

ROBERT T. KIYOSAKI

RICH DAD'S

BEVOR DU DEINEN JOB KÜNDIGST...

10 PRAKTISCHE LEKTIONEN FÜR GRÜNDER,
UM EIN MILLIONEN-BUSINESS AUFZUBAUEN

FBV

Einleitung

Was macht Unternehmer anders?

Einer der beängstigendsten Tage meines Lebens war der Tag, an dem ich meine Stelle aufgab und offiziell Unternehmer wurde. An diesem Tag wusste ich, dass es kein regelmäßiges Gehalt, keine Krankenversicherungs- oder Rentenbeiträge mehr geben würde. Keine Lohnfortzahlung im Krankheitsfall und auch keinen bezahlten Urlaub.

An diesem Tag sank mein Einkommen auf null. Die erschreckende Erkenntnis, kein regelmäßiges Gehalt mehr zu beziehen, war eine der beängstigendsten Erfahrungen meines Lebens. Das Schlimmste daran war, dass ich nicht wusste, wie lange es dauern würde bis ich wieder über ein halbwegs regelmäßiges Einkommen verfügen würde. Es könnte Jahre dauern. In dem Moment, als ich meine Stelle aufgab, erkannte ich den wahren Grund, warum viele Angestellte keine Unternehmer werden. Es ist die Angst, kein Geld zu haben, kein garantiertes Einkommen, kein regelmäßiges Gehalt. Nur sehr wenige Menschen sind ohne Geld über einen längeren Zeitraum handlungsfähig. Unternehmer sind da anders, denn einer der Unterschiede ist die Fähigkeit, ohne Geld vernünftig und intelligent handeln zu können.

Noch am selben Tag stiegen meine Ausgaben. Ich benötigte ein Büro samt Einrichtung, einen Parkplatz und ein Warenlager, hinzu kamen Reisekosten, Mahlzeiten, Kopien, Stifte, Papier, Heftklammern, Briefpapier, Schreibblöcke, Postgebühren, Broschüren, Produkte und der Kaffee für das Büro. Ich musste auch eine Sekretärin, einen Steuerberater, einen Rechtsanwalt, einen Buchhalter, einen Versicherungsmakler und sogar einen Hausmeister engagieren. Das waren alles Kosten, die vorher mein Arbeitgeber für mich übernommen hatte. Mir wurde plötzlich klar,

wie teuer es gewesen sein musste, mich einzustellen. Ich erkannte, dass Angestellte viel mehr kosten als den Betrag, der auf ihrer Gehaltsabrechnung steht.

Das ist also ein weiterer Unterschied zwischen Angestellten und Unternehmern: Sie müssen wissen, wie man Geld ausgibt, selbst wenn kein Geld vorhanden ist.

Der Beginn eines neuen Lebens

An dem Tag, an dem ich offiziell die Firma verließ, hielt ich mich in San Juan in Puerto Rico auf. Das war im Juni 1978. Ich nahm dort an der »Xerox Corporation's President's Club«-Feier teil, eine Firmenveranstaltung, bei der die erfolgreichsten Mitarbeiter der Firma belobigt wurden. Die Leute reisten aus der ganzen Welt an.

Es war eine großartige Veranstaltung, eine Gala, an die ich mich mein Leben lang erinnern werde. Ich konnte nicht glauben, wie viel Geld Xerox ausgab, nur um den besten Verkäufern der Firma ihre Anerkennung auszusprechen. Aber obwohl es etwas zu feiern gab, hatte ich überhaupt keinen Spaß. Während der dreitägigen Veranstaltung kreisten meine Gedanken nur um meine Kündigung, das regelmäßige Gehalt und die Sicherheit der Firma. Mir wurde bewusst, dass, sobald die Party in San Juan vorbei war, ich auf mich selbst gestellt sein würde. Ich würde nicht mehr in mein Büro zurückkehren.

