

Gary Vaynerchuk

ERFÜLL DIR DEINEN TRAUM

HAU REIN!

UND WERDE UNTERNEHMER

FACEBOOK & CO MACHEN'S FÜR JEDEN MÖGLICH

NEW YORK TIMES und
WALL STREET JOURNAL Bestseller

Gary Vaynerchuk

ERFÜLL DIR DEINEN TRAUM
HAU REIN!

UND WERDE
UNTERNEHMER
FACEBOOK &
CO MACHEN'S
FÜR JEDEN
MÖGLICH

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel
Crush it!
ISBN 978-0-06-191417-1

© Copyright der Originalausgabe 2009:
Copyright © by Gary Vaynerchuk. All rights reserved.
Published by arrangement with HarperStudio, an
imprint of HarperCollins
Publishers, LLC.

© Copyright der deutschen Ausgabe 2010:
Börsenmedien AG, Kulmbach

Übersetzung: Yvonne Rolli
Gestaltung und Satz: Jürgen Hetz, denksportler
Grafikmanufaktur
Gestaltung und Herstellung: Johanna Wack,
Börsenbuchverlag
Lektorat: Claus Rosenkranz

eISBN 978-3-941493-61-2

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des
auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen
Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken
oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

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.

BÖRSEN  MEDIEN
AKTIENGESELLSCHAFT

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach
Tel: 09221-9051-0 • Fax: 09221-9051-4444
E-Mail: buecher@boersenmedien.de
www.books4success.de

Inhalt

Eins: Leidenschaft ist alles

DREI REGELN
WAS SIE WISSEN MÜSSEN
DAS SPIEL HAT SICH VERÄNDERT
BLOSS KEINE AUSREDEN
SIE SIND GEMEINT
ES LIEGT NUR AN IHNEN
VERWANDELN SIE WASSER IN WEIN

Zwei: Der Erfolg liegt in Ihrer DNA

SEIEN SIE EINFACH SIE SELBST
ANKUNFT IN AMERIKA
EIN UNTERNEHMER AUF DEM WEG NACH OBEN
EIN HANDWERK WILL GELERNT SEIN
DIE WEINWELT IM WANDEL

Drei: Entwickeln Sie Ihre Eigenmarke

ENTWICKLUNG MEINER MARKE
TRANSPARENZ SCHAFFT CHANCEN
VERTRAUEN SIE EINFACH IHREM EIGENEN

GESCHMACK

MUNDPROPAGANDA IST ANSTECKEND
ALLE MACHEN ES

Vier: Eine komplett neue Welt

PLANEN SIE IHRE ZUKUNFT JETZT

Fünf: Erstellen Sie großartigen Content

MACHEN SIE IHRE HAUSAUFGABEN
ERZÄHLEN SIE EINE GESCHICHTE
BELÜGEN SIE SICH NICHT SELBST
WÄHLEN SIE IHR MEDIUM MIT BEDACHT
MIT SPECK FÄNGT MAN MÄUSE

Sechs: Wählen Sie Ihre Plattform

WAS ABSOLUT UNVERZICHTBAR IST

WORDPRESS UND TUMBLR

CALL-TO-ACTION-BUTTONS

WEITERSAGEN-BUTTONS

FACEBOOK

TWITTER

FLICKR

YOUTUBE UND/ODER VIDDLER

USTREAM.TV

EFFEKTIVE

MUNDPROPAGANDA

IM

WAHNSINNSTEMPO

WEB-CONTROLLING - EIN GANZES ARSENAL AN
ANALYSE-INSTRUMENTEN

SORGEN SIE FÜR DEN ALLES ENTSCHIEDENDEN
UNTERSCHIED

Sieben: Seien Sie einfach Sie selbst ... ganz und gar Sie
selbst

AUTHENTIZITÄT

INVESTIEREN SIE IHRE ENERGIE NUR IN WIRKLICH
WICHTIGES

FLEISS UND AUSDAUER

GEDULD UND BEHARRLICHKEIT

Acht: Gründen Sie Ihre Community: Schaffen Sie sich Ihre
eigene Nische

INTERESSE UND BEGEISTERUNG WECKEN

DIE MACHT DES EINZELNEN

SO GEHT ES WEITER

Neun: Die beste Marketingstrategie aller Zeiten

Zehn: Verschaffen Sie sich Gehör in der Welt da draußen

NOCH EIN PAAR WEITERE NÜTZLICHE TIPPS
GEFÄLLIG?

