

Mike Michalowicz

Not macht erfinderisch:
Der Klopapier-
Unternehmer

Der unverblünte Ratgeber
für Unternehmenserfolg – auch wenn
das Ende der Rolle erreicht ist



To Jan Schröder: Until you visit me again in the US, read this.

Mike Michalowicz

Not macht erfinderisch: Der Klopapier-Unternehmer

Der unverblümete Ratgeber für
Unternehmenserfolg – auch wenn das
Ende der Rolle erreicht ist

Mit einem Nachwort von Benita Königbauer

Aus dem Amerikanischen von Barbara Budrich

budrich Inspired

Opladen • Berlin • Toronto 2017

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.

Gedruckt auf säurefreiem und alterungsbeständigem Papier

Alle Rechte vorbehalten

© 2017 für die deutsche Ausgabe budrich Inspired, Opladen, Berlin & Toronto
budrich Inspired ist ein Imprint des Verlags Barbara Budrich

© 2008 Mike Michalowicz; Titel der Originalausgabe: The Toilet Paper Entrepreneur
The tell-it-like-it-is guide to cleaning up in business, even if you are at the end of your
roll. Obsidian Launch, LLC; Boonton, New Jersey.

<http://inspired.de/buecher/>

ISBN 978-3-8474-0579-5 (Paperback)
eISBN 978-3-8474-0972-4 (eBook pdf)
eISBN 978-3-8474-1008-9 (eBook ePub)

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Umschlaggestaltung: Bettina Lehfeldt, Kleinmachnow – www.lehfeldtgraphic.de
Lektorat und Satz: Ulrike Weingärtner, Gründau – info@textakzente.de

Inhalt

Widmung.....	7
Vorwort.....	9
Einführung.....	11
Teil I: Glaubenssätze.....	21
Kapitel 1 – Der Ruf der Natur.....	23
Kapitel 2 – Etwas Ruhe und Frieden (in Deinem Kopf).....	35
Kapitel 3 – Das Feuer in Deinem Bauch.....	51
Teil II: Der KPU-Fokus.....	61
Kapitel 4 – Kommen wir zum Geschäft.....	63
Kapitel 5 – Es geht um Regelmäßigkeit.....	79
Teil III: Action.....	101
Kapitel 6 – Bist Du bereit?.....	103
Kapitel 7 – Erledige Dein Geschäft und dann runter vom Pott.....	113
Teil IV: Geld und Kapital.....	127
Kapitel 8 – Mit drei Blatt zurechtkommen.....	129
Kapitel 9 – Ein guter, solider Strom.....	141
Kapitel 10 – Kümmere Dich um Dein eigenes Unternehmen.....	147
BONUS.....	157
Der Vorteil der Jugend (und derer, die im Herzen jung sind).....	157
Das nicht-so-versteckte Bonus-Kapitel.....	163
Nachwort <i>Benita Konigbauer</i>	165

Widmung

Krista, Tyler, Adayla & Jake Michalowicz – danke dafür, dass Ihr mich uneingeschränkt unterstützt und mich habt ausschlafen lassen, wenn ich die Nächte für dieses Projekt durchgemacht habe.

Erfolg ist niemals das Ergebnis der Bemühungen eines einzigen Menschen. Niemals. Erfolg braucht immer ein Team. Danke, Team! Danke aus vollem Herzen!

Patty Zanelli, Anjanette Harper, Mini Sankara, Matt Maher, Scott Bradley, Stephanie Cavataro, Howard Hirsch, Lauren Lombardo, Sean Moriarty, Lisa Mason, Mike Maddock, Zach Smith und allen anderen, die geholfen haben, dieses Buch großartig zu machen: Ich danke Euch dafür, dass Ihr die Steine aufgenommen habt, um eine Skulptur daraus zu machen. Es wird niemals aufhören, mich zu faszinieren, was eine kleine, konzentrierte, unnachgiebige, leidenschaftliche Gruppe von Leuten erreichen kann.

An alle: Wir sind jetzt erst einmal fertig – bis die Leute ein weiteres Buch fordern!

(Solltest Du zu diesen Leuten gehören, darfst Du gern ein weiteres Buch fordern.)

