen verfügen. Vertraue deiner Intuition und entscheide schnell. Akzeptiere die Konsequenzen deiner Entscheidung.*

*Manchmal kann es sein, dass du mit einer Entscheidung im Nachhinein nicht zufrieden bist. Doch alles hat einen Sinn.*

*Wenn du hinfällst, gehe nicht weiter. Verharre einige Minuten an der Stelle und analysiere, warum du gestolpert bist.*

„In meinem Leben sind all die Situationen eingetroffen, die ich mir unbewusst herbeigewünscht habe. Ich weiß noch, wie ich als junger Mann gedacht habe: ‚Ein guter Kaufmann muss einmal alles verloren haben, um den Wert von Erfolg und Geld wertzuschätzen‘.“

Und genau das ist zwei Jahre später passiert. Ich habe damals alles verloren. Keine Bank wollte mir noch einen Kredit geben. Mein Wille war danach aber stärker. Ich merkte, wer meine wirklichen Freunde waren. All die Menschen, die mich vorher wegen meines Geldes und Erfolges umgeben hatten, wandten sich von mir ab. Interessanterweise waren es fremde Menschen, die mir selbstlos geholfen haben. Diesen bin ich noch heute vom tiefsten Herzen dankbar.

Adib, je mehr du gibst, desto mehr wirst du erhalten. Jeder Mensch kommt in seinem Leben an einen Punkt, an dem er Hilfe von anderen benötigt. Manchmal fällt man in einen

tiefen Brunnen und kommt alleine nicht wieder heraus.

Ich habe dir mehrfach gesagt, dass das, was du aussendest, auf irgendeine Art und Weise zu dir zurückkommt. Es ist das Gesetz der Resonanz. Bist du freigiebig, werden andere Menschen auch freigiebig zu dir sein. Gibst du Vertrauen, wirst du Vertrauen erhalten.

Bedenke aber, dass die Resonanz nicht immer so schnell eintreten wird, wie du erhoffst. Das Universum denkt in anderen Zeiträumen als wir. Eine Zeitspanne von zehn Jahren ist ein guter Zeitraum, um eine Bilanz ziehen zu können. Zum Schluss der Lektion möchte ich dir Ratschläge geben, wie du mit deiner Zeit, deinem Geld und deiner Lebensenergie haushalten solltest. Ich trage in mir ein schönes Bild. Es ist eine Waage, die all mein Tun abwägt.“

*Überlege: Hat es einen Wert, meine Zeit, mein Geld oder meine Lebensenergie in diesen Menschen, diesen Beruf oder diese Angelegenheit zu investieren? Entspricht das meinen Wertvorstellungen?*

*Ich tue in meinem Leben nie etwas nur wegen des Geldes. Mein Herz muss entflammt sein. Meine Intuition sagt mir, was richtig ist. Meine Gedanken bestimmen meine Zukunft. Lass deine innere Waage dein Kompass für deine Entscheidungen sein.*

Am Abend gehen Adib und sein Onkel zu einer Versammlung ehrbarer Kaufleute. Das Thema ist die zunehmende Armut in Deutschland und was dagegen getan werden kann.

Auf Grund der Globalisierung der Märkte gewinnen Großkonzerne an Macht. Kleine und mittelständische Betriebe müssen schließen, weil sie durch ihre Kostenstrukturen Dienstleistungen und Produkte nicht so günstig anbieten können wie große Firmen. Der Onkel wurde gebeten, auf der Versammlung einen Vortrag darüber zu halten.





---

## Wege aus der Arbeitslosigkeit

Nach der Begrüßung durch den Präsidenten wird der Onkel zum Podium gebeten. Es sind über hundert Leute anwesend. Der Raum ist voll. Alle sind gespannt auf seine Rede.

„Sehr geehrte Damen und Herren, ich freue mich, heute über ein Thema zu sprechen, das mir sehr am Herzen liegt.

Als mittelständischer Unternehmer mit über 200 Mitarbeitern habe ich über dreißig Jahre Wirtschaftsgeschichte in dieser Region miterleben und -prägen dürfen. Ich kann mich gut an die sechziger Jahre erinnern, wo ich meinen ersten Laden in der Innenstadt Hamburgs eröffnete.

Eine kleine Anzeige in der Zeitung reichte, um den Verkauf anzukurbeln. Der Kunde war damals bereit, fast jeden Preis für einen Teppich zu bezahlen. Nach dem zweiten Weltkrieg hatten die Menschen großen Nachholbedarf. Wir lebten in einer Zeit, in der die Nachfrage größer als das Angebot war. Ein Teppich war ein Symbol für Reichtum und Wohlstand und stellte eine Kapitalanlage dar.

Nach und nach eröffneten immer mehr Teppichgeschäfte und machten sich gegenseitig Konkurrenz. Jeder wollte ein Stück vom Kuchen abhaben. Viele der Inhaber waren Iraner, die an den goldenen Zeiten partizipieren wollten. Den meisten fehlte eine betriebswirtschaftliche Ausbildung. Das war damals nicht notwendig. Die Kunden kamen von alleine.

Ende der siebziger Jahre wurde der Verkauf von Teppichen schwieriger. Die permanenten Ausverkäufe mit Rabatten bis zu 70% haben einen Preiskrieg entfacht, den nur wenige Geschäfte überlebten. Ich konnte überleben, weil ich rechtzeitig den Trend der Zeit erkannt habe. Neben meiner Spezialisierung auf großformatige Teppiche für Hotels bin ich Großhändler für andere Ketten geworden. Meine Einkaufsquellen und mein Know-how sind für viele unverzichtbar.

Heute stehen vielen Branchen an einem ähnlichen Punkt. Auf

vielen Märkten ist der Preisdruck so groß geworden, dass kleinere und mittelständische Unternehmen nicht mithalten können. Die Folge ist, dass sie auf Grund von Zahlungsunfähigkeit Insolvenz anmelden müssen.

Ein weiteres Problem ist die Globalisierung. Produkte werden im Ausland gefertigt, um die Stückkosten geringer zu halten. Dienstleistungen (z.B. die von Callcentern) werden von hoch qualifizierten Kräften im Ausland zu einem Bruchteil der deutschen Lohnkosten geleistet. Das gefährdet Arbeitsplätze in Deutschland. Die Kluft zwischen Arm und Reich wird größer. Welche Wege gibt es, um Armut und Arbeitslosigkeit in den Griff zu bekommen?

Nichts ist stetiger als der Wandel. Und der Wandel erfolgt in der heutigen Zeit immer schneller. Derzeit verändert sich unsere Wirtschaft rasant von einer Industrie- hin zu einer Dienstleistungs- und Informationsgesellschaft.

Ich kann mich daran erinnern, wie ich mein erstes Handy kaufte. Zu der Zeit bin ich über 50.000 Kilometer im Jahr mit dem Auto gefahren. Wenn ich mich auf Grund eines Staus bei einem Kundentermin verspätete, musste ich an einer Telefonzelle anhalten, um anzurufen. Jetzt telefoniere ich im Auto. Mit dem Handy spare ich wertvolle Zeit, da ich viele Telefonate von unterwegs führen kann.

Weiter geht es mit dem Internet, das unsere Wirtschaft revolutioniert hat. Wie schwierig ist es jedoch für die ältere Generation, sich mit dem Internet anzufreunden. Viele haben behauptet, es würde sich gar nicht durchsetzen. Heute werden Milliarden Umsätze über das Internet getätigt.

Es gibt unzählige Beispiele von Pionieren, die Veränderungen als positive Chance für sich und die Menschheit gesehen haben. Sie sind auf einen Zug aufgesprungen, bevor ihn jemand für ernst genommen hat. Damit sind sie reich geworden. Ich nenne hier Namen wie Henry Ford oder Bill Gates. Die Internetpioniere heute erkennen, dass die Einführung innovativer Technologien neue Märkte entstehen lässt. Gigantische Märkte, in denen Milliardenumsätze getätigt werden und die Millionen von Menschen

Arbeitsplätze sichern.

Aber warum vergrößert sich auf der anderen Seite die weltweite Armut? Warum sehen ältere Menschen neue Entwicklungen mit großem Argwohn? Warum sind alteingesessene Unternehmen und auch Arbeitnehmer nicht bereit, die Zeichen der Zeit zu erkennen? Ich möchte Ihnen ein Beispiel geben.

Vor Jahren bereits gab es die ersten Berichte, dass das 3-Liter Auto produziert werden könnte. Erst Jahrzehnte später werden vereinzelt solche Autos auf den Markt gebracht. Aus Angst vor einem Einbruch des Absatzes und der Umsätze wird weiter in bewährter Form produziert, die Kosten trägt die Umwelt.

*Die Frage ist: Warum will sich der Mensch nicht ändern? Weil er Angst hat und „arm an Mut“ ist, wie das Wort Armut sagt. Weil der Mensch zu wenig Vertrauen in seine Kreativität und Macht besitzt und weil es im ersten Schritt oft unbequem ist, sich zu verändern.*

Alles im Leben unterliegt einem Lebenszyklus. Der Mensch geht in jungen Jahren zur Schule und ist wissbegierig. Er möchte in seinem Leben etwas Großartiges schaffen.

Bis Mitte zwanzig ist er bereit, überdurchschnittlich viel zu lernen. Nach seinem Berufs- oder Universitätsabschluss beginnt seine berufliche Karriere. Danach möchte er Geld verdienen.

Er gründet eine Familie und schafft sich eine Existenz. Hat man beruflich eine bestimmte Position erreicht, möchte man sich nicht wieder verschlechtern, sondern den Status halten und sein Einkommen maximieren. Man klammert und hat Angst, etwas zu verlieren.

In der Zeit des rasanten Wandels gibt es heute keine Sicherheit mehr. Die Lebenszyklen von Produkten und Dienstleistungen werden immer kürzer. Damit Unternehmen überleben können, müssen sie ihre Organisation immer wieder der Realität anpas-

sen. Für den Arbeitnehmer bedeuten diese Veränderungen, sich immer neu zu erfinden und zu positionieren. Nur, wer mit der Entwicklung Schritt halten kann, wird einen Arbeitsplatz haben.

Der Abbau und Verlust von Arbeitsplätzen in Deutschland hat wirtschaftliche Gründe. Die Arbeitskraft ist zu teuer oder Branchen und Märkte stagnieren, da die Nachfrage geringer wird. Negative Folge ist, dass Arbeitsplätze abgebaut werden. Es ist ein Teufelskreis. Jetzt stellt sich die Frage: Wer hat Schuld? Der Arbeitgeber, der aus unternehmerischen Gründen eine Entscheidung trifft oder der Arbeitnehmer, der nicht rechtzeitig erkannt hat, dass er sich beruflich verändern muss?

Die Situation eines einzelnen Menschen können wir auf die verschiedenen Branchen übertragen. Fakt ist, dass die zunehmende Globalisierung einen internationalen Wettbewerb bei der Einstellung von Mitarbeitern entfacht. Das sollte man akzeptieren.

Ein Unternehmen muss heute extrem auf die Kosten achten, um wettbewerbsfähige Preise anbieten zu können. Nur Produkte mit einem hervorragenden Preis-/Leistungsverhältnis finden einen Abnehmer.

Wir leben in einer Zeit, in der die Werte sich wandeln oder gar zerfallen. Für Arbeitsnehmer bedeutet das, sich auf den Wettbewerb einzustellen und entweder weniger zu verdienen oder sich neu zu orientieren. Jeder berufstätige Mensch sollte sich regelmäßig die Frage stellen:

- ⇒ Wie kann ich meinen persönlichen Wert steigern?
- ⇒ Welche Fähigkeiten muss ich weiter entwickeln, um in der heutigen Wirtschaft einen Wert darzustellen?

Der Arbeitnehmer sollte heute den permanenten Wandel als Chance und Normalität für ein erfülltes Berufsleben akzeptieren. Vor Arbeitslosigkeit und Armut schützt man sich durch ständige Weiterentwicklung. Am besten qualifiziert man sich in mehreren

Bereichen und schrekt auch nicht davor zurück, die Branche zu wechseln.

Erlauben Sie mir, nach soviel Theorie einige praktische Beispiele aufzuzeigen. Ich möchte Ihnen Ideen vermitteln, wie man sich erfolgreich eine berufliche Existenz aufbauen kann.

## **Serviceleistungen**

Viele Menschen beschweren sich, Deutschland sei eine Service-Wüste. Sie haben Recht! Warum ist das so? Warum tut man sich schwer damit zu erkennen, dass man mit Service gutes Geld verdienen kann?

Unsere Gesellschaft entwickelt sich zu einer Dienstleistungsgesellschaft. Immer mehr Menschen sind bereit, sowohl im privaten wie im geschäftlichen Bereich für Dienstleistungen Geld auszugeben. Mit etwas Pioniergeist und Kreativität bieten sich hervorragende neue Berufschancen, auch ohne großen Kapitaleinsatz. Man muß seine Komfortzone verlassen und Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten haben, dann kann man sogar ohne Arbeitgeber finanziell erfolgreich sein.

Stellen Sie sich vor, Ihnen wird ein Tablett mit Speisen serviert, die sie nicht kennen. Sie müssen den Mut haben zu kosten. Es kann sein, dass ihnen etwas nicht schmeckt. Aber die Chance ist groß, dass ihnen einiges davon gefällt.

So ist es auch mit der beruflichen Neuorientierung. Armut entsteht, wenn Ihnen der Mut fehlt, sich beruflich nach einem neuen Betätigungsfeld auszustrecken. Nur, wenn Sie ausprobieren und schmecken werden Sie merken, ob die neue Wahl die richtige ist. Sie sollten nicht warten, bis das alte Obst, bzw. der alte Arbeitsplatz vergammelt ist. Dann haben Sie nämlich nichts mehr zu essen und könnten verhungern.

## Der Handel mit ausgewerteten Informationen

Die Globalisierung der Wirtschaft bedeutet die Globalisierung der Informationen und damit eine Informationsflut.

Um Kaufentscheidungen zu treffen, müssen immer mehr Informationen ausgewertet werden. Neben der Menge erhöht sich die Komplexität der einzelnen Informationen.

Ein Informationsbroker spezialisiert sich auf bestimmte Wissensgebiete, Zielgruppen oder Branchen. Gegen eine einmalige oder monatliche Pauschale stellt er Informationen bereit, damit Unternehmen oder Privatpersonen eine Entscheidung treffen können.

*Häufig liegen interessante beruflichen Perspektiven außerhalb meines Bewusstseins. Nur, wenn ich kreativ, neugierig und auf der Suche nach interessanten Geldquellen bin, werde ich Erfolg haben.*

*In der heutigen Zeit wird man nicht mit der Herstellung von Produkten, sondern mit Informationen, Ideen und Dienstleistungen finanziell erfolgreich. Das Internet stellt eine große Schatztruhe dar.*

Ein Beispiel:

Jeder kranke Mensch ist bereit Geld, zu bezahlen, wenn er wertvolle Informationen über seine Krankheit, ein Arzneimittel oder alternative Heilungsmethoden erhält.

Im Internet gibt es mittlerweile unzählige Portale und Webseiten zu allen möglichen medizinischen Themen. Diese Seiten müssen jedoch gefunden und ausgewertet werden. Im Interesse der eigenen Gesundheit sind die Leute bereit, für ausgewertete und verdichtete Informationen zu bezahlen. Dafür fehlt die Zeit.

Gegen eine monatliche Gebühr könnten sie wöchentlich oder monatlich Newsletter, E-Books oder Podcasts versenden. Ich kenne Menschen, die im Jahr damit über 40.000,- Euro verdienen.

## **Empfehlungsmarketing**

Keine Branche hat einen derartig zwiespältigen Ruf wie das Empfehlungsmarketing. Bekannte Direktmarketing-Unternehmen nennen es Konsumentennetzwerk oder Networkmarketing. Erfolgreiche DM-Unternehmen erwirtschaften Milliardenumsätze und beschäftigen Zehntausende von Vertriebsmitarbeitern.

Als Student habe ich selbst in so einer Firma gearbeitet. Ich halte viele Produkte für qualitativ hochwertig und einige der DM-Unternehmen für durchaus seriös. Es kann für viele Arbeitslose eine interessante Möglichkeit sein, sich mit wenig Eigenkapital eine Existenz aufzubauen. Vorausgesetzt, man hat Spaß am Verkaufen und daran, Menschen zu führen.

### **Was bedeutet Empfehlungsmarketing?**

Jedes Unternehmen auf der Welt praktiziert mehr oder weniger aktives bzw. passives Empfehlungsmarketing.

Das italienische Restaurant von nebenan wird durch seine Kunden weiterempfohlen. Der Arzt oder der Rechtsanwalt gewinnt auf die gleich Art Patienten bzw. Klienten.

- ⌚ Aktives Empfehlungsmarketing bedeutet, dass zufriedene und überzeugte Kunden aktiv das Produkt oder die Dienstleistung in ihrem Bekanntenkreis weiterempfehlen. Dabei wird die Adresse des Bekannten an den Vertriebsmitarbeiter weitergegeben. Der Kunde wird aktiv als Verkaufsförderungsinstrument mit eingebunden.
- ⌚ Passives Empfehlungsmarketing bedeutet, dass der Kunde durch seine Gespräche mit Freunden und Bekannten weiterempfiehlt.

Der wesentliche Unterschied zwischen aktivem und passivem Empfehlungsmarketing ist, dass beim aktiven Marketing der Kunde an den Verkäufen mitverdient. Er erwirtschaftet damit ein regelmäßiges Einkommen, ohne eigene Aktivität. Vergleichbar ist das mit Tipprovisionen oder Sachwertgeschenken. Wichtig sind

dabei Transparenz und Glaubwürdigkeit.

Im traditionellen Handel verkauft der Hersteller seine Ware an den Großhandel, dieser gibt sie an den Einzelhandel ab, und danach gelangt sie erst zum Kunden. Der logistische Aufwand und die Werbungskosten dieses Vertriebsweges sind sehr hoch. Der Hersteller und der Endkunde müssen das bezahlen. Produkte, die im Internet vertrieben werden, sind deutlich billiger, da der Zwischenhandel wegfällt.

*Jeder wirtschaftlich denkende Unternehmer wird sich für den effektivsten Vertriebsweg entscheiden.*

*Im Direktvertrieb wird die Stufe des Handels ausgeschaltet. Der Hersteller verkauft direkt an den Kunden. Die eingesparten Kosten investiert er in seine freien Vertriebsmitarbeiter. So entsteht Nähe zum Kunden.*

*Nicht umsonst verzeichnen Network Marketing-Unternehmen hohe Wachstumsraten und erwirtschaften gute Gewinne. Sie gehören mittlerweile zu den größten Arbeitgebern auf der Welt.*

Im Gegensatz dazu verschlechtern sich die Arbeitsbedingungen im normalen Handel. Einer meiner Nachbarn hat jahrelang Handelsfilialen betreut. Sein Job wurde in kurzer Zeit wegrationalisiert, der Einkauf und der Service wurden zentralisiert. Sein Job war überflüssig geworden.

In den nächsten Jahren werden sehr viele Arbeitsplätze verloren gehen. Wo finden diese Menschen neue Beschäftigungsmöglichkeiten zu attraktiven Konditionen?

Die Vertriebskanäle, die über die Zeit den Handel ersetzen, sind die Lösung. Das sind zum einen das Internet und zum anderen die zahlreichen Network Marketing-Unternehmen. Network Marketing bietet Leuten, die Fähigkeiten im Vertrieb besitzen, tolle berufliche Perspektiven.

Wie in anderen Berufen werden nur die Besten geschäftlich und finanziell erfolgreich. Das Gesetz gilt für alle Branchen. Wenn ich bisher Sachbearbeiter war kann ich nicht erwarten, dass ich innerhalb von wenigen Monaten eine erfolgreiche Verkaufsorganisation aufbaue. Jeder erfolgreiche Verkäufer und Unternehmer hat jahrelang an seiner Persönlichkeit, seinem Fachwissen und den Führungsqualitäten gearbeitet. Viele Quereinsteiger unterschätzen Zeit, Geld und Energie, die sie investieren müssen und geben schnell auf.

Beispielsweise sind einige Ärzte und Heilpraktiker im Network Marketing erfolgreich. Sie verfügen über profundes Fachwissen und Menschenkenntnis. Wenn sie Gesundheits-artikel verkaufen, strahlen sie eine hohe Glaubwürdigkeit aus. Man vertraut ihnen, das macht sie erfolgreich.

Diese Ärzte und Heilpraktiker haben sich für Network Marketing entschieden, da ihr Einkommen vom Staat und den Krankenkassen von Jahr zu Jahr mehr und mehr beschnitten wird.

Mittlerweile behandelt ein Arzt 50% seiner Patienten kostenlos, da er sein Budget bereits in der Mitte eines Abrechnungszeitraumes ausgeschöpft hat.

Auf der anderen Seite ist die deutsche Pharmalobby so groß, dass sie nach wie vor im internationalen Vergleich die höchsten Verkaufspreise für Medikamente in Deutschland erwirtschaftet. Wo bleibt da die Gerechtigkeit? Sie sehen, es ist immer eine Frage des Standpunktes und der Motivation.

Meine Erfahrung ist, dass nur der Versuch klug macht. Jeder Mensch, der sich beruflich verändern muss oder möchte, sollte in seinem eigenen Interesse alle Möglichkeiten prüfen.

Erfolgreiche Erfinder wie Edison haben zehntausend Versuche gemacht, um die Glühbirne zu erfinden. Warum soll nicht jeder Mensch im Laufe seines Lebens verschiedene Berufe ausprobieren, um seine Berufung zu finden.

Hiermit möchte ich meinen Vortrag beenden. Ich wünsche jedem Menschen Mut, Geduld und Ausdauer, um ein erfülltes Berufsle-

ben zu haben. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.“

Adib ist beeindruckt. Der Onkel hat aufgezeigt, dass jede Medaille zwei Seiten hat. Vorurteile werden geschürt und vermarktet, um bestehende Machtverhältnisse nicht zu gefährden. Es macht durchaus Sinn, einen scheinbar ekligen Frosch zu küssen, er könnte sich als Traumprinz erweisen. Weise Menschen bilden sich eine eigene Meinung, sie schwimmen nicht mit dem Strom.





## Sicherheit – Angst und Vertrauen – Risiko

Der zweite Teil seiner Lehre nähert sich dem Ende. Adib schläft zufrieden ein. Im Traum denkt er an seine Eltern, er hat Heimweh. Aber das Lehrjahr ist so wertvoll, dass er es nicht missen möchte.

*Die wichtigste Erkenntnis für Adib ist, dass das Leben einem permanenten Wandel unterliegt. Erkenntnisse und Verhaltensweisen, die in der Vergangenheit zu Erfolg geführt haben, können in der Zukunft das Gegenteil bedeuten.*

*Alles ist relativ und abhängig vom Standpunkt. Der weise Mensch hält sich nicht fest und macht sich nicht abhängig. Er lebt im Hier und Jetzt. Er analysiert, was er heute bewegen kann. Er verliert dabei sein Ziel nicht aus den Augen.*

*Immer wieder überprüft er, ob das Ziel noch Bestand hat. Er ist bereit, alte Brücken abzubrechen, um neue und stabilere bauen zu können.*

*Er ist dankbar dafür, was er bisher im Leben erhalten hat. Er geht mit Begeisterung und Freude der Zukunft entgegen: Einem glücklichen und erfüllten Leben.*

Am nächsten Tag machen sie gemeinsam einen Ausflug an das Meer. Es ist ein warmer und sonniger Tag. Der Onkel führte Adib zu einem Felsen. Er verbindet Adib die Augen.

Der Onkel sagt zu Adib: „Ich werde dich auf einen Weg führen, den du nicht kennst. Dort hast du die Aufgabe, ohne meine Hilfe 50 Meter zu gehen.“

Adib antwortet: „Ich habe aber Angst, da ich nicht weiß, wohin ich treten werde.“

Der Onkel sagt: „Lieber Adib, erspüre es mit deiner Intuition.

