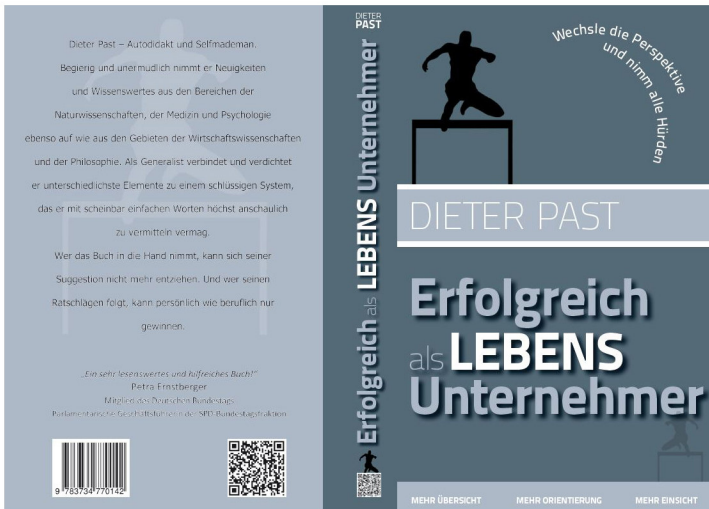




43. Denken über Geld bei Reich und Arm

Kaufrausch und Geldmaschine

Danke, Danke – der Universitätsdozent der Archäologie, Alfred H. Shrewsbury, an der Nottingham University hat sein finanzielles Desaster bereinigt, er war nun endlich, was Gelddinge anbelangt, gerettet. Am 21. Oktober 1934 schrieb er an Professor Franklin Caldwell der British Scientific Expedition, Hillah, Mesopotamien einen Dankesbrief. In diesem huldigt er fünf Tontafeln aus jüngsten Ausgrabungen. Er hatte die Inschriften entschlüsselt. Ein Mann namens Dabasir beschreibt, wie er seine Schulden beglich und zu Wohlstand kam. Dabasir lebte vor 5500 Jahren in der reichsten Stadt der Antike, in Babylon.

Die Methode ist so einfach wie genial. Arbeite auf einem Gebiet, wovon du etwas verstehst. Wenn du zehn Talente (Münzen) hast, nimm zwei und zahle deine Schulden zurück, von sieben lebe diesen Monat und einen spare für den Vermögensaufbau. Dieser eine Taler, darf niemals für Konsum ausgegeben werden. Die Bedingungen für Wohlstand haben sich scheinbar in über fünf Jahrtausenden auf der Erde nicht verändert.

Bei mir in der Schule bekamen natürlich alle Kinder Taschengeld, nur manche auffallend wenig. Es waren Kinder ganz armer Eltern, das war

normal – aber diejenigen, die mir deshalb auffielen, waren die Söhne der Reichen. Wie konnte das zusammengehen, hatte er sich mit seinem Vater überworfen, etwas ausgefressen? Wurde er bestraft? Nein, scheinbar war zu Hause alles in bester Ordnung. Mit „Reiche“ meine ich nur die, die nicht selbst arbeiten, sondern arbeiten lassen, weil sie Firmen besitzen oder die einfach ihr Geld arbeiten lassen. Robert T. Kiyosaki beschreibt in seinem Buch „Rich Dad, Poor Dad“, was der Untertitel verheißt: Was die Reichen ihren Kindern über Geld beibringen. Kiyosaki als Sohn eines höheren Beamten aus der Bildungsschicht beklagt den schlechten Umgang mit Geld und die schlechten Bedingungen, die sein leiblicher Vater erfahren musste, obwohl er doch in sehr guter Position beschäftigt war.

Als seinen „reichen Vater“ bezeichnet er den Vater seines besten Freundes, der wohl eine Art Ziehvater für ihn war. Dieser Rich Dad lebte in jungen Jahren ganz unauffällig und unbeobachtet von seinen Mitmenschen. Er besaß nur ein altes Auto, gab kein Geld für schöne Kleidung oder eine elegante Wohnung aus, sondern betrieb einen Laden. Alles Geld investierte er in den Aufbau seiner Geschäftsidee, einer Ladenkette. So kam es, dass der Sohn des Ladeninhabers, der beste Freund von Kiyosaki und er als Kinder im Laden aushalfen. Sie putzten und räumten Regale ein. Es war eine harte Arbeit über viele Stunden und was das Schlimmste war, sie bemerkten, dass Rich Dad ein Geizhals war und ganz schlecht zahlte. Als sie ihn darauf ansprechen wollten: Zahle uns mehr Geld oder wir kommen nicht mehr, ließ er sie eine Stunde warten. Total sauer und kampfeslustig wollten die Jungs ihre Forderungen durchsetzen. Doch sie verließen das Büro des reichen Dad mit der Gewissheit, für ihn weiter schufteten zu, nun aber völlig ohne Bezahlung. Wie das?

