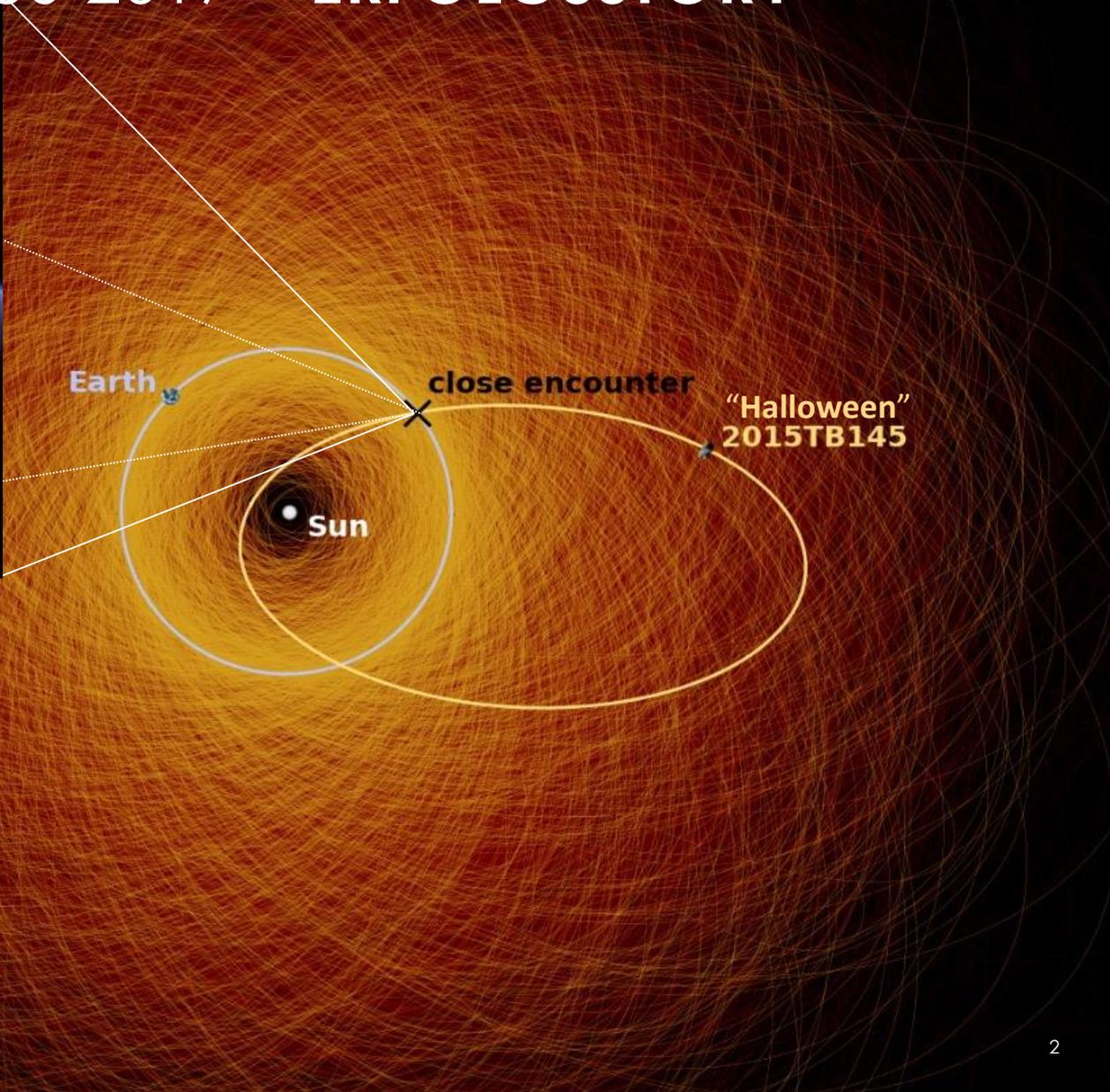
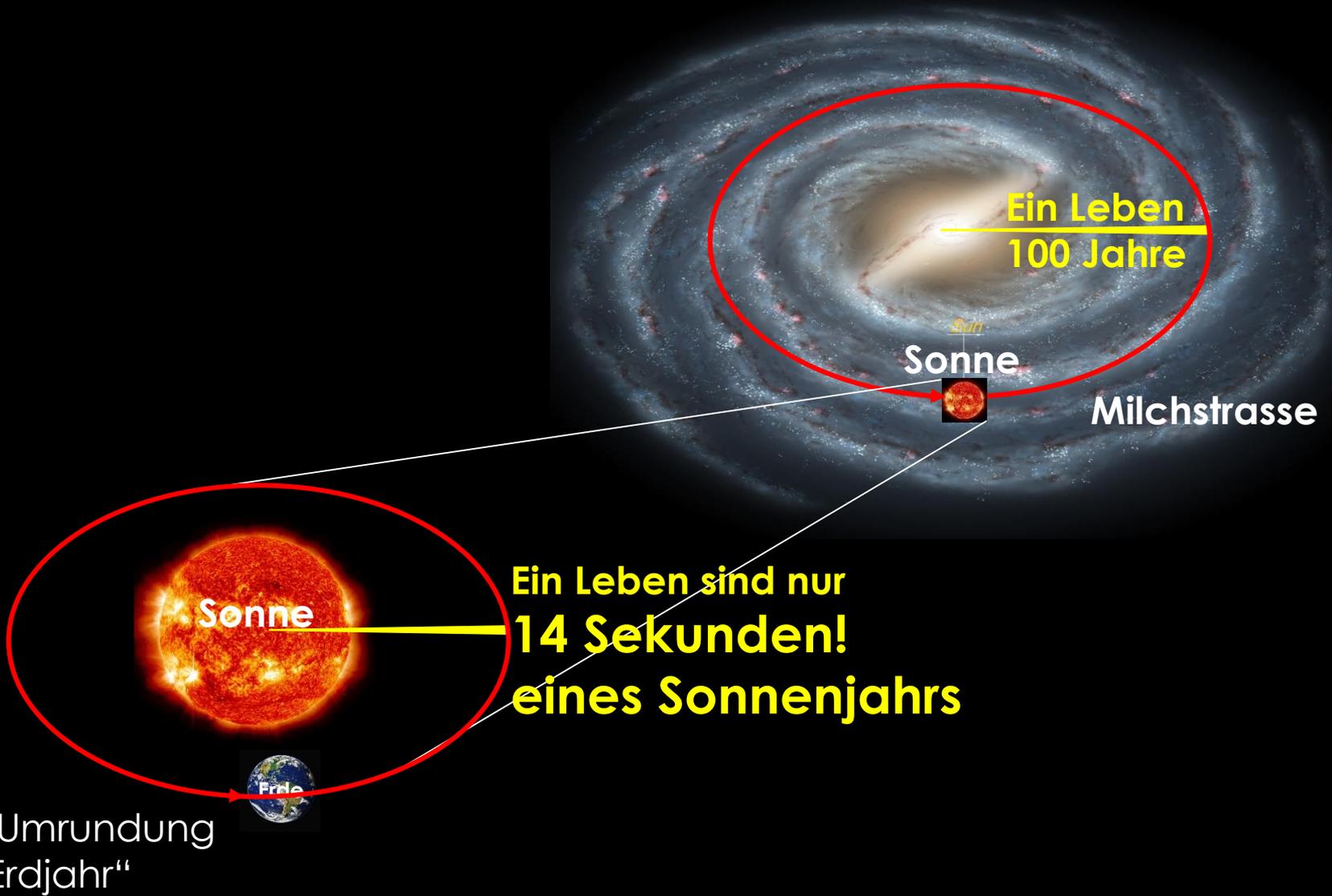


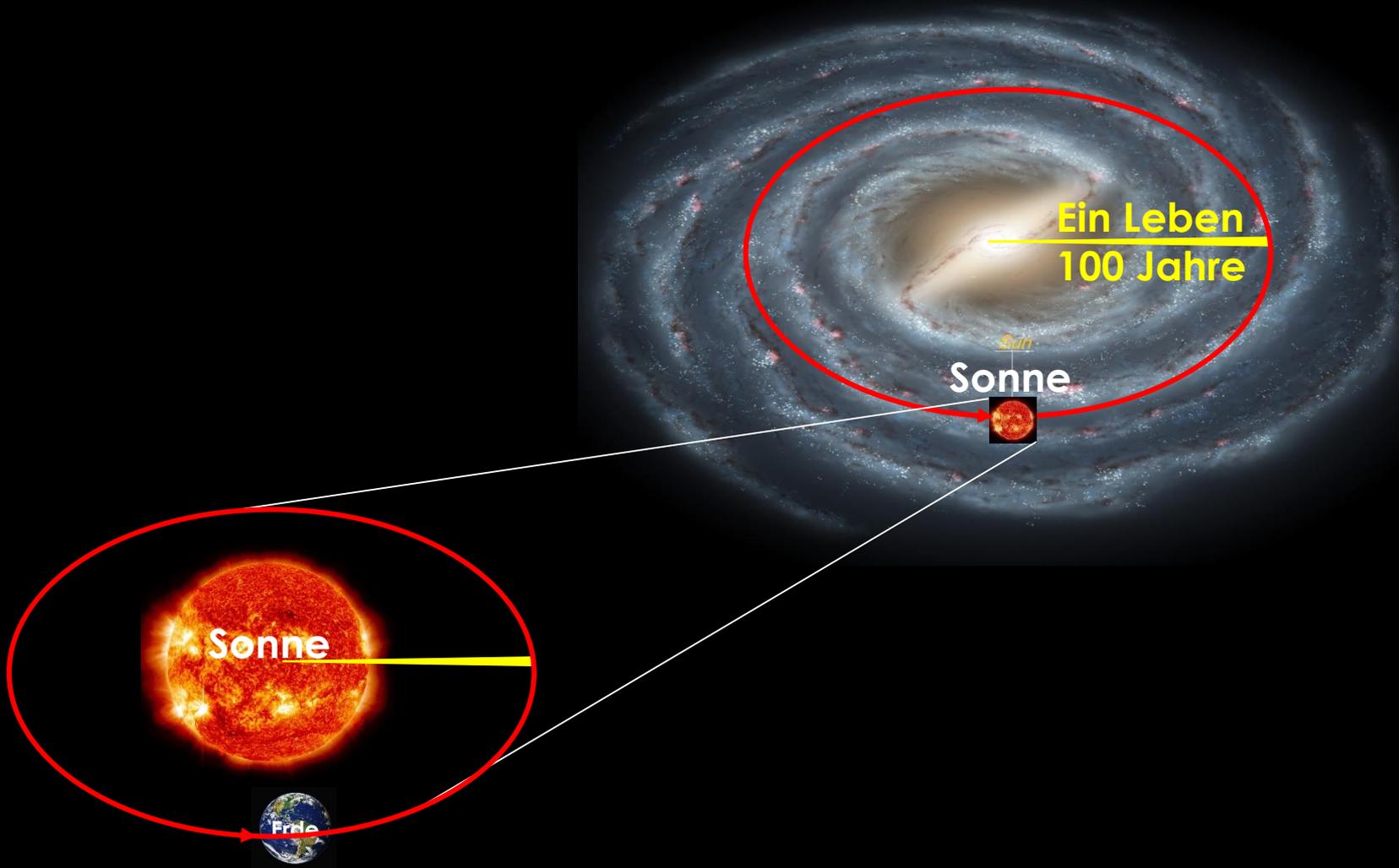
# KURZER RÜCKBLICK: ALPENCAMPUS 2017 – ERFOLGSSTORY



# ASTRONOMISCHES GEDANKENMODELL: ZEIT







**JEDE SEKUNDE IST WERTVOLL**

# MEINE UNTERNEHMER-TOOLS: BEGINNEND MIT VORSCHLAG **LEBENS-MOTTO**

~~SOLLTE~~  
~~HÄTTE~~  
~~KÖNNTE~~  
~~WÜRDE~~  
MACHEN!

~~SOLLTE~~  
~~HÄTTE~~  
~~KÖNNTE~~  
~~WÜRDE~~

Im Zweifel jetzt **MACHEN!**

...you only live **once!**

~~SOLLTE~~  
~~HÄTTE~~  
~~KÖNNTE~~  
~~WÜRDE~~  
MACHEN!

...oder frei nach Monty Python:

„you come from nothing, you go to nothing,  
what do you have to lose: **NOTHING!**“

# TOOL: FEHLER-AMPEL



Grüne Fehler – cool (z.B. „Schnorchel-Denkfehler“):



Grüne Fehler – cool (z.B. „Schnorchel-Denkfehler“):



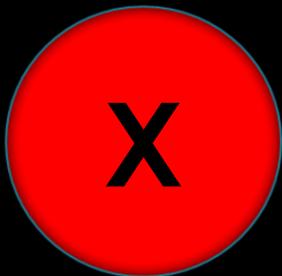
Gelbe Fehler – unnötig (z.B. „falsche Aktie gekauft“):



Grüne Fehler – cool (z.B. „Schnorchel-Denkfehler“):



Gelbe Fehler – unnötig (z.B. „falsche Aktie gekauft“):



Rote Fehler – blöd (z.B. „schon wieder verschlafen“):

TOOL:  
FEHLER, ABER...

„**Kosten**“ investiert – finanzielle, emotionale, Ruf etc.

TOOL:

FEHLER, ABER... WIE BEKOMME ICH MEINEN

**FEHLER PAYBACK, KOSTE ES WAS ES WOLLE 😊**

ABER DER **NUTZEN MUSS RAUSKOMMEN**

„**Kosten**“ investiert – finanzielle, emotionale, Ruf etc.



