

»Der reichste Mann der Welt.«

FORTUNE

J. PAUL GETTY REICH SEIN

Die ewigen
Erfolgsprinzipien
des reichsten
Mannes der Welt

FBV

© 2021 by Getty (ISBN 978-3-95972-466-1)
Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

VORBEMERKUNG

Die vorliegende Übersetzung von J. Paul Gettys *How To Be Rich* folgt der amerikanischen Erstveröffentlichung von 1961.

Der FinanzBuch Verlag ist sich bewusst, dass einige Bemerkungen und Bezugnahmen des Autors sehr zeitbezogen sind, hat sich aber entschlossen, diesen historischen Text nicht durch Modernisierungen zu verändern.

VORWORT

Im Jahr 1960 traten die Herausgeber des *Playboy* mit der Bitte an mich heran, eine Artikelserie zum Thema »Männer, Geld und Werte in der heutigen Gesellschaft« zu verfassen.

Zugegeben, ich fand den Vorschlag schmeichelhaft – wer würde das nicht? Andererseits zweifelte ich ernsthaft an meiner Qualifikation für diese Aufgabe. Ich hatte mein ganzes Leben dem Aufbau und der Führung von Wirtschaftsunternehmen gewidmet. Ich bezweifelte, dass diese Erfahrung mich dazu befähigte, mich vor einem Millionenpublikum zu den verschiedensten Themen auszulassen.

Außerdem war ich – und bin es übrigens immer noch – beruflich sehr stark eingespannt. Ich war alles andere als sicher, dass ich die nötige Zeit zum Schreiben finden würde. Und schließlich war ich auch nicht davon überzeugt, dass die Leser des Magazins an dem, was ich zu sagen hatte, sehr interessiert sein würden.

Aber meine Zweifel und Vorbehalte wurden durch, wie mir schien, triftige und überzeugende Argumente und Gründe ausgeräumt.

Erstens war ich mir seit Langem dessen bewusst, dass amerikanische Unternehmen und Geschäftsleute und das gesamte System der freien Marktwirtschaft sehr oft Zielscheibe heftiger Kritik – und auch derben Spotts – gewesen sind. Allerdings hat es bislang nur wenige fundierte Reaktionen und Gegendarstellungen gegeben, die auch an die Öffentlichkeit gedrungen sind.

Zudem habe ich – und viele andere erfolgreiche Geschäftsleute in meinem Bekanntenkreis – schon häufig festgestellt, dass viele junge

Menschen heute ohne ausreichende Grundlage und Vorbereitung in ihre Business-Karriere starten. Damit meine ich nicht, dass es ihnen an fachlicher Ausbildung mangelt. Vielmehr geht es darum, dass sie das große Ganze, das Gesamtbild, nicht erfassen. Sie verstehen und erkennen nicht das universell gültige Basiswissen, die grundlegenden Philosophien, die endlosen Implikationen und Verzweigungen – und vor allem die zahllosen Verantwortlichkeiten –, die das absolute A und O des Geschäftslebens in diesem komplexen Zeitalter sind.

Darüber hinaus – und das war bei Weitem nicht die geringste der Überlegungen, die für mich ausschlaggebend waren – hatte ich das Gefühl, dass in unserer heutigen Gesellschaft viel zu viel Wert darauf gelegt wird, reich *zu werden*, Vermögen anzuhäufen. Wenig oder gar keine Aufmerksamkeit wird der sehr wichtigen Frage gewidmet, wie man mit Reichtum *umgeht*, wie man der Verantwortung gerecht wird, die der Reichtum mit sich bringt, während man gleichzeitig die damit einhergehenden Privilegien und Vorrechte in sinnvoller Weise genießt.

