

## **10 Gebote für ein modernes Unternehmen**

### **1. Marktfähiges produzieren.**

Die Marktfähigkeit Ihres Produktes wird vom Markt selbst bestimmt. Bei einem neuen Produkt gilt es darum, mit dem Mitteleinsatz vorsichtig zu sein; es ist ungewiss, ob es ein Treffer wird.

### **2. Mäßigen Sie sich.**

Der Unternehmer hat keinen Anspruch auf eine feste Vergütung, sondern bekommt nur das, was am Ende übrig bleibt. Geben Sie darum immer weniger für private Zwecke aus als das, was Sie als Gewinn erzielt haben.

### **3. Weniger ist mehr als keiner.**

Auch wenn es zunächst unmoralisch anmutet, Mitarbeiter zu entlassen, ist dies doch unvermeidlich. Durch ein gesundes Unternehmen sichern Sie so zumindest die Arbeitsplätze der verbleibenden Mitarbeiter. Darum gilt stets: mehr Arbeit als Köpfe.

### **4. No risk, more fun.**

Forderungsausfälle sind kein unentrinnbares Schicksal, sondern die Folge von unternehmerischen Fehlentscheidungen. Informieren Sie sich darum vor Auftragsannahme über die Bonität Ihres Auftraggebers. Der beste Auftrag ist der schlechte Auftrag, den man nicht annimmt.

### **5. Schuldbewusst reich werden.**

Letztendlich sind nicht günstige Zinsen sondern die Höhe der zurückzuzahlenden Kredite entscheidend. Machen Sie sich bewusst: Reich ist nicht derjenige, der viel Schulden hat, sondern derjenige, der über viel eigenes Geld verfügt.

### **6. Machen Sie es sich unbequem.**

Ein großes Büro, schicke Einrichtung, moderne Technik – all dies ist bequem, aber zum Erfolg nicht erforderlich. Schauen Sie auf Effektivität anstatt auf Modernität. Denn Unternehmen gedeihen in Garagen und verderben in Palästen.

### **7. Werden Sie Streber.**

Anstatt es für normal zu halten, anfänglich Verluste zu schreiben, beurteilen Sie Ihre Verluste kritisch und realistisch. Und vor allem - streben Sie nach Gewinnen! Schließlich ist Gewinn doch nicht alles, aber ohne Gewinn ist alles nichts.

### **8. Mit Gewinnen gewinnen.**

Das Unternehmensziel ist der Gewinn, nicht der Umsatz. Bei schnellem Umsatzwachstum ohne entsprechende Gewinnentwicklung läuft etwas schief. Unser Erfolgstipp: Wer oft Ja sagt, macht viel Umsatz; wer regelmäßig auch mal Nein sagt, macht viel Gewinn. Machen Sie Gewinn!

### **9. Liquidität reservieren.**

Es ist weder ängstlich noch pessimistisch, Reserven zu bilden, sondern vernünftig. Folglich gilt: Spare in der Zeit, dann hast du in der Not.

### **10. Chef sein, Chef fühlen.**

Wer daran glaubt, dass andere für den Erfolg der Unternehmens sorgen, ist höchstens als Schönwetter-Kapitän geeignet. In Krisenzeiten aber gilt: Einsicht in die alleinige Unternehmensverantwortung ist der erste Schritt zur Besserung.