

SAYGIN YALCIN

MEINE KINDER WERDEN REICH GEBOREN

FBV

Das werde ich ihnen beibringen

Wie man im Kapitalismus und in der Moral gewinnt

© 2023 des Titels »Meine Kinder werden reich geboren« von Saygin Yalcin (ISBN 978-3-95972-690-0) by Finanzbuch Verlag,
Münchner Verlagsgruppe GmbH, München. Nähere Informationen unter: www.m-vg.de

*Ich widme dieses Buch meiner Schwester, Melisa Yalçın.
Eines schönen Tages wirst du dies lesen können.
Ağabeyin canı.*

VORWORT ZUR NEUAUSGABE 2023

Meine Mutter sagte mir letztens, dass eine Freundin von ihr neben einen Friedhof zog. »Hast du keine Angst?«, fragte meine Mutter. Daraufhin sagte ihre Freundin etwas, das mir die Augen öffnete: »*Warum hast du Angst vor den Toten? Fürchte dich vor den Lebenden, die keine Angst vor dem Tod haben.*«

Was macht ein Mensch, der keine Angst vor einem ungelebten Leben hat? Er erliegt der Macht des fatalen Autopiloten, der Routinen. Letztere sind beängstigend. Sie erlauben dir dein Leben vorzuspulen. Langeweile macht die Tage lang und die Jahre kurz. In einem Augenblick wachst du auf und hast ein Leben gelebt, deren Inhalt eine lange Geschichte darüber ist, wie du gestorben bist. Du weißt nicht, wie es passiert ist – deine persönliche Autobahnhypnose. Ich hoffe meine Gedanken können deinen Autopiloten ausschalten und dich zum Kapitän deines Lebens erwecken.

Vor kurzem wurde ich zum Betreuer meiner schwerbehinderten Schwester berufen. Der Notar erklärte mir, dass ich nun in den Bereichen *Aufenthaltsbestimmung, Gesundheit und Vermögen* meiner Schwester entscheiden dürfte. »Mehr nicht?«, fragte ich. »Viel mehr gibt es auch nicht!« sagte er.

Und das stimmt! Fokussiere dich auf diese drei Bereiche.

Wo bist du? Das bestimmt, welchem gesellschaftlichen Vertrag du zustimmst, also welche Rechte du genießt und welchen Pflichten du unterliegst. Mit deinem Aufenthaltsort entscheidest du dich auch für die Personen, mit denen du dich umgibst.

Bist du gesund? Das bestimmt, was du isst und tust. Hast du jemals einen übergewichtigen 90-Jährigen gesehen?

Bist du finanziell unabhängig? Das bestimmt, woran du arbeitest. Ist es die Gelegenheit, die dein und das Leben deiner Familie verändern

wird? Hinterlässt du eine erinnerungswürdige Geschichte? Du wirst einmal geboren und stirbst zweimal. Das zweite Mal ist, wenn du vergessen wirst.

Ich hoffe dieses Buch hilft dir zu beginnen, denn es ist einfacher da-beizubleiben als zu starten.

Es ist nicht Glückssache. Ohne Glück kann man nicht erfolgreich werden, klar. Aber man kann auch nicht durchs Leben gehen, ohne jemals Glück zu haben. Die Frage ist, wie hoch deine Glücksumwandlungsrate ist. Was machst du mit deinem Glück? Der Mensch im Auto-piloten ignoriert es. Die Verlierer überschätzen die Rolle des Glücks. Die Gewinner unterschätzen sie meist. Wer also viel von Glück redet, ist wohl ein Verlierer.

Das Geheimnis von Selfmade-Milliardären ist, dass es sie nicht gibt. Sie sind alle Kunden-made.

Sie fokussieren sich auf ihre Kunden und machen Dinge, die Menschen mehr lieben als ihr Geld. Du wirst nicht dafür bezahlt, wie hart du arbeitest. Du wirst dafür bezahlt, wie schwer es ist, dich zu ersetzen. *Daten schlagen Adjektive*. Einen Eigentümer ersetzt nur ein Kunde oder Käufer. Das Erfolgsprinzip liegt also darin ein Problem für andere Menschen zu lösen, um eine Marge rechtfertigen zu können – entweder durch Bedarfsdeckung oder Bedarfsweckung. *Der Kapitalismus ist das einzige System, das arme Menschen reich gemacht hat*. Viele Leute geben den Reichen die Schuld für ihre Probleme, aber wollen reich sein. Geld ist nicht böse, Geldmangel schon. Dieses Buch soll dir helfen im Kapitalismus, mit gesetzlichen Leitplanken, zu gewinnen und zu verstehen, dass es ohne die Moral wertlos ist. Wenn die Pizzalieferung in deinem Land schneller ist als der Krankenwagen, hast du ein Problem. Andererseits, bedeuten 40 Prozent Einkommenssteuer, dass du bis Mai für den Staat arbeitest.