Schließlich ist »Reichtum« mindestens ebenso sehr eine Frage des Charakters, der Philosophie, der Einstellung und der Haltung wie eine Frage des Geldes. Die »Mentalität« eines Millionärs ist nicht – und kann es in der heutigen Zeit auch nicht sein – lediglich eine Mentalität der Vermögensbildung. Der fähige, ehrgeizige und nach Erfolg strebende Mensch muss verstehen, dass der Begriff »reich« unendlich viele Nuancen in seiner Bedeutung hat. Um sich und seinen Reichtum zu rechtfertigen, muss er wissen, wie er reich *ist*, wie er also diesen Reichtum lebt, und zwar in praktisch jedem positiven Sinne des Wortes.

Diese Faktoren – und einige andere – haben zu meiner endgültigen Entscheidung beigetragen, der Bitte der Herausgeber nachzukommen.

Ich möchte hinzufügen, dass der Herausgeber und Verleger des *Playboy*, Hugh M. Hefner, und der Chefredakteur des Magazins,

A. C. Spector, mir versprochen, dass ich freie Hand haben würde, zu schreiben, was ich wollte, unabhängig davon, wie unkonventionell, unangepasst oder kontrovers meine Ansichten sein würden. Sie haben dieses Versprechen in den darauffolgenden Jahren treu gehalten – aber ich greife mir selbst vor.

»Ich werde den ersten Beitrag vorbereiten, und dann sehen wir weiter«, sagte ich sinngemäß.

Die Reaktionen haben mich, gelinde gesagt, überrascht. Obwohl das, was ich schrieb, unkonventionell, ja sogar rebellisch war, ist die Resonanz überwältigend positiv gewesen. Offensichtlich teilten viele Menschen meine Ansichten oder hatten darauf gewartet, dass jemand Meinungen äußert, die ihre eigenen tiefsitzenden Zweifel und ihr Unbehagen gegenüber weithin anerkannten Doktrinen und Theorien bestätigen.

Es war für mich eine unschätzbare Genugtuung, dass mein Artikel für den *Playboy* gut aufgenommen, weithin zitiert wurde und Tausende von wohlwollenden Kommentaren und Zuschriften von Presse und Lesern inspiriert hat. Dieses Buch ist das Ergebnis dieser Reaktionen.

In den Jahren, die seit der Veröffentlichung des ersten Artikels vergangen sind, wurden mir immer wieder drei grundlegende Fragen gestellt – Fragen, die ich hier so einfach und direkt wie möglich beantworten möchte.

1. *Warum habe ich mich in Anbetracht der großen Anzahl von Zeitschriften, die heute in Amerika erscheinen, für den Playboy als das Medium entschieden, in dem ich meine Ansichten zum Ausdruck bringen wollte?*

Die Antwort ist einfach: Der *Playboy* erfreut sich einer sehr großen Leserschaft unter jungen Führungskräften und College-Stu-

dentem. Das sind die Unternehmer und Wirtschaftsbosse der Zukunft. Das sind genau die Menschen, die von den Informationen, die ich aufgrund meiner eigenen Erfahrungen in der Geschäftswelt vermitteln kann, profitieren werden. Das sind die jungen Männer und Frauen, deren Denkprozesse durch Ideen und Meinungen angeregt werden können – und sollten –, die nicht unbedingt in Lehrbüchern oder nüchternen, allzu konservativen Publikationen stehen. Ob sie die Ideen annehmen oder ablehnen, ist unerheblich; sie sind imstande zu denken, und sie denken konstruktiv, wenn sie Denkanstöße erhalten. Sie sind, kurz gesagt, genau diejenigen, an die ich jede »Botschaft«, die ich anzubieten habe, richten möchte.

