

Samer Mohamad

# LIKE!

**Wie man mit Social Media Geld verdient  
und sich ein Online-Imperium aufbaut**

**REDLINE** | VERLAG

© 2019 des Titels »Like!« von Samer Mohamad (ISBN 978-3-86881-735-5) by redline Verlag,  
Münchner Verlagsgruppe GmbH, München. Nähere Informationen unter: [www.m-vg.de](http://www.m-vg.de)

## VORWORT VON ANDREAS BUHR

Samer Mohamad ist Deutsch-Syrer. Ein Einwanderer. Er kommt von ganz unten. Er hat Herz. Samer ist auf seine Weise authentisch, er ist glaubwürdig und spricht Klartext. Er traut sich was! Und so legt er mit diesem Buch ein Werk vor, das in unsere heutige Zeit passt: *LIKE!*

Schon als Schüler verkauft er CDs, hat Erfolg und Misserfolg, häuft mit 26 Jahren einen Schuldenberg auf, den er sauber wieder abträgt. Und so läuft seine Karriere weiter. Er macht sich als Mr. Promotion in Deutschland einen Namen und wird zur Orientierung für die junge Generation Y.

In der digitalen Welt spricht er über die Chancen, die die Social Media ihm bieten. Er nutzt diese Möglichkeiten geschickt aus und gibt uns allen damit eine Orientierung. Was er erlebt, schreibt er in diesem Buch auf und verdeutlicht damit dem Leser die Mechanismen, die Gesetze des digitalen Marketings.

Sein Motto: Wenn ich das geschafft habe, dann kann es jeder schaffen! Mentales wird Reales. Was wir denken, kann Realität werden, wenn wir handeln, und Samer hat es vorgemacht: Er ist heute ein erfolgreicher Geschäftsmann. Ob Facebook, Instagram, Xing oder LinkedIn: Das sind alles Kommunikationskanäle, die uns die Möglichkeit bieten, Werbung in eigener Sache zu machen, zur Marke zu werden.

Auch in Unternehmen ist dies ein äußerst aktuelles Thema. Ich höre die Manager fragen: »Wer kümmert sich bei uns um Facebook?« Da frage ich dann gern zurück, wer sich denn im Unternehmen um den Anrufbeantworter, um das Fax und um die Mailbox kümmere. Und ich ernte irritiertes, ungläubiges

## VORWORT VON ANDREAS BUHR

Staunen. Jedem wird dann sofort klar, dass wir schon jetzt in einer hybriden Welt leben.


Wir haben bei Buhr&Team, zusammen mit der Universität Luxemburg, in einer fast fünfjährigen Studie herausgefunden, dass neun von zehn Entscheidungen hybrid getroffen werden: online recherchiert und offline getroffen. Oder umgekehrt. Im Verkauf sprechen wir von dem Ropo-Kunden: *research online, purchase offline*. Webseiten und Landingpages werden zu 24/7-Verkäufern, wenn sie konvertieren. Auch das gehört in unsere Zeit – und auch das ist ein Thema, mit dem sich Samer Mohamad in diesem Buch beschäftigt. Damit ist klar, dass jeder aus eigener Kraft zu einer Marke werden kann: Einzelpersonen sowie Unternehmen.

Es gibt heute kein Geheimwissen mehr. Jeder kann mit jedem von überall Kontakt aufnehmen. Und jeder kann ganz leicht zum Botschafter seiner eigenen Interessen werden. Wer die Mechanismen der Social Media, wer die Algorithmen des Internets für sich nutzen will, der kann das schaffen. Mehr noch, und auch das wird dem Leser deutlich: So wie früher die ersten Handys noch Aktenkoffergröße hatten, so wie die ersten Faxgeräte über das Internet ins Laufen kamen, so gehören Social Media, E-Mail-Marketing und hybride Prozesse zu unserem Leben dazu.

Samer Mohamad ist ein Beispiel dafür, wie eine digitale Marke entstehen kann. Er ist Trainer geworden und er hat seine eigenen Erfahrungen in diesem Buch notiert. Er erzählt uns, was geht und auch, was eben nicht geht!

Ich wünsche Samer Mohamad das Beste. Und ich wünsche dem Leser höchsten Lesegenuss beim Stöbern nach Erkenntnissen in diesem Buch.

