

# Erst die Träume, dann die Details

Warum wir weniger nachdenken,  
sondern einfach machen sollten



**ELLEN MARIE BENNETT**

Übersetzung aus dem Englischen  
von Britta Fietzke

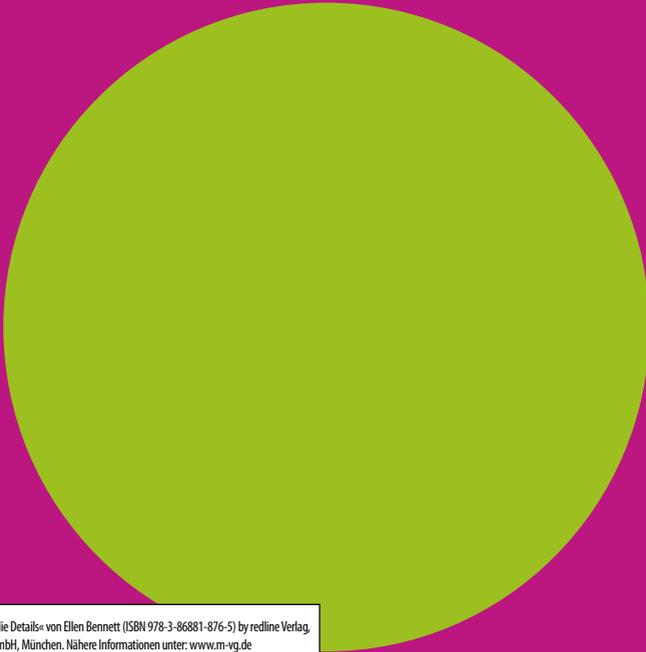
**REDLINE | VERLAG**

© 2022 des Titels »Erst die Träume, dann die Details« von Ellen Bennett (ISBN 978-3-96881-876-5) by redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München. Nähere Informationen unter: [www.rm-vg.de](http://www.rm-vg.de)



**Dieses Buch widme ich meiner  
Omi, meiner Mami und meinen  
Tanten – also den starken  
Mexikanerinnen, die mich aufzogen  
und mir einbläuten, immer wieder  
aufzukreuzen, niemals aufzugeben  
und für das Richtige zu kämpfen.**

**Und all den Träumern, Machern und  
Strippenziehern da draußen. Alles  
ist möglich und es wert, angegangen  
zu werden.**



# Prolog

**VOR DEM  
AUFGEBEN  
ERST MAL  
ANFANGEN**



**»Hey, es gibt da dieses Mädels, das uns ein paar Schürzen fürs Restaurant herstellen wird«, verkündete Josef, der Küchenchef des Bāco Mercat in Los Angeles. »Willst du eine kaufen?«**

## VOR DEM AUFGEBEN ERST MAL ANFANGEN

Die Zeit blieb stehen. Als Köchin in Chefkoch Josefs Küche konnte ich diese Schürzenlieferantin nicht, wusste aber, dass ich *keine* von *ihr* wollte.

*Herrgott noch mal. Sag ich jetzt was über mein Schürzenunternehmen? Na ja, es ist ja noch nicht mal ein richtiges Unternehmen, aber das WIRD es. Meine Schürzen werden dafür sorgen, dass sich die Träger fühlen, als seien sie als Personen etwas wert. Damit sie sich wie die großartigen Köche und Künstler und Macher fühlen, die sie nun einmal auch sind. Wir alle hassen das Tragegefühl dieser billigen, beschissenen, kratzenden Schürzen, die so passend sind wie Krankenhaushemden. Das ist meine Gelegenheit. Das Fährschiff der Möglichkeiten fuhr in den Hafen ein. Da musste ich drauf!*

»Cheffe, ich habe ein Schürzenunternehmen!!«, sagte ich, wenn ich es auch dabei mit dem Tempus nicht so genau nahm. »Ich stell dir diese Schürzen her.«

»Was redest du da?«, fragte Chefkoch Josef zurück, während er mich mit seinem typischen stetigen, neugierigen Blick anschaute, der mir nur allzu vertraut war. »Du bist als Köchin angestellt.«

Das stimmte. Ich war eine Köchin in seiner Küche, mit meiner Station, zuständig für das Gemüseschneiden.

