

Renzo Rosso

**MACH DOCH
MAL WAS
VERRÜCKTES**

*Be stupid –
die Erfolgsphilosophie
des DIESEL-Gründers*

FBV

**DER KLUGE
SIEHT DIE
DINGE, WIE
SIE SIND.
DER DUMME
SIEHT, WIE
SIE SEIN
KÖNNTEN.
/01**

© des Titels »Mach doch mal was Verrücktes« (978-3-89879-698-9)
2012 by Finanzbuchverlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

**DER KLUGE SIEHT
DIE DINGE, WIE
SIE SIND. DER
DUMME SIEHT,
WIE SIE SEIN
KÖNNTEN.**

Renzo und die Kaninchen

Kaum jemand weiß, dass ich auf einem Bauernhof groß geworden bin. Ich bin stolz auf meine Wurzeln und meine einfache, bodenständige Erziehung (die mich die wahren Werte im Leben, Respekt gegen-

über anderen und Anstand gelehrt hat).

Der Hof meiner Eltern lag (und liegt noch immer) in Brugine, damals noch ein kleines Dorf in der Poebene, etwas mehr als hundert Kilometer vom heutigen Diesel-Sitz entfernt. Im Winter lebten wir im Nebel, im Dorf gab es nur zwei Fernseher (einen im Café und einen in der Sakristei) und nur ein einziges Auto für 2.000 Menschen. Wenn ich heute an eine der lustigsten Erinnerungen aus meiner Kindheit zurückdenke, sagt sie mir einiges über meinen späteren Werdegang. Ich liebte das Leben an der frischen Luft, aber auch das Lernen mit meinen Freunden. Einer von ihnen, Walter, der immer der Klassenbeste und gleichzeitig ein toller Typ war, schenkte mir eines Tages ein Kaninchen aus der Zucht seines Vaters. Wahrscheinlich dachte er, dass es bei uns in der Pfanne landen würde, aber ich war so fasziniert von der Zucht, dass ich mir alle Tricks seines Vaters erklären ließ. Ein paar Tage später entdeckte ich, dass das Kaninchen ein Weibchen und noch dazu trächtig war! Ich ging Maschendraht kaufen, nahm eine Zange und baute ein paar kleine Ställe mit einfachen Tränken (abgeschnittene

und umgedrehte Plastikflaschen) und Futternäpfen für die Kaninchen. In anderthalb Jahren muss ich 150 von ihnen aufgezogen haben. Einen Teil konnte ich durchfüttern, die anderen verkaufte ich jeden Monat auf dem Markt, auf den ich meinen Vater begleitete. Ich sehe mich noch, ein kleiner Junge umringt von Erwachsenen, aber fest entschlossen, meine Ware nur an den Meistbietenden zu verkaufen. Ich hatte meine Verkaufstaktiken, und mein bestes Argument war, dass meine Kaninchen völlig natürlich aufgezogen wurden. Das Ergebnis? Mit zwölf Jahren war ich ein professioneller Züchter.

Es war, als sei mir plötzlich ein Licht aufgegangen: Plötzlich sah ich meine Zukunft vor mir! Durch diese ersten Erfahrungen als Unternehmer habe ich gelernt, dass man, wenn man ein gutes Produkt hat und wenn man bereit ist, hart und geduldig zu arbeiten, gutes Geld verdienen kann. Die Sache mit den Kaninchen ist mir ein paar Jahre später wieder eingefallen, als ich ein noch besseres Produkt entdeckte.

Aber das ist eine andere Geschichte.

**DER KLUGE SIEHT
DIE DINGE, WIE
SIE SIND. DER
DUMME SIEHT,
WIE SIE SEIN
KÖNNTEN.**

Die Strategie des Dummen

Die Geschichte eines Menschen hilft, seine Gegenwart besser zu verstehen. Wenn jemand auf einem Bauernhof lebt, wenn er Eltern hat, die ihm schlichte und bodenständige Werte mitgeben, wenn er seine Zeit

nicht mit zu viel Fernsehen verschwendet (auch weil es kaum Fernseher gibt), wenn er großzügige Klassenkameraden hat, die Kaninchen verschenken, und jemanden, der erklärt, wie man sie züchtet, dann sind das alles gute Voraussetzungen, um eine Lebensmittelfirma zu gründen. Aber allein reichen sie noch nicht aus.