Ich habe es schon gelesen und bin begeistert!



aus Düsseldorf

Unternehmer | Redner | Autor

## VORWORT VON JULIEN BACKHAUS

### **Wenn sie auch neu sind, es sind und bleiben Medien.**

Die neuen Medien werden oft als so mysteriös dargestellt, dass wir dabei etwas völlig außer Acht lassen: Es sind Medien – wenn auch neue Medien. Die große Gemeinsamkeit der klassischen und neuen Medien ist die Aufmerksamkeit, ohne die beide Welten nicht funktioniert.

Ich erinnere mich noch an die erste virtuelle Begegnung mit Samer 2016. Ich sah in meinem Facebook-Feed ein Video von einem bärtigen Araber, gelbe Krawatte und Einstecktuch, der lauthals etwas von Vertrieb und Social Media erzählte. Mir zwang sich der Gedanke auf, dass das »wieder so einer ist, der die neue Welle reitet«. Aber eines hatte er in dieser Sekunde gewonnen: meine Aufmerksamkeit. So kam es, dass ich ihn über Wochen immer wieder wahrnahm. Ich sendete ihm unverblümt eine Freundschaftsanfrage, die er annahm und wir kamen ins Gespräch. Ich fand die Story eines chancenlosen Syrers, der zum Facebook-Star avancierte und viel Geld damit verdiente, so spannend, dass wir im *ERFOLG Magazin* eine Seite über ihn brachten. »Vom Obdachlosen zum Facebook-Star«, so überschrieben wir die Geschichte. Und das war der Beginn einer Freundschaft.

Weil wir so grundverschieden in unserer Art sind, machen unsere Zusammentreffen besonders Spaß. Wir begannen, einige große Geschäfte gemeinsam abzuwickeln, mit denen wir beide viel Geld verdienten. Ich erinnere mich, als Samer zum ersten Mal bei mir im Privatjet mitflog. Wir saßen uns gegenüber in der Kabine und ich schrieb gerade eine E-Mail auf dem Smartphone zu Ende, als ich aufblickte und sah, dass er zu Allah betete. Es stellte sich heraus, dass er etwas Flugangst hat.

Dazu muss man wissen, dass Privatjets zwar sehr luxuriös, im Steig- und Sinkflug aber eher unruhig sind – da sie so viel kleiner und leichter als große Verkehrsmaschinen sind, sind sie anfälliger für Wind. Wir flogen seither noch viele Strecken privat und in München zu einem Termin sogar mit dem Hub-schrauber. Das alles hat ihn anscheinend viel Überwindung gekostet, aber er sagte mir stets, dass er sein Leben nicht von Angst diktieren lassen wolle. Das ist eine bewundernswerte Einstellung und macht sicher einen großen Teil seines Erfolges aus. Er weiß um die Risiken – auch im Geschäftsleben –, aber er konzentriert sich immer auf die Chancen.

Samer produziert am laufenden Band Inhalte für seine Social-Media-Kanäle. Jedes Mal, wenn wir in einer Limousine sitzen, zückt er sein Smartphone, drückt es mir in die Hand, bittet mich, auf ihn zu halten und dann fängt er an, loszuschreien. Dann kommen Sätze wie: »Du musst verstehen, dass Dein Smartphone eine Vertriebswaffe ist. Mit diesem kleinen Ding in Deiner Hosentasche kannst Du reich werden, wenn Du es richtig einsetzt!« Ich bin immer ein wenig neidisch, weil ich mich solche frontalen Angriffe nicht traue. Ich produziere zwar auch massenhaft Videoinhalte, aber ich will dabei niemals konfrontativ wirken und lasse mich im Alltag filmen, statt direkt in die Kamera zu rufen.

In unserer unterschiedlichen Herangehensweise in den sozialen Medien steckt allerdings eine große Weisheit: Man darf sich niemals verstellen, und das tut Samer nicht. Er sagt immer zu mir: »Ich kann es nur auf diese Weise. Ich bin Araber und diese Lautstärke passt zu mir.« Da gebe ich ihm absolut Recht. Und deshalb kaufen es die Leute ihm auch ab, wollen Selfies mit ihm machen. Weil er sich traut, so zu sein, wie er ist. Menschen bewundern andere, die keine Maske tragen, und belohnen dieses Verhalten mit ihrem Vertrauen.