Versuche, jeden Schritt in vollem Bewusstsein und Vertrauen zu machen. Ich werde dich am Ziel erwarten.“

Adib macht zaghaft einen Schritt vor den anderen. Er fühlt, dass der Boden mal fest und mal weich ist. Da seine Augen verbunden sind, versucht er, seine übrigen Sinne zu gebrauchen. Er hört das leise Knacken der Äste, das Summen der Bienen und das Gezwitscher der Vögel. Sein Onkel spielt auf einer Flöte ein persisches Lied. Plötzlich fällt Adib hin, weil er über einen Ast gestolpert ist. Er steht wieder auf, um sein Ziel zu erreichen. Er möchte seinen Onkel nicht enttäuschen.

Nach 10 Minuten erreicht er seinen Onkel und ist erleichtert, die Augenbinde wieder los zu werden. Hinter ihm liegt ein breiter Waldweg, der übersät ist mit kleinen Ästen. Auf der Hälfte der Strecke sieht er einen großen Ast. Damit Adib weich fällt, hat der Onkel dahinter eine Decke ausgebreitet.

„Wie hast du dich dabei gefühlt, Adib?“ will der Onkel wissen.

Adib antwortet: „Zuerst habe ich mich sehr unsicher gefühlt, ich hatte Angst hinzufallen und mir die Knochen zu brechen. Aber dann habe ich deine Flötenklänge gehört. Ich wusste, dass du in meiner Nähe bist und mich beschützen würdest. Von da an habe ich mehr auf die Schönheit der Natur gelauscht und bin bewusst den Weg gegangen.“

Der Onkel meint: „Mit dieser Übung wollte ich dir das Leben zeigen. Kein Mensch kann in die Zukunft sehen. Wir gehen alle mit verbundenen Augen durch die Welt. Wir können uns entscheiden, wie wir den Weg gehen möchten. Vertrauen wir darauf, dass das Universum uns immer den richtigen Weg erkennen lässt oder lähmt unsere Angst uns so, dass wir nichts mehr spüren und bei jedem Hindernis hinfallen und uns wehtun.“

Der größte Feind des Menschen ist die Angst, wenn sie ihn beherrscht. Seine Angst lähmt und lässt die innere Lampe, die Intuition, verlöschen. Er kann mit seinem inneren Auge den Weg nicht mehr erfahren. Um das zu tun, muss er offenen Geistes

sein. Der Intuition sollte man bedingungslos vertrauen. Verlassen wir uns nur auf unsere körperlichen Sinne und den rationalen Verstand, werden wir geblendet. Menschen, die lernen, ihrem Unterbewusstsein zu vertrauen, werden ihre Ängste nutzen, um vorwärts zu kommen.

Es gibt eine Geschichte über Napoleon, er hatte vor jedem Kampf Angst. Ein Gefährte fragte, warum er denn vor Angst zittere. Napoleon antwortete: *„Derjenige, der furchtlos in den Kampf ziehe, würde sein Leben nicht achten. Mutig seien die, die Angst haben, aber trotzdem voranschreiten.“*

Angst kann ein guter Ratgeber sein, um uns zu sensibilisieren. Der konstruktive Umgang mit unseren Ängsten ist wichtig.

Ich liebe das Leben und habe Angst, es zu verlieren. Darum gebe ich Acht auf mich. Meine Angst erinnert mich daran, vorsichtig zu sein. Trotz meiner Angst ziehe ich in den Krieg, mein Anblick dem Tode zugewandt. Ich vertraue darauf, dass mir das zustößt, was mir vorbestimmt ist.

Je mehr du deinem Vertrauen Raum gibst, desto weniger Raum werden deine Ängste einnehmen. Merkst du, dass deine Ängste dich beherrschen, dann horche in dich, was der Grund dafür ist. So hast du es in der Hand, Situationen zu schaffen, in denen du die Angst als Ratgeber nicht benötigst.

Wie die Dunkelheit die Abwesenheit von Licht ist, ist Angst die Abwesenheit von Vertrauen. Wenn du gelernt hast, Licht zu machen, wirst du dich nie wieder vor der Dunkelheit fürchten müssen. Das ist das Geheimnis. Die drei großen Ängste der Menschen sind im Wesentlichen:

- ⌚ Angst vor Verlust der finanziellen Existenz
- ⌚ Angst vor Krankheit
- ⌚ Angst nicht, geliebt und nicht anerkannt zu werden

### **Angst vor Verlust der finanziellen Existenz**

Ich selber hatte in meinem Leben große Angst, als ich in jungen

Jahren hoch verschuldet war. Die Angst, meine Miete oder den Lebensunterhalt nicht mehr zahlen zu können, hat mich häufig gelähmt. Es hat einige Jahre gedauert, bis ich gelernt hatte, dass es nur von mir abhängt, ob ich in Geld schwimme oder im Trockenen verhungere.

Es gab einen Zeitpunkt, wo meine eigene Wertschätzung dahin war. Ich hatte es nicht zustande gebracht, meinen eigenen Lebensunterhalt über ein regelmäßiges Einkommen zu sichern. Andere Teppichhändler waren dagegen erfolgreich.

Ein damaliger Kunde, ein älterer Herr, sah meine verzweifelte Lage und sagte zu mir: *„Deine Vergangenheit kannst du nicht ändern, deine Fehler nicht rückgängig machen. Du kannst nur mit deinem heutigen Verhalten dafür sorgen, dass deine Zukunft anders aussieht.“*

*Du bist heute arm, da deine Gedanken dich arm gemacht haben. Deinem Unterbewusstsein fehlt die Wertschätzung. Du glaubst nicht, dass du es verdienst, gutes Geld zu verdienen.*

## **Angst vor Krankheit**

Krankheit ist leider ein Teil in unserem Leben, Adib. Wenn wir krank sind, bemerken wir unsere Hilflosigkeit und Endlichkeit. Menschen, die in ihrem Leben sehr krank gewesen sind und wieder gesund wurden, haben gelernt, dankbar zu sein. Sie leben mit einem anderen Bewusstsein. Selbst an kleinen Dingen können sie sich erfreuen. Für sie ist es wichtig, den Augenblick so zu genießen, als wenn es der letzte in ihrem Leben wäre.

Die Ungewissheit zeichnet das Leben aus. Wir wissen nicht, ob wir einmal krank werden und wann wir sterben. Das müssen wir akzeptieren.

So wie andere Krisen können auch Krankheiten dazu dienen, unsere geistigen und körperlichen Widerstandskräfte zu mobilisie-

ren. Viele Menschen bemerken erst im kranken Zustand, welchen Wert das Leben für sie darstellt.

Wenn wir krank sind, bemerken wir, dass unser Geld und unser Wohlstand uns vor dem Tod nicht schützen. Wenn wir krank sind, sind wir schwach, hilflos und bedürftig. Uns fehlt Energie, etwas zu bewegen.

Das, worauf wir uns konzentrieren, wird wachsen. Konzentrieren wir uns auf Gesundheit, wird unsere Gesundheit wachsen. Konzentrieren wir uns auf Krankheit, werden wir krank werden. Je größer die Angst ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit. In diesem Zusammenhang sind unsere unbewussten Ängste von großer Bedeutung. Kannst Du mir das erklären, Adib?“

Adib sagt: „Als mein Opa starb, war das Herz meiner Oma so gebrochen, dass sie nach einem halben Jahr ebenfalls aus dem Leben ging.“

„Lieber Adib, deine Oma und dein Opa bildeten eine geistige Einheit. Mit dem Tod der einen Person hat die andere jegliche Energie verloren. Das hat den schnellen Tod deiner Großmutter verursacht.

Adib, ich glaube an ein Leben nach dem Tod. Da beide nur die körperliche Ebene verlassen haben, konnten sie auf der geistigen wieder vereint sein. Du weißt, Adib, dass der Mensch Seele ist und einen Körper hat.

Die Medizin hat nachgewiesen, dass unsere Gedanken und unsere seelische Verfassung sich auf der körperlichen Ebene widerspiegeln. Viele unserer Zivilisationskrankheiten zeigen die mentale Unzufriedenheit der Menschen. Ein Herzinfarkt oder Schlaganfall beispielsweise symbolisiert die gestörte Balance. Das geistige Herz wurde nicht mit genug Energie bzw. Liebe versorgt.

Krankheit entsteht, wenn auf geistiger oder körperlicher Ebene ein Mangel oder eine Überdosis vorhanden ist. Auf körperlicher Ebene ist es relativ einfach diese Balance herzustellen. Wir können auf unsere Ernährung achten, Sport treiben oder für ausreichend Schlaf sorgen. Viel schwieriger ist es, die Gesundheit

der Seele in Balance zu bekommen.

Schau dir die heutige Wirtschaft an. Viele Unternehmen achten nur darauf, dass der Körper funktioniert. Sie haben vergessen, dass das Herz der Wirtschaft die Menschen sind. Der Körper wird trainiert. Wir haben modernste Produktionstechnologien und Überwachungssysteme um den Gesundheitszustand der Unternehmen zu prüfen.

*Du bist, was du isst, Adib.*

*Auf körperlicher Ebene bedeutet das, Nahrung aufzunehmen, die im Einklang mit der Natur ist und die dein körperliches Wohlbefinden fördert.*

*Auf geistiger Ebene bedeutet es, sich mit Menschen zu umgeben, die positive Energie liefern und dich nicht auslaugen. Konzentriere dich auf die schönen Dinge im Leben.*

*Bedenke, dass du als Mensch dich immer bewusst für oder gegen etwas entscheiden kannst.*

*Achte darauf, dass der Anteil an positiver Energie und Informationen, die du erfährst, größer ist als der Anteil an negativen Dingen. Das, worauf du dich konzentrierst, wird wachsen. Das, was du aussendest, erhältst du zurück.*

*Achte und schätze alle positiven Dinge.*

Die wenigsten Unternehmen sorgen sich um die mentale Gesundheit ihrer Mitarbeiter. Sie bemerken nicht, dass das einzelne und kollektive Denken der Mitarbeiter das Unternehmen krank machen können. Es fehlt die Sensibilität für die Seele, weil der Fokus ausschließlich auf der materiellen Ebene liegt.“

## **Angst nicht, geliebt und nicht anerkannt zu werden**

Diese Angst ist groß. Wenn Menschen in die Einsamkeit gehen, suchen sie die Nähe zu Gott. Anerkennung kann auf verschiedenen Ebenen erfolgen.

Für manche Menschen ist es wichtig, über materiellen Reichtum etwas darzustellen. Für religiöse Menschen steht die Anerkennung von Gott und die Befolgung seiner Gebote im Vordergrund. Für andere wiederum ist es die Menschlichkeit.

Die Art und Weise der notwendigen Anerkennung hat häufig etwas mit den vermittelten Werten unseres Elternhauses und unserer sozialen Umgebung zu tun.

Die Frage ist, ob diese Angst uns lähmt oder uns beflügelt? Reicht die Anerkennung auf einer Ebene aus oder ist auch hier die Balance gefragt?

Lieber Adib, ich kann dir keine universelle Antwort geben. Ich kann dir nur meine eigene Einstellung und meinen Umgang mit dieser Angst vermitteln.

Mein Problem in jungen Jahren war, dass ich meinen eigenen Wert selbst nicht kannte. Ich steckte voller Ängste und Zweifel und habe das die Menschen um mich herum auch spüren lassen. Erst als ich mir der Tatsache bewusst wurde, änderte sich mein Leben. Ich traf auf Menschen, die mir dabei halfen, mich selbst zu erkennen. Die den gleichen Weg gegangen waren.

Adib, somit ist der zweite Teil deiner Lehre beendet. Bedenke, dass das, was du gelernt hast, dein Unterbewusstsein erreichen muss.

Ein guter Tennisspieler denkt nicht mehr darüber nach, wie er einen Ball schlägt. Alle seine Reaktionen und Handlungen werden automatisch von seinem Unterbewusstsein gesteuert.

Erfolgreiche Menschen wissen, dass das Lernen und die persönliche Weiterentwicklung nie ein Ende hat. Wenn du selber ein Finanzprofi geworden bist, dann teile dein Wissen mit den Unerfahrenen.

Der dritte Teil deiner Lehre handelt von zwischenmenschlichen Beziehungen. Geschäfte werden von Menschen gemacht. Damit ein Geschäft zustande kommt, müssen beide Parteien auf einer Wellenlänge sein und sich verstehen. Du wirst lernen, Menschen wirklich zu verstehen. Wir sehen in Menschen oft das, was wir sehen wollen und nicht das, was sie wirklich verkörpern.“

*Der größte Feind eines Profis ist die Routine und die Überheblichkeit. Es liegt in der Natur des Menschen, dass die Bequemlichkeit ihn dazu verleitet, erfolgsverstärkendes Verhalten aufzuweichen. Ein Tennisspieler, der nicht regelmäßig seine Technik und seine Taktik analysiert, wird mit der Zeit an Stärke verlieren.*

*Es gehört viel Mut und Selbstbewusstsein dazu, sich Fehler einzustehen und diese zu korrigieren.*





## III. Teil

---

# Beziehungen



---

## Eigen- und Fremdbild

Adib darf einige Tage nach Hause, um seine Familie zu sehen. Mittlerweile ist er neun Monate beim Onkel, und bald ist seine Lehre zu Ende. Adib weiß, dass er einmal aus seiner Weberei ein Großunternehmen machen wird. Doch bis dahin ist es ein weiter Weg. Er freut sich aber und kann es kaum erwarten, sein Wissen umzusetzen.

Als er zu Hause ankommt, wartet seine Familie schon. Seine Mutter hat Freunde und Bekannte zu einem großen Fest eingeladen. Über 50 Leute kommen, einige davon sind Musiker und treten auf. Bis in die Morgenstunden wird getanzt.

Adib macht seiner angebeteten Yasmin einen Heiratsantrag. Yasmin ist außer sich vor Freude und sagt Ja. Als Verlobungsgeschenk überreicht Adib ihr einen Ring mit einem Brillanten, den er in Deutschland gekauft hat. Die Eltern planen die Hochzeit, die in fünf Monaten stattfinden soll. Die Hochzeitsreise wird nach Paris und Venedig gehen, die Städte der Liebe und der Romantik.

Adib reist zunächst zurück nach Deutschland, um seine Lehre zu beenden. Natürlich überbringt er seinem Onkel die freudige Botschaft von seiner bevorstehenden Hochzeit. Adib lädt seinen Onkel ein, dieser freut sich sehr, spricht aber auch mahnende Worte.

„Lieber Adib, eine Ehe bedeutet für beide Partner eine Bindung und Verpflichtung. Man übernimmt Verantwortung für den Ehepartner. Viele junge Menschen heiraten, ohne sich der Konsequenzen bewusst zu sein. So geht es vielen Unternehmern, wenn sie Mitarbeiter einstellen. Was bedeutet die Ehe für dich, Adib? Wozu sagst du Ja?“

„Dass ich Yasmin ein Leben lang treu bin, für sie sorgen, sie beschützen und glücklich machen werde.“

„Das hört sich theoretisch sehr gut an, Adib. Aber wie sieht es in der Praxis aus? Dein Leben als Unternehmer wird nicht einfach. Du wirst sehr viel Zeit mit deiner Arbeit verbringen. Du

übernimmst ein hohes finanzielles Risiko. 80% deiner Kraft wirst du auf dein Unternehmen konzentrieren, nur 20% deiner Energie wirst du deiner Familie widmen können. Und das ein Leben lang!

Unternehmerische Fehlentscheidungen können dich viel Geld und Zeit kosten. Darum musst du dich bemühen, möglichst wenig Fehler zu machen. Du wirst die Verantwortung für die Familie und die Kinder Yasmin übertragen. Ist euch beiden das bewusst?“ „Nein,“ antwortet Adib und schweigt.

*Als Unternehmer führst du gewissermaßen zwei Ehen, eine davon mit deiner Firma. Deiner zukünftigen Frau muss diese Konkurrenz bewusst sein.*

Wenn Menschen sich binden, übernehmen sie Verantwortung. Wenn du Mitarbeiter einstellst, dann verpflichtest du dich, für ihr finanzielles Wohlergehen zu sorgen. Deine Mitarbeiter investieren ihre Zeit für dein Ziel. Sie machen sich finanziell von dir abhängig. Es geht aber auch um Anerkennung und ein Stück Selbsterfüllung.

Ein guter Unternehmer hat gelernt, seine Mitarbeiter zu motivieren. Mit dem Erreichen deines Ziels finden auch deine Mitarbeiter Erfüllung und Bestätigung ihrer Arbeit. Darum solltest du die Ziele und Sehnsüchte deiner Mitarbeiter genau kennen, wenn du sie einstellst.

Dasselbe gilt für die Ehe. Yasmin hat sicherlich auch eigene Ziele und Wünsche, die ihr wichtig sind. Wenn es euch gelingt, dass ihr in eine gemeinsame Richtung schaut, ohne dass einer von euch auf seine Ziele verzichten muss, dann werdet ihr ein Leben lang glücklich sein. In der Realität wird es so sein, dass Kompromisse geschlossen werden. Diese sollten beide akzeptieren können. Ansonsten wird die Partnerschaft nicht von Dauer sein und euer beider Herzen brechen.

Stell dir eine Waage vor. Solange die Waage für beide Partner im Gleichgewicht ist, agiert ihr beide auf Augenhöhe. Kippt die Waage zu einer Seite, befindet sich ein Partner in der Luft und fühlt sich verloren. Du hast ihm den Boden unter den Füßen weggenommen.

Ich hatte einen Geschäftspartner, der jahrelang zur See gefahren ist. Wegen seiner Familie hat er seinen Traumberuf an den Nagel gehängt. Das Schiff und das Meer waren sein Leben, das war jedoch mit seiner Ehe und den Kindern nicht zu vereinen. Er hat seinen Traum aufgegeben und ist unglücklich geworden. Interesanterweise hat er in keinem anderen Beruf richtig Fuß gefasst. Warum? Weil sein Unterbewusstsein erreichen möchte, dass er wieder zur See fährt.

Beziehungen benötigen einen fruchtbaren Boden, um wachsen zu können. Ein Samen, den du auf unfruchtbare Erde gibst, wird nicht zu einem Baum heranwachsen. Die Liebe kannst du mit diesem Samen vergleichen. Wenn ihr beide gute Gärtner seid und euer Boden fruchtbar ist, kann eure Liebe groß und stark werden. Habt ihr gelernt, die zarte Pflanze vor Unwetter und Dürreperioden zu schützen, wird eure Liebe Bestand haben. Eine Dürreperiode kann zum Beispiel eine Zeit der finanziellen Not sein.

Stelle dir vor, Yasmin gibt wegen eurer Kinder ihren Beruf auf und das gemeinsame Einkommen verringert sich. Viele Ehen scheitern an solchen Situationen. Wichtig ist, dass man gemeinsam plant und Absprachen trifft. Die Frage ist, ob die Last und die Verantwortung für den Anfang nicht zu groß für dich sind? Ich habe manchen Unternehmer erlebt, der daran zusammengebrochen ist. Manchmal ist es besser, einen Schritt vor den anderen zu tun.“

„Jetzt kommt ein weiterer wichtiger Punkt dazu: Stimmt mein Eigen- und Fremdbild überein? Ist das, was ich sage und fühle identisch mit dem, was andere Menschen von mir halten? Sieht Yasmin in dir den erfolgreichen Unternehmer oder sieht sie in dir den Angestellten, der kein finanzielles Risiko übernehmen sollte? In den nächsten Stunden werde ich dir mehr darüber erzählen.

## ***Mein Rat***

*Je klarer jeder seine Ziele und Bedürfnisse formuliert, desto einfacher ist es für den Partner, diese zu erkennen und mit seinen Zielen und Bedürfnissen abzulegen.*

*Gibt es eine gemeinsame Schnittmenge, ist es möglich privat und/oder beruflich einen Weg gemeinsam zu gehen. Bedenke immer, dass sich Ziele und Bedürfnisse laufend verändern.*

*Darum ist es wichtig, einen inneren Kompass zu besitzen, der zeigt, in welche Richtungen es geht.*

Stell dir vor Adib, du bist ein Autoverkäufer und sollst einen Sportwagen als Kombimodell verkaufen. Der Sportwagen hat eine hochwertige Ausstattung mit Ledersitzen, roter Metalliclackierung, Sportfahrwerk, einem 300 PS Motor sowie eine luxuriöse CD- und Radioanlage. Das Besondere an dem Wagen ist, dass dieser nur 5 Liter pro 100 Kilometer im Stadtverkehr verbraucht. Der Sportwagen ist ein absolutes Preisschnäppchen. Die verschiedenste Klientel besichtigt den Sportwagen: Familien, wohlhabende Singles, alleinerziehende Frauen und ehemalige Unternehmer, die ihren Lebensabend genießen möchten. Adib, wie würdest du jetzt diesen Sportwagen den verschiedenen Kundengruppen schmackhaft machen?“

Adib antwortet: „Bei Familien würde ich das besondere Preis-/Leistungsverhältnis und den geringen Verbrauch hervorheben. Ich würde betonen, dass Umweltschutz und komfortables Fahren kein Widerspruch ist. Familien möchten alle Argumente hören, die zum Wohle ihrer Kinder sind. Außerdem sollte das Fahrzeug alltagstauglich sein. Wenn dann noch der Vater seine persönlichen Träume (schnelles Fahren, neueste Technik etc.) verwirklicht sieht, steht einem Verkauf nichts mehr im Wege.“

„Adib, meine Frage hast du schön beantwortet. Wie sieht es mit dem wohlhabenden Single aus?“

Adib antwortet: „Der wird nicht auf die Argumente anspringen, die sich auf Kinder beziehen. Ein wohlhabender Single lebt alleine, hat keine Familie und verfügt über ein hohes Einkommen. Mit der Anschaffung des Autos verbindet er hohen Fahrspaß und Status in der Gesellschaft. Da er nicht auf den Pfennig achten muss, ist es ihm wahrscheinlich egal, ob er fünf oder sieben Liter verbraucht.“

„Richtig, Adib. Jeder Mensch betrachtet die Welt aus einer subjektiven Perspektive. Das Auto ist für jede der Käufergruppen geeignet. Der Verkäufer muss einerseits das Auto bis ins kleinste Detail kennen. Andererseits muss er seine Kunden einordnen können, welchen Teil des Autos sie sehen möchten, um zu kaufen.

*Es gibt einen Lebenssatz: Der Mensch sieht nur das, was für ihn im Moment wichtig ist. Alles andere blendet sein Unterbewusstsein aus.*

*Jeder Mensch ist erst zuerst der Mittelpunkt seines eigenen Lebens. Er betrachtet andere Menschen subjektiv nach seinem Wissen, seinen Verhaltensmustern und den Erfahrungen, die er gemacht hat.*

*Wenn du Menschen dazu bewegen möchtest, in deinem Sinne zu agieren, musst du genau wissen, wo sie stehen, was sie anzieht und abstößt. Gebe den Menschen das, was sie brauchen.*

Jetzt stelle dir vor, dass du das Auto bist. Tagtäglich kommst du mit den unterschiedlichsten Menschen in Kontakt, die immer nur ein Teil deiner Persönlichkeit interessiert. Als Familievater und Ehemann steht deine Liebe und dein Zeiteinsatz für deine Lieben im Vordergrund. Für deine Kunden ist wichtig, ob du ein Tepichexperte bist. Ob sie dir vertrauen und glauben können. Für

deine Mitarbeiter ist es wichtig, dass du dein Unternehmen so führst, dass sie regelmäßig und pünktlich ihr Gehalt bekommen, dass du sie unterstützt, ihre Arbeit ausführen und sich selbstverwirklichen zu können.

