

Kapitel 1: Alles beginnt mit dem ersten Sprung

Spring und das Netz wird da sein.

John Burroughs, Naturforscher und Essayist

Meine Geschichte

Eines Morgens vor 20 Jahren wachte ich auf und fühlte mich von meinem Geschäft erdrückt. Egal wie hart ich arbeitete, ich wurde die tonnenschwere Last auf meinen Schultern nicht los: ständiges Arbeiten, endlose Haushaltspflichten, Rechnungen am laufenden Band und rund um die Uhr die elterliche Verantwortung als quasi Alleinerziehende für meine zweijährige Tochter Gabriella. Ich war am Ende meiner Kräfte und hatte keine Zeit oder Energie mehr, Dinge zu tun, die mir Spaß machten, oder Menschen zu treffen, die mir Freude schenkten. Tatsächlich hatte ich die Motivation verloren, Freude zu finden, weil ich nur an den zerstörenden Stress denken konnte, der mein Leben bestimmte, und ich mich ständig fragte, wie ich alles schaffen sollte, bevor ich nach Mitternacht zusammenbrach, nur um mich am nächsten Tag im Hamsterrad wiederzufinden. Zu allem Überfluss wurde ich ständig von dem schlechten Gewissen geplagt, eine miserable Mutter zu sein. Die Ironie an der Sache war, dass ich dieses Geschäft gegründet hatte, um Herr meines Schicksals zu werden – um ein freies und kreatives Leben führen zu können und meiner Tochter ein wunderbares Leben zu ermöglichen.

Zu jener Zeit war ich Chef in einer eigenen Firma, The Barali Group, eine Werbe- und PR-Agentur in San Diego, Kalifornien. Das Geschäft lief gut – nein, mehr als gut, es ging durch die Decke. Ich wurde mit Aufträgen von Fortune-100-Firmen wie Ben & Jerry's, Supercuts, Allstate und Charlotte Russe über-

schüttet. Das Geld floss nur so herein. Ich hätte mich glücklich schätzen sollen, oder? Ich hatte es geschafft. Leider war das überhaupt nicht der Fall. Ich hatte keine Zeit zum Atmen, geschweige denn die Zeit, das Geld auszugeben, das ich verdiente.

Was war los? War ich undankbar, dass das Schicksal es gut mit mir gemeint hatte?

Ich versuchte, dem Problem auf den Grund zu gehen, weil irgendetwas überhaupt nicht stimmte. Während mein Unternehmen vordergründig boome, fehlte im Hintergrund der Kleber, der das Ganze zusammenhalten sollte.

Einerseits hatte ich ein kleines, talentiertes Team, musste mich aber der Tatsache stellen, dass ich zu unbedarft und unerfahren war, um dieses Team zu führen. Statt Aufgaben an meine Mitarbeiter zu delegieren und dadurch freie Zeit zu gewinnen, um mein Leben zu leben, mischte ich mich weiterhin in jeden Aspekt des Geschäfts ein – in wirklich *jeden!* Ich machte eine ernsthafte Selbstanalyse und kam zu dem Schluss, dass ich ein totaler Kontrollfreak war. (Wie ich später feststellte, ist das eine weit verbreitete Eigenschaft unter Leuten, die von Null an ein eigenes Geschäft aufziehen.)

Ich war also ein Kontrollfreak und hatte nicht die geringste Vorstellung von Wachstum, geschweige denn davon, wie man skalieren oder sich all den Veränderungen anpassen konnte, die in meiner Branche üblich sind. Obwohl ich ein Genie war, wenn es darum ging, Kunden zu gewinnen, und auch über das Geschick verfügte, erfolgreiche Werbekampagnen zu konzipieren, fehlte mir die Fähigkeit, darüber hinaus andere Dinge zu erledigen oder einem meiner Mitarbeiter ausreichende Befugnisse zu gewähren, damit er sich den Anforderungen gewachsen zeigen und Schwachstellen ausfüllen konnte. Wir taumelten willkürlich von einem Projekt zum nächsten. Es passierte sehr oft, dass mein Team und ich uns mit Kaffee vollpumpten und Nachschichten einlegten, um irgendwelche

verrückten Abgabetermine einhalten zu können. Wir beuteten uns alle selbst aus.