**Nutzen**: nun heißt es, den Nutzen daraus zu erzeugen...

- Lessons learnt?
- Neue Fähigkeit lernen
- Schwäche ausmerzen
- Lebenseinstellung nachschärfen
- etc.



Der Profi macht nur neue Fehler. Der Dummkopf  
wiederholt seine Fehler. Der Faule und der Feige  
machen keine Fehler.

(Oscar Wilde)

# TOOL: SOFTSKILLS, SOFTSKILLS, SOFTSKILLS!

Hard  
Skills



Hard  
Skills



plus  
**Soft  
Skills**



Hard  
Skills



plus  
**Soft  
Skills**



**Erfolg**  
systematischer



Hard  
Skills



plus  
Soft  
Skills



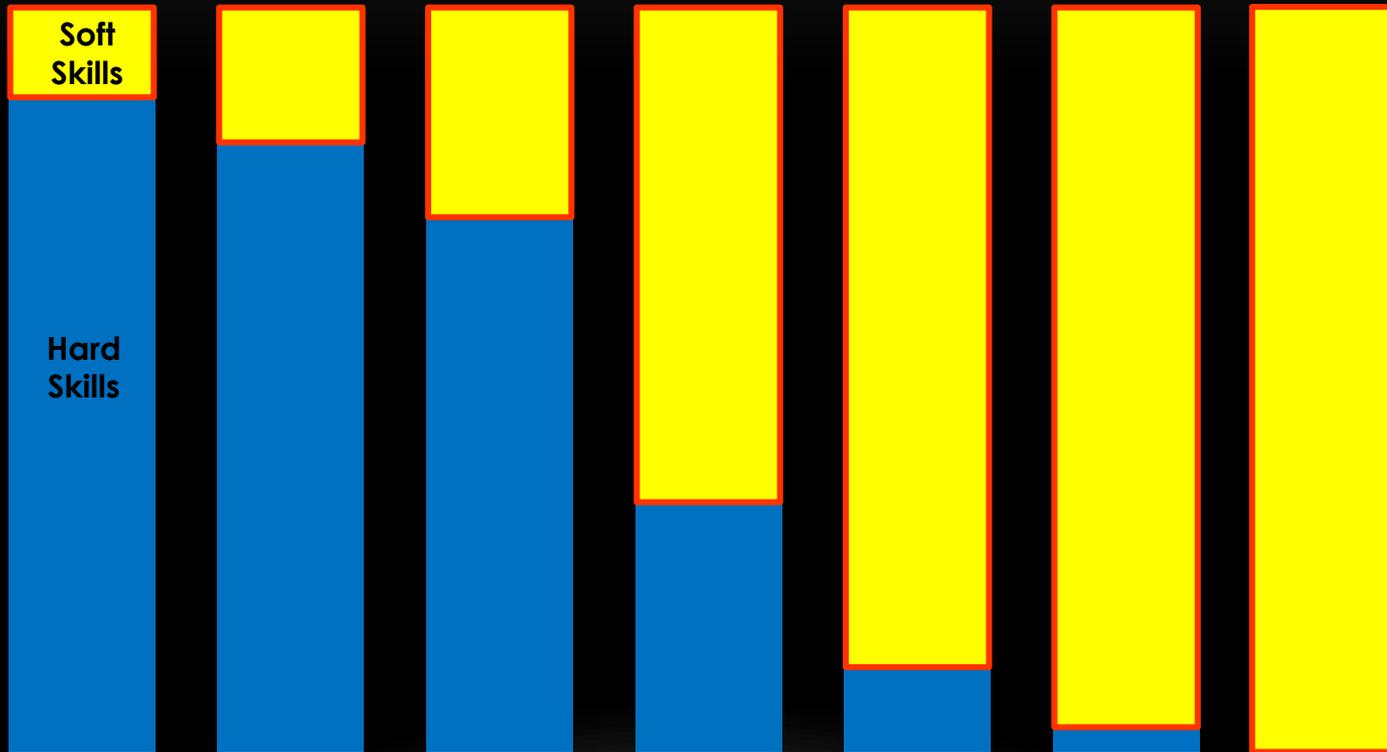
systematischer  
**Erfolg\***



\* definiert als  
**Erreichung der eigenen Ziele**

# Anteil Soft Skills am Erfolg im Bereich:

Sport    Wissenschaft    Kunst    Wirtschaft    Politik    Religion    Privatleben



# EXZELLENZ IN SOFT SKILLS IST...

## Soft Skills I:

### zwischenmenschlich

z.B. Verhandlung, Diplomatie, Motivation, Organisation, Networking, Exzellenz im Teamwork, Fundraising

## Soft Skills II:

### persönlich

z.B. Urteilsvermögen, Selbstvertrauens-Management, Risikobewusstsein, Komfortzonen, systematische Kreativität

# EXZELLENZ IN SOFT SKILLS IST...

## Soft Skills I:

### zwischenmenschlich

z.B. Verhandlung, Diplomatie, Motivation, Organisation, Networking, Exzellenz im Teamwork, Fundraising

## Soft Skills II:

### persönlich

z.B. Urteilsvermögen, Selbstvertrauens-Management, Risikobewusstsein, Komfortzonen, systematische Kreativität

# ...LERNBAR

SAGT DER SCHÜLER ZUM MEISTER:  
“DU BIST SO **GUT**”

ANTWORTET DER MEISTER:  
“ICH BIN NICHT GUT - ICH HAB'S NUR  
**ÖFTER GEMACHT** ALS DU”

ODER FREI NACH PS 😊:  
“ES GAB EINE ZEIT IM LEBEN, DA WAR  
JEDER! NUR **3 KG SCHWER**  
UND HAT **GESCHRIEN...**  
...AUCH GANDHI, GATES & GETTY”