Zum Beispiel kann es sein, dass ein Kunde beim letzten Teppichkauf über das Ohr gehauen wurde. Du kannst ein rechtschaffener Kaufmann sein. Der Kunde wird dich jedoch erst einmal misstrauisch behandeln, bis er eine positive Erfahrung mit dir gemacht hat. Wie ich bereits gesagt habe, wirst du dann erfolgreich sein, wenn du über hervorragende Menschenkenntnis verfügst. Was bedeutet das? Fange an, verschiedene Bilder deiner Person zu malen:

- ⌚ Wie siehst du dich als Familienvater?
- ⌚ Was zeichnet dich aus als Familienvater?
- ⌚ Warum liebt Yasmin dich?
- ⌚ Wie siehst du dich als Unternehmer?
- ⌚ Warum sollten Mitarbeiter für dich arbeiten?
- ⌚ Warum sollten Kunden bei dir kaufen?
- ⌚ Was liebst du an dir?
- ⌚ Welche Eigenschaften verbindest du mit deiner Person?
- ⌚ Welchen Teil von dir magst du nicht?
- ⌚ Was sind deine Stärken?
- ⌚ Was sind deine Schwächen? Was sind deine Ziele?
- ⌚ Was sagt deine Körpersprache?
- ⌚ Wie ist dein Gemüt?
- ⌚ Wie reagierst du auf bestimmte Situationen?
- ⌚ Wie ist die bisherige Bilanz in deinem Leben?

Adib, diese Liste könnte ich beliebig fortsetzen. Wenn du dir ein komplettes Bild von deiner Person gemacht hast, kannst du Menschen in deinem Umfeld bitten, dazu Stellung zu nehmen. Diese beiden Bilder, Fremd- und Eigenbild, kannst du vergleichen. Damit du ein Menschenkenner wirst, solltest du das regelmäßig für dich und andere Menschen tun.



---

## Die vier Ebenen der Kommunikation

Die Lektion des Eigen- und Fremdbildes hat Adib innerlich aufgewühlt. Er muss an seine Eltern denken. Für seine Eltern wird er immer der kleine Adib bleiben, und sie lieben ihn bedingungslos.

In einem der Gespräche hat der Onkel ihm erklärt, dass die einzige bedingungslose Liebe die Liebe der Eltern zu ihren Kindern ist. Eltern investieren Liebe, Fürsorge und Geld zu dem einzigen Zweck des Wohlergehens der Kinder und nicht zur Verwirklichung der eigenen Wünsche, Ziele und Begehrlichkeiten. Eine Partnerschaft zwischen Mann und Frau ist aber nicht bedingungslos. Sie ist an rationale und emotionale Vereinbarungen und Bedingungen geknüpft. Bedingung ist, dass jeder der Partner Liebe, Erfüllung und Freude hat und dass jeder der Partner seinen Teil dazu beiträgt.

Adib denkt an eine Waage. Sein Herz ist zweigeteilt. Ein Teil gehört Yasmin und seiner Familie. Der andere Teil gehört seiner Berufung. Der Beruf wird bei weitem mehr Zeit brauchen. Ihm wird bewusst, dass er dieses Ungleichgewicht auf eine andere Art und Weise kompensieren muss. Aber wie?

Er muss an das Energiemodell seines Onkels denken. Um Leben zu gestalten, stehen dem Menschen drei Energieformen zur Verfügung: Geld, Zeit und Lebensenergie.

Die Menschen sollten sich mit einem Akku vergleichen. Im Leben ist es in allen Bereichen wichtig, zu regenerieren und Energie zu tanken. Es macht keinen Sinn, dermaßen Zeit in die Arbeit zu investieren, dass Körper oder Seele krank werden. Der Körper des Menschen ist mit einem Motor vergleichbar. Wird immer Vollgas gegeben, verbraucht er mehr Sprit und verschleißt schneller. Fahre ich im mittleren Tempo und gebe nur dann Gas, wenn ich einen Berg hochfahren oder überholen muss, wird das Getriebe über viele Jahre funktionstüchtig bleiben.

Wenn Menschen gelernt haben, mit ihrem Geld, ihrer Zeit und ihrer Energie ökonomisch umzugehen, werden sie mit geringem

Aufwand eine größere Reichweite erzielen. Sie werden mit weniger Aufwand ihre Lebensziele erreichen und ein erfülltes und langes Leben haben.

Der Onkel hat ihm das schöne Bild der Waage mit auf den Weg gegeben. Stelle dir immer die Fragen:

- ⇒ Fühle ich, dass der Aufwand groß sein wird, um das Ziel zu erreichen oder ist es für mich leicht, dieses Ziel zu realisieren?
- ⇒ Mache ich die Arbeit mit Freude und Leichtigkeit oder kostet die Arbeit mich täglich Überwindung?
- ⇒ Fühlt sich eine Angelegenheit leicht oder schwer an?

*Alles was schwer wiegt, wird dich zusätzlich Geld, Zeit und Energie kosten. Du wirst wahrscheinlich dein Ziel erreichen. Aber mit einem hohen Aufwand und hohem Verschleiß.*

Der Onkel meint, dass einer der Bereiche, in denen verschwendisch mit Geld, Zeit und Energie umgegangen wird, die Kommunikation ist. Er vergleicht sie mit einem Radiosender. Hat das Radio im Hintergrund ein Rauschen, weil es nicht richtig eingestellt ist, muss man sehr genau hinhören, um die Nachrichten zu verstehen. Irgendwann wird man entnervt den Sender wechseln.

Viele Menschen haben in ihrer Kommunikation ein Rauschen, das ihre Botschaften übertönt. Möchten diese Menschen eine Botschaft senden, muss der Empfänger entweder ein sehr geschultes und feines Ohr haben oder Rätsel raten können. Es gibt aber Techniken, die dieses Rauschen aus der Botschaft eliminieren können.

Erfolgreiche Menschen besitzen ein feines Ohr. Und sie haben gelernt, das Rauschen zu unterdrücken. Damit können sie jede Botschaft richtig interpretieren und auswerten. Mit diesen Gedanken schläft Adib ein.

Am nächsten Morgen geht es weiter. Der Onkel erklärt Adib das Sprachmodell der vier Ebenen von Friedemann Schulz von Thun.

„Adib, in jeder Nachricht gibt es vier Ebenen, die zu interpretieren sind. Wichtig dabei ist, dass Sender und Empfänger alle vier Ebenen unterschiedlich interpretieren können. Damit kann es häufig zu Missverständnissen in der Kommunikation kommen.

Ein erfolgreicher Unternehmer analysiert alle vier Ebenen im richtigen Kontext. Er gibt dabei seinen Mitarbeitern erst einmal ein wertfreies Feedback, um eine gemeinsame Ausgangsbasis zu schaffen. Es gibt vier Ebenen, auf denen eine Nachricht übermittelt werden kann.



Auf welcher Ebene du eine Nachricht wahrnimmst, hat etwas mit deinem geschulten Ohr zu tun. Die meisten Männer analysieren Nachrichten beispielsweise auf der Sachebene.

Sagt deine Partnerin, sie hätte Kopfschmerzen, wirst du als Mann antworten, sie solle vielleicht ein Aspirin nehmen. Yasmin hat jedoch in ihrer Nachricht eine emotionale Botschaft versteckt. Ihr bereitet ein Etwas Kopfschmerzen, und sie sucht dein Gehör und deine Aufmerksamkeit. Yasmin befindet sich mehr auf der Selbstoffenbarungs- und der Apell-Ebene. Erkennst du ihre Sprachebene nicht, ist der Streit vorprogrammiert. Jeder von euch fühlt sich dann nicht verstanden. Es ist eine vermeidbare Situation.

Um einen gemeinsamen Nenner in der Kommunikation zu finden, hätte Yasmin besser auf der Sachebene ihr Anliegen an dich gestellt. Da sie aber nicht über das Wissen des Modells der vier Ebenen verfügt, hättest du sie mit deinem Wissen auf ihrer Ebene abholen müssen.

Wer fragt, der führt. Mit genau formulierten Fragen kannst du ermitteln, was dein Gegenüber wirklich sagen möchte. Je präziser du eine Frage formulierst, desto genauer wird dir dein Gesprächspartner antworten. Beachte dabei, auf welcher Kommunikationsebene du die Frage stellst.

Im nächsten Kapitel werde ich auf die Macht der Sprache eingehen. Die Reaktion deines Gesprächspartners ist abhängig von deiner Wortwahl und der Betonung der einzelnen Worte.

Adib, Menschen denken in Schubladen. Für alles und jeden gibt es ein Fach. Manche Schubladen sind aufgeräumt und der Inhalt ist sauber zusammengelegt. Andere sind unordentlich und verstaubt. Andere Schubladen bekommen wir gar nicht mehr auf, da sie sich verzogen haben. Wir haben den Schlüssel verloren oder die Schublade mit einer Eisenkette fest verschlossen.

Wenn du mit Menschen über Themen kommunizierst, deren Schubladen unaufgeräumt, verstaubt oder verschlossen sind, wird euer Gespräch keine Früchte tragen. Es sei denn, der Wille ist vorhanden, die Schublade aufzuräumen.

Beispielsweise macht es keinen Sinn, einen Interessenten von einem Teppichkauf zu überzeugen, wenn dieser der Meinung ist, dass ein Teppich eine sinnlose Geldausgabe darstellt.

Adib, ich bin kein ausgebildeter Psychologe. Meine Erkenntnisse basieren auf meinen persönlichen Erfahrungen als Unternehmer, Verkäufer und Privatmensch. Ich kann dir vermitteln, wie du die Grundstrukturen der Kommunikation überprüfen und verbessern kannst. Ich rate dir aber, auch Experten zu konsultieren, deren Berufung das ist. Du kannst viel über Körpersprache und Psyche des Menschen lernen.

*Es gibt ein schönes Sprichwort: „So wie du in den Wald hineinrufst, schallt es zurück“. In deiner Kommunikation mit anderen Menschen solltest du folgende Regeln beachten:*

### **Erste Regel**

Beachte die aktuelle Gefühlslage und die damit verbundenen Emotionen deines Gesprächspartners. Eine Botschaft hat immer zwei Wahrheiten. Die Wahrheit, die kommuniziert wird und die, die nicht ausgesprochen, sondern über die Emotion transportiert wird. In dem Zusammenhang gibt die Körperhaltung und Gestik deines Gesprächspartners Aufschluss.

### **Zweite Regel**

Gewähre deinem Gesprächspartner Freiraum, damit dieser sich entfalten kann. Lass Platz für seine Meinung und seine Gefühle. Er wird dir dankbar sein. Gegenseitige Wertschätzung ist der fruchtbare Boden für ein erfolgreiches Gespräch.

### **Dritte Regel**

Menschen haben die Angewohnheit zu projizieren, das heißt, sie sehen in dir das, was sie sehen wollen. Du wirkst für sie wie ein Spiegel, der ihre eigene Persönlichkeit widerspiegelt. Lerne zu unterscheiden, ob es eine Projektion ist oder ein Teil deiner Persönlichkeit.

### **Vierte Regel**

Prüfe, ob dein Gesprächspartner mit dir auf der gleichen Frequenz bzw. Ebene kommuniziert. Geht es darum, einen Sachverhalt zu erörtern, die gemeinsame Beziehung zu regeln, einfach nur Dampf abzulassen oder sich gegenseitig zum Handeln aufzufordern?

### **Fünfte Regel**

Prüfe wie groß die Bereitschaft deines Gesprächspartners für dein Anliegen ist. Es macht keinen Sinn, mit Menschen zu reden, die nicht bereit sind, einen neuen Standpunkt einzunehmen. Veränderung ist Leben, Stillstand bedeutet Tod.

Abschließend möchte ich über den Verkauf reden. Warum? Weil die Art und Weise der Kommunikation entscheidend für den Verkaufserfolg ist. Du erhältst einige Tipps und Regeln.

Ein großer Werbefachmann hat einmal gesagt, dass seine Kunden ihn beauftragen, weil sie seine Energie haben möchten. Stelle dir zwei Verkäufer vor. Beide beherrschen ihr Metier und sind kompetente Ansprechpartner.

Der eine Verkäufer hat eine positive Ausstrahlung und ist eine Frohnatur. In seinen Verkaufsgesprächen interessiert er sich für den Kunden. Er lässt ihnen Raum für ihre Wünsche und Bedürfnisse. Seine privaten Probleme lässt er den Kunden nicht spüren. Er präsentiert die Produkte emotional. Den anderen Verkäufer übersieht man leicht. Er ist oft schlecht gelaunt und nicht charismatisch. Er präsentiert die Produkte bis ins kleinste Detail. Er ist ein Experte, aber auf seine Kunden geht er nicht ein. Welcher Verkäufer wäre dir lieber, Adib?“

Adib antwortet: „Natürlich der erste Verkäufer. Der ist mir sympathischer“.

„Sicherlich, Adib, aber ein erfolgreicher Unternehmer unterscheidet auch. Für mich ist Authentizität wichtig. Ein Verkäufer, der immer nur gut gelaunt ist, macht mich skeptisch. Er ist nicht glaubwürdig. Kein Mensch auf der Welt hat 24 Stunden am Tag gute Laune. Es geht auch hier um die Balance.“

Erfolgreiches Verkaufen bedeutet Balancieren. Meine eigene Erfahrung hat mir gezeigt, dass viele Verkaufsgespräche, bei denen ich ein schlechtes Gefühl hatte, von Erfolg gekrönt wurden, während manchmal kein Vertrag zustande kam, obwohl die Gespräche euphorisch verlaufen waren.

Deine größten Feinde im Verkauf sind deine Gefühle und deine Projektionen. Deine Chance ist das Vertrauen in die Fähigkeit des Kunden, die richtige Entscheidung zu treffen. Die wichtigsten Verkaufsregeln sind:

## **Authentizität**

„Welche Art von Kunden möchtest du haben? Kunden, die dir etwas vorspielen oder Kunden, die ehrlich sagen, was sie denken?“

Adib antwortet: „Kunden, die ehrlich zu mir sind.“ „Gut, Adib, dann vergiss alle Verkaufstheorien, die dir beibringen, eine Rolle zu spielen. Erfolgreiche Menschen brauchen das nicht. Sie sind erfolgreich, weil sie genau das tun, was sie für richtig halten.“

Erst, wenn dir egal ist, was andere über dich denken, kannst du erfolgreich sein. Darum ist es wichtig, im Verkauf authentisch zu sein. Charismatische Menschen, die Selbstvertrauen ausstrahlen, wirken magnetisch auf ihre Kunden.“

## **Offenheit**

„Stell dir vor, du möchtest ein Haus betreten, dessen Tür verschlossen ist. Du kannst nicht sehen, wie das Haus eingerichtet ist und was dich erwartet.“

Als Verkäufer musst du die Haustür immer offen halten. Du musst auf die Wünsche, Probleme, Einwände und Bedürfnisse deiner Kunden eingehen. Wenn ein Kunde sich in deinem Haus wohl fühlt, wird er gerne wieder kommen. Also, sei ein achtsamer Gastgeber.“

## **Reden ist Silber, Schweigen ist Gold**

Ein guter Verkäufer achtet im Gespräch darauf, dass mindestens 60% der Zeit der Kunde spricht. Als Verkäufer stellst du gezielt Fragen, um den Kunden zu passenden Antworten zu bewegen. Lerne die richtigen Fragen zur richtigen Zeit zu stellen. Dann wirst du die Antworten erhalten, die zum Verkauf führen.

Bedenke, dass zu 90% der Kauf von Emotionen bestimmt wird. Der Kunde geht davon aus, dass du dein Produkt oder die Dienstleistung bis ins Detail kennst. Er will herausfinden, ob er dir vertrauen kann und ob du ehrlich bist.

## **Der Kunde hat immer Recht**

Der Kunde trifft die Entscheidung zum Kauf. Egal, ob seine Einwände richtig oder falsch sind, es ist wichtig, sie zu beachten und zu respektieren.

Du musst den Kunden in jeder Verkaufslage ernst nehmen und wert schätzen, das ist die absolute Grundlage eines Verkaufsgespräches. Bedenke, dass der Kunde dich ernährt.

## **Der Kunde trifft die Entscheidung**

Das Ziel eines jeden Verkaufsgespräches ist, dass der Kunde eine Entscheidung trifft. Schaffe einen Freiraum in Wertschätzung und Respekt für die Entscheidung deines Kunden.

Bedenke, dass Druck Gegendruck erzeugt. Willst du eine Kaufentscheidung erzwingen, wird der Kunde nicht bei dir bleiben. Er fühlt sich genötigt.

## **Sei ein Experte**

Ein kluger Verkäufer redet nur über Dinge, die er wirklich versteht. Versuche, auf der Sachebene ein Experte zu sein und ein wahrer Menschenkenner.

Verkaufe nur Produkte und Dienstleistungen, von denen dein Herz wirklich überzeugt ist. Die rein finanzielle Motivation hat noch keinen Unternehmer oder Verkäufer erfolgreich gemacht. Kein Kunde der Welt möchte das Gefühl haben, dass ihm nur Geld abgeknöpft wird.

## **Die Verkaufsfrage stellen**

Die meisten Verkäufer vergessen, ihren Kunden die Verkaufsfrage zu stellen. Wenn sie über eine gute Intuition verfügen, merken sie den richtigen Zeitpunkt: „Kann ich nach unserem positiven Gespräch davon ausgehen, dass sie kaufen möchten? Ich würde mich sehr freuen.“

Die Auffassungen von Verkäufern differieren in diesem Punkt. Ich persönlich halte es für wichtig, dass der Kunde direkt Ja zu der Auftragsbestätigung sagt. Ich finde, das zeugt von Respekt und Wertschätzung. Jedes Verkaufsgespräch, in dem eine Entscheidung getroffen wird, ist ein gutes Gespräch.

Sollte ich merken, dass er noch zögert, frage ich: „Welche Voraussetzung muss geschaffen werden, damit Sie kaufen? Sicherlich gibt es einen wichtigen Grund, der Sie daran hindert. Mögen Sie mir den erzählen?“.

### **Ausreichende Schlagzahl**

Ein guter Verkäufer hat mehrere Eisen im Feuer. Wichtig ist die Balance. Alles braucht seine Zeit und Geduld.

Meine Erfahrung ist, dass die meisten Menschen erst Ja sagen, wenn sie entweder zu deiner Person Vertrauen gefunden oder einen sehr dringenden Bedarf haben.

Vertrauen aufbauen bedeutet, dem Kunden wirkliches Interesse an seiner Person zu vermitteln. Um mehrere Eisen im Feuer zu haben, musst du ausreichend akquirieren. Hier ist es wie bei einem Fußballspiel. Bin ich ein untrainierter Spieler, werde ich 80% der Torchancen verpatzen. Bin ich geübt, werde ich 80% der Chancen in ein Tor verwandeln.

Das gleiche gilt im Verkauf. Wenn du neu darin bist, wirst du mehr Gespräche brauchen, um zu verkaufen als ein alter Hase im Geschäft. Das bedeutet, dass du als Anfänger viel arbeiten musst.

### **Die äußere Erscheinung**

In einem gesunden Körper steckt ein gesunder Geist. Zu einem früheren Zeitpunkt habe ich dir erzählt, dass ein Werbefachmann sagte, seine Kunden würden seine Energie begehrten. Viele Verkäufer unterschätzen, wie wichtig die richtige Kleidung und die körperliche Verfassung ist.

Einem durchtrainierten Sportler traut man zu, dass er Bäume ausreißen kann. Ein Verkäufer muss in der Lage sein, für seine Kunden etwas zu bewegen.

Kleide dich entsprechend deiner Zielgruppe. Sicherlich wirst du zu einem Gespräch mit der Bank in Anzug und Krawatte erscheinen. Wenn du jedoch einen Handwerker besuchst, ist es besser, die Krawatte wegzulassen.

Bei der Kleiderwahl achte darauf, welches Kleidungsstück Distanz oder Nähe schafft. Deine Kleidung sollte von guter Qualität sein. Es ist besser, wenige edle Stücke zu besitzen als viele von minderer Qualität.

Ich persönlich würde jedem Unternehmer und Verkäufer empfohlen, ausreichend Sport zu treiben und auf eine ausgewogene Ernährung zu achten. Auf das Rauchen würde ich komplett verzichten. Man sollte gut riechen, vor allem Frauen achten sehr darauf.

Man fühlt sich einfach besser und besitzt mehr Energie, die man an seine Kunden weiter geben kann. Du bist leistungsfähiger.

## **Reden in Bildern**

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Wenn du deine Dienstleistung oder dein Produkt in einfachen Bildern vermitteln kannst, wird dein Kunde das besser verstehen und verarbeiten.

## **Über den Nutzen verkaufen**

Kunden kaufen nicht das Produkt oder die Dienstleistung, sondern den Nutzen, den sie davon haben.

Der Kunde kauft bei mir keinen Teppich, sondern eine langfristige Wertanlage für sein Geld oder einen Bodenbelag, der über Jahre seine Qualität behält.

Neben dem Nutzen des Produktes oder der Dienstleistung ist auch dein persönlicher Nutzen für den Kunden entscheidend. Überlege dir gut, welchen Nutzen du persönlich deinem Kunden gibst.

Dann wirst du keine Angst vor Konkurrenz haben müssen.

„Adib, wenn du diese Verkaufsregeln beachtest, dann werden sich deine Verkaufsergebnisse mit der Zeit verbessern. Du wirst magnetisch für deine Kunden und Geschäftspartner. Ein guter Verkäufer hat über Jahre trainiert, um souverän verkaufen zu können. Noch nie ist ein Profi vom Himmel gefallen.“



---

## Die Sprache

Am Abend hat der Onkel einige Freunde in sein Haus eingeladen. Er feiert seinen 55. Geburtstag. Es gibt ein großes orientalisches Büffet, und ein Sänger und eine Bauchtänzerin sorgen für Unterhaltung.

Adib unterhält sich mit einem sehr alten Freund seines Onkels. Dieser fragt ihn, wie ihm die Lehre bisher gefallen hat. Adib antwortet, dass er viel gelernt hätte. Er stelle sich jedoch die Frage, wie er das umsetzen kann.

Der Freund lacht und sagt: „Lieber Adib, die meisten Menschen überschätzen, was man in einem Jahr bewegen kann. Sie unterschätzen aber, was sie in zehn Jahren alles erreichen können.

Ich kenne deinen Onkel nun mehr als 40 Jahre. Ich kann mich noch sehr gut erinnern, wie er in jungen Jahren anfing. Er war ein Hitzkopf. Er wollte nie auf die Ratschläge anderer Menschen hören. Er dachte, er könne alles besser. Ich weiß noch, wie er mir damals von einem großen Handelsgeschäft erzählte. Zwei Geschäftspartner hatten ihm vorgeschlagen im Ausland Hotels mit Teppichen auszustatten. Sie sagten, sie hätten viele Beziehungen, und er könnte damit innerhalb eines Monats einen Riesengewinn machen.

Zu dem damaligen Zeitpunkt hatte dein Onkel kaum Geld. Er musste bei der Bank einen Kredit aufnehmen. Seine sogenannten Partner verschwanden mit der Ware. Was blieb waren die Schulden bei der Bank. Das war sehr schmerzlich für ihn. Aber, es war ihm eine Lehre.“

*Es gibt ein schönes Sprichwort: „Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser“. Deute das so, dass bei Geld die Freundschaft aufhört. Ein weiteres Sprichwort besagt: „Die Gier frisst das Hirn.“ Denke immer daran.*

„Ich arbeite seit Jahren erfolgreich nach dieser Devise. Ich beteilige mich nur an Geschäften, die ich verstehe und auch kontrollieren kann. Mir sind kleinere Geschäfte lieber, die ich überblicke. Viele kleine Gewinne summieren sich zu einem großen. Platzt ein Geschäft, tut es mir finanziell weniger weh.“

Ein guter Geschäftsmann kennt alle Risiken und versucht, sich so gut wie möglich abzusichern. Hätte dein Onkel damals etwas recherchiert, hätte er sehr schnell rausgefunden, dass die beiden windigen Geschäftsmänner bereits andere betrogen hatten.“

*Die Frage, die ich mir bei Geschäften stelle ist: „Kann dieser Mensch es sich leisten sein Gesicht zu verlieren?“. Als guter Menschenkennerachte ich darauf, welche Resonanz derjenige bei mir hervorruft. Wenn ich mir unsicher bin, spreche ich mit anderen Leuten, um mir eine Meinung zu bilden.*

„Wie dein Onkel mir erzählte, wirst du in den nächsten Tagen mehr über die Sprache der Menschen erfahren. Jetzt lass uns weiterfeiern. Du hast dir das verdient.“

So tanzt Adib ausgelassen bis in die Nacht. Am nächsten Morgen muss er jedoch früh wieder im Büro seines Onkels erscheinen.

