

**STEPHEN KEY**

„Stephen zeigt, wie Geld auf Ihr Konto fließt, ohne dass Sie dafür einen Finger krümmen müssen. Ein großartiges Buch.“

**TIM FERRISS, DIE 4-STUNDEN-WOCHE**

# One Simple Idea

**So machen Sie aus Ihren Ideen eine Goldmine  
und lassen andere für sich arbeiten**

# STEPHEN KEY

„Stephen zeigt, wie Geld auf Ihr Konto fließt, ohne dass Sie dafür einen Finger krümmen müssen. Ein großartiges Buch.“

TIM FERRISS, „DIE 4-STUNDEN-WOCHE“

# One Simple Idea



So machen Sie aus Ihren Ideen eine Goldmine  
und lassen andere für sich arbeiten

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel  
One simple idea: Turn your dreams into a licensing goldmine while letting others  
do the work  
ISBN 978-0-07-175615-0

© Copyright der Originalausgabe 2011:  
Original edition copyright 2011 by Stephen Key. All rights reserved.  
German edition copyright 2011 by Börsenmedien AG, Kulmbach.  
All rights reserved.

© Copyright der deutschen Ausgabe 2011:  
Börsenmedien AG, Kulmbach

Übersetzung: Christina Jacobs  
Gestaltung Umschlag: Johanna Wack  
Gestaltung, Satz und Herstellung: Martina Köhler, Börsenbuchverlag  
Lektorat: Stefanie Barthold  
Druck: CPI – Ebner & Spiegel, Ulm

ISBN 978-3-942888-51-6

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks,  
der fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken  
oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:  
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der  
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten  
sind im Internet über <<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

BÖRSEN  MEDIEN  
AKTIENGESELLSCHAFT

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach  
Tel: +49 9221 9051-0 • Fax: +49 9221 9051-4444  
E-Mail: [buecher@boersenmedien.de](mailto:buecher@boersenmedien.de)  
[www.books4success.de](http://www.books4success.de)

*Für Janice – meine Frau, mein Leben*

<i>Vorwort: Der Ferriss-Effekt</i>	6
<i>Danksagung</i>	10
<i>Einleitung:</i>	
<i>Von einer einfachen Idee zum Leben meiner Träume</i>	14

## TEIL EINS

<b>Die Kraft einer einfachen Idee</b>	23
<b>1. So erschaffen Sie das Leben Ihrer Träume</b>	24
<b>2. Vorteile und Chancen der Offenen Innovation</b>	42
<b>3. CEO oder CIO – welcher Hut passt am besten?</b>	56

## TEIL ZWEI

<b>Finden Sie Ihre persönliche Millionen-Dollar-Idee</b>	67
<b>4. Suchen Sie nach Ideen, die sich vermarkten lassen</b>	68
<b>5. Werden Sie kreativ!</b>	82
<b>6. Doch nicht kreativ? Dann seien Sie ein Produktscout</b>	92
<b>7. So suchen Sie sich Gewinnertypen aus</b>	110

## TEIL DREI

<b>Stellen Sie Ihre Idee auf den Prüfstand</b>	125
<b>8. Verkauft sie sich?</b>	126
<b>9. Ist sie umsetzbar?</b>	136
<b>10. Einen Prototyp bauen oder lieber doch nicht?</b>	146

## TEIL VIER

<b>Schützen Sie Ihre Idee</b>	163
<b>11. So schützen Sie Ihre Idee auf intelligente Weise</b>	164
<b>12. Kontrollieren Sie jeden Prozessschritt</b>	190



## INHALT

### TEIL FÜNF

<b>Bereiten Sie sich darauf vor, Ihre Idee zu präsentieren</b>	<b>201</b>
<b>13. Erstellen Sie Verkaufsinstrumente, mit denen Sie</b>	
Vorteile verkaufen	202
<b>14. Bringen Sie sich ins Spiel, ohne Ihren bisherigen Job</b>	
zu kündigen	216

