

WICHTIGER ALS GELD

ALS GRÜNDER ODER ENTREPRENEUR
DAS PERFEKTE TEAM AUFBAUEN



ROBERT KIYOSAKI

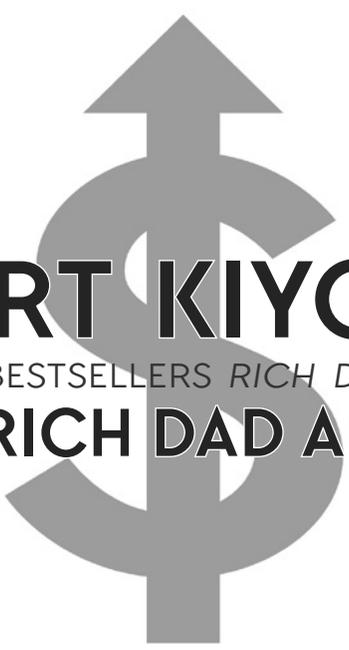
AUTOR DES #1-BESTSELLERS *RICH DAD POOR DAD*
UND DIE RICH DAD ADVISORS

FBV

SPIEGEL
Bestseller-
Autor

WICHTIGER ALS GELD

ALS GRÜNDER ODER ENTREPRENEUR
DAS PERFEKTE TEAM AUFBAUEN



ROBERT KIYOSAKI

AUTOR DES #1-BESTSELLERS *RICH DAD POOR DAD*
UND DIE RICH DAD ADVISORS

FBV

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie.
Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

info@finanzbuchverlag.de

1. Auflage 2019

© 2019 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Copyright © 2017 by RDA Press, LLC.

This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC.

Die englische Originalausgabe erschien 2017 unter dem Titel *More Important Than Money ... An Entrepreneur's Team* bei RDA Press, LLC.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Übersetzung: Monika Lubitz

Redaktion: Manuela Kahle

Korrekturat: Dunja Reulein

Umschlaggestaltung: In Anlehnung an die Originalausgabe, © RDA Press

Umschlagabbildung: © RDA Press

Satz: inpunkt[w]o, Haiger (www.inpunktwo.de)

Druck: CPI Books GmbH, Leck

Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-092-2

ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-160-8

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-161-5

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de

*In diesem Buch werden Sie erfahren,
warum die Schulbildung unseren
angeborenen Unternehmergeist tötet.*

*Und, was noch wichtiger ist,
Sie werden in diesem Buch erfahren,
wie Sie Ihren Unternehmergeist zurückerlangen.*

*Wir sind alle Unternehmer.
Jeder von uns kann einen Limo-Stand aufmachen.*

*In diesem Buch geht es um
den Unterschied zwischen Unternehmern,
die einen Limo-Stand aufmachen,
und Unternehmern, die globale Unternehmen
wie Apple und Facebook gründen.*

*»Man erahnt die Bedeutung von Ereignissen nicht
vorwärts schauend; man erkennt sie nur im Rückblick.
Also muss man darauf vertrauen, dass die Ereignisse
irgendwie in der Zukunft verknüpft werden.
An irgendetwas muss man ja glauben – an sein Bauchgefühl,
an das Schicksal, an Karma oder an was auch immer.
Dieser Ansatz hat mich nie enttäuscht, und es hat einen großen
Unterschied in meinem Leben gemacht.«*

STEVE JOBS

Widmung

*An den Unternehmergeist ...
der in uns allen steckt.*

INHALT

Vorwort	13
---------------	----

Teil 1

Wer ist in Ihrem Team?	17
------------------------------	----

Einführung	19
------------------	----

Der Ehrenkodex des Teams	31
--------------------------------	----

Das B-I-Dreieck: Die acht Elemente eines Unternehmens	39
---	----

Teil 2

Echte Unternehmer	45
-------------------------	----

Robert Kiyosaki

Die Person und das Unternehmerprofil	47
--	----

Das Unternehmen zu einer Marke aufbauen	55
---	----

Ein Auszug aus <i>Rich Dad Poor Dad</i>	67
---	----

Ein Auszug aus <i>Second Chance. For Your Money, Your Life And Our World</i>	95
--	----

Kim Kiyosaki

Die Person und das Unternehmerprofil	111
--	-----

Geheimnisse des Cashflows: Vermögenswerte sind wichtiger als Einkommen	117
---	-----

Ein Auszug aus <i>It's Rising Time! A Call For Women. What It Really Takes for the Reward of Financial Freedom</i>	125
--	-----

Ken McElroy

Die Person und das Unternehmerprofil	137
--	-----

OPM: Wie das Hebeln von Schulden Sie reich machen kann	141
--	-----

Ein Auszug aus <i>The ABCs of Real Estate Investing. The Secrets of Finding Hidden Profits Most Investors Miss</i>	147
--	-----

Blair Singer

Die Person und das Unternehmerprofil	165
Verkauf = Einkommen	175
Ein Auszug aus <i>SalesDogs. You Don't Have to Be an Attack Dog to Explode Your Income</i>	185
Ein Auszug aus <i>Team Code of Honor. The Secrets of Champions in Business and Life</i>	205

Garrett Sutton, Esq.