Vorwort

Alle haben gesagt, dass ich irgendeinen großen Namen brauche, der mir ein Vorwort zu meinem Buch schreibt. Es hat sich aber gezeigt, dass mein Buch etwas zu kontrovers ist, ein bisschen zu direkt und ein bisschen Badezimmer-Humor enthält – mit anderen Worten: kein Vorwort.

Allerdings bin ich ein Klopapier-Unternehmer (KPU). Ich erledige die Dinge. Also habe ich mein eigenes blödes Vorwort geschrieben, das eine Kurzeinführung in die Eigenschaften des Klopapier-Unternehmers ist: Wer Du sein musst, wenn Du einer von denen sein möchtest, die als Unternehmer erfolgreich sind.

Hier ist meine Hitliste mit den acht wichtigsten KPU-Charakteristika:

1. **Der KPU pflegt kraftvolle Glaubenssätze als Basis** – Ein KPU weiß, dass Erfolg zu beinahe 100% von seinen oder ihren Überzeugungen abhängt; nicht von Bildung, den Mitteln oder den Umständen. Wenn KPUs glauben, dass sie etwas schaffen und es dann mit unerschütterlichem, stimmigen Handeln unterfüttern, dann funktioniert es auch.
2. **Der KPU ist leidenschaftlich** – Ein KPU arbeitet immer, ohne Einschränkungen in seinem oder ihrem Lieblingsbereich. Die Leidenschaft ist vielleicht für einen Außenstehenden nicht immer offensichtlich, sie ist es aber für den KPU.
3. **Der KPU neigt zu frühzeitiger Aktivität** – Ein KPU unternimmt lieber etwas, als still zu sitzen. Zu schnell aktiv zu werden, mag für sie ein Problem sein, aber KPUs werden letztlich dafür belohnt, eher zu früh als zu spät aktiv zu werden.
4. **Der KPU ist extrem großartig in extrem wenigen Dingen** – Der KPU findet seine Stärken heraus und nutzt sie auf Teufel komm raus. Was auch immer sie oder er nicht kann, wird ausgelagert.
5. **Der KPU nutzt eher Genialität als Geld** – Geld kann wie eine Droge kurzfristig all Deine Probleme überdecken. Geld ermöglicht es Dir, dämliche Dinge zu tun, ohne dass Du die schmerzlichen Konsequenzen ertragen musst – also bleibst Du dumm. Der KPU weiß, dass unternehmerische Meisterschaft durch Genialität gewonnen wird und einen rasiermesserscharfen Fokus.
6. **Der KPU beherrscht eine Nische** – Der KPU sucht sich einen Markt aus, in dem die Wettbewerber schwach sind oder nicht die Ausprägung des Produkts, der Dienstleistung und Werte bietet, die der KPU anbietet. Dann beherrscht der KPU diese Nische.

7. **Der KPU vereint einen Langzeitfokus mit Kurzzeit-Aktivität** – Der KPU weiß mit absoluter Sicherheit, wo sein oder ihr endgültiges Ziel ist, aber er oder sie hat keinen detaillierten Plan, um Schritt für Schritt dorthin zu gelangen. Stattdessen handelt der KPU kurzfristig (90-Tage-Abschnitte), um wesentlichen Fortschritt zu erreichen. Dann werden die Ziele überprüft, Pläne für die nächsten 90 Tage geschmiedet und umgesetzt.
8. **Der KPU ist NICHT normal** – KPUs sind risikofreudig. Sie sind ein bisschen merkwürdig und möglicherweise sogar etwas verrückt. Sie sind definitiv anders. KPUs halten sich nicht an Regeln und soziale Normen. Sie eröffnen neue Möglichkeiten mit Blick auf den Status quo.

Erkennst Du Dich selbst in dieser Aufzählung? Falls Du Dich erkennst oder Dir wünschst, Du könntest Dich hier wiederfinden, dann wird dieses Buch Deine Welt verändern.