»Ich habe ein Schürzenunternehmen, Cheffe. Das habe ich vor Kurzem gegründet. Ich würde dir also liebend gerne diese Schürzen herstellen. Ich kann das! Was verlangt sie von dir? Woraus stellt sie sie her? Wie lange braucht sie dafür? Ich kann das schneller ... und besser.«

»Sie sagte was von sechs Wochen.«

Ich hörte ihm an, dass ihn dieser Zeitrahmen nicht allzu glücklich machte.

»Ich mach's in vier«, erwiderte ich.

»Wirklich?«, fragte er zurück.

»Wirklich!«, antwortete ich. »Ich arbeite sogar schon daran!« Na ja, ich hatte mit meinem Kollegen Kevin darüber gesprochen und

## ERST DIE TRÄUME, DANN DIE DETAILS

wir hatten schon einen Antrag für den DBA eingereicht, die Mühlen waren also gerade erst in Gang gekommen. Es fühlte sich – zumindest für mich – schon ziemlich real an. Allerdings existierte das »Unternehmen« zuallererst nur in meinem Kopf. Es gab keine Designs. Keine Muster. Keinen Stoff im Lager. Ich wusste nicht einmal, wo ich Stoff kaufen würde. Und ich wusste definitiv nicht, wie man ein Unternehmen führte. Ich hatte zudem keine Infrastruktur und kannte auch niemanden, der mit einer Nähmaschine umgehen konnte. Ich hatte absolut keine Ahnung, wie lange auch nur einer dieser Punkte dauerte, geschweige denn alle. Aber ich würde es verdammt noch mal versuchen. Und es würde klappen.

»Okay, klingt gut, super«, sagte Chefkoch Josef.

Ach du heilige Scheiße! Wirklich?

Wenn ich diese Schürzen verkorkste, würde ich wohl auch meinen Job verlieren. Davon mal abgesehen, dass ich einen immensen Respekt vor und für Chefkoch Josef hatte, das ich hier also nicht vergehen wollte. Ich durfte ihn einfach nicht enttäuschen – »NICHT« in Großbuchstaben. Ich meldete mich später zum Feierabend ab und rief Kevin mit der Nachricht an, dass wir nun eine Bestellung über 40 Einheiten hätten – und das, nachdem sich unser letztes Gespräch um die anfänglichen Entscheidungen (wie das Finden der Stoffe und Schnitte) gedreht hatte, wie wir unser Unternehmen denn nennen sollten.

Ich war zu diesem Traum, Schürzen herstellen zu wollen, gekommen, weil ich am Schichtende immer *Folgendes* beobachtet hatte: Die Leute aus der Küche zogen die Uniformen aus und holten sich danach drinnen ihre Sachen ab, wirkten dabei aber wie völlig andere Menschen. Nach der Arbeit in Zivil oder wenn ich sie zufällig sonntags auf dem Wochenmarkt traf, wirkten sie wie Normalos, beschwingter und entspannter. (Und wenn ich »sie« sage, meine ich »wir«.) Denn in unseren 08/15-Schürzen, die entweder vom Wäscheservice ausgeliehen

## VOR DEM AUFGEBEN ERST MAL ANFANGEN

oder möglichst billig eingekauft waren, sahen wir aus, als seien wir wertlos. Sie bestanden aus hauchdünnem papierähnlichem Material, das sich als Stoff durchmogeln wollte. Zudem waren sie so simpel konzipiert, dass sie sich nicht einmal am Hals verstellen ließen oder gar praktische Taschen für Pinzetten, Stifte oder einen Edding hatten. Und selbst wenn sie welche hatten, rissen diese bei der geringsten Belastung. Zum Feierabend schmissen wir sie in die Ecke, aber das Gefühl der Austauschbarkeit blieb an uns haften. Das musste sich ändern. *Fühlen sich eigentlich alle in der Küche so beschissen, bevor sie beschissen aussehen? Was wäre, wenn sie Dienstklamotten hätten, bei denen sie sich nicht nur wie ein Rädchen im Getriebe fühlten?*

Während Kevin und ich die Küchenbestellung am laufenden Band raushauten, brainstormten wir Ideen, die ich aufschrieb und in mein Rezeptebuch stopfte und es dann wieder wegsteckte, zusammen mit meinen Anmerkungen übers Kochen.