Die Person und das Unternehmerprofil	213
Schützen Sie Ihr Vermögen	219
Ein Auszug aus <i>Start Your Own Corporation. Why the Rich Own their Own Companies and Everyone Else Works for Them</i>	229
Ein Auszug aus <i>Buying and Selling a Business. How You Can Win in the Business Quadrant</i>	237

Tom Wheelwright, CPA

Die Person und das Unternehmerprofil	251
Wie Sie das Steuerrecht nutzen, um Ihren Cashflow zu steigern	261
Ein Auszug aus <i>Tax-Free Wealth. How to Build Massive Wealth by Permanently Lowering Your Taxes</i>	267

Andy Tanner

Die Person und das Unternehmerprofil	281
Wertpapiere: Investitionsstrategien und Risikomanagement	287
Ein Auszug aus <i>Stock Market Cash Flow. Four Pillars of Investing for Thriving in Today's Markets</i>	295

Darren Weeks

Die Person und das Unternehmerprofil	315
Kommunikation: Der Schlüssel zur Kapitalbeschaffung	319
Ein Auszug aus <i>The Art of Raising Capital. For Entrepreneurs and Investors</i>	325

Josh und Lisa Lannon

Die Personen und die Unternehmerprofile.....	339
Geschäftsmodelle, die auf soziale Bedürfnisse abzielen	351
Ein Auszug aus <i>The Social Capitalist Passion and Profits. An Entrepreneurial Journey</i>	363

Teil 3

Das B-I-Dreieck beherrschen lernen	381
Mission	385
Führungsstil	387
Team	393
Produkt	397
Recht	401
Systeme	409
Kommunikation	413
Cashflow	419
Nachwort	425

Vorwort

Robert Kiyosaki

Viele Menschen haben millionenschwere Ideen. Sie glauben, ihr neues Produkt oder ihre neue Dienstleistung würde sie reich machen und all ihre Träume wahr werden lassen. Das Problem ist, dass die meisten Menschen nicht wissen, wie sie ihre millionenschwere Idee in eine tatsächliche Million verwandeln können.

F: Warum können die Menschen ihre Idee nicht in Millionen von Dollar verwandeln?

A: Weil die meisten Menschen in der Schule gelernt haben, Angestellte zu werden und nicht Unternehmer.

Deshalb sagt man den meisten Leuten: »Lerne was und such dir dann eine Stelle.« Niemals hört man: »Geh zur Schule und lerne, wie man Stellen schafft«, was die erfolgreichen Unternehmer tun.

Die meisten Leute gehen zur Schule, um zu lernen, *wie man für Geld arbeitet*, für ein regelmäßiges Gehalt. Nur wenige *lernen, Geld zu kreieren*, sodass sie niemals ein Gehalt brauchen. Falls Sie *Rich Dad Poor Dad* gelesen haben, erinnern Sie sich vielleicht an die erste Lektion meines reichen Vaters, die da lautet: »Die Reichen arbeiten nicht für Geld.«*

Unternehmer haben diese Lektion verstanden, und sie finden Wege, das Geld für sie arbeiten zu lassen und Vermögen aufzubauen, das sowohl Cashflow als auch einen Vermögenswert zur Verfügung stellt.

David, Goliath und Schumpeter

Es gibt drei unterschiedliche Typen von Unternehmern auf der Welt: Davids, Goliaths und Schumpeters.**

* Anmerkung der Redaktion: Robert Kiyosaki spricht sowohl von seinem »reichen Vater« als auch von seinem »armen Vater«. Wenn er von seinem »reichen Vaters« spricht, meint er den Vater seines besten Freundes, wenn er von seinem »armen Vater« spricht, meint er seinen leiblichen Vater.

** Joseph A. Schumpeter (1883–1950) war Nationalökonom und Politiker. Er gilt als einer der herausragenden Ökonomen des 20. Jahrhunderts. Seine Hauptwerke sind Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung und Kapitalismus Sozialismus und Demokratie.

Die Goliaths sind Unternehmer wie Steve Jobs, der Gründer von Apple Inc., eine der reichsten Firmen Amerikas. Andere Goliaths sind Larry Ellison, der Gründer von Oracle, Henry Ford, Gründer der Ford Motor Company, Bill Gates, Gründer von Microsoft, Thomas Edison, Gründer von General Electric, Richard Branson, Gründer von Virgin, und Walt Disney, Gründer der Walt Disney Company.

Es ist wichtig, nicht zu vergessen, dass all diese Goliaths als Schumpeters angefangen haben, das heißt innovative Unternehmer waren, die in ihrer Branche kreative Zerstörung betrieben. Und wir dürfen nicht vergessen, dass sie alle auch irgendwann einmal Davids waren – Davids, die den Goliaths die Spitzenposition streitig machten.

Es gibt einen Film über die noch jungen Bill Gates und Steve Jobs, *Pirates of Silicon Valley*, wie sie die Goliaths IBM und Xerox attackierten. Der Film beschreibt, wie Bill Gates das PC-Geschäft von dem Mainframe-Riesen IBM »stahl«; und Steve Jobs »stahl« das, was später die Konzepte dessen, was einmal die Maus und der Macintosh sein würden, von Xerox. *Pirates of Silicon Valley* anzusehen, ist Pflicht für die Schumpeters und Davids dieser Welt, die mutigen Kleinen, die den Riesen den Kampf ansagen ... und möglicherweise später einmal selbst Riesen werden.

Die Geschichte von Richard Branson rankt sich um ein ähnliches Thema: Ein Rock-'n'-Roll-Unternehmer wurde ein David, als er den Nerv hatte, mit seiner Start-up-Firma Virgin Airways der weltbekannten Fluglinie British Airways den Kampf anzusagen. Heute sind die Virgin-Firmen »Riesen-Killer«, die den fetten, faulen, aufgeblähten und teuren Riesenfirmen nachstellen.

Nicht alle Davids sind Goliath-Killer. Manche Schumpeters werden Goliaths, indem sie Produkte erfinden, die die Welt verändern. Thomas Edison zum Beispiel entwickelte sich von einem Schumpeter zu einem David und dann zu einem Goliath, als er die Glühbirne erfand und schließlich General Electric gründete.