Mein großer Weckruf

Die meisten von uns können auf ihr Leben zurückschauen und den Weckruf erkennen, der den Kurs für die Zukunft bestimmte. Der Moment, an dem unser Leben eine drastische Wende nahm und das Schicksal uns einen Schlag verpasste, der uns zwang, etwas zu verändern – ob wir wollten oder nicht. In den meisten Fällen wollten wir nicht.

Wenn Sie ständigem Stress ausgesetzt sind, ist eine der Nebenwirkungen, dass Sie nie im Moment leben. Sie versuchen ständig herauszufinden, was Sie als Nächstes machen müssen, statt die wunderbaren Gelegenheiten für Freude und Wohlbefinden wahrzunehmen, die in greifbarer Nähe liegen. Sie verlieren die Vision des Gesamtbildes aus den Augen, weil Sie sich zu stark auf Ihre täglichen Belastungen, Ihre Frustration und Ihre Zwangslage konzentrieren.

Mein Weckruf erfolgte an dem Tag, als ich es fertigbrachte, mich mit meinem eigenen Auto zu überfahren. Ja, Sie haben richtig gelesen: Ich überfuhr mich mit meinem eigenen Auto. Dieses Kunststück war mit Sicherheit der größte Fauxpas meines Lebens.

Es passierte, als ich Gabriella aus der Kinderkrippe abholte. Ich war – wie immer – nach einem langen Arbeitstag sehr in Eile und parkte hastig meinen Ford Taurus. Ich war im Begriff, panisch aus dem Auto zu springen, weil ich mich schämte, mein Kind mal wieder zu spät abzuholen, und von der stundenlangen Plackerei in der Firma völlig erschöpft war. Ich glaube, Sie ahnen schon, was passierte, als ich ausstieg.

Überraschung! Ich bemerkte zu spät, dass ich vergessen hatte, die Handbremse anzuziehen. Als sich das Auto in Bewegung

setzte, während ich noch halb im Fahrersitz saß, dämmerte mir, was meine Hektik gerade anrichtete.

Das Auto rollte rückwärts, zog mich unter den Vorderreifen und mitten auf die Straße. Wenn ein eineinhalb Tonnen schweres Fahrzeug Sie überfährt und Sie dann immer noch nicht anfangen, ernsthaft über Ihr Leben nachzudenken, dann wird es nie geschehen. Als das Auto stehen blieb, merkte ich, dass ich nur durch ein unglaubliches Wunder fast unbeschadet überlebt hatte (bis auf die Reifenspuren auf meinen Oberschenkeln, die noch ein Jahr lang zu sehen waren). Ich wusste, dass ich mein Leben ändern musste.

Folgende Frage tauchte laut und deutlich in meinem Kopf auf:
Willst du in einem und auch noch in zehn Jahren da sein, wo du jetzt bist?

Die Vorstellung, noch ein Jahr lang so weiterzuleben – oder auch nur einen Tag –, machte mir Dampf unter dem Hintern. Ich traf eine drastische Entscheidung und ließ alles hinter mir. Ich übergab meinen Anteil am Geschäft an meinen Partner, ließ meine kaputte Ehe hinter mir und fing von vorne an. Ich ging in die Welt hinaus als alleinerziehende Mutter ohne Geld, ohne Einkommen, ohne Aussichten und ohne Idee, was ich mit meinem Leben anfangen sollte.

Das Ergebnis? Ich war glücklicher, als ich es seit Jahren gewesen war.