2. *Warum wollte ich überhaupt meine Ansichten zum Ausdruck bringen?*
Ich habe dies bereits angesprochen, aber ich denke, dass eine Ergänzung angebracht wäre. Ich habe gesagt, dass die Wirtschaft zwar oft öffentlich attackiert wird, dass sie aber nicht sehr oft öffentlich in Schutz genommen wird. Der durchschnittliche Geschäftsmann spricht in der Regel auf Vorstands- oder Aktionärsversammlungen oder bei Mittag- und Abendessen von Handelsverbänden, Handelskammern oder Dienstleistungsunternehmen. Wenn er schreibt, dann meist für Hausorgane oder Fachzeitschriften. Obwohl er eine wesentliche und sehr wichtige Botschaft für die breite Öffentlichkeit hat, erhält oder nutzt er selten die Gelegenheit, sie zu übermitteln. Einfach ausgedrückt, habe ich versucht, eine andere Art der Kommunikation ins Rollen zu bringen – und ich hoffe, dass ich dadurch weitere erfolgreiche Geschäftsleute ermutigt habe, ihre Ansichten gegenüber der breiten Öffentlichkeit zu äußern.

3. *Was hoffe ich, mit meinen Artikeln zu erreichen?*

Neben dem, was ich bereits erwähnt habe, habe ich mehrere Hoffnungen und Ziele. Ich möchte junge Geschäftsleute davon überzeugen, dass es keine todsicheren, schnellen und einfachen Formeln für den Erfolg im Geschäftsleben gibt, dass es keine Wege gibt, auf denen man automatisch zum Millionär in seinem Business avancieren kann.

Es gibt keine Tricks, keine magischen Beschwörungsformeln oder Zaubersprüche, mit denen ein Unternehmen oder ein Geschäftsmann über Nacht erfolgreich werden kann. Viele Qualitäten und viel harte Arbeit sind nötig, ebenso wie unzählige andere Aspekte, bevor ein Geschäftsmann oder eine Geschäftsfrau Erfolg haben und zum Millionär aufsteigen kann. Die diversen Qualitäten, Aspekte und Faktoren, die andere erfolgreiche Geschäftsleute und ich als wesentlich oder hilfreich empfunden haben, sind Gegenstand dieses Buches.

Ich bin fest davon überzeugt, dass die Zukunft der amerikanischen Wirtschaft, des amerikanischen Volkes – und in der Tat der gesamten freien Welt – in der Bewahrung eines fortschrittlichen und weitsichtigen freien Unternehmertums liegt, das von fortschrittlichen und weitsichtigen Geschäftsleuten geführt wird, die ihre Früchte aus der Verbesserung des Lebensstandards aller ernten werden. Wenn ich durch das Schreiben dieses Buches diese Botschaft weitergegeben habe – und sei es auch nur an einige wenige Aufmerksame –, dann habe ich mein Ziel erreicht und werde reichlich belohnt in Form von persönlicher Genugtuung darüber, dass ich in einem kleinen Maß dazu beigetragen habe, die Prinzipien, an die ich glaube, zu verbreiten und zu stärken.

J. Paul Getty

© des Titels »Reich sein« von J. Paul Getty (ISBN 978-3-95972-466-1)
2021 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

© des Titels »Reich sein« von J. Paul Getty (ISBN 978-3-95972-466-1)
2021 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

TEIL 1

WIE MAN MILLIONÄR WIRD

© des Titels »Reich sein« von J. Paul Getty (ISBN 978-3-95972-466-1)
2021 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

KAPITEL 1

WIE ICH MEINE ERSTE MILLIARDE VERDIENTE

Dieses Buch ist zwar keine Autobiografie, aber die Ansichten, die ich darin zum Ausdruck bringe, sind meine eigenen und sie basieren auf meiner Lebenserfahrung. Ich denke daher, dass eine kurze Beschreibung meines Werdegangs für den Leser von Interesse sein könnte. Wenn ich so etwas wie eine »Business-Philosophie« habe, dann wurde sie auf den Ölfeldern und anderswo in der Ölindustrie geformt.

Nach vielen vergeblichen Monaten der Ölsuche in Oklahoma führte ich schließlich Anfang Januar 1916 meine erste Probebohrung unweit von Stone Bluff durch, einem winzigen Örtchen in Muskogee County.

Am 2. Februar förderte der Bailer – ein Gerät, das das Gestein aus dem Bohrloch entfernt – eine Menge Ölsand zutage. Dies deutete darauf hin, dass wir uns den letzten Phasen der Bohrung näherten; die nächsten 24 Stunden würden zeigen, ob die Bohrung ein Förder- oder eher ein Trockenloch war.

