

Donald J. Trump
unter Mitarbeit von Tony Schwartz

So werden Sie erfolgreich

Strategien für den Weg nach oben

*Übersetzung aus dem Amerikanischen
von Ursula Bischoff*

REDLINE WIRTSCHAFT

© des Titels »So werden Sie erfolgreich« (ISBN 978-3-636-01597-6)
2008 by Redline Wirtschaft, FinanzBuch Verlag GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-wirtschaft.de>

1

GESCHÄFTE

Eine Woche im Leben des ...

Es ist nicht das Geld, das mich reizt. Geld besitze ich genug, mehr als ich je ausgeben könnte. Die Kunst, ein Geschäft erfolgreich abzuschließen, ist es, die mich in erster Linie motiviert. Geschäfte zu tätigen ist meine Art der Selbstverwirklichung. Andere malen fantastische Ölgemälde oder schreiben wundervolle Gedichte. Ich liebe es, Geschäfte anzubahnen, besonders, wenn es sich um spektakuläre Transaktionen handelt. Sie sind die Würze meines Lebens.

Die meisten Leute sind überrascht, wenn sie hören, wie ich arbeite. Ich bin kein unflexibler „Workaholic“ – kein Arbeitssüchtiger. Ich lehne es ab, ständig einen Aktenkoffer mit mir herumzutragen. Ich haste nicht von einer Besprechung zur nächsten. Meine Tür ist stets offen. Man kann weder zündende Ideen noch Unternehmergeist entwickeln, wenn man durch allzu starre Strukturen eingengt ist. Ich ziehe es vor, jeden Morgen aufs Neue abzuwarten, wie sich die Dinge entwickeln.

Es gibt in meinem Leben keine „typische“ Arbeitswoche. Meistens wache ich um sechs Uhr morgens auf und verbringe die erste

Stunde des neuen Tages mit der Lektüre der Zeitungen. Um neun Uhr bin ich in meinem Büro – am Telefon. Es gibt selten Tage, an denen ich weniger als fünfzig Telefongespräche führe; oft sind es mehr als hundert. In den Pausen finden Besprechungen statt. Die meisten ergeben sich ad hoc, und nur wenige nehmen mehr als fünfzehn Minuten in Anspruch. Dass ich zum Mittagessen gehe, kommt relativ selten vor. Um achtzehn Uhr dreißig verlasse ich für gewöhnlich mein Büro, aber oftmals führe ich noch bis Mitternacht von zu Hause aus Gespräche, auch am Wochenende.

Das Wort „Müßiggang“ ist mir fremd, und so und nicht anders möchte ich leben. Ich versuche, aus der Vergangenheit zu lernen, aber ich plane meine Zukunft, indem ich mich ausschließlich auf die Gegenwart konzentriere. Hier liegt für mich der Nervenkitzel ..., und Geschäftsabschlüsse können ein Nervenkitzel sein, nicht wahr?

MONTAG

9.00 Uhr: Als Erstes rufe ich Alan („Ace“)¹ Greenberg an, den Leiter der Effektenabteilung von Bear Stearns, einer renommierten, an der Wall Street zugelassenen Emissionsbank. Der CEO (Chief Executive Officer) von Bear Stearns ist mein Anlageberater und ein „Ass“ in seinem Metier. Wir haben begonnen, Holiday-Inn-Aktien zu kaufen, die zu diesem Zeitpunkt zum Kurs von rund fünfzig Dollar erhältlich waren. Alan teilt mir mit, dass ich nun zirka eine Million Anteile besitze – oder mehr als vier Prozent des Unternehmens. Die Aktien wurden am Freitag bei Börsenschluss mit fünfundsiebzehn Dollar pro Stück notiert. Alan meint, der Kursanstieg sei nicht zuletzt auf meine massiven Auf-

¹ Das Ass

käufe und das Gerücht zurückzuführen, dass ich eine Übernahme des Konzerns plane.