### TEIL SECHS

<b>Stellen Sie Ihre Idee potenziellen Lizenznehmern vor</b>	<b>229</b>
<b>15. Geben Sie Ihrer Angst den Laufpass</b>	230
<b>16. Klopfen Sie an die richtigen Türen</b>	246
<b>17. Der Anruf, mit dem Sie Türen öffnen</b>	258

### TEIL SIEBEN

<b>Bringen Sie Ihre Ideen auf den Markt</b>	<b>282</b>
<b>18. So machen Sie ein gutes Geschäft</b>	284
<b>19. Leben Sie den Traum</b>	304
<b>Anhang: Nützliche Informationsquellen</b>	<b>322</b>
<b>Über den Autor</b>	<b>330</b>

# Der Ferriss-Effekt

m Jahr 2003, als ich meinen Kurs „10 Steps to Bring Your Idea to Market“ (10 Schritte, wie Sie Ihre Idee auf den Markt bringen) zum ersten Mal unterrichtete, tauchte ein Typ auf, der eigentlich nicht gerade wie ein Student aussah. Er war körperlich ungewöhnlich gut in Form, von Kopf bis Fuß in Leder gekleidet und hatte stets einen Motorradhelm bei sich. Er kam immer erst, nachdem sich alle anderen schon gesetzt hatten, und scannte den Raum nach dem perfekten Platz zum Konzentrieren. Den Kopf leicht schräg, saß er da, und sein Blick fixierte meinen Partner Andrew oder mich, während wir von der Vorderseite des Raumes aus dozierten. Ich hatte den Eindruck, dass er jede einzelne Geschichte, jede Statistik oder Strategie, die wir vermittelten, in sich aufsog und anschließend noch einmal gründlich überdachte.

Nach Unterrichtsende versammelten sich die Studenten respektvoll um uns, begierig, ihre Fragen zu stellen. Doch Tim Ferriss verschwendete keine Zeit mit Small Talk. „Gehen wir und genehmigen uns einen Gin Tonic“, schlug er vor. „Ich muss mehr wissen.“



## VORWORT

Zunächst winkte ich ab, aber er bestand darauf. Er wollte wissen, wie ich mein eigener Chef geworden war und es geschafft hatte, dass Zehntausende Menschen für mich arbeiteten, die ich gar nicht kannte. Irgendwann gab ich nach und ging mit ihm etwas trinken, auch, damit er endlich Ruhe gab. Tim muss das hartnäckigste Individuum sein, das ich jemals kennengelernt habe. Er quetschte mich aus, womit ich meinen Lebensunterhalt verdiente und wie er meine Erfahrungen für sein Unternehmen nutzbar machen könnte. Denn Tim hatte ein Nahrungsergänzungsmittel mit dem Namen Brain Quicken erfunden, und wie viele Unternehmer hatte auch er eine Firma zur Herstellung und Vermarktung dieses Produkts gegründet. Jetzt wollte er das tun, was ich tat: einen Lizenznehmer finden, der seine Idee für ihn produzierte und vermarktete, sodass er sich zurücklehnen konnte und nur noch Lizenzgebühren kassieren würde. Irgendwann begab sich Tim auf Weltreise und rief nur noch dann und wann an, um noch mehr darüber zu erfahren, wie er aus seinem Unternehmen, das eine zeitfressende Maschine war, einen passiven Einkommensgenerator machen konnte. 2005 rief er mich eines Tages aus Argentinien an, wo er Tangotanzen lernte, um zu berichten, dass er an einem Buch schrieb. Er bat mich zu lesen, was er bis dahin verfasst hatte.

Tim's Buch trug den Titel *Die 4-Stunden-Woche: Mehr Zeit, mehr Geld, mehr Leben*, und die englische Originalausgabe schoss schnell auf Platz 1 der *New York Times*-Bestsellerliste. Die Lektionen, die Tim in meinem Unterricht gelernt hatte, halfen ihm, die seinem Buch zugrunde liegende Philosophie zu formulieren. Darin prägt er den Begriff des „Lifestyle-Designs“ und beschreibt mich als Mitglied einer „stillen Subkultur von als ‚neue Reiche‘ bezeichneten Menschen“ – Menschen, die dem Hamsterrad des Alltags entronnen sind und herausgefunden haben, wie sie das Leben führen können, das sie sich wünschen.

