

# RICHARD BRANSON



„Der unendliche Unternehmer“

NLP-Master • Februar 2010 • Norbert Trux

# Impressionen



## Warum Richard Branson?

Die Autobiographie von Richard Branson „Loosing My Virginity – Business ist wie Rock´n´Roll“ wurde 2005 in Deutschland herausgebracht. Biographien hervorragender Persönlichkeiten habe ich immer gerne gelesen. So war es denn kein Wunder, dass die 520 Seiten dieses spannenden und inspirierenden Buches an einem Wochenende durch waren und ich einen Einblick in das Leben eines Ausnahmeunternehmers genießen durfte, der –in vielen Bereichen des Unternehmertums- anders ist als andere, und sicher anders als der Durchschnitt.

Da ich selbst leidenschaftlich gerne Selbstständig bin fragte ich mich: Wie gelingt es einem Menschen, mehr als 200 Firmen zu gründen, und diese auch erfolgreich zu führen. Worin liegt das unternehmerische Geheimnis? Gibt es überhaupt ein Geheimnis? Oder basiert alles nur auf gesunden Menschenverstand? Ich wollte wissen, wie Richard Branson vorgeht und wer der Mensch hinter dem Unternehmer ist.

### Persönlich

- \*18 Juli 1950 in Surrey/Großbritannien geboren (Richard Charles Nicholas Branson).
- Vater Anwalt; Mutter Tänzerin und Stewardess.
- In 2. Ehe verheiratet.
- 2 Kinder.
- Legastheniker.
- 1967 verlässt Richard Branson die Schule nach der mittleren Reife.
- Lebt in London (auf seinem Landsitz in Oxfordshire) und auf seiner Privatinsel Necker Island (gehört zu British Virgin Islands).
- Geschätztes Privatvermögen von mehr als 3 Milliarden US-Dollar (lt. Forbes).
- Abenteurer.
- 1986 schnellste Atlantiküberquerung mit der „Virgin Atlantic Challenger II“.
- 1987 erste Heißluftballonüberquerung des Atlantiks mit dem „Virgin Atlantic Flyer“.
- 1998 Geschwindigkeitsrekordflug im Heißluftballon von Marokko bis Hawaii.
- 1995-1998 mehrere Versuche, die Erde per Ballon zu umrunden.

### Unternehmerisch

- 1967 Gründung der Schülerzeitung „Student Magazine“ (mit einem Schulfreund und geliehenem Geld der Großmutter).
- 1969 erwirkt er per Gerichtsbeschluss, daß die Beatles Material für die Titelseite des „Student Magazine“ zur Verfügung stellen müssen. (Die Verhaltensweise „immer den Großen ans Bein pinkeln“ zieht sich wie ein roter Faden durch seine unternehmerischen Tätigkeiten).
- 1970 Gründung des „Virgin-Versandhandel“ (Schallplattenversand – später auch Schallplattenläden)
- 1972 Gründung des „Virgin-Tonstudios“. Nimmt Künstler wie Mike Oldfield, Boy George, Sex Pistols, Rolling Stones, Genesis, Billy Idol, Human League, Phil Collins unter Vertrag.
- 1973 Gründung des Plattenlabels „Virgin-Record“. Die finanziellen Erfolge des Tonstudios und des Plattenlabels waren der Grundstein für sämtliche weitere unternehmerische Tätigkeiten von Richard Branson.

## Die Virgin Group (Ausschnitt)



- Richard Branson hat mit der Virgin Group eine Marke geschaffen, die eine noch nie da gewesene Bandbreite an Produkten und Dienstleistungen unter einem Dach vereint. Vom Kondom bis zum Rentensparplan – die Virgin Group bedient fast jedes Bedürfnis.
- Weltweit mehr als 200 Unternehmen mit über 50.000 Angestellten.
- Alle Firmen sind Privatunternehmen oder engl. Ltd.
- Jahresumsatz ca. 20 Milliarden US Dollar.