Einführung

„Die Welt ist leichter zu beeinflussen, als Du glaubst und sie wartet nur darauf, dass Du sie in Form klopfst.“ – Bono

Ich habe es so satt ... ich habe die Hunderte, wenn nicht Tausende von Business-Büchern so satt, die wundervolle Titel und keinen Inhalt haben. Die meisten dieser Bücher würden ein oder zwei Seiten mit echtem Inhalt füllen. Die anderen könnte man nutzen, um sich den Hintern abzuwischen.

Ich kann Dir gar nicht sagen, wie viele Bücher ich angefangen habe zu lesen, und nach wenigen Minuten habe ich versucht, mich hindurch zu langweilen – bis ich aufgegeben habe. Nur eine kleine Auswahl von Business-Büchern ist wahrlich großartig und sollte von Anfang bis Ende gelesen werden.

Mein Ziel für den „Klopapier-Unternehmer“ ist es, von der ersten bis zur letzten Seite anders zu sein, und zwar weit besser als die traditionellen Business-Bücher mit ihrer abgenutzten akademischen Rhetorik. Hier findest Du keine überalterten Konzepte und keine „optimierten Unternehmensumsetzungsmethodiken“. Dieses Buch kommt direkt von der Front. Ich habe all meine Mühen, Erfahrungen und Ressourcen investiert, um den „Klopapier-Unternehmer“ zu einem der besten Bücher zu machen. Und Du musst entscheiden, ob mir das gelungen ist.

In diesem Buch geht es darum, ernst zu machen, die Neinsager abzuschütteln und Dir selbst in den Hintern zu treten, um loszulegen.

Je weniger Du von etwas Wichtigem zur Verfügung hast, umso wichtiger wird es und umso weiser musst Du es einsetzen. Das gilt für alles – Liebe, Nahrung, Geld und sogar (oder besonders) für Klopapier.

Hast Du jemals Dein Geschäft erledigt, die Hose um die Knöchel, bereit für den Abschluss, um dann festzustellen, dass extrem wenig Klopapier vorhanden ist? Streite es nicht ab! Du weißt genau, wovon ich spreche. Drei erschöpfte Blatt KP, die sich an den Rand der Papprolle krallen und sich über Dich lustig machen.

Das ist eine wahrlich beschissene Position (mit beabsichtigtem Wortspiel). Du hast nur zwei oder drei Möglichkeiten. Du könntest um Hilfe rufen, was viel zu peinlich wäre – aber es wäre eine Möglichkeit. Natürlich könntest Du den erniedrigenden, gebeugten Tanz der Scham aufführen und beten, dass Du eine neue Rolle irgendwo in der Nähe findest. Das ist unangenehm, aber es ist eine Möglichkeit. Die letzte Möglichkeit, häufig die beste, ist es, mit dem auszukommen, was Du hast. Und

wenn Du Dein Unternehmerhirn einsetzt, erkennst Du schnell, dass Du weit mehr hast als diese drei Blatt.

So geht's Schritt für Schritt. Du entscheidest Dich für die letzte Möglichkeit und entschließt Dich, zurechtzukommen mit dem, was da ist. Seien wir ehrlich: Du hast den Ruf, mehr als drei Blatt zu benötigen. Also musst Du gucken, was Du noch ... Moment mal. Aha! Ja! Der Mülleimer! Wie ein Profi-Turner bei der Hockwende über das Pferd, stützt Du Dich ab und streckst Dein Bein aus. Gerade ... mal so ... weit genug. Dein Bein zittert vor Anstrengung, während sich Deine Zehen an den Mülleimer krallen und ihn zu Dir ziehen. „Komm her, mein Süßer. Komm zu mir“, geht es Dir wieder und wieder durch den Kopf.

Zeit, Deinen gerade erbeuteten Schatz zu untersuchen: ein gebrauchtes Taschentuch. Gut, sehr gut. Ein Wattestäbchen. Oh, wie unwürdig! Brauchbar, wenn es denn sein muss. Einige Wattebällchen. Na gut, damit kannst Du arbeiten. Und ... Zahnseide? Im Leben nicht! Zahnseide ist definitiv jenseits des Erträglichen. Drei Blatt KP, ein paar Wattebällchen, ein gebrauchtes Taschentuch und ein bisschen Herumpulen mit Wattestäbchen später schreitest Du hinaus, frisch und sauber und bereit, es mit der Welt aufzunehmen. Natürlich holst Du für den nächsten kein neues Klopapier. Soll auch er diese harte Lektion lernen!