Elf: Es ist so weit : Die Kasse klingelt

WERBUNG

ANGEBOTE ALS VORTRAGSREDNER

AFFILIATE-PARTNERPROGRAMME

EINZELHANDEL

FACHBEITRÄGE SCHREIBEN

SEMINARE

BUCHPROJEKTE UND FERNSEHAUFTRITTE

CONSULTING-ANFRAGEN

WERBUNG - GANZ NEU INSPIRIERT

RÜHREN SIE KRÄFTIG DIE WERBETROMMEL

Zwölf: Seien Sie immer offen für Neues

NUR WER SICH ANPASST, GEWINNT

SCHADENSBEGRENZUNG BETREIBEN

ERZÄHLEN SIE IHRE GESCHICHTE

TRENDS ERKENNEN

Dreizehn: Das Vermächtnis ist wichtiger als Der Verdienst

Zusammenfassung: Das Spiel hat sich verändert, aber die Spielregeln ändern sich nie

Anhang A: Haben Sie auch nichts vergessen?

Anhang B: Fünf Geschäftsideen, die ich Ihnen nicht streitig machen werde - sie gehören ganz allein Ihnen

DIE QVC-VARIANTE FÜRS INTERNET

EIN TEE-BLOG

DIE NONSTOP-SPORTSCHAU IM INTERNET

BUCHREZENSIONEN VIA INTERNET

PEPSILANDHOUSPLACE.COM



GARY VAYNERCHUK

Gary Vaynerchuk ist einer der erfolgreichsten und bekanntesten Weinexperten und Blogger der USA mit einer ständig wachsenden Fangemeinde. Sein Video-Blog Wine Library TV erfreut sich großer Beliebtheit. Er gehört zu den Pionieren der Nutzung sozialer Netzwerke für die Entwicklung von Marken. Seine Erfahrungen, Tipps und Tricks verrät er in diesem Buch.

DANKSAGUNG

Dieses Buch wäre ohne das tatkräftige Engagement und die Hilfe vieler Leute gar nicht erst entstanden. In

allererster Linie muss ich mich bei meiner wunderbaren Familie bedanken: Meine absolut großartige und fantastische Frau Lizzie ist meine treue Verbündete und nur durch ihre Unterstützung kann ich so unglaublich viel erreichen. Meine Eltern Tamara und Sasha sind der wichtigste Teil meines Lebens, denn ohne sie wäre ich nicht einmal halbwegs der Mensch, der ich bin. Meine Geschwister Liz und AJ sind meine allerbesten Freunde und ich habe wirklich absolut jeden Augenblick unserer gemeinsamen Kindheit in vollen Zügen genossen. Und dann ist da noch mein neuer und herzallerliebster Schatz - meine süße kleine Tochter Misha. Sie hat mir eine Liebe gezeigt, von der ich nicht einmal ahnte, dass sie überhaupt existiert!

Abgesehen von meiner Familie gibt es auch noch ein bemerkenswertes Team von Leuten, die mich bei diesem Projekt unermüdlich unterstützt haben: Brandon Warnke - mein bester Freund - hat bei Wine Library tapfer die Stellung gehalten und mir dadurch den nötigen Freiraum verschafft, mich auf so viele andere Dinge zu konzentrieren. Bobby Shifrin - mein Cousin - ist für mich eher wie ein älterer Bruder und einer meiner absolut engsten Freunde. Matt Sitomer - mein Assistent - ist nicht nur mein Freund, sondern auch gleichzeitig der Mensch, der mir tagein tagaus mehr hilft als irgendjemand sonst, und dafür bin ich ihm überaus dankbar. Ich bin schon ein echter Glückspilz, ihn in meinem Team zu haben. Erik Kastner und John Kassimatis - die beiden gehören schon fast zur Familie, so sehr habe ich sie in mein Herz geschlossen - haben mich in die Geheimnisse des Internets eingeweiht und meine Ansichten entscheidend mitgeprägt.