Ich war noch sehr jung und ziemlich unerfahren. Meine Nervosität und Aufregung stiegen in geradezu unerträglicher Weise an. Ich wurde für die Männer meiner Bohrmannschaft mehr zum Hindernis als zur Hilfe. Um ihnen aus dem Weg zu gehen und meine eigene Anspannung zu lindern, trat ich einen strategischen Rückzug

nach Tulsa an, der nächstgelegenen größeren Stadt. Ich beschloss, dort zu warten, bis die Bohrung abgeschlossen war und die Ergebnisse feststanden. In Tulsa machte mir mein lieber Freund J. Carl Smith, der wesentlich reifer war als ich und nicht so schnell aus der Ruhe geriet, das Angebot, zur Bohrstelle zu fahren und die Arbeiten dort für mich zu beaufsichtigen.

In dem abgelegenen Gebiet, in dem meine Bohrungen durchgeführt wurden, gab es keine Telefone. Die einzige Leitung zwischen Stone Bluff und Tulsa funktionierte nur selten. Daher versprach J. Carl Smith, am nächsten Tag mit dem letzten Zug aus Stone Bluff nach Tulsa zurückzukehren und mich über die neuesten Entwicklungen zu informieren.

Am nächsten Tag ging ich zum Bahnhof von Tulsa und lief unruhig auf dem Bahnsteig hin und her, obwohl ein starker Wind piff und ich mehr als eine Stunde zu früh war. Endlich fuhr der Zug in den Bahnhof ein. Endlose Sekunden später stieg die vertraute Gestalt von J. Carl Smith aus einem der Waggons aus. Sein Gesicht strahlte, und meine Hoffnungen stiegen ins Unermessliche.

»Glückwunsch, Paul!«, dröhnte er, als er mich auf dem Bahnsteig sah. »Wir haben deine Quelle heute Nachmittag in Betrieb genommen. Sie fördert 30 Barrel!«

Ich nahm unwillkürlich an, dass er 30 Barrel pro Tag meinte, und meine Freude verflog augenblicklich. 30 Barrel pro Tag – das war doch nur ein Rinnsal im Vergleich zu dem, was die Quellen anderer Ölfirmen zu jener Zeit einbrachten.

»Jawoll«, grinste J. Carl. »Wir holen 30 Barrel pro Stunde hoch ...«
30 Barrel *pro Stunde!*

Das war ein Unterschied, ein gewaltiger Unterschied. Das bedeutete, dass die Quelle täglich 720 Barrel Rohöl produzierte. Es bedeutete auch, dass ich im Ölgeschäft war – und bleiben würde.

© des Titels »Reich sein« von J. Paul Getty (ISBN 978-3-95972-466-1)
2021 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

Als Sohn eines erfolgreichen Ölmagnaten war ich seit meiner Kindheit von dem Virus des Ölfiebers befallen. Meine Eltern, George F. und Sarah Getty, und ich besuchten das damalige Gebiet von Oklahoma zum ersten Mal im Jahr 1903, als ich zehn Jahre alt war. Dort konnte mein Vater, ein wohlhabender Rechtsanwalt aus Minneapolis, der Verlockung des Oklahoma-Ölrausches, der damals in vollem Gange war, nicht widerstehen. Er gründete die Minnehoma Oil Company und begann, nach Ölvorkommen zu suchen.

Mein Vater, ein Selfmademan, der in seiner Kindheit extreme Armut erlebt hatte, scheute keine harte Arbeit, nein, er hatte sich nahezu unermüdlich der Arbeit verschrieben, und er hatte auch ein fast unheimliches Talent, Öl zu finden. Nachdem er Minnehoma Oil gegründet hatte, kontrollierte er persönlich die Bohrung von 43 Ölfeldern, von denen sich 42 als ergiebig erwiesen!

