

## 57 Gesetze des unternehmerischen Erfolgs

Basierend auf dem Buch

**Anyone can do it – Building coffee republic from our kitchen table**

von Sahar und Bobby Hashemi

- 1. Vergessen Sie den draufgängerischen Richard Branson-Typ!**  
Es gibt ihn zwar, den Haudegen-Gründer, der alles zu Gold macht, was er anfasst – aber 9.999 andere gründen ganz normal und geplant. Ist besser so in der Regel...
- 2. Existenzgründung ist kein Persönlichkeitsmerkmal!**  
Man muss nicht dazu geboren sein, um eine Existenz zu gründen, es ist keine genetische Veranlagung – man kann sich dabei helfen lassen.
- 3. Sich wie ein Existenzgründer zu verhalten kann jeder lernen!**  
Übung macht den Meister – und vor allem: Der Wille zu lernen!
- 4. Leidenschaft wird ihre unternehmerischen Qualitäten verbessern!**  
Wer mit dem Herzen dabei ist hat mehr Energie und wird ständig daran arbeiten, besser zu werden, denn es ist ja seine: Leidenschaft...
- 5. Sie brauchen keine Fähigkeiten oder Erfahrungen!**  
Auch die kann man lernen. Oder sich über einen Berater ins Haus holen. Oder über einen Angestellten abdecken. Oder Outsourcen, oder oder oder...
- 6. Jeder kann es – aber will es auch jeder? Ist Unternehmertum ihr Ding?**  
Darüber sollten Sie allerdings wirklich richtig ernsthaft nachdenken. Sind Sie Unternehmer (oder vielleicht doch eher Unterlasser)?
- 7. Warnung: Erfolg kommt nicht von selbst: Die Fehlerquote liegt bei 99,9%!**  
Nun ja: Es ist nun mal harte Arbeit, ein Unternehmen aufzubauen. Und wer harte Arbeit scheut, sollte sich nicht selbstständig machen wollen...
- 8. Also entscheiden Sie selbst. Nur Sie! Selbst!**  
Genau deshalb ist es wichtig, dass Sie die Zügel in der Hand haben: Es geht um IHR Unternehmen, um IHR Leben, um IHRE Existenz. Also entscheiden SIE!
- 9. Sie können kein halbherziger Unternehmer werden!**  
Ganz oder gar nicht! Es gibt keine Unternehmer im Nebenerwerb. Kann man mit einer Frau „ein bisschen verheiratet“ sein?
- 10. Egal, wenn Sie´s nur wegen des Geldes machen!**  
Hauptsache Ihr Antrieb stimmt und stachelt Ihre Leidenschaft an.
- 11. Ihre Geschäftsidee muss weder neu, einzigartig noch revolutionär sein!**  
Sie muss einfach nur gut, stimmig, konsequent und (für den Kunden) passend sein...
- 12. Denken Sie immer dran, dass Unternehmer etwas anderes sind als Erfinder!**  
Erfinder erfinden und geben dann die Umsetzung der Erfindung aus der Hand – Unternehmer (wie der Name schon sagt) UNTERNEHMEN etwas. Dauernd. Ständig.

**13. Seien Sie ihr erster Kunde!**

Und testen Sie sich selbst auf Herz und Nieren: Ist das wirklich ausgereift und braucht der Kunde das, was Sie ihm bieten?

**14. Arbeiten Sie Ihre Idee nicht mit dem Gedanken an Geld aus – Geld lässt die Ideenlampe nicht leuchten!**

Anders gemeint als Punkt 10: Geld reicht nicht als dauerhafter Antrieb. Leidenschaft schon!

**15. Stellen Sie sicher, dass die Geschäftsidee zu Ihnen passt!**

Jede Idee ist nur so gut wie der, der sie umsetzt. Sind Sie wirklich der Richtige zur Umsetzung der Idee? Mal ehrlich...

**16. Eine Idee, die nicht umgesetzt wird, ist wertlos!**

Unternehmer sind Macher, nicht Abwarter!

**17. Unternehmer zögern nicht!**

Noch mal: Unternehmer sind MACHER! Nicht ABWARTER! Sie M A C H E N!!!

**18. Hingabe kommt mit der Arbeit an Ihrer Idee!**

Anfangen! Jetzt! Heute! Der Rest kommt dann von selbst...