Die Geschichte ist hier nicht zu Ende. Nächstes Mal, wenn Du die Toilette aufsuchst, prüfst Du sofort, ob ausreichend Klopapier vorhanden ist. Bei großzügiger Versorgungslage verbrauchst Du das Papier, als gäbe es kein Morgen. Wenige Wochen nach dem „Vorfall“ fällst Du jedoch in Deine alten Verhaltensweisen zurück ohne einen vorausschauenden Gedanken an mögliche Engpässe. Natürlich dauert es nicht lang, bis Du wieder mit Deinen Hosen um die Knöchel vor einer leeren Rolle sitzt und betest, dass Du diesmal nicht auf die Zahnseide angewiesen bist.

Siehst Du erstaunliches unternehmerisches Lernpotenzial in dieser Geschichte? In dieser sehr menschlichen Situation großer Herausforderung demonstrieren wir unsere unendliche Fähigkeit, „Wunder“ aus dem Müll zu zaubern. Wenn wir tatsächlich nicht die Möglichkeit haben, einfach aufzustehen und zu gehen, finden wir einen Weg, die Dinge zu bewältigen. Mithilfe von drei Blatt, ein paar Teilen aus dem Mülleimer und möglicherweise einer zerrissenen Papprolle wird das Unmögliche durchaus möglich.

Es ist ehrfurchtgebietend, wie vorsichtig, umsichtig und innovativ wir sind, wenn unsere Ressourcen begrenzt sind. Es ist jedoch auch unglaublich, wie schnell wir unsere Ressourcen verbrauchen und missbrauchen, wenn wir scheinbar ausreichende Mengen zur Verfügung haben. Das Problem liegt darin, wie unser Kopf funktioniert. Wenn wir

daran glauben, dass in einem bestimmten Bereich Überfluss herrscht (zum Beispiel eine volle Rolle Klopapier), dann verwandeln wir das in den leichtsinnigen Glauben eines niemals endenden Überflusses (zum Beispiel die immerwährende Verfügbarkeit von Klopapier in greifbarer Nähe). Also gehen wir verschwenderisch mit dem um, was wir haben. Schlimmer noch: Wir prüfen nicht einmal, ob es möglicherweise bald zu Ende geht. Wir nehmen einfach an, dass genug da ist. Wir setzen uns hin, erledigen unser Geschäft und erst DANN greifen wir ins Leere. Verdammt! Schon wieder.

Und was wäre, wenn jedes Mal, da Du Dich hinsetzt, nur drei Blatt Klopapier auf der Rolle wären? Wenn Du immer knappe Ressourcen erwartest, würdest Du Dir sehr schnell angewöhnen, bei Deiner Reinigung jedes Mal sehr sparsam vorzugehen. Du würdest verdammt nochmal sichergehen, dass Du den Mülleimer auf dem Schoß hast, bevor Du loslegst. Vielleicht passt Du Dein Verhalten sogar dahingehend an, das zu bewahren, was Du hast, möglicherweise legst Du auf Deinem Heimweg einen „Stopp“ ein oder Du isst mehr Reis oder was auch immer. Deine Einstellung, Dein Fokus und Dein Handeln würden sich alle auf Deine Erwartungshaltung hin verändern, weniger zum Arbeiten – oder Abwischen – zu haben.

Dein Erfolg wird ganz und gar von Deiner Fähigkeit bestimmt, Dich von der einen einzigen Herangehensweise zu lösen, der alle anderen folgen. Dein Erfolg wird vollkommen davon bestimmt, wie Du Deinen Kopf nutzt, wie Du Deine kritischen Ressourcen einsetzt und wie entschieden Du agierst, um das „Unmögliche“ mit sehr wenigen traditionellen Ressourcen zu erreichen. Dein Erfolg hängt vollkommen davon ab, dass Du nicht aufgibst und auf ein paar Extra-Rollen wartest, sondern dass Du mit dem klarkommst, was Du hast. Die Menschen, die sich entschieden haben, dieses Wissen zu meistern und es für ihr Unternehmen zu nutzen, sind die wenigen, die stolzen Klopapier-Unternehmer!