Um dauerhaft Erfolg in den Medien allgemein und in den sozialen Medien im Besonderen zu haben, tun Sie gut daran, ein wahrhaftes Image aufzubauen. Wenn Sie ehrlich sind, kann Ihnen kein Skandal oder Shitstorm etwas anhaben. Die

Leute verzeihen es Ihnen, solange Sie ehrlich damit umgehen. Wer einmal Vertrauen zu jemandem aufgebaut hat, will es in der Regel aufrechterhalten. Nicht zuletzt verhilft Ihnen die Onlinewelt dabei, auch in der klassischen Medienwelt wahrgenommen zu werden. Samers Geschichte ging um die Welt, als eine große deutsche Tageszeitung seine Geschichte aufgriff und viele Medien rund um den Globus diese Story weitererzählten. Die sozialen Medien sind deshalb ein gutes Sprungbrett, weil man Sie persönlich erleben kann. In Videos und Bildern können andere – auch klassische Medien – sehen, was in Ihnen steckt.

Die Beziehung, die Samer durch seine Social-Media-Aktivitäten zu seinen Followern aufbaut, baut er aus und schließlich mündet diese Beziehung auch in Umsatz. Denn wenn der Follower ihm vertraut und lernen will, wie Samer seinen Onlineerfolg zu Geld macht, folgt er ihm bereitwillig in seine kostenpflichtigen Angebote und gibt dieses Geld gerne aus.

Was ich bemerkenswert finde, ist, dass Samer all sein Wissen in dieses Buch geschrieben hat. Jeder kann dieses Buch als Regelwerk zur Hand nehmen und sein eigenes Online-Imperium aufbauen. Denn Medien haben schon immer für zwei Dinge gesorgt: Aufmerksamkeit und Umsatz – beides für Unternehmer essenziell. In diesem Buch lernen Sie alles, was Sie wissen müssen, um endlich in die neue Welt der sozialen Medien einzutauchen und ganz vorne mitzuspielen, statt immer hinterherzuhinken. Es ist an der Zeit, Gas zu geben und Geld zu verdienen. Mit *Like!*

Viel Vergnügen bei der Lektüre wünscht

Ihr Julien Backhaus  
Verleger, Medienunternehmer und  
Autor von *ERFOLG – Was Sie von den  
Super-Erfolgreichen lernen können*

# WARUM EIN WEITERES BUCH ÜBER FACEBOOK UND CO.?

Diese Frage könntest Du Dir zu Beginn dieser Lektüre natürlich stellen und sie hätte jede Berechtigung – schließlich findet man auf Amazon über 3000 Bücher zum Thema Facebook. Eine mehr als beachtliche Menge. Und dennoch hast Du zu diesem Buch gegriffen, was mich natürlich überaus freut. Und doch hat es auch spezielle Gründe, weshalb es dieses und nicht die über 3000 anderen in Deiner Hand ist. Genau diese Gründe sind es, die bestimmte Marken in den sozialen Medien so anziehend machen.

Was unterscheidet also das vorliegende Buch von allen anderen? Ich möchte ehrlich sein, da ich denke, dass Ehrlichkeit ein Wert ist, den wir gar nicht genug wertschätzen können: Dieses Buch beschreibt *meinen* Weg, meine »Learnings« – das ist der große Unterschied zu all den anderen Büchern auf dem Markt. Das bedeutet nicht, dass es nicht auch andere Wege gibt. Der Erfolg in den Social Media kann viele Gesichter haben – die Erfolglosigkeit jedoch auch. Ich zeige nicht, wie es andere Größen des Business geschafft haben. Das stünde mir auch nicht zu. Ich zeige, wie meine Kunden und ich es geschafft haben, erfolgreich auf einem Markt zu bestehen, der eigentlich schon »übervoll« mit Angeboten ist.

Scroll einmal durch Deinen Facebook-Feed! Was fällt Dir auf? Richtig, ganz viele Angebote zu unterschiedlichen Themen. Diese »Massenbeschallung« hat natürlich Auswirkungen. Es wird immer schwieriger, sich gewinnbringend zu positionieren. Dennoch gelingt es manchen Menschen, ihren gesamten Lebensunterhalt damit zu erwirtschaften. Das ist kein Zufall. Es ist vielmehr eine Mischung aus Persönlichkeit, Durchhaltevermögen, Ehrlichkeit und Klarheit. Besonders wichtig ist an dieser Stelle für mich der

Punkt Persönlichkeit. Du wirst keinen Erfolg haben, wenn Du andere Menschen kopierst. Das macht Dich austauschbar und das ist das Schlimmste, was Dir passieren kann.

