

Was jeder aufstrebende Unternehmer von Christoph Kolumbus lernen kann

11.10.2021 | [Frank Holmes](#)

Heute feiern wir den Kolumbus-Tag. Man kann über die Fähigkeiten des Mannes als Entdecker sagen, was man will - selbst nach vier Reisen in die Neue Welt starb er in dem Glauben, eine neue Route nach Asien entdeckt zu haben - oder über seine gemischte Bilanz im Umgang mit den Ureinwohnern, aber in einem Punkt sind wir uns alle einig: Christoph Kolumbus war ein begnadeter Werber und Unternehmer.

Es gibt ein paar wichtige Lektionen, die jeder aufstrebende Unternehmer kennen sollte. Vielleicht haben einige von Ihnen schon einmal vor einem Raum voller potenzieller Investoren gestanden und ihr 1-Milliarde-Dollar-Unternehmensvorhaben vorgestellt. Stellen Sie sich nun dasselbe Szenario vor, nur dass Sie vor zwei der mächtigsten Monarchen der Welt stehen und um eine Finanzierung für eine gefährliche Expedition ins Unbekannte bitten, und das zu einer Zeit, als ein Großteil der Bevölkerung noch glaubte, die Erde sei flach.

Genau das hat Kolumbus natürlich getan, aber wussten Sie, dass er sieben Jahre brauchte, um König Ferdinand und Königin Isabella von seiner verrückten Idee zu überzeugen? Und bevor er sich an den König und die Königin von Spanien, die herausragenden Risikokapitalgeber des 15. Jahrhunderts, wandte, war er bereits von England und Frankreich abgewiesen worden. Das bringt mich zur ersten Lektion:

1. Bleiben Sie hartnäckig

Hartnäckig zu sein bedeutet nicht, niemals ein Nein als Antwort zu akzeptieren. Aber Ablehnung, auch wenn sie zunächst entmutigend ist, kann aufstrebenden Unternehmern helfen, ihre Entschlossenheit zu stärken und sie zu motivieren, es besser zu machen. Es ist heute kaum zu glauben, aber viele beliebte Filme hätten fast nie das Licht der Welt erblickt. Raiders of the Lost Ark, Chinatown und Pulp Fiction sind nur einige Beispiele für Filme, die von den Filmstudios aus den unterschiedlichsten Gründen immer wieder abgelehnt wurden.

Zum Glück für alle Cineasten haben die Filmemacher nicht aufgegeben. In ähnlicher Weise bewies Kolumbus trotz eines Rückschlags nach dem anderen übermenschliche Ausdauer, und dafür durfte er nicht nur eine, sondern vier historische Expeditionen leiten. Weiter zu Lektion Nummer zwei:

2. Seien Sie ein Störenfried

Man sagt, dass Kolumbus daran interessiert war, eine neue Handelsroute nach China, Japan, Indien und dem Rest Asiens zu finden. Aber es ist komplizierter als das. Zu dieser Zeit gab es nämlich bereits eine sehr gute Handelsroute nach Asien: die Seidenstraße. Doch 1453 übernahmen die osmanischen Türken die Kontrolle über Konstantinopel und verboten den christlichen Händlern, die Straße zu benutzen.

Die Portugiesen fanden eine Umgehung über eine neue Seeroute, die die Händler um die Südspitze Afrikas herumführte, aber die Spanier durften diese Route aufgrund eines 1479 zwischen den beiden Nationen unterzeichneten Vertrags nicht ohne portugiesische Lizenz benutzen.

Die Lösung? Das Spielfeld stören. Anstatt die Türken und Portugiesen frontal zu konfrontieren, schlug Kolumbus vor, sie mit ihren eigenen Waffen zu schlagen, indem er eine schnellere, bessere und direktere Handelsroute fand, eine, die es überflüssig machen würde, jemals wieder den alten Weg zu benutzen. Betrachten Sie dies als das Äquivalent von Festnetztelefonen und 5G-Mobilfunktechnologie.

