

Das Herz hat seine Gründe, die der Verstand nicht kennt.
Pascal

Von Herzen gern Geld

Wo kommt das Geld her? Eine intelligente Frage. Wo geht das Geld hin? Eine kluge Frage.
Was wird wirklich durch das Geld? Die weise Frage.

Liebe Sophie!

Recht hat er, dein Prof, ohne erstklassigen Business-Plan wird dir kein Projekt finanziert, nicht mal ein Kebab-Kiosk. Nur ist der Plan nicht entscheidend für deinen Erfolg mit Finanzierungen. Wie beim Tennis: wenn du nur das Racket halten kannst, wirst du kein Match gewinnen. Viele jagen das Geld intelligent, wenige machen das klug. Nur Ausnahmen sind weise hinter dem Geld her:

Ich hab`s bekommen

Diesen Moment haben alle im Auge. Luftsprung, Champagner. Nur ist die Wahrscheinlichkeit heute nicht gross, nach dem Crash, inmitten der Skandale, in all dem knickerigen Missmut, mit nichts als einer Idee und einem ordentlichen Business-Plan schnell an das Geld anderer Leute zu kommen.

Dazu der Dialog der zweier Freunde: „Gestern wär ich fast Millionär geworden!“

„?“

„Ich bin zum Baron Rothschild gegangen und hab ihm gesagt, er soll mir ne Million geben.“

„Und? Was hat er gesagt?“

„Nee.“

Sie sagen fast immer Nee, die Banker, die Risk-Capitalizer, die Private-Equity-Experten, die Investoren aller Art. Sie müssen das. Alle haben jetzt argwöhnische Schatten auf ihrer Stirn und hinter ihrem Rücken lauern Horden von Leuten, die ganz genau nachrechnen. Und vor sich haben sie Legionen von Geldsuchern, die saubere Business-Pläne vorlegen. Einer wie der andere der Versuch, Wahrscheinlichkeiten aussehen zu lassen wie sichere Wirklichkeiten. Das wissen beide Seiten.

Was sie dann tun? Dann krallen sich die potenziellen Geldgeber in den Zahlen fest, graben sich unter den Lehm der Fakten, finden die Fiktionen, pusten die potenziellen Geldnehmer an, um zu sehen, wie die wanken, analysieren, rechnen hoch und quer, lesen Prognosen, lassen Programme Gigabytes ausdrucken.

Das beste, was du damit erreichst, ist eine sehr kleine Chance. Nicht entscheidend besser als beim Lotto. Aber auch da musst du wenigstens ein Los kaufen. Das Los ist der Plan und all die Zahlen, alles Zugehörige. Soweit zur Pflicht. Jetzt kommt die Kür:

Ich hab`s gegeben

Wie fühlt sich eigentlich ein Investor, wenn er das Geld gegeben hat? Diese Frage kommt zwar im Seminar nicht vor, aber im richtigen Leben.

Ich ging mal mit einem umtriebigen Schwaben durch einen Bahnhof. Kommt einer mit Wollmütze: „Hamse mal ne Mark?“ Der Schwabe bleibt stehen: „Guter Mann! Sie machen das falsch! Passen sie auf!“, setzt dem Mützenmann seinen Hut auf und: „Guten Morgen! Sie gehen wie ein junger Mann. Sie strahlen. Das wird ein wunderbarer Tag für Sie. Bestimmt! Und ich brauche dringend ein richtig gutes Frühstück. Das kostet 10 Mark...“ Die Wollmütze kramte schon strahlenden Auges Geld aus der Tasche, um dem Schwaben ein Frühstück zu finanzieren.

Ein einzelner Mensch ist schliesslich dafür verantwortlich, dass du das Geld bekommst. Den findest du. Der unterschreibt. Und? Wie fühlt der sich? Über Geld weiss der wahrscheinlich mehr als du. Ihm ist klar, dass das schief gehen kann. Es kann teuer für ihn werden. Er kann das Geld verlieren, seine Performance vermiesen, seinen Fond runter ziehen, seine Karriere. Und dafür bekommt er nur Papier, Rechtsverbindlichkeiten und einen verkniffenen Dank? Wie würde es dir gehen, wärest du er?