Virgin Active  
Virgin America  
Virgin Atlantic Airways  
Virgin Balloon Flights  
Virgin Blue  
Virgin Books  
Virgin Brides  
Virgin Cars  
Virgin Cinemas  
Virgin Cola  
Virgin Comics  
Virgin Cosmetics  
Virgin Vie  
Virgin Digital  
Virgin Drinks  
Virgin Electronics  
Virgin Experience Days  
Virgin Express  
Virgin Films  
Virgin Fuel  
Virgin Galactic  
Virgin Games  
Virgin Health Bank  
Virgin Holidays  
Virgin Jewelry

Virgin Limited Edition  
Virgin Limobike  
Virgin Limousines  
Virgin Media Inc  
Virgin Mobile  
Virgin Megastores  
Virgin Money  
Virgin Credit Card  
Virgin Nigeria  
Virgin Radio  
Virgin Spa  
Virgin Sun  
Virgin Trains  
Virgin Records  
Virgin Unite  
Virgin Vacations  
Virgin Vines  
Virgin Voucher  
Virgin Ware  
Virgin Wines  
Virgin Festival  
Virgin 2 Records  
Virgin Free Radio  
Virgin Radio Asia  
Virgin Racing

## Modellieren entsprechend der logischen Ebenen nach Robert Dilts



### Umgebung

(Wann und wo tue ich es? Wie ist unsere ideale Umgebung, um erfolgreich zu gründen und unternehmerisch tätig zu sein?)

- Richard Branson verbringt viel Zeit damit, sich potenzielle neue Geschäftsmöglichkeiten anzusehen. Es startet ständig neue Projekte, die entweder gut anlaufen und sich entwickeln oder im Sande verlaufen. Er und sein Business-Development-Team sollen wöchentlich circa 50 neue Geschäftsideen durchforsten. Wird ein Projekt als vielversprechend eingestuft, dann wird das Geschäftsmodell innerhalb weniger Monate in Gang gebracht.
- Obwohl er den Eindruck vermittelt, dass er gern Business-Berge erklimmt, einfach weil „sie da sind“, reagiert Branson fast in jedem Fall auf spezifische Geschäftsmöglichkeiten, wenn diese sich ergeben. Ein Beispiel dafür: „.....wir hatten vor, nach Puerto Rico weiterzureisen. Doch als wir am Flughafen ankamen, wurde der Flug storniert und die Menschen wanderten ratlos dreinblickend daher. Niemand tat etwas. Also tat ich es – irgendeiner musste es ja machen. Obwohl ich keine Ahnung hatte, was ich da eigentlich machte, charterte ich mit sehr selbstsicherem Auftreten ein Flugzeug für 2.000 Dollar und teilte die Summe durch die Anzahl der Passagiere. Das Ticket würde 39 Dollar pro Kopf kosten. Ich lieh mir eine Tafel und schrieb darauf: VIRGIN AIRWAYS. EINFACHER FLUG NACH PUERTO RICO 39 DOLLAR. Alle Tickets wurden mir von dankbaren Passagieren aus der Hand gerissen..... Die Idee für Virgin Airways war geboren, mitten im Urlaub.....“
- Neue Gründungen der Virgin Group werden in gründerfreundlichen Ländern eröffnet. Zumeist in Großbritannien als Limited (engl. GmbH). Mit möglichst wenig staatlicher Bürokratie bleiben seine Unternehmungen handlungsfähig.

## Verhalten

(Was tue ich? Welche optimalen Verhalten führen zu kurz-, mittel- und langfristigem Erfolg?)

