



9. Chancen haben und Chancen finden

Gründungsmodelle

Ende der 20er Jahre des letzten Jahrhunderts herrschte in New York große Arbeitslosigkeit. Mit Hilfe der Telegrafie wurden brisante Nachrichten in Windeseile durchs Land geschickt. Wer Informationen hatte, die anderen fehlten, konnte nicht nur an der Börse ein Vermögen machen. Für diesen Zweck war die Telegrafie die beste Technik. „Kurz, kurz, lang“, eine einfache Sprache, aber: Jeder Buchstabe besteht nur aus einer Folge kurzer und langer Signale, es gibt keine Großschreibung. Die Texte sind auf eine geringere Zahl von Worten reduziert, man spricht verschiedene Landessprachen und was die Kommunikation deutlich erschwert: Sie betrifft alle Fachgebiete. Daher war der Beruf des Morseoperators einer der schwersten überhaupt.

So suchte eine Firma für besonders brisante Verbindungen einen Könnler des Fachs. In eine riesige, kalte Halle kamen 300 ausgebildete Spezialisten, die brav Nummern zogen und auf Einlass in einen der Interviewräume warteten. Es dauerte, es war ungemütlich und scheinbar wurde renoviert, da ständig gehämmert wurde. Ein junger Mann mit der späten Nummer 254 setzte sich auf den Boden, wartete zwei Minuten, stand auf, ging zielstrebig auf die Tür zu, trat einfach ein – so eine Unverschämtheit. Alle Wartenden waren empört. Drei Minuten später kam ein älterer Herr

mit dem jungen Mann aus der Tür und erklärte: Alle Bewerber könnten nach Hause gehen, der junge Mann bekommt den Job, der Grund: Wir renovieren nicht, ein Morseoperator klopfte vielmehr ununterbrochen mit dem Hammer den Text: „Wenn du das verstehst, gehe zu Raum Nr. 1120, klopfte an, warte nicht auf ein <Herein> und du hast den Job.“

Diese Geschichte hat sinngemäß Vera F. Birkenbihl erzählt. Die Schlüsselworte lauten: Aufmerksamkeit und Kompetenz! Die Welt ist voller Idioten oder Chancen, je nachdem, durch welche Brille Sie schauen. Gute Chancen muss man suchen wie Schweine die Trüffel, mit feiner Nase und oft in unangenehmer Umgebung. Vergessen Sie Lotto und Roulette, suchen Sie Ihre persönliche Chance. Warten Sie nicht, bis jemand kommt, Sie müssen schon selbst aktiv werden. Entweder Sie können etwas wirklich besonders gut. Dann suchen Sie zielstrebig nach einem Weg, wie man etwas daraus machen kann. Oder Sie suchen sich ein Problem, das viele Menschen betrifft und für das Sie eine Lösung entwickeln können.

Die Welt ist voller Probleme. Sie müssen 20 Ideen verfolgen und 19 wieder verwerfen, damit Sie eine gute Idee ernten können. Dabei müssen Sie ständig lernen. Gehen Sie immer lösungsorientiert vor. **Suchen Sie nur Wege und Lösungen, niemals Schuldige und Ausreden.** Oder aber Sie verfügen über bestehende Komponenten zu einem Geschäftsmodell: einen anständigen Beruf, ein altes Gebäude, fünf arbeitslose Familienmitglieder. So ähnlich hat Zotter [1] mit der Schokoladeproduktion angefangen und ist heute ein Vorzeigeunternehmen in Österreich. Die Methode heißt: Effectuation! Nehmen Sie das, was Sie schon haben, riskieren Sie immer nur das kleine Geld (mit möglichem verkraftbaren Verlust), experimentieren Sie und drängen sich langsam aber sicher in den Markt.

Sie arbeiten lieber allein? Suchen Sie eine Nische und versuchen es mit „The long Tail“! Sie können nahezu jedes, auch noch so exotische Produkt verkaufen, weil Sie Ihre hundert nötigen Kunden weltweit über das Internet erreichen können. Sie können über den Wandel verzagen, Sie können sich auch anpassen. Diejenigen Tierarten, die sich anpassten, gibt es noch heute. Sicherheit ist ein ganz großes Grundbedürfnis der Menschen, nur wird diese Sicherheit in der Zukunft nicht mehr durch Stabilität erreicht werden, sondern durch Wandlungsfähigkeit.