An diesem Punkt traf ich die Entscheidung, dass ich künftig alles, was ich tat, mit hundertprozentiger Leidenschaft tun wollte – oder es sein lassen würde. Es gab nur die Wahl zwischen »Unbedingt!« und »Auf keinen Fall!«. Dazwischen gab es nichts. Es gefiel mir, Geschäftsfrau zu sein und Geld zu verdienen, aber ich kam zu dem Schluss, dass es einen besseren Weg geben musste, als mich so zu überfordern, dass ich mich am Ende buchstäblich selbst überfuhr.

Die Geburt meiner Geschäftskonzepte

Ich verbrachte das gesamte folgende Jahr damit, mein Leben neu aufzubauen. Ich machte eine Liste mit allen Teilen meines Geschäfts, die gut funktioniert hatten, und sortierte die aus, die nicht in Ordnung oder mangelhaft gewesen waren oder komplett gefehlt hatten. Anschließend vertiefte ich mich in jeden einzelnen dieser Aspekte, um herauszufinden, warum einige Dinge funktionierten und andere nicht. Ich betrachtete auch Kunden von mir, die erfolgreiche Unternehmen führten, und untersuchte die Systeme und Prozesse, die sie in gut geölte Maschinen verwandelt hatte, die reibungslos liefen und sowohl auf kurze als auch auf lange Sicht nachhaltige Ergebnisse lieferten.

Jeder erfolgreiche Unternehmer hat irgendwann in seinem Leben und in seiner Karriere diesen ausschlaggebenden Moment. Ich nenne meinen den »Moment des Anstoßes«.

Er ereignete sich während einer »wunderbaren Phase«, die Rezession genannt wird. Es war für alle eine schlimme Zeit. Ich hatte alles auf eine Karte gesetzt und arbeitete nur mit Einzelhändlern zusammen. Aber ich hatte Angst, weiter Geschäfte mit ihnen zu machen. Abnehmer, mit denen ich jahrelang gearbeitet hatte, hatten ihre Arbeit verloren und ich machte mir Sorgen. Läden wurden geschlossen. Firmen meldeten Konkurs an.

Ich hatte viel Zeit und Energie darauf verwendet, mich mit meinen Abnehmern gut zu stellen, und ihnen zum Beispiel Pralinen geschickt. Aber so würde meine Firma nicht überleben. Die Rezession lehrte mich, dass ich nicht über meine Abnehmer nachdenken musste. Ich musste über meine Kunden nachdenken.

Ich änderte meinen Fokus vollkommen und begann, direkt an die Endverbraucher heranzutreten. Wir kümmerten uns nicht mehr um Groß- und Einzelhändler. Natürlich machten wir noch Geschäfte mit ihnen, wenn es sich ergab, – aber hauptsächlich wendete ich mich jetzt direkt an die Kunden.

Zu dieser Zeit hatte ich nur sieben Mitarbeiter. Ich schöpfte mein Kreditkartenlimit und meinen Kreditrahmen komplett aus. Ich arbeitete nicht mehr mit Handelsvertretern und eröffnete eigene Showrooms. Ich richtete eine Webseite für den direkten Onlineverkauf ein. Dafür dachte ich mir ein System aus, mit dem die Kundinnen ihre eigenen Schmuckstücke entwerfen konnten, indem sie diejenigen Farben und Materialien auswählten, die ihnen gefielen.

Wir taten das Undenkbare und eröffneten unseren ersten Laden. Während der Rezession war das ein kalkuliertes Risiko. Aber viele Einzelhändler schlossen ihre Läden, sodass Geschäftsräume billig waren und ich eigene, sehr vorteilhafte Mietverträge aushandeln konnte.

Alle dachten, ich hätte den Verstand verloren. Während sich andere zurückzogen, versuchte ich, etwas Aufregendes, Innovatives und Kreatives zu tun.

Ich wollte nicht mehr zulassen, dass jemand anderes in meinem Namen sprach. Ich wollte eine eigene Beziehung zu meinen Kunden herstellen, um herauszufinden, was ihnen gefiel und was nicht. Das war der magische Moment.

Jahre später: Mein Unternehmen ist jetzt eine Milliarde Dollar wert und ich habe 2 000 Mitarbeiter – all das durch diesen Moment des Anstoßes.