Die erste Lektion lautete: Wenn du nicht dein eigener Herr bist, wirst du vom Leben herumgeschubst, du musst warten und du bist fremdbestimmt. Rich Dad, ein gütiger, großzügiger Mensch übrigens, erklärt die wichtigere Lektion: „Reiche arbeiten nicht für Geld, sondern um zu lernen. Reiche *machen* Geld, das müsst ihr lernen.“ So gingen die Jungs trotzdem, nun aber demotiviert und wütend, weiter in den Laden. Vielleicht auch weil sie gern Mickey Mouse Hefte lasen und die gab es dort reichlich. Eines Freitags entdeckten sie, dass eine ältere Angestellte mit der Schere die Buchdeckel, also Titeltartons, abschnitt. Nur diese Deckel wurden vom

Verlagsvertreter abgeholt. Die Hefte mit dem abgeschnittenen Einband wurden weggeworfen. Die Jungs bemerkten, dass der Verlag nur die Hefte in Rechnung stellte, die tatsächlich verkauft wurden. So fragten sie, ob sie die alten Hefte haben dürften. Ja, aber nur unter der Bedingung, dass ihr sie nicht *verschenkt* oder *verkauft*. Die erste, wirklich gute Idee, war schnell gefunden. Die Jungs organisierten hinter der Schule eine Art *Leihbücherei* für Mickey Mouse Hefte. Die Cousins waren die Angestellten, mussten sich um die Leihgebühr und die ordentliche Rückgabe kümmern und bekamen ein paar Cent. Die Einnahmen überstiegen jede vergleichbare Taschengeldzahlung der Eltern der Mitschüler. Sie merkten auch bald, dass eine der Cousins wenig zuverlässig war, es also wichtig ist, gutes Personal zu finden, dieses muss angeleitet und geführt werden. Sie sehen, zwei Geschichten, zwei neue Perspektiven!

Was lernen wir daraus? Egal wie pleite du bist, lege immer den zehnten Teil von dem, was du hast, nur für deinen Vermögensaufbau zurück. Sie könnten, jetzt auf der Stelle, Ihren Geldbeutel und Ihre Spargroschen zählen und den zehnten Teil in eine neue Spardose stecken und damit mit Ihrem Vermögensaufbau beginnen. Reiche bauen langsam ein Vermögen auf, das Geld produziert. Dieses wird gehegt, gepflegt und mit Zähnen und Klauen verteidigt und niemals angebrochen, egal wie groß die Not ist. Arme sparen für Konsum. Sie legen Geld zurück, um sich dann etwas Schönes zu kaufen. Was noch viel schlimmer ist, sie nehmen Kredite auf, leben auf Pump. Das sind manchmal versteckte Kredite, Handyverträge, und Ratenzahlungen. Sitzt man in dieser Falle, muss man härter arbeiten und wird immer abhängiger vom Arbeitgeber und der Bank. Reiche legen nicht nur Geld zurück, sie lernen alles über Geld, über Wirtschaft und Steuern. Dieses Wissen lernt man nicht in der Schule und der Universität, das muss man sich selbst holen.

Übrigens, wenn Sie eine schlechte Einstellung zu Geld und Wohlstand haben, werden Sie nie reich werden können. Die unbewusste Einstellung: Reiche sind schlecht, Geld ist nicht alles oder Geld allein macht nicht glücklich, verhindert, dass Geld Sie finden wird und bei Ihnen bleibt. Sie müssen das Geld schon mögen. Sie können, wenn Sie eines Tages reichlich davon haben, ja wohl tätig werden. Das ist eine sehr gute Sache, denn Sie entscheiden dann, was damit gemacht wird.