Suchen Sie Entrepreneure. Wenn Sie eine Firma gründen wollen, müssen Sie nicht alles selbst machen, nein Sie bedienen sich bestehender Strukturen: Gründen mit Komponenten. Günter Faltins Buch „Kopf schlägt Kapital“ ist ein guter Anfang. Viel Geld wird mit ganz banalen Dingen verdient, zum Beispiel mit dem Verkauf von schwarzen Socken. Viele Herren, wie Banker, Außendienstler oder Business-Leute tragen immer schwarze Socken, immer dieselbe Größe und Qualität und immer fehlt die linke nach der Wäsche oder die rechte hat ein Loch. Sie machen eine Socken-Kampagne und mit einer Fabrik einen Liefervertrag (große Menge, dadurch kleiner Einkaufspreis). Sie verkaufen nur gute Qualität zum unschlagbaren Preis (das geht, Sie haben keine Kosten) und nur paketweise (24 Paar reichen für drei Jahre, na und?). Sie selbst sorgen nur für die Organisation, den Vertrieb überlassen Sie anderen, der Geldeinzug geht automatisch und ein Büro können Sie mieten (ebuero.de) [2]. Kosten haben Sie nur, wenn Sie Umsatz machen.

Diese Ideenliste lässt sich lange fortsetzen. Gehen Sie aufmerksam hinaus in die Welt und die Ideen werden sich finden. Mein Arbeitskollege sagte einmal: „Meine Tochter ist nicht besonders begabt, aber sie soll sich in der Umgebung junger Männer aufhalten, die sie eines Tages gut ernähren können. Lotto ist keine gute Chance, sondern ein großer Aufwand für eine kleine Hoffnung. Außerdem werden die meisten Lottokönige langfristig nicht glücklich, weil sie nicht gelernt haben, mit Geld umzugehen. Beim Roulette gewinnt fast immer die Bank. Eine Chance fällt nicht in den Schoß, man muss sie herausarbeiten und festhalten lernen.“

Ihr Umfeld und Ihr Umgang sind entscheidend für Ihre Zukunft. Wer sind die fünf bis zehn Menschen, mit denen Sie den Großteil Ihrer Zeit verbringen? Es wäre normal, wenn Sie selbst daraus den Durchschnitt bilden würden. Wenn Sie mit fünf Unternehmern Ihren Alltag teilen, werden Sie auch bald unternehmerisch Denken. Unser Umgang prägt uns. Wie sieht Ihr Umfeld aus? Sie haben auf beides einen gewissen Einfluss. Erfolgreiche Menschen schaffen ihre Verhältnisse selbst. Fangen Sie einfach mit kleinen Schritten an. Seitdem ich das tue, bin ich, mindestens privat, nur noch mit positiv gestimmten Menschen in schöner Umgebung zusammen.

**„Halten Sie sich da auf, wo Chancen sind,
gehen Sie hinaus in die Welt.“**

[1] Zotter Schokolade: <http://www.effectuation.at/index.php?/archives/15-Zotter-Schokolade,-Effectuation-und-die-suessen-Seiten-des-Lebens.html> (Abruf: 23. Januar 2014)

[2] Ebuero AG: <http://www.ebuero.de> (Abruf: 23. Januar 2014)

Literatur

Günter Faltin, Kopf schlägt Kapital, München, (Carl Hanser Verlag), 2008
Chris Anderson, The Long Tail Der Lange Schwanz, München, (Carl Hanser Verlag), 2007