„So, Adib, jetzt geht es um das gesprochene Wort und die Sprache des Körpers. Wie ich bereits sagte, ich bin kein Psychologe. Das, was ich dir erzähle, sind meine persönlichen Erfahrungen. Ich denke, jede kleine Verbesserung wird dir helfen.“

Unsere Sprache besitzt eine große Macht. Das weiß ich sehr gut. Ich beende meine Sätze häufig mit einem „...nicht?“, wie in „Das ist heute ein schöner Tag, nicht?“

Mit diesem Wort versuche ich unbewusst, eine Beziehungs- und Konsensebene zu meinem Gesprächspartner aufzubauen. Das spiegelt mein Bedürfnis nach Harmonie und Einigkeit wieder. Leider gelingt es mir nicht, dieses Wort komplett aus meinem

Sprachgebrauch zu eliminieren. Ich benutze es nach wie vor. Der Unterschied ist nur, dass mir der Makel bewusst ist.

Ein anderes häufig benutztes Wort ist ‚aber‘ wie zum Beispiel ‚Das Wetter ist schön, aber am Himmel ziehen Wolken auf‘. Wenn Menschen das Wort ‚aber‘ zu häufig benutzen, spiegelt das ihren Charakter wieder. Sie haben immer einen Einwand. Sie konzentrieren sich zu stark auf den Mangel. Menschen, die zu viel ‚aber‘ sagen, wirst du es nie recht machen können. Der Satz könnte auch lauten: ‚Das Wetter ist schön und am Himmel ziehen Wolken auf‘.

Das Wörtchen ‚und‘ heißt, dass du es mit einem Menschen zu tun hast, der Umstände akzeptiert. Er kann das schöne Wetter genießen und gleichzeitig akzeptieren, dass Wolken am Himmel aufziehen.

Adib, sicherlich empfindest du es das als Wortklauberei. Ich möchte dich sensibilisieren. Die Sprache eines Menschen sagt viel über seine innere Einstellung aus. Lerne, mit deinem inneren Ohr hinzuhören, um die Kommunikationsebene herauszufinden. Ich zeige dir zwei Kriterien auf, die mir helfen, die Sprache meines Gegenübers zu analysieren:

## **Benutzter Wortschatz**

Hast du schon einmal darauf geachtet, Adib, wie unterschiedlich der Wortschatz in verschiedenen Berufsgruppen ist? Die am häufigsten benutzten Wörter spiegeln die wahre Einstellung und Berufung wider.

Je ausbalancierter ein Wortschatz, desto ausbalancierter ist auch die Persönlichkeit deines Gesprächspartners. Ein zu hoher Anteil an negativen Wörtern spiegelt das mangelnde Selbstvertrauen wider. Das Gegenteil kann Selbstüberschätzung bedeuten.

Ein erfolgreicher Geschäftsmann wägt alle Chancen und Risiken ab. Er lässt sich mit einer Antwort Zeit. Er vermittelt Selbstvertrauen und bewegt alles, was in seiner Macht steht. Er lässt sich an seinen Taten messen.

## **Übereinstimmung von Körperhaltung und Sprache**

Überprüfe, ob das gesagte Wort mit der Körperhaltung übereinstimmt. Ein Gesprächspartner, der mir mit der Sprache kommuniziert, er wäre offen, aber das mit verschränkten Armen tut, ist für mich nicht authentisch. Aus diesem Grund ist es wichtig, die Körpersprache zu kennen.

Die Augen sagen viel aus, genauso wie die Mundwinkel. Darum ist es wichtig, beim Gespräch seinem Gegenüber ins Gesicht zu sehen und auf seine Mimik zu achten. Menschen, die gebückt gehen, haben eine zu große Last auf dem Rücken, das Leben drückt auf ihre Schultern. An Grübchen und Falten am Mund erkenne ich, ob ein Mensch viel lacht oder verbittert ist. Menschen mit ausgeprägten Falten auf der Stirn grübeln sehr viel. Sie machen sich zu viele Gedanken.

Ich möchte dich motivieren, dich mit diesem Thema intensiver zu beschäftigen. Es ist für mich schwierig, dir Wissen zu vermitteln, ich lasse mich von meiner Intuition leiten.





## IV. Teil

# Erfolgreicher Geschäftsaufbau



---

## Persönliche Voraussetzungen

„Adib, jetzt komme ich zum letzten Teil deiner Lehre. Es geht darum, wie du erfolgreich ein Geschäft aufbauen kannst. Ich selber habe Jahre benötigt.

In meinem Berufsleben habe ich es mit vielen Geschäftsleuten zu tun gehabt. Interessanterweise gibt es wichtige Unterschiede zwischen einem erfolgreichen und weniger erfolgreichen Geschäftsmann. Ich sage dir, wie du aus eurer Weberei ein Großunternehmen machen kannst. Vorab möchte ich zusammenfassen, was die Persönlichkeit eines Unternehmers ausmacht:

### **Am Anfang steht eine Idee**

Jedes Unternehmen basiert auf einer Vision, einem Traum. Du stellst dir ein Produkt oder eine Dienstleistung vor. Du bist überzeugt, dass ein wirklicher Bedarf besteht. Du bist der festen Meinung, dass es Menschen oder Unternehmen wirklich hilft. Du formulierst dein „WAS“. Du hast noch gar keine Ahnung, wie du deine Idee umsetzen kannst. Das spielt zu diesem Zeitpunkt auch keine Rolle.

Viele Menschen sehen ihren Beruf als reine Notwendigkeit an. Einige machen sich selbstständig, weil sie keine feste Anstellung finden. Wenn sie einen gut bezahlten Job finden würden, würden sie ihre Selbstständigkeit sofort wieder aufgeben. Diesem Unternehmertum fehlt der Geist. Wie du weißt, realisieren sich deine Gedanken, dein Unterbewusstsein entscheidet über deine Zukunft. Du möchtest am liebsten einen sicheren Arbeitsplatz. Darum wird dein Unterbewusstsein alles verhindern, was dir als Unternehmer Erfolg bringt.

Prüfe immer, ob du von Herzen und mit voller Begeisterung Unternehmer sein möchtest. Nur auf dieser Ebene wirst du langfristig wirklich erfolgreich werden.

## **Ausdauer**

Als Unternehmer musst du einen langen Atem haben. Es gibt nur wenige, die bereits im ersten Anlauf sehr erfolgreich geworden sind.

Die meisten lernen über Jahre ihr Handwerk. Krisen dienen dazu, das Geschäft zu stabilisieren. Es gibt Höhen und Tiefen. Beides gehört zum Unternehmeralltag.

Die Arbeit eines Unternehmers kannst du mit der Arbeit eines Steinhauers vergleichen. Die groben Strukturen sind relativ schnell gemeißelt. Die Professionalität eines Handwerkes erkennst du an der Feinarbeit.

## **Alles hat seinen Preis**

Im Leben hat alles seinen Preis. Nichts ist umsonst auf dieser Welt. Ein Unternehmer muss bereit sein, für seine Idee viel aufzugeben.

Vergleiche deine Lebensenergie mit einem großen Fluss. Als Mensch hast du die Möglichkeit, das Wasser des Flusses zu kanalisieren oder es in verschiedene kleine Flüsse münden zu lassen. Die Kraft eines großen Flusses ist weitaus größer als die der vielen kleinen Bäche.

Viele Menschen teilen ihre Lebensenergie gleichmäßig auf. Ein Angestellter kann beispielsweise seine Arbeitszeit auf 38,5 Stunden pro Woche begrenzen. Damit steht ihm genügend Zeit für Hobbys und Privatleben zu Verfügung. Sein Leben besteht aus vielen kleinen Bächen. Ein Unternehmer wird seine Energie bündeln müssen, um erfolgreich zu werden. Das bedeutet Verzicht. Prüfe, ob dir die Sache diesen Preis wert ist!

## **Dein Umfeld**

Ich bin froh, dass ich seit 30 Jahren mit einer Frau verheiratet bin, die mich unterstützt und die mir den Rücken freihält. Sie liebt

und respektiert mich. Sie teilt meine Leidenschaft für mein Unternehmen. Sie weiß, dass sie mich mit der Firma teilen muss.

Es gab in der Vergangenheit Menschen, die mir Fesseln anlegen wollten. Sie haben versucht, mir meinen Beruf auszureden. Anstatt mir Energie und Mut zu geben, haben sie mich demotiviert und mir Kraft geraubt.

Du musst dich von allem Ballast befreien, der dich daran hindert, deine Ziele zu verwirklichen. Lerne ökonomisch mit Zeit, Geld und Energie umzugehen, um einen langen Atem zu haben. Lerne die Kraft des Widerstandes in positive Energie umzuwandeln und für dich zu nutzen.

Lieber Adib, aus der Natur können wir viel lernen. Alles ist da. Wir müssen es nur wirklich sehen, fühlen und verstehen.

## **Deine Persönlichkeit**

Die Frage ist, ob du die Last der Verantwortung eines Unternehmers tragen kannst?

Als Unternehmer stehst du an der Spitze einer Firma. Du hast keine Möglichkeit, Verantwortung abzugeben. Je größer dein Unternehmen ist, desto größer ist die Verantwortung. Eine einzige gravierende Fehlentscheidung kann dein Lebenswerk vernichten. Du bist der Kapitän, der das Schiff steuert. Du bist für Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten verantwortlich.

Egoismus ist hier fehl am Platz. Du musst für andere mitdenken. Bist du dazu bereit? Oder ist die Last zu schwer? Sicherlich kannst du als Unternehmer viel Geld verdienen. Aber du investierst und riskierst auch sehr viel.

Zum Schluss möchte ich noch einmal auf das WAS und das WIE eingehen. Die meisten Menschen beschäftigen sich damit, WIE sie Geld verdienen können. Es kommt ihnen auf den Weg an. Sie machen sich kaum Gedanken, WAS sie eigentlich machen möchten.

Ich habe erfahren, dass es wichtiger ist, sein WAS zu definieren.

WAS möchte ich anbieten? Wenn ich Klarheit in meinem Tun habe, werde ich eine eindeutige Resonanz bekommen.

Je mehr mein Handeln mit meinen Stärken und Talenten übereinstimmt, desto erfolgreicher werde ich sein. Darum ist der erste Schritt, mich selbst zu erkennen. An der eigenen Persönlichkeit sollte man sein Leben lang arbeiten.

### **Freier Wille**

Jeder Mensch besitzt den freien Willen, sich für oder gegen etwas zu entscheiden.

Erfolgreiche Unternehmen haben Tausende von Mitarbeitern angestellt, die alle in eine Richtung schauen und arbeiten. Ein erfolgreicher Unternehmer hat die Fähigkeit, andere Menschen für seine Vision zu begeistern. Er lässt sie daran teilhaben. Er schafft es, in ihnen ein Feuer zu entfachen. Unternehmer, die bereit sind, viel zu geben, werden auch viel bekommen.

### **Die Macht der Entscheidung**

Adib, in meinem Unternehmertum habe ich eine Vielzahl von Entscheidungen getroffen. Erfolg bedeutet für mich, in der Summe die richtigen Entscheidungen getroffen zu haben.

Zurückblickend kann ich sagen, dass einige Entscheidungen falsch waren. Trotzdem blicke ich auf ein erfolgreiches Leben zurück.

Entscheiden bedeutet, Ballast abwerfen, um die Hände frei zu bekommen. Man steht am Scheideweg. Das Großartige an einer Entscheidung ist die Macht, etwas zu tun. Nach einer Entscheidung ist man frei für Neues.

Was man bedenken sollte ist die Wirkung. Eine Entscheidung ist häufig nicht so leicht rückgängig zu machen. Manche Entscheidungen können sehr gravierende finanzielle Auswirkungen haben. Kredite zum Beispiel muss man jahrelang abbezahlen. Darum ist es wichtig, die Vor- und Nachteile sowie Konsequenzen

einer Entscheidung gut abzuwägen. Handle dabei nach deiner Intuition. Dein Verstand und dein Gefühl könnten dich täuschen.

## Fachliche Qualifikation

Du solltest dich fragen, ob du die fachliche Qualifikation für deinen Beruf mitbringst. Als Unternehmer bist du Generalist und Spezialist.

Je größer die Konkurrenz in deiner Branche ist, desto besser muss deine Qualifikation sein. Als das Internet aufkam, gab es in den ersten Jahren eine große Nachfrage. Alle Internetagenturen hatten genügende Aufträge. Der Kunde war noch nicht anspruchsvoll und konnte eine gute nicht von einer schlechten Dienstleistung unterscheiden. Er kaufte quasi alles zu jedem beliebigen Preis.

Heute ist das Internet erwachsen geworden. Kunden beschäftigen im Unternehmen Webprofis, die auf der Basis gut ausgearbeiteter Kriterien und Pflichtenhefte Agenturen professionell auswählen. Das Angebot an Internetagenturen ist über groß und mittlerweile für den Kunden unübersichtlich.

Das bedeutet, eine erfolgreiche Agentur muss auffallen. Die Anforderung an das Experten-Know-how und den Vertrieb der Dienstleistung ist viel höher.

Ich kenne sehr wenige Unternehmer, die sowohl Vertriebsprofis als auch Fachexperten sind. Es hat mit der Persönlichkeitsstruktur eines Menschen zu tun. Ein guter Vertriebsmann ist extrovertiert und besitzt emotionale Intelligenz. Seine Stärken sind Intuition, Charisma und Menschenkenntnis. Der Webprogrammierer dagegen denkt analytisch und ist rational gesteuert. Das ist notwendig, damit er fehlerfrei Programme entwickelt.

Keiner von beiden wird am übersättigten Markt alleine Erfolg haben. Der Webprogrammierer wird keine Kunden haben, da er schlecht verkaufen kann. Der Vertriebsmann wird vielleicht Kunden bekommen, diese aber schnell verlieren, wenn sein Arbeitsergebnis den Kunden nicht zufrieden stellt. Im Team könnten beide erfolgreich sein.

Als Unternehmer solltest du deine Stärken und Schwächen kennen. Konzentriere dich auf deine Stärken. Baue ein Team auf, das deine Schwächen kompensiert. Motiviere dein Team. Gebe jedem Freiraum, sich zu entwickeln.

Nimm dich selbst nicht zu wichtig. Jeder Mitarbeiter ist von Bedeutung, um ein Ziel zu erreichen. Demut und Dankbarkeit sind wichtige Eigenschaften eines erfolgreichen Unternehmers.

## **Finanzielle Sicherheit**

Adib, viele Menschen fragen sich, wann der richtige Zeitpunkt ist, sich selbstständig zu machen. Das ist nicht leicht zu beantworten.

Ich selber habe mich in einer finanziellen Notlage dafür entschieden. Für mich stand bereits in jungen Jahren fest, dass ich nicht als Angestellter arbeiten möchte. Ich bin lieber den steinigen Weg gegangen und habe bei Null angefangen.

Die ersten Monate waren geprägt von Angst. Ich muss zugeben, dass ich einen Teil meiner Energie und Kraft für den Überlebenskampf brauchte. Diese Erfahrungen geben mir heute die Sicherheit, dass es immer weitergeht. Ich habe gelernt, Vertrauen in meine Arbeit zu haben.

Menschen, die sich selbstständig machen wollen, rate ich, sich Zeit zu lassen und nebenberuflich anzufangen. Es ist wichtig, Fixkosten über einen Zeitraum von zwölf Monaten finanzieren zu können. Das Geschäftskonzept sollte so ausgefeilt sein, dass damit in kurzer Zeit wirklich Geld zu verdienen ist.

Meine Erfahrung ist, dass es drei bis sechs Monate braucht, um den ersten Kunden zu akquirieren. In manchen Branchen kann es sogar mehr als zwei Jahre dauern. Das hängt davon ab, in welchen Zyklen beim Kunden investiert wird. Vorteilhaft ist eine Situation, in der der Kunde unter Druck ist und kurzfristig sein Problem lösen muss.

Adib, ich könnte dir noch Bände über die notwendigen persönli-

chen Voraussetzungen erzählen. Wie fühlst du dich dabei, wenn du meinen Ausführungen zuhörst?“

Adib antwortet: „Ich denke, dass ich bisher sehr naiv war. In meinen Träumen beschäftige ich bereits über hundert Mitarbeiter. Zahlreiche Kunden aus der Welt reisen zu mir, um Teppiche zu kaufen. Teppiche, die Geschichten erzählen.“

Ich bin unsicher geworden, ob ich nach den zwölf Monaten Lehre bei dir bereits reif bin. Vielleicht darf ich noch einige Jahre bei dir arbeiten?“

„Dein Vater hat bereits eine kleine Weberei aufgebaut, die euch ernährt. Es ist zurzeit ein Familienunternehmen ohne fremde Mitarbeiter. Wenn ihr wachsen möchtet, müsst ihr mehr Kunden haben und zusätzliche Mitarbeiter beschäftigen.“

Die Frage stellt sich, ob du zum heutigen Zeitpunkt über genügend Erfahrung für die Mitarbeiterführung verfügst. Wie ich schon sagte, du übernimmst eine große Verantwortung. Vielleicht lernst du zuerst die Angestelltenseite kennen, um die Bedürfnisse der Mitarbeiter zu verstehen.

Ein weiser Unternehmer hört und lernt von anderen Unternehmern. Er macht sich die Erfahrungen anderer Unternehmer zunutze, um die Anzahl seiner Fehlentscheidungen zu reduzieren. Damit gelangt er schneller an sein Ziel.

Aber so unterschiedlich die Menschen sind, so unterschiedlich sind auch die Erlebnisse der Unternehmer. Darum wirst du auch deine eigenen Erfahrungen machen müssen. Ist jedoch dein Geist geschult, wirst du deine Entscheidungen besser abwägen.

## Die Schriftform

Erfolgreiche Unternehmer fixieren ihre Gedanken, um diese vernünftig ordnen zu können.

Das hat zwei Vorteile. Wenn du schreibst, entlastest du zum einen deinen Kopf. Du kannst loslassen, Schubladen leer räumen und Platz für neue Gedanken schaffen. Zum anderen ist es der erste

Schritt, um eine Idee zu materialisieren.

Ein Unternehmen aufzubauen ist eine komplexe Angelegenheit. Es gibt eine Vielzahl von Dingen zu beachten. Wenn du dir einen schriftlichen Plan erarbeitest, der dir Klarheit über dein zukünftiges Handeln bringt, hast du die Möglichkeit, diesen laufend an die Realität anzupassen. Ich nutze seit Jahren die Schriftform, um meine privaten und beruflichen Ideen und Gedanken zu konkretisieren.

In Großunternehmen sind Abteilungsleiter verpflichtet, Budget- und Strategiepläne zu entwickeln. Sie dienen als Zielvorgabe und Kartenwerk für den Weg. Ihre Einhaltung wird kontrolliert. Verstehe mich nicht falsch, Adib. Das einzige Sichere an einem Plan ist, dass er nie so funktionieren wird, wie man es gedacht hat. Der Vorteil und Nutzen jedoch ist, dass du damit besser und genauer arbeitest. Du kannst dich selbst ständig überprüfen. Je geübter du bist, desto realistischer wirst du Chancen und Risiken, Zeiträume, benötigtes Know-how und Kosten für verschiedene Aktivitäten einschätzen können.

Um einen Geschäftspartner von einer Idee zu überzeugen, benötigst du ebenfalls einen Plan. Bedenke, dass es beim Planen nicht darauf ankommt, wie viel, sondern was du schreibst und wie du es darstellst. Deine Art des Planens spiegelt dein Denken wider. Klarheit, Einfachheit, Aussagekraft, etwas Humor und die Fähigkeit, Zusammenhänge auf einen Punkt zu bringen, sind wichtig, um erfolgreich zu planen.

Wenn ich beispielsweise meine Zahlen der Bank präsentiere, dann erstelle ich eine farbige Präsentation, die emotional ansprechend ist. Auch Banker sind nur Menschen. Vergiss nicht, dass mit Humor alles einfacher geht.

Ich rate dir, ein Seminar zu besuchen, das dir die Grundkenntnisse der Geschäfts- und Finanzplanung vermittelt. Es ist gut angelegtes Geld. Mache dich nicht abhängig von Dritten. Keiner kennt deine Gedanken besser als du selbst. Du solltest in der Lage sein, diese auch schriftlich zu formulieren.

## **Geschäftskonzepte richtig beurteilen**

Es gibt sicherlich noch mehr persönliche Voraussetzungen. Vieles hast du in den Lektionen vorher mitbekommen. Jetzt soll es um die Frage gehen, wie man Geschäftskonzepte richtig einschätzt.

Viele Menschen investieren Zeit und Geld in Vermögensanlagen oder Geschäfte und haben große Verluste. Am Ende sind sie frustriert, weil sie Geld und wertvolle Lebenszeit verloren haben. Mir ist es auch so ergangen, ich habe viel Lehrgeld gezahlt. Beantworte mir die Frage, was das Wichtigste an einem Geschäftskonzept ist?“

„Ich denke, es sind die Menschen, Onkel. Kann ich den Menschen vertrauen, kann ich auch dem Geschäftskonzept vertrauen.“

„Das ist leider nur zum Teil richtig, Adib. Wie bei einem guten Essen kommt es auf die richtigen Zutaten an. Lass mich die wichtigsten Kriterien aufzeigen.

Das wichtigste Kriterium ist, ob es einen Markt für dein Produkt oder deine Dienstleistung gibt. Viele Unternehmer unterschätzen eine solide Recherchearbeit und verzichten darauf. Ich erkläre dir den Marktmechanismus an drei Beispielen aus unterschiedlichen Segmenten: Direktvertrieb (Aloe Vera), Finanzdienstleistung, Freie Berufe.

Aloe Vera ist eine seit Jahrhunderten verwendete Heilpflanze. Es gibt einige Großunternehmen, die sich diesen Markt teilen. Diese Unternehmen vertreiben weltweit ihre Produkte über einen strukturierten Vertrieb, der ihnen gehört. Der Vorteil ist, dass sie nicht vom Handel abhängig sind. Der Grund ist, dass der Vertrieb über den Handel sehr teuer ist. Der freie Handel drückt die Preise und Lieferanten haben hohe Aufwendungen für Listung und Werbung.

Junge Unternehmen mit innovativen Produkten können es sich oft nicht leisten, ihre Produkte über den Handel zu vertreiben. Sie suchen nach neuen Vertriebslösungen und setzen diese als Pioniere um.

Vor zirka 20 Jahren war Aloe Vera als Produkt in Deutschland unbekannt. Den Wellness-Markt in der heutigen Form gab es noch nicht. Wenn wir einen Kunden vor zwanzig Jahren gefragt hätten, ob er Bedarf an einem Aloe-Vera-Produkt hätte, was wäre seine Antwort gewesen?“

Adib antwortet: „Wie soll ich für etwas Bedarf haben, das ich nicht kenne?“

„Richtig, Adib. Für die damaligen Unternehmer bestand die Aufgabe darin, den Kunden für Aloe Vera sensibel zu machen. Das geht, wenn der Kunde die Möglichkeit hat, das Produkt zu testen oder Erfahrungsberichte von Freunden und Bekannten hört, die ihn neugierig machen.“

Jetzt beantworte mir die Frage Adib: Wenn ich es mir als Unternehmer nicht leisten kann, meine Produkte über den Handel zu vertreiben, welche kostengünstigen Möglichkeiten bieten sich mir noch?“

„Die Weiterempfehlung, Onkel.“

„ Es gibt eine schöne Legende, Adib. Einst hat der König Sher Khan den Erfinder des Schachbrettes zu sich gebeten. Der König wollte ihn für seine Erfindung belohnen. Er sprach: „Sag mir, was du haben möchtest. Ich gebe es dir.“ Der Erfinder wünschte sich Reiskörner. Auf dem ersten Feld eines Schachbrettes sollte 1 Korn liegen und die Zahl sollte sich von Feld zu Feld verdoppeln: 1, 2, 4, 8, 16, 32, 64, 128 und so weiter. Im 64. und letzten Feld des Schachbrettes war die Zahl der Reiskörner so hoch, dass der König sie nicht aufbringen konnte. So funktioniert Network-Marketing. Die beste Referenz sind zufriedene Kunden.