Mein Unterricht war zunächst eine Nebenbeschäftigung zu meiner Arbeit in der Produktentwicklung, doch einige Monate nachdem Tim's Buch erschienen war, schrieb sich eine Welle neuer Studenten für unseren Kurs ein. „Wow“, sagte ich zu meiner Frau, als ich eines Tages nach Hause kam, „Wir werden die Sache wirklich ernsthaft angehen müssen.“ Dem von mir heute so genannten „Ferriss-Effekt“ ist es zu verdanken, dass die Zahl meiner Studenten immer weiter steigt. Inzwischen habe ich Menschen aus mehr als 30 Ländern unterrichtet, darunter Australien, Bolivien, Costa Rica, Chile, Norwegen, Island, Singapur und Kanada. Die Strategien, die ich vermittele, können für jeden Menschen und überall funktionieren.

Meine Studenten haben das Verlangen, dort weiterzumachen, wo *Die 4-Stunden-Woche* aufhört; genau das tun meine Kurse und auch dieses Buch. In den vergangenen 30 Jahren habe ich meinen Lebensstil gestaltet, indem ich meine Ideen an größere Unternehmen „verliehen“ habe. Was ich tue und die Art, wie ich es tue, sind einfach, auch wenn beides nicht immer leicht ist. Dennoch ist es heute leichter als je zuvor. Das liegt an einem Phänomen namens „Offene Innovation“, das sich jeder – egal, welchen Bildungsgrad oder Hintergrund er hat – zunutze machen kann.

Zu den Leidenschaften in meinem Leben gehört es, anderen meinen Leitfaden näherzubringen, wie man auf den Innovationszug

## Der Ferriss-Effekt

aufspringen und sein eigener Chef werden kann. Ich habe meine Lektionen in diesem Buch in 19 leicht verständlichen Kapiteln zusammengefasst. Ob Sie nun meinem Leitfaden folgen oder den Weg für sich selbst herausfinden – ich glaube, dass in Zukunft noch viel mehr Menschen ihren Lebensstil auf diese Art gestalten werden.

Auch wenn Tim ursprünglich *mich* um Hilfe bat, hat er sich dafür inzwischen revanchiert.

Tim: Das nächste Mal, wenn du in der Stadt bist, spendiere ich die Drinks.

# Z

uallererst danke ich meiner Frau Janice, weil sie mir erlaubt, meine Träume zu verfolgen. Ich glaube nicht, dass man jemandem ein noch größeres Geschenk machen kann. Ich weiß, es ist nicht immer einfach gewesen, mit einem Peter Pan zusammenzuleben. Dennoch bleibst du die bemerkenswerteste, klügste und schönste Frau, der ich je begegnet bin. Ich möchte auch meinen Kindern danken, die mich ebenfalls seit Jahren ertragen müssen. Euer Vater hatte nie eine klassische Arbeitsstelle, doch ihr alle wart während der Hochs und Tiefs geduldig mit mir. Ich bin auf jeden von euch und das, was ihr erreicht habt, sehr stolz.

James Shehan, du sorgst dafür, dass ich richtig gut aussehe. Du bist ein unglaublich loyaler Assistent und Freund. Dafür danke ich dir. Ich kenne niemanden, der so viele Fähigkeiten und so viel Talent hat wie du. Deine Genialität beeindruckt mich immer wieder. Und auch du erträgst mich – was vielleicht die anspruchsvollste Aufgabe von allen ist! Ich freue mich schon auf die nächsten zehn Jahre.

Ich bin auch meinem Geschäftspartner Andrew Krauss zu Dank verpflichtet; du hast mir geholfen, diesen Weg zu gehen. Ich habe niemals jemanden so Hingebungsvolles getroffen wie dich. Dein Engagement für die Erfindergemeinschaft ist bemerkenswert. Ich schätze alles, was du tust.

