



Mehrwertstrategie in sechs Stufen

Bott, Bernhard Axel, Pfäffikon 3.1.2011, redigiert 6.4.2023, © symedya.com, Brainstorming in einem Unternehmensgespräch zum Thema Mehrwert, Geld, Liquidität und positive Affirmation. Zusammenfassung der Fragen und Antworten: «Was bedeutet uns Mehrwert, warum braucht es Geld dazu?»

Teilnehmer: Weshalb braucht es Geld, um Wertschöpfung zu generieren?

Bott: Geld ist ein eindeutig ein Handlungsinstrument, um Leistungen zu erwerben oder zu verkaufen. Quasi ein "neutrales" Tauschmittel, Geld gegen Leistung. Das entkoppelt das Tauschmittel Geld vom Leistungsobjekt. Es repräsentiert einen sogenannten barrierefreien Gegenwert. Das stimmt natürlich nur innerhalb eines ausgewogenen Wert- und Währungssystems und nicht wie in der z.Z. vieldiskutierten Währung des Euro mit ihrer Wertdifferenz des Nord-Südgefälles.

T: Macht uns Geld glücklich?

B: Durchaus, es erhöht die Wahlfreiheit für Investitionen, fördert die Unabhängigkeit und erweitert Qualitätsspielräume. Glück bedeutet dabei: Flexibilität, wenn eine grosse Menge Geldbesitz einen grösseren frei wählbaren Leistungsaustausch ermöglicht. Wesentlich dabei ist der Begriff der Liquidität. Denn nur Geldbesitz im höheren Umfang als gegenüberstellte Kosten, eröffnet Spielräume für gewünschte Investitionen. Liquidität ermöglicht Einfluss auf Entscheidungen zu nehmen. Es gibt aber auch eine „Alternative Liquidität“ zu Geld, dies sind virtuelle Dimensionen wie Zeit, andere Tauschwerte oder objektive und relevante Gegenleistungen (z.B. Arbeit wird durch Gegenarbeit, Materialien oder Goodwill belohnt). Liquidität ist aber nicht hohes Vermögen an gebundenen Werten, sondern die sofort frei verfügbare Geldmenge (z.B. Veräusserungs-

gewinne, Darlehen auf Sicherheit von Anlagevermögen oder Bürgschaften).

T: Was bewirkt Geld und welche Einstellung zu Geld scheint richtig zu sein?

B: Zunächst ist Geld eine positive Energie für das Umsetzen guter Ideen. Geld wird um so nützlicher, wenn damit Liquidität erreicht wird. Geld nutzt uns um so mehr, wie es in gebotener Fülle vorhanden ist. Das führt zum Begriff des Bewusstseins der Fülle und den Anspruch auf Fülle. Ja, jeder hat einen Anspruch darauf, liquid zu sein oder es zu werden. Geld ist an sich überhaupt nichts schlechtes, nur wenn mit Geld schlecht umgegangen der schlechtes damit bezweckt wird.

T: Wie kommt man zu mehr Geld?

Liquidität beginnt zuerst im Kopf D.h. durch das Bewusstsein, die Fülle zu mögen und nicht den Mangel. Jeder weitere Gedanke an den Geldmangel, ist er erst einmal als solcher erkannt und seine Struktur dahinter, ist verschwendete Zeit und Energie. Viel ökonomischer ist ab da jeder Gedanke an Lösungen, wie wieder Liquidität und flüssiges Geld erwirtschaftet werden kann.

Ein weiterer Aspekt auf dem Weg zur Liquidität ist ein Kosten Management, die Reduzierung der Kosten, um Gewinne aus dem Leistungsaustausch, dem Leistungsverkauf zu generieren. Denn nur durch die Gewinne überlebt man, nicht durchs Geldwechselln und dabei drauflegen.

T: Wird man durchs Sparen reicher?