# TOOL: NICHT AUFGEBEN – ABER MIT BEDACHT



Wettbewerbsvorteil

hoch

**aufgeben?  
Kundennutzen  
erhöhen**  
(dort wiederum nicht aufgeben)

**Gold  
grube**

hier  
**NIE!**  
aufgeben

niedrig

**aufhören!  
neu  
orientieren**  
(dort wiederum nicht aufgeben)

**aufgeben?  
Strategie  
entwickeln**  
(dort wiederum nicht aufgeben)

niedrig

hoch

Kundennutzen

# „GLÜCK IST IMMER AUCH MIT SCHWEIß VERBUNDEN“ – RAY KROC, -GRÜNDER

It favours the doggedly determined

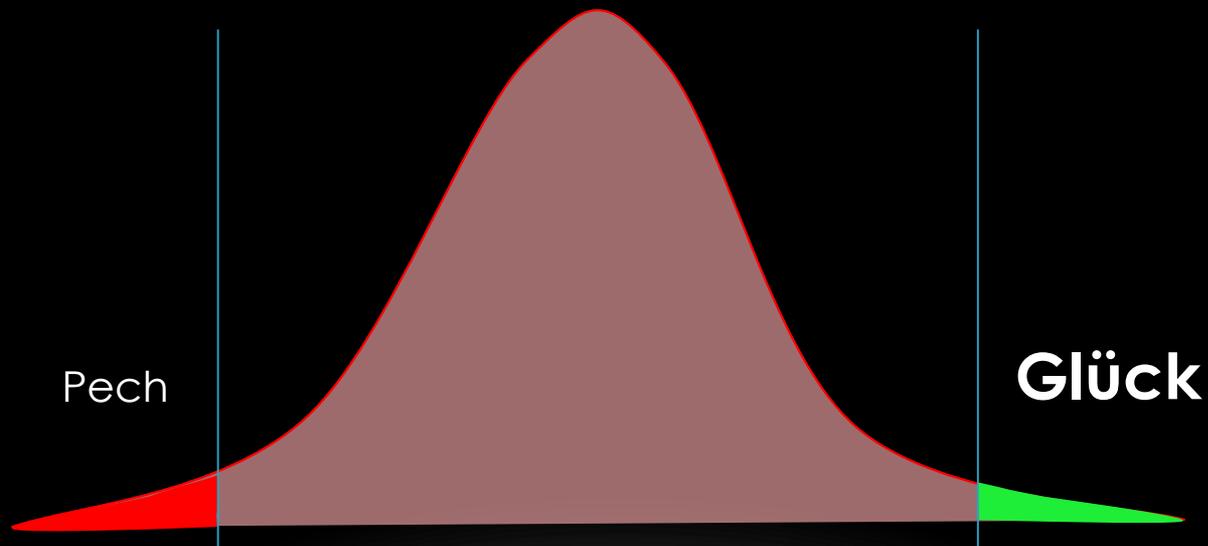


Fortune doesn't  
just favour the  
brave

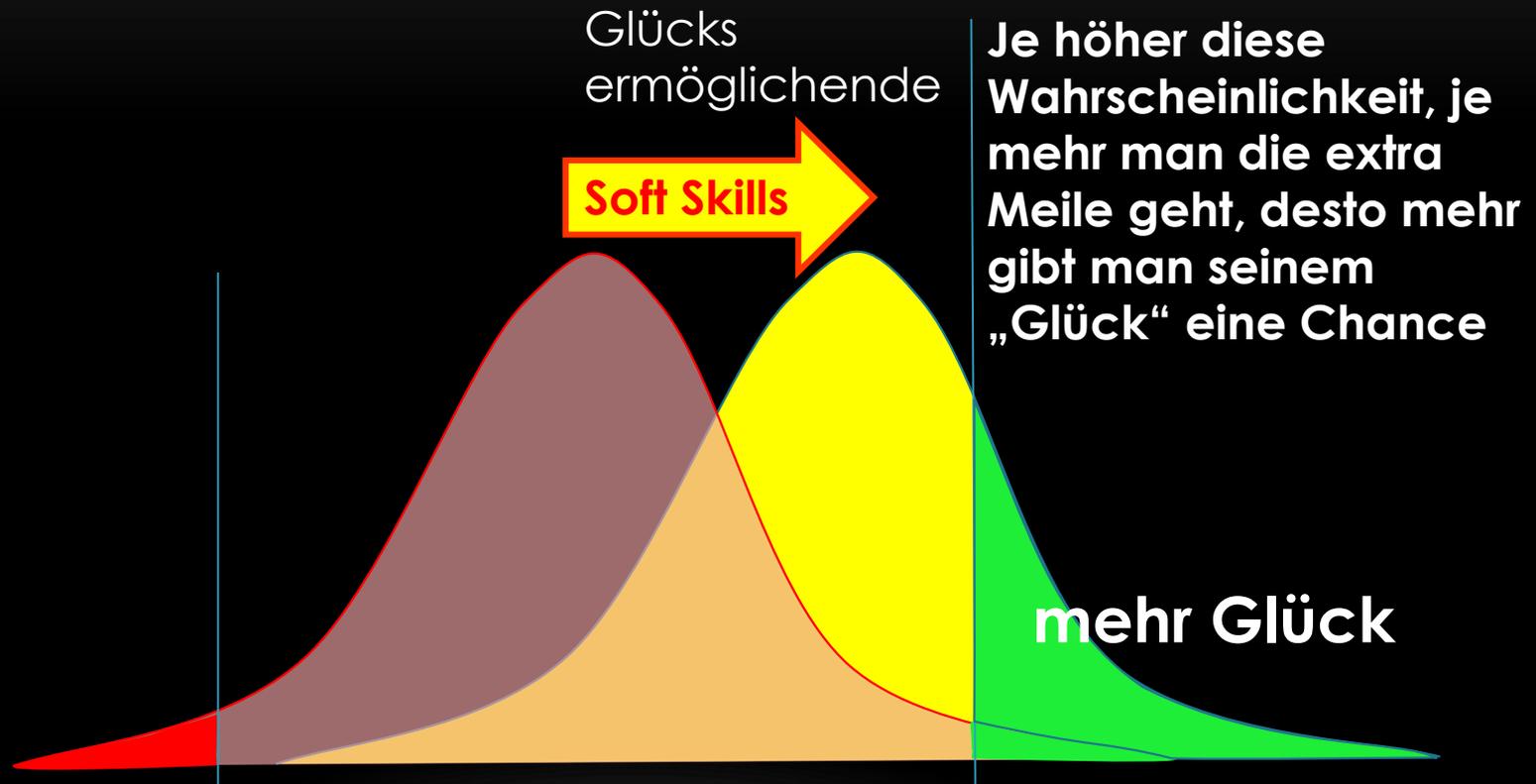
Das bin oft ich...im Büro

# TOOL: GLÜCK?...ABER GLÜCKS-MANAGEMENT!

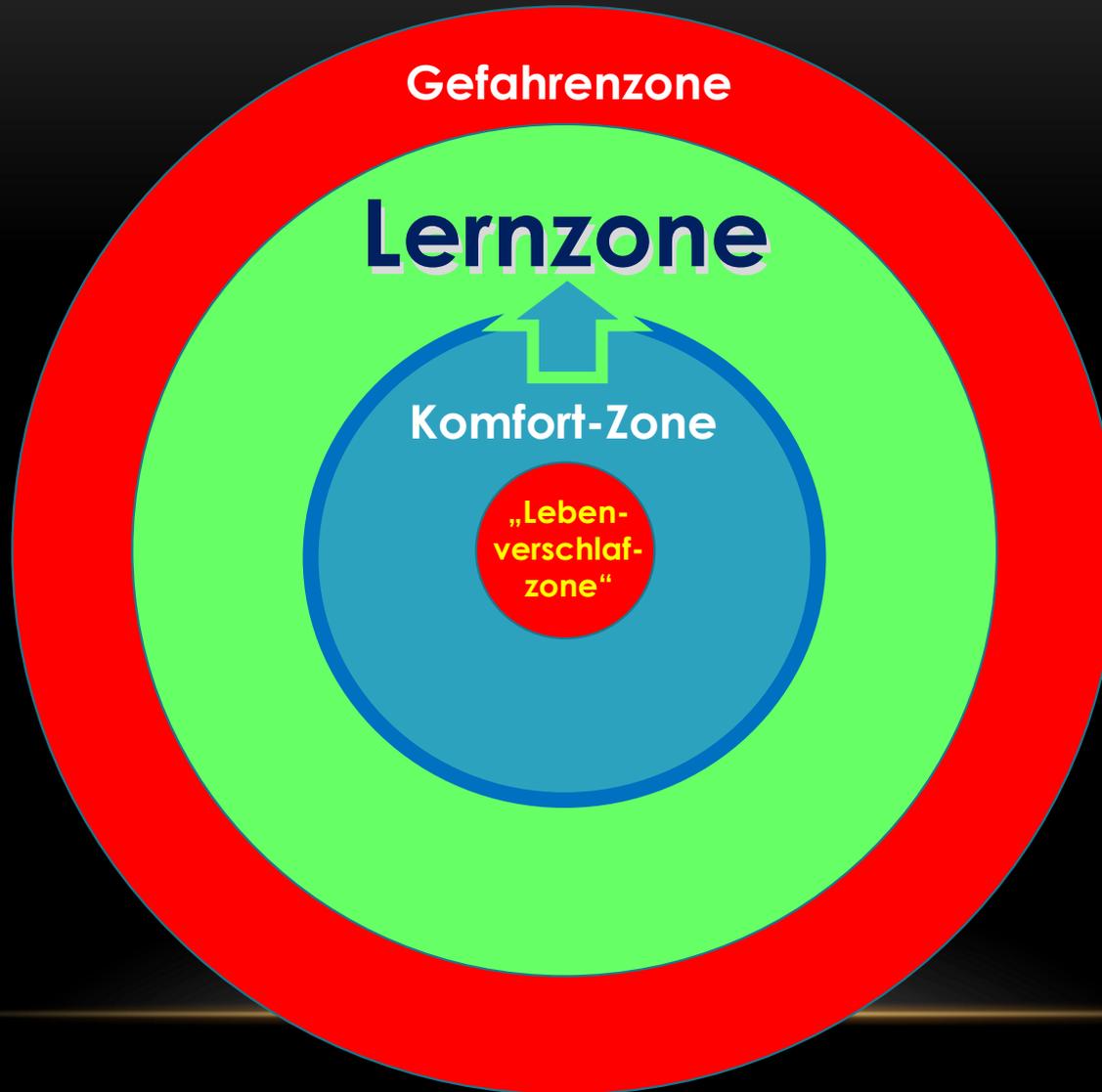
## Ereignisse

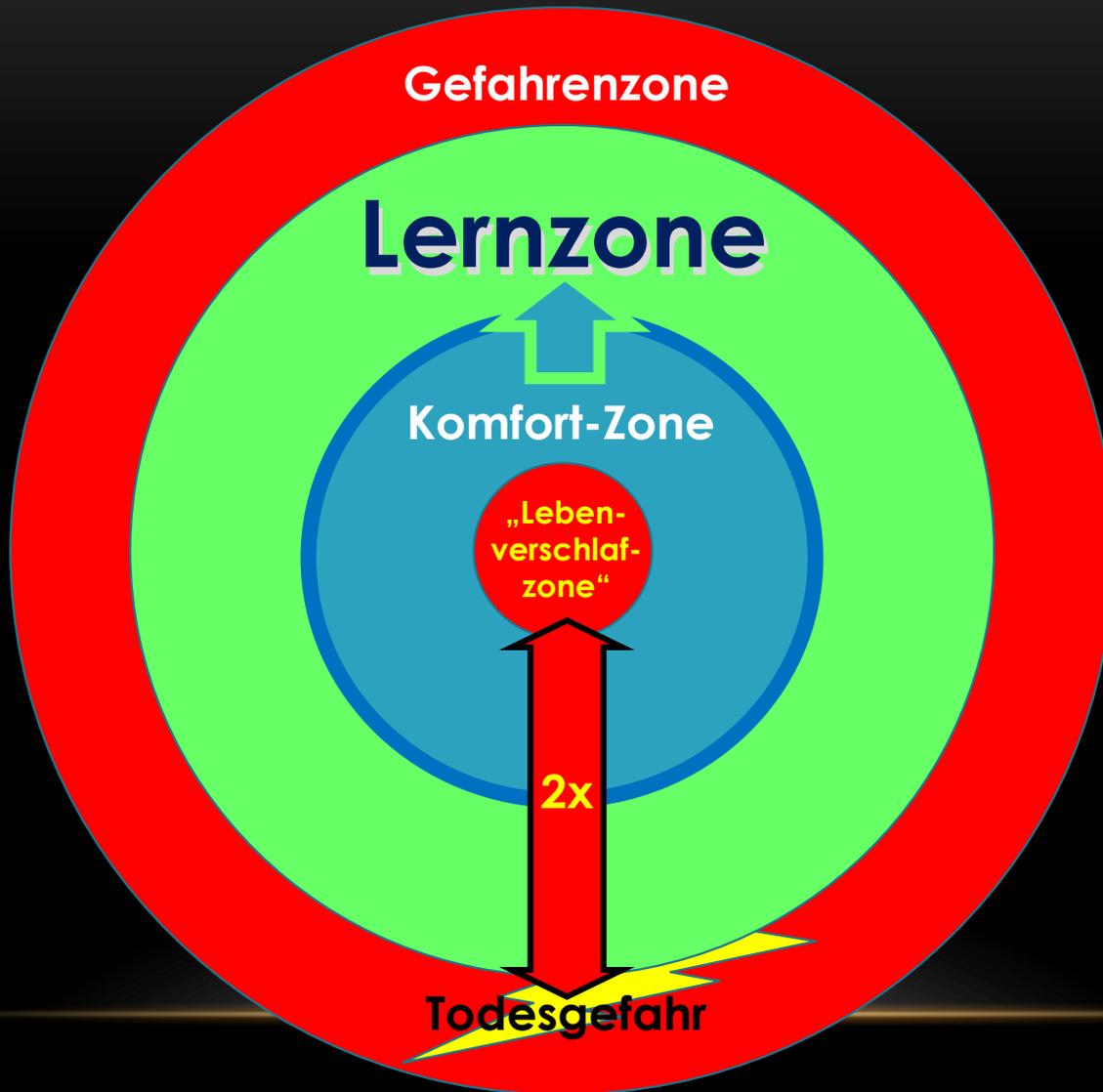


# ...AKTIV GLÜCKS WAHRSCHEINLICHKEIT ERHÖHEN



# TOOL: LERNREKORDER





Gefahrenzone

Lernzone

DAUMENREGEL: 1x IM MONAT AUS  
GUTEN GRÜNDEN SCHLECHT SCHLAFEN KÖNNEN

„Leben-  
verschlaf-  
zone“

2x

Todesgefahr

# KOMFORTZONE VERLASSEN CRAZY ☹️ LEBENSGEFAHR!



KOMFORTZONE VERLASSEN COOL 😊  
LERNREKORDER!



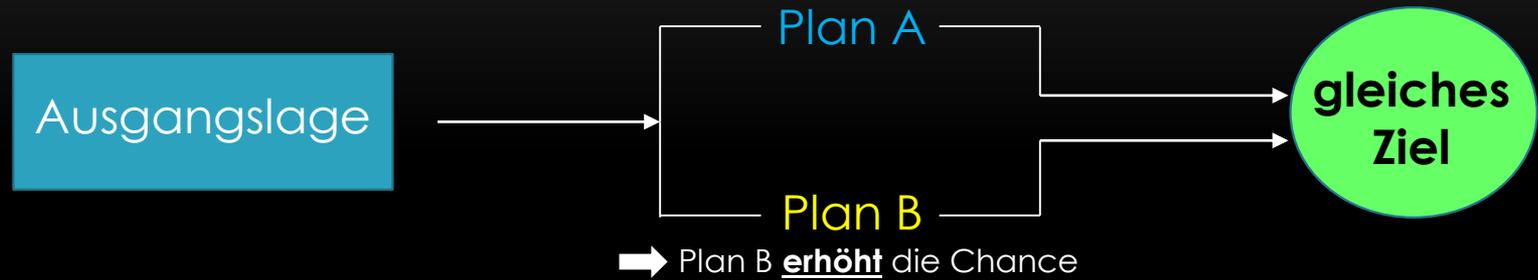
Lady Gaga in Konzert

# KOMFORTZONE NACH INNEN VERLASSEN DURCH VERPASSEN ☹ „LEBENSGEFAHR“

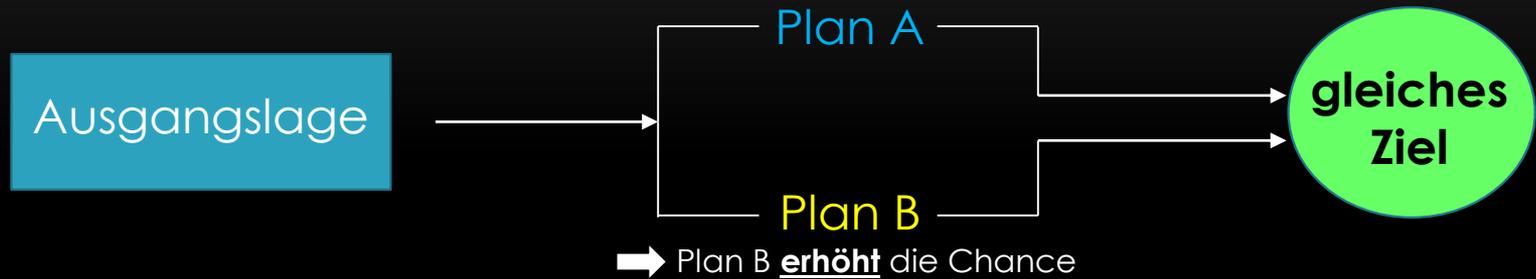


# TOOL: PLAN B?

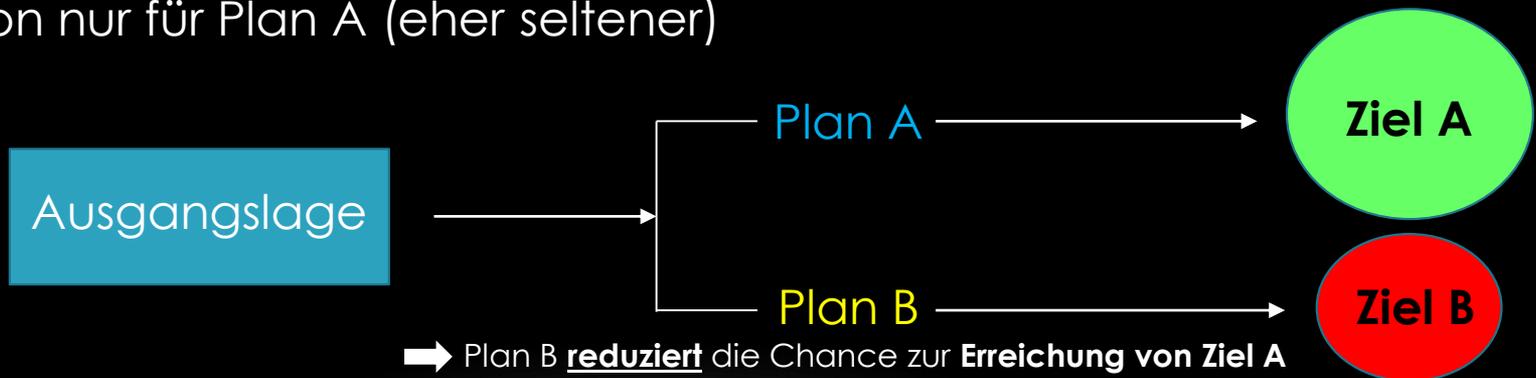
Situation für Plan B (häufiger)



## Situation für Plan B (häufiger)



## Situation nur für Plan A (eher seltener)





Plan A

Ziel A??

Plan B

Ziel B

**Plan B wird zum Ventil, das den notwendigen Leistungskick zur Exzellenz, um Ziel A zu erreichen, torpediert**

# PLAN A UND PLAN B (HIER B FÜR BACKUP)

We know what it takes to be a Tiger.

↳ See findings from our research and experience with over 500 high performers.