Na also. Sophie, dieser Moment muss für diesen Menschen grossartig sein. Er fühlt sich unglaublich lebendig. Er weiss, dass da etwas wirklich werden wird, was er mag. Und vor allem mag er sich – so, wie er dieses Projekt versteht und verantwortet, so, wie er sich über den Erfolg freuen wird. Wie er dann dabei sein wird. Wie er, ganz nebenbei, bei den richtigen Leuten eine kleine Bemerkung fallen lassen wird: War mir ja klar. Ganz Präzis. Erstklassige Idee. Topleute. Alles vom Feinsten.

Nichts war ihm klar. Alles war wunderbar offen. Ein Horizont leuchtete. Dort sah er dich und die faszinierende Wirklichkeit deines Projekts. Und sich, die Faszination persönlich. Selbstverständlich wird er seine Entscheidung genau begründen. Dafür hat er deinen brillanten Business-Plan. Die wirklichen Gründe kennt sein Herz. Sein Verstand ist bestens gelaunt und liefert fleissig rationale Gründe.

Um so weise das Geld zu akquirieren brauchst du das:

Dahin geht's

Schon vor der Pflicht, dem Plan, ist deine Präsentation gar keine mehr, sondern ein grosses Bild und eine grosse Geschichte und ein grosser Abschied.

So, wie Bogart als Philipp Marlowe durch den Zigarettenrauch murmelt „Follow the money, sweetheart“, so zeigst du, wohin mit deinem Projekt dem Geld gefolgt wird. Du malst ein grosses Bild, einen Horizont. An diesem Horizont kann der andere erleben, wie das Geld angekommen ist, was dort damit geschieht, wie es wirkt.

Da du dieses Bild mit Worten malst, ist es eine Geschichte, die genau das erzählt – faszinierend, lebendig, wirkungsvoll. Das ist kein Trick, kein rhetorisches Simalabim, schon gar kein Bluff, sondern das, was du mit dem Geld wahr machen wirst, die Wirklichkeit, die du schaffen wirst, voll von Energie, Wirkung, Leben. Diese Geschichte hat kein Ende, sie geht weiter, ist für mehr und mehr offen, für Erfolg, Freude, sogar Hoffnung. Vor allem ist sie offen für die Phantasie deines Geldgebers. Sie ist dermassen anregend, dass er sie für sich weiter erzählt. In seiner Geschichte gibt es dann einen Hauptdarsteller mit seinem Gesicht.

Wunderbar.

Während das geschieht, gelingt auch ein wesentlicher Abschied. Kämpft Business-Plan gegen Business-Plan, dann funktioniert Schumpeters Prinzip der schöpferischen Zerstörung: Dein Plan muss so gut sein, dass er den Plan eines anderen im Kopf und im Portefeuille des Investors zerstört, damit dort Platz für deinen ist. Jede Menge missverständlicher Darwinismus mit ungewissem Ausgang. Mit deiner, also seiner Geschichte aber geschieht schöpferisches Verlassen. In seiner angeregten Phantasie wendet sich da einer, der schon mit zu deinem Horizont will, einfach von all den anderen Plänen ab und deinem zu. Noch wichtiger: Er verlässt auch all seine Masken, genannt Merkmale der Persönlichkeit als Geldgeber. Die sind eigentlich beleidigend, besonders, wenn sie von ihm selbst kommen: Pfeffersack, Zahlenfetischist, Profiteur, Spekulant, Erbsenzähler. Dafür gewinnt er neue Attribute: Gestalter. Zukunftsmacher. Ermöglicher. Realistischer Visionär.

So gewinnst du Menschen, die dir ihr Geld geben, damit etwas geschieht, das sie für sich wollen.

Kann sein, du gewinnst nicht gleich. Du brauchst deinen Verstand, dein Herz, deine Phantasie. Du brauchst dich ganz dafür, auch deine zähe, unerschütterliche, hartnäckige Geduld. Howard Schultz ist 27, als er die Idee hat, aus einem Unternehmen etwas ganz anderes zu machen. Weder ist er in dieser Firma angestellt, noch Aktionär. Nach einem Jahr Türeinrennen geben ihm die Gründer einen Job, wollen aber doch nicht wie er. Er lässt sich feuern und gründet neu. Howard zeigt seinen Horizont 242 Investoren, samt Business-Plan. 217 sagen Nein, dann aber 4 Ja. 217 Neins. Heute hat das Unternehmen 6.000 Filialen und setzt 10.000.000.000.- Dollar um: Starbucks.

In wenigen Jahren steht solch eine Geschichte über dich in brand eins. Ja?

Ich lächle dir zu.