- Branson handelt blitzschnell, wenn sich eine Chance auftut.
- Er nutzt den Augenblick und lässt nicht durch Analysen alles erlahmen.
- Er wagt und gewinnt. Hat jedoch auch einige Misserfolge aufzuweisen.
- Er hat das richtige Timing für Entscheidungen.
- Keine Angst vor Fehlern. Nur so kann man lernen.
- Den Draht zu den Menschen nicht verlieren.
- Sich den Erfolg nicht zu Kopf steigen lassen.
- Alle so behandeln, als wären sie einem ebenbürtig. Ein bekanntes Verhalten von Branson ist es, eher den Vorstandschef eines multinationalen Konzerns anzuraunen als die Dame vom Empfang.
- Wird eine Firma zu groß, entlässt er den Geschäftsführer und macht ihn zum Mitinhaber des Unternehmens.
- Er gründet Firmen (seine größte Leidenschaft und Hauptbeschäftigung), bleibt 3-4 Monate im operativen Geschäft und nimmt wieder Abstand. Danach lässt er seine Leute machen.
- Er steht zu seinen Erfolgen und Misserfolgen – und lernt aus ihnen.
- Investiert die Gewinne von Virgin Air komplett in erneuerbare Energie.
- Konzentration auf das Wesentliche. Während seiner Aufenthalte auf Necker Island telefoniert Branson nur ca. 15 – 20 Minuten täglich, um sei Imperium zu leiten. Auf die Frage: „Wie machen Sie das?“ Antwortet er: „Ganz einfach. Sorgen Sie dafür, dass jede Sekunde zählt.“
- Ein wahres Geheimnis liegt vielleicht darin, dass die Leute das Verhalten von Branson unterschiedlich wahrnehmen. Ob man ihn nun lieber als hippiemäßigen Idealisten sieht, dessen Mission darin besteht, in der Wirtschaft aufzuräumen, als liebenswerten, frechen Freibeuter, als Peter Pan der Geschäftswelt oder sogar als getarnten Räuberbaron, hängt vom eigenen Standpunkt ab. Es steht jedoch außer Zweifel, dass Branson die britische Wirtschaftsszene seit mehr als 30 Jahren dominiert. Letztlich ist es fast unmöglich ihn in eine Schublade zu stecken. Er ist unternehmerisch das ultimative „Karma Chamäleon.“

## Fähigkeiten

(Wie tue ich es? Welche Fähigkeiten benötigen ich, um die erwünschten optimalen Unternehmen zu gründen und Erfolge zu erzielen?)

- Ein Talent von Richard Branson ist es, ein Geschäftspotential zu erkennen. Dies ist eines von Bransons Geheimnissen: die Fähigkeit, die Dinge wahr werden zu lassen. Er ist der eine Kettenreaktion auslösende Katalysator, der die einem Projekt oder einer Idee innewohnende potenzielle Energie in kinetische Energie umwandelt und Leute in 1000 Richtungen laufen lässt.
- Alles möglichst einfach halten und schnelle Entscheidung treffen.
- Eine weitere Gabe als Unternehmer ist, dass er sich immer die Sichtweise des Kunden zu eigen macht. Jedes Mal, wenn er in ein Virgin-Flugzeug steigt, hat er sein Notizbuch dabei. Er trifft sich mit dem Bodenpersonal, der Boardcrew, unterhält sich mit ihnen und hört zu. Er gibt allen Passagieren die Hand wenn sie an Board kommen. Und wenn das Flugzeug in der Luft ist, verlässt er seinen Sitz, wandert herum und plaudert mit ihnen. Während andere Airline Inhaber und Manager sagen, dass sie keine Zeit dafür vergeuden, sieht Branson dies als echte Marktforschung. Gibt es eine Beschwerde, sorgt er dafür, dass das Problem gelöst wird.
- Er sucht und findet Talente. Er mag kein Buchhalter sein, aber er ist ständig von Menschen umgeben, die rechnen können.

## Glaubenssätze

(Warum tue ich es? Welche Maximen leiten unser Handeln?)