Starke Marken lösen Emotionen aus. Im Extremfall sogar Hass oder Liebe. Das Wichtigste dabei: Es gibt kein Dazwischen. Wenn man vielen Menschen egal ist, stimmt etwas nicht. Sieh mich an: Ich polarisiere, ich ecke an. Das mache ich jedoch nicht, weil es eine gute Strategie darstellt, sondern weil ich eben so gestrickt bin. Das Leben hat mich so geformt. Alles andere wäre Maskerade und das Kartenhaus fiel früher oder später in sich zusammen.

Jeder, der behauptet, nur sein Weg sei der einzig Richtige, lügt. Ich betrachte mein Buch viel eher als Büffet an reichhaltigen Hinweisen, um mit Social Media Reichweite zu gewinnen und nachhaltig Geld damit zu verdienen. Doch es geht nicht nur darum allein. Klar, eine gewisse Reichweite muss man erzielen, um wahrgenommen zu werden. Doch in diesem Buch beweise ich, dass es gar nicht die großen Reichweitezahlen und Likes sein müssen, um nachhaltig erfolgreich zu sein. Es muss die richtige Reichweite für einen persönlich sein. Diese Benchmark sorgt für Kunden, die auch bereit sind, Geld auszugeben. Und darauf kommt es am Ende doch an. Nicht darauf, ob man drei Millionen Follower hat. Wenn ich die Wahl hätte zwischen zehn Millionen Likes und 100 000 Euro Umsatz, entscheide ich mich natürlich für Zweiteres. Ein Denkfehler, der oft passiert, ist nämlich, dass Masse mit Umsatz gleichgesetzt wird. Dem ist mitnichten so. Man kann auch mit relativ wenigen Followern ansehnliche Umsätze generieren.

Ich zeige hier, was bei mir funktioniert oder nicht funktioniert hat. Dies untermauere ich immer mit konkreten Beispielen aus meinem eigenen Business. Du nimmst Dir, was Du für richtig hältst.

Noch etwas: Ich bin kein Fan davon, dass das ganze Leben von jetzt auf gleich umgekrempelt wird. Veränderungen dürfen langsam und kontinuierlich vonstattengehen. Ich möchte nicht, dass Du Deinen Job, der Dir bestimmt genug Geld zum Leben einbringt (Warum sonst solltest Du ihn schließlich haben?), kündigst,



## WARUM EIN WEITERES BUCH ÜBER FACEBOOK UND CO.?

um möglichst ein Internet-Star zu werden. Nein, ich möchte, dass Du Dir nebenberuflich und in kleinen Schritten ein Zusatzeinkommen erwirtschaftest. Wenn Du bereits selbstständig bist, musst Du nicht sofort Dein Kerngeschäft aufgeben, um in einem digitalen Sektor durchzustarten. Kleine, feine und vor allem tägliche Schritte machen in wenigen Jahren den erfolgreichen Unterschied. Alles andere wäre Business-Harakiri! Glaub mir, ich habe dies zuerst selbst sehr erfolglos praktiziert. Gib Dir selbst Zeit. Wer weiß, welche Chancen sich in wenigen Jahren ergeben? »Augen offenhalten und arbeiten« ist nun angesagt. Ja, Arbeit ist immer vonnöten. Ich bin keiner, der sagt, dass alles völlig automatisch und von allein laufen wird. Wer dies behauptet, lügt. So einfach ist das!

Was ich jedoch verspreche, ist, dass dieses Buch mehr als nur brauchbare Impulse darüber liefern wird, wie man Geld verdienen kann, und zwar ganz konkrete. Wenn Du meine Hinweise in Dein tägliches Tun einfließen lässt, dann wirst Du mehr Reichweite generieren und damit Geld einnehmen. Viel zu oft sehe ich Leute genau an diesem Punkt scheitern. Sie haben Reichweite en masse, wandeln diese jedoch nicht in Umsatz um. Manchmal ist dies freiwillig, doch in den meisten Fällen eher unfreiwillig. Das muss nicht sein.

Ich zeige in meinem Buch, wie ich meinen Weg beschritten habe. Sehr persönlich und ungeschminkt. Ich spreche unangenehme Wahrheiten an, die Dein Business in jedem Fall nach vorne katapultieren werden. Ist dieses Wissen auch woanders auffindbar? Die Antwort darauf lautet: ja und nein.