Im Vermögensaufbau geht es darum reich zu werden. Kaufe also nicht eine 2.000-Euro-Tasche, um 200 Euro hineinzulegen, sondern eine 200-Euro-Tasche und hab 2.000 Euro darin.

Lass dich nicht von den zahlreichen Blendern beeindrucken. Sichtbarkeit bedeutet nicht Transparenz.

Lass uns loslegen. Entschlossenheit ist wichtiger als Talent. Es gibt viele talentierte Menschen, die nie etwas erreichen, aber nicht so viele entschlossene Menschen, die es nicht schaffen.

Der Aufgabenbereich ist klar, wie mein Notar schon sagte:
Aufenthaltort, Gesundheit und Vermögen.

EINLEITUNG

Es gibt eine Vielzahl von Büchern darüber, wie man Unternehmer wird. Einige von ihnen sind sehr gut, andere weniger, aber sie behandeln fast ausschließlich die Denkweise, die hinter dem unternehmerischen Erfolg steht. Die wenigsten geben Auskunft darüber, wie man diesen Erfolg tatsächlich erreichen kann. Ich bin jetzt seit mehr als zehn Jahren ein erfolgreicher Unternehmer und habe in dieser Zeit auch eine breite, vielfältige und treue Fangemeinde in den sozialen Medien aufgebaut, die Millionen Follower umfasst. Ich habe das erreicht, indem ich geschäftliche Ratschläge und motivierende Einblicke in meinen Lebensstil gegeben habe. Aber bevor ich solche Ratschläge geben konnte, musste ich meine eigenen Lektionen lernen und sie ausprobieren. Und das habe ich getan.

Ich habe in kurzer Zeit eine ganze Menge erreicht. Zunächst habe ich den Online-Modemarktplatz Sukar.com gegründet. Dann haben wir Sukar.com mit Souq.com fusioniert und so die größte E-Commerce-Gruppe im Nahen Osten geschaffen. Dann erwarb Amazon 2017 die Souq.com Group, die damals größte Akquisition von Amazon außerhalb der Vereinigten Staaten – im Wert von mehreren Hundert Millionen US-Dollar. Außerdem habe ich SellAnyCar.com gegründet, die größte Online-Handelsplattform für Gebrauchtwagen im Nahen Osten, ähnlich wie Carmax in den Vereinigten Staaten. Mithilfe von Spitzentechnologie bietet unser Marktplatz gratis und sofort eine Online-Fahrzeugbewertung, eine kostenlose Fahrzeuginspektion und die Garantie, dass jedes Auto innerhalb von 30 Minuten gekauft werden kann – mit sofortiger Zahlung an den Verkäufer. Ich übertreibe nicht, wenn ich behaupte, dass wir die gesamte Gebrauchtwagenbranche in unserem Teil der Welt umgestalten. Aber das ist noch nicht alles. Wir sind gerade eine Partnerschaft mit einer Tochtergesellschaft des saudischen Staatsfonds

eingegangen, um im Rahmen eines 35-Millionen-Dollar-Deals in das Königreich zu expandieren.

Aber die Sache ist die: Ich bin weder ein Mode- noch ein Autofanater. Ich bin ein Geschäftsmann. Mein einziges Produkt ist der Erfolg. Dieser Fokus hat mich dazu gebracht, anderen zu helfen, ihre Unternehmen zu gründen, indem ich als Investor auftrete. In diesem Buch zeige ich dir, wie du dein eigenes Unternehmen gründen kannst.

Dieses Buch unterscheidet sich von anderen Büchern über Unternehmertum: Es enthält praktische Ratschläge, wie man ein Startup Hero wird. Ich zeige dir meine eigene Formel für den Erfolg eines Startups, die jeder anwenden kann. Und gemeinsam gehen wir auf die anspruchsvolleren Elemente beim Aufbau eines Unternehmens ein. Es geht nicht nur darum, eine positive Einstellung und die Bereitschaft zu harter Arbeit zu haben. Es gibt bestimmte unternehmerische Fähigkeiten, die du dir aneignen musst, wenn du ein erfolgreiches Start-up aufbauen willst.