In den Jahren 1910 und 1911 absolvierte ich eine harte, aber wertvolle Lehre als Bohrarbeiter auf den Ölfeldern, aber erst im September 1914 stieg ich selbst in das Ölgeschäft ein. Ich war erst kurz zuvor in die Vereinigten Staaten zurückgekehrt, nachdem ich zwei Jahre lang an der Universität Oxford in England studiert hatte. Ursprünglich wollte ich in den diplomatischen Dienst der USA eintreten, aber ich verwarf diesen Plan, um mein Glück als unabhängiger Ölsucher und Unternehmer – als sogenannter Wildcatter – in Oklahoma zu versuchen.

Die Voraussetzungen waren damals sehr günstig. Es war eine Blütezeit für die aufkeimende amerikanische Erdölindustrie. Auf den Ölfeldern herrschte noch immer ein reger, kämpferischer Pioniergeist. The Great Oil Rush, der große Ölrausch, setzte sich mit unverminderter Kraft fort und wurde durch den Krieg, der in jenem Jahr in Europa ausgebrochen war, noch zusätzlich beflügelt. Überall in Oklahoma schossen primitive kleine Siedlungen wie Pilze aus dem

Boden. Viele von ihnen trugen Namen wie aus der Anfangszeit des Wilden Westens, wie die der vier »Right«-Städte: Drumright, Drop-right, Allright und Damnrigh.

Straßen und Wege waren nicht gepflastert – im Frühjahr und Winter bestanden sie aus matschigem Lehm und Schlamm, im Sommer aus sonnenverbrannten, zerfurchten Pisten, auf denen ständig Wolken aus rotem oder gelbem Staub aufgewirbelt wurden. Die hölzernen Gehsteige vor den besseren Geschäftslokalen und Spielhallen galten als das Nonplusultra an städtischer Verschönerung.

Die Atmosphäre war vergleichbar mit der, wie sie Historikern zufolge während des Goldrauchs von 1849 in den kalifornischen Schürffeldern vorherrschte. In Oklahoma wurde das Fieber von der Suche nach Öl, nicht nach Gold ausgelöst, und es war eine wahre Epidemie. Es gab in der Tat nur wenige Menschen, die gegen die Ansteckung immun waren. Täglich wurden Vermögen gemacht – und verloren. Es war nicht ungewöhnlich, dass ein mittelloser Wildcatter, der bis auf die Knochen abgemagert war und weder Bargeld noch einen Kredit hatte, noch ein letztes Mal 100 Fuß tief bohrte und plötzlich auf eine Quelle stieß, die ihn zu einem reichen Mann machte. Eine Pacht, die an einem Nachmittag für ein paar Hundert Dollar verkauft worden war, stieg manchmal bis zum nächsten Morgen auf das Hundertfache oder sogar Tausendfache ihres Werts an.

Auf der anderen Seite gab es aber auch Männer, die alles, was sie besaßen, in Pachtverträge und Bohrungen investierten, nur um dann feststellen zu müssen, dass sie für ihr Geld und ihre Mühen nichts vorzuweisen hatten außer ein paar trockene Bohrlöcher. Pachtverträge, die an einem Tag zu Höchstpreisen gekauft wurden, erwiesen sich am nächsten Tag als völlig wertlos. Es war alles ein Nervenkitzel, ein spannendes Glücksspiel mit schwindelerregenden Einsätzen, und ich stürzte mich hoffnungsvoll ins Getümmel. Ich hatte kein

eigenes Kapital; mein persönliches Budget betrug 100 Dollar pro Monat. Mein erstes Jahr war alles andere als profitabel. Regelmäßig wurden große Ölfunde gemeldet, und andere Wildcatter stießen auf gute Quellen und hohe Fördermengen, aber das Glück schien nicht auf meiner Seite zu sein.