Du fängst mit ein, zwei, drei Kunden an, die deine Produkte testen. Sind die Kunden zufrieden, werden sie die Produkte weiterempfehlen. Wenn sie daran noch verdienen oder Rabatte bekommen, sind sie doppelt motiviert, weiter zu empfehlen. Je mehr Kunden du hast, desto mehr Empfehlungen hast du. Damit wächst dein Geschäft, ohne dass du in Werbung investieren musst. Wie findest du das, Adib?“

„Interessant, Onkel. Ich höre in Deutschland aber viel Negatives über Direktmarketing. Multilevelmarketing soll die Naivität der Menschen ausnutzen und unseriös sein. Viele Menschen haben Geld investiert. Sie haben Ware eingekauft und sich weitergebildet. Am Ende hatten sie keinen Erfolg. Nur das Unternehmen hat profitiert, weil es seine Ware absetzen konnte.“

„Adib, hier solltest du deinen logischen Menschenverstand einsetzen. Menschen, die sich für einen Beruf entscheiden, sollten sich immer bewusst machen, dass sie gewinnen und verlieren können. In allen Branchen und Vertriebsarten gibt es erfolgreiche und nichterfolgreiche Menschen. Beruf kommt von Berufung. Ein Mensch, der sich für den Verkauf entscheidet, sollte auch über die entsprechenden Fähigkeiten verfügen. Leider lassen sich viele Menschen von Werbung und mitreißenden Vorträgen beeinflussen. Jeder Mensch ist seines Glückes Schmied.“

Lass mich zum Geschäftsmodell zurückkommen. Aloe Vera und der Direktvertrieb stehen sich etablierter Konkurrenz gegenüber. Jeder Kunde kann seinen Bedarf nur einmal befriedigen. Die Frage ist, ob er sein Shampoo im Laden oder online kauft oder ob ein persönlicher Kundenberater zu ihm nach Hause kommt.

Die so genannten MLM-Unternehmen sind eine ernsthafte Bedrohung für den Handel. Es sind Unternehmen, die Milliardenumsätze machen und über eine große Kundennähe verfügen. Sie machen ihre Kunden außerdem zu Geschäftspartnern. Sie verfügen häufig auch über die qualitativ hochwertigeren Produkte.

Bei all deinen Geschäftsaktivitäten lass dich nicht von Emotionen leiten, Adib. Es geht darum, mit welchem Geschäftsmodell ich langfristig gutes Geld verdienen kann. Und ob ich die finanziellen Möglichkeiten besitze, um in mein Geschäft investieren zu können. Network-Marketing ist eine interessante Möglichkeit, um nebenberuflich Geld zu verdienen. Entscheidend ist, dass ich mir ein seriöses Unternehmen aussuche, das seit Jahren auf dem Markt ist.

Zurück zum Thema Direktvertrieb. Das Verbraucherverhalten verändert sich. Vor zehn Jahren haben alle die Natur-

kostläden belächelt. Heute haben diese sich zu ernstzunehmenden Konkurrenten des klassischen Supermarktes entwickelt. Immer mehr Menschen achten auf ihre Gesundheit und entsprechende Produkte. Der Gesundheitsmarkt wird in den nächsten Jahren in Deutschland und Europa rasant wachsen. Die Zahl der Rentner steigt. Ältere Menschen sind anspruchsvoller geworden und möchten mehr Information. Das persönliche Gespräch ist ihnen wichtig.

Der Fachhandel aber stirbt aus. Große Ketten beherrschen den Markt. Meine eigene Erfahrung ist, dass Beratung und Service im Handel sehr dürftig geworden sind. Verkäufer im Einzelhandel verdienen sehr wenig. Warum sollten sie besonders motiviert sein? Sie erhalten keine Provisionen, wenn sie besser beraten oder Kunden akquirieren.

Die Situation ist beim Vertriebsmitarbeiter anders. Er benötigt das Vertrauen des Kunden, um Geld zu verdienen. Der Kunde steht im Mittelpunkt seines Handels. Jeder zufriedene Kunde bringt neue Kunden, an denen Geld verdient wird.

Damit hat Network-Marketing dem Handel etwas voraus. Jeder Mitarbeiter bestimmt sein Gehalt selbst. Er arbeitet in einer Gemeinschaft, die sich gegenseitig stützt. Zweitens fühlt der Kunde sich besser betreut. Drittens schafft der Direktvertrieb Jobs.

In der Mehrzahl sind es nebenberufliche Arbeitsplätze, die ein Zusatzeinkommen ermöglichen. Adib, fass kurz zusammen, was du gelernt hast.“

„Um ein Geschäftsmodell zu beurteilen, muss ich analysieren, wohin sich das zukünftige Kaufverhalten von Kunden entwickeln wird. Außerdem muss ich mir die Konkurrenzsituation anschauen. Bei der Analyse von Geschäftsmodellen dürfen Emotionen keine Rolle spielen. Ich bilde mir eine eigene objektive Meinung. Es kann sein, dass ein Markt von der Konkurrenz absichtlich schlecht gemacht wird, obwohl er attraktiv ist und Zukunft hat.

Jedes Produkt, jede Vertriebsform, jede Kundengruppe hat einen Lebenszyklus. Es beginnt damit, dass der Bedarf noch nicht

erkannt ist. Erfolgreiche Menschen erkennen diesen und investieren darin. Sie erschaffen die Nachfrage. Ihnen ist egal, was andere Leute darüber denken. Nach und nach finden sich neue Wegbegleiter. Erste Erfolge bahnen sich an. Systematisch wird beim potenziellen Kunden Bedarf geschaffen. Irgendwann ist eine gewisse Menge an Kunden erreicht. Von da an wird Geld verdient.

Es gibt noch keinen großen Wettbewerb. Der Kunde ist bereit, einen guten Preis zu bezahlen, und die Nachfrage bricht nicht ab. Mit der Zeit wächst die Konkurrenz. Sie bemerkt, dass gutes Geld zu verdienen ist und reagiert, um am neuen Markt teilzuhaben. Die Konkurrenz nimmt viel Geld in die Hand und überschwemmt den Markt mit Produkten. Preise werden unterboten, bis keine Gewinne mehr zu erwirtschaften sind.

An dem Beispiel Aloe Vera sehen wir, wie der klassische Handel sich anpasst: Heute gibt es viele Produkte, die einen Anteil Aloe Vera enthalten, um die Verkaufszahlen zu steigern. Pioniere waren die Network-Marketing-Unternehmen, die den Bedarf beim Kunden überhaupt erst geschaffen haben. Viele Menschen, die vor zehn Jahren ins Network-Marketing eingestiegen sind, sind heute Millionäre.“

*Erfolgreiche Unternehmer schwimmen gegen den Strom. Sie prüfen ohne Emotionen den Markt.*

*Sie investieren dann, wenn die Masse der Menschen noch schläft. Sie sind bereit, eine Anlaufzeit in Kauf zu nehmen, um dann bei rasantem Marktwachstum überproportional zu verdienen. Sie wissen, wann es Zeit ist, aus einem Geschäft auszusteigen.*

„Auch heute kann noch mit Aloe Vera Geld verdient werden. Zwar sind Konkurrenz und Angebot größer geworden, die Kaufbereitschaft des Kunden ist aber gleichzeitig durch das neue Gesundheitsbewusstsein gestiegen. Entscheidend ist, dass man den Markt kundengerecht und professionell bedient.“

Ich möchte einen Exkurs zur Branche der Finanzdienstleistung machen. Sie liegt mir besonders am Herzen, da ich als Student dort freiberuflich gearbeitet habe. Einer meiner Freunde besitzt eine Unternehmensberatung und erzählt mir aus der Beratungspraxis. Ich halte es für wertvoll, dir dieses Wissen mit auf den Weg zu geben.

Die Frage ist, ob es sich heutzutage noch lohnt, sich in dieser Branche selbstständig zu machen. Wenn ich mir die Paläste der Banken, Versicherungen und Fondsgesellschaften anschau, dann wird nach wie vor gutes Geld verdient. Ich persönlich kenne viele Vermögensberater, die ein hohes Einkommen haben. Vor Jahren habe ich in einer Statistik gelesen, dass der durchschnittliche Bundesbürger mehr Zeit für die Pflege seines Autos als für die Pflege seiner Finanzen aufwendet. Dieses Verhalten spiegelt die aktuelle Marktsituation wider. Es herrscht mangelnde Transparenz von Seiten der Anbieter.

Beispielsweise brauchten die Versicherungen ihren Kunden jahrelang keine Rechenschaft darüber ablegen, wie hoch ihr Verwaltungs- und Risikoanteil ist. Die Leute haben in klassische Lebensversicherungen investiert, ohne nachzufragen. Hätten sich die Kunden informiert, wäre ihnen bewusst gewesen, dass sie nur an den Erträgen, beispielsweise Mieteinnahmen oder Dividenden von Wertpapieren, aber nicht an den Substanzwerten partizipierten. Das bedeutet, Versicherungen konnten mit den Kundengeldern eigenes Vermögen schaffen. Als Geschäftsmann muss ich ehrlich zugeben, dass die Versicherungen ihr Handwerk beherrschen.

In finanziellen Angelegenheiten sind die meisten Menschen blauäugig und sehr emotional. Sie arbeiten hart für ihr Geld, sind aber ausgesprochen leichtsinnig beim Anlegen.“

„Aber wie ist mein Freund zu dieser Erkenntnis gekommen, Adib?

Vor einigen Jahren arbeitete er freiberuflich für eine kleinere Vermögensberatung. Seine Aufgabe war es, eine Vermögensanalyse zu machen und das Vermögen neu zu ordnen.

*Banken und Versicherungen sind hervorragende Verkäufer und Kaufleute. Sie verstehen es, Gewinne zu erzielen. Sie wissen, dass ein Kauf zu 90% von Emotionen bestimmt wird. Diese Schwachstelle des Kunden nutzen sie zu ihrem Vorteil gewinnbringend aus. Und es ist legitim, weil der Kunde seine finanzielle Weiterbildung vernachlässigt und nicht die Verantwortung für sein Verhalten übernimmt.*

Als ordentlicher Kaufmann beschloss er, eine Vollkostenrechnung zu machen. Er stellte bei der klassischen Lebensversicherung dem Endkapital alle Monatsbeiträge und Kosten gegenüber. Das Ergebnis war erschreckend. Betrachtet man den Bruttoaufwand und die Inflation wurden sogar Verluste erwirtschaftet.

Berücksichtigte Kosten waren Vertriebsprovisionen, Verwaltungs- und Risikokosten sowie die zu zahlende Einkommenssteuer. Denn die Monatsbeiträge für eine klassische Lebensversicherung werden aus versteuerten Geldern bezahlt. Im Gegenzug konnte er Laufzeiten von Krediten um bis zu zehn Jahre verkürzen und durch bessere Renditen ein größeres Vermögen schaffen. Innerhalb von drei Monaten hat er für seinen Arbeitgeber über 150.000,- Euro Provisionseinnahmen erzielt. Und die Kunden waren hochzufrieden.

Auch hier reagierten die Kunden emotional. Für sie war nicht wichtig, wie das Ergebnis zustande kam, sondern nur das Ergebnis. Gier frisst Hirn. Und genau nach diesem Mechanismus funktioniert der Finanzdienstleistungsmarkt. Das ist meine persönliche Ansicht, Adib.

Übrigens waren unter den betroffenen Kunden auch Steuerberater, die eine Lebensversicherung abgeschlossen hatten. Sie hätten Ahnung haben müssen. Mein Freund sagt, es macht sich kein Kunde die Mühe, die Ergebnisse einer Beratung fachgerecht zu prüfen. Ich halte das für fatal.

Erfolgreiche Vermögensberater kennen den Markt genau. Außerdem besitzen sie eine hohe emotionale Intelligenz. Sie vermitteln ihren Kunden Vertrauen und Kompetenz. Finanzialer und geschäftlicher Erfolg bedeutet leider nicht gleichzeitig Fairness. Es gibt viele Vermögensberater, die legal ihre Kunden abzocken und erfolgreich sind. Die Kunden merken das erst Jahre später.

*Jeder Mensch hat seinen persönlichen Vorteil im Sinn.*

*Ein Unternehmer wird versuchen, seine Gewinne zu erhöhen. Ein Arbeitnehmer bemüht sich, das höchstmögliche Gehalt auszuhandeln, und eine Bank oder Versicherung wird so wenig Rendite wie möglich an ihre Kunden abgeben wollen, da es ihre eigenen Gewinne schmälert.*

*Das bedeutet, dass jeder die Positionen der Beteiligten kennen sollte, um ein faires Ergebnis zu erzielen.*

Das Erfolgsgeheimnis dieser Branche liegt in der emotionalen Intelligenz der Berater, der Unwissenheit der Kunden und im professionellen Marketing. Die Qualität des Produktes spielt eine untergeordnete Rolle.

Für heute machen wir Schluss, Adib. Morgen werde ich dir als drittes Beispiel den Markt der Freiberufler vor Augen führen. Ich denke, so wirst du eine Sensibilität für Geschäftsmodelle und Märkte entwickeln.“

Adib ist erschöpft. Es hört sich alles so einfach an. Ein guter Menschenkenner sein und rechtzeitig interessante Chancen für lohnende Geschäfte erkennen – Adib seufzt.

Er versucht die neuen Erkenntnisse auf seine Weberei zu übertragen. Es werden jährlich ca. fünfzig Teppiche produziert, die an drei bis vier Großkunden verkauft werden. In den letzten Jahren mussten sie jedoch Zugeständnisse machen. Die Produktion wurde erhöht, um den gleichen Jahresgewinn zu erzielen. Das bedeu-

tet, dass sie am Tag länger arbeiten. Denn sie können es sich nicht leisten, neue Mitarbeiter einzustellen.

Wie kann er es zukünftig schaffen, seine Teppiche zu einem höheren Preis zu verkaufen? Vielleicht auch neue Kunden zu gewinnen?

Sein Eindruck vom deutschen Markt ist, dass er im Wesentlichen von großen Ketten beherrscht wird. Den kleinen Teppichhändler gibt es nicht mehr. Für die großen Teppichhäuser stehen Menge und Einkaufspreis im Vordergrund. Als kleine Weberei werden sie gar nicht ernst genommen. Darum beliefern sie einige mittelständische Teppichhändler, die noch überleben konnten.

Ihm kommt eine Idee in den Sinn. Mit dem Internet kann er weltweit Millionen von Kunden erreichen. Vielleicht gibt es Kunden, die statt eines Gemäldes einen gewebten Wandteppich haben möchten? Er könnte auch nach Fotos von Kunden Wandteppiche gestalten. Er könnte sich auch vorstellen, Gedichte als Motive einzubringen. Bis jetzt hat er ein derartiges Angebot im Internet noch nicht gefunden. Damit würden ausgefallene Wünsche von Kunden befriedigt. Und er könnte dafür einen Preis verlangen, der höher als der für die bisher hergestellte Massenware ist. Er wäre dann sowohl Produzent als auch Verkäufer seiner Teppiche. Er könnte Mitarbeiter einstellen und die Prozesse optimieren. Die Lohnkosten sind in seinem Dorf niedrig. Und die Menschen in Industrieländern sind bereit, hohe Preise zu zahlen. In seinem Dorf verdient ein Arbeiter fünfzig Euro im Monat. Im Durchschnitt würden sie für einen Wandteppich ca. hundert Stunden benötigen. Wenn er die Betriebs- und Verwaltungskosten berücksichtigt, läge er bei einem Herstellungspreis von 700 Euro. Sein Onkel nimmt für einen Wandteppich ca. 1.200 Euro. Damit könnte er einen Gewinn von 500 Euro pro Teppich erzielen. Er verdoppelt damit seine heutige Gewinnspanne.

Adib ist begeistert. Wenn er den Bedarf und das Kaufverhalten analysiert, kann er mit etwas Kreativität interessante Produktideen entwickeln. Ob sie funktionieren, wird die Realität zeigen.

Aber einen Versuch ist es wert. Adib schläft beruhigt ein. In der Nacht träumt er davon, wie aus allen Ländern Anfragen von Kunden kommen. Von Jahr zu Jahr wächst sein Unternehmen. Er wird weltbekannt.

Am nächsten Morgen wacht er früh auf. Er beschließt, seinem Onkel ein Geschenk zu machen. Es ist ein Gedichtband von Sadi. Er schreibt eine Widmung hinein: „Lieber Onkel, die Tage vergehen und du öffnest Tür für Tür mein Bewusstsein. Ich merke, wie wichtig es ist, sich eine eigene Meinung zu bilden, Wege zu gehen, die andere Menschen sich nicht trauen zu gehen. Ich bin dir zutiefst dankbar. Dein Adib“.

Der Unterricht verschiebt sich um zwei Stunden, da der Onkel sich mit seinem Grafiker trifft. Gegen Mittag kommt der Onkel. Der Unterricht beginnt.

„Adib, ich habe gestern ein sehr interessantes Gespräch mit jemandem aus der Finanzberatung gehabt. Ich möchte dir gern einige ergänzende Worte sagen. Er hat mir eine Matrix gezeigt, die ich sehr interessant finde. Es geht um die Motivation und die Zielsetzung.

*Es ist nicht der Markt, sondern der Mensch selbst, der die finanziellen Möglichkeiten einschränkt. Davon ist er mehr und mehr überzeugt.*

Wie du siehst, ist die Motivation aller Beteiligten das Erzielen von Gewinnen ohne Risiko. Wer sitzt nun am längeren Hebel?

Wenn Kunden bei Banken Kredite laufen haben, sind sie in der Regel finanziell abhängig. Diese Situation nutzt die Bank im Rahmen der Vermögensberatung aus.

Ist der Kunde von der Bank einmal abhängig, ist er quasi bereit, alles abzuschließen. Er vertraut der Bank. Der Kunde merkt nicht, dass er in einer Konkurrenzsituation lebt. Die wirtschaftlichen Interessen kollidieren naturgemäß.

<b>Banken, Versicherungen</b>	<b>Vermögens- berater</b>	<b>Kunden</b>
Möchten das Geld ihrer Kunden ohne eigenes Risiko anlegen.	Möchten Provisionen durch Produktverkäufe erwirtschaften.	Möchten ihr Geld ohne Risiko und mit einer hohen Verzinsung anlegen
Möchten den Beratungsaufwand reduzieren, um Kosten einzusparen.	Möchten den Beratungsaufwand reduzieren, um möglichst viele Kunden zu bedienen.	Möchten möglichst eine intensive umfangreiche Beratung
Möchten dem Vermittler möglichst wenig Provisionen zahlen.	Möchten Produkte verkaufen, die hohe Provisionen bringen	Möchten Produkte haben, die wenig Kosten verursachen
Leben ausschließlich von Zinsen, Provisionen und Verkaufserlösen (Aktien, Fonds etc.)	Leben ausschließlich von Provisionen.	Sind nicht bereit, für eine Beratung Geld zu zahlen.

Würde der Kunde über ein sehr gutes Finanzwissen verfügen, könnte er auf Augenhöhe mit der Bank verhandeln und eine gleichberechtigte Partnerschaft aufzubauen.

Der durchschnittliche Vermögensberater arbeitet erfolgsorientiert. Er muss den Kunden überzeugen, dass er der optimale Berater ist. Wie schafft er das?

Es gibt Vermögensberater, die für Versicherungsunternehmen oder Banken arbeiten. Sie haben sich verpflichtet, ausschließlich die hauseigenen Produkte zu verkaufen. Das Problem ist, dass jedes Unternehmen über gute und schlechte Produkte verfügt. Vertrauen wird über Marken und Marktpräsenz aufgebaut. Der Vorteil eines solchen Beraters ist, dass er die Produkte genau kennt.

Der freie Makler oder Vermögensberater bedient sich am freien Markt. Er kann alle Versicherungen und Kapitalanlagen vermitteln. Er kann aber unmöglich alle Fonds, Kapitalanlagen und Versicherungen detailliert kennen. Jeder freie Makler hat auch seine bevorzugten Produkte. Die Auswahl ist vom Ruf, von den Provisionen und vom Service der Gesellschaften abhängig. Ein guter

Berater spezialisiert sich auf einen bestimmten Produktbereich. Da er in der Haftung ist, wird er nur Produkte vermitteln, die absolut seriös sind.

Der Finanzmarkt ist ein Markt, dessen Angebot weit aus größer ist als die Nachfrage. Auf Grund der mangelnden Transparenz kann eine einzige Person kaum den Überblick haben. Kunden können schwer nachvollziehen, wie gut die angebotenen Produkte sind. Sie vertrauen auf die Integrität des Beraters, Presse, Gutachten und Leumund.“

*Kaum ein Kunde prüft das Geschäftsmodell einer Anlage. Das Geschäftsmodell zeigt aber, ob eine Versicherung oder eine Kapitalanlage wirklich werthaftig ist.*

„Lass mich zum letzten Beispiel kommen, zu den Freiberuflern bzw. den freien Mitarbeitern. Immer mehr Unternehmen gehen dazu über, Dienstleistungen auf dem freien Markt einzukaufen. Es geht dabei um eine einfache kaufmännische Rechnung.“

*Ist es kostengünstiger, einen Mitarbeiter fest einzustellen, oder lohnt es sich eher, für ein bestimmtes Projekt oder eine Dienstleistung einen freien Mitarbeiter zu beauftragen?*

„Das Angebot an freien Mitarbeitern in bestimmten Branchen ist derzeit schier unerschöpflich. Wenn ich mit anderen Unternehmen spreche, höre ich immer wieder, dass diese von Prospekten und Anrufen überschüttet werden. Darunter sind sehr viele qualifizierte Angebote. Vor allem im Bereich der Dienstleistung gibt es einen Trend zum freien Mitarbeiter.“

Mein Grafiker zum Beispiel war bis vor kurzem bei einer großen Werbeagentur beschäftigt. Auf Grund einer schlechten Auftragslage wurde sein Arbeitsplatz gestrichen. Er hatte zahlreiche Be-

werbungen geschrieben, aber ohne Erfolg. Er schrieb hunderte von Unternehmen an, um seine Dienstleistung anzubieten. Sein Prospekt landete entweder in der Schublade oder in der Ablage. Es kam nur wenig Resonanz. Warum? Mein Grafiker bietet eine ehrliche und durchschnittliche Dienstleistung an, die ich aber zu hunderten auf dem freien Markt finde. Er ist kein guter Verkäufer und tut sich mit der eigenen Vermarktung schwer. Am liebsten wäre ihm wieder eine Festanstellung.