Unser Endziel ist nicht ein Unternehmen, sondern ein Imperium. Das unmittelbare Ziel ist es, ein Problem zu lösen. Jedes erfolgreiche Start-up beginnt mit einem Problem. Ich bin selbst Unternehmer geworden, weil ich ein Problem hatte. Ein riesiges, scheinbar unmögliches Problem, das gleichzeitig meine Mission war. Ich musste meine kleine Schwester heilen, und dazu brauchte ich sehr viel Geld.

Meine Schwester Melisa wurde geboren, als ich acht Jahre alt war. Es dauerte nicht lange, bis ich erkannte, dass sie viel klüger sein würde als ich. Sie lernte schon sehr früh zu sprechen. Ihr erstes Wort war »Gagin«, so nannte sie mich. Sie war ein sehr fröhliches Kind, immer lächelnd, mit großen braunen Augen, in denen der Schalk aufblitzte. Eines Tages kam ich von der Schule nach Hause und ging zu ihr, um sie in ihrem Bettchen zu küssen, so wie immer. Aber dieses Mal merkte ich, dass etwas nicht stimmte, ganz und gar nicht stimmte. Sie lag dort, zitterte unkontrolliert und war ganz blau im Gesicht. Ich schrie. Meine Mutter stürzte ins Zimmer und rief sofort einen Krankenwagen.

Nach ein paar Tagen im Krankenhaus wurde bei meiner Schwester Epilepsie diagnostiziert. Die Ärzte stellten fest, dass sie unter zwei Arten von Anfällen litt. Der eine war mit einem kurzen Ohnmachtsanfall vergleichbar. An ihren schlimmsten Tagen hatte sie diese bis zu hundertmal am Tag. Dann gab es noch die gelegentlichen, erschreckenden Grand-Mal-Anfälle, bei denen Melisa das Bewusstsein verlor und sich

den Mund zubiss, wobei sie sich manchmal so stark auf die Zunge biss, dass sie blutete. Die Ärzte waren ratlos, welche Behandlungsmethoden sie anwenden sollten. Meine Schwester war eine Art Versuchskaninchen für Medikamente. Die Ärzte probierten etwas aus, was nicht wirkte oder beunruhigende Nebenwirkungen verursachte, und versuchten dann etwas anderes. Melisa musste mit einem Helm herumlaufen, weil man nie wusste, wann sie einen Anfall bekommen und zu Boden fallen würde. Man verschrieb ihr eine Brille, obwohl sich herausstellte, dass ihre Augen perfekt waren. Es dauerte über ein Jahr, bis sie das herausfanden. Nicht, dass ich den behandelnden Medizinerinnen irgendetwas davon vorwerfen würde. Ärzte haben Hunderte von Patienten. Für sie war meine Schwester nur ein weiterer Fall, ein weiterer Name in einer Akte. Aber für mich und meine Eltern war sie unser Ein und Alles.

Melisa war fast zwei Jahre lang immer wieder im Krankenhaus. Meine Mutter und mein Vater blieben abwechselnd bei ihr und kümmerten sich auch noch um mich. Auch meine Großeltern und Nachbarn halfen mit. Das Mädchen, das nebenan wohnte, wuchs mir sehr ans Herz; manchmal schwänzte sie sogar die Schule, um auf mich aufzupassen. Ich nannte sie scherzhaft »kleine Mutter«. Irgendwann hörte meine Mutter ganz auf zu arbeiten, um sich um meine Schwester zu kümmern. Mein Vater hatte unglaublichen Respekt vor der Geduld und Nachsicht meiner Mutter und ihrer Bereitschaft, für die Betreuung meiner Schwester Opfer zu bringen. Ich weiß noch, wie er mir sagte: »Saygin, wenn du groß bist, heirate eine Frau wie deine Mutter. Wenn sie in den dunkelsten Tagen nicht aufgibt, dann wird sie nie aufgeben.« Ich erinnere mich, dass mich die Stärke meiner Mutter zutiefst beeindruckt hat. Aber ich war noch ein Kind. Ich brauchte sie auch. Es war die schlimmste Zeit meines Lebens. Ich fühlte mich hoffnungslos und schwach.