- Um die Glaubenssätze von Richard Branson korrekt wiederzugeben, möchte ich Auszugweise aus seinen Büchern (siehe Literatur) zitieren:
- " .... ich habe nur einmal den Glauben an mich selbst verloren, und das war 1986. Damals war Virgin das größte Privatunternehmen Großbritanniens, mit 4000 Mitarbeitern. Im Vergleich zum Vorjahr waren die Umsätze um 60% gestiegen, und wie bei vielen anderen Unternehmen, die so schnell und deutlich gewachsen waren, legte man mir nahe, an die Börse zu gehen.... Wie bei vielen Unternehmen, die international Handel trieben, kam ein großer Teil unseres Geldes nur langsam rein, und wenn es kam, dann in großen Einmalzahlungen. Daher arbeiteten wir, obwohl wir auf dem Papier liquide waren und ordentlich Profite verzeichneten, laufend mit einem Dispokredit.... Doch noch immer befanden wir uns in rauem Gewässer, und die beste Option schien zu sein, an die Börse zu gehen.... Ich werde nie vergessen, wie ich das Londoner Finanzviertel aufsuchte, um die Menschenschlangen zu sehen, die gekommen waren, um Virgin Aktien zu kaufen.... und einige Antworten sind mir im Gedächtnis geblieben: „Wir machen dieses Jahr keinen Urlaub; wir stecken unsere Ersparnisse in Virgin.“ .... „Wir verlassen uns auf Sie, Richard.“ .... Mehr als 100.000 Privatpersonen füllten Zeichnungsanträge für unsere Aktien aus.... Es dauerte jedoch nicht lange, bis mir das Vorgehen der Londoner Finanzwelt zuwider war. Das war nicht meine Art. Anstatt auf meinem Hausboot in zwanglosen Meetings mit meinen Partnern zu besprechen, welche Bands wir unter Vertrag nehmen, musste ich jetzt den Vorstand fragen. Oder ich bekam Sachen zu hören wie: „Die Rolling Stones unter Vertrag nehmen? Meine Frau mag die nicht. Janet Jackson? Wer ist das?“ .... Dann setzte ein gewaltiger Börsencrash ein, und die Aktien fielen schnell. Es war nicht meine Schuld, aber ich hatte das Gefühl, all die Menschen im Stich zu lassen, die Virgin Aktien erworben hatten.... und viele waren wie das Paar, das mir seine Lebensersparnisse anvertraut hatte. Ich traf eine Entscheidung. Ich würde alle Aktien wieder zurückkaufen – zu dem Preis, den alle dafür bezahlt hatten. Das musste ich nicht tun, aber ich wollte die Leute nicht im Stich lassen. Die 182 Millionen Pfund, die dafür nötig waren, trieb ich selbst auf, aber das waren mir meine Freiheit, mein Ruf und das Bewahren meines Charakters wert.... Ich fühlte nichts als Erleichterung. Ich war wieder der Kapitän auf meinem Schiff und Herr über mein Schicksal. Ich glaube an mich. Ich glaube an Hände, die arbeiten, an Hirne, die denken, und Herzen, die lieben."
- „Egal, was wir sein wollen, egal, was wir tun wollen, wir können es schaffen, eben, weil wir es können.“
- „Füge niemandem Schaden zu.“
- „Ein echter Unternehmer schaltet seine Antennen nie aus.“
- „Egal, für welchen Geschäftsbereich man sich entscheidet, man muss eine Leidenschaft für das haben, was man tut. Denn der Moment, wo es nur noch ums Geld geht, ist der Moment, indem man aufhört sich weiterzubewegen.“
- „Ein Rückschlag ist niemals eine schlechte Erfahrung, sondern einfach eine Lernkurve.“

## **Identität**

(Wer bin ich?)

Als Unternehmer:

- „Ich glaube, es ist wichtig zu versuchen, die Welt, bevor man sie verlässt, zu einem besseren Ort zu machen. Für jede kommerzielle Idee, die ich habe, möchte ich eine Idee entwickeln, von der ich hoffe, dass sie etwas Gutes bewirkt.“
- „Es kommt mir so vor, als hätte ich, neben meiner Verantwortung als Chef eines der erfolgreichsten und aktivsten Unternehmen der Welt, die Verantwortung und Pflicht, alles Menschenmögliche zu tun, um sicherzustellen, dass wir niemandem Schaden zufügen. Ich habe mir die Tatsache zu Herzen genommen, dass alles, was wir tun, irgendetwas oder irgendjemanden irgendwo berührt.“
- Richard Branson ist ein Unternehmer, der gerne die dominanten Player einer Branche herausfordert, und diese mit Respektlosigkeit, kombiniert mit einem fröhlichen Sinn für Humor und Vergnügen, ärgert.
- Ein Unternehmer, der sich selbst nicht zu ernst nimmt.