Linda Pollock, ich möchte dir danken, dass du meine allererste Studentin warst, an mich geglaubt und mich all die Jahre unterstützt hast. Du bist für mich eine echte Freundin geworden.

Auch mein Mentor Stephen Askin hat mich unglaublich unterstützt. Sie gaben mir meine erste Chance zum Erfolg, als meine berufliche



## DANK-SAGUNG

Karriere gerade erst begonnen hatte. Alle anderen dachten, ich wäre verrückt, aber Sie haben an mich geglaubt! Ihre Beratung und Ihr Zuspruch schenkten mir das nötige Selbstvertrauen. Ich durfte beobachten, wie Sie später mit ganzem Herzen und ganzer Seele auch für andere als Mentor tätig waren. Ich danke Ihnen.

Tim Ferriss, du hast mir geholfen, meine Botschaft genauso in die ganze Welt zu tragen wie deine eigene. Dafür kann ich dir gar nicht genug danken.

Meiner Literaturagentin Kirsten Neuhaus möchte ich dafür danken, dass sie mir beigebracht hat, wie man ein Buch schreibt, und dass sie mir auf dem Weg dorthin die Hand gehalten hat.

Ich danke meinem Herausgeber Gary Krebs dafür, dass er meine Vision verstanden und mir geholfen hat, mein Material zusammenzustellen. Sie verstehen Ihr Handwerk wirklich hervorragend.

Colleen Sell, Sie sind mehr als eine Mitarbeiterin. Als Sie bei der Produktion dieses Buches halfen, haben Sie weit mehr getan, als Ihre Pflicht gewesen wäre. Sie haben sowohl den Inhalt verstanden als auch das, was ich damit sagen will. Noch einmal danke dafür, dass Sie so aktiv in unserem Team mitgewirkt haben.

Meinem Schwiegervater John Kimball möchte ich dafür danken, dass er all die Jahre so hart mit mir ins Gericht gegangen ist, gleichzeitig

## Danksagung

aber immer mein größter Unterstützer war. Du bist ein zweiter Vater für mich. Ich habe unsere Freitagabendgespräche mehr genossen, als du jemals ahnen wirst. Danke für deine Weisheit.

Und schließlich möchte ich meinem Vater danken. Die unternehmerischen Prinzipien, die du mir beigebracht hast, sind die, nach denen ich heute noch lebe und die ich meinen Studenten vermitte. Es sind die Prinzipien, die aus mir den Mann gemacht haben, der ich heute bin. Ich bin meiner Leidenschaft gefolgt, Dad. Das Leben ist zu kurz, und ich versuche, möglichst viel davon zu genießen.



# Von einer einfachen Idee zum Leben meiner Träume

**H**i, mein Name ist Stephen Key und ich bin ein erfolgreicher Unternehmer und Lizenzexperte. Ich habe keinen Studienabschluss im technischen Bereich und auch keinen in Marketing oder BWL. Ich besitze kein großes Unternehmen und bin auch nicht bei einem solchen angestellt. Unternehmen arbeiten vielmehr für mich – sie verwirklichen meine Produktideen, während ich mich zurücklehne, Lizenzgebühren kassiere, an neuen Produktideen arbeite und mit meiner wunderschönen Frau und meinen drei Kindern das Leben meiner Träume genieße. Dieses Buch habe ich geschrieben, um Ihnen zu zeigen, wie Sie es genauso machen und gleichermaßen davon profitieren können wie ich.

Doch bevor ich Ihnen verrate, wie Sie Ihre Ideen verwirklichen können, möchte ich Ihnen noch ein bisschen mehr über mich erzählen, denn ich habe das Gefühl, dass wir uns in vielen Dingen ähneln. Schon früh träumte ich davon, Unternehmer zu werden.