Ich erfinde die Dinge nicht neu. Ich bin eh der Ansicht, dass kaum Neues »erfunden« wird, schon gar nicht aus dem Nichts. Es gibt immer eine Grundlage. Die besondere Perspektive auf diese bereits bestehenden Dingen macht den Unterschied aus. Deshalb werde ich auch kurz von meinem Weg zum Social-Media-Profi berichten. Diese Geschichte kann Dir dabei helfen, Deine eigene Geschichte zu erzählen, sie kann Dir dabei helfen, Menschen auf Dich aufmerksam zu machen. Schlussendlich kaufen Menschen von Menschen, davon bin ich überzeugt.

Außerdem soll meine Geschichte Mut machen. Denn seien wir ehrlich: Ich hatte alles andere als gute Voraussetzungen für ein Social-Media-Imperium. Ich sprach die Sprache nicht, kannte die Kultur nicht und mein Weg war eigentlich vorgezeichnet. Mit den richtigen Entscheidungen kann man sein Leben jedoch nachhaltig positiv beeinflussen, wie ich es selbst an mir bereits bewiesen habe.

Vielleicht faszinieren mich Facebook und die sozialen Medien insgesamt auch genau deshalb: Sie sorgen für gleiche Chancen, egal wie die Ausgangsbedingungen sind. Egal ob man ein armer Schlucker oder ein reicher Sack ist – jeder hat die Chance, ein Imperium aufzubauen. Klar, der reiche Sack hat Vorsprung, doch der arme Schlucker kann diesen Vorsprung mit der richtigen Strategie aufholen.

Etwas, was dieses Buch besonders von anderen unterscheidet, sind die Motivationspritzen, die ich darin gesetzt habe. Viel zu oft sehe ich, dass Menschen die perfekte Blaupause für ihren Erfolg in den Händen halten und dennoch scheitern. Das möchte ich verhindern. Ich möchte, dass Du am Ball bleibst, weil Du etwas machst, das Deinen eigenen Werten entspricht. Nur so wirst Du es schaffen, auch trotz des größten Gegenwinds, einen Fuß vor den anderen zu setzen.

Wie Du wahrscheinlich schon bemerkt hast, benutze ich das wertschätzende »Du« in meinen Formulierungen. Dies hat mehrere Gründe: Erstens bin ich so gestrickt, zweitens ist es die Ansprache, die vermehrt auf den Social-Media-Kanälen verwendet wird. Mir ist bewusst, dass dies Vor- und Nachteile hat, wie eigentlich alles im Leben, aber ich halte es trotzdem für angebrachter.

Ich freue mich jedenfalls auf unsere gemeinsamen Stunden mit diesem Buch und über jegliches Feedback von Dir.

In diesem Sinne wünsche ich viel Freude und viele neue Erkenntnisse bei der Lektüre.

Lippstadt, Januar 2019

Dein *Samer Mohamad*

**[www.samer-mohamad.com](http://www.samer-mohamad.com)**

## DAS GELOBTE LAND

Keine Angst, an dieser Stelle folgt keine endlos lange Biografie. Ich werde nur in Ansätzen davon berichten, was mich ausmacht und was mich an diesen Punkt gebracht hat, an dem ich mich heute befinde. Dies alles ist auch deshalb wichtig, weil so der Social-Media-Auftritt menschlicher gestaltet werden kann. Niemand, der authentisch rüberkommen will, wird umhinkommen, private Dinge von sich preiszugeben. Wie viel, das entscheidet natürlich jeder für sich selbst. In manches muss man auch hineinwachsen, keine Sorge, wenn Du noch nicht so weit bist. Entscheidend jedoch ist, dass man Schritt für Schritt in die richtige Richtung geht. Es muss sich gut und richtig anfühlen, dann wird es auch funktionieren.

Wenn ich mich in meinem Umfeld so umhöre, ist die Stimmung in Deutschland äußerst negativ und es wird vor allem das Schlechte hervorgehoben. Natürlich könnte alles besser sein. Das kann es immer. Ich bin kein Mensch, der zwanghaft das Positive in den Vordergrund rückt. Ich bin jedoch auch niemand, der aus Prinzip schwarz malt. Ich nehme das Negative an und gebe alles, damit sich die Dinge zum Guten wenden. Hin und wieder ergibt es jedoch Sinn, für die Gegebenheiten dankbar zu sein. Die Bewertung des Lebens ist immer eine Frage der Perspektive und vor allem der Alternativen, die einem zur Verfügung stehen.