Zur Inspiration brauchte ich nur an meiner eigenen verhunzten Schürze herunterzuschauen: Meine Taschen blieben immer an den Griffen der niedrigen Kühlschränke hängen und rissen ein, sodass der Stoff fetzen (wie am seidenen Faden) herunterbaumelte. Zwischen den Bestellungen zeichnete ich Taschen mit verstärkten Ecken auf, die dem Küchenwahnsinn standhalten könnten.

»Also, was hältst du von dieser Schürze?«, fragte ich Kevin jedes Mal. Während er dann das Wagyu-Rind – oder für welches Fleisch auch immer er jeweils während dieser Schicht zuständig war – briet, würden wir uns kurz austauschen, bevor ich zu meinem Posten in der Küche zurückschwirrte. Er war viel analytischer als ich, wir ergänzten uns also perfekt.

Allerdings hatten Kevin und ich jetzt nach wie vor weder einen Plan, Materialien oder einen Herstellungsprozess. Uns blieben jetzt nur vier Wochen Zeit, um uns um all das zu kümmern. Unter diesen Umständen hätte ich leicht in einen von zwei Notzuständen verfallen können:

## ERST DIE TRÄUME, DANN DIE DETAILS

1

Ich hätte mich dermaßen ohnmächtig fühlen können, weil ich nicht wusste, was als Nächstes anstand, dass ich meinen Kopf nur noch in den Sand gesteckt hätte, in der Hoffnung, dass alles von allein verschwinden würde. **Was hatte ich mir nur dabei gedacht?! Ich weiß nicht, ob ich das kann. Das ist doch verrückt.**

2

Ich hätte versuchen können, jedes kleine unternehmerische Detail durchzutakten, bevor ich in den Prozess selbst gestartet wäre, ich hätte also jeden Schritt überanalysieren können, sodass sich der komplette Produktionsprozess in ein dickes Wollknäuel voller verpasster Fälligkeitstermine und gescheiterter Pläne verwandelt hätte.

---

### STATTDESSEN ENTSCHIED ICH MICH FÜR DEN FORTSCHRITT

und gegen die Perfektion und behalf mich mit der bisher immer äußerst hilfreichen Methode: einfach machen. Ausprobieren. Scheitern. Daraus lernen. Sich ins Zeug legen. Wieder ausprobieren. Und unermüdlich weitermachen. Ich sprang schon seit jungen Jahren immer wieder von kleinen Abhängen, ohne nach unten zu schauen – sei es das eine Mal, als ich ohne Erlaubnis alle Zimmer in unserem Haus neu gestrichen hatte, während meine Mutter bei der Arbeit war (was sie später, ruhig und besonnen, mit einem »nett« kommentierte), oder das andere Mal, als ich mir als neunmalkluger Gymnasiastin die Familienfinanzen zur Brust nahm, weil meine alleinerziehende Mutter völlig gestresst vom Thema Geld war. (Im Zuge dessen habe ich mich dann mit Scheckbüchern und der Haushaltsführung vertraut gemacht.)

**BELASTBAR-  
KEIT**

**=**

**KRIEGSVER-  
LETZUNGEN**

**+**

**DURCHHALTE-  
VERMÖGEN**

## ERST DIE TRÄUME, DANN DIE DETAILS

Aber es ist nicht so, dass ich die Landungen immer gut überstanden hätte. Bei Weitem nicht. Ich hatte bereits gelernt, dass Fehler unvermeidbar waren, vor allem beim Rennen. Aber ich merkte schnell, dass ich alles irgendwie herausfinden würde, solange ich nur in Bewegung, in Aktion bliebe.