Auszug aus meinem Interview mit Kendra Scott, Vorsitzende, CEO und Lead Designer von Kendra Scott, LLC. Das vollständige Interview mit Kendra Scott finden Sie auf Englisch unter:
www.ScaleorFail.com/bonus.

Daraus entwickelte ich zwei strategische Konzepte: eins, um ein Geschäft auszubauen, und eins, um ein Geschäft zu skalieren. Ich stellte diese Konzepte grafisch dar, so wie ein Architekt die Konstruktion eines neuen Gebäudes bildlich darstellt. Anschließend hielt ich mich Schritt für Schritt daran; auf diese Weise baute ich neun weitere Firmen auf – von denen ich vier

inzwischen wieder verkauft habe – und erwirtschaftete dabei mehr als zehn Millionen Dollar.

Das Wichtigste dabei: Ich hatte auf dem Weg dorthin einen Riesenspaß. Endlich genoss ich, was ich tat, während ich gleichzeitig meine Ziele erreichte und viel Geld verdiente. Ich beutete mich nicht mehr selbst aus. Ich gründete Unternehmen, die meine Lebensqualität verbesserten, sodass ich Zeit mit meiner Familie und meinen Freunden verbringen und sogar meine beiden Leidenschaften genießen konnte: Reisen und Trapezfliegen.

In den letzten drei Jahrzehnten habe ich mein Wissen von einem Unternehmen zum nächsten und von einem Kunden zum anderen getragen. Ich habe seitdem beide Konzepte überarbeitet, damit die Prinzipien repliziert und angepasst werden können, unabhängig von der Branche oder dem Unternehmensmodell. Egal ob Sie einen stationären Handel oder ein Onlinegeschäft betreiben, die SCALEit-Methode® ermöglicht es Ihnen zu skalieren, während Sie an Ihrem persönlichen Wachstum und Ihrer Entwicklung als echter Firmenchef arbeiten, statt eine Arbeitsbiene zu sein, die jeden Aspekt eines Unternehmens organisiert, das sich letztlich im Kreis dreht. Die SCALEit-Methode® kann in jeder Art von Unternehmen angewendet werden: Herstellung, Konsumgüter, stationärer Handel, digitale Dienstleistungen, Großhandel, Beratungsunternehmen und alles andere dazwischen.

Ich teile meine Geschichte und nutze sie, um meine Philosophie des Skalierens zu illustrieren, weil mir durch die Zusammenarbeit mit meinen Kunden klar wurde, dass das, was ich als kleine Firmeninhaberin erlebt hatte, kein Einzelfall ist. Die Kunden, mit denen ich arbeite, können alle ein eigenes Lied davon singen, wie sie sich in ihren Unternehmen gefangen fühlten. Sie verloren sich in ihrem eigenen, selbst geschaffenen Labyrinth nicht enden wollender Aufgaben, Verantwortlichkeiten, Optionen, Entscheidungen und Höhen und Tiefen – und sie hatten keine Ahnung,

wie man sich von dem täglichen Kleinkram befreit und den Fokus auf das Ganze richtet.

Ich sehe, dass dieses weit verbreitete Problem Start-ups genauso befällt wie 20-Millionen-Dollar-Unternehmen und auch solche, die sich der 100-Millionen-Dollar-Grenze nähern oder sie überschreiten: Die Chefs befürchten, dass ihre Firmen zusammenbrechen werden, wenn sie aufhören, die Arbeitsbiene zu spielen und jedes einzelne Detail zu überwachen und zu genehmigen. Einige von ihnen machen sich insgeheim Sorgen, dass sie gar nichts anderes können, und klammern sich daran, die Arbeit weiter so zu machen, wie es jahrelang gut funktioniert hat, anstatt sich mit Unbekanntem zu befassen und damit unter Umständen zu scheitern. So irren sie im Labyrinth ihres Unternehmens herum und landen oft wieder dort, wo sie angefangen haben. Jeder Tag ist eine schmerzhafte Wiederholung des Vortags, ohne Ende in Sicht, und das Unternehmen bleibt immer im zweiten Gang stecken. Das ist jetzt der Moment, um den Klassiker zum Thema Déjà-vu zu erwähnen – den Film *Und täglich grüßt das Murmeltier*, in dem jeden Tag das Lied »I Got You Babe« von Sonny und Cher im Radio gespielt wird! Mit der richtigen Richtung, dem passenden Konzept und ausreichendem Mut zur Umsetzung können Sie den gewünschten Erfolg erzielen und endlich den 3. Februar erreichen (der Tag nach dem Murmeltiertag). Machen Sie sich keine Sorgen: Ich werde Ihnen zeigen, wie es geht.