Ich vermisste meine Schwester. Ich vermisste unsere Familie. Ich wollte in der Lage sein, sie zu heilen. Ich wollte in der Lage sein, unser Schicksal zu kontrollieren. Als ich meine Eltern über Ärzte und Behandlungen reden hörte, wurde mir klar, dass wir vor allem ein Heilmittel brauchten. Ich wollte in der Lage sein, jeden Wissenschaftler, Arzt und jedes Forschungsinstitut zu bezahlen, um meiner kleinen Schwester zu helfen. Ich würde ein Scheitern nicht akzeptieren. Auf keinen Fall. Nicht für Melisa.

Dies war das erste Problem, das ich lösen musste und das alles andere in meinem Leben vorantrieb. Ich sagte mir zum ersten Mal mit acht

Jahren: Ich werde derjenige sein, der dieses Problem löst. Dazu brauchte ich mehr als die 5 D-Mark,¹ die ich damals in meinem Sparschwein hatte.

Und weißt du was? Ich habe das Geld verdient, das ich brauchte. Und was noch wichtiger ist: Ich nutzte die Fähigkeiten, die ich als Unternehmer gelernt hatte, um das Geheimnis der Krankheit meiner Schwester zu lüften. Die Reise ist noch nicht zu Ende – sie ist noch nicht ganz geheilt. Aber das große Problem, herauszufinden, was wirklich mit ihr los war, das habe ich gelöst. Ich werde die ganze Geschichte auf diesen Seiten mit dir teilen.

Aber ich beginne dieses Buch mit zwei Geheimnissen und zwei Fragen. Bei den Geheimnissen handelt es sich um ein persönliches und ein berufliches. Das persönliche Geheimnis, warum ich Unternehmer geworden bin, habe ich gerade mit dir geteilt, und ich werde später noch ausführlicher darauf eingehen. Das berufliche Geheimnis ist folgendes: Ein Unternehmer ist nichts anderes als ein Problemlöser. Die besten und erfolgreichsten Unternehmer sind diejenigen, die ein Problem erkennen, das viele Menschen teilen, und es dann lösen. Je mehr Menschen dieses Problem haben, desto besser. Millionen von Menschen sogar. Mein erstes Problem war, meine Schwester zu heilen, aber die Probleme, die ich mit meinen Start-ups angegangen bin, waren ganz andere.

Nun kommen wir zu den beiden Fragen. Das sind die vorhersehbarsten Fragen, die mir die Leute stellen. Erstens: Wie bist du so wohlhabend geworden? Und zweitens: Woher kommst du? Die erste Frage werden wir im Laufe dieses Buches beantworten. Die Zweite: Ich drehe mich immer zum Fragesteller um und frage: Was meinst du damit, woher ich komme? Wo wurde ich geboren, welchen Pass oder Pässe habe ich, welche Sprachen spreche ich? Wo verbringe ich jedes Jahr die meiste Zeit meines Lebens? Welches Land nenne ich meine Heimat? Wo bin ich am liebsten geschäftlich unterwegs? Es gibt nicht die eine Antwort. Zurzeit lebe ich in Dubai, einer der internationalsten Städte der Welt, obwohl ich bis zu 200 Tage im Jahr unterwegs bin. Ich wurde in Bremen geboren und lebte dort, bis ich 19 Jahre alt war. Einen signifikanten Teil meiner 20er-Jahre habe ich in New York City verbracht.

Meine Eltern sind aus der Türkei nach Deutschland gekommen. Die türkische Kultur, Tradition und Sprache sind sicherlich ein großer Teil meines Lebens. Ich glaube, dass Einwanderer die ursprünglichen Unter-