*Okay, was brauchen wir, um Schürzen herstellen zu können?*

Na ja, ein Muster, Material, Näher und Näherinnen, und um auch nur irgendetwas davon zu schaffen, brauchten wir Geld und die Grundzüge eines Plans. Als Köchin verdiente ich zehn Dollar die Stunde (damaliges Mindestlohniveau), also lange nicht genug, um ein ganzes Unternehmen zu wagen. Ich bat daher meinen Küchenchef Josef um einen Vorschuss und wir einigten uns auf die Hälfte des Verkaufspreises, was ungefähr auf 750 Dollar herauskam. Wir ergänzten dieses Geld mit unserem Notgroschen über 500 Dollar. Das war immer noch nicht wirklich viel für eine Unternehmensgründung. Ich besaß nicht einmal eine Nähmaschine (oder hätte diese gar bedienen können). Aber ich wusste, was ich machen wollte, und grob auch, wie die Schürzen aussehen sollten. Also brauchten wir jetzt helfende Hände – und am besten schon gestern.

Kevin wollte mich einem seiner Freunde vorstellen, einem weiteren Kevin. Kevin Carney gehörte das Design- und Vertriebsunternehmen Mohawk General Store. Mir wurde schnell klar, dass er das Know-how besaß, um ein Muster zu erstellen – juhu! Ich war mir nicht sicher, wie viel er dafür wollte, aber dachte mir, dass es mehr sein würde, als wir uns leisten könnten. Also dachte ich darüber nach, was wir ihm statt Geld anbieten könnten: *Na ja, also ich arbeite als Köchin für Privatpersonen, für das Bäco Mercat und für das Providence, was immerhin ein Zweisternerrestaurant ist, und Menschen lieben doch gutes Essen. Könnten wir ihm nicht Essen und Mahlzeiten im Tausch gegen das anbieten, was wir brauchen, um dieses Unternehmen zum Laufen zu bekommen?*

Wenn man sich einen Traum erfüllen will, ist es in Ordnung, bei dem Versuch ein wenig schamlos, ein wenig rüpelig und sichtbar zu sein! **Lass dir niemals von jemandem einreden, dass du dich dafür schämen solltest, aus deinem Leben etwas machen zu wollen. Lass deine Schüchternheit zu Hause, dort kann sie der Angst vor »Und wenn sie Nein sagen?« Gesellschaft leisten. Und vergiss die Menschen, die bereits Nein gesagt haben.**

»Ich koche für das ziemlich schicke Providence, also ...«, verkündete ich Mohawk-General-Kevin. »Ich bereite dir Essen zu, dafür erstellst du mir diese Vorlage. Abgemacht?«

Seine nach oben gezogenen Augenbrauen signalisierten Skepsis, aber eben auch Neugier, also schlug er ein. Klar, er dachte sicherlich, ich sei ein wenig verrückt und furchtbar verzweifelt, aber solange ich mein Muster erhielt, war mir das ziemlich egal. Ich musste schließlich einen Auftrag erfüllen!

Während Mohawk-General-Kevin in meiner heruntergekommenen Küche saß und meine Mitbewohner vorbeiliefen, bereitete ich ihm ein einfaches, aber wunderschönes Omelett mit Salat zu. Er stellte sich flink an bei der Mustererstellung, mal das Papier gegen das Licht haltend, dann etwas wegschneidend, hier ausbessernd, dort verlängernd. Und bevor ich mich versah, war das Muster fertig.

Dann stellte Mohawk-General-Kevin einen Kontakt zwischen uns und jemandem her, der einen Schuster kannte, der mal mit einem Typen zusammengearbeitet hatte, der Leder für ihn zu-

## ERST DIE TRÄUME, DANN DIE DETAILS

rechtgeschnitten hatte. Meine Spanischkenntnisse waren jetzt von Vorteil. Er lud uns in sein »Atelier« ein, das sich in einer Sackgasse befand, die voller alter, ramponierter Autos, streunender Hunde und einem wohl völlig heruntergekommenen Gabelstapler war. Es war eine kleine, einfache Nähfabrik, die bei jemandem zu Hause eingerichtet worden war. Er selbst war ein *schmatta* der alten Schule (jiddischer Slang für Lumpenverkäufer/jemanden in der Bekleidungsindustrie) – vom Leben geprägt, aber eindeutig mit vielen Erfahrungswerten in der Tasche. Außerdem hatte er einen Typen an der Hand, Jose, der für uns nähen könnte. Wir einigten uns also sofort, ich gab ihm sowohl die Vorlage als auch den von uns ausgesuchten Musterstoff und wir holten ihn an Bord. Er war ein Profi – und er fand sich mit der Tatsache ab, dass wir genau das nicht waren.