Die Macht von Misserfolgen

In den meisten Fällen kommen Misserfolge nicht dadurch zu stande, dass man den Sprung wagt. Sie kommen dadurch zu stande, dass man aufgibt, bevor man sich selbst die Chance gegeben hat, die Leiter zur Plattform hochzusteigen und zu fliegen. Man schaut hoch und bekommt Panik, bevor man überhaupt oben ankommt.

Ihr Verstand überlegt fieberhaft, was alles schiefgehen könnte: *Was ist, wenn ich versage und falle? Was passiert, wenn ich mich verschulde und meine Rechnungen nicht bezahlen kann?* Sie hören all die pessimistischen Stimmen in Ihrem Kopf: von Ihrem Ehepartner, Ihrer Mutter, Ihrem Vater, Ihren besten Freunden, Ihren Cousins, Ihren ehemaligen Kollegen und sogar von Bekannten, die kaum etwas über Sie wissen. Sie erzählen Ihnen freundlicherweise sogar jede unternehmerische Horrorgeschichte und jeden geschäftlichen Misserfolg, von dem sie je gehört haben. Manchmal fragen sie einfach ganz unschuldig: »Bist du sicher, dass du dafür bereit bist?«

Selbst wenn sie die besten Absichten haben, scheinen sie alle zu hoffen, dass Sie scheitern – nur um die fatalen Worte sagen zu können: *Ich habe es dir ja gesagt.*

Ich liebe die Aussage, die oft dem Motivationsredner T. Harv Eker zugeschrieben wird: »Jeder Master war mal ein Desaster.« Manchmal muss man gegen die Wand fahren, den Tiefpunkt erreichen oder sich, wie ich, selbst überfahren, um zu erkennen, dass man eine andere Richtung einschlagen muss. Glücklicherweise war mein persönliches Desaster nicht das Ende meiner Geschichte. Es war tatsächlich der Anfang.

Ich war wild entschlossen, eine alternative Methode zu finden, ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen und ein sinnvolles Leben zu gestalten, das die Menschen, die ich liebe, und mich selbst glücklich machen würde. Der Misserfolg verhalf mir zu einem Durchbruch wie keine andere Lebenserfahrung.

Misserfolge ermöglichen Ihnen, Ihre Erfahrungen in einem anderen Licht zu betrachten. Ja, diese Momente können schrecklich schmerhaft sein und wir sind offensichtlich nicht darauf aus, Misserfolge zu erleben. Aber genau dort findet Wachstum statt. Wenn alles in bester Ordnung ist und reibungslos läuft, werden Sie nie gezwungen sein, nach innen zu schauen und sich

den tieferen Fragen zu widmen, die Ihnen die größten Veränderungen in Ihrem Leben erst ermöglichen.

Ohne diese entscheidenden Phasen bleiben Unternehmer unter Umständen im zweiten Gang stecken – einem Zustand, in dem Sie statisch dahintreiben, in dem es keine Impulse und kein Potenzial für neue Energie oder Bewegung gibt. Sie hängen unproduktiv in der Luft oder stecken in einem schwarzen Loch fest, fühlen sich festgefahren, gefangen, frustriert und haben keine Ahnung, welche Maßnahme Sie ergreifen oder welche Richtung Sie einschlagen müssen, um sich vorwärtszubewegen. Dann, *bumms*, knallen Sie an die sprichwörtliche Wand und sind bereit für Ihren Weckruf.