## EIN- LEITUNG

Aber ich wollte nicht vier oder sechs oder noch mehr Jahre die Uni besuchen, um zu lernen, wie man eine Firma gründet und führt. Ich wollte kein Unternehmen mit vielen Mitarbeitern, hohen Betriebskosten, Schulden und vielen Problemen leiten, das mir ebenso viele Kopfschmerzen bereitete. Ich wollte nicht für die Arbeit leben, wie das bei so vielen Firmeninhabern und Managern der Fall ist. Ich wollte lieber arbeiten, um zu leben, und zwar gut zu leben. Und was ich mehr wollte als alles andere, war Sachen erfinden. Spaß haben! Die Welt kennenlernen! Eine Familie gründen! Das Leben genießen!

Das ist genau das, was ich seit beinahe 30 Jahren tue. Ich wünschte nur, jemand hätte mir, bevor ich mich auf diesen Weg begab, erklärt, wie das Spiel funktioniert – die Geheimnisse verraten, die ich Ihnen mit diesem Buch näherbringe.

Mein erster Ausflug in die Welt der Unternehmer war das Entwerfen von Plüschtieren und -figuren, die ich selbst anfertigte und auf Kunsthändler- und Landesmessen verkaufte. Damals lernte ich meine erste große Lektion im Produktdesign. Seien wir ehrlich: Wenn die Miete fällig ist und Sie hungrig sind und das Produkt, an dem Sie mehrere Stunden gearbeitet haben, sich nicht verkauft, gehen Sie schnell zu etwas anderem über.

Es dauerte nicht lange, bis Vertreter von Spielzeugfirmen Notiz von meinen Kreationen nahmen und ich damit begann, auf freiberuflicher Basis für Dakin, Inc. Produkte zu entwerfen. Danach bekam ich meinen ersten echten Job – so einer mit einem regelmäßigen Einkommen – für ein Start-up-Unternehmen namens Worlds of Wonder (WOW). Ich hatte die Vorstellung, dass ich tagsüber für WOW arbeiten und meine freiberuflichen Projekte abends machen könnte, um so mein Einkommen zu verdoppeln. Wie sich herausstellte, verbrachte ich viel mehr Zeit damit, die Herstellung der Produkte zu überwachen, als mit ihrem Entwurf. Dennoch war ich als Leiter des Arbeitsbereichs Design bei WOW an der Konzeption (nicht an der Erfindung, sondern an der Herstellung und am Design) mehrerer Verkaufsschlager beteiligt, darunter *Teddy Ruxpin*, der weltweit erste sprechende Teddybär, und *Lazer Tag*, das in den USA bestverkaufte Spielzeug des Jahres 1986. Doch ich sah oftmals neue Produktideen, die uns zugesandt wurden, und dachte mir: *Das kann ich besser!*

Also verließ ich WOW zwei Jahre später und gründete mein eigenes Unternehmen für Spielzeugideen, Spielzeugdesign und die Vergabe von Lizzenzen hierfür. Eine Zeit lang führte ich, um die Miete zahlen zu können, meine freiberufliche Tätigkeit als Designer für Spielzeughersteller wie Disney, Applause, Dakin und WOW fort. Doch jetzt konzentriere ich mich nur noch darauf, meine eigenen Ideen zu entwickeln und per Lizenz zu vertreiben.

Ich habe für mehr als 20 Produktideen Lizzenzen vergeben, und zwar in so unterschiedlichen Bereichen wie Spielwaren, Getränke, Musik, Neuheiten und in der pharmazeutischen Industrie. Prominente wie der ehemalige US-amerikanische Basketballspieler Michael Jordan und der kanadisch-US-amerikanische Fernsehmoderator Alex Trebek waren Werbesprecher für zwei meiner Produkte. Zusammengenommen verkauften sich meine Kreationen mehr als eine halbe Milliarde Mal und generierten Einzelhandelsumsätze

von Milliarden von Dollar. Ich war Berater für die US-amerikanische Reality-Fernsehsendung *American Inventor* und hatte Auftritte in der CNBC-Show *The Big Idea with Donny Deutsch*. Ich werde vom U.S. Patent and Trademark Office, von der Stanford University, von IDEO, eines der weltweit agierenden Top-Designbüros, und anderen für Veranstaltungen als Sprecher eingeladen, und ich unterrichte meine inventRight-Strategien vor Tausenden von Menschen.