Letztendlich hätten Sie dieses Buch, das Sie jetzt gleich lesen werden, ohne das unglaubliche Team bei

HarperStudio niemals in den Händen gehalten. Die großartige Debbie Stier hatte mich gesehen, als ich auf einer Konferenz einen Vortrag gehalten habe, und dann spontan beschlossen, dass sie unbedingt ein Buch mit mir herausbringen muss. Und sie hatte ja so recht damit. Aber ihre Freundschaft und insbesondere ihre unerschöpfliche Energie und ihr unermüdlicher Fleiß während des gesamten Entstehungsprozesses haben dieses Buch ebenso zu ihrem gemacht, wie es meines ist. Bob Miller hat mit seinem enormen Weitblick dieses Projekt von Anfang an unterstützt; schon als ich das erste Mal zu einer Stippvisite in sein Büro hereinschneite. Und just in dem Augenblick, als ich mich in Austin, Texas, mit der genialen Stephanie Land zusammengesetzt habe, wusste ich bereits, dass sie mir dabei helfen würde, dieses Buch zu schreiben. Das konnte ich an ihrem Gesichtsausdruck erkennen. Mir war ja durchaus klar, dass mein Charme und mein Charisma allein sicher nicht ausreichen würden, um sie für diese Sache zu begeistern, aber nachdem sie sich davon überzeugen konnte, dass ich auch wirklich das Zeug dazu habe, war sie schließlich mit von der Partie. Ein besonders herzliches Dankeschön an die Damen von The Brooks Group - Caroline, Niki, Erica und natürlich Rebecca. Ihr seid einfach die Besten und ich danke Euch für Euer Engagement 24 Stunden am Tag, und das sieben Tage die Woche. Ein ganz spezielles Dankeschön geht auch an Peter Klein: Du bist nicht nur ein fabelhafter Schwiegervater, auch Dein bemerkenswerter Scharfsinn war eine große Hilfe. Und schlussendlich wäre dieses Buch wohl auch nicht so geworden, wie es jetzt ist, wenn Travis Kalanick mir nicht unmittelbar vor der Fertigstellung mit seinen umsichtigen Anmerkungen noch das alles entscheidende Feedback gegeben hätte.

Allen diesen Leuten bin ich außerordentlich dankbar.

Eins: Leidenschaft ist alles

EINS

LEIDENSCHAFT IST ALLES

Wie sehr wollen Sie wirklich mega-erfolgreich sein? Ist es ein Gefühl, das ganz und gar Besitz von Ihnen ergriffen hat? Liegen Sie nachts wach, weil Ihr Kopf vor lauter Ideen und Träumen nur so schwirrt? Sind Sie bereit, alles für die Chance zu tun, ausschließlich nach Ihren eigenen Vorstellungen zu leben? Wenn ja, dann haben Sie Glück. Glück deshalb, weil Sie in einer Zeit leben, die jedem noch nie da gewesene Möglichkeiten eröffnet, der über das notwendige Maß an Fleiß und Ausdauer verfügt sowie über Geduld, Beharrlichkeit und große Träume. Ich sollte es ja schließlich wissen, denn das war alles, was ich zur Verfügung hatte.

Vor drei Jahren war ich noch eine Ausnahmeerscheinung: Ich war ein Typ mit relativ bescheidenen Technologiekenntnissen, der Social-Media-Plattformen¹ wie Facebook, Twitter und Tumblr dazu genutzt hat, um seine Eigenmarke aufzubauen. Und zwar eine Eigenmarke, aus der ich nicht nur eine enorme Befriedigung und Selbstbestätigung ziehe, sondern die auch äußerst einträglich ist. Damals wollten viele Leute einfach nicht einsehen, dass sich die Gesellschaft - und damit auch die Geschäftswelt - in einem Veränderungsprozess befindet. Und Sie hätten mir wahrscheinlich ohnehin nicht geglaubt, wenn ich Ihnen gesagt hätte, dass Sie einzig und allein mit Leidenschaft und der Bereitschaft, sehr hart zu arbeiten, ein Unternehmen gründen könnten. Ein Unternehmen, das Ihnen eine Menge Geld und ein absolut überwältigendes Gefühl von Glück und Zufriedenheit beschert, wie Sie es noch nie zuvor kennengelernt haben. Heute gibt es jedoch unendlich viele Möglichkeiten - obgleich ich glaube, dass die meisten Leute noch immer nicht begriffen haben, wie sehr sich mittlerweile die Gesellschaft, die Geschäftswelt und sogar das Internet verändert haben - und meine Geschichte ist bei Weitem nicht mehr so außergewöhnlich. Wenn Sie es nur wirklich wollen, kann dies auch Ihre Geschichte sein, und zwar in deutlich kürzerer Zeit und für deutlich weniger Geld.