Die Wahrheit ist, dass ich mir alle Möglichkeiten offenhalte. Vielleicht werde ich tatsächlich die Aktienmehrheit erwerben, da die Hotelkette in meinen Augen unterbewertet ist. Auf der Basis der aktuellen Notierungen könnte ich für weniger als zwei Milliarden Dollar die Aktienmajorität erhalten. Allein die drei Casino-Hotels sind so viel wert – und zur Holiday-Inn-Kette gehören noch weitere Hotels mit einer Kapazität von insgesamt 300 000 Betten.

Eine zweite Möglichkeit wäre, meine Anteile mit ansehnlichem Gewinn zu verkaufen, sobald der Kurs hoch genug ist. Würde ich sie heute abstoßen, so erhielte ich für mein Paket bereits rund sieben Millionen Dollar. Oder Holiday Inn könnte sein Interesse daran bekunden, meine Aktien zu einem Kurs über dem Nennwert zurückzukaufen, nur um mich loszuwerden. Wenn das Aufgeld hoch genug ist, verkaufe ich.

Gleichgültig, für welche Möglichkeit ich mich auch entscheiden werde – ich finde es äußerst interessant zu beobachten, wie weit ein inkompetentes Management zu gehen bereit ist, um das zu bewahren, was es seine „Unabhängigkeit“ nennt ..., womit in Wahrheit natürlich seine eigene Machtstellung gemeint ist.

9.30 Uhr: Abraham Hirschfeld ruft mich an; er braucht meinen Rat. Abe zählt zu den renommiertesten Immobilienmaklern, aber er möchte sich unbedingt als Politiker profilieren. Leider ist er in seinem angestammten Beruf weit erfolgreicher als auf dem politischen Parkett.

Im Herbst hat Abe versucht, für das Amt des stellvertretenden Gouverneurs zu kandidieren; sein größter Rivale war Stan Lundine, ein Protegé von Gouverneur Cuomo. Cuomo ging vor Gericht, um zu erwirken, dass Hirschfeld aufgrund verfahrensrecht-

licher Aspekte von der Kandidatenliste gestrichen wurde. Auf dem Höhepunkt der Wahlkampagne geschah das Unvermeidliche – das Gericht gab Cuomos Klage statt, und der Wahlkampf endete für Abe, noch bevor er begonnen hatte.

Abe weiß, dass ich mit dem Gouverneur auf freundschaftlichem Fuß stehe, und möchte von mir wissen, ob er Cuomo weiterhin die Treue halten oder stattdessen das Lager wechseln und Cuomos Gegenkandidaten unterstützen soll. Ich erkläre ihm, dass dies in meinen Augen eine rein akademische Frage sei, auf die es nur eine Antwort gebe: Halte dich an den Sieger – zumal, wenn er ein „Spitzenmann“ ist.

Wir verabreden uns für Donnerstag.

10.00 Uhr: Ich rufe Don Imus an, um mich bei ihm zu bedanken. Imus ist einer der beliebtesten Rundfunkmoderatoren in den USA und arbeitet für den Sender WNBC. Er gehört zu den Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens, die zu Spenden für den Annabel-Hill-Fonds aufrufen.

Ich finde es erstaunlich, welche ungeheure Wirkung diese Kampagne durch das Engagement der Medien entfaltet hat. In der vergangenen Woche sah ich in den überregionalen Fernsehnachrichten einen Bericht über Mrs. Hill, eine wirklich bewundernswerte Frau, die sich verzweifelt bemüht, ihre Farm in Georgia vor dem Zusammenbruch zu retten. Ihr 67 Jahre alter Mann hatte sich erst wenige Wochen zuvor das Leben genommen, in der Hoffnung, die Schulden, die auf der seit Generationen in Familienbesitz befindlichen Farm lasteten, könnten mit der Lebensversicherungssumme bezahlt werden. Aber der Betrag reichte nicht annähernd aus. Mrs. Hills aussichtslose Lage ging mir sehr nahe. Es ist traurig, wenn ein Mensch, der sein Leben lang nur Arbeit kannte, im Alter hilflos zusehen muss, wie alles, was er

geschaffen hat, in die Brüche geht. Das finde ich einfach unfair und ungerecht.