Der Grafiker arbeitet in einem Markt, der übersättigt ist. Nur wenigen Spezialisten ist es noch möglich, gute Gewinne zu erwirtschaften. Ich möchte dir skizzieren, wie ein erfolgreiches Geschäftsmodell aussehen kann. Unsere heutige Wirtschaft unterliegt einem starken Wandel.“

## Globaler Wettbewerb

„Das Internet und die technischen Innovationen haben dazu geführt, dass ein weltweites Arbeiten möglich ist. Eine deutsche IT-Firma kann indische Programmierer beauftragen. Indische Programmierer sind sehr viel günstiger und hoch qualifiziert. Über virtuelle Projektteams und Arbeitsorganisation spielt es heute keine Rolle mehr, in welchem Land ein Dienstleister sitzt. Ich könnte theoretisch auch einen amerikanischen oder englischen Grafiker beauftragen, meine Prospekte zu erstellen. Gedruckt werden die Sachen in Polen. So kann ich drastisch Kosten einsparen. Um Gewinne zu erwirtschaften, versucht man überall zu sparen.“

International orientierte Unternehmen werden auch ihre Dienstleistungen international einkaufen. Freiberufler in Deutschland haben es bei der Konkurrenz schwer, es sei denn sie sind hoch spezialisiert. In der Region haben kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) nur Bestand, wenn sie über gewachsene Beziehungen verfügen. Bei einem Markt, bei dem die Dienstleistung beliebig austauschbar ist, steht die Persönlichkeit im Vordergrund. Freiberufler sollten an ihrer Persönlichkeit arbeiten, um magnetisch für Kunden werden.“

## **Informations- und Dienstleistungsgesellschaft**

„Über den Verkauf von Produkten ist kein Geld mehr zu verdienen. Gewinn wird über Serviceleistungen erwirtschaftet. Beispielsweise hat mein Bürofachhändler mir einen farbigen Laserdrucker kostenlos zur Verfügung gestellt. Normalerweise hätte ich dafür 800,- Euro bezahlt. Der Händler verdient aber nicht an dem Gerät, sondern am Verkauf von Verbrauchsmaterial wie Farbpatronen, Papier, usw.“

Neuwagen werden so hergestellt, dass sie nur mit Spezialwerkzeug vom Händler der entsprechenden Marke repariert und gewartet werden können. Damit ist der Kunde gezwungen, die teuren Inspektionen zu bezahlen.

Ein anderes Beispiel sind Handys. Bei Abschluss eines Vertrags bekommt man ein Handy geschenkt, um telefonieren zu können. Verdient wird an den monatlichen Gebühren und Sonderleistungen wie Klingeltöne oder die Versendung von SMS, MMS und anderen Diensten. Unternehmen verschenken nahezu ihre Produkte, um dann beim Service und der Dienstleistung richtig zu verdienen.“

## **Veränderte Kundenbedürfnisse**

„Die Kundenstruktur in Deutschland verändert sich. Auf Grund der demografischen Entwicklung wird es zukünftig mehr ältere Menschen geben.“

Stehen heute noch junge Menschen im Fokus der Werbung, merkt man doch eine Verschiebung. Immer mehr Produkte werden speziell für ältere Menschen konzipiert, die wesentlich aufgeklärter sind und sich weniger von Emotionen leiten lassen. Sie verfügen über Geld, sind aber skeptisch gegenüber dem gesellschaftlichen Wandel. Das Gefälle zwischen reich und arm vergrößert sich. Diese Entwicklung ist sehr gut an der Zunahme von Discountermärkten zu erkennen. Der klassische Fachhandel verschwindet aus dem Stadtbild, er wird abgelöst durch billige Ketten oder teure Luxusläden. Die Mittelschicht in Deutschland wird dünner.“

## **Branchenwandel**

„Es ist ein Naturgesetz, das alles einen Anfang und ein Ende hat. So wie ein Mensch geboren wird und stirbt, passiert das auch mit einer Branche. Die Zyklen werden immer kleiner, ist in einer Branche kein Geld mehr zu verdienen, ziehen vernünftig denkende Unternehmer die Konsequenzen und orientieren sich neu. Arbeitnehmern, die den Wandel nicht akzeptieren und sich nicht anpassen können, droht die Arbeitslosigkeit. Unternehmen müssen Zeitgeist besitzen und sich immer wieder neu erfinden, sonst erwirtschaften sie keine Gewinne.“

Deutschland verliert als Produktionsstandort an Bedeutung. Die Lohnkosten sind im internationalen Vergleich nicht wettbewerbsfähig. Die Zukunft liegt im Informations- und Dienstleistungsbereich.“

## **Wertewandel**

„Die deutsche Gesellschaft befindet sich im Wertewandel. Gewinn und Status darf in der Werbung eines Unternehmens nicht im Vordergrund stehen. Kunden haben zunehmend einen ethischen Anspruch bei der Auswahl von Produkten.“

Der Mensch und die Natur haben an Bedeutung gewonnen. Heute sind die Auswirkungen der bisherigen Wirtschaftspolitik sichtbar: Weltweite Naturkatastrophen, die globale Erderwärmung oder die zunehmende Verrohung und Verarmung der Gesellschaft. Als Vater einer Tochter schäme auch ich mich für das Erbe, das wir hinterlassen.“

Immer mehr Menschen möchten ihr Fehlverhalten korrigieren und sind empfänglich für entsprechend beworbene Produkte. Hier besteht eine Riesenchance für geschäftstüchtige Unternehmer mit dem richtigen Gespür für den Trend.“

Adib, sicherlich gibt es noch viel mehr Indikatoren. Ich möchte es darauf beruhen lassen. Zum Schluss gehe ich darauf ein, wie die Geschäftsmodelle meiner drei Beispiele an den Wandel der Wirtschaft angepasst werden können.“

## **Network-Marketing**

„Network-Marketing ist die Vertriebsform der Zukunft. Immer mehr Menschen sind über das Internet verbunden. Es gibt viele Plattformen und Foren. Über das Internet Kontakte zu knüpfen ist leicht.“

Bei dieser Vertriebsform wird ein Konsumentennetzwerk aufgebaut, in dem die Kunden gleichzeitig auch Geschäftspartner sind. Sie haben die Möglichkeit, ihren Bedarf am Produkt umsonst zu decken, wenn sie wiederum neue Kunden einbringen. Jeder kann also mit seinen Kontakten Geld verdienen.

Menschen, die im Network-Marketing erfolgreich sein möchten, müssen gute Verkäufer und Führungskräfte sein. Verkäufer, um Kunden bzw. Geschäftspartner zu finden. Führungskraft, um die akquirierten Leute anzuleiten und erfolgreich zu machen.“

## **Finanzberatung**

„Auf Grund der Austauschbarkeit der Produkte wird zukünftig die Beratungsleistung im Vordergrund stehen. Der Kunde sucht individuelle Lösungen und keine Produkte. Kunden sind sensibler und misstrauischer geworden.“

Es gibt viele Vermögensberater, die auf Honorar- oder Erfolgsbasis arbeiten. Beispielsweise berechnet mein Freund als Unternehmensberater seinen Kunden eine monatliche Servicepauschale. Hierfür erhalten die Kunden eine laufende Beratung. Er erstellt ihnen jährlich einen Finanzstatus und begleitet sie bei Bankgesprächen. Provisionen werden zur Hälfte mit seinem Honorar verrechnet.

In der Regel erwirtschaftet er für seine Kunden einen größeren finanziellen Vorteil, als sie an Beratungshonorar bezahlen. Er positioniert sich als Generalist, der mit Spezialisten zusammenarbeitet. Über diese Form der Zusammenarbeit wird Vertrauen und eine gute Kundenbindung aufgebaut. Der Berater wird mit der Zeit über die Netzwerke seiner Kunden weiterempfohlen.“

## Spezialisten- und Dienstleistungsnetzwerke

„Freiberufler werden sich künftig mehr und mehr zu Spezialisten- und Dienstleistungsnetzwerken zusammenschließen. Der Markt fordert eine zunehmende Spezialisierung. Internationale Netzwerke werden die Arbeitsform der Zukunft sein.

So, Adib, jetzt komme ich zum Ende dieser Lektion. Auf Grund der Komplexität des Themas kann ich dir nur einen Überblick vermitteln.

Um Geschäftsmodelle wirklich zu verstehen, solltest du einige nach einem Kriterienkatalog analysieren. Auf dieser Basis kannst du kreativ sein und dir überlegen, was du besser machen würdest. So schulst du deine Analytik und Kreativität. Es ist die Grundlage, um ein guter Investor zu werden.

Morgen werden wir mit dem Thema Finanzierung weitermachen. Für den Rest des Tages hast du frei.“

Adib macht einen langen Spaziergang, um seinen Kopf frei zu bekommen. Er kommt zu einem großen See, der wunderschön gelegen ist.

Er muss an sein Dorf denken, das am Kaspischen Meer liegt. Das Meer besitzt für ihn eine ungeheure Anziehungskraft. Er kann stundenlang am Strand sitzen und auf das Wasser schauen. Das Meer birgt viele unentdeckte Geheimnisse. Mit seinen unendlichen Tiefen bietet es vielen Lebewesen wertvollen Lebensraum.

Leider zerstört der Mensch systematisch die Umwelt. Viele Tierarten sind mittlerweile vom Aussterben bedroht. Die Menschheit hat durch die Umweltverschmutzung bereits viel Schaden angerichtet. Riesige Ölteppiche lassen Vögel qualvoll verenden, Fischarten sterben aus auf Grund von Überfischung – all das geschieht aus Profitgier. Täglich gibt es im Fernsehen Katastrophenmeldungen.

Adib möchte gern mit seiner Verlobten Kinder bekommen. Aber welches Erbe werden die Kinder vorfinden? Müssen sie tagtäglich Angst vor Überschwemmungen, Dürreperioden oder Erdbeben haben? Werden seine Kinder bald in Städten unter riesigen Glas-

kugeln leben, die Schutz vor der Luftverschmutzung und dem Ozonloch bieten? Oder wird es eine neue Eiszeit geben, die die gesamte Menschheit vernichten wird?

Der Golfstrom hat sich mittlerweile um 0,8 Grad erwärmt. Studien belegen, dass, wenn die globale Erdtemperatur um 2 Grad steigt, die Gletscher schmelzen werden. Das bedeutet, dass der Meeresspiegel steigen wird.

Adib schwört sich, dass er in seinem Leben achtsam sein wird. Er möchte seinen Kindern später in die Augen sehen und sagen können: „Ich habe mein Bestes getan, um den Lebensraum Erde für euch zu erhalten“. Er nimmt sich vor, nur in Unternehmen zu investieren, die im Einklang mit Mensch und Natur sind. Seine Mitarbeiter sollen genau so denken. Er will nur Produkte und Dienstleistungen kaufen, die ökologisch unbedenklich sind.





---

## Die Finanzierung

„Als Unternehmer ist mir bewusst, wie wichtig es ist, über ausreichend Liquidität zu verfügen. Ich kann mich erinnern, wie ich in jungen Jahren Kredite aufgenommen habe, um das Geld mit vollen Händen auszugeben.

Es musste ein Neuwagen sein, die schöne Büroeinrichtung oder die neueste PC-Ausstattung. Ich habe in teure Werbemaßnahmen investiert, die kaum etwas gebracht haben.

Ich kenne viele erfolgreiche Händler, denen du nicht ansiehst, dass sie vermögend sind. Sie fahren einen alten Wagen, ihr Büro ist spartanisch eingerichtet, und sie tragen keine teure Kleidung. Sie nehmen keine Kredite auf und bezahlen ihre Rechnungen bar. Viele wohnen zur Miete. Ihr Grundsatz ist es, unabhängig von Banken, Kunden oder Lieferanten zu sein. Sie besitzen genug Vermögen, um ein sorgenfreies Leben führen zu können. Sie wohnen in schönen Gegenden, reisen viel und geben gern Geld für gutes Essen aus. Sie geben aber nur das Geld aus, was das Unternehmen ihnen einbringt.

Wenn du eine Existenz gründest, solltest du den Ball finanziell flach halten. Investiere in deine Persönlichkeit, aber nicht in Statussymbole. Suche bei deinen Investitionen die Balance. Ein Geschäft sollte seinen Preis wert sein. Dabei solltest du genau analysieren, ob du Wertschöpfung erzielst.

Der größte Feind eines Unternehmers ist die Eitelkeit und das Statusdenken. Je geringer deine laufenden Kosten sind, desto besser kannst du wirtschaften. Halte die Fixkosten so gering wie möglich, dann kannst du auch mit niedrigen Einnahmen wie ein Fürst leben. Es kommt darauf an, wie hoch dein verbleibender Gewinn ist.

In der Regel kommst du im Dienstleistungsbereich ohne Kredite aus. Häufig reicht ein Arbeitsplatz zu Hause, der technisch gut ausgestattet ist. Wechselst du als Arbeitnehmer in die Selbstständigkeit, wird sich die Beziehung zu deiner Bank verändern. War bis dahin deine Bonität auf dein Gehalt abgestimmt, wird zukünf-

tig deine private Vermögenslage für die Bank wichtig sein. Hast du keine privaten Vermögenswerte, die der Bank als Sicherheit dienen, könntest du schon in finanzielle Schwierigkeiten geraten, wenn du den Dispositionskredit überziehst.“

*Bereits eine nicht gedeckte Lastschrift wird von der Bank vermerkt. Im Rahmen der Bankauskunft wirkt sich das negativ aus. Als Selbstständiger solltest du versuchen, ohne einen Dispositionskredit auszukommen.*

## Wie plant man seine finanzielle Selbstständigkeit?

„Banken beurteilen die Wahrscheinlichkeit eines Kreditausfalles. Das bedeutet, dass sie alle abwägbaren Risiken analysieren und einschätzen.

Selbstständige, vor allem wenn sie erst eine Existenz gründen, bedeuten für Banken ein sehr hohes finanzielles Risiko. Die Krankheit oder der Zahlungsausfall eines einzigen Kunden können einen Selbstständigen bereits ruinieren. Die Banken haben Erfahrung damit. Darum vertrauen Banken nicht auf Beteuerungen. Sie wollen Fakten geliefert bekommen. Sie erwarten eine objektive Einschätzung der Chancen und Risiken deiner Selbstständigkeit.

Aus diesem Grund ist es unerlässlich, einen banktauglichen Geschäftsplan zu entwickeln. Banken möchten vermittelt bekommen, dass du kaufmännisch denkst und deine Kreditrisiken kennst. Die acht zentralen Fragen sind:

- ⇒ Was sollen Kunden bei dir kaufen?
- ⇒ Warum sollten Kunden bei dir kaufen?
- ⇒ Gibt es genügend Kunden, die du bedienen kannst?
- ⇒ Was unterscheidet dich von deiner Konkurrenz?
- ⇒ Wie war dein bisheriges finanzielles Verhalten?
- ⇒ Warum sollte die Bank dir Geld leihen?
- ⇒ Welche Absicherung bietest du der Bank?
- ⇒ Wie wirst du den Kredit der Bank zurückzahlen?

Viele überschätzen, was sie in einem Jahr bewegen können. Die Mehrzahl der Märkte ist übersättigt. Neue Kunden zu gewinnen dauert länger, als man sich vorstellt.

### Wie soll die Durststrecke überwunden werden?

„Eine Selbstständigkeit sollte langfristig geplant sein. Man sollte ein Jahr ohne Bankkredite vorfinanzieren können. Am besten startet man nebenberuflich im Rahmen seiner Angestelltentätigkeit. Ich finde, dass es sich auf zwei Beinen besser steht. Bei der heutigen Wirtschaftslage ist kein Arbeitsplatz sicher.“

Finanzielle Sicherheit bedeutet, sich seiner eigenen Fähigkeiten bewusst zu sein und damit Geld zu verdienen. In rückläufigen Branchen sollten Arbeitnehmer sich rechtzeitig nach Alternativen umsehen. Ein wichtiger Baustein der Finanzierung ist der Verkaufspreis deines Produkts.“

Adib sagt: „Der Preis hängt davon ab, wie viel der Kunde bereit ist zu zahlen. Ein schlauer Kunde wird sich mehrere Angebote einholen und dann den preiswertesten Lieferanten beauftragen.“

„Richtig, Adib. Die Erfahrung lehrt aber, dass viele Selbstständige nicht den Mut haben, einen Preis festzulegen. Viele verkaufen sich unter Wert. Warum? Weil sie Angst haben, den Auftrag nicht zu erhalten.“

*Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht. Der Kunde merkt, wie hoch deine persönliche Wertschätzung ist. Bist du fest überzeugt davon, einen fairen Preis anzubieten, wird dein Kunde genau so denken.*

„Vor allem ehemalige Angestellte haben Angst, angemessene Tagessonorare zu nehmen. Ich gebe dir ein Beispiel aus der Beratung meines Freundes.

Ein freiberuflicher Unternehmensberater sollte mindestens ein Tageshonorar von 800,- Euro bis 1.000,- Euro nehmen, um vernünftig über die Runden zu kommen. Er wird nicht mehr als 100 bis 150 Beratungstage leisten können. Die restliche Zeit benötigt er für die Gewinnung von Neukunden, Verwaltung, Weiterbildung, Urlaub, usw... Rechnet er seine Betriebskosten, notwendige Investitionen, Altersvorsorge und Steuern ab, wird er ein Nettogehalt zwischen 3.000,- bis 4000,- Euro erreichen.

Weiterhin gibt es eine Regel für Interimsmanager, die als Tagessatz 1% des Bruttogehaltes für die zu besetzende Position berechnen. Ein freiberuflicher Grafiker, der in der Festanstellung 35.000,- Euro verdient, sollte also einen Mindesttagessatz von 350,- Euro berechnen.

Du siehst, die beste Finanzierungsform ist, seine Wertschöpfung beim Kunden zu erhöhen. Ein guter Kaufmann kennt die preislische Schmerzgrenze beim Kunden und reizt diese auch aus. Welche weiteren Finanzierungsquellen kennst du, Adib?“

Adib denkt nach und antwortet: „Ich weiß, dass Lieferanten uns Ware geliefert haben, die wir erst drei Monate später bezahlen mussten.“

„Ja, Adib, Lieferantenkredite sind ein Mittel der Betriebsfinanzierung. Aber es gibt verschiedene Formen. Möchtest du dir beispielsweise einen Computer anschaffen und hast kein Geld, könntest du auch ein Sachgeschäft vorschlagen. Du tauschst deine Arbeitsleistung gegen einen Computer. Die Voraussetzung ist, dass du deinen Lieferanten für dein Vorhaben begeisterst.

Wenn du Grafiker bist, suche dir den Lieferanten mit der schlechtesten Werbung aus. Unterbreite ihm ein Angebot, das er nicht ausschlagen kann. Zeige ihm, dass er mit dem Sachgeschäft viel mehr Geld sparen kann als wenn er offiziell einen Grafiker beauftragt. Du verfügst über genügend Zeit, hast aber wenig Geld. Damit solltest du das Zahlungsmittel ‚deine Zeit‘ einsetzen.

Eine andere Möglichkeit ist es, Lieferanten zu Geschäftspartnern

zu machen. Wenn du ihnen glaubhaft machen kannst, dass eine Investition in deine Person rentabel ist, werden diese sich vielleicht an bestimmten Ausgaben beteiligen, damit dein Geschäft anfängt zu florieren. Die Kernfrage, die sich wiederholt, ist:

*Welchen Mehrwert bietest du deinen Lieferanten?*

*Entdecke deinen Wert und lerne, ihn zu schätzen. Lerne deine Werte zielgruppengerecht zu vermitteln. Dann werden dich andere auch wertschätzen. Das, was du aussendest, kommt zu dir zurück.*

*Häufig ist es nicht wichtig, Dinge zu besitzen, sondern nur die Möglichkeit zu haben, sie zu nutzen. Überlege dir bei jeder Anschaffung, ob die Investition nötig ist. Ansonsten schaffe dir die Möglichkeit, sie nur zu nutzen.*

Am Nachmittag hat der Onkel einen wichtigen Termin. Adib hat Zeit, die Lektion Finanzierung zu vertiefen. Er stellt sich die Frage, wie die Finanzierung seiner Weberei aussehen könnte.

Großartige Rücklagen haben seine Eltern nicht. Wenn sie in neue Webstühle und Arbeitsplätze investieren müssen, benötigen sie einen Kredit. Aber woher nehmen? Die Bank würde ihr komplettes Privatvermögen als Sicherheit wollen. Was ist, wenn etwas schief geht? Dann wären seine Eltern nach so langer Arbeit plötzlich arm. Das möchte er nicht riskieren.

Er denkt an die Vorschläge seines Onkels. Vielleicht würden Lieferanten ihnen kostenlos einige Webstühle hinstellen. Der Kunde könnte dann von jeder Rechnung 20% einbehalten, bis der Webstuhl abbezahlt ist. Wenn er das mit zwei bis drei Kunden machen könnte, würden sie ihre Kapazitäten mehr als verdoppeln. Positiver Nebeneffekt ist, dass die Kundenbindung größer wird. Vielleicht würden die Kunden sogar mehr bestellen. Aber sie benötigten eine größere Halle.

Sicherlich, es würde irgendwie schon gehen. Ihm fällt ein, dass sie vielleicht in zwei Schichten arbeiten könnten. Dann bräuchten sie nur zwei Webstühle, und der Raum würde reichen. Man könnte auch einen Webstuhl bei ihnen zuhause aufstellen und dort arbeiten. Seiner Mutter würde das gefallen.

Ihm schießt ein Gedanke durch den Kopf. Warum sollte seine Familie das komplette finanzielle Risiko übernehmen? Wie heißt es bei Machiavelli: „Teile und herrsche“.

Mitarbeiter zu Teilhabern machen, zu dem Thema hat er doch ein Seminar besucht. Seine Weberei wäre der einzige große Arbeitgeber im Dorf. Mit einer Einlage könnten Mitarbeiter sich ihren Arbeitsplatz sichern. Seine Familie müsste keinen Kredit aufnehmen, und die Weberei könnte aus eigener Kraft wachsen. Was hat sein Onkel gesagt: „Wenn du irgendwie auf Bankkredite verzichten kannst, tue das. In dem Moment, wo du einen Kredit aufnimmst, versklavst du dich für die ganze Kreditlaufzeit.“

Am nächsten Morgen geht der Unterricht weiter. Der Onkel spricht über Kredite. Er sagt zu Adib: „In den letzten Tagen habe ich dir Möglichkeiten aufgezeigt, wie du ohne Bankkredite auskommen kannst. Viele Unternehmen benötigen die Bank trotzdem. Beispielsweise müssen sie Aufträge über Monate vorfinanzieren oder brauchen Produktionsanlagen, die einfach nicht mehr über den Cashflow zu finanzieren sind. Solltest du an einem Bankkredit nicht vorbei kommen, stelle dir folgende Fragen:

- ⇒ Bin ich finanziell ruiniert, wenn mein Vorhaben scheitert?
- ⇒ Gibt es vielleicht Alternativen zum Bankkredit?
- ⇒ Was passiert mit meinem Privatvermögen, wenn meine Investition schief geht?
- ⇒ Steht dem Kredit ausreichendes Privatkapital gegenüber?
- ⇒ Kann ich im schlechtesten Fall den Kredit weiter bedienen?

Adib, ich habe in meinen Unternehmerjahren sehr viele Unternehmer kennen gelernt. Viele hatten tolle Ideen, für die sicherlich auch ein Markt vorhanden war.

Um ihre Ideen zu verwirklichen, haben sie Kredite aufgenommen. Die Eigenkapitalquote vieler deutscher Unternehmen liegt unter 20%. 100.000,- Euro Kreditsumme sind dabei nur durch 20.000,- Euro Eigenkapital gedeckt. Diese Unternehmen können sich kein schlechtes Jahr leisten. Die Kunden müssen pünktlich ihre Rechnungen zahlen. Ein Ausfall kann eine mittlere Katastrophe bedeuten.

Kredite werden in der Regel über eine Laufzeit von mehr als zehn Jahren aufgenommen. Wer kann so eine Zeitspanne übersehen? Was passiert, wenn ein Preiskampf tobt oder bestehende Märkte durch Innovationen kaputt gehen? Das sind Risiken. Tag für Tag würdest du nur für deine Kosten und die Bank arbeiten. Viele Unternehmer erleiden einen Herzinfarkt, weil sie dem täglichen Kampf nicht mehr gewachsen sind.

Unternehmer können von Banken lernen. Finanzielle Risiken müssen immer abgesichert sein. Die persönliche Lebensqualität sollte nicht darunter leiden. Wir haben nur ein Leben. Wenn du eine wirklich gute Idee hast und finanziell nicht unabhängig bist, solltest du immer das finanzielle Risiko auf mehrere Schultern verteilen. Gute Ideen gibt es genug.“

*Lieber einen Anteil von 20% an einem Unternehmen haben und kein finanzielles Risiko tragen, als 100% eines Unternehmens zu besitzen und damit sein privates Vermögen zu riskieren.*

„Es gibt genug Investoren mit viel Geld. Es geht darum, sie zu überzeugen ihr Geld in deine Idee und Person zu investieren. Vielleicht musst du hunderte von Gesprächen führen. Aber wenn du hartnäckig bist, wirst du einen Investor finden.