B: Hm, Sparen ist richtig, um in der Not was zu haben. Aber Sparen um seiner selbst willen und über die Notgrenze hinaus entzieht den Wirtschaftskreisläufen das Geld (wenn es nicht in attraktiven Anlagen oder Sparfonds investiert wird). Gespartes Geld, das nicht mehr arbeitet ist wertlos. Papier- und Münzgeld verbrennt, wird entwertet oder geht verloren. Es macht dann eher Sinn, zurückgelegtes Geld, also Kapital, als stabilere Anlagevermögen wie Gold, Rohstoffe, Kunst, Unternehmen, etc. zu parken oder noch besser, zu investieren. Man sollte aber wissen, wann es wieder rechtzeitig zu verflüssigen ist.

Nochmals, um Liquidität zu erreichen, sollten wir geradezu die Gedanken der Fülle und den Umgang mit viel Geld „lieben“, fast schon sehnsüchtig danach verliebt und im Glücksgefühl darin erfüllt sein, wie es ist wenn es da ist. Das klingt albern banal, ist aber sehr wichtig, um ein sich eingeredetes schlechtes Gewissen aufzuheben. Das ist jedoch eine andere Geschichte.

In der Motivation einer positiven Einstellung zum Geld ist aktives Handeln angesagt, das Aktivieren von Tauschgeschäften. In der Markentechnik und im sogenannten Pricing kennen wir die zwei Strategien: Verkauf qualitativ hochwertige Einzelleistung zum hohen Preis und oder Verkauf qualitativ vertretbarer Mengenleistungen zum kleinen Preis. Der Verkauf beginnt immer mit strategisch nützlichen Leistungen in Nischen. Das was Kunden oft und immer wieder brauchen steht im Zielfokus der Angebote. Nicht zu vergessen dabei, der Wettbewerb schläft nicht, auch er hat die gleichen Verkaufs- und Renditeinteressen wie wir. Darin liegt aber auch die Chance, bei den Kunden besser und präsenter als der Wettbewerb zu sein. Hier verweise ich auf die Instrumente des Marketingmix, über eine vollwertige Bedarfserfüllung geeignete Märkte und deren Nischen zu erschliessen.

Kurzfristig spontane Renditegeschäfte sind zwar erfreulich aber nicht nachhaltig und erfordern immer wieder von Neuem tätig zu werden. Ziel ist ganz klar die Kontrolle und Partizipation aus nachhaltigen Mehrwertprozessen in ergiebigen Märkten.

T: Welche Strategien sehen Sie für eine Preis- oder Lohnerhöhung?

B: Die sicherste Strategie ist mit noch besseren Leistungen noch höheren Leistungs-Mehrwert (Nutzen) für den Geschäftspartner oder den Arbeitgeber zu schaffen. Das machen z.B. Marken. Hinter dem Markenprinzip steht Originalität in einem Thema (USP, alleinstellender Verkaufsanspruch), Topqualität - so gut kann es kein anderer, besetzen einer Qualitätsnische (was ich schon immer am besten konnte, am meisten Spass damit hatte, konsequent dabei blieb und mich vor einem grossen Publikum oder einer immer wieder nachwachsenden Kundenschicht mit der Zeit durchsetzte).

Dazu gehört Stabilität, nicht nur in der Qualität, sondern in allen Leistungseigenschaften bis hin zum höheren Preis. Ja, der Preis signalisiert einzigartige und höherwertige Produkteigenschaften, die dann aber auch gewährleistet sein müssen. Ein einmal begonnener Markenweg sollte nicht wieder verlassen oder zu früh gewechselt werden, da sich Erfolge nur nachhaltig einstellen!

T: Warum fliesst manchen Menschen mehr Geld zu und anderen nicht?

B: Dies ist eine Frage der Identifikation mit dem eigenen Erfolgsanspruch. Und wieder, was ich Liebe, fällt mir zu, was ich ablehne, blockiert meinen Erfolg und hebt ihn sogar auf. Durch das Lieben und Verstehen dessen, was ich hasse, erlöse ich das Ablehnende (Licht/Schattenprinzip). Es lohnt also, seine Schattenseiten anzusehen, weshalb sie da sind. Sie sind auch eine Botschaft (wie ein Schmerz, der auf eine übermässige gesundheitliche Belastung im Körper hindeutet).