Über NBC nahm ich Kontakt mit Frank Argenbright auf, einem großartigen Mann aus Georgia, der sich in ganz besonderem Maße für Mrs. Hill eingesetzt hatte. Frank nannte mir den Namen der Bank, bei der die Hypothek auf die Farm eingetragen war. Am nächsten Morgen rief ich dort an und wurde mit einem der stellvertretenden Direktoren verbunden. Ich erklärte ihm, ich sei ein New Yorker Geschäftsmann und wolle Mrs. Hill helfen. Es tue ihm sehr leid, lautete die Antwort, aber dazu sei es jetzt zu spät. Die Farm werde gerade in diesem Augenblick versteigert, und „nichts und niemand kann die Zwangsvollstreckung verhindern“.

Ich wurde wütend und sagte: „Jetzt hören Sie mir einmal gut zu. Wenn Sie es tatsächlich wagen, eine Zwangsvollstreckung durchzuführen, werde ich Sie und Ihre Bank wegen Mord vor Gericht bringen, denn Sie haben Mrs. Hills Mann in den Tod getrieben.“ Plötzlich schien der Banker ziemlich nervös und erklärte mir, er werde mich schnellstens zurückrufen.

Manchmal zahlt es sich aus, den „wilden Mann“ zu spielen. Eine Stunde später kam der Rückruf. Der Bankdirektor erklärte mir: „Keine Angst, Mr. Trump, wir werden eine Lösung finden.“ Mrs. Hill und Frank Argenbright informierten die Medien. Die Story wurde Thema Nummer eins in den Rundfunk- und Fernsehnachrichten.

Bis zum Ende der Woche stehen uns bereits 40 000 Dollar zur Verfügung. Imus allein hat durch Spendenaufrufe an seine Zuhörer 20 000 Dollar gesammelt. Wir haben für den Heiligen Abend ein kleines Fest im Foyer des Trump Tower arrangiert; dabei soll die Hypothek in einer feierlichen Zeremonie verbrannt werden, sozusagen als Weihnachtsgeschenk für die tapfere Mrs. Hill und

ihre Familie. Bis dahin haben wir sicher die ganze Summe beisammen. Andernfalls – das habe ich Mrs. Hill versprochen – werde ich den fehlenden Betrag ergänzen.

Ich habe Imus angerufen und ihm erklärt, er sei in meinen Augen der Größte, und dann habe ich ihn nächste Woche zu den US Open (= Tennisturnier) eingeladen. Ich hatte dort schon seit längerem eine Box gemietet und war früher fast jeden Tag unter den Zuschauern. Heute habe ich so viel zu tun, dass ich sie meinen Freunden zur Verfügung stelle.

11.15 Uhr: Harry Usher, der Manager der USFL (United States Football League), ist am Telefon. Letzten Monat erging das Urteil in dem Antitrust-Prozess, den wir gegen die National Football League angestrengt hatten; das Gericht entschied, dass die NFL tatsächlich eine unzulässige Monopolstellung einnehme. Man sprach uns allerdings lediglich eine symbolische Entschädigungssumme von einem Dollar zu. Und ich hatte einigen Spitzenspielern meines New Jersey Generals-Teams bereits gestattet, Verträge mit der NFL abzuschließen! Aber dieser Gerichtsbeschluss erschien mir einfach lächerlich.

Wir überlegen, welche Strategie wir jetzt verfolgen sollen. Ich bin dafür, noch aggressiver vorzugehen. „Was mich beunruhigt“, erkläre ich Harry, „ist die Tatsache, dass kaum jemand Anstalten macht, Berufung gegen ein Gerichtsurteil einzulegen.“

12.00 Uhr: Gerry Schoenfeld, der Leiter der Shubert Organization, eines Verbandes, in dem sich die größten Broadway-Theaterbesitzer zusammengeschlossen haben, ruft an und empfiehlt mir eine Dame, die sich als Büro- und Verwaltungsangestellte beworben hatte. Er erzählt mir, sie wolle unbedingt für Donald Trump arbeiten. Ich erkläre ihm, die Frau sei zwar verrückt, aber ich würde sie gerne zu einem Vorstellungsgespräch empfangen.