nehmer sind. Das Problem, das sie zu lösen versuchen, ist folgendes: Der Ort, an dem sie leben, ist entweder unsicher oder schränkt ihren Lebensstil oder ihre Zukunftsaussichten in unannehmbare Weise ein. Um dieses Problem zu lösen, wechseln sie ihren Wohnort. Für viele kann dies eine komplizierte und sogar lebensbedrohliche Entscheidung sein, aber die Alternative, nämlich dort zu bleiben, kann bedeuten, ein Leben zu wählen, das sie nicht mehr leben wollen. Mein Großvater war zehn Jahre alt, als er in einen öffentlichen Bus stieg und 600 Kilometer von seinem Zuhause in der ländlichen Türkei in eine große Stadt fuhr, wo er einen Job als Kellner in einem kleinen Café bekommen konnte. Da er kein Geld für die Miete hatte, ließ ihn der Besitzer in einem kleinen Zimmer wohnen, das an das Restaurant angeschlossen war. Er verdiente den Gegenwert von 1 Dollar pro Tag und schickte das Geld, das er nicht zum Überleben brauchte, an seinen Vater zurück. Er lernte meine Großmutter kennen und heiratete sie, als sie noch Teenager waren. Meine Großmutter ist klug und zielstrebig; sie hatte schon immer ein Händchen für Zahlen. Noch heute kann sie sich an den Preis erinnern, den sie für jede wichtige Anschaffung gezahlt hat, und das über Jahrzehnte hinweg. Ihre Schwester war die Erste in der Familie, die in den frühen 1960er-Jahren nach Süddeutschland auswanderte. Meine Großmutter folgte ihr bald, ohne ein Wort Deutsch zu sprechen. Mein Großvater kam ein paar Jahre später nach, und meine Großeltern zogen dann nach Norden, um sich in der Stadt Bremen niederzulassen.

Ich hatte eine tolle Kindheit, dank der Tapferkeit meiner Eltern und Großeltern. Als ich geboren wurde, waren meine Eltern noch Studenten: Meine Mutter war auf dem besten Weg, Anwältin zu werden. Mein Vater studierte zu der Zeit in der Türkei und konnte zwei Jahre lang nicht nachkommen, also nahm meine Mutter mich als Säugling mit zu ihren Vorlesungen. Als er schließlich dauerhaft nach Deutschland zog, hatte mein Vater zwar einen Dokortitel, aber keine Berufsaussichten, also nahm er einen Job als Reinigungskraft in einer Fabrik an, um uns über Wasser zu halten. Man hatte ihm ein Vollstipendium angeboten, um in Kanada als Tierarzt zu studieren und zu arbeiten, aber er verzichtete darauf, um mit uns in Deutschland zu leben und als Putzkraft zu arbeiten. Ich habe nie gehört, dass er sich über diesen Karriereknick beschwert hätte, nicht ein einziges Mal. Wir lebten in einer Einzimmerwohnung. Meine Eltern schliefen im Wohnzimmer, sodass ich ein Zimmer für mich allein haben konnte. Es war eine winzige Wohnung, aber

groß genug, um meine Träume zu entfalten. Ich war ein neugieriges Kind, das die Schule und Fußball liebte.

Nach der Geburt meiner Schwester Melisa war ich so konzentriert und zielstrebig wie noch nie zuvor. In meinem ersten Jahr in der Grundschule löste ich alle Mathematikaufgaben, die die Schule anbot – und zwar für alle vier Jahre. Man bot mir sogar an, die erste Klasse zu überspringen, aber mein Vater war damit nicht einverstanden. Er meinte, dass dies meine Kindheit um ein Jahr verkürzen würde. Ich stellte auch meine Liebe zum Fußball auf die Probe. Ich hatte jahrelang hart gespielt, als ich die A-Junioren-Bundesliga erreichte – die höchste Liga für unter 19-Jährige in Deutschland. In meiner Vorstellung sollte eine Karriere als Profisportler mein Problem lösen; als berühmter Fußballstar könnte ich sicher die Arztrechnungen bezahlen und dabei helfen, ein Heilmittel für meine Schwester zu finden, oder? Aber dann befürchtete ich, dass das vielleicht nicht ausreichen würde. Okay, ich würde also weiter Fußball spielen, aber ich würde mich auch darauf konzentrieren, Musiker zu werden. Spitzenmusiker sind doch richtig reich, oder? Das sollte reichen, dachte ich mir. Ich brachte mir selbst bei, wie man als DJ auflegt, und übte bis zu sieben Stunden am Tag. Ich wurde so gut, dass ich als TV-DJ für Sendungen wie *Deutschland sucht den Superstar* und *Das Supertalent* gebucht wurde. Schließlich hatte ich mehr als 5000 Euro verdient. Das war aber bei weitem noch nicht genug.