Plan B macht hier Sinn, da hier fürs gleiches Ziel

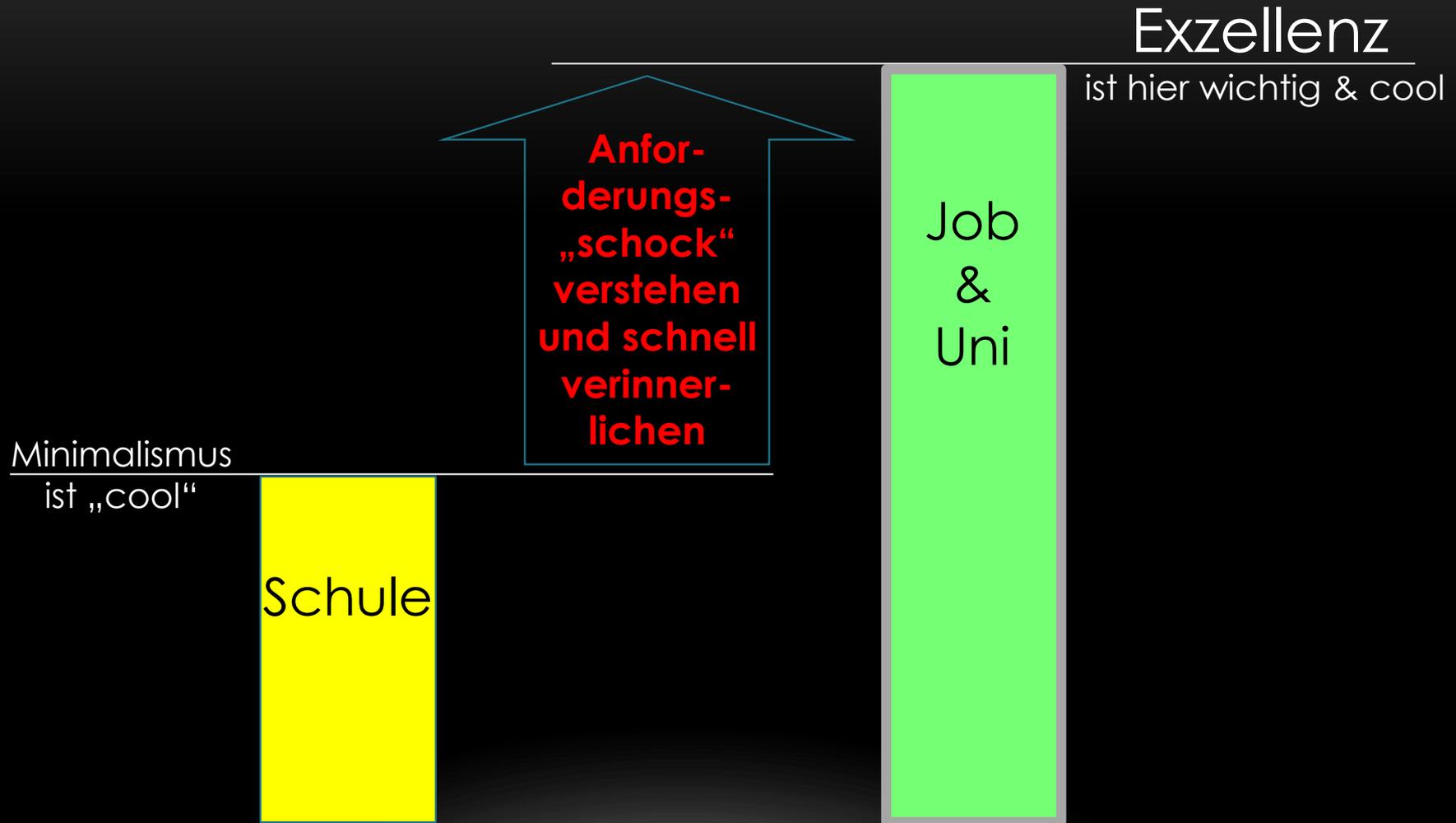
# TOOL: FÜR DIE NEXTGEN – COOL vs. EXZELLENT

Minimalismus  
ist „cool“

---

Schule

# „COOL“ vs. EXZELLENZ



BSP: **EXZELLENZ** – 7 SITZE, FLÜGELTÜREN, 773 PS,  
3sec 0-100km/h, GERÄUSCH- & EMISSIONSLOS



**Analogie für Anforderungshöhe im Job**

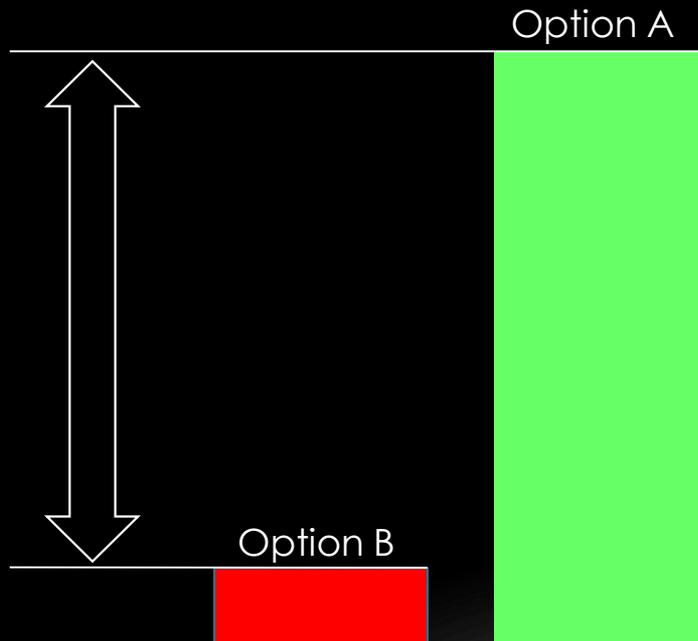
BSP: NICHT GANZ SO EXZELLEENTE LEISTUNG 😊



...so eine „coole“ Lösung genügt oft in der Schule 😊

# ENTSCHEIDUNGS-TOOL

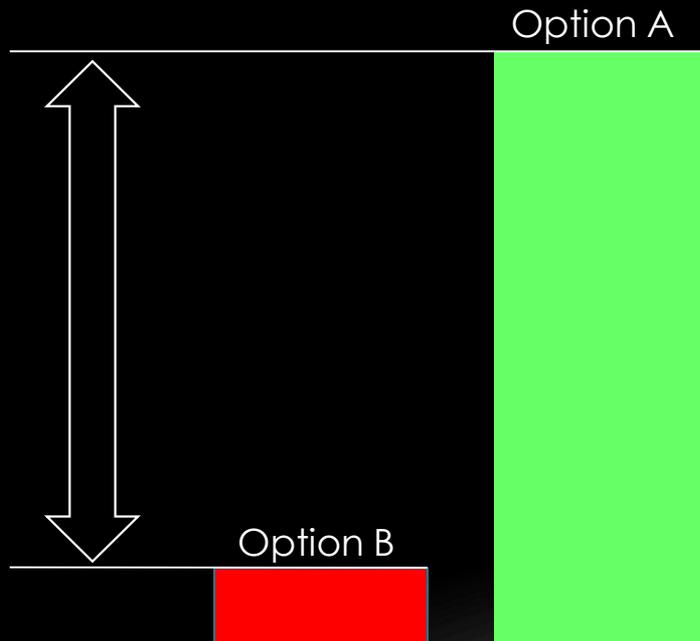
Leichte Entscheidung:  $A > B$   
⇒ Entscheidung wichtig



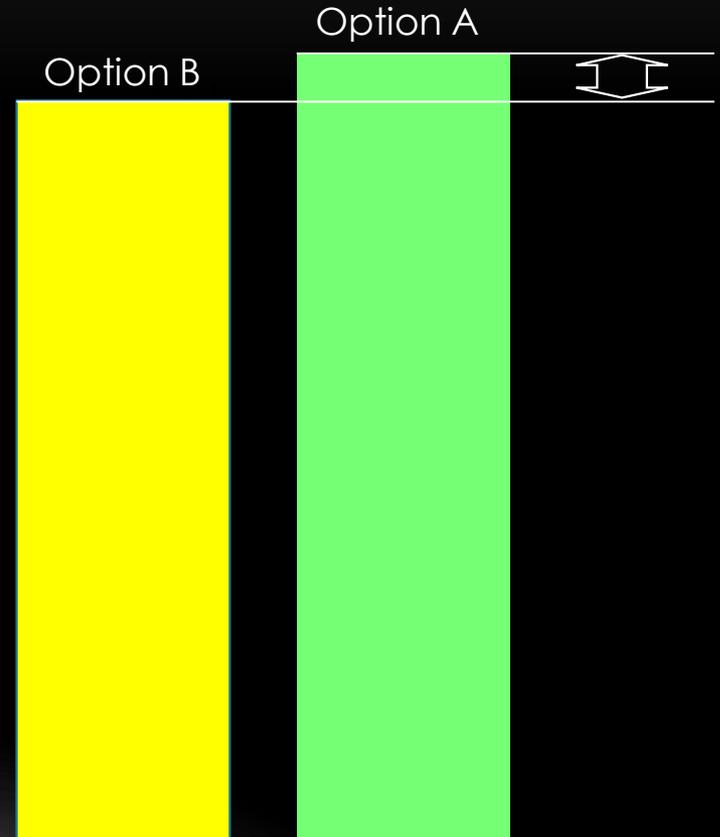
z.B.: nicht atmen oder atmen

# ENTSCHEIDUNGS-TOOL: ENTWARNUNG 😊

➔ „Schwere“ Entscheidung  $A \approx B$   
je schwerer desto irrelevanter



z.B.: nicht atmen oder atmen



z.B.: rote oder grüne Hose



Wie werde ich über meine Entscheidung...

...in **10 Minuten** denken?

...in **10 Monaten** denken?

...in **10 Jahren** denken?

# WÜRD E ICH ANDERS ENTSCHEIDEN WENN ICH MIR 10 min, 1h, 1 TAG, 1 NACHT ODER 1 WOCHE DAFÜR ZEIT NEHMEN WÜRD E



Wie werde ich über meine Entscheidung...

...in **10 Minuten** denken?

...in **10 Monaten** denken?

...in **10 Jahren** denken?

WÜRD E ICH ANDERS ENTSCHEIDEN WENN ICH MIR  
10 min, 1h, 1 TAG, 1 NACHT ODER 1 WOCH E  
DAFÜR ZEIT NEHMEN WÜRD E



Wie werde ich über meine Entscheidung...

...in 10 Minuten denken?

...in 10 Monaten denken?

...in 10 Jahren denken?

# ENTSCHEIDUNGS-MATRIX: EIN GUTES TOOL FÜR SYSTEMATISCHES ENTSCHEIDEN



TOOL: PASST DAS **ENERGIENIVEAU**

ACHTE DARAUF  
WENN DU FÜR DIE AUFGABE **BRENNST**,  
DANN PASST SIE, DANN  
WÄCHST AUCH DEIN **ENERGIENIVEAU**

HAST DU KEINE **ENERGIE**,  
PASST GGF. DIE AUFGABE NICHT...



Like my friend Warren Buffett, I feel particularly lucky to do something every day that I love to do. He calls it "tap dancing to work."

— *Bill Gates* —

...FALLS ENERGIENIVEAU **NICHT PASST**  
DANN - NACH JACK WELCH:

> LOVE IT

> CHANGE IT (**OR CHANGE YOU**)

> LEAVE IT

# NÄCHSTES TOOL: SELBSTENTWICKLUNG

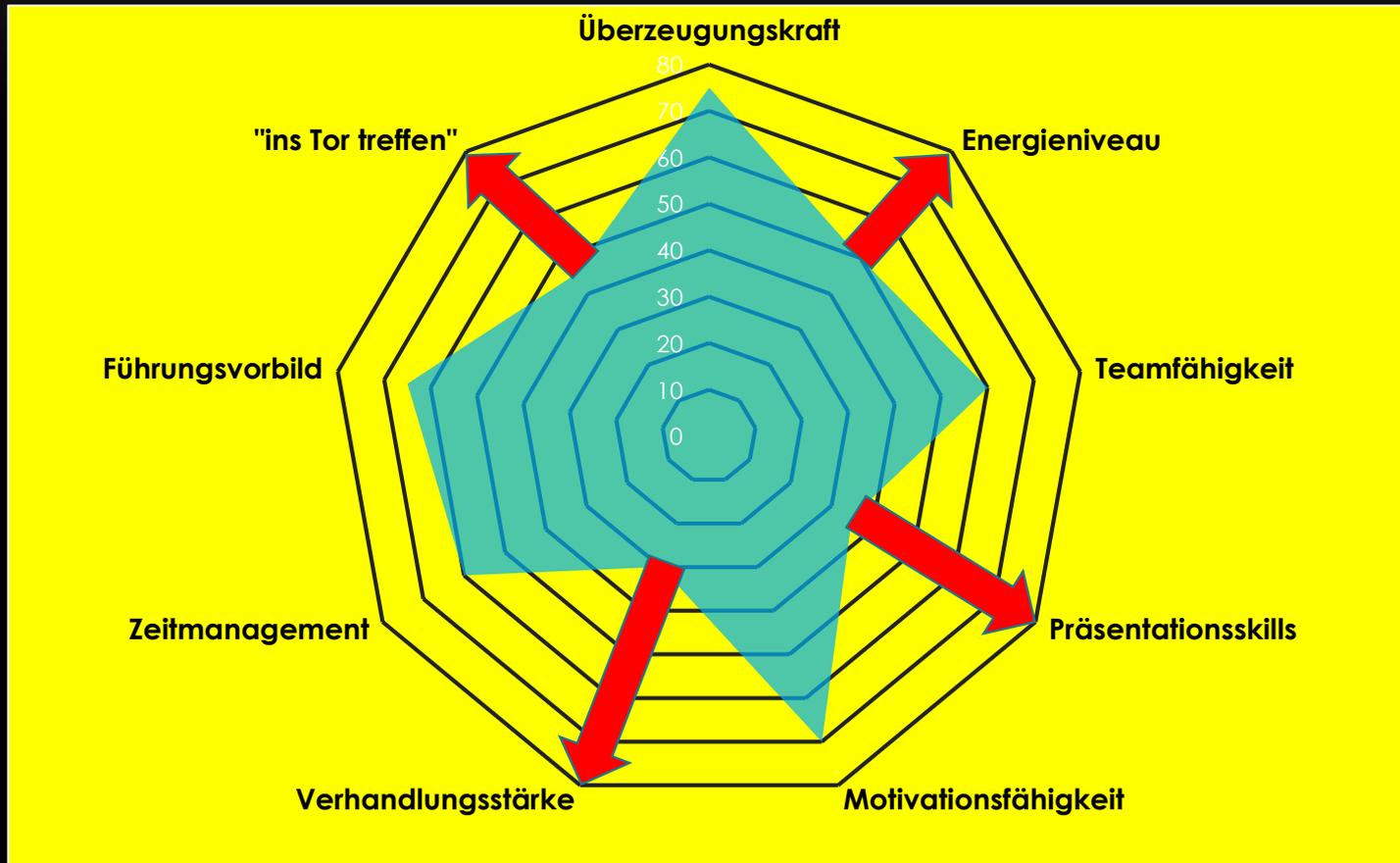
Bsp: Dynamisches\* Stärken- und Schwächenprofil