Als Person: (es ist recht wenig über den Privatmann Richard Branson in Erfahrung zu bringen, da er sein Privatleben vor der Öffentlichkeit gut abschottet)

- Ein liebender Sohn, Vater und Ehemann.
- Seine Frau Joan achtet darauf, dass sie sich immer mit anderen Familienmitgliedern umgeben und ein normales Leben führen.
- Ein loyaler Freund, der seine Geschäftspartner und Freunde auch in Krisensituationen nicht im Stich lässt. So hatte er Boy George während dessen Drogen- und Finanzprobleme in eine Klinik eingewiesen und die Kosten dafür übernommen.
- Förderer und Sponsor unzähliger Sozialprojekte.
- Ein Mensch, der gerne teilt. Sobald ein Rechtsstreit gewonnen ist, wird die Strafgebühr der Gegenpartei entweder in Sozialprojekte investiert oder unter den Mitarbeitern seines Unternehmens aufgeteilt.

## **Zugehörigkeit**

(Für wen tue ich es?)

Als Unternehmer:

- Als Fan der „Gaia-Hypothese“ von James Lovelock beschäftigte er sich intensiver damit und entwickelte daraus die unternehmerische Verantwortung des „Gaia-Kapitalismus“. Demnach sollen Unternehmen stärker ihrer Verantwortung dem Planeten gegenüber gerecht werden und mehr zum Erhalt der Umwelt beitragen. Als Vorbild dieser Idee investiert die Virgin Group 3 Milliarden Dollar zukünftig in erneuerbare Energien.

Als Person:

- Fragt man Richard Branson, für wen er das alles mache, so lautet die Antwort: „Für meine Familie, meine Frau und meine beiden Kinder Holly und Sam.“

## Strategien der Unternehmensgründung

- Branson hat mehrere Strategien. Eine kann man „Richard Löwenherz“ nennen.
- Er hat seine Antennen für Chancen immer online und ergreift die Gelegenheit am Schopf, sobald sich ergibt.
- Energy goes where Attention flows. Viele der Geschäfte sind auch auf ihn zugekommen. Er hat nur noch die Tür geöffnet.

### Richard Löwenherz:

- Wo die Erbauer anderer Imperien kommerzielle Kämpfe ausfechten, führt Branson Kreuzzüge – und Virgin steht dabei immer auf der Seite der Guten. Die Strategie verlässt sich auf die Glaubwürdigkeit der Marke und das Vertrauen der Öffentlichkeit, daß der Vorstandschef von Virgin „das Richtige tun wird“. (Branson gehört zu einer Handvoll Personen, denen man, laut einer unter britischen Jugendlichen durchgeführten Umfrage, zutrauen würde, „die zehn Gebote noch einmal neu zu schreiben“).
- Nach dieser Auslegung steuert er die schwerbewaffneten Schatzschiffe an, die mit einer unverhältnismäßigen Marktmacht beladen sind. Immer wieder hisst er das Virgin Logo über neuen Unternehmen wie ein modernes Ritterwappen, während er und seine Ritter den Markt des einen oder anderen Multis stürmen.
- Branson hat etwas in seiner Psyche, das auf Herausforderungen reagiert. Er frohlockt, wenn die Chancen denkbar schlecht stehen, und hat enormen Spaß dabei, Dinge zu tun, von denen die Experten sagen, daß sie nicht funktionieren. Besteht eine solche Herausforderung auch darin, einem selbstgefälligen Marktführer eine Schocktherapie zu verabreichen, ist sie umso reizvoller.