Außerdem dachte ich mir, wenn ich wirklich Geld verdienen wollte, genug Geld, um mein Problem zu lösen, musste ich Englisch lernen. Am Tag nach meinem Schulabschluss in Deutschland stieg ich in ein Flugzeug nach New York City. Mein Fußballtrainer war ziemlich enttäuscht und verblüfft über meine Entscheidung, aber er verstand sie auch aus Gründen, die ich später erläutern werde. Ich meldete mich für ein Sprachprogramm an, das mir die Chance für ein Achtjahresvisum verschaffte. Ich schlief in einem Wohnheim in Harlem für hochbegabte Musiker, was ich nicht war, aber ich redete mir den Weg frei. Es passte auch zu mir, weil es billig war und weil ich von engagierten Menschen umgeben war, die alle davon träumten, groß rauszukommen. Sie kamen aus allen möglichen Bereichen und Kulturen. Ich fand es inspirierend, und es hat auch viel Spaß gemacht.

Mir wurde klar, dass ich ein Netzwerk von Entscheidungsträgern in meiner Zielbranche aufbauen musste, um im Musikgeschäft erfolgreich zu sein. Genauso, wie du es im Bereich des von dir gewählten Pro-

blems tun musst. Mein Ziel war es, als DJ aufzulegen und Geld zu verdienen, also ging ich in den Tagen nach meiner Ankunft durch die Straßen von New York und sammelte mehr als 200 Flyer, die für Veranstaltungen in der ganzen Stadt warben. Ich schrieb mir den Namen und die Telefonnummer jedes Veranstalters auf, den ich finden konnte. Ich rief sie alle an, einen nach dem anderen. Auch du musst bereit sein, aus deiner Komfortzone herauszutreten und dies tun – anrufen, anrufen, anrufen. Ich fand heraus, dass ich den Veranstaltern etwas bringen musste, wenn ich von ihnen die Gelegenheit erhalten wollte, bei einer ihrer Veranstaltungen als DJ aufzutreten. Du wirst sehen, das wird auch bei dir der Fall sein. Für diese Jungs war das, was sie wollten, ganz einfach: Sie wollten zahlende Gäste bei ihren Veranstaltungen.

Ich ging zurück zu meiner Schule und fragte, ob jemand für die Koordinierung von Veranstaltungen für die 600 Schüler der Schule zuständig sei. Auch du wirst recherchieren und dich über potenzielle Verbündete und Gegner informieren müssen. In diesem Fall gab es niemanden. Ich bot der Schule meine Dienste als Veranstaltungskoordinator kostenlos an und erhielt im Gegenzug die Erlaubnis, bei den Schülern der gesamten Schule für Aktivitäten zu werben. Manchmal muss man eine Dienstleistung billig oder kostenlos anbieten, um Türen zu öffnen. Schon bald wurde ich zum Ansprechpartner für alle Veranstaltungen in New York für die Studenten auf meinem Campus, die gerade erst in der Stadt angekommen waren, um Englisch zu lernen, und niemanden kannten und nicht wussten, wohin sie gehen sollten, um Spaß zu haben. So vorbereitet, ging ich zurück zu den Veranstaltern und bot ihnen 50 zahlende Gäste pro Woche an, wenn sie mir einen Rabatt von 30 Prozent gewährten. Rufe die Kontakte, die du anfangs herstellst, zurück und biete ihnen an, was sie wollen. Du wirst dich wundern, wie viele Menschen, die von einer Idee begeistert zu sein scheinen, einfach wieder verschwinden. Ich gab mich nicht damit zufrieden, klein anzufangen, und bat darum, der Haupt-DJ im größten Club in NYC zu sein, wenn ich mehr als 100 zahlende Gäste anlocken könnte. Abgemacht! In meiner ersten Woche kam ich auf 123 Gäste, die einen Rabatt von 15 Prozent erhielten. Der Rest war mein Gewinn. Ich habe mich in das Geschäft verliebt! Scheue dich nicht, gleich von Anfang an aufs Ganze zu gehen.

Während ich in New York lebte, kam ich häufig nach Deutschland zurück, um meine Familie zu besuchen. Was fast genauso weh tat wie

der Kampf meiner Schwester, war die Tatsache, dass das Leben meiner Mutter völlig aus den Fugen geraten war. Als meine Schwester geboren wurde, war meine Mutter eine praktizierende Anwältin. Seit dem Tag des ersten Anfalls meiner Schwester ist meine Mutter nicht mehr von ihrer Seite gewichen. Tag und Nacht hat sie sich um sie gekümmert: Sie half ihr bei der Bewältigung ihrer Anfälle, verabreichte ihr Medikamente, brachte sie zu den täglichen Arztterminen, zur Physiotherapie, zur Sprachtherapie, zur Tiertherapie – die Termine nahmen kein Ende. Meine Mutter versuchte es sogar mit alternativer Medizin und anderen weit hergeholten Behandlungen, deren Erfolg unwahrscheinlich schien, aber sie war bereit, alles zu versuchen. Sie war verzweifelt. Als ich nach Deutschland zurückkam, konnte ich nun klar sehen: Meine Mutter hatte kein Leben mehr außerhalb der Betreuung meiner Schwester.