Das Leben umschmieden

Veränderungen meistern

Sie führen jetzt genau das Leben, dass Sie führen, kein anderes. Wenn Sie die Chancen ergreifen wollen, die ich Ihnen im letzten Kapitel beschrieben habe, bedeutet das Veränderung. Change Management ist ein schwieriger Prozess, weil ein bestehendes Gefüge zerstört werden muss, um ein besseres zu erschaffen. Manchmal ist es nötig, damit die Firma weiterleben kann. Schumpeter, der große Vordenker der Wirtschaft, spricht von der kreativen Zerstörung. [1] Der Messerschmied gestaltet aus einem alten Stück Drahtseil ein wunderschönes, stabiles und schnittiges Messer: Drahtseildamast. Eine Wertschöpfung um 10 000 Prozent. Auch das Gefüge eines Autos wird verändert, wenn Sie damit an einen Baum fahren; nur leider nicht zum Besseren. Aus einem billigen Stahlrohling kann der beste Schmied kein feines Werkzeug herstellen. Ohne die Kenntnisse und Fertigkeiten der Schmiedekunst auch nicht. Das ist bei Veränderungen nicht anders. Der Volksmund sagt: Man muss das Eisen schmieden, solange es heiß ist. Ein sehr kluger Spruch wie alles, was der Volksmund weiß, nur leider hat das Volk keine Vorstellung mehr von der Schmiedekunst. So verkommt die Weisheit zur Floskel.

Das Eisen besitzt ein bestehendes Gefüge und dabei hat der Messerstahl ein anderes als der billige Baustahl. Nun muss der Rohling in der Esse aufgeheizt werden, bis er genau die richtige Temperatur erhält, damit der Schmiedehammer wirksam werden kann. Wäre das Feuer zu heiß, würde der Stahl verbrennen, wäre es zu kalt, gelänge die Umformung nicht. Der Goldschmied erkennt den einzig richtigen Zeitpunkt an dem winzigen Moment, an dem das erhitzte Gold seinen besonderen flüssigen Glanz zeigt, der genau dann auftritt, wenn der Übergang von fest zu flüssig stattfindet. Wenn der Stahl nach dem Schmieden erkaltet ist, aber das Ergebnis noch nicht gefällt, dann muss der Schmied den Prozess von vorn beginnen und das Eisen wieder ins Feuer legen. Ist der Stahl aber erhärtet, dann taugt er nur für Feinarbeiten. Das nun zähe Metall lässt sich nur noch mühsam umformen. Selbst die scharfe Feile gleitet über das harte Werkstück. Der letzte Schliff ist der Arbeitsgang, der nun der Richtige ist.

Wenn Sie Ihr Leben umformen wollen, wenn die Firma neue Prozesse einführen möchte, wenn Veränderung ansteht, dann sind Sie gut beraten, wenn Sie sich an den Schmied erinnern. Wenn der alte Stahl, aus dem Ihre Firma besteht, nicht mehr taugt, dann ist es schon sinnvoll, den Rohstoff zu nutzen, so wie Zotter es getan hat, um daraus etwas Edleres, für die moderne Welt Taugliches, zu formen. Wenn das Gefüge Ihrer Lebensführung Sie krank gemacht hat oder Sie damit andere schwierige Probleme bekommen haben, dann formen Sie es um. Wenn es Ihnen gelingt, werden Sie viele Parallelen zum Schmiedeprozess entdecken. In den Firmen wird der Hammer des Change Managements mit viel Schwung in Richtung Ambos geführt, oft ohne dass das, was dazwischen liegt, die geeignete Temperatur hat; am besten erhitzt, mit dem Feuer der Begeisterung. Dieses Feuer muss erst durch Gespräche gezündet werden. Und wenn das Feuer der Begeisterung erloschen und das Material erkaltet ist, sollten Sie aufpassen, dass der Hammer nicht zurückprallt, wenn Sie mit Gewalt vorgehen, statt mit Verstand. Messerschmieden und Change Management oder erwünschte Veränderungsprozesse der Persönlichkeit sind eine hohe Kunst. So wie das Eisen überhitzt auch die Diskussion. Es sind doch Menschen, die entscheidenden Anteil haben. Wer es nicht versteht, diese Menschen für die Veränderung zu erwärmen, dessen Ergebnisse müssen unbefriedigend bleiben. Manche Mitarbeiterschelte

ähneln dem Schimpfen des ungeschickten Schmieds mit dem Eisenblock. Bitte seien Sie nicht naiv, erlernen Sie das Handwerk und lassen Sie sich helfen.

[1] http://de.wikipedia.org/wiki/Sch%C3%B6pferische_Zerst%C3%B6rung (Abruf: 11. Dezember 2014)