Der Misserfolg ist ein Lehrer, der Ihnen Lektionen erteilt, die Sie nie vergessen werden. Was zählt, ist, was Sie mit diesen Lehren anfangen. Dieser eine Misserfolg hat mein Leben zum Besseren verändert und dafür bin ich auf immer dankbar.

Welche Bedeutung hat Geld?

Indem ich meine Werbeagentur Stück für Stück auseinandernahm, konnte ich herausfinden, wo die Schwachstellen lagen, welche Teile des Fundaments zu schwach waren und warum ich nicht weiterzukommen schien – egal wie sehr ich es versuchte. Die größte Leerstelle hinterließ der Verlust der Leidenschaft. Ich hatte gedacht, dass es für das Wachstum eines Unternehmens am wichtigsten war, viel Geld zu verdienen. Ich hatte mich geirrt.

Verstehen Sie mich nicht falsch: Es versteht sich von selbst, dass Sie Umsätze und Gewinne machen müssen, um Ihr Unternehmen zu skalieren. Geld hat die Macht, Leben zu verändern, und ich möchte Ihnen helfen, in Ihrem Unternehmen großen Wohlstand zu schaffen – unbedingt. Geld ist wichtig, um in Ihr Wachstum zu investieren, und es hilft Ihnen, diejenigen zu unterstützen, die Ihnen wichtig sind. Das gilt auch für Ihre Mit-

arbeiter und deren Familien. Deren finanzielles Überleben und ihr wirtschaftlicher Erfolg hängen ganz von Ihrem ab.

Wenn es nur ums Geld geht, wirst du aufgeben. Eine »coole Idee« zu haben und »viel Geld zu verdienen« ist nicht genug. Du musst etwas in dir haben, eine Berufung, einen Grund. Das wird dich auch morgens um drei Uhr noch antreiben, wenn andere Leute aufgeben.

Auszug aus einem Interview mit Peter Diamandis, Gründer der XPrize Foundation. Das vollständige Interview finden Sie auf Englisch unter:
www.ScaleorFail.com/bonus.

Wenn Geld Ihr einziger Anreiz ist, wird es schwierig. Dieses Problem hatte ich bei meiner Werbeagentur. Das Bankkonto füllte sich mit Geld, aber mein Herz blieb leer. Tatsächlich blutete es aus. Ich hatte geglaubt, dass Geld die Antwort ist, aber letzten Endes ist es nicht die wahre Erfüllung und auch nicht der Antrieb auf dem Weg zum Wohlstand. Es sind die Arbeit, die Menschen und die Erfahrungen, die man auf dem Weg macht, die dem, was man tut, Sinn und Bedeutung geben.

Ich sehnte mich nach bedeutsameren Beziehungen zu meinen Kunden und nach einem Gefühl der Sinnhaftigkeit. Ich wollte, dass mein Team und ich etwas bewirken. Ich wollte, dass mein Unternehmen einen nachhaltigen und positiven Einfluss auf andere hat. Ich hatte das Gefühl, dass wir nur so gut waren wie unsere letzte Kampagne und dass sich einfach kein echter Auftrieb einstellte. Durch meine neu gewonnene Perspektive konnte ich mich wirklich für unsere Kunden begeistern. Tatsächlich arbeite ich inzwischen mit vielen Kunden schon lange zusammen und zähle sie zu meinen Freunden.

Vertrauen Sie mir, wenn ich betone, dass Geld bestenfalls die Hälfte der Gleichung ist (wenn auch eine wichtige Hälfte). Es ist der Treibstoff, den Ihr Geschäftsmotor braucht, um das Schwungrad in Bewegung zu setzen. Geld kann dafür sorgen,

dass es sich immer schneller dreht. Aber ohne einen weiteren wesentlichen Bestandteil wird Ihr Schwungrad außer Kontrolle geraten und einen irreparablen Schaden erleiden.