\*Deine Schwächen hast Du nur bis **heute!**





# Schwächen werden Stärken: durch Komfortzone aktiv verlassen – Lernrekorder anstellen



# Selbstentwicklung kann verblüffend gut klappen - Beispiel: **Arnold Schwarzenegger**

Schüler



Bodybuilder



Filmstar



Politiker



REMINDER:

“ES GAB EINE ZEIT IM LEBEN, DA WAR  
JEDER! NUR **3 KG SCHWER**  
UND HAT **GESCHRIEN...**  
...AUCH GANDHI, GATES & GETTY”

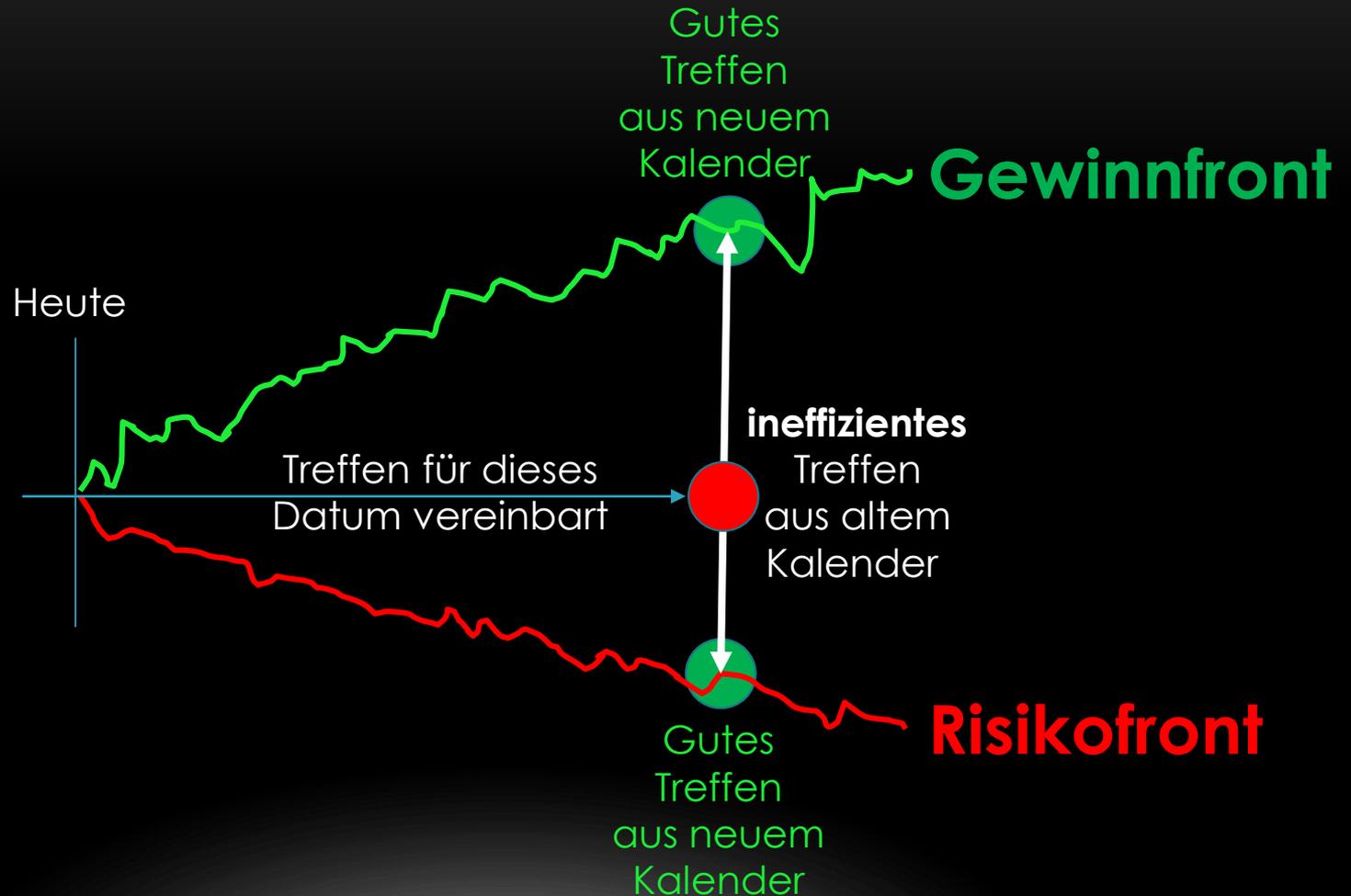
REMINDER:

“ES GAB EINE ZEIT IM LEBEN, DA WAR  
JEDER! NUR **3 KG SCHWER**

UND HAT **GESCHRIEN...**

...AUCH GANDHI, GATES & GETTY  
UND AUCH SELBST **SCHWARZENEGGER”**

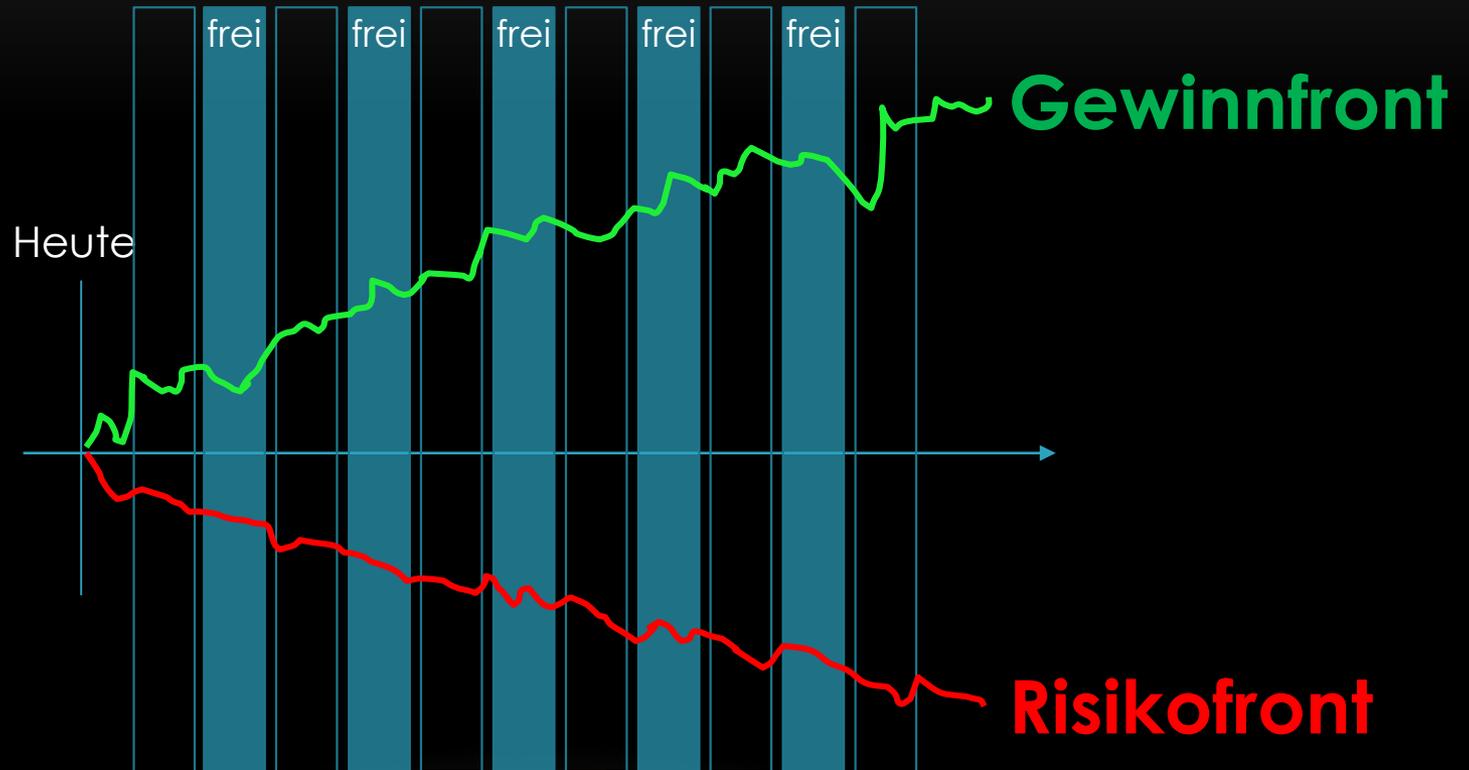
# TOOL: ZEIT MANAGEMENT



## Systematische Methode:

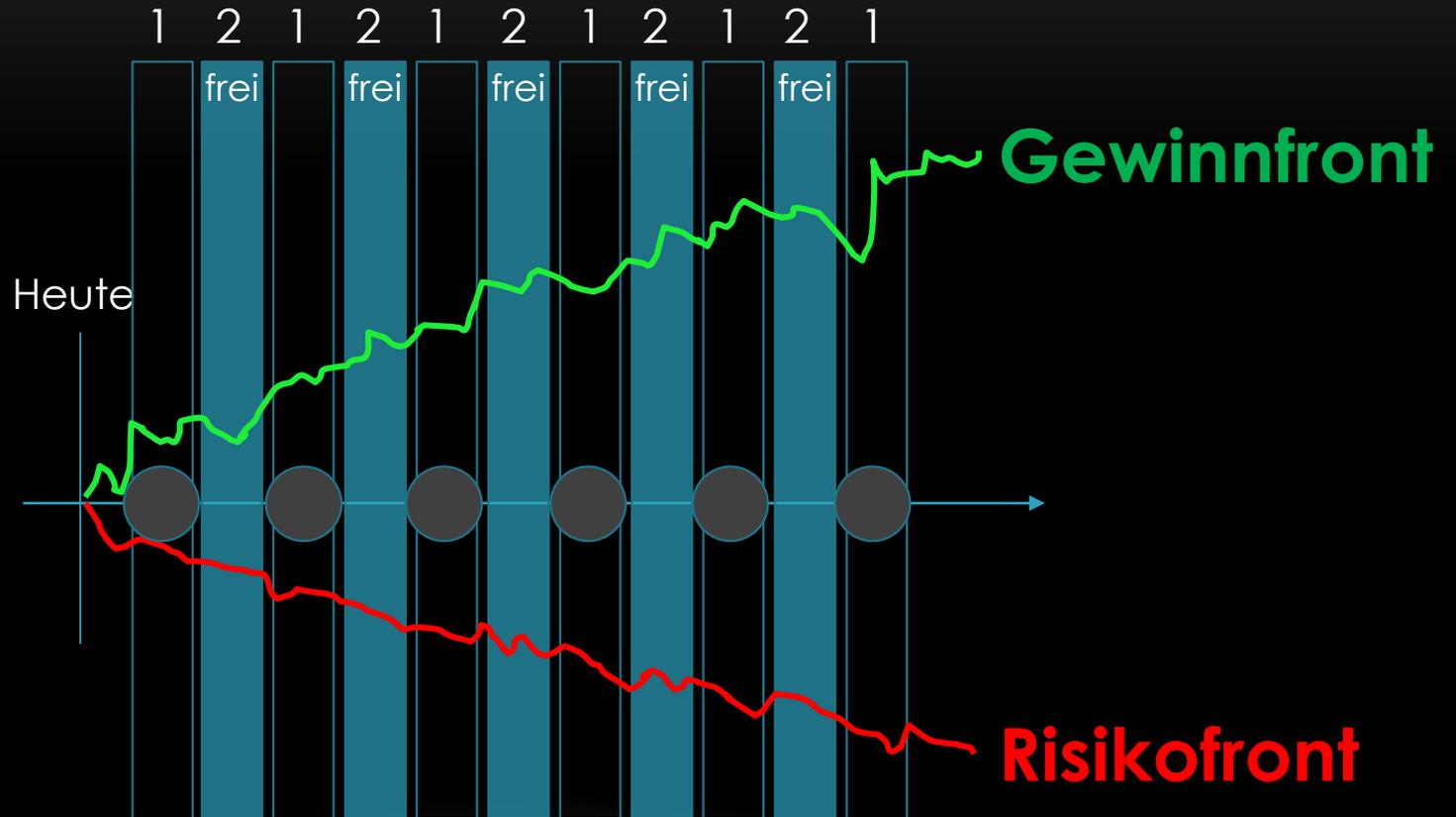
jeden 2. Tag frei halten...für „Front“-Arbeit

1 2 1 2 1 2 1 2 1 2 1



## Systematische Methode:

jeden 2. Tag frei halten...für „Front“-Arbeit

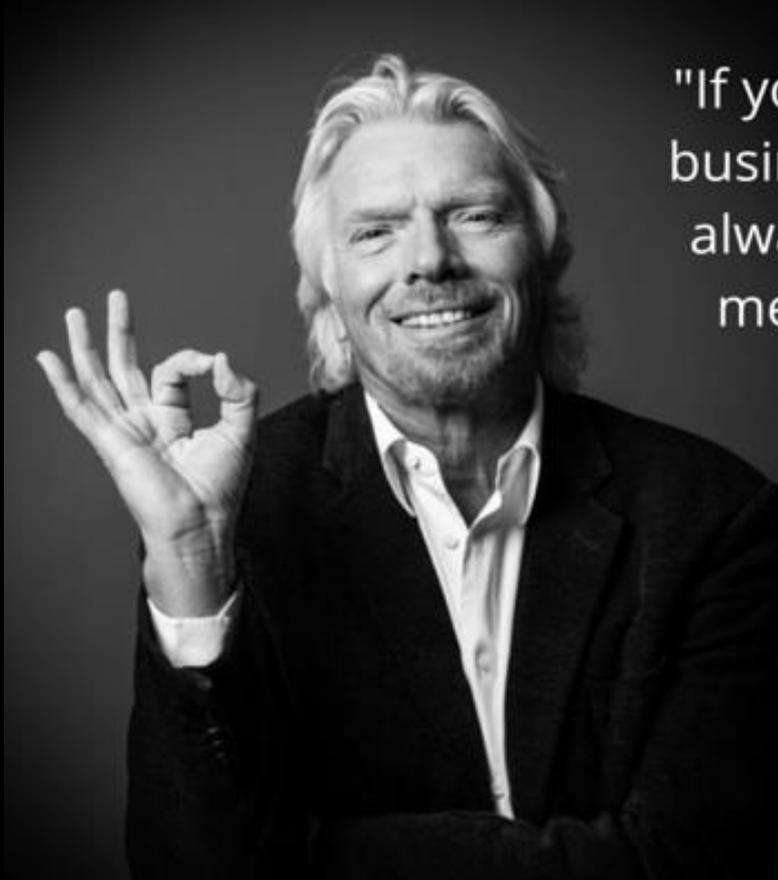


## Systematische Methode:

jeden 2. Tag frei halten...für „Front“-Arbeit



# TOOL: MENTOR/FORUM/BEIRAT



"If you ask any successful business person, they will always have had a great mentor at some point along the road."