Mark Zuckerberg begann als Schumpeter in seinem Studentenheim an der Harvard-Universität, als er an Facebook arbeitete. Er wurde zum David, als er Facebook auf andere College-Standorte ausweitete. Und als er in die ganze Welt expandierte, wurde er zum Goliath.

Elon Musk entwickelte sich von einem Schumpeter zu einem David und dann zum Goliath, als seine Firma SpaceX der NASA Konkurrenz machte. Dann wandte sich Elon mit seiner Firma Tesla Automobilriesen wie General Motors zu, als er Elektroautos sportlich und sexy machte.

Schumpeters verändern die Welt

Man muss kein David oder Goliath sein, um die Welt zu verändern. Auch Schumpeters können die Welt verändern, indem sie wie *Trimmungsklappen* an einem Flugzeug wirken. In meinem Buch *Second Chance* (dt.: *Zweite Chance*, nicht auf Deutsch erschienen), veröffentlicht im Jahr 2015, schrieb ich über Dr. R. Buckminster Fuller und wie er mein Leben veränderte. Hätte ich Dr. Fuller, oder »Bucky«, wie er auch genannt wurde, nie kennengelernt, gäbe es keine Rich Dad Company. Ich wäre wahrscheinlich immer noch im Rock-'n'-Roll-Geschäft, wie Richard Branson, und niemals Lehrer oder Unternehmer geworden.

Ich hatte das Glück, dreimal an Seminaren mit Dr. Fuller teilzunehmen: jeweils im Sommer 1981, 1982 und 1983. Dr. Fuller starb einige Wochen nach dem Seminar, das ich 1983 bei ihm besuchte. Sein Tod animierte mich, die Rock-'n'-Roll-Branche zu verlassen und eine *Trimmungsklappe*, ein Schumpeter in der Bildungsbranche zu werden. Die Rich Dad Company produzierte ein Video mit dem Titel *Der Mann, der die Zukunft sehen konnte*, eine Kurzdokumentation über die Finanzkrise. Es ist kostenlos für jeden zugänglich, der daran interessiert ist zu lernen, wie man die Zukunft vorhersieht und wie man die Wirtschaftskrise mittels finanzieller Bildung löst. Besuchen Sie die folgende Webseite, um sich diesen Dokumentarfilm anzusehen: RichDad.com/RDTV.

Heute knöpft sich die Rich Dad Company die alte, antiquierte, abgehobene und extrem teure Bildungsindustrie vor. Unsere Aufgabe ist nicht, Goliath zu töten. Unsere Aufgabe ist es, auf der *Titanic* – also dem Bildungssystem – als *Trimmungsklappe* zu fungieren.

F: Was ist eine *Trimmungsklappe*?

A: Eine *Trimmungsklappe* ist eine winzige Fläche an der Hinterkante einer größeren Steuerungsfläche an einem Boot oder Flugzeug. Eine *Trimmungsklappe* ist wie ein Ruder am Ruder eines Schiffes – so werden Schiffe stabilisiert, auf Kurs gehalten, ohne dass der Steuermann ständig die Hand am Steuer hat.

Fuller fragte sich oft: »Was kann ich tun? Ich bin nur ein kleiner Mann ...« Damals beschloss er, eine *Trimmungsklappe* zu werden. Anstatt ein Republikaner oder ein Demokrat zu werden und für ein politisches Amt zu

kandidieren – in der Hoffnung, Kapitän des Schiffes zu werden –, wurde er eine *Trimmungsklappe*, hinten am Ende des Schiffes. Eine kleine, aber starke Kraft, die Richtung und Veränderung beeinflussen konnte. Im Jahr 1927 wurde er ein Schumpeter, ein kleiner Mann, der die Welt veränderte. In dem Video *Der Mann, der die Zukunft sehen konnte* werden Sie einige von Fullers Errungenschaften aus seinem Lebenswerk, wie zum Beispiel die Geodätische Kuppel auf der Expo '67, der Weltausstellung 1967 in Montreal, Kanada, sehen. Sie werden sehen, wie er mich beeinflusst hat, ein Schumpeter, eine *Trimmungsklappe* in der Bildungsbranche zu werden.

Die Rich Dad Company zeigt, wie man als *Trimmungsklappe* die Welt verändern kann. Unternehmer tun so etwas. Heute wird das CASHFLOW-Spiel in der ganzen Welt gespielt und ist ein Lehrmittel, das am Schulsystem vorbei finanzielle Bildung vermittelt.

Dieses Buch ist für alle geschrieben, die daran interessiert sind, Unternehmer zu werden und die Welt zu verändern, indem sie ein reicher und kluger Unternehmensleiter sind. Es gibt keinen einfachen Weg zum unternehmerischen Erfolg, egal, ob Sie die großen Jungs angreifen oder Ihre Ansprüche auf unbekanntem Gebiet abstecken. Man braucht Kraft, Engagement und Disziplin sowie eine Vision und Selbstvertrauen, um sich mit einem Team von intelligenten, erfahrenen und vertrauenswürdigen Beratern zu umgeben.

Ich denke, Sie werden feststellen, dass Ihr Team zu Ihren größten Vermögenswerten zählen kann. Und die Mitglieder Ihres Teams können den Unterschied ausmachen, ob Sie einfach nur eine Millionen-Dollar-Idee haben oder ob Sie diese in ein Multimillionen-Dollar-Geschäft verwandeln können.

Teil 1

WER IST IN IHREM TEAM?