Leidenschaft bringt das Geld herein

Damit eine Tätigkeit oder ein Ziel sich lange genug weitertragen, um trotz der unvermeidlichen Höhen und Tiefen des Lebens erfolgreich zu sein, müssen Sinn und Leidenschaft dahinterstehen. Es ist unerlässlich, dass Sie lieben, was Sie tun. Leidenschaft befähigt Sie, Ihre Erfolge zu schätzen, und hilft Ihnen wieder auf die Beine, wenn Sie Rückschläge oder Verluste erleiden. Ohne Leidenschaft wird das Geschäft zur Plackerei, zu einem Job. Wenn eine Tätigkeit oder ein Ziel eine Bedeutung für Sie haben, werden Sie dieser Sache eher Herz und Seele zu widmen, was bewirkt, dass Sie fokussiert bleiben, jedes Detail herausarbeiten und sich in jedem Moment voll darauf einlassen. Wenn Sie Ihre Zeit den Dingen widmen, die Ihnen wirklich wichtig sind, werden Sie viel eher den notwendigen Einsatz erbringen, der für den Aufbau eines nachhaltigen, florierenden und skalierbaren Unternehmens erforderlich ist.

Leidenschaft ist eine Energie. Du kannst die Kraft spüren, die entsteht, wenn du dich auf etwas konzentrierst, was dich begeistert.

Oprah Winfrey

Nachdem ich mich mit vielen erfolgreichen Unternehmen beschäftigt und zahlreiche Interviews mit Gründern geführt habe, die in ihren Unternehmen kontinuierlich erfolgreich sind, habe ich festgestellt, dass sie alle eines gemeinsam haben: *Sie lieben ihr Geschäft*. Sie lieben, wofür es steht, sie lieben die Menschen, die dort arbeiten, und sie lieben den Einfluss, den sie haben. Sie erheben sich über das Chaos, wachsen an den Höhen und Tiefen und genießen ihre Erfolge. Sie befinden sich in vollkommener Übereinstimmung mit der Vision des Unternehmens und allem,

wofür es steht. Ihre Leidenschaft ist ansteckend und wirkt sich nach außen auf ihre Mitarbeiter, Kunden und Partner aus. Menschen arbeiten gern für diese Unternehmen, weil sie diese Leidenschaft aus erster Hand erleben wollen.

Stellen Sie sich folgende Fragen:

1. Lieben Sie Ihr Geschäft?
2. Ist Ihre Leidenschaft für Ihre Mitarbeiter sichtbar?
3. Begeistern sich Ihre Mitarbeiter für das, was sie tun?
4. Gibt die gemeinsame Leidenschaft Ihren Mitarbeitern die Gelegenheit zu brillieren?
5. Hat Ihr Unternehmen Grundwerte?
6. Teilen Sie die Unternehmenswerte mit Ihren Mitarbeitern?

Nachdem Sie jetzt den ersten beängstigenden Sprung gewagt und akzeptiert haben, dass Misserfolge in Ordnung sind, nachdem Sie Ihre Leidenschaft erkannt und Ihr Team eingeladen haben, Ihre Vision zu teilen, ist es an der Zeit, eine Strategie zu entwerfen.

Kapitelzusammenfassung: Sie haben es drauf!

DOS

- Tun Sie das, was Sie tun, mit Leidenschaft.
- Vermitteln Sie Ihrem Team Ihre Leidenschaft und Energie.
- Wagen Sie den ersten Sprung zum Skalieren!

DON'TS

- Warten Sie nicht erst auf einen Weckruf, um die Entwicklung vom Gründer zum Unternehmer anzugehen.
- Lassen Sie nicht zu, dass Sie sich in Ihrem eigenen Geschäft festfahren.
- Haben Sie keine Angst vor Misserfolgen. Misserfolge sind in Ordnung!
- Geld sollte nie Ihr einziges Ziel sein.