Beachten Sie, in welchem Tempo sich diese Veränderungen auf mein Leben ausgewirkt haben: Ich habe mitgeholfen, Shopper's Discount Liquors, die Wein- und Spirituosenhandlung meines Vaters, in acht Jahren (von 1998 - 2005) von vier Millionen Dollar Jahresumsatz auf 50 Millionen Dollar zu katapultieren. Darauf bin ich wirklich stolz. Aber einmal abgesehen von dem Riesenberg an Arbeit hat es mehrere Millionen Dollar verschlungen für

Werbung in der *New York Times*, im *Wine Spectator* und in anderen Publikationen sowie bei Radiostationen und dem örtlichen Fernsehsender. Im Vergleich dazu: Die Entwicklung meiner Eigenmarke hat mich seit Februar 2006 bis zum heutigen Tag weit weniger an Geld (nämlich weniger als 15.000 Dollar) gekostet als an Arbeitsaufwand. Außerdem habe ich damit viel mehr Spaß als je zuvor in meinem Leben. Sie können doch hart arbeiten, oder? Vielleicht haben Sie keine Beziehungen, keine Ausbildung oder auch kein Geld, aber mit der nötigen Leidenschaft und mit harter Arbeit können Sie dennoch alles erreichen.

DREI REGELN

Vielleicht haben Sie sich für dieses Buch entschieden, weil Sie wissen wollten, was mein Erfolgsgeheimnis ist. Nun ja, mein Geheimnis ist, dass ich nach drei ganz einfachen Regeln lebe:

Liebe Deine Familie.
Arbeite extrem hart.
Lebe Deine Leidenschaft.

Und das war's dann auch schon. Sicher haben Sie bemerkt, dass ich weder das Internet noch Social-Media-Tools oder etwa die Technologie erwähnt habe, auch wenn sie ausschlaggebend waren für alles, was ich in den letzten paar Jahren erreicht habe. Der Grund dafür ist, dass ich meinen Erfolg allein danach bemesse, wie glücklich und zufrieden ich bin und nicht etwa danach, wie groß das Unternehmen ist oder wie viel Geld ich verdient habe. Und

weil ich diese drei Regeln befolge, bin ich auch 100-prozentig glücklich und zufrieden.

Sie glauben mir nicht? Sie denken, das ist nicht möglich? Doch, ist es, mein Wort drauf.

Wenn Sie nicht bereits nach der ersten Regel leben, dann fangen Sie am besten gleich damit an, denn was ich Ihnen in diesem Buch zu sagen habe, ist absolut wertlos, wenn Sie sich nicht um Ihre Familie kümmern. Ihre Familie kommt immer an allererster Stelle. Aber selbst wenn Sie sich über diese Priorität absolut im Klaren sind, wenn Sie hart arbeiten, aber noch immer nicht 100-prozentig glücklich und zufrieden sind, liegt es vermutlich daran, dass Sie Ihre Leidenschaft nicht wirklich leben. Und das, meine Freunde - auch wenn dies nur ein Drittel meines Erfolgsgeheimnisses ausmacht -, ist auch schon alles, was Ihr wissen müsst, um Euch in der neuen Geschäftswelt, in der wir heute leben, zu behaupten.