Meine Produktideen reichen von simplen über lustige bis zu lebensrettenden Dingen. Meiner Meinung nach sind gute Ideen die Ideen, die sich verkaufen – ganz einfach. Ich hatte den Einfall für einen Valentinstags-Wurfspfeil mit Saugfuß und ein Fähnchen, auf dem stand: „I'm stuck on you“ (etwa: ich häng an dir). Für diese Idee erhielt ich einen Vorschuss von 10.000 Dollar und habe vorab nichts investiert. Ich hatte Ideen für die Neugestaltung des schmucklosen, grauen Gitarrenplektrons als leere Vorlage für neue Farben und Designs – darunter Paisley-Muster und Totenköpfe, um nur einige zu nennen – und als kleiner Werbeträger mit den Namen von Bands und Künstlern darauf, zum Beispiel Taylor Swift. Durch diese einfache Erkenntnis brachte das Stück statt 25 Cent einen Dollar ein, und insgesamt verkaufte sich das Plättchen 20 Millionen Mal.

Eine meiner Lieblingsideen aus der Anfangszeit ist eine Miniatur-Basketballrückwand, die aussah wie ein Basketballspieler mit ausgestreckten Armen. Ohio Art erwarb für diese Idee eine Lizenz von mir und verkaufte im ersten Jahr mehr als eine Million „Michael Jordan Wall Balls“! Eine meiner erfolgreichsten Ideen ist das Spinformation-Umlaufetikett, dank dessen 75 Prozent mehr Informationen auf Flaschenetiketten Platz haben und von dem weltweit mehr als 400 Millionen Einheiten verkauft wurden. In seiner aktuellen Form hilft das bei Produkten von Accudial Pharmaceutical, Inc. verwendete Spinformation-Etikett in landesweit schätzungsweise 30.000 Fällen, eine Über- oder Unterdosierung bei Kindern zu vermeiden.

Ich verschicke jeden Tag sechs neue Ideen an verschiedene Unternehmen. Genau wie meine Studenten stecke ich immer noch in der kreativen Phase.

Sich neue Produktideen auszudenken und sie an Hersteller zu „verleihen“, ist extrem abwechslungsreich. Es macht Spaß. Es ist aufregend. Mir ist nie langweilig. Mir gehen die Ideen nie aus. Ich brauche mir nie Gedanken darüber zu machen, dass ich mal für jemand anderen arbeiten muss. Ich muss mir nie um Geld Sorgen machen, obwohl ich nicht von mir behauptete, im konventionellen Sinn gut mit Geld umgehen zu können.

Ich habe viele Freunde, die ihre gesamte Zeit mit dem Versuch verbringen, herauszufinden, wie sie ihren Reichtum vermehren können. Sie sind besessen von der Vorstellung, in den Markt investieren zu können und weniger Steuern zahlen zu müssen. Das ist mir völlig gleichgültig. Geld um des Geldes willen interessiert mich nicht. Als die Börse zusammenbrach, war ich davon nicht betroffen; ich war außen vor. Als wir in die Rezession gerieten, betraf mich das nicht. Zwei meiner Kinder studieren in Berkeley und das jüngste war bei der Entstehung dieses Buches Studienanfänger an der University of Oregon. Ich werde das Studium aller drei Kinder problemlos bezahlen können.

Meine wunderschöne Frau und ich sind komplett schuldenfrei. Wir haben uns dazu entschlossen, in Modesto zu leben, einer Kleinstadt in Kalifornien, umgeben von Bauernhöfen und Weinbergen. Wegen der Arbeitsstelle meiner Frau zogen wir vor mehr als 20 Jahren hierher, und es ist eine großartige Gegend, um seine Kinder großzuziehen. Ich für meinen Teil kann natürlich überall arbeiten. Ich habe ein kleines Büro einige Meilen von zu Hause entfernt und einen Mitarbeiter – ja, nur einen.

