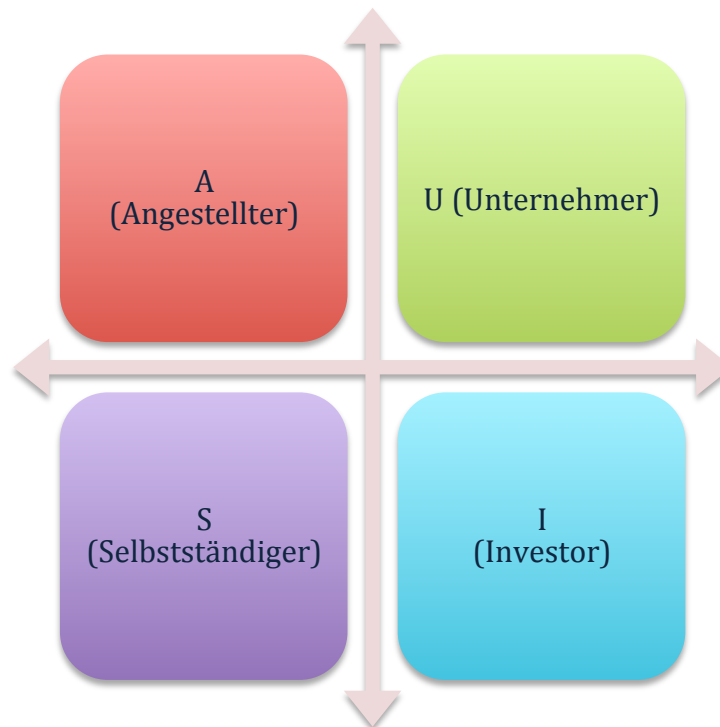




## Deine wahre Berufung finden

### Extrablatt – Deine ökonomische Rolle

Eine grundsätzliche Entscheidung, die wir alle treffen müssen und die die meisten von uns unbewusst wählen, ist die primäre Rolle, die wir im ökonomischen Kreislauf spielen wollen. Ein einfaches Modell, um die vier wichtigsten Rollen zu verstehen, ist der sogenannte „Cashflow Quadrant“ von Robert T. Kiyosaki.



Dieser teilt die geschäftstätige Bevölkerung in vier Rollen ein. Links oben haben wir die Arbeitnehmer (A), links unten die Selbstständigen (S), rechts oben die Unternehmer (U) und rechts unten die Investoren (I).

Die **horizontale Achse des Quadranten** unterscheidet den **Grad der Unabhängigkeit**. Ein Investor ist beispielsweise nicht auf ein Unternehmen allein fokussiert, wie das der Unternehmer ist. Ein Selbstständiger ist flexibler als ein Angestellter.



Die vertikale Achse trifft auch eine wichtige Unterscheidung.

**Auf der linken Seite geht es um anderer Leute Geld.** Arbeitnehmer und Selbstständige verkaufen ihre Zeit, um Geld zu erhalten.

**Auf der rechten Seite geht es um die Zeit anderer Leute.** Das heißt, der Unternehmer kauft die Zeit von Arbeitnehmern und Selbstständigen. Der Investor kauft mit seinem Geld die Arbeitsleistung ganzer Unternehmen.

Folgende Überlegungen können dir helfen, die Rollen voneinander zu differenzieren und die für dich passende herauszufinden:

- **Angestellter.**

Arbeitet im Unternehmen. Der Angestellte vermietet seine Arbeitsleistung und Zeit an einen Unternehmer.

**Vorteile:** Relative Sicherheit. Begrenzte Verantwortung. Klare Arbeitszeiten (im Regelfall), kein starker Entscheidungsdruck. Regelmäßig Urlaub. Wenig Risiko. Überschaubarkeit der Anforderungen. Meistens Teamwork.

**Nachteile:** Begrenzte Entscheidungs- und Einflussmöglichkeiten. Einkommensgrenze durch tarifübliche Bezahlung.

- **Selbstständiger.**

Arbeitet in seinem Unternehmen. Der Selbstständige vermietet seine Arbeitsleistung und Zeit in einem relativ flexiblen Rahmen an Klienten und Unternehmen.

**Vorteile:** Freiheit. Selbstverantwortung. Wenn du gut bist, kannst du relativ viel verdienen. Es ist wirklich „dein“ Baby. Kein Chef, der dich nervt. Hohe Flexibilität.