- Richard Branson



# IM ANSCHLUSS WIRD MAN SELBST ZUM MENTOR: MARK ZUCKERBERGS **MENTOR** WAR BILL GATES





...man beachte sogar die ergänzende Farbwahl in der Kleidung 😊



## Google Gründer

# STECKBRIEF FÜR EINEN MENTOR:

VORBILD IN FÜR MICH WICHTIGEN FÄHIGKEITEN  
BZW. AUFGABEN SEIN, **SCHWÄCHEN STÄRKEN**,  
KONTAKTE VERMITTELN (AUCH ZU ANDEREN  
MENTOREN), **ZUSAMMENHÄNGE AUFZEIGEN**



# TOOL: MENTOR ZU NETZWERK

Teampayer



Einzelkämpfer



Wem wird  
**mehr  
geholfen**  
beim  
Erreichen  
seiner Ziele?



ihm?



ihr?

## Drei Erfolgsfaktoren für den Win-win-Netzwerkaufbau von **ih**r

- Jeder muss sich „**beschützt**“ fühlen: positives Return-Risk-Angebot
- Mehr Geben als Nehmen – **Dankbarkeitspotential** aufbauen
- Kontakt wird zur **engen Verbindung: Verlässlichkeit & „Profit Share“**



## Drei Erfolgsfaktoren für den Win-win-Netzwerkaufbau von **ih**r

- Jeder muss sich „**beschützt**“ fühlen: positives Return-Risk-Angebot
- Mehr Geben als Nehmen – **Dankbarkeitspotential** aufbauen
- Kontakt wird zur **engen Verbindung: Verlässlichkeit & „Profit Share“**

Netzwerk, das nach diesen Regeln funktioniert, wird attraktiv für Dritte und wächst dann von selbst weiter



# TOOL: VOM NETZWERK ZUM TEAM

**Drei Gründe**, die für ein Team sprechen

- **Es ergänzt sich** – z.B. bad cop, good cop  
eine wichtige Verhandlungsmethode kann man ausschließlich zu zweit „spielen“
- **Man lacht gemeinsam** über Erfolge und freut sich so gemeinsam mehr als allein
- **Man lacht gemeinsam** über blöde Misserfolge und lindert so den Schmerz

# GUTE BEISPIELE VON ERFOLGREICHEN TEAMS IN DER WIRTSCHAFT (I)

**Microsoft** Gründungsteam:  
Paul Allen, Bill Gates (jeweils v.l.)



**Hewlett Packard** Gründungsteam:  
David Packard, William (Bill) Hewlett



**Apple** Gründungsteam:  
Steve Wozniak, Steve Jobs



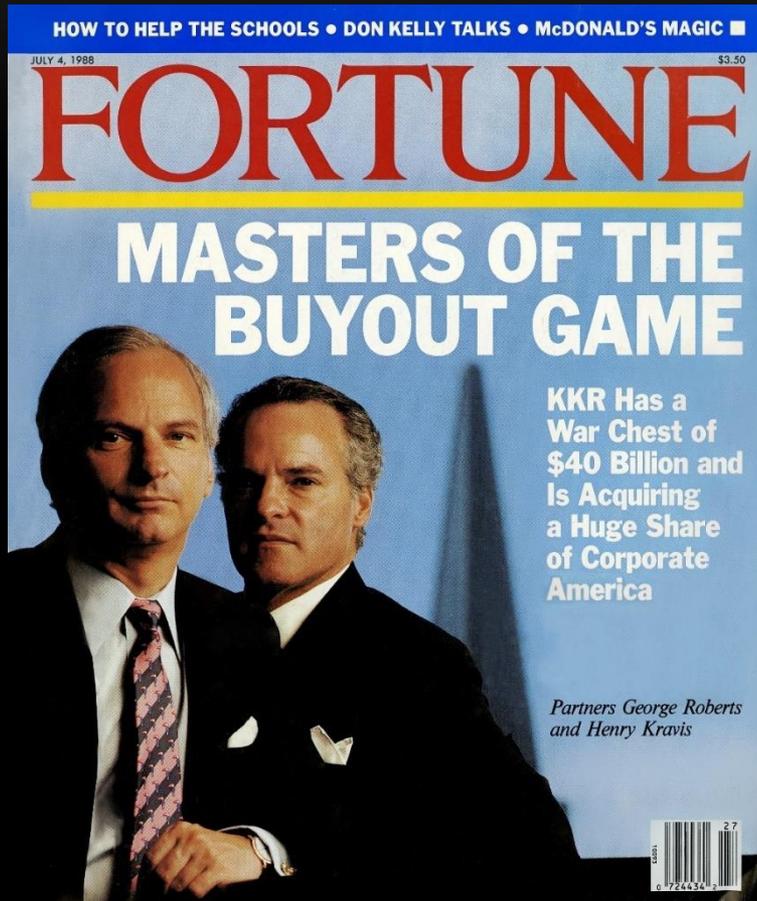
**Zalando** Gründungsteam:  
David Schneider, Robert Gentz, Rubin Ritter



# WEITERE BEISPIELE VON ERFOLGREICHEN TEAMS IN DER WIRTSCHAFT (II)

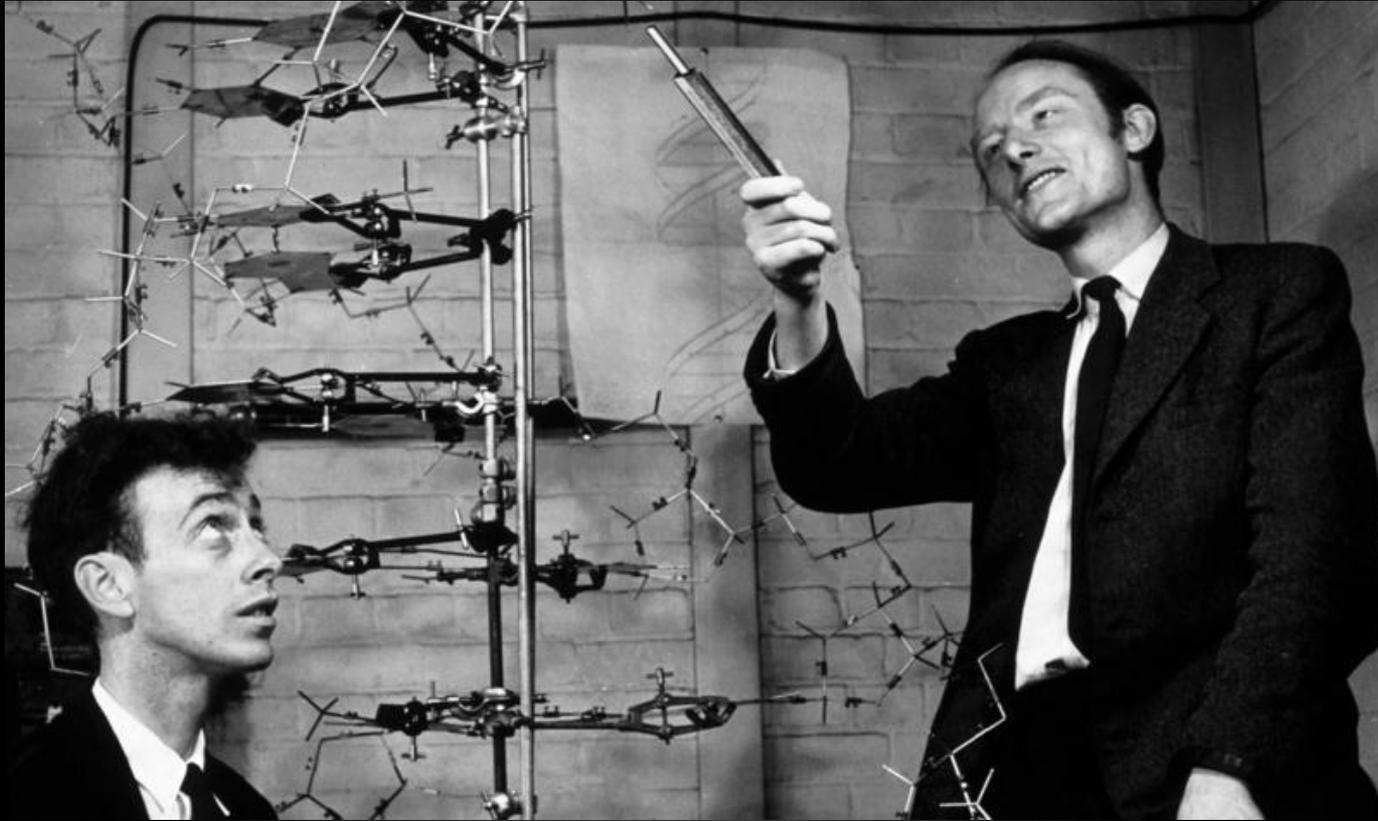
**KKR** (Private Equity Pioniere) Gründungsteam:  
George Roberts, Henry Kravis

**Google** Gründungsteam:  
Larry Page, Sergey Brin



# AUCH IN DER WISSENSCHAFT IST DAS TEAM DEM EINZELNEN i.d.R. ÜBERLEGEN

DNA Entdecker (beide – sich perfekt ergänzend – sind Nobelpreisträger geworden):  
James Watson, Francis Crick



UND AUCH IN DER **POLITIK** IST DAS TEAM  
DEM EINZELNEN i.d.R. ÜBERLEGEN



Merkels Team...

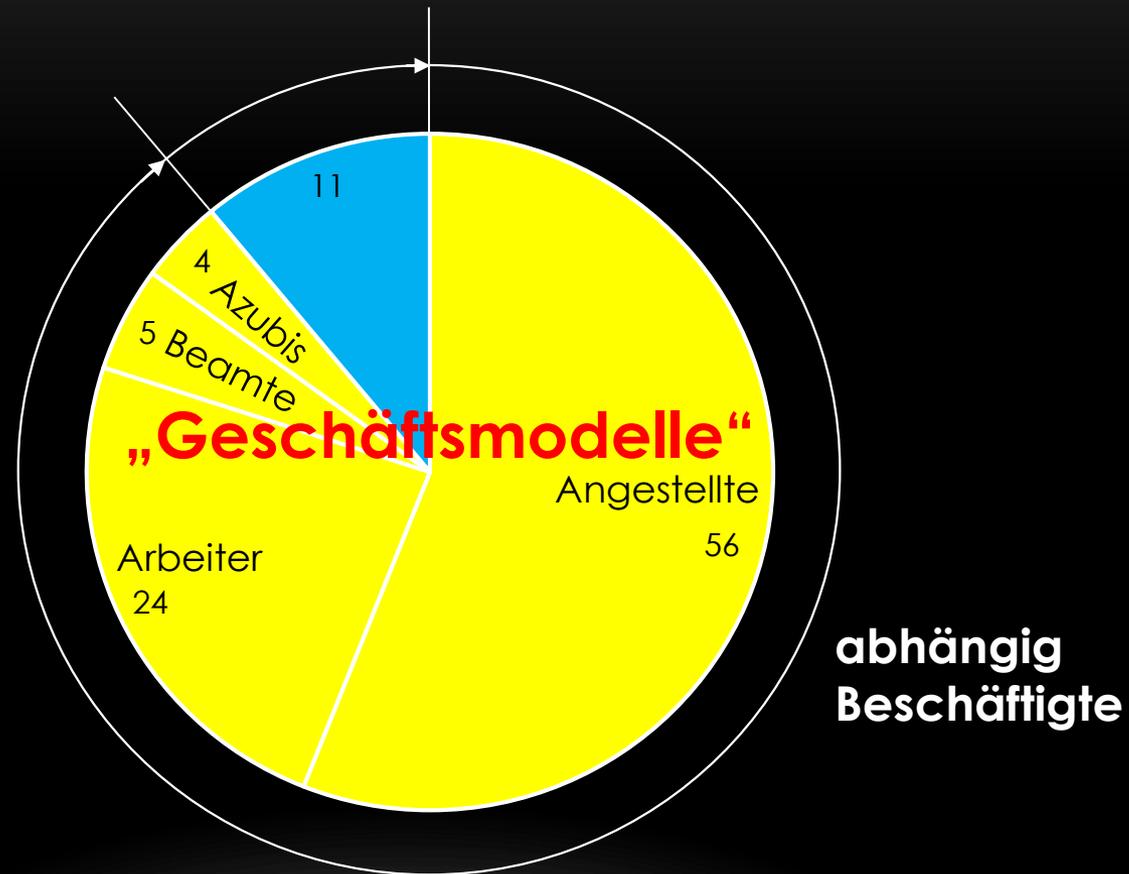
# ...UND AUCH IM **SPORT** HABEN TEAMS DIE MEISTEN ZUSCHAUER



Weltmeisterschaft 2002 in Korea/Japan: Nationalmannschaft = **Team**  
Sebastian Kehl (15) unterstützt von Miroslav Klose (11), Michael Ballack (13) etc.