**19. Marktforschung ist nicht mehr als eine Mission um Fakten zu finden!**

Sehen Sie´s ganz nüchtern: Sie müssen erstmal Daten sammeln und auswerten um eine vernünftige Basis für Ihre Entscheidung zu haben.

**20. Folgen Sie dem Zulu-Prinzip!**

Jeder wird zum Experten, wenn er sich ganz und gar auf eine Sache konzentriert

**21. Wenn es an die Marktforschung geht: Machen Sie sie selbst!**

Es ist wichtig, dass SIE die Erfahrungen da draußen auf dem Markt machen. Nicht irgendein Dienstleister. SIE müssen Ihre künftigen Kunden kennen lernen...

**22. Inspiration lauert überall!**

Gehen Sie mit offenen Augen durch´s Leben, lernen Sie von anderen, lassen Sie sich von Nachbarbranchen inspirieren, sammeln Sie Ideen...

**23. Geben Sie das Spiel nicht aus der Hand! Spielen Sie Ihr Blatt diskret aus!**

Auch wenn Ihre Geschäftsidee toll und super und unglaublich ist: Manchmal hilft es, den Mund zu halten anstatt vor lauter Enthusiasmus Hinz und Kunz damit zu bequatschen. Könnte ja sein, dass Hinz oder Kunz die Idee so gut findet, dass er sie umsetzt, schneller als Sie...

**24. Rufen Sie so viele Menschen an wie Sie können – Sie müssen es lernen!**

Sie müssen auch lernen, mit telefonischen Absagen umzugehen – aber Telefonakquise birgt noch immer große Möglichkeiten!)

**25. Seien Sie nicht wählerisch, greifen Sie zu!**

Nutzen Sie Chancen, die sich Ihnen unerwartet auf dem Markt bieten!

**26. Werden Sie Stammkunde bei Ihrer Konkurrenz!**

So behalten Sie Ihre Mitbewerber im Auge...

**27. Kundenbefragungen sind out!**

Sparen Sie sich das Geld um jemanden damit zu beauftragen, herauszufinden, was bestimmte Menschen in einer bestimmten Situation vielleicht kaufen würden. Optimieren Sie lieber mit dem Gesparten Ihre Idee.

**28. Denken Sie an das Pareto-Prinzip!**

80% reichen meistens aus um das Meiste in Gang zu bringen – die restlichen 20% zur Perfektion rechtfertigen oft nicht den nötigen Aufwand

**29. Es ist Ihr Rezept für den Erfolg!**

Der Businessplan ist ihr Kochbuch für Ihr perfektes Dinner...

**30. Es ist strukturierte Gehirnmasse – und Ideen brauchen Struktur!**

Der Businessplan hilft Ihnen, die Struktur zu finden, die Sie brauchen.

**31. Ein Businessplan ist Ihr Schlüssel zur Glaubhaftigkeit!**

Ein Businessplan hilft Ihnen, ernst genommen zu werden.

**32. Geld verdienen ist die erste schwierige Aufgabe, die Sie lösen müssen!**

Also rechnen Sie ´s einfach mal aus: Wie viel muss jeden Tag, jede Woche, jedes Monat eingespielt werden um genug zum überleben zu erwirtschaften?

**33. Treffen Sie die Mitte zwischen vorsichtig und wagemutig!**

Wenn Sie planen, gehen Sie den goldenen Mittelweg: Konservativ genug um vernünftig und sicher leben zu können, mutig genug um neue Märkte erobern zu können.

**34. Schreiben Sie einen Plan, den Sie einhalten können!**

Nur der realistische Plan nutzt Ihnen.

**35. 90% der Gründungen sind getragen und finanziert von der Kreativität, Hoffnung und dem Glauben der Gründer!**

Es kommt nicht unbedingt auf die Höhe des Geldes an, sondern auf den Grad des Engagements. Der Rest kommt dann mit harter Arbeit.

**36. Machen Sie sich auf Ablehnung und Verärgerung gefasst!**

nicht jeder findet Ihre Idee so toll und phantastisch und genial und inspirierend wie Sie.

**37. Der Erfolg Ihrer Idee hängt von der Qualität der Umsetzung ab!**

Keine Kompromisse! Keine!

**38. Die Qualität Ihrer Umsetzung wird es sein, die Sie von Ihren Konkurrenten unterscheidet!**

Deshalb noch mal: Keine Kompromisse!

**39. Sie schwimmen immer noch gegen die Strömung!**

Denken Sie dran: das braucht Kraft...