Als ich abreiste, gab es im Flugzeug eine Art Notfall. Während des Landeanflugs in Miami ließ uns der Pilot die Hände hinter den Kopf nehmen und uns nach vorne beugen, um auf einen möglichen Absturz vorzubereiten. Ich fühlte mich schon schlecht genug, da dies mein erster Tag als Unternehmer war, aber jetzt musste ich mich sogar noch darauf vorbereiten zu sterben? Mein erster Tag als Unternehmer fing nicht gerade gut an.

Offensichtlich stürzte das Flugzeug nicht ab, und ich flog weiter nach Chicago, wo ich für meine Linie der Nylon-Surfergeldbeutel eine Verkaufspräsentation halten sollte.

Da sich der Flug verspätete, kam ich zu spät im Großhandelszentrum »Chicago Mercantile Mart« an. Ich hätte den Einkäufer einer großen Warenhauskette treffen sollen, aber der war schon weg. Wieder einmal dachte ich mir: »Das ist kein guter Start für meine neue Karriere als Unternehmer. Wenn ich dieses Geschäft nicht abschließe, macht das Unternehmen

keinen Umsatz, es gibt kein Gehalt für mich und kein Essen auf dem Tisch.« Da ich gerne esse, störte mich am meisten Letzteres.

Sind manche Menschen geborene Unternehmer?

»Sind Menschen geborene Unternehmer oder lernen sie Unternehmer zu werden?« Als ich meinen reichen Vater zu seiner Meinung über diese uralte Frage befragte, sagte er: »Die Frage, ob Menschen als Unternehmer geboren oder dazu ausgebildet werden, macht keinen Sinn. Es wäre genauso, als ob man fragt, ob Menschen geborene Angestellte sind oder ob sie erst lernen müssen, Angestellte zu sein.«

Er fügte hinzu: »Menschen können lernen. Man kann sie lehren, entweder Angestellte oder Unternehmer zu werden. Es gibt mehr Angestellte als Unternehmer ganz einfach, weil unsere Schulen junge Menschen zu Angestellten ausbilden. Deshalb sagen so viele Eltern zu ihrem Kind, ›Gehe zur Schule, damit du eine gute Arbeitsstelle bekommst.‹ Ich habe noch keine Eltern sagen gehört, ›Gehe in die Schule, damit du Unternehmer werden kannst.‹«

Angestellte sind ein neues Phänomen

Der Angestellte ist ein eher neues Phänomen. Im Agrarzeitalter waren die meisten Menschen Unternehmer. Viele waren Bauern, die die Äcker des Königs bestellten. Sie haben kein Gehalt vom König erhalten. Tatsächlich war es anders herum. Der Landwirt bezahlte dem König eine Steuer für das Recht, das Land zu nutzen. Wer kein Landwirt war, arbeitete als Händler, also als Kleinunternehmer. Das waren Metzger, Bäcker, und Kerzenmacher. Ihre Nachnamen spiegelten oft ihren Beruf wider. Deshalb heißen heute viele Leute Schmidt, benannt nach dem Dorfschmied, Becker nach den Bäckereibesitzern und Bauer, weil ihr Familienunternehmen Landwirtschaft betrieb. Sie waren Unternehmer und keine Angestellte. Und die Kinder traten meist in ihre Fußstapfen und wurden ebenfalls Unternehmer. Wie bereits gesagt, ist es nur eine Frage der Ausbildung.

Erst im Industriezeitalter wuchs der Bedarf an Angestellten. Daraufhin übernahm die Regierung die Aufgabe, die Massen zu bilden, und orientierte sich dabei am preußischen Schulsystem, das den meisten westlichen Ländern als Vorbild diente. Wenn Sie die Philosophie hinter der

preußischen Bildung recherchieren, werden Sie feststellen, dass es der spezifische Zweck war, Soldaten und Angestellte hervorzubringen, also Menschen, die Anordnungen befolgen und tun, was man ihnen sagt. Das preußische Bildungssystem ist ein großartiges System für die »Massenproduktion« von Angestellten.