»Unternehmensführung und Investieren sind Teamsport.«

Rich Dad

Einführung

Robert Kiyosaki

Vor ein paar Monaten sprach ich mit meinem Arzt, der mir stolz erzählte, er sei Millionär geworden. »Ich habe endlich über 1 Million Dollar verdient.«

Ich gratulierte ihm, und da wir auch befreundet sind, brauchte ich mich nicht zu scheuen, ihn zu fragen: »Wie viel Steuern hast du bezahlt?«

»Ungefähr 700.000 Dollar«, antwortete er verlegen.

»Das ist eine Menge Geld«, brachte ich heraus und schnappte dabei nach Luft.

»Und wie viel zahlst du an Steuern?«, fragte er. »Ich weiß, du verdienst mehr als ich.«

»Ich zahle viel weniger als 700.000 Dollar«, antwortete ich. »Und ich verdiene mehr als du. Deutlich mehr ... doch was ich Vater Staat zahle, ist mit Abstand weniger.«

»Was soll ich machen?«, fragte er.

»Feure deinen Steuerberater.«

Schlechter Rat

Ich musste im Lauf der Jahre viele Steuerberater, Anwälte, CEOs, Präsidenten und andere sogenannte professionelle Berater entlassen. Ich hatte schon Steuerberater und Anwälte von angesehenen, namhaften Firmen, die hoffnungslos schlecht waren. Also meinte ich es auch so, als ich meinem Arzt sagte: »Feure deinen Steuerberater.«

Wenn Sie meine anderen Bücher gelesen haben, wissen Sie, dass ich oft darüber schreibe, wie wichtig es ist, ein Team zu haben. In diesem Buch werden Sie von meinem Team hören. Ihm gebührt die wahre Ehre. Die Rich-Dad-Advisors, zusammen mit anderen Unternehmern im Rich-Dad-Team, werden ihr Fachwissen teilen genauso wie die Erfolge, Herausforderungen, aber auch Misserfolge, die das Unternehmertum mit sich bringt.

Mein Team ist viel wichtiger als Geld, denn ohne sie hätte ich wahrscheinlich kein Geld.

In diesem Buch wird mein Team Ihnen *nicht* erzählen, *was* sie tun. Sie werden Ihnen sagen, *warum* das, was sie tun, wichtig ist. Mein Steuerberater, Tom Wheelwright, zum Beispiel wird erklären, warum die Reichen viel weniger Steuern bezahlen und wie Sie das auch können. Toms Wissen ist wichtiger als Geld, weil Toms Rat mir Millionen Dollar an Steuern spart, und zwar legal. Garrett Sutton tut das Gleiche auf dem Gebiet von Kapitalgesellschaften und Vermögensschutz.

Sie denken vielleicht insgeheim: »Ich erwirtschafte keine Millionen. Ich verdiene wirklich nicht viel Geld. Nützt mir dieses Buch dann überhaupt etwas?« Die Antwort lautet: »Aber sicher!« Für viele Menschen ist der Grund, warum sie nicht mehr Geld verdienen, der gleiche Grund, aus dem sie mehr Steuern zahlen, als sie müssten: schlechte Berater und schlechte Ratschläge.

Das Wichtigste

Nach Meinung vieler Sozialwissenschaftler ist das soziale und berufliche Netzwerk das Wichtigste im Leben eines Menschen. Mit anderen Worten, die Leute um Sie herum, Ihr Team und die Menschen, mit denen Sie arbeiten. Wenn Sie von armen Menschen umgeben sind, werden Sie wahrscheinlich arm sein. Wie das Sprichwort schon besagt: »Gleich und Gleich gesellt sich gern.«

Der CASHFLOW-Quadrant repräsentiert die vier verschiedenen Persönlichkeiten in der Geschäftswelt. Denken Sie daran, dass in drei der vier Quadranten Unternehmer zu finden sind: in S, in B und in I.



E steht für Angestellter (engl.: *employee*)

S steht für Selbstständiger (engl.: *self-employed*)

B steht für Großunternehmer

(engl.: *big business*, mehr als 500 Angestellte)

I steht für Investor (engl.: *investor*)

Mein Arzt ist Unternehmer im S-Quadranten ... und S kann auch für Spezialisten, Kleinunternehmer, smart und Star, wie zum Beispiel Profisportler und Filmstars, stehen.

Bevor er sich von seinem Steuerberater trennte, fragte er: »Mit wem sollte ich reden, wenn ich meinen Steuerberater feuere?«

Ich gab ihm drei Namen: Tom Wheelwright, mein Steuerberater, Garrett Sutton, mein Anwalt, und Ken McElroy, mein Partner für Immobilien-Investments.

»Warum muss ich alle drei anrufen?«, fragte er.

»Weil Unternehmensführung ein Mannschaftssport ist und sie alle Teil meines Teams sind«, antwortete ich. »Wir arbeiten seit Jahren zusammen. Wir haben zusammen Millionen gemacht. Ich vertraue ihnen mein Leben an.«

»Aber warum drei?«, fragte der Arzt.

Weil man drei verschiedene Berater braucht, um Geld zu verdienen, dieses Geld vor Steuern zu schützen und vor unseren Feinden. Hätte ich diese drei Partner nicht, wäre ich wie du: Ich würde Millionen machen, aber zu viel an Steuern zahlen und mir Sorgen machen, dass Geldhaie mir mithilfe des Rechtssystems meinen Reichtum stehlen wollen.

»Meinst du Prozesse?«, fragte er.