Lebe Deine Leidenschaft. Was heißt das eigentlich? Das heißt, dass Sie jeden Morgen, und zwar ausnahmslos jeden Morgen, an dem Sie aufstehen, um zur Arbeit zu gehen, voller Tatendrang sind, weil Sie genau darüber reden oder damit arbeiten oder exakt die Sache tun werden, die Sie am allermeisten auf dieser Welt interessiert. Sie sitzen nicht etwa Ihre Zeit bis zum nächsten Urlaub ab, weil Sie schlicht und ergreifend keine Auszeit von Ihrer Tätigkeit brauchen. Arbeiten, Spielen und Entspannen sind für Sie ein und dasselbe. Sie achten nicht einmal mehr darauf, wie viele Stunden Sie arbeiten, denn für Sie ist es ja nicht wirklich Arbeit. Klar, Sie verdienen Geld, aber Sie würden das, was immer Sie tun, auch ohne Bezahlung tun.

Klingt das etwa nach Ihnen? Leben Sie schon oder verdienen Sie nur Ihren Lebensunterhalt? Man verbringt so viel Zeit bei der Arbeit. Warum sollte man sie mit anderen

Dingen zubringen als mit denen, die einem am meisten Spaß machen? Dafür ist das Leben einfach zu kurz. Sie sind es sich selbst schuldig, diese Situation entscheidend zu verbessern. Dafür müssen Sie nur ins Internet gehen und die Tools nutzen, die dort auf Sie warten.

WAS SIE WISSEN MÜSSEN

In diesem Buch erkläre ich Schritt für Schritt, wie Sie alle Social-Networking-Tools im Internet einsetzen müssen, um auf der Grundlage Ihrer wahren Leidenschaft – also jener Tätigkeit, der Sie jede freie Minute widmen würden, wenn Sie könnten; jenem Thema, über das Sie unentwegt reden müssen; jenem Produkt, das Sie wahnsinnig gern jedermann an die Hand geben würden – nicht nur ein Unternehmen aufzubauen, sondern gleichzeitig auch eine starke Eigenmarke. Und genau diese starke Eigenmarke wird Ihnen dabei helfen, das große Geld zu machen und – was noch viel wichtiger ist – Ihnen genau dieses enorme Gefühl von Glück und Zufriedenheit bescheren, das Sie sich schon immer gewünscht haben.

Alle Leser, die bereits ihre Leidenschaft leben und darauf brennen, ihr Unternehmen noch populärer zu machen, finden hier ein paar interessante neue Ideen, wie sich dieses Vorhaben erfolgreich umsetzen lässt. Aber auch Leser, die wissen wollen, wie Sie für bereits existierende Produkte oder Dienstleistungen eine starke Markenidentität entwickeln können, werden ebenfalls fündig.

Behandelt werden im Wesentlichen folgende Themen:

- Wie Sie Ihre Leidenschaft gekonnt in ein Blog einfließen lassen, das Tausende von Leuten verfolgen, weil sie an Ihrer Eigenmarke teilhaben wollen.
- Was Fleiß und Ausdauer wirklich bedeuten.
- Wie Sie die Aufmerksamkeit von Werbeleuten gewinnen, die ganz wild darauf sind, Ihnen ein kleines Stück von ihrem Milliarden-Dollar-Werbeetat abzugeben.
- Warum der Aufbau einer Eigenmarke mithilfe der Social-Media-Plattformen so enorm wichtig ist für das berufliche Überleben und Weiterkommen, und zwar ganz unabhängig davon, in welcher Branche Sie tätig sind.
- Warum Sie in Erwägung ziehen sollten, ein Unternehmen rund um Ihre Eigenmarke aufzubauen und warum Sie Ihren aktuellen Job auch dann aufgeben sollten, wenn Sie mit ihm absolut zufrieden sind.
- Wie Sie mithilfe von sozialen Online-Netzwerken an die Informationen kommen, die Sie benötigen, um die kommenden gesellschaftlichen Trends und finanziellen Chancen aufzuspüren.
- Warum clevere soziale Netzwerker großartige Gäste für Cocktailpartys sind und wie auch Sie zu einem sozialen Netzwerker werden können.
- Wie Sie Ihre Interaktion mit jedem Online-Gesprächspartner zu Geld machen können.
- Die beste Marketingstrategie aller Zeiten.

- Wo man nach verschiedenen Einnahmequellen Ausschau halten kann.
- Wie Unternehmen soziale Online-Netzwerke nutzen sollten, um ihre Unternehmensgeschichte zu erzählen und ihre Marke zu stärken.
- Wie man ein Vermächtnis aufbaut, das immer einen höheren Stellenwert besitzen sollte als Geld und das gleichzeitig als solides Fundament für den Aufbau einer langfristig erfolgreichen Marke und eines ebenso erfolgreichen Unternehmens fungiert.