Unser entzückendes Heim ist ein Reihenhaus in einer netten, aber unscheinbaren Nachbarschaft. Es gehörte uns von Anfang an. Wir haben unser Haus bewusst nicht überladen eingerichtet, leben aber

auch keinen „pragmatischen“ Lebensstil. Die Autos, die wir fahren – alle bar bezahlt –, sind wahrscheinlich zu teuer. Und es war wohl auch nicht besonders praktisch gedacht, als ich entschied, die Kinder aus der Schule zu nehmen und einen Monat lang nicht zu arbeiten, damit wir nach Afrika fliegen konnten oder um gemeinsam sechs Monate lang in den USA umherzureisen.

Manchmal kann ich noch immer nicht glauben, dass ich das hier seit fast 30 Jahren mache und davon leben kann – und dazu noch gut. Am Anfang war es nicht leicht. Es war viel harte Arbeit nötig, und ich habe in der Zwischenzeit eine Menge gelernt. Ich habe viel Geld verdient und auch einiges verloren. Aber ich hatte Spaß dabei. Was ich getan habe, kann jeder, Sie auch. Ich habe keinen Hintergrund als Ingenieur und auch keinen im Marketing oder Vertrieb. Alles, was ich habe, sind Ideen. Einige meiner Ideen sind fabelhaft, einige sind okay, manche sind miserabel. Es kommt nicht darauf an, ob Ihre Idee groß oder klein ist. Sie muss nicht die Welt verändern. Sie muss nicht der zweitbeste Einfall nach der Erfindung von Schnittbrot sein. Und Sie brauchen auch nicht Ihren Job zu kündigen, um mit der Ideenentwicklung und der Lizenzvergabe zu beginnen. Alles, was Sie brauchen, ist *eine einfache Idee* – und die Fähigkeit, sie in ein Produkt zu übersetzen, das Verbraucher haben wollen und das eine Firma für Sie herstellen und vermarkten will.

Ich mache das seit vielen Jahren, und ich habe Tausenden Menschen beigebracht, wie sie mit der inventRight-Methode ebenfalls richtig gute Ideen haben können. Mit diesem Buch gebe ich diese erstaunlich einfache Strategie an Sie weiter, damit auch Sie das Leben Ihrer Träume leben können, indem Sie tolle Produktideen entwickeln und sie als Lizizenzen an andere Unternehmen weitergeben.



*„Wenn du es dir vorstellen kannst, kannst du es auch machen.“*

*– Walt Disney*





# Die Kraft einer einfachen Idee

*Wie wäre es, wenn Sie jeden*

*Tag voller Vorfreude auf die Arbeit aufwachten? Oder noch besser, wie wäre es, wenn Sie für sich selbst arbeiten und sich auf das konzentrierten, was Sie wollen und was Sie gern tun? Oder noch viel besser, wie wäre es, wenn Ihre unternehmerischen Tätigkeiten Ihnen die Zeit, die Energie, das Geld und die Freiheit geben könnten, um das Leben Ihrer Träume zu leben? Alles, was Sie dazu brauchen, ist eine einfache Idee ... und eine einfache Strategie, wie Sie Ihre Idee auf den Markt bringen können.*

# So erschaffen Sie das Leben Ihrer Träume

Sind Sie ein kreativer Typ, der sich immer wieder neue Möglichkeiten ausdenkt, wie man Dinge noch besser machen kann? Überlegen Sie sich permanent neue Wege, wie Sie die Dinge effizienter, angenehmer und optisch ansprechender gestalten können oder einfach so, dass sie mehr Spaß bereiten? Kommen Ihnen oft Ideen, wie Sie die von Ihnen regelmäßig verwendeten Produkte und Dienstleistungen verbessern oder aufwerten oder ihnen mehr Glamour verleihen können? Haben Sie sich mal gewünscht, Sie wären derjenige, der solche Ideen mit Leben füllt ... und auch noch davon leben kann?