Wenn du keinen Investor begeistern kannst, solltest du analysieren, woran es liegt. Schulden zu machen ist einfach, Schulden abzuzahlen kann ein Leben lang dauern. Wenn du doch einen Kredit aufnimmst, sollte dieser durch langfristige Einnahmen und Vermögenswerte gesichert sein.“

*Nehme nie Kredite für Autos, Büroeinrichtungen oder Computer auf. Du kannst Ratenzahlungen für die Dauer eines Jahres vereinbaren. Aber du solltest sicher sein, diese auch zahlen zu können. Konsumkredite sind für einen Kaufmann tabu. Er gibt nur das Geld aus, über das er bar verfügt.*

*Jeder Euro eines Kredites sollte mindestens durch einen Euro Eigenkapital gedeckt sein. Dein Eigenkapital sollte so strukturiert angelegt sein, dass du im schlechtesten Fall deine Kredite kurzfristig komplett tilgen kannst.*

*Betriebskredite sollten durch langfristige Einnahmen abgedeckt werden. Kredite sollten nur aufgenommen werden, wenn mit den angeschafften Gütern wie Immobilien oder Häusern langfristig gesicherte Umsätze erzielt werden können.*

*Ausgaben für Werbung, Marketing oder Personal sollten nicht über Kredite finanziert werden. Es steht kein substantieller Vermögenswert gegenüber.*

„Ich könnte dir noch viel mehr über die Finanzierung erzählen, aber erstmal reicht das. Erinnere dich an die ersten Lektionen über den richtigen Umgang mit Geld und das finanzielle Bewusstsein. Es gibt genug Ideen auf der Welt, um Geld zu verdienen. Häng dein Herz nicht nur an eine Idee. Du könntest sonst von Emotionen abgelenkt werden.“

Deine Stärken und Talente kannst du vielfältig einsetzen. Prüfe, was wirtschaftlich am sinnvollsten für dich ist. Denn neben der Arbeit gibt es auch ein Privatleben. Es bringt dir nichts, eine geschäftliche Idee umzusetzen, wenn dein Privatleben dadurch zerstört wird. Du setzt deine Gesundheit und die Lebensqualität aufs Spiel.

Mit siebzig Jahren musst du rückblickend sagen können, dass dein Leben lebenswert war. Es kommt immer auf die Balance an.“





---

## Der Geschäftsaufbau

Adib freut sich schon auf die Lektion. Wie kann er aus seiner Weberei ein erfolgreiches Unternehmen machen? Welche Voraussetzungen sind nötig und welchen Preis muss er dafür zahlen? Alle diese Fragen wird er stellen.

Sein Onkel muss einige Tage nach Wien und nimmt Adib mit. Im Zug haben sie Zeit zu reden.

„Als ich mein Unternehmen gründete, habe ich mit dem Vermieter meines ersten Ladens über die Kaution gefeilscht. Das Geld wollte ich lieber in Ware investieren.

Die Zeiten haben sich geändert, Adib. In den siebziger Jahren musste ich nicht viel tun, damit Kunden Teppiche bei mir kauften. Mein Laden war spartanisch eingerichtet. Ich schaltete eine Anzeige in der lokalen Zeitung und lud zu einem orientalischen Abend ein.

Ich habe eine Bauchtänzerin engagiert, etwas zu essen angeboten und meine künftigen Kunden in die wunderbare Welt der Teppiche eintauchen lassen. Diese Veranstaltungen habe ich mehrmals im Jahr gemacht. Meine Kunden haben mich einfach weiterempfohlen. So wurde ich erfolgreich.

Heute klingt das märchenhaft. Unsere Welt hat sich verändert, sie ist schnelllebig geworden. Kaum noch jemand hat Zeit. Die Existenzängste sind größer geworden. Die Menschen stehen unter Stress. Das Gesundheitssystem oder die Rente – alles bereitet Sorgen, und die finanzielle Belastung steigt ständig, alles wird teurer.

Viele wissen, dass sie im Alter wahrscheinlich wenig Geld zur Verfügung haben. Ihr momentanes Einkommen reicht aber nicht aus, um für die Zukunft vorzusorgen. Ihnen ist bewusst, dass sie bis ins hohe Alter arbeiten müssen. Wer noch Geld hat, versucht, es zusammen zu halten. Und dann sind da die Kredite.

Ganz zu Anfang habe ich dir beschrieben, dass der Konsum in Deutschland jahrelang über Kredite finanziert wurde. Viele Men-

schen leben in einem Eigenheim, das sie nie abbezahlen werden. Ein Zahnarztbesuch kostet die gesamten Ersparnisse. Die Renovierung des Daches, das Studium der Kinder oder auch einmal Urlaub, da bleibt nicht viel übrig.

Die Leute geben lieber nur 100,- Euro für einen Teppich aus, als sich einen teuren als Kapitalanlage zu leisten. Und nur von wenigen wohlhabenden Kunden kann ich auch nicht leben. Das sind einige Geschäfte im Jahr, aber meine Kostenuhr tickt Monat für Monat. Ich will nicht jammern. Wir leben in Deutschland auf einem sehr hohen und gesättigten Niveau.

Die Frage ist, ob Wirtschaftswachstum unendlich ist. Ich denke nicht. Aus diesem Grund habe ich mein Geschäftskonzept geändert und beliefere Hotels und größere Ketten. Somit bin ich auf den Privatkunden nicht angewiesen. Wenn du ein Geschäft eröffnen möchtest, solltest du dir die Frage stellen, ob potenzielle Kunden bereit sind, deinen Preis zu bezahlen?

- ⇒ Welche Priorität hat dein Produkt in ihrem Leben?
- ⇒ Welchen Mehrwert erzielen sie über dein Produkt?
- ⇒ Können sie auf dein Produkt verzichten?
- ⇒ Wie schnell können Kunden wegbrechen?
- ⇒ Was hindert Kunden daran, dein Produkt zu kaufen?

Wenn ich mich heute wieder selbstständig machen würde, würde ich nach folgender Maxime handeln:

*Baue dein Geschäftsmodell so auf, dass es mittelfristig nicht mehr von deiner Person abhängig ist, d.h. dass du ein Jahr lang abwesend sein kannst und trotzdem alles gut läuft.*

*Oder baue ein Geschäft auf und verkaufe dieses nach fünf Jahren an einen Investor weiter. Mache dies zweimal, und du bist finanziell unabhängig.*

Ich würde mir nie wieder ein Geschäft aufbauen, in dem ich der Mittelpunkt bin. Ich weiß heute, dass es einen auffrisst. Weiterhin würde ich nach Geschäftsmöglichkeiten suchen, für die ich keine Kredite aufnehmen muss. Das Ziel ist ein passives, regelmäßiges Einkommen. Erstrebenswert sind Stammkunden, die ohne meinen Zeiteinsatz Monat für Monat Produkte oder Dienstleistungen von mir kaufen.

Grundsätzlich gibt es zwei Ausgangsmöglichkeiten für einen Geschäftsaufbau. Entweder du bist der Entwickler oder der Verkäufer eines Produktes. Viele Menschen machen den Fehler, dass sie beides sein wollen, aber kaum jemand ist in beidem kompetent.“

## **Der Verkäufer**

„Als Verkäufer solltest du dir gut überlegen, mit welcher Sorte Mensch du am besten umgehen kannst und ob das deine Zielgruppe ist. Außerdem solltest du nie versuchen, Produkte zu verkaufen, von denen du keine Ahnung hast oder nicht überzeugt bist. Suche dir Produkte aus, die vom Verkaufspreis stabil sind, damit du eine ausreichende Handelsspanne erzielen kannst. Unterschätze die Anlaufzeit nicht. Die Anlaufzeit kannst du verkürzen, wenn du Dinge tust, die andere Menschen nicht tun. Überlege dir auch den Zeitpunkt gut, zu dem du in einen Markt einsteigst.“

## **Der Entwickler**

„Wie sieht es aus, wenn du Entwickler eines Produktes bist? Als Verkäufer hast du die Möglichkeit, kurzfristig Geld zu verdienen. Als Entwickler musst du jedoch eine größere Durststrecke überwinden. Die Herstellung eines Prototyps kostet Geld, das du vielleicht nicht hast.

Aus diesem Grund ist es wichtig, das Geschäftsmodell zu analysieren. Lohnt es sich, Zeit, Geld und Energie zu investieren? Ein Produkt, das nicht durch Patente oder Gebrauchsmuster geschützt werden kann, ist leicht zu kopieren.

Gehe immer davon aus, dass es Menschen mit mehr Geld und Einfluss gibt. In diesem Fall ist es sinnvoll, sich Verbündete zu suchen. Investoren geben Geld, wenn sie eine Mindestrendite von 16% bis 25% über den Zeitraum von 5 Jahren erzielen können.

Es sollte sich dabei um eine wirkliche Innovation handeln. Ich habe einen Freund, der vor einigen Jahren eine interessante Idee im Bereich der Telekommunikation hatte. Über Geld verfügte er nicht. Er skizzierte seine Idee schriftlich und begab sich auf die Suche nach einem solventen Partner. Ein Unternehmen stellte ihm die finanziellen Mittel und die technische Infrastruktur zur Verfügung. Das Patent gehört jetzt zwar dem Unternehmen, aber mein Freund wurde an den Verkaufserlösen beteiligt und erhält ein gutes monatliches Gehalt. Ohne finanzielles Risiko konnte er seine Idee verwirklichen und damit Geld verdienen.

Überlege dir gut, über welche Möglichkeiten du verfügst. Es ist besser, einen kleinen Teil des Gewinnes zu erhalten, als nie seine Idee realisieren zu können.“

*Beim Geschäftsaufbau solltest du dir Gedanken machen, wie du mit geringem finanziellen Risiko Geldquellen aufbauen kannst. Oberste Priorität sollte deine finanzielle Stabilität haben. Gelder, die du in Vorhaben investierst, dürfen deine finanzielle Existenz nicht gefährden.*

„Nebenberufliche Einnahmequellen ermöglichen dir die Verwirklichung deiner Ideen ohne finanziellen Druck. Das Internet oder Network- Marketing bieten dir interessante Möglichkeiten.

Der Weg des Geschäftsaufbaus, für den du dich entscheidest, hat immer mit deinen finanziellen Möglichkeiten zu tun. Setze nie auf das Prinzip Hoffnung! Wissen ist Macht.

Wenn es erprobte Geschäftskonzepte in deiner Region gibt, die erfolgreich laufen, versuche nicht, das Rad neu zu erfinden. Franchiseunternehmer sind zum Beispiel in kürzerer Zeit sehr viel erfolgreicher als Unternehmen, die komplett neu auf die Beine gestellt werden. Aus Erfahrung weiß ich, dass der Aufbau einer

Organisation und Marke sehr viel Zeit und Geld kostet. Konzentriere dich auf deine Stärken.

Überlege dir, was du für dein Geschäft aufwenden kannst. Das Problem von Existenzgründern ist, dass sie Arbeiten nicht an Mitarbeiter abgeben können. Sie müssen sich um Verwaltung, Werbung, Vertrieb, Pressearbeit und Produktion selbst kümmern. Es ist nicht nur ein zeitliches Problem, es geht auch um die Professionalität in den einzelnen Bereichen.“

*Ein erfolgreicher Unternehmer ist in allen Bereichen professionell, das macht den Erfolg aus.*

*Du solltest bei einer Existenzgründung gut überlegen, wie du alle Bereiche abdecken kannst. Wenn du Geld hast, kannst du Dienstleister beauftragen. Hast du keine finanziellen Mittel, gewinne erfolgsorientierte Partner, die z.B. die Werbung oder den Vertrieb für dich übernehmen.*

*Hier zeigt sich wieder, wie wichtig es ist, andere für dein Geschäftskonzept begeistern zu können. Womit wir wieder bei deiner Persönlichkeit und deinen Fähigkeiten wären.*

Am Nachmittag hat Adib Zeit, über die vergangenen Stunden nachzudenken, der Onkel hat einen Termin. Er versucht erneut, die Erkenntnisse auf seine Weberei anzuwenden.

### **Wo steht seine Familie heute mit ihrem Betrieb?**

Um expandieren zu können, benötigt die Weberei Umsatz. Seine Idee, das Internet zu nutzen, ist sicher gut. Aber wie damit anfangen? Weder Adib noch seine Eltern haben Ahnung davon. Von Network-Marketing hat er zum ersten Mal bei seinem Onkel gehört, und von einem Vertriebsprofi ist er meilenweit entfernt. Adib seufzt.

## **Was hat seine Familie zu bieten?**

Sicherlich ist der Produktionsstandort ein Plus. Die Löhne betragen nicht einmal einen Bruchteil der deutschen Gehälter. Damit können sie kostengünstig Teppiche weben. Weiterhin gibt es genug Arbeitskräfte in seinem Dorf, und die Arbeit ist leicht zu erlernen.

## **Was wäre ein Talent von Adib?**

Er überlegt und sagt: „Ja, ich bin kreativ, das hat der Onkel immer bewundert. Mir fallen tolle Motive für Teppiche ein. Danach ist meine Familie sowohl Entwickler als auch Produzent von Teppichen. Wissen im Vertrieb ist leider keines vorhanden.“

Er überlegt weiter und plötzlich sieht er ein klares Bild vor sich. Warum hat der Onkel ihn mit nach Deutschland genommen? Seine Ehe ist kinderlos, es gibt keine Nachfolger. Er möchte noch zehn Jahre arbeiten und sich dann zur Ruhe setzen, hat er gesagt. Und sein Onkel ist absoluter Vertriebsprofi und wahrlich finanziell unabhängig.

Er besitzt genügend Geld, um die Produktion auszubauen und den Vertrieb über das Internet anzukurbeln. Adib ist begeistert. Sie könnten gemeinsam das Unternehmen aufbauen. Beide würden davon außerordentlich profitieren. Und in zehn Jahren könnte Adib seinem Onkel die Anteile abkaufen. Das wäre phantastisch. Adib kann sich vor Freude gar nicht beruhigen.

Als Adib am Abend mit dem Onkel zusammen sitzt, berichtet er ihm von seinen Erkenntnissen. Der Onkel schmunzelt.

„Schön, Adib, dass du meine Intention erkannt hast. Ich habe leider keine Kinder. Dein Vater ist mir seit Jahren ein sehr guter Freund. Du hast viele Talente und könntest Erfolg haben, wenn du von einem alten Hasen wie mir das Geschäft lernst. Ich suche einen Nachfolger für meine Teppichläden, aus diesem Grund unterrichte ich dich. Ich möchte gerne Teppiche selbst produzieren, aber dazu fehlt mir das Handwerkszeug. Ich bin Profi im Verkauf. Du siehst, für alle Beteiligten ergibt sich eine Gewinnsituation.“

Entscheidend ist, dass wir uns einig werden und alle mit dem Ergebnis zufrieden sind. Gleichberechtigte Partnerschaft bedeutet, zu gleichen Teilen Verantwortung und finanzielles Risiko zu tragen. Man kann ein Team mit einem Spinnennetz vergleichen: Je stabiler die Knoten zwischen den einzelnen Seilen sind, desto mehr wird das Netz aushalten.“

*Stricke in deinem Leben ein Netz von festen und werthaltigen Beziehungen. Es wird dich in allen Lebenssituationen tragen und auffangen.*

„Lass uns in die Oper gehen, darauf freue ich mich seit Tagen. Wenn wir nach Hause zurückkommen, werde ich dich in die Geheimnisse des Vertriebes einweihen.“

So verleben sie einen wunderschönen Abend. Am nächsten Tag geht frühmorgens ihr Flugzeug zurück.



## Der Vertrieb

Am übernächsten Tag wird es wieder ernst. Einer der Vertriebsmitarbeiter, Holger Fit, ist beim Unterricht anwesend. Der Onkel möchte, dass sein Mitarbeiter über seine Erfahrung im Verkauf berichtet. Der Vertriebsmitarbeiter erzählt von einem Kundengespräch, das er gerade am Morgen geführt hat: „Eine Stammkundin kam ins Geschäft und wollte einen Teppich kaufen. Vor einigen Tagen hat sie sich von ihrem Mann getrennt. Ihr ging es nicht gut. Ich habe mir über eine Stunde bei einer Tasse Kaffee ihre Probleme angehört. Anschließend hat sie sich innerhalb von zehn Minuten für einen Teppich entschieden und diesen bar bezahlt.“

„Adib, die wichtigste Regel im Verkauf ist es, sich von ganzem Herzen für seine Kunden zu interessieren. Bringe deinen Kunden Wertschätzung entgegen. Sei ein guter Zuhörer und respektiere die Meinung des Kunden. Löse die Probleme deiner Kunden.“

*Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht. Die Entscheidung für einen Kauf wird zu 90% über die Emotion gesteuert.*

*Die Bereitschaft zu einem Kauf ist davon abhängig, wie groß das Verlangen des Kunden ist, seinen Bedarf zu befriedigen.*

„Als guter Verkäufer hast du gelernt, die Gefühlswelt deines Kunden zu beeinflussen. Du verstärkst emotional sein Verlangen zu kaufen.“

Stell dir vor, du möchtest ein Auto kaufen. Du hast drei Autohändler zur Auswahl. Der Preis für das Auto ist bei allen Händlern gleich. Bei welchem würdest du kaufen?“

Adib antwortet: „Bei dem Händler, der mir am sympathischsten ist.“

„Richtig, das bedeutet, dass er mit dir auf einer Wellenlänge ist. Er kann sich in deine Situation hineinversetzen, er geht auf deine Bedürfnisse ein.“

Der Onkel unterbricht seinen Vertriebsmitarbeiter: „Kannst du dich noch an die Lektion Beziehungen erinnern, Adib? Da haben wir über die Kommunikation bei Verkäufern gesprochen. Jetzt geht es aber darum, welche Persönlichkeit du zum Verkaufen mitbringen musst. Es heißt, du musst zum Verkäufer geboren sein. Das hat etwas mit deiner Persönlichkeit zu tun.“

### **Deine Gefühlswelt**

„Im Verkauf geht es um Menschen und ihre Bedürfnisse. Du solltest eine Sensibilität für Stimmungen und Emotionen besitzen.“

Der Kunde geht davon aus, dass das, was du verkaufst ein gutes Produkt ist. Die entscheidende Ebene ist das Gefühl, was du dem Kunden vermittelst. So entsteht Vertrauen. Aus diesem Grund sollte deine Gefühlswelt als Verkäufer aufgeräumt sein.“

### **Dein Privatleben**

„Dein Privatleben hat im Verkauf nichts zu suchen. Nicht du, sondern der Kunde steht im Mittelpunkt des Gespräches. Das bedeutet, dass du lernen solltest, negative Ereignisse und Gefühle auszublenden.“

### **Deine Persönlichkeit**

„Ein guter Verkäufer ist extrovertiert und kommunaktiv. Es sollte ihm leicht fallen, auf Menschen zuzugehen. Er ist für seine Kunden präsent, aber nicht aufdringlich. Er lässt ihnen Raum, damit sie sich wohl fühlen.“

Als Verkäufer solltest du Optimismus ausstrahlen und Charme haben. Deine Lebenseinstellung ist positiv. Menschen suchen deine Nähe. Verkaufen ist für dich Beruf und Spaß zugleich. Nur was dir leicht fällt, wird Erfolg haben.“

## **Präsenz**

„Ein guter Verkäufer ist präsent, er wird wahrgenommen. Er lebt im Hier und Jetzt. Er weiß, dass die Vergangenheit nicht zu beeinflussen ist. Ihm ist klar, dass die Zukunft davon abhängt, was er in diesem Augenblick tut.“

Die Zielsetzung eines Verkaufsgespräches ist, eine Entscheidung herbeizuführen. Nicht jedes Gespräch mündet in einem Auftrag. Häufig sind Zwischenschritte und Vereinbarungen notwendig. Ein wichtiger Verkaufsgrundsatz ist, das Gespräch in Gang zu halten und mit dem Kunden in Kontakt zu bleiben. Überlege genau, was du in einem Verkaufsgespräch bewegen kannst. Es gibt Ereignisse, die du direkt beeinflussen kannst, und es gibt Dinge, denen du Raum geben musst, damit Klarheit entsteht.

Um heute zu leben, ist es wichtig, die Vergangenheit loslassen zu können und die Zukunft zu akzeptieren. Die Zukunft hängt vom jetzigen Handeln ab.“

## **Wellenlänge**

„Ein Verkäufer sollte die Gabe haben, den Kunden als Typen zu erkennen und sich darauf einstellen zu können. Wenn du gerne Pop Musik hörst, dein Gegenüber aber für Klassische Musik schwärmt, wirst du ihn als Kunden nur erreichen, wenn du umschaltest und ebenfalls an Klassik Interesse zeigst.“

Darum ist es wichtig, nach Kunden zu suchen, die möglichst auf deiner Frequenz liegen. Wenn ich keine Ahnung von klassischer Musik habe, werde ich mich mit meinem Kunden nicht darüber unterhalten können. Wir werden aneinander vorbereiten. Es ist weiter wichtig, sich selber gut einschätzen zu können. Zu wissen, welche Frequenzbereiche für einen in Frage kommen. Ein klares Bild vom potenziellen Kunden erleichtert das Geschäft.“

## **Aktives Verkaufen**

„Kann ich aktiv verkaufen? Bin ich der Typ Mensch, der offen auf Kunden zugeht, sie bei der Hand nimmt und ihnen den Weg

zeigt? Bin ich in der Lage, durch gezielte Fragen den Kunden zu einer Entscheidung zu bringen? Oder gehöre ich zu den Verkäufern, die auf Kunden nur reagieren?

Ein guter Verkäufer hat die Fähigkeit, den Verkaufserfolg nicht dem Zufall zu überlassen. Er kennt sein Ziel. Er verfügt über Einfühlungsvermögen und Sensibilität.“

Damit beendet der Onkel das Kapitel Verkauf. Am Nachmittag hat Adib die Möglichkeit, mehreren Verkaufsgesprächen beizuwollen. Da wird ihm bewusst, wie wichtig die Persönlichkeit des Verkäufers ist.

„Der Kunde, der einen Teppich kaufen möchte, betritt den Laden in einer bestimmten Stimmung. Es kann sein, dass er kurz vorher Streit oder Ärger mit seiner Frau hatte. Wenn seine Stimmung emotionsgeladen ist, braucht er Verständnis und positive Energie. Nur in einer entspannten Umgebung wird er sich zum Kauf entscheiden.“

Für mich als Verkäufer bedeutet das, erst einmal eine persönliche Beziehung aufzubauen. Ich strahle Optimismus aus und bringe den Kunden zum Lachen. Bei einer Tasse Kaffe plaudern wir. Zwischendurch stelle ich gezielte Fragen, um mir ein Bild von seinen Bedürfnissen zu machen, ich finde heraus, was er leiden mag und wie er zuhause eingerichtet ist.

Der Kunde spürt, dass ich in mir ruhe und er der Mittelpunkt des Gespräches ist. Ich bin unwichtig. Durch Fragen konkretisiere ich seinen Wunsch. Schließlich schaffe ich eine Situation, in der er für sich eine klare Kaufentscheidung treffen kann.

Ich habe gelernt sowohl ein Ja als auch ein Nein zu akzeptieren. Denn nur ohne Druck wird der Kunde zufriedengestellt.“

Adib ist beeindruckt und geht am Abend zum Sport. Er macht Fitnesstraining, seit er in Deutschland ist. Mittlerweile ist er gut durchtrainiert. Um die Last eines Unternehmers tragen zu können, muß sein Kreuz breit und seine Schultern stark sein. In einem gesunden Körper steckt ein gesunder Geist, belehrt sein Onkel ihn immer.