***„Folgen Sie dem reichsten Mann von Babylon,
der ein ganz armer war.“***

Literatur

George S. Clason, Der reichste Mann von Babylon, München, (Goldmann), 2002

Robert T. Kiyosaki, Sharon L. Lechter, Rich Dad, Poor Dad, München, (Goldmann), 2007

T. Harv Eker, So denken Millionäre, München, (Heyne), 2010

Geisteshaltungen Geld und Kapital

Immaterielle Werte zuerst

Den meisten Menschen, die aus ihrer eigenen Sicht immer zu wenig Geld haben, fehlt die richtige Einstellung zum Geld und die geeignete Glaubenshaltung: Ja, auch ich kann mit Geschick aus wenig Geld mehr Geld machen. Geld wird nur als Tauschkatalysator gesehen und nicht als Geldmaschine.

Andererseits lehrt die Betriebswirtschaftslehre dogmatisch, den Blick auf das Kapital zu lenken. Bilanzkennzahlen und Controllingberichte sind die heiligen Kühe ebenso wie Buchhaltung und Kostenrechnung. Solange das kapitalintensive Firmen waren wie die der Stahlindustrie, der Eisenbahn, der Textil- und Porzellanindustrie oder der chemischen Industrie mag dafür ja noch eine Berechtigung dagewesen sein. Aber die Welt hat sich verändert. Riesen geraten ins Wanken, weil zu sehr auf das Kapital geschielt wird und zu wenig auf die immateriellen Faktoren wie Ideen und Innovationskraft, Strategie, Mitarbeitermotivation und Kundenvertrauen. Menschen befinden sich in einem Spannungsgefälle zwischen ihrer Ist-Situation und ihrer Wunschsituation. Nur weil ein Mensch Hunger hat, wird er zum Kunden eines Problemlösers.

Im Endzustand ist der Kunde satt. Wenn der Metzger Lutz das Problem besser löst als seine Mitbewerber, weil seine Wurst besser schmeckt, der Preis stimmt und er schnell und zuverlässig bedient, verwandelt sich Kundenzufriedenheit automatisch in Gewinn. Wenn der aufgeklärte Kunde erfährt, woher das Fleisch stammt und die gute Fachverkäuferin immer einen goldenen Rezepttipp bereit hat und der unerfahrenen Hausfrau gute Ratschläge zur Zubereitung erteilt, wird so manche Familie vom Fastfood zum Tellergericht kommen. Die Großfamilie ist selten geworden, wo die Tochter von der Mutter oder der Enkel vom Großvater Kochen lernt. Wenn der Metzger die Kundenwünsche und Bedürfnisse befriedigt, steigt sein Umsatz wie von selbst. Kundenbeziehungen sind wertvoller als Gemeinkostenreduktion. Es heißt der Arzt Ihres Vertrauens, das gilt auch für den Metzger. Ein jahrelang treuer Kunde wechselt den Metzger sofort, wenn er ein- oder zweimal schlechte Ware erhält, unfreundlich bedient wird oder das Wechselgeld nicht stimmt. Je besser die Kundenbeziehungen und der Service sind, desto eher wird der Kunde einen etwas höheren Preis akzeptieren. Wolfgang Mewes, ursprünglich ein Mann des Rechnungswesens und der Begründer der Engpasskonzentrierten Strategie (kurz EKS), hat bereits in den sechziger Jahren des letzten Jahrhunderts herausgefunden, dass der Fokus auf die materiellen Werte den Blick auf die eigentlichen Erfolgsfaktoren verstellt.

Umgekehrt können durch Einsparungsmaßnahmen die Eckpfeiler der Kundenbeziehung beschädigt werden, weil der Blick auf das Geld vor den immateriellen Werten gesiegt hat. Der Faktor Mensch beim Mitarbeiter ist ebenso wichtig, weil gute Mitarbeiter Geld kosten, schlechte aber noch viel mehr. Ein motivierter Mitarbeiter kann für sein Unternehmen ein Goldgräber sein. Viele Firmen brauchen sich nicht wundern, wenn die Gewinne immer mehr einbrechen anstatt zu steigen, seitdem man den Mitarbeitern das Gefühl gibt, ein reiner Kostenfaktor zu sein. Haben Sie sich schon einmal Gedanken gemacht, wer bei Ihnen im Unternehmen für die immateriellen Werte verantwortlich ist? Wäre das vielleicht sogar Ihr Job? Nein, wirklich nicht? Wenn Menschen Verantwortung übernehmen, wird das Leben besser. Und als Verantwortungsträger sollten Sie sich auf die Fahne scheiben: Wer nicht selbst brennt, kann kein Feuer entzünden.

Literatur

Kerstin Friederich, Fredmund Malik, Lothar Seiwert, Das große 1x1 der Erfolgsstrategie, Offenbach, (Gabal), 2002