Die berühmtesten Unternehmer

Sie haben vielleicht auch bemerkt, dass viele unserer berühmtesten Unternehmer die Schule oder das Studium nicht abgeschlossen haben. Einige Beispiele: Thomas Edison (General Electric), Henry Ford, (Ford Motor Company), Bill Gates (Microsoft), Richard Branson (Virgin), Michael Dell (Dell Computers), Steve Jobs (Apple und Pixar), Ted Turner (CNN). Natürlich gibt es auch Unternehmer, die gut in der Schule waren, aber wenige sind so berühmt wie diese.

Der Übergang vom Angestellten zum Unternehmer

Ich weiß, ich wurde nicht als Unternehmer geboren. Ich musste ausgebildet werden. Mein reicher Vater führte mich durch einen Prozess, in dem ich als Angestellter anfang und schließlich Unternehmer wurde. Es war nicht einfach. Es gab vieles, was ich mir zuerst abgewöhnen musste, bevor ich in der Lage war, seine Lektionen zu verstehen.

Es war schwierig anzunehmen, was mein reicher Vater zu sagen hatte, weil es das Gegenteil von dem war, was mir mein armer Vater versuchte beizubringen. Jedes Mal, wenn mein reicher Vater über Unternehmertum redete, sprach er von Freiheit. Immer, wenn mein armer Vater mit mir darüber redete, zur Schule zu gehen und eine Arbeit zu suchen, sprach er von Sicherheit. Der Zusammenstoß dieser beiden Weltbilder in meinem Kopf verwirrte mich sehr.

Schließlich fragte ich meinen reichen Vater nach dem Unterschied der Philosophien. Ich fragte: »Sind Sicherheit und Freiheit nicht das Gleiche?«

Lächelnd antwortete er: »Sicherheit und Freiheit sind nicht das Gleiche. Tatsächlich sind sie Gegensätze. Je mehr Sicherheit du suchst, desto weniger Freiheit hast du. Die Menschen mit der höchstmöglichen Sicherheit sitzen im Gefängnis. Deshalb wird das als »maximale Sicherheit« bezeichnet.«

Er fügte hinzu: »Wenn du Freiheit willst, musst du die Sicherheit loslassen. Angestellte wünschen sich Sicherheit. Unternehmer streben nach Freiheit.«

Also lautet die Frage: Kann jeder ein Unternehmer werden? Meine Antwort lautet: »Ja. Es fängt mit einer Veränderung des eigenen Weltbildes an. Es beginnt mit dem Wunsch nach mehr Freiheit.«

Von der Raupe zum Schmetterling

Wir alle wissen, dass eine Raupe einen Kokon spinnt und eines Tages schlüpft sie als Schmetterling. Diese so tiefgehende Veränderung wird auch als Metamorphose bezeichnet. Eine der Definitionen der Metamorphose ist »eine bemerkenswerte Veränderung des Wesens.«

Dieses Buch handelt von einer ähnlichen Metamorphose. Dieses Buch handelt von den Veränderungen, die ein Mensch beim Übergang vom Angestellten zum Unternehmer durchmacht. Obwohl viele Leute davon träumen, ihre Stelle aufzugeben und ihr eigenes Unternehmen zu gründen, tun es tatsächlich nur wenige. Und warum? Weil der Übergang vom Angestellten zum Unternehmer mehr ist, als die Stelle zu wechseln. Es ähnelt tatsächlich einer Metamorphose.

Bücher über das Unternehmertum, die von Nichtunternehmern geschrieben wurden

Im Verlauf der Jahre habe ich viele Bücher über Unternehmer und Unternehmertum gelesen. Ich habe das Leben von Unternehmern wie Thomas Edison, Bill Gates, Richard Branson und Henry Ford studiert. Ich habe auch über diverse unternehmerische Philosophien gelesen und warum manche Unternehmer besser sind als andere. In jedem Buch, ob gut oder schlecht, fand ich ein Quäntchen unbezahlbarer Information und Weisheit, die mir bei meinem Bestreben, ein besserer Unternehmer zu werden, geholfen haben.