**Nachteile:** Für alles selbst verantwortlich. Permanent verantwortlich. Hoher Entscheidungsdruck. Krankheit/Urlaub bedeuten finanzieller Ausfall. Verdienst ist nach oben begrenzt, da deine Arbeitszeit begrenzt ist. Hohes Risiko.

- **Unternehmer.**

Arbeitet am Unternehmen. Ein Sprichwort sagt: *„Ein Unternehmer kann sein Unternehmen für ein halbes Jahr verlassen und wenn er zurückkommt, läuft es besser als zuvor. Wenn ein Selbstständiger sein Geschäft für ein halbes Jahr verlässt, hat er keines mehr.“* Robert T. Kiyosaki



**Vorteile.** Wenn alles gut läuft, hohe Gewinnspanne und persönliche Abwesenheit möglich. Starker Wirkungshebel. Die Befriedigung, etwas Dauerhaftes zu erschaffen.

**Nachteile.** Hohe soziale Verantwortung für das Unternehmen und die Mitarbeiter. Muss führen und delegieren können. Das macht auch manchmal einsam. Hohes Risiko.

○ **Investor.**

Investiert Geld in ein oder mehrere Unternehmen.

**Vorteil.** Persönliche Freiheit. Höchstmögliche Gewinnspanne.

**Nachteil.** Hohes Risiko, wenn nicht breit gestreut. Braucht ein ganz eigenes „Händchen“. Weniger persönlichen Bezug.

## Zusammenfassung

Ich hoffe, es wird klar, dass jede dieser Rollen ein gänzlich neues Spiel eröffnet. Nicht jede ist für jeden geeignet. Jede Rolle bringt Vorteile, erfordert aber auch Opfer. Du brauchst für jede dieser Rollen ein ganz bestimmtes Mindset. Vieles kannst du dir durch weiterführende Bücher und Kurse antrainieren. Doch eine grundsätzliche Neigung sollte und muss die Basis sein.

Es gibt keine „beste“ Rolle. Alle Rollen werden gebraucht. Aber es ist wichtig, dass du deine Rolle mit allen Pros und Kontras sehr bewusst wählst.

### **Hier noch einige Überlegungen, die dir helfen können, zwischen Selbstständigkeit und Unternehmertum zu unterscheiden:**

Ein Selbstständiger fragt sich: „Wie kann ich einen neuen Kunden gewinnen?“ Oder: „Wie kann ich für meinen Kunden dieses Problem lösen?“

Ein Unternehmer dagegen stellt eher Fragen wie: „Wie kann ich in den nächsten sieben Tagen einmalig 1000 Euro investieren, um langfristig jeden Monat 200 Euro mehr zu verdienen?“ Oder: „Wie kann ich mich selbst ersetzlich machen?“

Ein Selbstständiger hat einen Job, bei dem er auch gleichzeitig noch der Chef ist. Ein Selbstständiger IST sein eigenes Unternehmen. Ohne ihn geht nichts.



Ein Unternehmer dagegen schafft Jobs für andere und arbeitet eher AN statt IN seinem Unternehmen. Ein gutes Unternehmen funktioniert auch problemlos mal einen Monat ohne den Chef. Oder man ist nur noch Besitzer seines Unternehmens und beschäftigt einen Geschäftsführer, der das Unternehmen für einen leitet.

## Fragen für deine Klärung

Will ich meine Zeit anbieten, um zu Geld zu kommen, oder setze ich die Zeit anderer Leute ein, um damit Geld zu verdienen?

Kann ich mir selbst ein strenger Chef sein und mich zu kontinuierlichem Arbeiten „zwingen“?

Ist mir eher Geld wichtiger oder die Sicherheit eines Arbeitsplatzes?

Traue ich mir die Entscheidungsanforderungen einer Selbstständigkeit zu oder arbeite ich lieber im Team?

Will ich die Dinge selbst machen oder Menschen anstellen und führen, die die Dinge machen?

Möchte ich Geld in anderer Leute Unternehmen investieren oder möchte ich mein „eigenes Baby“ großziehen?

Möchte ich als Selbstständiger arbeiten, aber lieber im Team mit anderen Selbstständigen?

Ist es Zeit, die Rollen zu wechseln?

Kann ich zusätzlich zu meiner Hauptrolle noch in eine weitere investieren? Zum Beispiel etwas aufbauen, was auch ohne meine Anwesenheit Geld verdient oder mit einem überschaubaren Betrag in ein anderes Unternehmen investieren oder gemeinsam mit anderen Selbstständigen ein Win-Win-Netzwerk aufbauen?