Ich dachte, ich sollte mich vielleicht wieder meinem Ziel widmen, Profifußballer zu werden. Aber jetzt war ich etwas älter und weiser, und mir wurde klar, dass ich vielleicht ein paar Millionen verdienen würde, wenn ich einen der hinteren Ränge unter den 500 besten Spielern der Welt belegen würde. Wenn ich auf der Liste der besten Unternehmer der Welt auf Platz 500 stände, wäre ich ein Multimilliardär. Also hörte ich ganz mit dem Fußballspielen auf und beschloss, dass ich studieren musste, wenn ich mein Problem lösen wollte. Aber was sollte ich studieren? Ursprünglich dachte ich, dass es ein guter Weg wäre, Arzt zu werden. Ich könnte die medizinische Forschung besser verstehen, ich könnte selbst echte Fortschritte machen, um die Krankheit meiner Schwester zu verstehen, und gleichzeitig könnte ich eine Menge Geld verdienen. Aber welche Ärzte verdienen viel Geld? Nicht Pathologen oder Forscher, sondern ästhetisch-plastische Chirurgen. Wiederum entschied ich mich für eine Richtung, die mir besser helfen würde, mein Problem zu lösen. Auch du solltest deinen Weg ständig hinterfragen. Sind die Schritte, die du unternimmst, wirklich zielführend? Oder gehst du in die Irre?

Wie damals, als ich als DJ anfang, suchte ich nach den Autoritäten der plastischen Chirurgie. Ich ging in die Bibliothek und bat den Bibliothekar, mir alle Bücher zu geben, die von deutschen Schönheitschirurgen geschrieben wurden. Ich rief sie an und fragte, wie viel Geld sie verdienten. Nun, rate mal. Sie waren definitiv keine Multimilliardäre. Sie sagten mir auch, ich solle es nicht wegen des Geldes machen; um ein wirklich hervorragender Arzt in diesem Bereich zu sein, müsse man sich für das Handwerk der Chirurgie interessieren und eine Leiden-

schaft dafür haben. Trotzdem bewarb ich mich bei Krankenhäusern, um mein Pflichtpraktikum zu absolvieren, bevor ich Medizin studieren durfte. Ich wurde in Bremens größtem Krankenhaus angenommen – in der Abteilung für plastische Chirurgie! Aber weißt du was? Ich stellte bald fest, dass ich den Anblick von Blut hasste, und noch mehr, dass ich nicht in einem Krankenhaus arbeiten konnte, wo so viel Elend herrschte. Lieber wollte ich Kaffee servieren und mit den Patienten Videospiele spielen.

Ich wurde gefeuert.

Eine Krankenschwester sagte mir, dass ich ein wirklich schlechter Arzt, aber ein sehr guter Geschäftsmann sein würde. Ich schätze, sie sah etwas in mir, das ich vorher nicht in Betracht gezogen hatte. Aber wenn es mir helfen würde, mein Problem zu lösen, war ich voll dabei. Nachdem ich mehr über Wirtschaft und Unternehmertum gelernt hatte, wurde mir klar, was ich wirklich sein wollte: ein Startup Hero. Mein ultimatives Ziel war es nicht, ein Unternehmen zu gründen, sondern ein Imperium aufzubauen. Wo sollte ich also anfangen?

Hinweis: Die mit * gekennzeichneten Begriffe werden im Glossar am Ende des Buches näher erläutert.

Bonus: Im folgenden Video erzähle ich über mein Leben.



SETZ DICH. WIR MÜSSEN REDEN.

Setz dich. Lass uns reden. Wir werden über mich reden und wie ich es geschafft habe, klar. Aber genauso wichtig ist, dass wir über dich sprechen und darüber, wie du es auch schaffen kannst.

Das Wichtigste zuerst: Wenn du das Gefühl hast, dass du nicht mit Veränderungen umgehen kannst, dann solltest du jetzt aufhören zu lesen. Außerdem gibt es keine einfachen Auswege, keine Abkürzungen. Wenn du dasselbe tust wie immer und ein anderes Ergebnis erwartest, dann ist das keine Hingabe. Es ist eine Wahnvorstellung.