Ich nickte. »Prozesse und Steuern. Du siehst, wenn man plant, reich zu werden, muss man wissen, wie man sich davor schützen kann, bevor man reich wird.«

Mein Arzt hatte noch eine Frage: »Warum hat mir mein Steuerberater nicht diesen Rat gegeben?«

Das ist wirklich die Millionen-Dollar-Frage, oder? Und die Antwort darauf lautet: »Ich weiß es nicht.« Mein Freund würde dies seinen Steuerberater fragen müssen. Was ich aber weiß, ist, dass meine früheren Steuerberater auch nicht wirklich wussten, wie ich meinen Reichtum schützen kann. Sie waren schlau und teuer. Als ich merkte, dass sie nicht wussten oder verstanden, warum ich in Immobilien investierte, ließ ich sie gehen. Als eine andere Wirtschaftsprüfungsgesellschaft vorschlug, ich solle all meine

Immobilien verkaufen und in Investmentfonds investieren, habe ich sie sofort gefeuert. Sie mögen intelligente Steuerberater für Angehörige des E-Quadranten sein, aber sie waren keine intelligenten Steuerberater für Angehörige des I-Quadranten.

In diesem Buch lernen Sie von meinem Team, damit Sie Ihr eigenes Team aufbauen können. Unternehmer sein ist nicht schwer. Fast jeder kann Unternehmer sein.

In meiner Nachbarschaft lebte ein junges Mädchen, das einen Babysitter-Dienst anbot. Ihre Eltern erlaubten ihr, abends Kleinkinder unterschiedlichen Alters im Familienheim zu betreuen. Die Eltern gaben ihre Kinder ab und zahlten ihr gern ein Honorar, um einen Abend ohne die Kinder genießen zu können. Sobald ihre Schützlinge eingeschlafen waren, machte die junge Unternehmerin ihre Hausaufgaben und verdiente dabei pro Kind 10 Dollar pro Stunde. Samstagabends hatte sie mit der Betreuung von sieben Kindern am meisten zu tun und verdiente 70 Dollar pro Stunde, zuzüglich Trinkgeld. Nicht schlecht für ein 15-jähriges Mädchen.

Mit ihren Einnahmen finanzierte sie hauptsächlich ihre Studiengebühren. Mit anderen Worten, sie reinvestierte ihr Geld und wurde deshalb eine reichere Unternehmerin. Ich weiß nicht, ob sie Steuern gezahlt hat. Das geht nur sie selbst, ihr Gewissen und das Finanzamt etwas an.

Es geht darum, dass jeder Unternehmer sein kann. Das Problem ist, dass sehr wenige Unternehmer reich werden. Statistiken zeigen, dass die meisten Unternehmer nicht reich werden. Tatsächlich verdienen viele Kleinunternehmer weniger als ihre Angestellten. Die Kleinunternehmer verdienen weniger, weil sie weiterarbeiten, wenn das Geschäft bereits geschlossen ist und ihre Mitarbeiter nach der Arbeit nach Hause gegangen sind. Wenn Sie die Anzahl der Arbeitsstunden des Kleinunternehmers rechnen und wie viel diese bezahlt bekommen, haben viele einen geringeren Stundenlohn als ihre Angestellten.

Über eine Freundin, eine Unternehmerin, wurde vor Kurzem ein Zeitungsartikel veröffentlicht. In der Zeitung stand, dass sie monatlich 80.000 Dollar verdiene. Ich bin sicher, viele Leute schnappten nach Luft, als sie diesen Betrag lasen. Später, als ich mit ihr bei einer Tasse Kaffee saß, fragte ich: »Wie viel von diesen 80.000 Dollar pro Monat behältst du?« Lächelnd sagte sie: »Nichts davon. Ich reinvestiere jeden Cent, um die Firma voranzubringen. Wir leben vom Gehalt meines Mannes.«

Unternehmer ist man rund um die Uhr, sieben Tage die Woche. Selbst wenn sie nicht körperlich arbeiten, so arbeiten die meisten geistig oder

haben emotional aufwühlende Sorgen. Mitarbeiter können nach Hause gehen oder Urlaub machen. Die meisten Unternehmer können das nicht. Ich habe gehört, dass Bill Gates sich acht Jahre lang keinen Tag freigenommen hat, als er Microsoft aufbaute.

Ich betone dies, weil viele Mitarbeiter denken, »Chef« zu sein sei einfach. Viele Mitarbeiter denken, sie machen die ganze Arbeit, und der Chef hat es leicht und bekommt das ganze Geld. Viele Mitarbeiter denken, der Chef arbeitet nicht so hart wie sie, weil Mitarbeiter und Unternehmer unterschiedliche Arten von Arbeit leisten, Arbeiten, die unterschiedliche Kompetenzen erfordern.

Statistiken zeigen, dass neun von zehn Kleinunternehmen in den ersten fünf Jahren scheitern, weil die meisten Angestellten, sogar Collegeabsolventen mit höheren Abschlüssen wie MBAs, nicht die wesentlichen Fähigkeiten besitzen, die ein Unternehmer braucht. Noch schlimmer ist, dass in den darauffolgenden fünf Jahren neun von zehn Unternehmen, die die ersten fünf Jahre überlebt haben, wiederum scheitern. Ich weiß das genau. Ich bin ebenfalls in diese Statistiken eingegangen. Ich hatte viel mehr Misserfolge als Erfolge.

Ich bin ziemlich sicher, dass die meisten Angestellten nicht Unternehmer werden, weil der Gedanke, zu versagen – und keinen regelmäßigen Lohn zu erhalten –, sie abschreckt. Wer diese Angst nicht kontrollieren kann, ist am besten damit beraten, seine Stelle zu behalten und die mit dem Angestellendasein einhergehenden Vorteile zu genießen: die Möglichkeit, um 17 Uhr den Stift fallen zu lassen, um abends gemeinsam mit der Familie zu essen und fernzusehen, und jedes Jahr vier Wochen bezahlten Urlaub zu haben.

Was ist ein Unternehmer?