Soziale Online-Netzwerke bieten Unternehmern und Unternehmen eine noch nie da gewesene Chance, mit ihren Kunden in Kontakt zu treten und ihre Botschaft zu kommunizieren. Alle, die ihre Leidenschaft mithilfe der unglaublichen Reichweite und Macht dieser Tools kommunizieren können, sind auch in der Lage, mega-erfolgreich zu sein, und zwar in einem Maße, wie es die Welt noch nicht gesehen hat.

DAS SPIEL HAT SICH VERÄNDERT

Jeder weiß, dass das Internet eine der größten kulturellen Revolutionen seit der Erfindung des Buchdrucks darstellt. Trotzdem scheint die Gesellschaft nur ganz allmählich zu begreifen, dass das Internet auch für die größte Veränderung in der Geschäftswelt

verantwortlich ist – die absolut größte aller Zeiten. Der einstige Tummelplatz für Programmierfreaks ist mittlerweile für die meisten Amerikaner zu einer Art zweitem Zuhause geworden, denn noch immer verbringen sie zahllose Stunden mit Onlineshopping. Dank sozialer Online-Netzwerke wie Facebook, YouTube, Flickr, Tumblr und Twitter verlagern sie aber auch zunehmend ihr soziales Leben ins Internet. Wenn sich die Aufmerksamkeit potenzieller Kunden nun genau dort konzentriert, ist es nur logisch, dass sich die Geschäftswelt auch dorthin begeben muss, wo die Aufmerksamkeit ist. Das Geld geht also immer dorthin, wo die Leute sind – wo immer es ein Publikum gibt, ist auch die Werbeindustrie nicht weit. Früher hat sie ihr Geld in traditionelle Medien – Radio, Fernsehen, Zeitungen und Zeitschriften – investiert. Heute verlieren diese Plattformen aber von Sekunde zu Sekunde mehr Aufmerksamkeit ans Internet, und außerdem haben zahlreiche Medienunternehmen das rigoros kostenoptimierte Geschäftsmodell, das sie dringend zum Überleben gebraucht hätten, niemals eingeführt. Jetzt sind sie Geschichte. Und wenn sich die traditionellen Medien, die überlebt haben, nicht bald an diesen neuen Konkurrenten Internet anpassen, werden unsere Kinder sie in 30 Jahren wohl mit derselben Neugier in Museen bestaunen, die sie heute Dinosaurierknochen und anderen Fossilien entgegenbringen. Denn wer nicht mit der Zeit geht, der geht mit der Zeit.

• • •

Ich werde in diesem Buch eine Menge deutlicher
und

gewagter Äußerungen machen, aber ich versichere Ihnen, dass ich Sie damit nicht in Angst und Schrecken versetzen will. Ich sage nämlich absolut nichts, über das ich nicht wirklich lange und gründlich nachgedacht habe.

• • •

Werbeleute und Unternehmen, die überleben wollen, sind gezwungen, Geld auszugeben; warum also sollten sie es nicht bei Ihnen ausgeben? Denn wenn Sie mithilfe von sozialen Online-Netzwerken eine Eigenmarke aufbauen, erweisen Sie ihnen ja praktisch einen Gefallen. Das Einzige, was Sie dafür investieren müssen, um diese Plattformen für den Aufbau Ihres Unternehmens nutzen zu können, ist lediglich eine ganze Menge Zeit, Fleiß und Ausdauer. Denn diese Plattformen sind für jeden frei zugänglich, der das Zeug dazu hat, in dieses Spiel einzusteigen. Und Sie haben doch das Zeug, oder?

BLOSS KEINE AUSREDEN

Aber Gary, werden jetzt einige von Ihnen sicher einwenden, meine Leidenschaft ist doch nicht so etwas wie Wein – nicht so angesagt und nicht unbedingt für den Einzelhandel geeignet. Ich interessiere mich für *World of Warcraft*. Ich stehe total auf Bauchtanz. Ich bringe meine Frau regelmäßig auf die Palme, weil ich mich viel lieber mit meinen Freunden im Keller zum Kartenspielen verkrieche, als etwas anderes zu tun. Ich will ein Unternehmen

aufbauen, aber damit lässt sich doch kein Geld verdienen. Und außerdem muss ich für die Miete beziehungsweise die Hypothek aufkommen, für die Kinder und meine alten Herrschaften, für Studienkredite und die Ratenzahlung fürs Auto.