Oder sind Sie einer von Millionen von Menschen weltweit, die ohne Arbeit sind? Möchten Sie Ihren Lebensunterhalt mit etwas verdienen, das Ihnen nicht morgen durch einen Schicksalsschlag wie Entlassung oder Krankheit wieder weggenommen werden kann? Oder sind Sie einer von vielen Millionen unterbeschäftigte Menschen,



die mit ihrem todlangweiligen, perspektivlosen Job mit Ach und Krach über die Runden kommen? Brauchen Sie eine Ergänzung zu Ihrem Hauptberuf, ohne dass die Doppelbelastung Sie fix und fertig macht? Träumen Sie von einem Job, der Ihre Verdienstmöglichkeiten nicht einschränkt und in dem Sie Ihr Talent nicht vergeuden? Oder vielleicht sind Sie auch wie ich. Sie wissen, dass das Leben kurz ist, und Sie wollen es nicht damit verschwenden, dass Sie nur arbeiten, um Ihre Rechnungen bezahlen und eine Rente ansparen zu können. Sie wollen in einer Branche tätig sein, die Sie interessiert, wünschen sich eine Arbeit, die Sie begeistert, die Mittel und die Freiheit, Ihren persönlichen Interessen nachzugehen, möchten mit Ihrer Familie und Ihren Freunden schöne Stunden verbringen, reisen, das Leben genießen.

Das ist, was ich wollte. Und das ist genau das, was ich tue – ich denke mir Ideen aus, verleihe sie per Lizenz an Unternehmen und führe das Leben, das ich mir erträumt habe. Sie haben richtig gelesen. Ich *verleihe* meine Ideen an andere Unternehmen. Während sie die Sachen herstellen und vermarkten, die ich mir ausgedacht habe, kassiere ich Gebühren dafür und mache das, was mir am besten gefällt: neue Ideen entwickeln.

Jeden Tag arbeiten Zehntausende Menschen auf der ganzen Welt für mich: Verpacker, Kassierer, Lkw-Fahrer, Drucker, Hersteller, Buchhalter, Marketingvorstände, Handelsvertreter, Forscher, Personalreferenten und Generaldirektoren und Geschäftsführer solcher Unternehmen wie Ohio Art, Nestlé, Jim Beam, Toys „R“ Us, Walgreens, Walmart und andere; sie alle mühen sich für mich ab. Sie kümmern sich um Forschung und Entwicklung, Produktion, Marketing und Vertrieb, Kundendienst, Buchhaltung und alles andere, was zur Herstellung und zum Verkauf meiner Kreationen gehört, damit ich das nicht tun muss. Meine Kreativität ist der Motor für ihre Produktion, und ich bewirke damit, dass sie immensen Einfluss haben. Ich habe eine Lösung gefunden, die das System für mich arbeiten lässt und nicht umgekehrt.

Das können Sie auch. Alles, was Sie dafür brauchen, ist eine einfache Idee – eine, die reif für den Markt ist.

Der Grund, warum ich das tun kann – und aus dem gleichen Grund können Sie und alle anderen das auch –, ist ein Trend mit der Bezeichnung „Offene Innovation“, der die Geschäftswelt neu gestaltet. In der Vergangenheit stammten die meisten neuen Produkte und Serviceideen von den Unternehmen selbst oder von einer großen Designfirma. Es kam selten vor, dass die großen Konzerne Ideen von einem „Außenseiter“ wie mir überhaupt in Betracht zogen – einem gewöhnlichen Menschen ohne nachgewiesene Kenntnisse in den Bereichen Technik, Marketing oder Design, aber mit einer kreativen Ader und einer Vorliebe fürs Ausdenken cooler Sachen. Zum ersten Mal in der Geschichte wird Unternehmen bewusst, dass unter ihrem Dach vielleicht, aber nur ganz vielleicht, nicht nur die allerpfiffigsten und kreativsten Menschen arbeiten. Sie haben endlich kapiert, dass sie auch außerhalb der Firma neue, innovative Ideen finden können und müssen.

Zum Thema Offene Innovation gibt es etliche wissenschaftliche Werke, aber dies hier ist das erste Buch, das erklärt, warum Offene