**40. Die Ressourcen werden nicht da sein, wo Sie sie brauchen, also müssen Sie die Löcher selbst stopfen!**

Egal wie viele Mitarbeiter Sie haben werden: es werden immer zu wenig sein und Sie werden immer derjenige sein, der irgendwas auffangen muss...

**41. Glaubwürdigkeit muss verdient werden! Sie haben den Ruch des Anfängers!**

Das Vertrauen in Ihre Kunden und Investoren müssen Sie sich mühsam und im Laufe der Zeit erst erarbeiten, das kommt nicht davon, weil es auf Ihrer Visitenkarte steht...

**42. Der Teufel steckt im Detail!**

Nachbessern. Hinterfragen. Ändern. Überarbeiten. Besser werden. Jeden Tag ein kleines Stück...

**43. Die nervtötende Regel: Manchmal ist 2+2=5!**

Manchmal macht die Summe der Dinge mehr Arbeit als die einzelnen Teile...

**44. Sie können alles schaffen – auch monumentale Aufgaben, wenn Sie sie in kleinen Schritten angehen!**

Jede große Wanderung beginnt mit dem ersten Schritt. Und dann folgt der zweite, dann der dritte... Planen Sie richtig!

**45. Erfolg kommt, wenn sich gründliche Vorbereitung und Möglichkeit begegnen!**

Erfolg hängt nicht vom Zufall ab, sondern von der richtigen Vorbereitung und dem Nutzen der Chance im richtigen Moment.

**46. Es gibt eine Menge zu sagen über die Naivität von Unternehmern!**

Aber manchmal hilft Ahnungslosigkeit neue Wege zu gehen weil man keinen Tunnelblick hat.

**47. Erwarten Sie keine Kundenschlangen – Erfolg ist keine Schaufensterbeschriftung!**

Die Kunden kommen nicht, weil Sie von Ihnen lesen – Sie kommen WIEDER, wenn es toll war!

**48. Aller Anfang ist schwer: Bleiben Sie hartnäckig!**

Dranbleiben. Dranbleiben. Dranbleiben. Es ist wie beim Marathon laufen...

**49. Behalten Sie Ihr Ziel im Auge!**

Wenn Sie nicht wissen, wohin Sie wollen, wie wollen Sie dann den richtigen Weg dorthin finden?

**50. Es ist ein Marathon, kein Sprint – teilen Sie sich Ihre Kräfte ein!**

Achten Sie auf den schonenden Einsatz Ihrer Kräfte, Sie werden sie noch brauchen!

**51. Das ist kein Plateau – es geht nur bergauf oder bergab!**

Es hört nicht auf, es gibt kein oben Ankommen. Es geht immer weiter...

**52. Warnung: Achten Sie auf Ihr Tempo: Wachstum kann töten!**

Zu schnell gewachsen bedeutet oft auch ganz schnell am Abgrund. Wachstum sollte sinnvoll und langsam genug sein um mitwachsen zu können...

**53. Sie werden Ihr ursprüngliches Konzept anpassen müssen!**

Tun Sie es deshalb auch. Regelmäßig.

**54. Nervtötende Arbeit ist keine dauerhafte Strategie: Stärken Sie Ihre Ressourcen!**

Auch wenn Existenzgründer in den ersten Jahren richtig zupacken müssen – als dauerhafte Strategie hilft nicht Schufteln bis zum Umfallen sondern nur eine vernünftige Planung und Strategie.

**55. Nutzen Sie anderer Leute Geld: Business Angels bringen nicht nur Geld sondern auch Erfahrung mit!**

Fremdes Geld von Investoren bringt oft auch deren Wissen in ins Unternehmen – eine überlegenswerte Alternative...

**56. Akzeptieren Sie nicht den erstbesten Scheck: Einen Investor ins Unternehmen zu bringen ist wie sich zu verloben!**

Überlegen Sie genau, wen Sie ins Boot holen: Nur den, der den stärksten Motor mitbringt, oder denjenigen, der auch von Navigation eine Ahnung hat?

**57. Zu viele Köche verderben den Brei!**

Halten Sie die Anzahl der Investoren überschaubar, denn jeder will mitreden...

Entnommen und frei übersetzt aus dem Buch:

**Anyone can do it – Building coffee republic from our kitchen table**,  
von **Sahar und Bobby Hashemi**,  
Capstone Publishing, Chichester.