### Beispiele:

- Die Gründung von seinem Finanzdienstleistungsunternehmen Virgin Direct. Er startete das Vorhaben mit der freimütigen Erklärung den Markt müsse man „aufmischen“ und es sei ein „schmutziges Geschäft“, das in Ordnung gebracht werden müsse. „Der Verbraucher wurde schon viel zu lange von der Branche mit ihren versteckten Gebühren aufs Kreuz gelegt.“
- Als jemand aus der Geschäftsführung von Coca-Cola damit prahlte, daß „ohne unsere Wirtschaftlichkeit durch Massenproduktion und unser unglaubliches Vermarktungssystem sich jeder die Zähne ausbeißt, der versucht, unser Produkt nachzuahmen“, konnte Branson es kaum abwarten loszulegen. Virgin Cola war geboren.
- Er besitzt ein instinktives Gefühl für das Machbare. Über seine Entscheidung von 1984, in das Airline Geschäft einzusteigen, sagt er: „Das war ein Schritt, den, aus rein ökonomischer Sicht betrachtet, jeder für verrückt hielt, einschließlich meiner engsten Freunde. Aber da war auch etwas, bei dem ich das Gefühl hatte, daß wir etwas beitragen konnten, das andere nicht konnten.“



- Aufmerksamkeit erregen.
- Hin und wieder abtauchen.
- Von der Hinterbank aus leiten.
- Talentierte Menschen um sich scharen.
- Als Katalysator auftreten.
- Das Chaos befürworten.
- Den Augenblick nutzen.
- Mit Unterstützung anderer das eigene Fachwissen aufbauen.
- Keine Angst vor Fehlern.
- Selber aufbauen.
- Die Dinge möglichst einfach halten.
- Das Imperium in kleine Einheiten aufteilen.
- Guten Ideen ein Forum bieten.
- Den Leuten zuhören.
- Sich den Erfolg nicht zu Kopf steigen lassen.
- Kunden sind die besten Berater.
- Ehrlich und fair sein.
- Mit Leidenschaft leben und das Leben in vollen Zügen genießen.
- Sei für Deine Freunde und Familie da.

## **Fazit**

- Nur wer tun kann, was er will, ist wirklich reich und frei, nicht der, der Dinge hat, um den andere ihn beneiden. Und er hatte von Anfang den Mut, das zu tun, was er leidenschaftlich wollte. Er unterwirft sich selten äußeren Zwängen und glaubt an sich und seine Ideen.
- Natürlich ist Richard Branson zu enormen Reichtum mit der Virgin Group gekommen. Obwohl er täglich in Luxus schwelgen könnte, verliert er die wichtigen Dinge des Lebens nicht aus den Augen. Die Liebe seiner Familie und Freundschaft kann man sich nicht kaufen. Ebenso auch keine loyalen und engagierten Mitarbeiter. Er kennt (verglichen mit der Firmengröße) enorme viele Mitarbeiter mit Namen. Wenn im engeren Mitarbeiterkreis jemand krank wird, so lässt er es sich auch heute noch nicht nehmen, die Blumen persönlich vorbei zu bringen.
- Richard Branson zeigt, daß Erfolg auch menschlich sein kann und Spaß macht. Trotz des „harten“ Windes, der im Geschäftsleben ab und an weht.

## **Was können wir –als Unternehmer- davon lernen**

- Mit der Freude der Pioniere, Motivation, Mut, Ehrlichkeit, Humor und Unternehmergeist lässt sich viel bewegen. Egal wann und egal wo. Man muss es nur tun – hier und jetzt.

## **Literatur und Quellen**

- Richard Branson – Screw it, let's do it. – Virgin Books
- Richard Branson – Geht nicht gibt's nicht. – Börsenmedien AG
- Richard Branson – Business Stripped Bare. – Virgin Books
- Richard Branson – Losing My Virginity. – Heyne Verlag
- Des Dearlove – Richard Bransons Methode - Börsenmedien AG
- Tim Jackson – Virgin King - HarperCollins
- [www.virgin.com](http://www.virgin.com)
- Verschiedene Internetquellen