Man kann diese Bücher in zwei Grundkategorien einteilen: die einen wurden von Unternehmern geschrieben, die anderen von Nichtunternehmern. Die meisten Bücher gehören zur zweiten Kategorie – sie stammen aus der Feder von professionellen Autoren, Journalisten oder Professoren.

Obwohl ich aus jedem Buch etwas Wichtiges lernen konnte, unabhängig davon wer es geschrieben hatte, fehlte mir etwas. Was mir fehlte, waren die Horrorgeschichten aus den Zeiten in der Gosse und von den schreckenerregenden Fehlern, die fast jeder Unternehmer macht. Die meisten Bücher zeichnen den Unternehmer als eine brillante, freundliche und coole Geschäftsperson, die jede Herausforderung mit Leichtigkeit meistert. Die Bücher über großartige Unternehmer lassen es oft so erscheinen, als ob sie dafür geboren waren, und zugegeben, viele waren es tatsächlich. Genauso wie es unter den Athleten Naturtalente gibt, finden sie sich auch unter den Unternehmern, und die meisten Bücher wurden über diese Leute geschrieben.

Bücher über das Unternehmertum, die von Professoren geschrieben wurden, haben eine andere Qualität. Sie neigen eher dazu, das Thema bis auf das Skelett, auf die statistischen Daten und Erkenntnisse herunterzubrechen. Ich finde es schwierig, solche wissenschaftlich korrekten Bücher zu lesen, weil sie oft langweilig sind. Es bleibt kein Fleisch übrig, nichts Saftiges – nur die Knochen.

Warum dieses Buch anders ist

Dieses Buch wurde von einem Unternehmer geschrieben, der die Höhen und Tiefen, die Erfolge und Misserfolge in der realen Geschäftswelt erlebt hat.

Heute ist die Rich Dad Company ein internationales Unternehmen mit Produkten in 42 Sprachen und sie macht Geschäfte in über 55 Ländern. Aber alles begann als ein Unternehmen, das meine Frau Kim und ich im Jahre 1997 gründeten. Unsere Anfangsinvestition waren 1.500 Dollar. Mein erstes Buch Rich Dad Poor Dad stand länger als viereinhalb Jahre auf der New York Times-Bestsellerliste, eine Leistung die nur drei andere Bücher ebenfalls geschafft haben. Vielleicht steht es immer noch drauf, wenn Sie dieses Buch lesen.

Anstatt Ihnen zu erzählen, was für ein kluger Geschäftsmann ich bin – was auch gar nicht stimmt –, dachte ich, es wäre besser, eine andere Art von Buch über das Unternehmertum zu schreiben. Anstatt Ihnen zu erzählen wie toll ich über die höchsten Gipfel segelte und Millionen verdient habe, dachte ich, dass Sie vielleicht mehr daraus lernen, wenn Sie erfahren, wie viele tiefe Löcher ich grub, nur um in sie hineinzufallen und mich dann mühsam wieder herauszubuddeln. Anstatt Ihnen von meinen Erfolgen zu erzählen, glaube ich, dass Sie mehr aus meinen Fehlern lernen werden.

Warum über Fehler schreiben?

Viele Menschen werden keine Unternehmer, weil sie Angst vor dem Scheitern haben. Indem ich über die Dinge schreibe, vor denen viele Menschen Angst haben, hoffe ich Ihnen dabei zu helfen, für sich selbst besser erkennen zu können, ob das Unternehmertum etwas für Sie ist. Ich will Sie nicht verschrecken, ich möchte Ihnen einen kleinen Einblick in die reale Welt geben, in die Höhen und Tiefen des Lernprozesses eines Unternehmers.