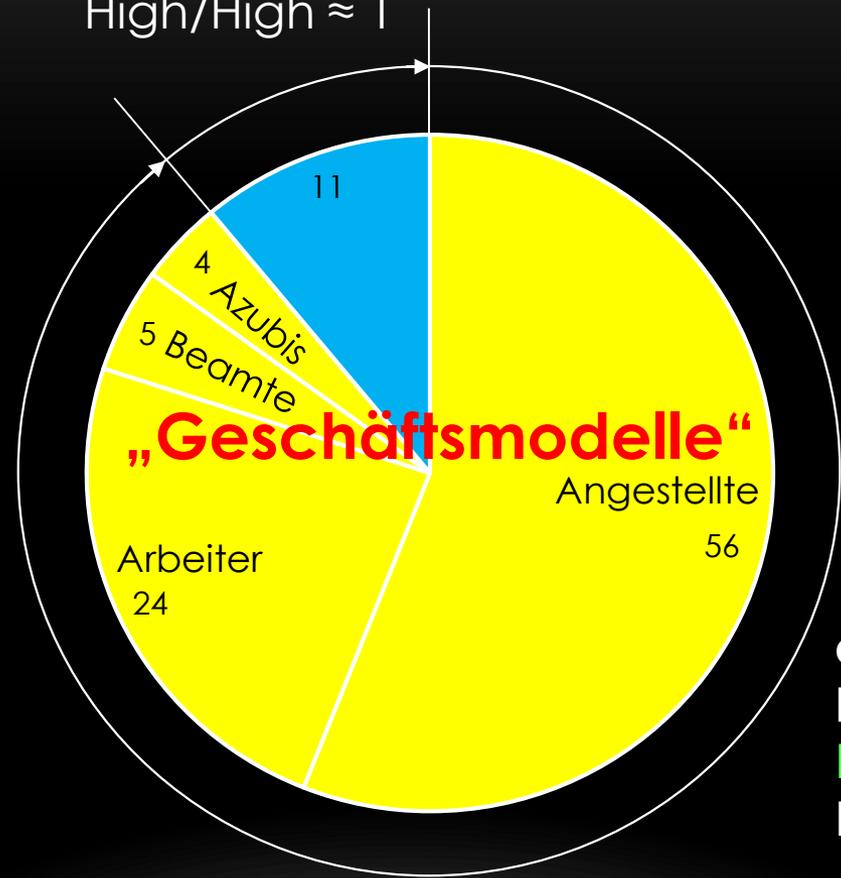
# TOOL: GESCHÄFTSMODELLE

Selbstständige



# Selbstständige

Return/Risk:  
High/High  $\approx 1$



„Geschäftsmodelle“  
Angestellte

abhängig  
Beschäftigte  
Return/Risk:  
Low/Low  $\approx 1$

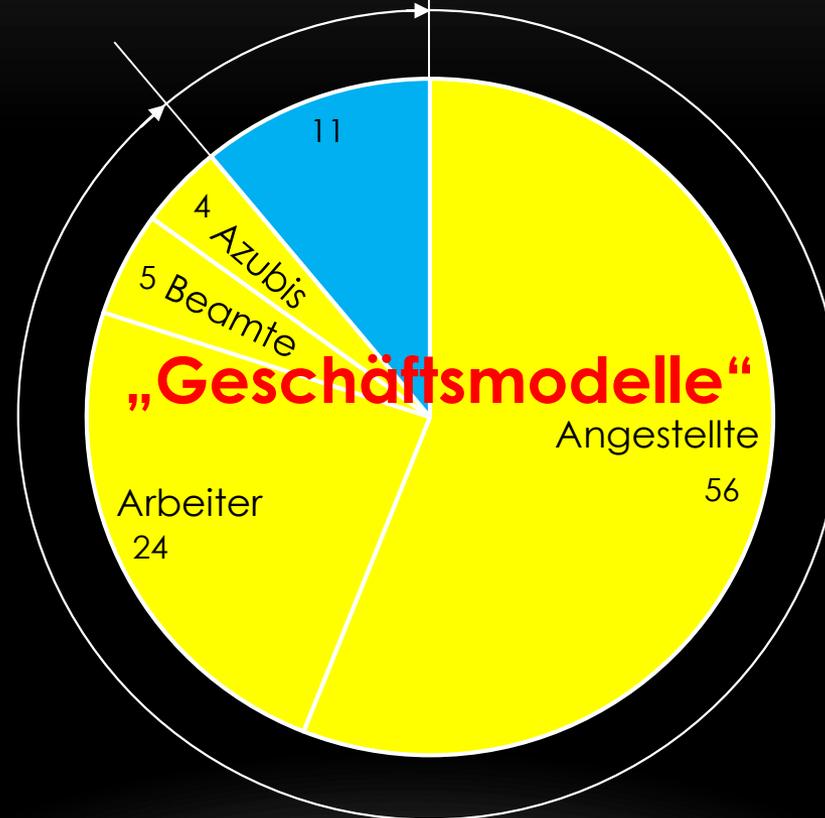
**Gleichwertige  
Lebensmodelle**  
(...auf den ersten Blick)

**Return/Risk**  
**in beiden  
Bereichen**  
**≈ 1**

**Selbstständige**

**Return/Risk:**

High/High ≈ 1



**„Geschäftsmodelle“**

Angestellte

56

Arbeiter  
24

4 Azubis  
5 Beamte

11

**abhängig  
Beschäftigte**

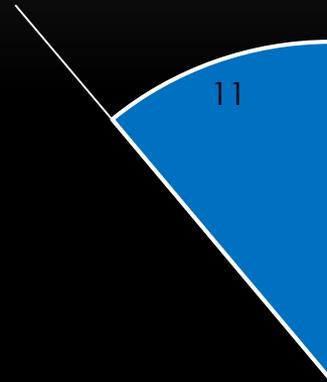
**Return/Risk:**

Low/Low ≈ 1

Selbstständige

Return/Risk:

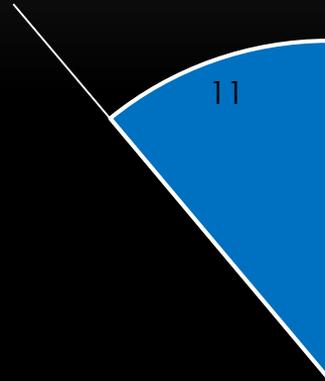
High/High  $\approx 1$



...DEN WEG ZUR **SELBSTSTÄNDIGKEIT** MAL  
GENAUER UNTERSUCHEN

## Selbstständige

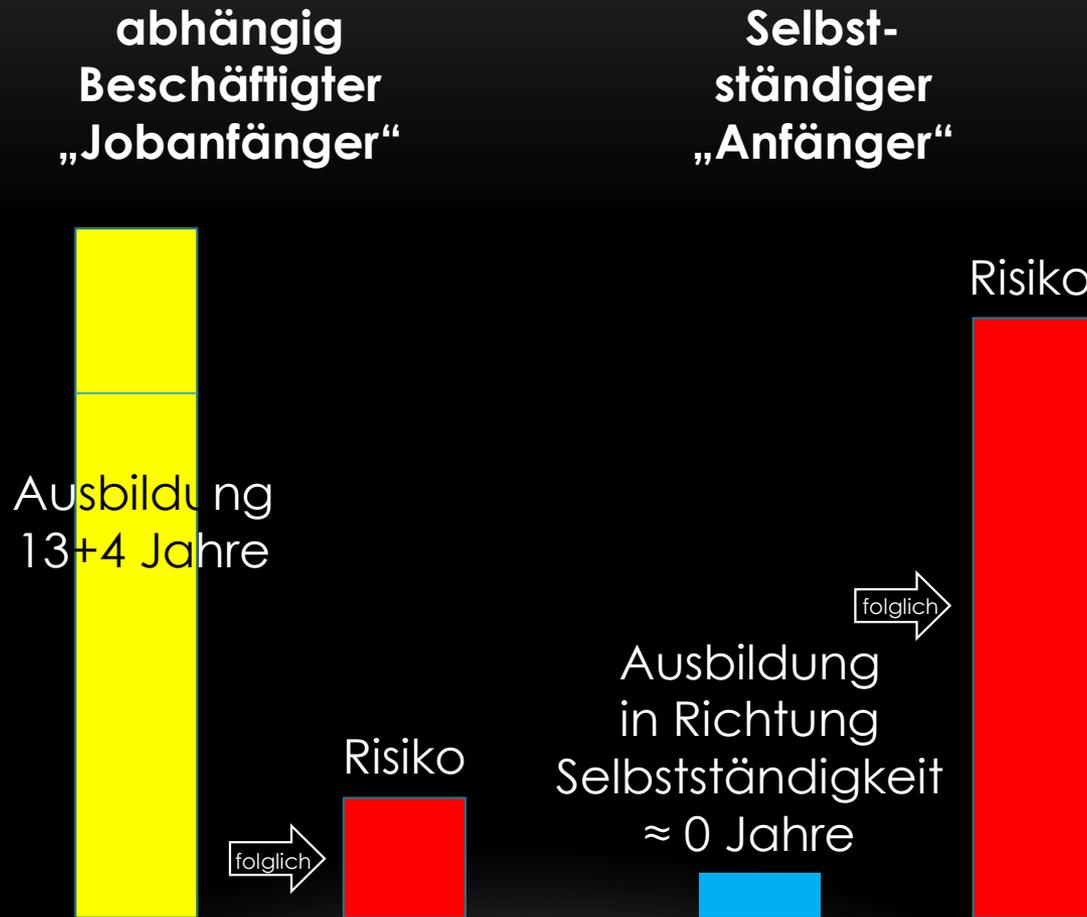
Return/Risk:  
High/High  $\approx 1$



...aber wie  
erreiche ich, daß  
Return/Risk:  
**High/Low > 1**  
wird?

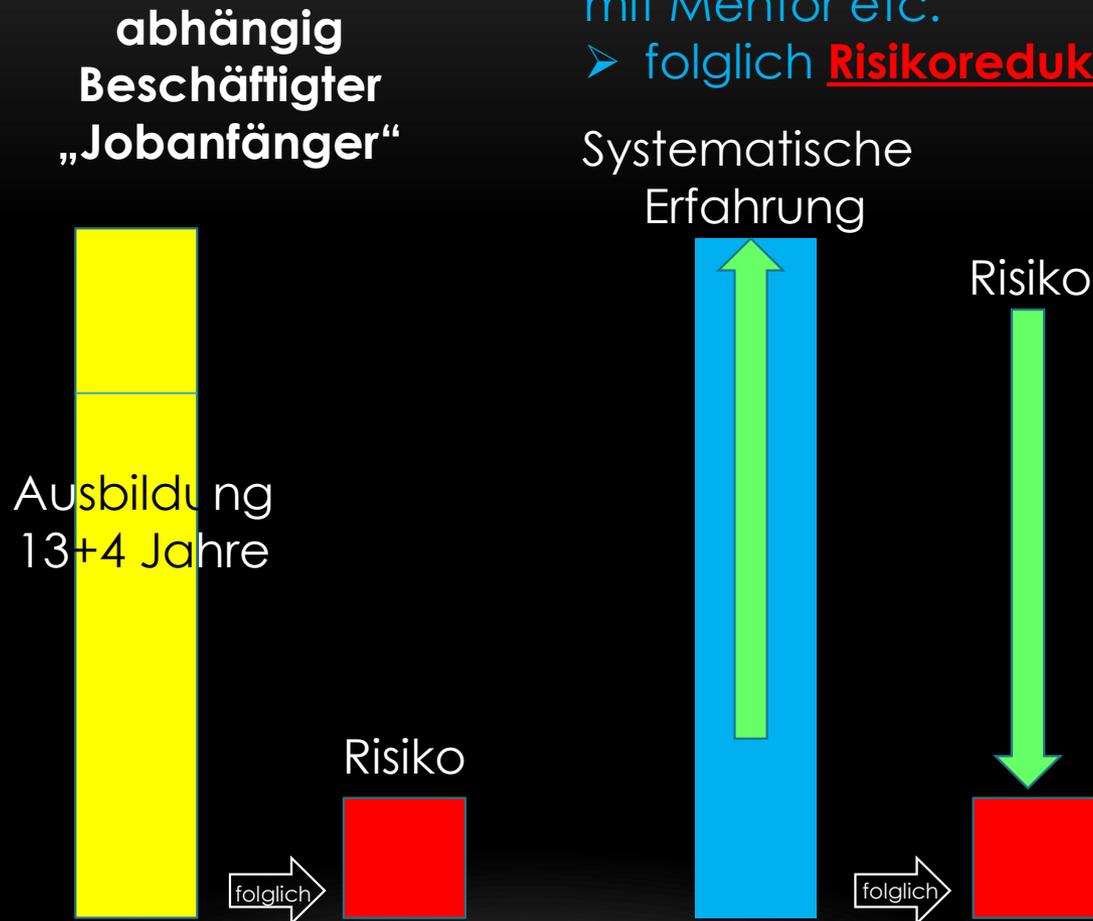
Wie begrenze ich  
hier mein Risiko?