Als wir einige Tage später unser erstes Muster von ihm erhielten und es anprobierten, zeigte sich unsere Nichtprofihaftigkeit auf ganzer Linie – Brüste und Hüften hingen überall an den Seiten heraus. Also überarbeiteten wir die Vorlage, bekamen unser neues Muster. Das allerdings saß nun an den Knie nicht richtig. Und es warf überall Falten. Also nahmen wir hinten ein paar Zentimeter weg. Optimieren. Anpassen. Verbessern.

Es brauchte fast ebenso viele Durchläufe, bis wir das richtige Material fanden. Wir wussten nichts vom vorherigen Einlaufen, von Qualitäten, Gewichten oder Herkünften (soooo viele Details). Also schnappte sich Kevin die 27 Meter Stoff – bei dem wir gedacht hatten, es sei erstklassiger Denim – und ging zum Waschsalon. Er wusch es, ließ es trocknen. Allerdings sah es danach nicht gänzlich richtig aus, also stellten wir uns nebeneinander an zwei Bügelbretter und versuchten, die – tatsächlich ziemlich heftigen, fast schon dauerhaften – Falten auszubügeln. Als wir daran scheiterten, mussten wir neuen Stoff kaufen. Und wieder ganz von vorn beginnen.

## VOR DEM AUFGEBEN ERST MAL ANFANGEN

Dennoch schafften wir es irgendwie ans Ende des Prozesses: mit Schürzen in der Hand. Wohl, weil wir schlicht keine Zeit gehabt hatten, unsere Fehler zu analysieren oder unseren Prozess zu überarbeiten – wir mussten es einfach, und das vor allem schnell, schaffen.

Ich lieferte also die Bestellung bei Chefkoch Josef an. Pünktlich. Halleluja! Es war so aufregend!

Die Schürzen waren gebügelt und so akkurat gestapelt, als seien sie Kaugummistreifen in der Verpackung. Ich platzte fast vor Stolz. Aber das Beste daran war tatsächlich die Tatsache, dass die Köche ihre Köpfe etwas höher trugen und stolzer aussahen, als sie die Schürzen anzogen. Sie waren glücklich über die bessere Montur, aber – und ich glaube, das war der weitaus wichtigere Teil – sie waren vor allem glücklich darüber, dass jemand an sie und all die Details gedacht



▲ Mit Chefkoch Josef und der Crew des Baco Mercat in unseren ersten Schürzen

## ERST DIE TRÄUME, DANN DIE DETAILS

hatte, die in etwas einfließen, das für ihren Job funktional und schön sein musste.



**DAS WAR DER UNVERHOFFTE ANFANG** meines mehrere Millionen schweren Unternehmens und ein wichtiger Schritt auf meinem Weg zu einer richtigen Unternehmerin. Ich schreibe diesen Erfolg einer Menge Stehvermögen, Glück, der Hilfe vieler, aber vor allem auch meiner Versuchsbereitschaft zu. Wir verbringen viel zu viel Zeit mit der Planung, der Bewertung und dann der Entscheidung, dass es nicht machbar sei, statt uns die Zeit zu nehmen, um uns dieser wilden Ideen anzunehmen und uns durch den Dschungel der Unwägbarkeiten durchzukämpfen und die Idee wahr werden zu lassen. Das ist die Reise. Und ich habe dieses Buch geschrieben, um dir zu zeigen, dass es möglich ist.