Ich bin mehr als dankbar, hier in Deutschland gelandet zu sein. Ich halte nichts davon, dauernd Negatives breitzutreten. Davon wird schließlich nichts besser. Ganz getreu dem Motto: »Es gibt nichts Gutes, außer man tut es!« Negative Gedanken halten uns davon ab, Gutes zu tun. Da spare ich mir lieber die Energie, um positive Dinge in Gang zu bringen. Doch zurück

zu den Alternativen, die einem zur Verfügung stehen. Da sah es für mich zu Beginn meines Lebens alles andere als rosig aus.

Wir schreiben das Jahr 1986, ich war gerade einmal vier Jahre alt, als mein Vater die Entscheidung traf, von Syrien nach Deutschland auszuwandern. Alles, was ihn antrieb, war die Hoffnung auf ein besseres Leben für uns Kinder. Machen wir uns nichts vor: Syrien war und ist noch immer ein Entwicklungsland. Seit 2012 herrscht dort ein grausamer Bürgerkrieg, der viel Leid im Land heraufbeschwört und Syrien in der Entwicklung sogar noch weiter zurückgeworfen hat. Ich kann es verstehen, wenn Familien dort keine Zukunft für sich sehen.

Mein Vater sah dies damals ähnlich. Unser Umfeld sagte uns, wir sollten nicht nach Amerika oder Australien, sondern ins Herz Europas, also Deutschland. In Syrien sprach man von Deutschland als gelobtes Land mit unbegrenzten Möglichkeiten. Also eigentlich eher etwas, was man über die Vereinigten Staaten behaupten würde. Doch damals sprach man von Deutschland auf diese Art. Also machte sich mein Vater mit uns auf den Weg.

Natürlich war dies ein großes Wagnis. Ich denke, dass schätzen immer noch viele Europäer falsch ein. Man verlässt seine Heimat nicht aus Jux. Das ist ein großer, mutiger Schritt. Schließlich gibt man alles auf, was einem lieb und teuer war. Man lässt seinen gesamten Besitz, aber auch Menschen zurück, ohne dass man weiß, wie es weitergehen wird. Man nimmt das mit, was man getragen bekommt und die Reise ins Ungewisse geht los. Wer würde schon freiwillig so ein Risiko eingehen? Für meinen Vater wäre es jedoch risikoreicher gewesen, wenn wir geblieben wären. So hatten wir wenigstens Chancen.

Unsere gesamte Hoffnung auf ein besseres Leben beruhte auf nichts anderem als diesen Gerüchten. Damals gab es ja auch noch kein Internet, in dem wir uns hätten erkundigen können. Das kann man sich heute nicht mehr vorstellen. Es gab auch kein Reisebüro, in das wir spazieren konnten, um die

Kataloge über Deutschland durchzustöbern. Alles war reine Vermutung.

Wenn man heute etwas über ein Land wissen will, gibt man es bei Google ein und ist innerhalb weniger Minuten auf dem Laufenden. Ganz zu schweigen von den ganzen Ratgebern, wenn man auswandern will. Für beinahe jedes Land gibt es sie. Man will wissen, welche Behördengänge in Spanien nötig sind? Einfach auf YouTube eine entsprechende Suchanfrage eingeben und man wird sehr schnell fündig.

Damals war eigentlich alles nur reine Spekulation. Doch das reichte meinem Vater, um das Wagnis der Auswanderung einzugehen. Wir wussten nicht, was uns erwarten würde. Eine völlig neue Sprache, eine für uns unbekanntes Kultur. Doch ich kann mich erinnern, dass mein Vater sehr optimistisch in die Zukunft blickte. Ich weiß natürlich nicht, ob das nur für uns Kinder gespielt oder ob er tatsächlich überzeugt war. Er hatte immer unsere Möglichkeiten im Blick. Welche Zukunft hätte uns schon in Syrien erwartet? Keine rosige. In Deutschland gab es wenigstens die Chance auf ein besseres Leben.

### Leben in Deutschland

Ich kann mich nicht an viele Dinge erinnern von unserer Ankunft. Meine ersten Erinnerungen hatte ich als sechsjähriger Junge. Kleinigkeiten haben sich in mein Hirn eingebrannt, die mich bis heute – knapp dreißig Jahre später – noch begleiten. Zum Beispiel, dass wir bei unseren Nachbarn ferngesehen haben, um zu erfahren, wie es um unsere Heimat bestellt war. Das war vor allem für mich spannend, weil ich kein Arabisch konnte.