Ein weiterer Grund, über Misserfolge zu schreiben, ist, dass der Mensch lernt, indem er Fehler macht. Wir lernen zu laufen, indem wir zuerst hinfallen und es dann erneut versuchen. Wir lernen Fahrradfahren, indem wir herunterfallen und es dann wieder versuchen. Wenn wir es nie riskiert hätten zu fallen, würden wir kriechend durch das Leben gehen so wie Raupen. Bei den meisten Büchern über das Unternehmertum, vor allem bei den von Professoren, fehlte mir das Eingehen auf die emotionalen Probleme und Sorgen. Sie erörtern nicht, was auf der emotionalen Ebene in dem Menschen vorgeht, wenn das Unternehmen scheitert, das Geld ausgeht, Mitarbeitern gekündigt werden muss oder Investoren und Gläubiger hinter ihm her sind. Woher soll ein Professor auch wissen, wie sich ein scheiternder Unternehmer fühlt? Woher – da ein regelmäßiges Gehalt, die Anstellung auf Lebenszeit, immer die richtigen Antworten zu wissen und nie Fehler zu machen in der akademischen Welt einen hohen Stellenwert besitzen? Wie bereits gesagt, es ist alles eine Frage der Ausbildung.

In den späten 1980ern wurde ich eingeladen, an der Columbia-Universität über Unternehmertum zu sprechen. Anstatt einen Vortrag über meine Erfolge zu halten, sprach ich von meinen Misserfolgen und wie viel ich aus meinen Fehlern gelernt hatte. Das junge Publikum stellte viele Fragen und schien wirklich an den Höhen und Tiefen im Entwicklungsprozess eines Unternehmers interessiert zu sein. Ich sprach über die Ängste, denen wir alle uns bei der Gründung eines Unternehmens stellen müssen, und wie ich diesen Ängsten begegnet bin. Ich erzählte ihnen von einigen der dümmsten Fehler, die ich gemacht habe, und wie aus diesen Fehlern später wertvolle Lektionen erwachsen, die ich nie gelernt hätte, wenn ich die Fehler nicht gemacht hätte. Ich redete über die schmerzvolle Erfahrung, wegen meiner Inkompetenz ein Unternehmen schließen und Mitarbeiter entlassen zu müssen. Ich erzählte ihnen auch, wie mich alle meine Fehler schließlich zu einem besseren Unternehmer, sehr reich

und – was am wichtigsten ist – finanziell unabhängig gemacht hatten, sodass ich nie wieder eine Arbeitsstelle brauche. Im Großen und Ganzen dachte ich, dass es eine objektive und realistische Rede über den Lernprozess eines Unternehmers war.

Einige Wochen erfuhr ich, dass das Fakultätsmitglied, das mich eingeladen hatte, in das Büro des Dekans gerufen und zurechtgewiesen wurde. Seine abschließenden Worte zu ihr waren: »Wir erlauben keinen Versagern, an Columbia eine Rede zu halten.«

Was ist ein Unternehmer?

Aber wir wollen den Professoren auch ein wenig Anerkennung zollen. Eine sehr gute Definition des Unternehmers stammt von Howard H. Stevenson, einem Professor an der Harvard University: »Unternehmertum ist ein Managementansatz, den wir wie folgt definieren: Das Streben nach Gelegenheit ungeachtet der derzeit kontrollierten Ressourcen.« Das ist in der Tat die Wahrheit!