Von den zwei Kulturen in meinem Leben und meiner Erziehung inspiriert, habe ich mein Unternehmen Hedley & Bennett genannt. Zuerst nach meinem englischen Großvater Hedley Bennett, einem Maschinenbauingenieur und richtigen Raketentechniker, der von überaus analytischer Natur war. Außerdem hatte ich meinen Spitznamen Bennett von meinem Boss Cimarusti in der Küche bekommen, der für mich die eher südländische Seite meiner Welt und Erziehung symbolisierte – mit ein wenig Feuer und Farbe. Alle Aspekte von H&B hatte ich von Anfang an so gedacht, dass sie meine Herkunft und das ausdrücken sollten, was ich mit anderen teilen wollte: dass die Menschen eben mit jeder einzelnen Schürze miteinander verbunden wurden und so die Welt einnahmen.

Unsere Ausrüstung wird nun überall auf der Welt getragen, in Tausenden Restaurants und von unendlich vielen Köchen zu Hause. Ich wollte die beste Schürze aller Zeiten erschaffen, aber tatsächlich veränderte ich den Blick, den Arbeitgeber auf die heutige Arbeiterschicht haben – und die Art, wie sich die Menschen in

## VOR DEM AUFGEBEN ERST MAL ANFANGEN

der Küche fühlen und aussehen. Nach so vielen Jahren der Zusammenarbeit mit Köchen an vorderster Front waren unsere Schürzen ein Bindeglied zwischen den beruflich Kochenden und den Hobbyköchen, denn es sollte keinen Unterschied machen, wer man ist: Sobald man H&B trägt, ist man ein richtiger Koch und die Welt sollte einem zu Füßen liegen. Diese ursprüngliche Idee wurde zur Grundlage für die Community Tausender kochender Menschen, die das H&B-Logo stolz und offen auf der Brust tragen. Es ist weitaus mehr als nur eine Uniform. Es ist eine Lebenseinstellung.

Auf den kommenden Seiten wirst du erfahren, wie ich mein Unternehmen erschuf, ausgehend von einem Traum, mich mit den Details erst später beschäftigend. Es ist auch eine Geschichte darüber, wie ich große Sprünge wagte und warum du das eben auch tun solltest. Sei es bei einer Unternehmensgründung, bei dem Beginn eines persönlichen Projekts, auf der Suche nach dem Mut, dem Chef eine verrückte Idee vorzustellen, oder weil du endlich die Prokrastination Prokrastination sein lassen möchtest und dein Leben leben willst: Du kannst dieses Buch als Inspiration und Motivation nutzen, um den Weg aus deinem Kopf ins Handeln zu finden. Wir ALLE haben diesen unternehmerischen Funken in uns, und wir ALLE KÖNNEN die Veränderung sein, die wir sehen wollen, also hör auf, dich zu fragen, ob, sondern fang lieber an, die Idee explosionsartig zur Realität werden zu lassen.

Denn es ist nun einmal wahr, dass man auch zu Sachen Ja sagen kann, bei denen man nicht weiß, wie man sie dann angehen sollte, um dann die eigene kreative Problemlösungssuperkraft – sowie Herz und Hirn – zu nutzen, um sich dann den Shitstorms entgegenzustellen.

Ich hätte die Idee gut und gern auf eine Zeit verschieben können, in der ich weniger auf dem Schirm hatte. Ich schuftete bereits in drei Jobs, brauchte also wahrlich kein viertes Projekt! Und dabei nicht einfach nur irgendein Projekt, sondern gleich eins als

# Hatte ich:



ein Ziel, einen Nordstern,

Chuzpe,

Dabei-bleib-ich-keit,

Stehvermögen,

DBA (Doing Business As)

drei Jobs,

ein Händchen für Problemlösungen,

500 Dollar an Ersparnissen,

meine charakterstarken mexikanischen Omi, Mami und Tanten, die alles packen konnten, obwohl sie keinerlei Mittel zur Verfügung gehabt hatten,

zwei Chefköche, die mir eine Chance gegeben und mir in eine eng verbundene Community hineingeholfen hatten: Cheffe Josef Centeno brachte mir das nötige Stehvermögen bei; Cheffe Cimarusti die Aufmerksamkeit zum Detail und zur Perfektion,

demütigen Enthusiasmus,  
auch mal zu scheitern,

eine Bereitschaft,

mich selbst als meine eigene Cheerleaderin,

meine Koch-Community,

den Mut, Fehlern ins Auge zu sehen.