Wir haben alles zurückgelassen und wollten natürlich mit unserer restlichen Familie, die in Syrien geblieben war, so gut es ging, Kontakt halten. Ich kann mich erinnern, dass wir immer wieder monatelang für Telefonate nach Syrien gespart haben. Es war unendlich teuer. In Zeiten von Skype und

Whats-App eigentlich ebenfalls unvorstellbar. Und dabei ist es noch gar nicht so lange her. Durch solche Erinnerungen lerne ich den Wandel ins digitale Zeitalter erst so richtig zu schätzen.

Als Alternative haben wir Briefe geschrieben. Ja, das machte man damals so. Mit Stift, Papier, Kuvert und Briefmarke. Doch die waren so lange unterwegs, dass die Neuigkeiten, die sich darin befanden, schon wieder verjährt waren, wenn sie endlich ankamen. Heute schickt man eine Mail und ein paar Sekunden später ist sie im Postfach des Empfängers. Das Internet verbindet.

Besonders meiner Mutter machte die Trennung von ihrer Heimat zu schaffen. Sie war bei ihrer Ankunft in Deutschland sehr jung. Doch wir machten das Beste draus. Wir versuchten, uns anzupassen. Das funktioniert nur über das Erlernen der Sprache und war somit das oberste Ziel unserer Eltern: so schnell wie möglich die Sprache zu lernen. Nur so würden wir vorankommen. Es war für uns selbstverständlich, denn Deutsch ist logischerweise der Schlüssel zur Gesellschaft. Wenn man kein Deutsch kann, kann man auch nicht integriert werden. So einfach ist das.

Ähnlich ist es mit Facebook. Es folgt einer gewissen »Logik«, einer gewissen »Sprache«. Beherrscht man diese, dann kann man sich erfolgreich darauf bewegen. Entweder man lernt selbst mit »trial and error« oder von Menschen, die das, was man selbst erreichen möchte, bereits erfolgreich umgesetzt haben. Ein wenig Rumprobiererei ist natürlich trotzdem noch Teil des Prozesses. Aber das macht es ja so spannend. Es ist wie ein Spiel. Manche Dinge funktionieren, andere wiederum nicht. Das macht nichts, auch im realen Leben treffen wir nicht immer die richtigen Entscheidungen und dennoch sind wir noch da.

Das digitale Zeitalter hat es auch leichter gemacht, die Sprache *nicht* zu lernen. Wenn ich mir heute Migranten ansehe, die auf ihrem Smartphone für den Führerschein in ihrer Landessprache lernen, dann denke ich mir, dass das doch

nicht sinnvoll sein kann. Kommunikation hat mir so viel ermöglicht. Die Digitalisierung hat mir die Kommunikation ermöglicht. Deshalb ist es nötig, dass ich sie auch beherrsche. Ich kann dies gar nicht oft genug betonen. Natürlich ist der andere Weg leichter – das ist jedoch nicht meine Philosophie.

### Schöne neue Welt

Ich bin der festen Überzeugung, dass wir nicht einmal in Ansätzen begriffen haben, was uns das digitale Zeitalter bisher möglich gemacht hat. Ich bin so dankbar, in den neunziger Jahren aufgewachsen zu sein, weil ich dadurch im Ansatz verstehe, was die neuen Chancen bieten. Schließlich bin ich ohne sie groß geworden und durfte Schritt für Schritt hineinwachsen in die neue Welt. Es war schon erstaunlich, mitanzusehen, wie diese digitale Flut all unsere Ecken des Lebens nach und nach ausfüllte. Zuerst eher langsam, so dass man es gar nicht richtig merkte. Es wurde innerhalb weniger Jahre immer leichter, ins Internet zu gelangen. Und mit dem Auftauchen der ersten Smartphones war es nun möglich, die gesamte digitale Welt in der Hosentasche mit sich herumzutragen.

Ich kann mich noch erinnern, als ich meine erste Musikkassette in meinen Händen hielt. Ich kann mich ebenso gut daran erinnern, als diese kaputt ging und ich sie mit Tesafilm wieder in Gang brachte. Für die jetzige Generation der *digital natives* unvorstellbar, dabei ist es noch keine fünfundzwanzig Jahre her.

Ich bin jedoch niemand, der der Vergangenheit nachtrauert, der alles glorifiziert und romantisiert, was früher war. Im Gegenteil. Ich schätze die Möglichkeiten der Gegenwart und der nahen Zukunft. Sie halten Schätze für uns bereit und je früher wir die richtigen Dinge machen, desto reicher werden wir beschenkt.