Die Macht der Ausreden

Viele Menschen möchten Unternehmer werden, haben aber immer einige Ausreden, warum sie ihre Stelle nicht aufgeben können, wie zum Beispiel:

- »Ich habe nicht genug Geld.«
- »Ich kann meine Stelle nicht aufgeben, weil ich Kinder ernähren muss.«
- »Ich habe keine Kontakte.«
- »Ich bin nicht klug genug.«
- »Ich habe keine Zeit dafür. Ich bin zu beschäftigt.«
- »Ich finde niemanden, der mir helfen will.«
- »Es dauert zu lange, ein Unternehmen aufzubauen.«
- »Ich habe Angst. Ein Unternehmen aufzubauen, ist mir zu riskant.«
- »Ich möchte mich nicht um Angestellte kümmern müssen.«
- »Ich bin zu alt dafür.«

Der Freund, der mir diesen Artikel von Professor Stevenson gab, sagte: »Jeder Zweijährige ist ein Experte im Erfinden von Ausreden. Die meisten

© 2018 des Titels »Bevor du deinen Job kündigst« von Robert T. Kiyosaki (ISBN 978-3-95972-154-7) by FinanzBuch Verlag, München. Nähere Informationen unter: www.um-vg.de

Menschen, die mit dem Gedanken spielen, Unternehmer zu werden, bleiben Arbeitnehmer, weil sie immer wieder »gute Gründe« finden, die sie davon abhalten, ihre Stelle aufzugeben und den entscheidenden Schritt zu tun. Für viele Menschen ist die Macht ihrer Ausreden stärker als ihre Träume.«

Unternehmer sind anders

Herr Stevenson hatte viele andere unverhüllte Prachtstücke in seinem Artikel, besonders als er Katalysatoren (Unternehmer) mit Verwaltern (Angestellten) verglich, wie er sie bezeichnet. Einige dieser Perlen des Vergleichs sind:

➤ **Im Bereich der strategische Ausrichtung**

Katalysatoren: Geführt von der Wahrnehmung der Gelegenheit

Verwalter: Geführt von der Wahrnehmung der Ressourcenkontrolle

Mit anderen Worten suchen Unternehmer immer nach der Gelegenheit, ohne darauf zu achten, ob sie über die erforderlichen Ressourcen verfügen. Menschen vom Typ der Angestellten konzentrieren sich darauf, welche Ressourcen sie haben oder nicht haben, und deshalb sagen so viele Leute, sie könnten kein Unternehmen gründen, weil sie kein Geld dafür hätten. Ein Unternehmer würde sagen: »Mach den Deal und dann werden wir das Geld dafür aufreiben.« Dies ist ein sehr großer Unterschied in der Denkweise.

Aus dem gleichen Grund sagte mein armer Vater oft, er könne sich das oder jenes nicht leisten. Als Angestellter schaute er auf die Ressourcen. Wer meine anderen Bücher gelesen hat, weiß, dass mein reicher Vater seinem Sohn und mir verbot, jemals zu sagen, »Ich kann es mir nicht leisten.« Stattdessen brachte er uns bei, die Gelegenheiten zu betrachten und zu fragen: »Wie kann ich es mir leisten?« Er war ein Unternehmer.

➤ **Im Bereich der Führungsstruktur**

Katalysator: Flach, mit mehreren informellen Netzwerken

Verwalter: Formale Hierarchie mit mehreren Ebenen

Mit anderen Worten, ein Unternehmer will die Organisation klein und schlank halten und nutzt kooperative Beziehungen mit strategischen Partnern, um zu expandieren. Angestellte wollen eine Hierarchie aufbauen, was bedeutet, eine Befehlskette an deren Spitze sie selbst stehen. Das ist ihre Auffassung davon, wie man ein Imperium aufbaut. Ein Unternehmer will die Organisation horizontal expandieren, was eher »Outsourcing« bedeutet anstatt sich mehr Arbeit ins Haus zu holen. Ein Angestellter will die Organisation vertikal expandieren, was bedeutet, dass man zusätzliche Mitarbeiter einstellt. Formale Unternehmensstrukturen sind den Angestellten auf der Karriereleiter sehr wichtig.