Und wenn schon. Perez Hilton, Ze Frank, Veronica Belmont, Heather Cocks, Jessica Morgan (gofugyourself.typepad.com) - sie alle haben es doch geschafft. Und sie sind absolut mega-erfolgreich. Und was die können, können Sie doch bestimmt auch. Und zwar jetzt und hier.

Aber Gary, könnte jemand anderer sagen, sind Sie denn eigentlich, was die letzten Jahre angeht, nachrichtentechnisch auf dem aktuellen Stand? Die Wirtschaft hat mächtig gelitten, viele Leute haben ihren Job verloren, Verbraucher geben lange nicht mehr so viel aus wie früher und Werbeleute sind noch weitaus konservativer als sonst. Ich lese dieses Buch nur, um wirklich gerüstet zu sein, falls ich mir irgendwann sicher sein sollte, dass der richtige Zeitpunkt für eine Unternehmensgründung gekommen ist.

Aber wenn jemand ernsthaft ein Unternehmen gründen will, gibt es dafür keinen schlechten Zeitpunkt, außer er gründet ein mittelmäßiges Unternehmen. Ich glaube, dass Wirtschaftskrisen eine Riesenchance bereithalten für diejenigen, die sich auf ihre Ziele konzentrieren und sich richtig ins Zeug legen, um mega-erfolgreich zu sein. Denn derjenige, der schwierige Zeiten meistern kann, der kann einfach alles meistern, basta. Klar, wir haben in den letzten Jahren eine Menge Leute gesehen, die ihren Laden dichtmachen mussten. Hätten sie jedoch *ein gefragtes und einzigartiges Produkt oder eine entsprechende Dienstleistung* angeboten, wären sie anpassungsfähig

gewesen. Und hätten sie vor allem auch noch gewusst, wie sie ihre Geschichte erzählen müssen, dann hätten sie wohl kaum jemals schließen müssen. Schon klar, so etwas hört keiner gern. Wenn Sie aber erst einmal weiterlesen und verstehen, wie unsere Kultur sich verändert hat und was die kommende Generation - ob nun Unternehmer oder nicht - tun muss, um sich einen Namen zu machen, dann werden Sie mir sicherlich zustimmen. In Zeiten, die durch starkes Wirtschaftswachstum geprägt sind - wie zum Beispiel jene, die vor Kurzem gerade zu Ende gegangen ist -, können sich alle möglichen Unternehmen über Wasser halten, die sonst schon vor langer Zeit hätten untergehen müssen. Aber wenn sich der Wind ganz plötzlich dreht, können nur noch die Besten mithalten. Was für ein Unternehmen wollten Sie denn gründen, ein mittelmäßiges oder ein absolut erstklassiges? Sie kennen die richtige Antwort. Folgen Sie einfach den Anregungen in diesem Buch, dann steht Ihr Unternehmen auf stabilen Füßen und ist auch profitabel, und zwar genau so lange, wie Sie das wollen. Und außerdem haben Sie dann eine noch größere Selbstbestätigung und berufliche Zufriedenheit erreicht, als Sie es sich je vorstellen konnten.

Vielleicht sind Sie arbeitslos und denken, Sie könnten einfach ein paar Ideen aus diesem Buch ausprobieren, nachdem Sie Ihren Lebenslauf jeden Tag verschickt und ein paar Anrufe getätigt haben (übrigens, der traditionelle Lebenslauf ist mittlerweile schon nicht mehr ganz zeitgemäß, aber dazu später mehr). Verraten Sie mir doch eins: Sind Sie jeden Morgen aus dem Bett gesprungen, voller Vorfreude auf den Job, den Sie gerade verloren haben? Wenn dies nicht so war, warum suchen Sie sich dann einen neuen, der genauso ist? Vor Ihnen liegt eine unglaubliche Chance. Nutzen Sie diese zusätzliche Freizeit,