Wenn ich in den späten Neunzigern geboren worden wäre, dann wäre dies alles nun selbstverständlich für mich. Ich würde die Möglichkeiten weniger wertschätzen. Zumindest beobachte ich dies bei dieser Generation der *digital natives*. Sie haben die Digitalität quasi mit der Muttermilch aufgesogen. Doch wie heißt es in einem berühmten Song von Janet Jackson so schön: »You don't know what you got til it's gone!«

Wir können heute an jedem Ort jede Information in Bruchteilen von Sekunden einholen. Dies in den meisten Fällen sogar, ohne einen müden Cent dafür zu bezahlen. Früher musste man endlos Enzyklopädien wälzen – heute haben wir Wikipedia. Ich kann über Social Media mit Tausenden und Aber-tausenden Menschen Kontakt aufnehmen, wenn ich möchte. Auch dies funktioniert innerhalb von Sekunden. Früher brauchte man dafür Wochen, Monate oder Jahre, und hatte dennoch nicht diese Reichweite, diese Durchschlagskraft. Die Karten werden völlig neu gemischt. Neue Gesetzmäßigkeiten entstehen. In der virtuellen Welt bewegt man sich eben anders als im richtigen Leben.

Und wenn man es klug anstellt, kann man mit dieser Reichweite Geld verdienen, wie ich es tagtäglich unter Beweis stelle. Aus diesem Grund liest Du vermutlich auch das vorliegende Buch, um Hinweise darüber zu erhalten, wie man sein Business neu ausrichten oder überhaupt aufbauen kann. Ich habe es vorgemacht und jeder kann das auch schaffen.

## Meine Firma namens Schule

Ich habe das gesamte deutsche Schulsystem durchlaufen. Rückblickend kann ich sagen: Es war eine absolut geile Zeit. Ich darf jedoch auch festhalten, dass ich keineswegs ein guter Schüler war. Was nicht der Grund war, warum ich eine fantastische Zeit hatte. Ich war eher ein sehr fauler Schüler, der das Nötigste gemacht hat, um über die Runden zu kommen. Eine



gewisse Begabung war wohl durchaus vorhanden, aber ich war eben wenig bemüht. Irgendwie habe ich mich von Klasse zu Klasse durchgemogelt. Auch das ist eine Fähigkeit, die man nicht unterschätzen sollte.

Ab der sechsten Klasse wurden dann plötzlich andere Dinge interessant: Ich begann, mich verstärkt für das weibliche Geschlecht zu interessieren. Damit verbunden stieg das Interesse an Markenklamotten. Das Buhlen um die Aufmerksamkeit der Mädchen fand immer und überall statt. Ich kann mich noch gut erinnern, wie wir die jungen Damen dadurch beeindrucken wollten, wer auf der Kirmes die meisten Chips für den Autoskooter vorzuweisen hatte. Das alles war direkt oder indirekt mit Geld verbunden. Wenn man kein Geld zum Ausgeben hat, ist alles zu teuer. Selbst Haargel war für mich damals eine finanzielle Herausforderung. Geschweige denn Markenschuhe.

Es ist also schon offensichtlich, dass meine Voraussetzungen, um Mädchen zu beeindrucken, alles andere als günstig waren. Wie bei meiner Ankunft in Deutschland. Vielleicht prägte genau diese suboptimale Ausgangssituation meine Einstellung zu Geld. Ich wollte viel davon haben, weil wir als Familie nie welches hatten und nun musste ich mit anderen mithalten, ob ich wollte oder nicht. Die Kindheit und die anschließende Pubertät können diesbezüglich sehr grausam sein, weil sie zeigen, wo man sich einzuordnen hat. Zieht man mit oder gibt man auf?

Differenzierungen, Gruppenbildungen und sozialer Status finden genau zu diesem Zeitpunkt statt, in einer Zeit, wo man mit dem eigenen Körper, mit den eigenen Gefühlen eh schon überfordert ist. Es entscheidet sich, welchen Platz wir in der Gesellschaft einnehmen. Natürlich noch nicht in Stein gemeißelt, aber das Fundament wird gelegt. Und da Markenklamotten und sonstiger Schnickschnack vom vorhandenen Geld abhängen, brauchte ich es. Wenn ich sozial integriert sein wollte, dann brauchte ich es. Wenn ich hoch angesehen werden wollte, dann brauchte ich es. Ganz einfach. Ich hinterfrag-