# TOOL: SYSTEMATISCHE RISIKOREDUKTION



Gleiche Voraussetzung schaffen:  
Selbstständig werden erst durch systematische Erfahrung im Job mit Mentor etc.

➤ folglich Risikoreduktion



# TOOL: WEGE ZUR SELBSTSTÄNDIGKEIT

1. Ausbildung abschließen
2. Praktika in mehreren Bereichen parallel zu 1.
3. Systematische Wahl des Bereichs von Interesse
4. Mentor/Unternehmen in dem Bereich suchen, um die (vier) Voraussetzungen solide zu lernen
5. Gegen Ende von Schritt 4., Geschäftsplan/Team und Finanzierung am besten parallel aufbauen
6. Selbstständigkeit im Team mit Finanzierung und mit Mentoren/Beirat starten – **nun jedoch mit überschaubarerem Risiko**

Bereiche  
von Interesse

Mögliche Arten der Selbstständigkeit (nicht abschließende Liste)	Voraussetzungen bzw. zu erlernende Fähigkeiten			
	A	B	C	E
Rechtsanwalts-Kanzlei	Hohe Fachkompetenz	Eigentliches Team	Finanz. gest. Know-how	Wahlweise Projektleiter
Arzt-Praxis	Hohe Fachkompetenz	Gute Lage, geringe Miete	Finanz. gest. Patientenservice	Gute Kundenbindung
Start-Up (online, offline)	Hohe Fachkompetenz Eigentliches Team (2-3)	Solide Verkaufspräsentation	Geschäftskenn. bzw. Modell	Durchsatz & Exploitierf.
BuyOuts (profit, non-profit)	Günstig bewertete	Goodwill, Finanzierung	Wahlweise gute Bilanzsituation	Finanz. verstanden (siehe 4.5)
Fonds (PE, VC, Hedge)	Freude am Fundraising	Eigenes Team	Überzeugender Track-Record	Wertsteigerung, Flexibilität
Immobilien (Entw., Makl.)	Günstig bewertete	Halbungsphase, Finanzierung	Baustellen im City Center	Keiner verkaufen (siehe 4.5)
Franchisenehmer	Konzepte in der Branche	Solide Kontakte zum H-Chef	Finanzierungsstruktur	Umsatzf. bis 500k
Patententwickler	Abschließbar, klar	Guter bzw. profitabler Markt	„Guttes“ Patent	Vermögensgegenstände
Sports/Entertainment	Hohe Fachkompetenz	Best. Kontakte	Kunden Affinität, Marken Aufbau	Vermögensverwaltung
Familienunternehmen	„Guttes“ Konzept, erwerbbar	Solide, Ankl. Übertragung	Umsatz mit sehr gewählten Partnern	Wertsteigerung Bilanzsituation
Vermögensverwaltung	Investieren in Transparenz	Solide Aktien, Dividenden	Solide Anleihen, Strukturkenn.	Immobilien, Kette

<b><u>Mögliche Arten der Selbstständigkeit</u></b> (nicht erschöpfende Liste)	<b>Vier Voraussetzungen bzw. zu erlernende Fähigkeiten</b>			
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Rechtsanwaltskanzlei	Hohe Fachkompetenz	Ergänzendes Team	Erwerb profitabler Mandate	Wertvolle Projekte
Arztpraxis	Hohe Fachkompetenz	Gute Lage: synergetisch	Erwerb von profit. Patientenstamm	Gute Kassenverbindung
Start-Up (online, offline)	Ergänzendes Team (2-3)	Solide Venture-Finanzierung	Geschäftsplan bzw. -modell	Durchhalten & Execution!
Buyouts (profit, non-profit)	Günstig erwerben	Leverage Finanzierung	Wertsteigerungsmaßnahmen	Teuer verkaufen oder IPO
Fonds (PE, VC, Hedge)	Freude am Fundraising	Erfahrenes Team	Überzeugender Track Record	Wertsteigerungs-methodik
Immobilien (Entw., Makl.)	Günstig erwerben	Haftungsfreie Finanzierung	Baukosten im Griff halten	Teuer verkaufen oder vermieten
Franchisenehmer	Know-How in der Branche	Solide Kontakte zum F-Geber	Finanzierungsstruktur	Exzellente Execution
Patententwickler	Absicherbare Idee	Großer bzw. profitabler Markt	Wasserdichtes Patent	Vermarktungsexpertise
Sport/Entertainment	Hohe Fachkompetenz	Durchhaltevermögen	Medienaffinität Markenaufbau	Vermögensverwaltung
Familienunternehmen	Qualifikation erwerben	Fokus: Anteilsübertragung	Umgang mit nicht gewähltem Partner	Wertsteigerungsmaßnahmen
Vermögensverwaltung	Investiere nur in Transparentes	Solide Aktien: Dividenden	Solide Anleihen: Zinseinnahmen	Immobilien: Miete

Beispiel Immobilienentwicklung:  
diese vier Fähigkeiten werden benötigt

Immobilien (Entw., Makl.)	Günstig erwerben	Haftungsfreie Finanzierung	Baukosten im Griff halten	Teuer verkaufen oder vermieten
---------------------------	------------------	----------------------------	---------------------------	--------------------------------

# UND ÜBRIGENS: DIE FORBESLISTE DER 2000 MILLIARDÄRE HAT EINES GEMEINSAM...

Rank	Name	Net Worth \$bn	Age	Industry	Company
1	<u>Bill Gates</u>	75.0	61	software	Microsoft
2	<u>Amancio Ortega</u>	67.0	80	retail	Zara
3	<u>Warren Buffett</u>	60.8	86	conglomerate	Berkshire Hathaway
4	<u>Carlos Slim Helu</u>	50.0	77	telecom	
5	<u>Jeff Bezos</u>	45.2	53	ecommerce	Amazon.com
6	<u>Mark Zuckerberg</u>	44.6	32	social media	Facebook
7	<u>Larry Ellison</u>	43.6	72	software	Oracle
8	<u>Michael Bloomberg</u>	40.0	74	financial media	Bloomberg LP
9	<u>Charles Koch</u>	39.6	81	conglomerate	
10	<u>David Koch</u>	39.6	76	conglomerate	
1621	<u>J. Tomilson Hill</u>	1.1	68	conglomerate	
1622	<u>Hong Seok-Joh</u>	1.1	64	retail	
1623	<u>Hua Xuande</u>	1.1	73	pharmaceuticals	
1624	<u>Mohammed Ibrahim</u>	1.1	70	communications	
1625	<u>Irwin Jacobs</u>	1.1	83	semiconductors	
1626	<u>Howard Jenkins</u>	1.1	65	advertising	Publix
1627	<u>Summerfield Johnston, Jr.</u>	1.1	84	beverages	Coca-Cola
1628	<u>Michael Jordan</u>	1.1	53	sports team	
1629	<u>Ronald Joyce</u>	1.1	86	restaurants	
1630	<u>Billy Kan</u>	1.1	64	conglomerate	
1631	<u>Eugene Kaspersky</u>	1.1	51	software	

# ...KEINER HAT DAS „GESCHÄFTSMODELL“ JOB

Rank	Name	Net Worth \$bn	Age	Employed	Industry	Company
1	<u>Bill Gates</u>	75.0	61	no	software	Microsoft
2	<u>Amancio Ortega</u>	67.0	80	no	retail	Zara
3	<u>Warren Buffett</u>	60.8	86	no	conglomerate	Berkshire Hathaway
4	<u>Carlos Slim Helu</u>	50.0	77	no	telecom	
5	<u>Jeff Bezos</u>	45.2	53	no	ecommerce	Amazon.com
6	<u>Mark Zuckerberg</u>	44.6	32	no	social media	Facebook
7	<u>Larry Ellison</u>	43.6	72	no	software	Oracle
8	<u>Michael Bloomberg</u>	40.0	74	no	financial media	Bloomberg LP
9	<u>Charles Koch</u>	39.6	81	no	conglomerate	
10	<u>David Koch</u>	39.6	76	no	conglomerate	
1621	<u>J. Tomilson Hill</u>	1.1	68	no	conglomerate	
1622	<u>Hong Seok-Joh</u>	1.1	64	no	retail	
1623	<u>Hua Xuande</u>	1.1	73	no	pharmaceuticals	
1624	<u>Mohammed Ibrahim</u>	1.1	70	no	communications	
1625	<u>Irwin Jacobs</u>	1.1	83	no	semiconductors	
1626	<u>Howard Jenkins</u>	1.1	65	no	advertising	Publix
1627	<u>Summerfield Johnston, Jr.</u>	1.1	84	no	beverages	Coca-Cola
1628	<u>Michael Jordan</u>	1.1	53	no	sports team	
1629	<u>Ronald Joyce</u>	1.1	86	no	restaurants	
1630	<u>Billy Kan</u>	1.1	64	no	conglomerate	
1631	<u>Eugene Kaspersky</u>	1.1	51	no	software	

# TOOL:

## TIMING DERZEIT GENIAL FÜR „JUNGE WILDE“

Das Establishment kann derzeit auf mehreren Ebenen links überholt werden, sogar im **Fast Track-Modus**:

- Der **Kreative** überholt „old school“
- Der **Flexible** überholt starre Strukturen
- Der **Schnelle** überholt den Langsamen
- **Neue-Muster-erkennen** überholt alte Bilder
- Die **Mutigen** überholen die Zaudernden
- Das **Team** überholt den Einzelkämpfer
- Die **Idee** überholt die Fundingquellen
- Das **Netz** überholt die Hierarchie

Build your own dream...  
otherwise someone else hires you to build his

**Oder nach Edison:  
find a job you love – and you never have to work again**

# ÜBERSICHT (M)EINER TOOLBOX

- **Zeit:** ist kostbar!
- **CV:** stets ausbaubar trotz oder wegen up & downs
- **Fehler-Ampel auf grün:** grüne Fehler sind gute Fehler
- **Fehleranalyse:** mehrfach Rendite der Fehlerkosten aktiv erzeugen
- **Softskills, softskills, softskills:** die Dauerbaustelle, wachsen, sich herausfordern
- **Nicht aufgeben:** jedoch Wettbewerbsvorteil und Kundennutzen beachten
- **Lernrekorder:** regelmäßig die Komfortzone verlassen, nicht nach innen ☺
- **Plan B:** nur sinnvoll als Absicherung für's gleiche Ziel – nicht für ein Ziel B
- **Exzellenz:** Anspruch der Erfolgreichen – kein Durchwursteln
- **Entscheidungen:** mit Tool, bewusst, systematisch und mind. über eine Nacht
- **Energieniveau:** wenn alles passt, ist es immer hoch, sonst korrigieren
- **Selbstentwicklung:** „Schwächen waren gestern“
- **Mentor/Forum:** aktiv suchen bzw. aufbauen
- **In Teams arbeiten:** more fun & less risky
- **Netzwerk mit win/win:** mehr geben als nehmen
- **Geschäftsmodelle:** Interesse dafür entwickeln
- **Risiko reduzieren:** durch bewusste Erfahrung
- **Selbstständigkeit:** systematisch angehen
- **Timing:** derzeit ideal für junge Wilde (auch at heart ☺)

ALSO:  
MIT **START-UP-ENERGIE** ZU  
NOCH MEHR ERFOLG:

➤ FEHLER-AMPEL

➤ SOFT SKILLS

} SEI DER  
REGISSEUR  
DEINES  
LEBENS

➤ NETZWERKE & TEAMS

➤ GESCHÄFTSMODELLE

ALSO:  
MIT **START-UP-ENERGIE** ZU  
NOCH MEHR ERFOLG:

➤ FEHLER-AMPEL

➤ SOFT SKILLS

} SEI DER  
REGISSEUR  
DEINES  
LEBENS

➤ NETZWERKE & TEAMS

➤ GESCHÄFTSMODELLE

} IM  
TEAMWORK:  
MEHR FUN,  
RED. FEHLER

ALSO:  
MIT **START-UP-ENERGIE** ZU  
NOCH MEHR ERFOLG:

- FEHLER-AMPEL
- SOFT SKILLS

SEI DER  
REGISSEUR  
DEINES  
LEBENS

- NETZWERKE & TEAMS
- GESCHÄFTSMODELLE

IM  
TEAMWORK:  
MEHR FUN,  
RED. FEHLER

„KEEP  
YOUR FEET  
ON THE  
GROUND  
AND YOUR  
EYES ON  
THE **STARS**“

ALSO:  
MIT **START-UP-ENERGIE** ZU  
NOCH MEHR ERFOLG:

- FEHLER-AMPEL
- SOFT SKILLS

SEI DER  
REGISSEUR  
DEINES  
LEBENS

- NETZWERKE & TEAMS
- GESCHÄFTSMODELLE

IM  
TEAMWORK:  
MEHR FUN,  
RED. FEHLER

„KEEP  
YOUR FEET  
ON THE  
GROUND  
AND YOUR  
EYES ON  
THE **STARS**“

...UND

IRGENDWANN ÜBER DEN  
TELLERRAND DER  
SELBSTVERSORGUNG  
HINAUSSCHAUEN UND SICH  
SINNERHÖHEND FÜR UNSERE  
**FRAGILE WELT** EINSETZEN