Man braucht auch den Geistesblitz, eine Alternative zum sofortigen Verzehr des Kaninchens zu sehen, die Neugier, zu fragen, wie man es aufzieht, die Intelligenz, die Antworten aufzunehmen, und ein bisschen handwerkliches Können, um einen Kaninchenkäfig zu bauen, die Geduld zu warten, während die Kaninchen aufwachsen, und den naiven Mut, loszugehen und die eigenen Produkte auf dem Markt der »Erwachsenen« zu verkaufen. Unternehmer besitzen die Fähigkeit, Innovationschancen zu »sehen« und sie zu realisieren, allein oder zusammen mit anderen. Möglichkeiten, Geschäfte zu machen, gibt es überall, und jene Menschen sind zu Unternehmern geboren, die diese Möglichkeiten unermüdlich »mit offenen Augen, schneller Reaktion und vorausschauendem Handeln« ausloten.

Und dann braucht man auch noch ein bisschen Glück: Wenn das Kaninchen, das Walter seinem Freund Renzo schenkte, ein Männchen gewesen wäre die Geschichte wäre, vielleicht anders ausgegangen. Ein Geschäft mit der Kaninchenzucht hätte es dann wohl nicht gegeben, aber ein »dummstaunender«Junge hätte sicher andere Gelegenheiten gefunden, seinen Unternehmergeist auszuleben. Und so ist es ja dann auch gekommen.

My stupid ideas

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

**DER KLUGE
KRITISIERT.
DER DUMME
LÄSST SICH
ETWAS
EINFALLEN.
/02**

© des Titels »Mach doch mal was Verrücktes« (978-3-89879-698-9)
2012 by Finanzbuchverlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

**DER KLUGE
KRITISIERT. DER
DUMME LÄSST
SICH ETWAS
EINFALLEN.**

Verführerische Jeans

In meiner Generation war es der größte Stolz eines Vaters, wenn seine Kinder studierten. Als jüngster von drei Brüdern und weil die beiden älteren nicht länger als

nötig die Schulbank drücken wollten, fing ich an, die verschiedenen Möglichkeiten auszuloten. Als Teenager interessierten mich wie praktisch alle Teenager drei Dinge: Musik (ich spielte E-Gitarre in einer Band), mein Aussehen (ein wichtiges Mittel, um die eigene Persönlichkeit auszudrücken) und die Mädchen (die eigentlich wohl doch an erster Stelle auf der Liste standen). Ich fand eine Fachschule in Padua, das Istituto Marconi (heute Istituto tecnico industriale G. Natta), das einen Studiengang zum Industrietechniker für Konfektionskleidung anbot. Diese Ausbildung war neu und experimentell (die einzige ihrer Art in Italien), auch weil dort keine Vollzeitprofessoren unterrichteten, sondern Profis, die in den vielen Textilunternehmen unserer Region arbeiteten und uns erklärten, was hinter den Kulissen der Modewelt vor sich ging. Diese Schule, die ich nur nach dem einen dummen Kriterium der »Einfachheit« ausgewählt hatte, inspirierte mich ungemein.

Ich begann industrielle Modellentwicklung (den Entwurf von Schnittmusterbögen) zu lernen und arbeitete in der Werkstatt, wo man die Teile eines Kleidungsstücks zuschnitt und sie zusammensetzte; ich schrieb sogar eine Arbeit über den Aufbau eines Hemds – die, wenn ich mich nicht irre, noch heute verwendet wird! Eines Tages besorgte

mir ein Freund, der in der Textilindustrie arbeitete, zwei Meter echten Denim-Jeansstoff aus den Vereinigten Staaten, und ich wusste genau, was ich daraus machen wollte. Mit dem Wenigen, das ich an der Schule bisher gelernt hatte, machte ich ein Schnittmuster, dann lieh ich mir die Nähmaschine meiner Mutter. Voller Begeisterung nähte ich mein erstes Teil, etwas ganz Ausgefallenes: Eine oben ganz schmale, tief geschnittene Hose mit 42 Zentimetern Schlag (es waren die Siebzigerjahre!), etwas, das man bei uns noch nicht gesehen hatte.