Unternehmer ist ein großes Wort, das für jeden Menschen etwas anderes bedeutet. Barron's veröffentlicht ein Buch mit dem Titel *Finance and Investment Handbook* (dt.: Barrons Handbuch für Finanzen und Investment) und bietet darin die folgende Definition eines Unternehmers:

Unternehmer: eine Person, die das Risiko eingeht, ein neues Unternehmen zu gründen. Viele Unternehmer haben technisches Wissen, mithilfe dessen sie ein marktfähiges Produkt produzieren oder eine neue Dienstleistung entwickeln.

Netter Versuch, Barron's! Oberflächlich betrachtet, passt ihre Definition genau. Doch die Bedeutung des Worts »Unternehmer« geht viel tiefer. Wie bereits erwähnt, die meisten Unternehmer scheitern in den ersten fünf Jahren, weil ihnen die Fähigkeiten fehlen, die ein Unternehmer braucht. Meine Nachbarin, die junge Babysitterin, hat die technischen Fähigkeiten, um eine erfolgreiche Babysitterin zu sein. Im Vergleich zu anderen Altersgenossen verdiente sie viel Geld und konnte sich das Studium finanzieren. Aber selbst nach ihrem Hochschulabschluss fehlen ihr die Fähigkeiten, ein Unternehmen aufzubauen und eine reiche Unternehmerin zu werden. Heute ist sie eine hochbezahlte Angestellte in einem großen medizinischen Unternehmen.

Diejenigen unter Ihnen, die meine anderen Bücher gelesen haben, wissen bereits, dass ich immer kritisiere, dass unsere Schulen junge Menschen lehren, Angestellte zu werden und nicht Unternehmer. Deshalb werden wir alle darauf getrimmt, auswendig zu lernen und die Ermahnung »Lerne was und such dir eine Stelle« dann abzuspielen, ähnlich wie ein Pawlow'scher Hund, der darauf trainiert wurde, jedes Mal, wenn die Glocke ertönte, Speichel abzusondern, da dies das Signal für das Abendessen war. Wir lernen nicht: »Geh zur Schule, um ein Unternehmen zu gründen und Arbeitsplätze zu schaffen.«

Ein junger Freund von mir hat kürzlich seinen Master in Unternehmertum gemacht. Er sagte, viele Dozenten verbrachten eine Menge Zeit damit, seiner Klasse zu lehren, wie man einen Lebenslauf schreibt ... um eine hochbezahlte Stelle zu bekommen. Machst du Witze? Echte Unternehmer konzentrieren sich nicht auf Lebensläufe. Echte Unternehmer bewerten laufend Lebensläufe und stellen Mitarbeiter ein, deren Lebensläufe die Fähigkeiten widerspiegeln, die das Team benötigt.

Verschiedene Unternehmer

Unternehmer gibt es in vielen, vielen verschiedenen Formen, Größen und Stilen. Ein anderer meiner Nachbarn ist Arzt und betreibt eine Privatpraxis. Er ist ein Unternehmer. Ein anderer Mann, in der gleichen Nachbarschaft, ist ebenfalls Arzt und kündigte seine Stelle in einem großen Krankenhaus, um ein Unternehmen zu gründen, in dem an einem neuen Medikament gearbeitet wird, um eine Gehirnkrankheit zu heilen. Er und seine Frau hatten sechs Jahre lang finanzielle Schwierigkeiten, als ihr neues Medikament den staatlichen Genehmigungsprozess durchlief. Drei weitere Nachbarn sind große Immobilienentwickler.

Eine weitere Nachbarin ist Immobilienmaklerin, die keine Immobilien entwickelt, sie aber verkauft. Sie ist Unternehmerin und besitzt ein mittelständisches Immobilienmakler-Unternehmen. Zwei andere Nachbarn besitzen professionelle Sport-Teams, Baseball und Basketball. Sie sind Sportunternehmer, die professionelle Athleten und Trainer beschäftigen und einigen der Athleten Millionen Dollar pro Jahr zahlen. Ein paar meiner Nachbarn sind die Trainer dieser Teams, Angestellte der Sportunternehmer.

Künstler sind tendenziell Unternehmer. Viele Künstler sind professionelle Maler, Musiker und Schauspieler. Die Beatles waren Unternehmer: Sie verdienten ein Vermögen in der Musikbranche.

Viele wählen den Weg zum Unternehmer, weil sie es hassen, angestellt zu sein. Sie wollen ihr eigener Chef sein, sie wollen ihr eigenes Ding machen, und sie mögen nicht herumkommandiert werden. Viele wurden Unternehmer, weil sie keine Arbeit bekommen oder keine Stelle auf Dauer behalten können.

Es gibt viele Leute, die »Serienunternehmer« genannt werden. Sie gründen eine Firma und verkaufen sie dann. Sie gründen dann eine andere Firma und verkaufen auch diese. Sie sind wie die Leute, die Immobilien nur kaufen, um sie so schnell wie möglich wieder zu verkaufen.

Und ein paar Unternehmer wählen diesen Weg, um die Welt zu verändern. Ich rechne Henry Ford, Thomas Edison, Walt Disney, Steve Jobs, Bill Gates, Oprah Winfrey, Sergey Brin, Jeff Bezos, Richard Branson und Mark Zuckerberg zu dieser Kategorie. Sie beeinflussen die Welt über Jahrzehnte hinweg.

In Bezug auf dieses Buch ist es wichtig, darauf hinzuweisen, dass Henry Ford, Walt Disney, Thomas Edison, Steve Jobs, Bill Gates, Oprah Winfrey, Mark Zuckerberg und Richard Branson ihre Ausbildung nicht abgeschlossen haben. Diese Unternehmer haben vielleicht die Ausbildung abgebrochen, weil sie nicht »zur Schule gehen wollten, um eine Stelle zu bekommen«. Sie wollten Unternehmer werden, die die Welt verändern, und genau das taten sie dann auch.