Mit zunehmendem "Erfolg" der Liebe für Geld und Liquidität strahle ich Fülle aus, die mich selbst noch motivierter leben und mich engagieren lässt. Dadurch werden in der Resonanz Kunden oder eine höhere Anstellung angezogen. Ich kann nur die Übung empfehlen, sich intensiv, regelmässig und über längere Zeiträume vorzustellen, wie schön es ist, liquide zu sein und wie schön es wohl wäre, in finanziellem Überfluss zu leben oder was alles positives für sich und andere mit Investitionen im Guten bewirkt werden kann.

T: Was unterscheidet eine Ausgabe von einer Investition?

B: Eine Ausgabe bedeutet Geld weggeben, was dann aber auch weg ist. Eine Investition ist Geld in einen Mehrwertprozess hinein geben, der ein Vielfaches zurückgibt. Ausgaben mögen vorerst unumgänglich sein, wie etwa Gebühren oder Rechnungen, es sei denn, sie lassen sich reduzieren, vermeiden oder durch andere Leistungen ersetzen. Ein passiver Prozess der Vermögensentwertung (wenn kein mehrwertfähiger Gegenwert eingekauft wird). Investitionen dagegen, eröffnen aktives Handeln, eine Einflussnahme mit dem investierten Geld oder geldwerten Leistungen in einen Geldvermehrungsprozess und damit in eine wachsende Liquidität.

T: Wie vermeiden Sie unnötige Ausgaben?

B: Entweder, indem Ausgaben in Investitionen verwandelt werden (wo machbar) und durch das Kosten Management wo ich Einfluss darauf habe. Keinen Einfluss auf Kosten habe ich bei emotionalen Handlungen oder Handlungen, bei denen ich nicht wachsam und achtsam genug bin. Aber generell hilft eine Konzentration auf das Lebensnotwendige, Existenzielle, das die Geldmenge Vermehrende, aber nicht Verzehrende oder der Wahl nachhaltiger Anschaffungen wie das qualitativ höchst Wertige zum niedrigsten Beschaffungspreis.

Dem ist eine Prüfung auf Notwendigkeit und Konsequenz voranzustellen. Ebenso eine Bewertung der benötigten Menge, der geplanten Verwendungsdauer, Auswirkung der Daueranwendung auf die Budgetierung und das Einteilen der Mittel.

T: Wie investieren wir intelligent?

B: Eine intelligente Investition ist die in Mehrwert- und Renditeprojekte. Die Auswahl ist stets persönlich zu treffen und ist eine Herausforderung an die Erfahrung. Das Hören auf Ratschläge kann dabei so hilfreich wie schädlich sein (die «todsichern» Anlage-Tipps). Am besten bin ich damit gefahren, in eigene Projekte oder in solche zu investieren, in denen ich mich unternehmerisch beteiligte, z.B. das Modell der «Mehrwertbroker ©» (eine Studie von Bott, Bernhard Axel und Angela Föllmi, Kommunikationsberatung, Grasswil, BE), fördert einen Mehrwertprozess, der über bewusste Wertschätzung von sechs Renditefeldern, neben geldwerten Vorteilen, besonders direkte monetäre Gewinne realisiert. Als Quellen kommen dabei in Frage ein Ressourcen Management, Qualitätsmanagement, Pricing, Konflikt Management, Kosten Management und Rendite Controlling. Gearbeitet wird in der dynamischen Auseinandersetzung von Zuständen des höchsten Mangels und der höchsten Effizienz (der schon zuvor angesprochenen Licht- und Schattenseiten von Mehrwertbetrachtungen).

T: Wie bauen wir im Modell «Mehrwertbroker» Vermögen auf?