„Der Klopapier-Unternehmer“ ist nichts für normal denkende Menschen

„Der Klopapier-Unternehmer“ ist nichts für Leute mit einem schwachen Herzen oder einem empfindsamen Magen, um im Bild zu bleiben. Dieses Buch ist für Menschen, die unternehmerischen Erfolg wollen, die wissen, dass es hart wird, und den Mumm haben, dabeizubleiben. Für Angeber und Schwätzer ist es nicht gedacht. Das Buch ist NICHT für Leute, die mal etwas Neues „versuchen“ möchten, nur um dann die ganzen „Probleme“ zu benennen und zu beweisen, dass sie das alles schon vorher wussten.

Du weißt, wen ich meine. Und dieses Buch ist definitiv nicht für Leute, die glauben, dass ein einziges Buch und ein paar Arbeitsblätter ihnen den Weg vom Tellerwäscher zum Millionär ebnen können.

Dieses Buch ist für Leute, die sich mit der aktuellen Situation auseinandersetzen möchten. Dieses Buch ist für Leute, die lernen möchten, das Gelernte umsetzen wollen, um ihre eigenen Stärken zu nutzen und sich dann mit allem, was sie haben, der Sache zu verschreiben. Und vor allem ist dieses Buch für Leute, die selbst die Verantwortung für ihren Erfolg bzw. Misserfolg übernehmen. Unternehmerischer Erfolg dreht sich nicht darum, Recht zu haben – es geht darum, sich voll einzubringen. Also: Möchtest Du Recht haben, oder möchtest Du erfolgreich sein? Ich wähle Erfolg.

Dein Erfolg ist Deine Sache

Die Sicherheit, die in einer lebenslangen Karriere bei einem Großunternehmen liegt, ist vor langer Zeit ausgestorben, als der Betrugsskandal um das Großunternehmen Enron zu dessen Zusammenbruch führte. Sicherheit, Spaß und der ganze Reiz liegen inzwischen im Unternehmertum. Denk mal darüber nach: Du kannst niemandem mehr vertrauen und Dich auf niemanden mehr verlassen als auf Dich selbst. Und ich wette, dass Du bereits alle Fähigkeiten hast, die Du brauchst, um loszulegen – vermutlich musst Du einfach nur genauer erkennen, was Du bereits hast, und brauchst einen raschen Tritt in den Hintern. Das ist meine Aufgabe.

Es ist an der Zeit, dass Du die Wahrheit hörst und nicht irgendwelchen mit Zucker glasierten Blödsinn oder die großartige Formel für den schnellen Erfolg. Ein Unternehmen zu gründen und aufzubauen, ist verdammt hart. Es ist beängstigend, zeitintensiv, frustrierend, und manchmal laugt es Dich völlig aus. Und, ganz ehrlich, es ist möglich, dass Du Mist baust und Dich finanziell ruinierst. Aber finanzieller Ruin ist unwahrscheinlich, wenn Du Dich ohne Unterlass Deinem Erfolg verschreibst. Wenn Du Deine Stärken nutzt, kannst Du ein Unternehmen aufbauen, das Deine Brieftasche genauso füllt, wie es Deine Seele erfüllt, ein Unternehmen, das Dich begeistert und befreit. Wenn dies Dein Ziel ist, dann ist dieses Buch Deine Landkarte.

Was ich nicht tun kann, ist, die Reise für Dich anzutreten. Du musst bereit sein, etwas Neues auszuprobieren, Deine wahrgenommenen Grenzen überwinden und wachsen. Die Verantwortung für Deine unternehmerischen Erfahrungen liegt auf Deinen ureigenen Schultern. Die Sanftmütigen mögen eines Tages die Erde erben, aber sie werden mit Sicherheit keine Unternehmer.

