



**Life is no Battle,
it's a Game**



BUSINESS EDITION



Life is no Battle, it's a Game

BUSINESS EDITION

Move. Don't stop.

Was du säst, das erntest du.

Wer Missgunst sät, erntet Missgunst. Wer Neid sät, erntet Neid.

Business ist kein Kampf. Business ist ein Spiel.

Und Spiele gewinnt man mit Haltung, nicht mit Härte.

Auf den nächsten Seiten stehen fünfzehn Sätze. Keiner davon ist neu. Alle sind schwer.

Du musst sie nicht glauben. Probier einen aus.

You reap what you sow.

Sow resentment, and you will harvest resentment. Sow envy, and envy comes back.

Business is not a battle. Business is a game.

And games are won by how you carry yourself, not by how hard you hit.

The next pages hold fifteen sentences. None of them are new. All of them are hard.

You don't have to believe them. Just try one.

Leidensfähigkeit

Erfolg ist selten spektakulär. Er ist meistens die Fähigkeit, den unangenehmen Teil noch einmal zu machen.

Die meisten hören nicht auf, weil es unmöglich wird. Sie hören auf, weil es langweilig wird.

Wer bleibt, wenn es zäh wird, steht irgendwann allein da. Genau das ist der Punkt.

Stay in it

Success is rarely spectacular. Mostly it is the ability to do the unpleasant part one more time.

Most people don't quit because it got impossible. They quit because it got boring.

Stay when it turns slow, and one day you are the only one left. That is the whole point.

Speed of Action

Die zweitbeste Entscheidung heute schlägt die beste in drei Wochen.

Der Markt wartet nicht darauf, dass du dir sicher bist.
Entscheide mit siebzig Prozent der Information.

Die fehlenden dreißig findest du nur, indem du losgehst.

Speed of action

Today's second-best decision beats next month's perfect one.

The market will not wait for your certainty. Decide at seventy per cent.

The missing thirty only shows up once you start moving.

Wert schaffen, Probleme lösen

Niemand bezahlt für Aufwand. Alle bezahlen für gelöste Probleme.

Frag nicht, was dein Produkt kann. Frag, was ohne dich weh tut.

Wer diese Frage beantworten kann, braucht kein Verkaufsgespräch mehr.

Create value, solve problems

Nobody pays for effort. Everybody pays for a problem that went away.

Don't ask what your product does. Ask what hurts without you.

Answer that, and you no longer need a sales pitch.

Sei anders

Wer dasselbe macht wie alle, verhandelt am Ende nur noch über den Preis.

Anders sein kostet dich am Anfang Kunden. Es spart dir später den Rabatt.

Die Frage ist nicht, ob du auffällst. Die Frage ist, wofür.

Be different

Do what everyone else does, and price is the only thing left to argue about.

Being different costs you customers early. It saves you discounts later.

The question isn't whether you stand out. It's what for.

Hab Spaß

Wer die Arbeit hasst, wird sie nie gut genug machen, um damit aufhören zu können.

Freude ist kein Bonus für gute Monate. Sie ist der Treibstoff für die langen Strecken.

Wenn du dich seit einem Jahr auf den Ausstieg freust, hast du das falsche Spiel gewählt.

Have fun

If you hate the work, you will never do it well enough to stop doing it.

Joy is not a bonus for good months. It is the fuel for the long stretches.

If you have been looking forward to the exit for a year, you picked the wrong game.

Teile fair

Wer alleine gewinnen will, gewinnt einmal.

Der Anteil, den du abgibst, ist der Preis für Leute, die bleiben. Er ist günstig.

Nach dem dritten fairen Deal musst du keine Partner mehr suchen. Sie kommen.

Share fair

Win alone and you win once.

The share you give away is what loyal people cost. It is cheap.

After the third fair deal you stop looking for partners. They find you.

Bau eine Wertleiter

Ein guter Kunde ist kein Abschluss. Er ist ein Anfang.

Gib ihm eine zweite Stufe. Eine dritte. Etwas, das erst Sinn ergibt, wenn er dich kennt.

Wer nur ein Produkt hat, muss jeden Umsatz neu kaufen.

Build a value ladder

A good customer is not a close. It is an opening.

Give them a second step. A third. Something that only makes sense once they know you.

With one product, you buy every euro of revenue twice.

Handle nach deinen Werten

Ein Wert, der nur gilt, wenn er nichts kostet, ist kein Wert.
Er ist ein Marketingsatz.