B: Durch Kumulation von Mehrwertprozessen. Überschussmittel werden in neue Mehrwertprozesse reinvestiert. Mit dem Rendite Management zusammenhängend ist ein Risiko Management. Ist noch kein Vermögen (und freie Liquidität) da, weil noch zu hohe Kosten/asten die verfügbare Geldmenge aufheben und nichts für Investitionen frei lassen, hilft nur ein nachhaltiges «mehrwertbroker» (ein vermitteln von Mehrwert, - sprich Liquidität-fördernden Massnahmen und Handlungen). Das kostet zunächst behutsames Vorgehen, Zeit, Geduld, Ausdauer und Vertrauen in die gestarteten Massnahmen. Gerade aber die investierte Arbeit, Zeit, Ausdauer und das Vertrauen führen am Ende zum Erfolg.

T: Was bedeutet Risiko, wie minimieren wir das Risiko?

B: Risiken sind immer präsent. Gut ist, wenn vermeidbare Risiken erkannt und unter Kontrolle gebracht werden.

Risiko ist auch das Vertrauen in einen Mehrwertprozess nach Abklären und Annahme der Restrisiken. Aber ohne Vertrauen sind keine Mehrwertprozesse denkbar. Handelsrisiken lassen sich mehr oder weniger abschätzen. Es hilft eine vorsorgliche Planung, laufende Ergebniskontrolle und der Begegnung von Abweichungen durch Massnahmen.

Es gehört Mut zum Risiko dazu, jeder Augenblick oder Prozessteil ist ein Risiko und eine Herausforderung. Aber auch die beste Planung kann genau das Risiko nicht erkennen, wenn es dann später ein Projekt zu Fall gebracht hat. Eine Regel: Vorrang sollte das Vermeiden von Risiken in nicht abschätzbaren Bereichen oder Bereichen in bereits erfolglosen Erfahrungen haben. Oder es haben sich Erfahrungen geändert; oder Bereiche sind abschätzbarer geworden. Risiko Management vermeidet im Übrigen Risiken nicht, es lässt einen besser damit umgehen.

T: Welche Grundregeln empfehlen Sie für erfolgreiches Investieren an der Börse?

B: Das ist eine rein persönliche Sache für die ich keine Empfehlungen geben kann. Wenn ich an der Börse investieren würde, dann wohl nur in Engagements, deren Mehrwertprozesse ich kenne. Z.B. in Wachstumsfirmen in nachhaltigen Wachstumsmärkten (Infrastrukturen, Rohstoffe, Energie, Logistik, Dienstleistungen in Engpassmärkten oder in Indizes, also gemischte Riskiken wie Dax, Dow, SP500, Nasdaq, etc.). Dann würde ich ein Portfolio erstellen, eine Matrix der Marktkenntnisse, vorausschaubaren Krisen, der zu erwartenden Langzeitengpässe, Lösungen, Märkte, Marktanbieter. Ich tendiere gegenwärtig aber nicht zu Börsenengagements und Investition in physische Werte, eher in CFD oder Fo-rex).

T: Welche Strategien zur finanziellen Unabhängigkeit verfolgen Sie?

B: Meine beste Strategie ist die des bevorzugten Mehrwertdenkens und Handelns. Da bleibt Wunschenken nicht aus, was nur durch viel Feldarbeit wettgemacht werden kann. Dabei gibt es Pleiten, aber auch Erfolge. Am Ende sind es immer mehr Erfolge.

T: Wie entwickeln Sie Spass im Umgang mit Geld?

B: Durch die Liebe der Fülle und Liebe für alle Prozesse mit denen Fülle zu erreicht werden kann. Durch Ideen, Investitionen mit Freude zu tätigen, die Erfolge zu teilen und damit zu vermehren!

Wie geniessen Sie Geld und wie könnten Sie mit Geld anderen helfen?

Den höchsten Genuss im Geld sehe ich im Verändern der eigenen Lebensqualität und die der anderen. D.h. Starten von Prozessen der Ressourcenorganisation eigener Mehrwertpotenziale, der Teamorganisation von Mehrwertpotenzialen in Netzwerken oder der Investition in bedeutende Mehrwertprojekte anderer Netzwerke.

Pfäffikon 3.1.2011