Ich bin selbst diesen Weg gegangen, habe drei eigene Unternehmen aus dem Nichts aufgebaut, war Partner bei der Gründung zahlreicher weiterer Unternehmen und habe Hunderte Startups untersucht. So bin ich auf Gemeinsamkeiten erfolgreicher Unternehmensgründungen gestoßen, die ich in diesem Buch darstelle. Eines kann ich Dir jetzt schon sagen: Gewöhnliches Denken gehört mit Sicherheit nicht dazu. Vergiss das, was Du in der Business School gelernt hast, vergiss, was Du über Startups zu wissen glaubst, und wirf die Finanzmanagement-Methode Deines Vaters über Bord. Es gibt eine neue Generation des Unternehmertums, und es ist Zeit für eine neue Vorgehensweise.

Bist Du bereit, loszulegen?

Meine Drei-Blatt-Geschichte

Facebook, Google und YouTube sind schneller zu unglaublichem Erfolg gejagt, als Du „ach Du Sch*...!“ sagen kannst. Sie sind Hunderte Millionen Wert oder Milliarden oder Hunderte Milliarden. Das Überraschende daran ist, dass ihre Gründer alle in ihren Zwanzigern waren, als sie loslegten UND ihr Kohle machten. Heilige Sch*...! Ihre Erfolge sind faszinierend, und dafür bekommen sie den Großteil an medialer Aufmerksamkeit. Sie werden als die Besten der Besten gefeiert und als Begründer der New Economy.

Meine Erfahrung verlief anders. Ganz anders. Und der größte Unterschied zwischen meiner Geschichte und jener der Medienlieblings-Unternehmer (MLU) ist die Art und Weise, wie wir unsere Unternehmen gegründet und aufgebaut haben. Doch dazu kommen wir später. Der Erfolg von Klopapier-Unternehmern wird selten diskutiert oder gar in den Medien verkündet. Und doch sind es diese „Alltags-Unternehmer“, die langsam, aber sicher voranschreiten, faszinierende Unternehmen aufbauen und bemerkenswerte Erfolge erzielen.

Google ist nicht „real“, weil es keine typischen Erfahrungswerte repräsentiert. Der Erfolg von Google ist jedoch auch für Dein Unternehmen realisierbar, wenn Du wirklich daran glaubst (mehr dazu später). Doch sollte Google nicht als *der* Pfad zum Erfolg gesehen werden, es ist lediglich ein Pfad.

Es gibt viele andere Pfade, die von Bekannten wie auch von Unbekannten gegangen werden. Dies sind die Pfade der KPIs. Einige von ihnen sind sehr bekannt, wie zum Beispiel Bill Hewlett und David Packard, die ihr Unternehmen mit 538 US-Dollar in einer Garagen-Werkstatt gründeten, was letztlich zu dem heutigen 100-Milliarden-Dollar-Konzern wurde. Einige von ihnen sind weniger bekannte Unternehmer, wie Brian

Scudamore von 1-800-GOT-JUNK?, der aus einem Sommertraum einen Schrotthandel mit fast 200 Millionen US-Dollar Umsatz machte. Dave Packard, Bill Hewlett und Brian Scudamore sind alle drei Klopapier-Unternehmer. Wie auch ich. Und, so vermute ich, auch Du. Ich bin hier, um Dir ihre Geschichten zu erzählen und die Geschichten von anderen – und was wir daraus lernen können. Ich bin da, um Dir zu erklären, was erfolgreiches Unternehmertum wirklich ausmacht. Es ist voller Misserfolge, angefüllt mit Fortschritt, von Fehlern beeinträchtigt und mit großartigen Erfolgen gewürzt.

Wer also bin ich, dass ich von all dem erzählen kann? Ich bin ein Klopapier-Unternehmer. Meine Reise war ein Kampf an der Front, aber ich habe gelernt, dort herauszukommen und richtig erfolgreich zu werden. Mein Abenteuer als Unternehmer war häufig witzig, manchmal ein Kampf, aber alles andere als glanzvoll. Ich bin sogar mit meiner Frau und unserem Baby in eine Seniorensiedlung gezogen, um Geld zu sparen – nicht sonderlich grandios, das kannst Du mir glauben. Es sei denn, Du magst langweilige Brettspiele und den Geruch von Kölnisch Wasser.