Werden wir als Unternehmer geboren?

Die Frage, die viele Leute stellen, lautet: »Sind Menschen geborene Unternehmer? Oder werden sie erst zu Unternehmern?«

Ich glaube, wir sind alle geborene Unternehmer. Deshalb habe ich zu Beginn des Kapitels die Geschichte der Highschool-Schülerin mit ihrem eigenen Babysitter-Unternehmen erzählt. Wir haben alle Kinder mit

Limonaden-Ständen gesehen oder die Mädchengruppen, die Girl Scout Cookies verkauften. Jeder kann Unternehmer werden – jung oder alt, hochgebildet oder Studienabbrecher.

Während des Agrarzeitalters waren die meisten Bauern Unternehmer. Sie hatten ein kleines Stück Land, bearbeiteten es, bepflanzten es, fuhren die Ernte ein und ernährten ihre Familien. Was sie nicht brauchten, wurde verkauft. Dann kam das Industriezeitalter. Millionen Bauern verließen ihre Farm, zogen in die Städte, wo die Fabriken waren, und wurden Angestellte. Heute bilden unsere Schulen weiterhin junge Menschen zu Angestellten aus. Das Problem ist, wir sind jetzt im Informationszeitalter, und neue Technologien ersetzen Mitarbeiter. Wenn Arbeitnehmer streiken und höhere Löhne verlangen, werden die Arbeitsplätze ins Ausland, in Niedriglohnländer verlagert, oder eine neue Technologie ersetzt den Mitarbeiter. Die Aufregung über den »Aufstieg der Roboter« ist real. In unseren Supermärkten werden Kassenanestellte heute durch automatisierte Check-out-Stationen ersetzt.

Da die lebenslange Arbeitsplatzsicherheit in Gefahr ist, ist Unternehmer der angesagte neue Beruf. Viele Prognostiker sagen voraus, dass der S&P 500 auf S&P 300 reduziert wird, weil die neuen Unternehmer 200 der heutigen 500 Unternehmen obsolet machen werden. Dies bedeutet mehr Arbeitslosigkeit für Millionen von Angestellten, die eine Stelle bei der falschen Firma angetreten haben.

Vielleicht erinnern Sie sich, dass es Steven Sasson war, ein Angestellter von Eastman Kodak, der 1974 die digitale Fotografie erfand. Weniger als vier Jahrzehnte später, im Jahr 2012, stellte Kodak, ein 131-jähriges Unternehmen, einen Insolvenzantrag. Es war ihre eigene Technologie, die sie aus dem Geschäft verdrängte und Tausenden von Kodak-Mitarbeitern den Arbeitsplatz kostet.

Heute ist das Mantra von »Geh zur Schule, um eine sichere Stelle zu bekommen« eine veraltete Idee. Durch neue Technologien und den globalen Wettbewerb werden wir alle eines Tages als Angestellte überflüssig. Das könnte der Grund sein, warum an so vielen Hochschulen in der ganzen Welt die Studentenwohnheime zu »Inkubatoren« für studentische Unternehmer werden, die die Hoffnung haben, das nächste Facebook, das nächste neue Ding zu erfinden ... die nächste Firma, die die Welt verändern wird. Das Problem ist: Die meisten Unternehmer werden nie reich, selbst wenn sie ein Unternehmen auf die Beine stellen.

Tatsächlich sind die meisten Unternehmer kaum anders als Angestellte, die von Gehaltsscheck zu Gehaltsscheck leben. Die Herausforderung ist, ein reicher Unternehmer zu werden.

Fragen Sie Unternehmer

Das Folgende ist ein Auszug aus dem *Forbes*-Magazin über die Bedeutung einer Hochschulbildung und Unternehmer zu sein:

»Obwohl 69 Prozent der befragten Geschäftsinhaber das College besucht haben (weit über dem nationalen Durchschnitt), sagten nur 68 Prozent dieser Gruppe von College-Absolventen, sie glaubten, dass diese Ausbildung einen Unterschied in ihrem Erfolg mache. Vergleichen Sie das mit 86 Prozent der allgemeinen Bevölkerung, die glauben, der College-Abschluss bleibe eine gute Investition – wenn auch eine zunehmend teurere. Nur 61 Prozent aller Geschäftsinhaber waren der Meinung, ein College-Abschluss sei in der heutigen Zeit sehr oder ziemlich wichtig für den wirtschaftlichen Erfolg. Diese Zahl steht im krassen Gegensatz zur allgemeinen öffentlichen Meinung über den Wert eines Hochschulabschlusses.«

Das bedeutet: Wenn Sie ein Angestellter oder selbstständiger Arzt oder Anwalt sein wollen, ist eine traditionelle Ausbildung wichtig.

Taxifahrer als Unternehmer

Im Jahr 1907 importierte Harry N. Allen, Unternehmer und Gründer von The New York Taxicab Company, 600 Taxis mit Verbrennungsmotor aus Frankreich. Er prägte das Wort »Taxicab«, und Millionen von Menschen wurden Unternehmer, besser bekannt als Taxifahrer.

Heute ersetzt Uber das Wort »Taxi«, und viele unabhängige Unternehmer werden Uber-Fahrer. Die Frage ist, wie lange wird es wohl dauern, bis Taxifahrer und Uber-Fahrer überflüssig sein werden? Wie lange dauert es noch, bis Innovationen wie das selbst fahrende Auto von Google, ein Auto, das keinen menschlichen Fahrer benötigt, sowohl Uber-Fahrer als auch Taxifahrer ersetzen werden?