Deine Werte zeigen sich in der Woche, in der sie dich Geld kosten.

Diese Woche kommt. Sie kommt bei allen.

Act on your values

A value that only holds when it's free is not a value. It's a slogan.

Your values show up in the week they cost you money.

That week is coming. It comes for everyone.

Respekt, Vertrauen, Verlässlichkeit

Drei Dinge, die man nur einmal verliert.

Ruf zurück, wenn du es gesagt hast. Liefere an dem Tag,
den du genannt hast.

Das ist unspektakulär. Und es schlägt jede Kampagne.

Respect, trust, reliability

Three things you only lose once.

Call back when you said you would. Deliver on the day you named.

It is deeply unspectacular. And it beats any campaign.

Sei Vorbild und Erster

Andere folgen dem, was du tust — nie dem, was du sagst.

Wenn dein Team früh anfangen soll, fang früh an. Wenn es ehrlich sein soll, sag zuerst deinen eigenen Fehler.

Kultur ist die Summe dessen, was der Chef wirklich macht.

Lead by going first

People follow what you do. Never what you say.

Want your team early? Be early. Want them honest? Name your own mistake first.

Culture is the sum of what the boss actually does.

Ein Gewinner ist ein Verlierer, der es noch einmal versucht

Jeder, den du bewunderst, hat eine Liste von Dingen, die nicht funktioniert haben.

Du siehst nur die letzte Zeile.

Der Unterschied ist nicht das Talent. Der Unterschied ist der nächste Versuch.

A winner is a loser who tried once more

Everyone you admire has a list of things that did not work.

You only ever see the last line.

The difference is not talent. The difference is the next attempt.

Beweg dich

Schnell oder langsam – aber bleib nicht stehen.

Stillstand fühlt sich sicher an. Er ist die einzige Bewegung, aus der du nichts lernst.

Ein kleiner Schritt in die falsche Richtung ist mehr wert als kein Schritt.

Keep moving

Fast or slow — but don't stop.

Standing still feels safe. It is the only motion that teaches you nothing.

A small step in the wrong direction beats no step at all.

Verkauf Emotion, nicht Fakten

Fakten rechtfertigen die Entscheidung. Getroffen wird sie vorher.

Niemand kauft eine Bohrmaschine. Alle kaufen das Bild, das nachher an der Wand hängt.

Sag, wie es sich anfühlt, wenn das Problem weg ist. Die Zahlen kommen danach.

Sell emotion, not facts

Facts justify the decision. It was made before they arrived.

Nobody buys a drill. Everybody buys the picture that ends up on the wall.

Describe how it feels once the problem is gone. Then bring the numbers.

Denk groß, fang klein an, skaliere schnell

Das Ziel darf unerschämmt sein. Der erste Schritt muss diese Woche passieren.

Wer groß denkt und groß anfängt, verbrennt Geld, bevor er weiß, ob es trägt.

Erst beweisen. Dann Gas geben.

Think big, start small, scale fast

The goal is allowed to be outrageous. The first step has to happen this week.

Think big and start big, and you burn cash before you know if it holds.

Prove it first. Then push.

Freundlich im Wort, klar in der Sache

Härte in der Sache braucht keine Härte im Ton.

Wer laut wird, hat meistens kein Argument mehr.

Sag Nein freundlich. Aber sag Nein.

Gentle in words, firm on the matter

Being firm on the issue does not require being hard on the person.

People who get loud have usually run out of arguments.

Say no kindly. But say no.

Deine Seiten

Was davon willst du diese Woche ausprobieren?

„Ein Griff ans Handgelenk. Ein Atemzug. Weiter.“

„A hand to the wrist.
One breath. Keep going.“

Dein Razelet

Salzwasser, Kreide und lange Tage machen ihm nichts aus.

Wasche es mit klarem Wasser. Lass es an der Luft trocknen. Fertig.

Keine Seife, keine Chemie, kein Ultraschall. Rinse with clear water. Air-dry. Nothing else.

IMPRESSUM

Razelet · [Rechtsform]

[Straße Nr.] · [PLZ Ort] · razelet.com

Texte: Razelet. Alle Rechte vorbehalten.

Ausgabe 1.0 · [Monat Jahr]

Alle Texte dieses Hefts sind Originaltexte von Razelet.



ENERGIE. BALANCE. RAZELET.