Dann, im Spätherbst des Jahres 1915, wurde ein halber Anteil an einer Ölpacht in der Nähe von Stone Bluff in Muskogee County – das Nancy Taylor Allotment – in einer öffentlichen Auktion zum Verkauf angeboten. Ich besichtigte das Grundstück und fand es sehr vielversprechend. Ich wusste, dass andere unabhängige Unternehmer daran interessiert waren, die Pacht zu erwerben, und das beunruhigte mich. Ich hatte nicht viel Geld zur Verfügung – sicherlich nicht genug, um mit den Preisen, die ältere, etablierte Ölsucher bieten konnten, mitzuhalten. Aus diesem Grund bat ich meine Bank, einen ihrer Vertreter für mich beim Verkauf mitbieten zu lassen, ohne meine Identität als wahrer Bieter preiszugeben.

Überraschenderweise erfüllte diese eigentlich recht einfach zu durchschauende Taktik den von mir beabsichtigten Zweck. Bei der Auktion in Muskogee – der Kreisstadt – waren mehrere unabhängige Ölunternehmer anwesend, die den Pachtvertrag erwerben wollten. Das unerwartete Erscheinen des bekannten Bankmanagers, der für mich bot, verunsicherte die Wildcatters. Sie nahmen an, dass die Anwesenheit eines Bankers bei der Auktion nur bedeuten konnte, dass eine große Ölgesellschaft ebenfalls an dem Grundstück interessiert sein müsse und bereit war, jedes Angebot zu überbieten. Die Unabhängigen beschlossen also, dass es zwecklos sei, ein Gebot abzugeben, und so kam es, dass ich mir schließlich die Pacht für 500 Dollar sichern konnte – ein Schnäppchen!

Bald darauf wurde eine Gesellschaft gegründet, um die Durchführung einer Probebohrung auf dem Grundstück zu finanzieren. Ich,

als Wildcatter ohne eigenes Kapital, erhielt einen bescheidenen 15-prozentigen Anteil an der Gesellschaft. Ich stellte eine schlagkräftige Bohrmannschaft zusammen, und meine Männer und ich arbeiteten daran, den notwendigen hölzernen Bohrturm zu errichten und die eigentlichen Bohrarbeiten voranzutreiben. Ich blieb Tag und Nacht auf der Baustelle, bis die Bohrung in die Endphase eintrat. Dann hielt ich, wie gesagt, die nervliche Belastung nicht mehr aus und floh nach Tulsa, wo mir mein Freund J. Carl Smith schließlich die Nachricht überbrachte, dass die Bohrung erfolgreich verlaufen war.

Die Pacht des Grundstücks wurde zwei Wochen später an eine Erdölgesellschaft verkauft, und ich erhielt 12 000 Dollar als Gewinnbeteiligung. Der Betrag war nicht sehr beeindruckend, wenn man ihn mit den riesigen Summen vergleicht, die andere verdienten, aber er reichte aus, um mich davon zu überzeugen, dass ich als Wildcatter im Ölgeschäft bleiben sollte – und dies tat ich auch.

Mein Vater und ich hatten zuvor eine Partnerschaft geschlossen. Er sollte alle Erschließungen und Bohrungen finanzieren, die ich für die Partnerschaft durchführte und beaufsichtigte. Im Gegenzug sollte er 70 Prozent des Gewinns erhalten, während ich die restlichen 30 Prozent bekam. Nach meinem ersten Erfolg trugen wir die Partnerschaft offiziell und gründeten im Mai 1916 die Getty Oil Company, an der ich einen 30-prozentigen Aktienanteil erhielt.

Viele fantasievolle – und völlig falsche – Berichte über die Geschäftsbeziehung zwischen uns sind in der Presse veröffentlicht worden. Anders als in einigen dieser Artikel dargestellt, hat mein Vater mir nicht mit Geldgeschenken ermöglicht, in der Geschäftswelt Fuß zu fassen. George F. Getty lehnte den Gedanken grundsätzlich ab, dass ein erfolgreicher Mann seinen Sohn verwöhnen oder ihm Geld schenken solle, nachdem dieser alt genug ist, seinen Lebensunterhalt selbst zu verdienen. Mein Vater finanzierte zwar einige meiner