Ich war 15 Jahre alt und hatte meine erste Jeans genäht. Sicher, sie war nicht perfekt. Es gab zum Beispiel ein Problem mit dem Reißverschluss: Ich hatte vergessen, einen Stoffstreifen an die Innenseite des Reißverschlusses zu nähen, und so brach mir jedesmal der kalte Schweiß aus, wenn ich ihn hochzog, weil ich Angst vor schmerzhaften Verletzungen hatte. Ich weiß noch heute nicht warum, aber ich machte etwas Dummes: Der Stoff, aus dem ich meine Hose genäht hatte, war zu steif, und deshalb schleifte ich ihn über den Betonboden unserer Tenne. Wer weiß, vielleicht war das der Anfang des *used look*, der künstlich gealterten Jeans ... Die Jeans schlugen ein wie eine Bombe: Alle meine Freunde wollten sie. Ich verlangte 3.500 Lire pro Stück, heute weniger als 1,80 Euro, für Herstellung und Stoff. Bald war mein Zimmer voller Schnittmuster. Ich machte eine für jeden Freund, eine echte »Maßarbeit«. Ich weiß nicht genau, wie viele es waren: vielleicht etwa 30, auch wenn ich das Gefühl hatte, es wären Hunderte. Ich hatte das Schneidern, die Mode entdeckt, eine Welt, zu der ich ursprünglich sicher nicht gehörte und in der mir der »Stallgeruch« fehlte... aber vor allem hatte ich die Jeans entdeckt. Seit damals habe ich nicht mehr zurückgeschaut.

**DER KLUGE
KRITISIERT. DER
DUMME LÄSST
SICH ETWAS
EINFALLEN.**

Die Strategie des Dummen

*Renzo Rossos Freund
Walter schenkte ihm ein
Kaninchen, und ein paar
Jahr später schenkt ihm
ein anderer Freund zwei
Meter echten, aus den
USA importierten De-*

*nim, und viele andere Freunde lassen sich von ihm eine Hose
schneidern. Da stellt sich doch spontan die Frage: Warum
hatte Rosso so viele Freunde? Vielleicht weil er seine Intelli-
genz nicht so heraushängen ließ, vielleicht weil er die anderen
nicht wegen ihrer Unzulänglichkeiten kritisierte, vielleicht
weil er (gut?) E-Gitarre spielte, vielleicht auch, weil er gut
aussah. Ich weiß nicht genau, warum, aber ich weiß, dass der
Dumme zunächst einmal ein Netz von Freundschaften knüpft
und anderen mit Respekt begegnet. Das ist eine essenzielle
Voraussetzung, um den Schritt vom Erfinder zum Unterneh-
mer zu schaffen, denn der Unternehmer muss mit anderen
und für andere Menschen arbeiten, seien es nun Kunden,
Mitarbeiter oder Lieferanten.*

*Ein Unternehmer muss ein Produkt herstellen, das in inno-
vativer Weise einen bereits vorhandenen Bedarf deckt. Die
Geschichte von Renzo Rosso zeigt, dass man, um Innovati-
ves hervorzubringen, ganz in die Gegebenheiten eintauchen
und alles mit einem positiven Blick auf seine Nützlichkeit
abklopfen muss: die Schule, die Nähmaschine der Mutter, die
Einstellung derjenigen, die den Kauf beeinflussen (in diesem
Fall die Mädchen), die Partys, um das Produkt zu zeigen und
die Meinung anderer zu hören, das eigene Zimmer als Werk-
statt und Lagerraum. Der Dumme ist nicht zufrieden, wenn*

*er etwas oder jemanden kritisieren kann (die Lehrkräfte sind langweilig, die Nähmaschine der Mutter ist alt, das Zimmer viel zu klein), sondern, wenn er die Schönheit der Dinge sieht, die aus seinen Ideen und in seinen Händen entstehen.
Eine Frage hätte ich noch: Warum gerade 3.500 Lire?*

My stupid ideas

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////