

Exposé

Zum Sachbuch von Rolf Neijman: „Wie die Welt miteinander Geschäfte macht – und ein simpler Schmetterlingseffekt alles verändert“, geschrieben von Guido Augustin.

Die These des Autors ist hart: Kleinere Unternehmen werden nur dann den unabwendbaren Sturm der kommenden Jahre überstehen können, wenn sie sich klug miteinander vernetzen – Rolf Neijman, Experte für Empfehlungsmarketing, hat ein schlaues Buch mit echtem Nutzwert für überlebenswillige Betriebe, Freiberufler und Handwerker vorgelegt.



Der Niederländer analysiert darin auf 252 Seiten unsere aktuelle wirtschaftliche Situation der wegbrechenden Mittelschicht mit scharfem Verstand, dem weltmännischen Außenblick eines Holländers und leichtfüßigem Humor – wahrscheinlich um uns Lesern Hoffnung zu machen, dass manche Erkenntnis wohl doch nicht so schmerzhaft werden muss.

Fundiert zieht er frappierende Parallelen zwischen den „Goldenen 20ern“ und unserer Zeit – wohl wissend, dass jene Blüte des frühen 20. Jahrhunderts mit einem großen Knall an den internationalen Finanzmärkten endete. Wiederholung, so seine düstere Prophezeiung, wäre uns geradezu garantiert.

Doch der Autor belässt es nicht bei fatalistischen Prognosen, sondern zeigt mit dem frischen Mut des Entrepreneurs einen gangbaren Weg, dem „sicheren Verderben“ zu entgehen. Und der führt über eine kluge Vernetzung von Gleichgesinnten. Diese Idee hat Neijman nicht erfunden, waren doch bereits in der Frühzeit unserer Moderne solche Systeme sehr erfolgreich und sicherten ihren Vertretern auskömmliche Geschäfte und Stabilität in unruhigen Zeiten: Der Autor erinnert beispielsweise an die Medici, deren wirtschaftlicher und kultureller Aufstieg im Florenz der Renaissance legendär ist – oder an den mächtigen Handelsbund der Hanse, dessen Wirken das mittelalterliche Leben grundlegend veränderte.

Um echte Veränderung bemüht, wird mit zunehmender Lektüre sein Werk immer pragmatischer und führt den Unternehmer in gangbaren logischen Schritten zum Ziel: Sich in guten Zeiten miteinander so zu unterstützen und gegenseitig zu empfehlen, um auch in wirtschaftlich schweren Zeiten empfehlenswert zu bleiben. Denn, so Neijmans Credo, empfohlen wird nur der, mit dem der Empfehler glänzen kann und in guten Zeiten Vertrauen aufbauen konnte. Die Voraussicht lohne sich, zeige sich doch der Erfolg schon rasch und führe direkt zu prosperierender regionaler Wirtschaftsförderung, die ganz ohne staatliche oder kommunale Zuschüsse auskomme. Die Wirkweise seines Ansatzes belegt der in Osnabrück lebende Autor anhand zahlreicher Fallstudien bei Unternehmen - und beweist dies außerdem mit seinem im Selbstverlag publizierten Buch selbst – denn wenn dieser Weg in einem extrem hart umkämpften Markt, dem übersättigten Buchmarkt, funktioniert, funktioniert er auch für andere Branchen.

Kurzum: Neijman inspiriert seine Leser selbstbewusst, sein Werk aktiv weiterzuempfehlen – weil die Leser selbst damit glänzen können. Denn selbst wenn der Autor mit seinem Buchinhalt nur gewöhnliches Mittelmaß wäre: mit einer Empfehlung zu diesem Buch sorge man schon für viel Gesprächsstoff, weil es nicht auf Papier, sondern auf dem innovativen Material Steinpapier gedruckt ist. Und Gesprächsstoff legt den „Grundstein“ für jede gute Empfehlung. Neijmans „gewichtiges“ Buch damit eine gelungene Metapher, hat der Autor einen solider „Grundstein“ für ökonomisch unruhige Zeiten aufgelegt.

Fazit: Das Buch aus Steinpapier „Wie die Welt miteinander Geschäfte macht“ ist im wahrsten Sinne ein empfehlenswerter Grundstein, um den eigenen wirtschaftlichen Erfolg abzusichern. Ohne die sonst üblichen „Glückskekssprüche“ gelingt es dem Autor mit seinem Erstlingswerk einen lesenswerten Achtungserfolg mit Anleitungen, Handlungsempfehlungen und Beispielen aus der Praxis zu lancieren. Keine Übertreibung, selbst der Verlag Mittelstand-Nachrichten sagt: "Rolf Neijman gehört im deutschsprachigen Raum zu den renommiertesten Autoren und Speakern, wenn es um das Thema Empfehlungsmarketing geht."

**ISBN: 978-3-00-053491-1 | Buch-Bestellungen im Buchhandel oder über <https://shop.neijman.de>
Preis: 29,90 € (im Shop auch als eBook & Hörbuch erhältlich) | Kontakt: +49 (541) 507 99 77 - 0**