Dieses Buch wird deine Annahmen infrage stellen, dich zwingen, schwierige Fragen über deine Ziele und Motivationen zu beantworten, und dich dazu bringen, ein wenig zu rechnen. Ja, Mathe. Wenn du glaubst, dass du ein Start-up gründen kannst, ohne die Grundlagen der Erstellung eines Geschäftsplans zu kennen, zu denen auch etwas Algebra gehört, dann irrst du dich.

Ich habe dieses Buch so geschrieben, dass es (hoffentlich!) unterhaltsam und interessant, aber auch informativ ist. Ich werde dir echte Business-Tools an die Hand geben, die im Laufe des Textes immer ausgefeilter werden. Aber keine Sorge, ich halte auch inne und liefere Erklärungen und Geschichten, die auf meinen eigenen Erfahrungen basieren. Ich möchte, dass du beim Lesen ein Gefühl bekommst, das dem eines Videospiele ähnelt. Es wird schwieriger, aber auch interessanter, je weiter du von einem Kapitel zum nächsten kommst.

Ich behaupte nicht, dass du einen fortgeschrittenen Abschluss oder spezielle Kenntnisse brauchst, um loszulegen. Erstaunlicherweise sind erfolgreiche Menschen nicht die »Auserwählten«. Sie sind ganz normale Menschen, genau wie du und ich.

Ich helfe dir, die Brücke von deiner derzeitigen Denkweise zu einer Denkweise ohne Grenzen zu schlagen. Meine erste E-Commerce-Web-

site verzeichnete innerhalb der ersten acht Wochen 100.000 Registrierungen und überschritt nur sieben Monate später die Marke von 1 Million US-Dollar an monatlichen Einnahmen. Als ich nach Dubai zog, hatte ich einen blauen Rucksack. Darin befanden sich ein Laptop, Kleidung zum Wechseln und eine Menge Mut. Das war's.

Wie habe ich das erfolgreichste E-Commerce-Unternehmen im Nahen Osten aufgebaut, das schließlich Teil der »größten Technologieübernahme in der arabischen Welt«² wurde – im Wert von mehreren Hundert Millionen Dollar? Wie habe ich mein Unternehmen gegründet, ohne Geld zu haben?

Ich erzähle dir, wie ich die dunkelsten Zeiten meines Lebens überstanden habe, als mich alle auf einmal zu verraten schienen, beruflich und persönlich. Ich fühlte mich allein. Auf dem Höhepunkt meiner Karriere habe ich gekündigt. Aber nicht, um aufzugeben, sondern um neu anzufangen. Mein nächstes Unternehmen brach Rekorde und machte in den ersten acht Wochen seines Bestehens 1,1 Millionen Dollar. Ich hatte keine Ahnung von Mode, Autos oder Programmiersprachen, aber ich baute den größten Online-Marktplatz für Mode und Autos im Nahen Osten auf.

Hattest du jemals eine Geschäftsidee? Ich weiß, dass du eine hattest, aber hast du auch ein Unternehmen gegründet, ein erfolgreiches Unternehmen? Niemand interessiert sich für die Dinge, die du fast geschafft hättest. In diesem Buch zeige ich dir, wie du verschiedene Werkzeuge einsetzen kannst, die dir helfen, jedes Ziel zu erreichen, das du dir gesetzt hast. Du wirst lernen, wie du einen Geschäftsplan erstellst, dein Deck vorbereitest und Investoren davon überzeugst, Millionen von Dollar in dein Unternehmen zu stecken, während du von der Fahrrad- über die Auto- bis hin zur Jet-Phase deines Unternehmens wachst.

Warum also wachsen manche Unternehmen zu Billionen-Dollar-Unternehmen heran, während andere stagnieren und schließlich verschwinden? Es stellt sich heraus, dass viele der größten Unternehmen der Welt dem Tode nahe waren. Ich erzähle dir, warum der Beinahe-Tod gut für dich ist, und warum du die gängigsten rechtlichen Instrumente beherrschen und darauf vorbereitet sein musst, dich zu verteidigen.

Noch eine letzte Sache, bevor wir loslegen: Ich muss dir sagen, dass sparen dich nicht reich machen und reich sein dich nicht unbedingt glücklich machen wird. Schauen wir uns an, was wahrer Erfolg wirklich ist und wie du ihn für dich selbst definierst. Es gab Tage, an denen ich