*Er vergleicht einen Menschen mit einem Magneten. Die Stärke eines Magneten hängt davon ab, wie groß seine Anziehungskraft ist.*

*Und die Anziehungskraft hat etwas mit Energie zu tun.*

Im Verkauf spielen sowohl die körperliche als auch die geistige Anziehungskraft eine Rolle. Darum sind Frauen oft bessere Verkäufer, da sie mit ihren Reizen bei Männern mehr bewirken können. Adib muss grinsen. Dann kann Yasmin später den Verkauf übernehmen. Da kann er als Mann nicht mithalten.

Sein Onkel hat ihm einen Rat gegeben: „Wenn du mit Menschen zusammen bist, fühl die ihre Aura. Analysiere, was dich anzieht und was dich abstoßt. So wirst du ein Gefühl dafür entwickeln, bei welchen Menschen du dich wohl fühlst.“

Außerdem lernst du, mit deiner Energie zu haushalten. Jeder kennt die Situation, dass er sich nach Gesprächen mit bestimmten Personen wie ausgelaugt fühlt. Als guter Verkäufer lernt man, Schutzmauern aufzubauen.

Wenn sein Onkel solche Gespräche geführt hat, belohnt er sich dafür. Er nimmt sich dann frei, geht spazieren und unternimmt etwas, um wieder auf andere Gedanken zu kommen. Sein Onkel liebt das türkische Dampfbad. Dort kann er richtig entspannen. Zum Schluss raucht er eine Wasserpfeife bei einer Tasse Tee. Das möchte er auch gerne einmal ausprobieren.

Als nächstes lernt Adib, wie man neue Kunden akquiriert. Da das Wetter schön ist, sitzen sie im Garten.

„Ich möchte mit dir über die Kundengewinnung sprechen. Unternehmer, die nicht gelernt haben, neue Kunden zu gewinnen, werden nie erfolgreich sein. Sie können ein noch so tolles Produkt haben, wenn es niemand kennt, wird es auch keiner kaufen. Kundengewinnung kostet Zeit und Geld. Wenn du mit deinem Geschäft startest, kennt dich niemand.“

Früher habe ich Anzeigen geschaltet und eine gute Resonanz bekommen. Heute werden die Menschen mit Werbung überflutet. Alle zehn Minuten werden Fernsehsendungen unterbrochen. 80% der Emails sind Werbemails, die keiner liest. Ich lösche sie sofort, ohne sie mir detailliert anzusehen.

Wenn ich ein Rundschreiben an neue Kunden schicke, erhalte ich eine Resonanz von weniger als 1%. Das bedeutet, wenn ich 1.000 Adressaten anschreibe, antworten mir vielleicht fünf bis zehn. Wenn ich dann zwei Kunden gewinne, habe ich Glück.

Aus diesem Grund habe ich meinen klassischen Etat gekürzt. Ich produziere viermal im Jahr Beilagen für die Zeitung, um meinen Bekanntheitsgrad zu halten. Womit ich gute Erfahrungen mache sind Events und die dazugehörige Pressearbeit. Ich veranstalte zweimal im Jahr eine orientalische Nacht und lade die lokale Presse ein, die dann über den Abend schreibt.

Weiterhin habe ich fünf Logenplätze in unserer Arena gekauft. Dahin lade ich meine Kunden ein. Mein Ziel ist es, eine Beziehung zum Kunden aufzubauen. Das schaffe ich durch gemeinsame Erlebnisse, die lange in Erinnerung bleiben. Ich setze dabei auf Qualität, nicht auf Quantität.

Meine Meinung ist, dass Werbung in der heutigen Form kaum noch Wert hat. Der Mensch ist insgesamt mündiger geworden. Viele Werbebotschaften werden heute mehr belächelt und nicht ernst genommen. Das Internet bietet eine Fülle an Informationen. Wenn ich etwas über eine Firma oder ein Produkt wissen möchte, benötige ich wenige Klicks. Ich kann mich auch über die Meinungen anderer Verbraucher informieren.

Mittlerweile kann ich viele Produkte auch bequem von zu Hause aus kaufen. Sie werden mir kostenfrei nach Hause geschickt. Gefällt mir das Produkt nicht, kann ich es binnen vierzehn Tagen zurücksenden.

Für den Verbraucher ist wichtig, dass er über Marken seine Zugehörigkeit zu bestimmten Gruppen oder seinen Lifestyle ausdrückt. Autos sind zum Beispiel technisch auf einem derart hohen Stand,

dass es eigentlich keine Rolle mehr spielt, welche Marke ich fahre. Ich komme mit jedem Auto bequem ans Ziel. Bestimmte Marken werden aber mit bestimmten Bildern assoziiert. Fahre ich einen teuren Sportwagen, bin ich zum Beispiel der dynamische Unternehmertyp, der Bäume ausreißt.“

*Es gibt drei Dinge, auf die Menschen reagieren: charismatische Personen, ausdrucksstarke Marken und unvergessliche Ereignisse.*

„Als Jungunternehmer verfügst du nicht über genügend Geld, um eine Marke aufzubauen. Marken etablierst du über Jahre, bis sie sich in den Köpfen der Kunden eingebrannt haben.

Du kannst aber in kleinen Schritten anfangen. Entwickle ein einfaches Logo und Corporate Design, das deine Kunden emotional anspricht. So wie du Wert auf deine Kleidung legst, solltest du Wert auf das Äußere deines Unternehmens geben. Die Kleider deines Unternehmens sind Logo, Briefpapier, Visitenkarten, Broschüren, Internetauftritt oder Beschriftungen auf Fahrzeugen.

Es ist die Art und Weise deiner mündlichen und schriftlichen Kommunikation mit deinen Geschäftspartnern. Es ist deine Körpersprache und die Ausstrahlung in den Gesprächen. Es ist die Art und Weise, wie du mit Menschen umgehst. Alle diese Kleinigkeiten fügen sich zu einem Bild, deiner Marke, zusammen.

Bei jedem Menschen, den du in deinem Leben begegnest, hinterlässt du einen Eindruck. Sorge dafür, dass die Mehrzahl deiner Eindrücke positiv ist. Sorge dafür, dass dein Eindruck im positiven Sinne unvergesslich bleibt. Werbefachleute sind hervorragende Psychologen. Wenn du aufmerksam Werbung studierst, lernst du eine Menge über Motivationen und Bedürfnisse der Menschen.

Mein Rat an einen Jungunternehmer ist, sich selbst als Marke zu definieren. Er sollte überprüfen, ob die Assoziationen, die er mit

seiner Person verbindet, mit dem Bild übereinstimmen, das sein Umfeld von ihm hat. Er sollte herausfinden, was er ausstrahlen muss, damit potenzielle Kunden bei ihm kaufen. So wären wir wieder bei dem Thema Persönlichkeitsentwicklung. Das Thema ist komplex.

Wenn du ein Event für Kunden planst, sollte die Veranstaltung eine klare Aussage und Ausrichtung haben. Bedenke, dass du deine Kontakte pflegen musst. Ein Kontakt wird nur dann Kunde, wenn du eine wirkliche Beziehung hergestellt hast. Das kostet Zeit. Adib, wie kannst du als charismatischer Mensch Kunden generieren?“

Adib überlegt. „Ich weiß, dass du persönlich in vielen Organisationen und Vereinen ehrenamtlich tätig bist. Du erbringst Leistungen, ohne Geld dafür zu verlangen. Du besitzt eine hohe soziale Kompetenz, die dich bei vielen beliebt macht. Du gibst, ohne dafür etwas zurückzuverlangen. Du weißt, dass das, was du aussendest, zu dir zurückkommt.“

Der Onkel lächelt. „Du lernst schnell. Ein erfolgreicher Vertrieb ist die Summe seiner Einzelteile. Da mein Geschäft regional geprägt ist, ist es nützlich, in lokalen Organisationen ehrenamtlich zu arbeiten. Wenn mein Geschäft jedoch international geprägt wäre, funktioniert das nicht, der Aufwand wäre zu hoch.

*Hier kommt dein finanzieller Muskel wieder ins Spiel.  
Überlege dir gut, ob es sich lohnt, Zeit und Geld in eine Aktivität zu stecken.*

*Liegen deine Ansprechpartner auf deiner Wellenlänge oder seid ihr total verschieden? Überprüfe Alternativen, die dich vielleicht schneller ans Ziel bringen. Deine Zeit und dein Geld kannst du nur einmal ausgeben.*

ede Vertriebsmaßnahme, die du in Erwägung ziehst, solltest du nach der potenziellen Wertschöpfung beurteilen. Wenn ich in einer Kaufmannschaft Mitglied bin, weiß ich, dass ich ca. 200 Mitglieder als potenzielle Kunden habe. Die zentrale Frage ist, ob diese einen Kaufbedarf haben und das Geld für die Anschaffung eines Teppichs übrig haben? Gibt es vielleicht andere Teppichhändler, die auch um die Mitglieder als Kunden werben?”

„Kommen wir zur Vertriebsmaßnahme der Weiterempfehlung. Es gibt keine Maßnahme, die so kostengünstig aber auch so schwierig ist. Viele stöhnen, dass das Weiterempfehlungsgeschäft sehr zähflüssig ist.

Unternehmer halten sich im Finanzierungsbereich bedeckt und empfehlen ihre Berater nicht weiter. Neukunden werden hauptsächlich über Verbände, Freunde, Pressearbeit oder Telefonmarketing akquiriert. Beim Weiterempfehlungsgeschäft stehen zwei zentrale Fragen im Vordergrund:

- ▷ Welchen persönlichen Vorteil habe ich, meinen Berater weiterzuempfehlen?
- ▷ Welche Auswirkung auf meinen Ruf hat die Weiterempfehlung?

Aus diesem Grund ist die Weiterempfehlung im geschäftlichen Bereich mühsam. Jeder ist auf seinen Ruf beachtet. Man möchte seine persönlichen Beziehungen wegen einer falschen Empfehlung nicht aufs Spiel setzen. Ich selber habe das einige Male erlebt.

Geschäftliche Weiterempfehlung funktioniert nur dann, wenn es ein gegenseitiges Geben und Nehmen ist. Unternehmer sind bereit weiterzuempfehlen, wenn sie sich ein eigenes Geschäft oder einen finanziellen Vorteil davon erhoffen. Es geht immer um Gewinn. Darum bleibt häufig nur eine indirekte Empfehlung. Ich kenne einen Gartenbauunternehmer, der im Garten seiner Kunden ein kleines Schild mit Namen, Logo und Anschrift seiner Firma aufstellt. Freunde und Bekannte des Kunden sehen das Schild und können von sich aus auf den Gartenbauunternehmer zugehen.“

*Wenn du also über Empfehlungsmarketing im geschäftlichen Bereich nachdenkst, nutze auch den indirekten Weg. Versuche deinen Namen sichtbar für die Geschäftspartner deines Kunden zu machen, ohne dass dieser direkt auf dich hinweisen muss.*

„Professionelles Empfehlungsmarketing nutzt die Schwäche und Bedürfnisse der Kunden aus. Warum sollen Kunden ohne einen persönlichen Vorteil weiterempfehlen? Was wäre, wenn ihre Empfehlungen den eigenen Konsum bezahlen?“

Nehmen wir ein Beispiel. Jeder Haushalt benötigt Putzmittel für den täglichen Bedarf. Was würdest du normalerweise tun, Adib?“

„Ich würde in den Handel gehen und mir dort die Produkte einkaufen.“

„Das kostet doch deine Zeit und dein Geld, Adib?“

„Richtig,“ antwortet Adib.

„Was wäre, wenn du dich mit Freunden und Bekannten zu einer Einkaufsgenossenschaft zusammenschließt? Große Unternehmen praktizieren diese Methode seit Jahren. Darum erhalten sie auch andere Konditionen als Einzelunternehmer. Man nennt das Prinzip auch Konsumentennetzwerk.“

Jeder Kunde wird gleichzeitig Geschäftspartner und verdient an jeder Weiterempfehlung mit. Es funktioniert nur mit Produkten, die immer wieder nachgekauft werden. Der große Unterschied ist, dass der Hersteller die Handelsspanne und den Aufwand für Werbung nicht dem Handel bezahlt. Die Spanne bekommt der Kunde direkt. Er hat sogar die Möglichkeit, sich langfristig ein Zusatzeinkommen zu sichern. Was ist daran schlecht, Adib?“

„Muss ich mir nicht wie der Handel einen eigenen Vorrat zulegen?“

„Nein, Adib. Jeder Kunde kann über das Internet bestellen und bekommt die Ware direkt nach Hause geliefert. Das Unternehmen schreibt dir beispielsweise 10% des Umsatzes auf dein Konto gut. Bei einem Umsatz von 50,- Euro wären das 5,- Euro pro Monat. Bringst du zehn neue Kunden in das Geschäft, kaufst du deine Putzmittel zum Nulltarif.

Jeder deiner direkten Kunden bringt eventuell wieder zehn Kunden ins Geschäft. Damit profitierst du bereits an 110 Kunden. Mittlerweile reden wir über einen monatlichen Umsatz von 5.500,- Euro an dem du 10% regelmäßig verdienst. Das bedeutet, das du nach Abzug deiner Putzmittel über ein zusätzliches Einkommen von 500,- Euro verfügst. Damit kannst du zum Beispiel deine monatliche Hypothek für das Haus tilgen. Dieses System kannst du auf alle möglichen Produkte und Dienstleistungen übertragen. Interessant wird es, wenn die Vergütung bis auf fünf Ebenen herunter geht. Damit kannst du finanziell unabhängig werden.

Es gibt kaum Unternehmen, die so schnell wachsen wie Direktvertriebsunternehmen. Viele Unternehmen, der Handel oder die Medien reden negativ darüber. Der Handel verliert dadurch Kunden und damit Umsatz. Da Direktvertriebsunternehmen kaum Werbung machen, sind sie für die Medien und Verlage kein großes Geschäft.

*Denke darüber nach, wie du Kunden zu Geschäftspartnern machen kannst. Lass sie an deinem finanziellen Erfolg teilhaben. Nach wie vor gilt leider das Wirtschaftsprinzip:*

*Geld regiert die Welt.*

Lass mich zum Schluss noch etwas über das Internet sagen. Als Alternative zur klassischen Werbung bietet sich das Internet an. Mit seinen Millionen weltweiten Nutzern erreichst du viele Menschen kostengünstig. Dieser Vertriebsweg eignet sich

bei internetauglichen Produkten. Du musst über die Logistik verfügen, die Ware weltweit auszuliefern.

Ich rate dir, dich in dem Bereich weiterzubilden. Es lohnt sich, Spezialist im Webmarketing zu werden. Du kannst dir teure Dienstleister sparen.“

*Die Zukunft des Vertriebs liegt im Internet- und Network-Marketing. Über Internetmarketing schaffe ich mir neue Kontakte. Über das Network-Marketing binde ich diese professionell in mein Verkaufsnetzwerk bzw. meine Ein-kaufsgenossenschaft ein. Damit sparen alle Beteiligten erheblich Zeit und Geld.*

Der Onkel beendet die Lektion über den Vertrieb. Adib findet das sehr spannend und überlegt sich, wie er dieses System für seine Weberei nutzen kann.

Er beginnt mit dem Preis. Einen Wandteppich mit individuellen Motiv könnte er für 500,- Euro anbieten. Wenn er jeden der Kunden motivieren könnte, ihn weiterzuempfehlen bzw. ihm einen neuen Kunden zu bringen, wäre das genial. Ein Teil seiner Kunden ist sehr vermögend. Insgesamt haben sie in den letzten Jahren etwa dreißig Kunden beliefert.

Adib wird schwindelig vom Rechnen. Die Grundidee, den Vertrieb auf möglichst viele Schultern zu verteilen und jedem die Möglichkeit zu geben, damit Geld zu verdienen ist doch großartig. Dann kommen ihm Bedenken.

Vorgestern hat er noch mit einem Bekannten gesprochen, der negativ zum Direktvertrieb eingestellt ist. Aber hat er nicht gemerkt, das Deutschland ein vertriebsfeindliches Land ist? Warum tun sich so viele Existenzgründer und Freiberufler schwer, neue Kunden zu gewinnen?

In Amerika bekommt jeder eine Chance, der etwas bewegen möchte. In Amerika ist der Verkäufer hoch angesehen, da er der Motor der Wirtschaft ist. Hier in Deutschland wird über den Verkäufer die Nase gerümpft. Im fällt der Satz ein:

*Erst, wenn dir egal ist, was andere über dich denken, kannst du wirklich erfolgreich sein. Bilde dir immer deine eigene Meinung. Menschen, die gegen den Strom schwimmen, sind erfolgreich.*



---

## Schlusswort

In den letzten elf Monaten hat Adib gelernt, dass seine Persönlichkeit und umfangreiches Fachwissen der Schlüssel zum Erfolg sind. Immer wieder betont sein Onkel, dass eine Investition in die Persönlichkeitsentfaltung die höchste Rendite erwirtschaftet. Es sind die Gedanken, die die Zukunft gestalten.

„Adib, Der Erfolg eines Unternehmens hängt wesentlich von seinen Mitarbeitern ab. In den ersten Lektionen habe ich dir die Maslowsche Pyramide dargestellt. Eine gute Führungskraft erkennt, auf welcher Stufe der Mitarbeiter steht.

Jeder Mitarbeiter legt unterschiedliche Schwerpunkte. Für einige steht das Geld im Vordergrund. Sie wollen Reichtum und Macht. Dann gibt es andere, die in ihrer Arbeit Selbsterfüllung sehen. Das, was sie tun, tun sie von ganzem Herzen, da sie sich selbst verwirklichen können.

Ein Unternehmer weiß, dass seine Mitarbeiter ausgeglichen und in der Balance sein müssen, um leistungsfähig zu sein. Mein Rat an dich, Adib:

## Selbsterkenntnis

Wir Menschen sind das Produkt unserer Umwelt und Erziehung. Unsere Eltern prägen uns, so wie die Verhältnisse, in denen wir aufwachsen.

Wir lernen Denk- und Verhaltensweisen, die uns erfolgreich machen. Wir nehmen aber auch viele Erkenntnisse mit, die unseren Erfolg hemmen können. Du musst lernen, zu erkennen, was deinen Erfolg vermeidet.

## Fragen sind das Vehikel zum Erfolg

Der beste Weg zur Selbsterkenntnis ist, sich Fragen zu stellen. Über die Fragen fängst du an, dich mit deinem Unterbewusstsein zu beschäftigen. Du hast damit die Chance, deine bisherigen Einstellungen zu überprüfen und zu korrigieren.

## **Regelmäßiges Training**

Damit dein neues Denken auch dein zukünftiges Handeln bestimmt, benötigst du regelmäßiges Training. Es ist wie beim Autofahren. Als Fahrschüler denkst du darüber nach, ob du bremst oder aufs Gas trittst. Später machst du alles automatisch.

Je eher du Erfolg verstärkende Denk- und Handelsweisen in dein Unterbewusstsein überträgst, desto schneller wirst du erfolgreich sein. Übung macht den Meister.

Beachte, dass die Auseinandersetzung mit deiner Persönlichkeit ein lebenslanger Prozess sein sollte. Was dir in der Vergangenheit Erfolg gebracht hat, könnte für die Zukunft nicht richtig sein. Nichts ist absolut. Sicher ist nur, dass alles einem Wandel unterliegt.

## **Netzwerk**

Ein erfolgreicher Mensch verfügt über gute Beziehungen. Je stärker und größer dein Netzwerk ist, desto eher wird es dich auch tragen. Darum arbeite an den Kontakten und pflege diese.

## **Dankbarkeit**

Alles im Leben hat einen Sinn und ist wichtig für deine Weiterentwicklung. Darum finde heraus, welchen Sinn Begegnungen und Situationen für dich haben.

## **Verantwortung**

Du allein bist für dein Leben verantwortlich. Darum lerne, eigene Entscheidungen zu treffen und die Konsequenzen zu tragen. Gib nie die Kontrolle aus der Hand. Sei nicht fremdbestimmt.

„Jetzt möchte ich das Unterrichtsjahr beenden, Adib. Die notwendige Grundeinstellung für beruflichen und wirtschaftlichen Erfolg habe ich dir vermittelt. Du darfst im Leben nie aufhören zu lernen und dich weiterzuentwickeln.

Ich habe mir parallel die Mühe gemacht, mein Wissen in einem Buch festzuhalten, das ich dir gewidmet habe. Du wirst nicht erfolgreich, wenn du es nur einmal durchliest!

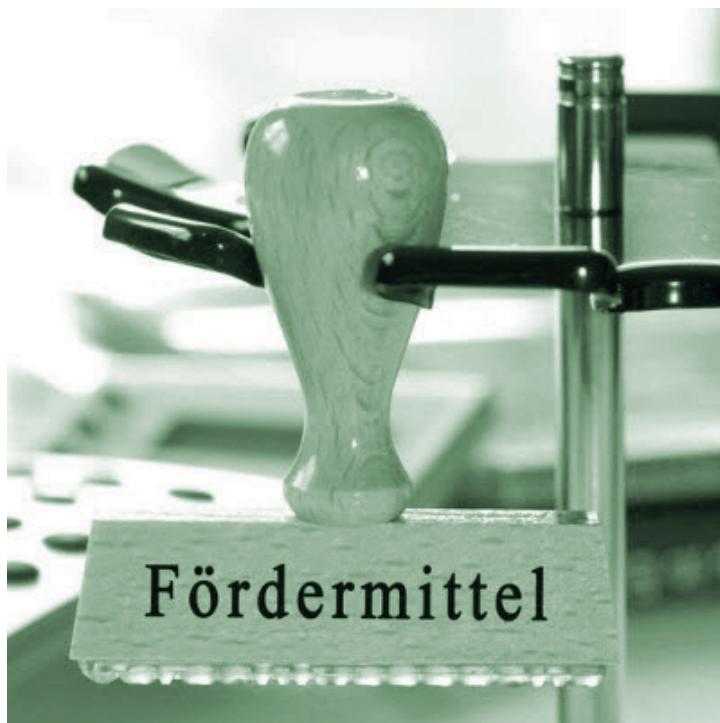
Entwickle aus jedem Kapitel Fragestellungen für dich. Nimm dir für jede Woche ein Thema vor. Du wirst merken, dass du schnell vorankommst. Der stete Tropfen höhlt den Stein, an dem das Schwert zerbricht. Denke daran, lieber Adib.

Ich freue mich, dass du durchgehalten hast. Du warst ein gelehriger Schüler. Ich bin sicher, dass du einmal sehr erfolgreich sein wirst.“



(c) Copyright 2009 by

Omid Manavi  
[www.finanzhandwerk.com](http://www.finanzhandwerk.com)



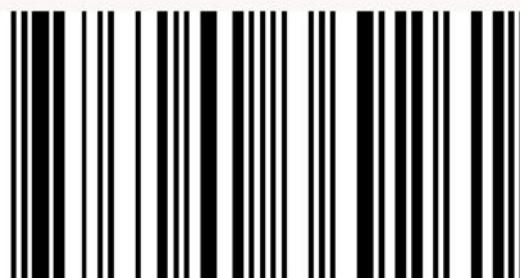
Adib, ein junger Orientale, geht bei einem erfolgreichen deutschen Teppichhändler ein Jahr in die Lehre. Sein Traum ist es, aus einer kleinen Weberei ein Weltunternehmen aufzubauen. Der Teppichhändler vermittelt ihm nach und nach sein Wissen, das innerhalb der Kaufmannsfamilie seit Generationen weitergegeben wurde.

Dieses Buch ist eine anschauliche und einfache Gebrauchsanleitung für erfolgreiches Unternehmertum. Die Geschichte verbindet auf unterhaltsame Art orientalische Denk- und Handelsweisen mit abendländischen Traditionen.

Adib erfährt wertvolles Grundwissen zur Entwicklung der eigenen Persönlichkeit, wie ein Unternehmen erfolgreich aufgebaut wird, welcher Umgang mit Geld, gerade in der heutigen Zeit, der Beste ist.



ISBN 978-3-00-036926-1



9 783000 369261