Im Jahr 2014 nahm ich an einem Treffen von Pilotenkollegen aus dem Marine Corps in Pensacola, Florida, teil. In Pensacola absolvierten wir in den 1970er-Jahren das Pilottraining, bevor es nach Vietnam ging, und wir flogen alle im selben Geschwader. Es war nicht verwunderlich, dass die Diskussion der alten Piloten mit den jungen sich auf die Frage konzentrierte:

»Brauchen wir überhaupt noch Piloten?« Viele der jungen Piloten lernen, Drohnen zu steuern, nicht Flugzeuge.

Wenn das Google-Auto die Notwendigkeit von Uber-Fahrern ersetzen kann, werden wohl Drohnen Piloten abschaffen? Als ehemaliger Pilot weiß ich, dass die Piloten heute immer weniger selbst fliegen. Moderne Flugzeuge können heute ohne menschliche Piloten abheben, fliegen und landen. Menschliche Piloten sind Reservepiloten, die nur dazu dienen, den Passagieren das Gefühl der Sicherheit zu geben, falls die Technik versagt.

In der Medizin sind Roboter in der Lage, im Operationssaal bessere Arbeit zu leisten als menschliche Chirurgen.

Wir sollten uns fragen: Wer sonst wird ersetzt werden?

Warum Unternehmer werden?

Dies sind einige Beispiele dafür, warum immer mehr Menschen Unternehmer werden. Technologie und ausländische Konkurrenz machen den Arbeitnehmer obsolet. Die Ideen einer hoch bezahlten Stelle und eines lebenslangen Gehaltes sind sehr alte – sogar veraltete – Ideen.

Heute erkennen Millionen, dass ein Unternehmer besser abgesichert sein kann als ein Angestellter. Andy Grove, einer der Gründer und CEO der Intel Corporation, ist bekannt für sein Leitmotiv: »Nur die Paranoiden überleben.« Dieses Buch ist für die Paranoiden geschrieben, für diejenigen, die sich der Fortbildung verschrieben haben, und diejenigen, die als Unternehmer reicher werden wollen.

Während des Industriezeitalters waren Unternehmer für das Schaffen von Stellen und Firmen bekannt. Im Informationszeitalter sind Unternehmer als Zerstörer von Arbeitsplätzen und Unternehmen verschrien. Ein Beispiel ist die Buchbranche. Als *Rich Dad Poor Dad* 1997 veröffentlicht wurde, blühte der Buchhandel in den Geschäften. Dann kam Amazon, und viele Buchhandlungen aus dem Industriezeitalter, wie zum Beispiel Borders, verschwanden.

Vor ein paar Tagen war ich in einem Lebensmittelmarkt, und eine der Frauen, die Waren in die Regale räumte, hielt mich an und fragte: »Erinnern Sie sich an mich?«

Als klar war, dass ich mich nicht erinnerte, sagte sie: »Ich war Managerin bei der Borders-Buchhandlung in der Nähe Ihres Hauses. Früher organisierte ich Ihre Lesungen und Signierstunden.«

Die Unterhaltung stimmte mich traurig. Ich gab mein Bestes, um fröhlich zu bleiben, und dankte ihr für alles, was sie für meine Bücher, meine Unternehmen und mich getan hatte. Während wir über die alten Zeiten sprachen, hallte der Spruch von Andy Grove in meinem Gehirn wider: »Nur die Paranoiden überleben.«

Ich wiederhole: Unternehmer schaffen keine Arbeitsplätze mehr. Heutzutage zerstören sie mit großer Geschwindigkeit Arbeitsplätze und andere Unternehmen.

Das Problem ist, dass unsere Schulen immer noch Schüler zu Angestellten ausbilden, die eher Arbeitsplatzsicherheit suchen, als Unternehmer auf der Suche nach finanzieller Sicherheit. Die gute Nachricht ist, dass Universitäten jetzt Kurse in Unternehmertum anbieten. Obwohl ich ihre Bemühungen gutheiße, fürchte ich, dass dort Angestellte versuchen, Studenten beizubringen, Unternehmer zu werden.

Das wäre, als würde man durch die Lektüre eines Buches lernen wollen, wie man surft oder Golf spielt. Wenn Sie nie von einer riesigen Welle »plattgemacht« wurden, wie können Sie dann wissen, wie es sich als Unternehmer anfühlt, wenn Ihre Firma von der Konkurrenz »plattgemacht« wurde?

Kurz gesagt, *Angestellte* betrachten die Welt mit der Einstellung eines Mitarbeiters. *Unternehmer* haben einen anderen Blick auf die Welt. In diesem Buch geht es darum, die Welt mit den Augen des echten Unternehmers zu sehen.

Eines meiner Lieblingszitate von Steve Jobs steht am Anfang dieses Buches. Es ist eine kraftvolle Botschaft, die es wert ist, wiederholt zu werden:

»Man erahnt die Bedeutung von Ereignissen nicht vorwärts schauend; man erkennt sie nur im Rückblick. Also muss man darauf vertrauen, dass die Ereignisse irgendwie in der Zukunft verknüpft werden. An irgendetwas muss man ja glauben – an sein Bauchgefühl, an das Schicksal, an Karma oder an was auch immer. Dieser Ansatz hat mich nie enttäuscht, und es hat einen großen Unterschied in meinem Leben gemacht.«

Die meisten Menschen werden nicht Unternehmer, weil sie zur Schule gehen und lernen, durch das Leben zu fahren, während sie in den Rückspiegel schauen. Unternehmer können die Zukunft sehen.