3. Kennen Sie Ihren Wert

Gute Ideen gibt es wie Sand am Meer, großartige Ideen sind unbezahlbar. Deshalb sollten Sie sich nicht mit weniger zufrieden geben, als Sie glauben, dass Ihre Idee wert ist. Nehmen Sie Kolumbus: Als Teil seines Angebots an die spanischen Könige bat er darum, zum Gouverneur aller von ihm entdeckten Länder ernannt zu werden, das Amt des Admirals des Ozeans zu erhalten und 10% des Goldes, Silbers, der Juwelen und Gewürze zu behalten, die er zurückbringen konnte.

Zunächst hielt Königin Isabella Kolumbus' Forderungen für zu extravagant und wies ihn zum x-ten Mal ab. Doch als er seine Sachen packte, um Spanien zu verlassen, hielt ihn einer der Berater der Königin an und teilte ihm mit, dass sie ihre Meinung geändert habe. Kolumbus bekam also alles, was er sich gewünscht hatte. Ich stimme mit Isabella überein. Kolumbus' Forderungen waren übertrieben, und ich empfehle Ihnen nicht, bei Ihrem nächsten Verkaufsgespräch darum zu bitten, Gouverneur von Kalifornien zu werden. Aber Sie wissen, was ich meine.

4. Kein Risiko, kein Gewinn

Diese letzte Lektion scheint offensichtlich zu sein, aber selten wurde sie so nachdrücklich zum Ausdruck gebracht wie in dem Moment, als Isabella schließlich zustimmte, die Expedition von Kolumbus zu finanzieren. Wenn Kolumbus in diesem Szenario das Start-up-Unternehmen darstellt, dann ist die Königin ein "Engelinvestor", der ein Risiko einging und dafür reichlich belohnt wurde.

Gegen Ende des 15. Jahrhunderts war Spanien zur größten Volkswirtschaft der Welt aufgestiegen. Die Vereinigung der Königreiche Kastilien und Aragon trug dazu bei, aber es war Spaniens Anspruch auf Land und Gold in der Neuen Welt, der es an die Spitze brachte. Isabella hätte Kolumbus für immer gehen lassen und sich anderweitig um eine Finanzierung bemühen können, aber sie ließ sich auf den Sohn eines italienischen Webers ein. Das Ergebnis war, dass Kapital in Spaniens Kassen floss.

© Frank Holmes
[U. S. Global Investors](#)

Der Artikel wurde am 7. Oktober 2021 auf www.usfunds.com veröffentlicht und exklusiv für GoldSeiten übersetzt.

Dieser Artikel stammt von GoldSeiten.de

Die URL für diesen Artikel lautet:

<https://www.goldseiten.de/artikel/512544--Was-jeder-aufstrebende-Unternehmer-von-Christoph-Kolumbus-lernen-kann.html>

Für den Inhalt des Beitrages ist allein der Autor verantwortlich bzw. die aufgeführte Quelle. Bild- oder Filmrechte liegen beim Autor/Quelle bzw. bei der vom ihm benannten Quelle. Bei Übersetzungen können Fehler nicht ausgeschlossen werden. Der vertretene Standpunkt eines Autors spiegelt generell nicht die Meinung des Webseiten-Betreibers wieder. Mittels der Veröffentlichung will dieser lediglich ein pluralistisches Meinungsbild darstellen. Direkte oder indirekte Aussagen in einem Beitrag stellen keinerlei Aufforderung zum Kauf-/Verkauf von Wertpapieren dar. Wir wehren uns gegen jede Form von Hass, Diskriminierung und Verletzung der Menschenwürde. Beachten Sie bitte auch unsere [AGB/Disclaimer!](#)

Die Reproduktion, Modifikation oder Verwendung der Inhalte ganz oder teilweise ohne schriftliche Genehmigung ist untersagt!
Alle Angaben ohne Gewähr! Copyright © by GoldSeiten.de 1999-2024. Es gelten unsere [AGB](#) und [Datenschutzrichtlinien](#).