Ein-, zweimal steckte ich auf dem Klo fest. Ich habe 48 Stunden am Stück gearbeitet, weil ich musste, und ich habe in den Konferenzräumen meiner Kunden übernachtet, um das Geld fürs Hotel zu sparen. Und während ich dies niederschreibe, sitze ich an einem Schreibtisch, den ich gebraucht aufgetrieben habe, um Geld zu sparen; obwohl ich mehr als genug Geld habe, um beim Möbelmarkt vorbeizufahren.

Die Chancen stehen gut, dass Dein Weg eher wie meiner sein wird als der von Mark Zuckerberg von Facebook. Doch möchte ich, dass Du weißt, dass Erfolg möglich ist, egal welchen Weg Du einschlägst. Du brauchst keine „volle Rolle“, um als Sieger hervorzugehen – Du schaffst das auch mit gerade mal drei Blatt KP. Und egal, welchen Weg Du wählst, Du brauchst starke Überzeugungen, absoluten Fokus und jede Menge Einsatz.

Hier ein rascher Blick auf meine Drei-Blatt-Geschichte im Vergleich zu MLUs:

Medien-Lieblingsunternehmer	Mikes „Drei-Blatt-Weg“
6 Jahre – Gründet ein Rasenmäher-Unternehmen und rekrutiert Teenies aus der Nachbarschaft. Kauft Eltern ein Haus.	6 Jahre – Noch in den Windeln.
12 Jahre – Sitzt in der Geschäftsführung einer großen Spielzeugfirma.	12 Jahre – Notaufnahme im Krankenhaus, weil er ein Spielzeug verschluckt hat.
18 Jahre – Wird von Elite-Universitäten umworben, lehnt aber ab, um ein mit Venture-Capital finanziertes Unternehmen zu starten.	18 Jahre – Sucht sich eine Universität mit Mädchenüberschuss. Mädchen finden ihn bei Semesterbeginn sofort doof.
19 Jahre – Extrem erfolgreich als Manager eines Unternehmens mit mehreren Millionen Umsatz.	19 Jahre – Extrem erfolgreich am Zapfhahn.
21 Jahre – Geht an die Börse.	21 Jahre – Geht nach Hause.
24 Jahre – Geht in Rente.	24 Jahre – Trinkt zu viel und gründet ein eigenes Unternehmen, weil „jeder Idiot das kann“.
24 Jahre und 1 Tag – Verlässt den Ruhestand. Jubel bricht aus.	24 Jahre und 1 Tag – Gründet und stellt fest, dass das nicht jeder Idiot kann. Panik bricht aus.
27 Jahre – Erreicht den nächsten großartigen Erfolg, weil es von ihm erwartet wird.	27 Jahre – Das Unternehmen ist erfolgreich, weil es keine Alternative gibt.
30 Jahre – Ist nicht mehr in den Medien, weil der nächste 18-jährige Superstar in den Headlines ist.	30 Jahre – Entdeckt seine Leidenschaft, gründet das nächste Unternehmen, das wächst schnell und gut.
33 Jahre – Sucht sich einen Psychiater, um sich „selbst zu finden“.	33 Jahre – Hat sich selbst gefunden! Lebt seine Leidenschaft. Unternehmen und Leben großartig.
36 Jahre – Schreibt seine Lebensgeschichte. Verkauft sich schlecht. Entschließt sich, für einen KPU zu arbeiten.	36 Jahre – Ist die Inspiration einer neuen Sorte von Unternehmern – den KPUs. KPUs geben gescheiterten MLUs Arbeit.

Was also sind meine Erfolge? Ich habe eine Liste mit Dingen, die ich unbedingt erreichen will, aber wichtiger noch: Ich habe meine Leidenschaft gefunden und lebe sie! Ich liebe es, Startups zu gründen, sie groß herauszubringen und das schnell. Ich liebe den Außenseiter, den nicht gefeierten Helden, diejenigen, die sich ihren Zielen verschrieben haben, aber möglicherweise keine echte Chance hatten. Ich liebe es, Menschen zu helfen, deren Sterne nicht gut stehen, ihnen zu zeigen, wie sie ihre eige-