In diesem Buch werden Sie erfahren, wie die *Rich Dad Company* klein geblieben und dennoch groß geworden ist, indem sie starke strategische Partnerschaften und große Verlage überall auf der Welt nutzt. Wir hatten uns entschieden, auf diese Weise zu wachsen, weil es uns weniger Zeit, Personal und Geld kostete. Wir konnten schneller wachsen, größer und sehr profitabel werden, eine weltweite Präsenz erreichen und dennoch klein bleiben. Wir haben das Geld und die Ressourcen anderer Leute eingesetzt, um das Unternehmen zu expandieren. Dieses Buch wird erklären, wie und warum wir das so gemacht haben.

- Im Bereich der Entlohnungsphilosophie
Katalysator: wertorientiert, leistungsabhängig, teamorientiert
Verwalter: sicherheitsorientiert, ressourcenbasiert, beförderungsorientiert

Einfach ausgedrückt, Arbeitnehmer wollen Arbeitsplatzsicherheit bei einem starken Unternehmen, ein regelmäßiges Gehalt und die Möglichkeit, befördert zu werden – die Chance, die Karriereleiter nach oben zu klettern. Viele Arbeitnehmer betrachten eine Beförderung und einen Titel als wichtiger als Geld. Ich weiß, dass dies bei meinem armen Vater so war. Er liebte seinen Titel »Leiter der öffentlichen Bildungsinstitutionen«, obwohl er nicht gut bezahlt wurde.

Der Unternehmer will die Karriereleiter nicht hinaufsteigen. Er will sie besitzen. Ein Unternehmer wird nicht durch ein Gehalt angetrieben, sondern durch die Ergebnisse des Teams. Viele Unternehmer gründen eine Firma unter anderem – wie Howard Stevenson erklärt –, weil sie sehr starke Werte haben, die ihnen wichtiger sind als einfach »nur« Arbeitsplatzsicherheit

und ein regelmäßiges Gehalt. Vielen Unternehmern sind ihre Werte wichtiger als Geld.

Sie gehen ihrer Arbeit und ihrer Mission mit Leidenschaft nach und lieben, was sie tun. Viele Unternehmer werden ihre Arbeit machen, auch wenn es kein Geld gibt. Mein reicher Vater sagte: »Viele Arbeitnehmer üben ihre Arbeit mit Leidenschaft aus, aber nur solange es ein Gehalt gibt.«

In diesem Buch werden Sie auch die drei verschiedenen Arten von Geld kennenlernen: kompetitives Geld, kooperatives Geld und spirituelles Geld.

1. *Kompetitives Geld* ist die Art von Geld, für das die meisten Menschen arbeiten. Sie konkurrieren um Arbeitsplätze, Beförderungen, Gehaltserhöhungen und gegen ihre geschäftliche Konkurrenz.
2. *Kooperatives Geld* wird durch Netzwerken verdient, anstatt zu konkurrieren. In diesem Buch werden Sie herausfinden, wie die Rich Dad Company mit wenig Geld schnell expandierte, indem sie einfach für kooperatives Geld arbeitete.
3. Ein großer Teil dieses Buches ist der *Mission* eines Unternehmens gewidmet, den Werten. Obwohl wir alle wissen, dass es viele opportunistische Unternehmer gibt, die nur für kompetitives Geld arbeiten, gibt es doch genug andere, die ein Unternehmen auf der Basis einer starken Mission aufbauen und für spirituelles Geld arbeiten – das beste Geld von allem.

Unterschiedliche Managementstile

Es gibt zwei weitere Punkte in dem Artikel, die erfrischend zu lesen sind. Howard Stevenson bestätigt, dass viele Leute sagen, dass Unternehmer keine guten Manager seien. Anstatt dieser allgemein akzeptierten Sichtweise zuzustimmen, schreibt er:

Der Unternehmer gilt meist als egozentrisch und eigenwillig und soll somit nicht in der Lage sein, andere zu führen. Doch obwohl die Führungsaufgaben für einen Unternehmer ganz andere sind, sind seine Managementfähigkeiten trotzdem ein wesentliches Element.

Ganz richtig, Howard. Mit anderen Worten, Unternehmer managen ebenfalls Menschen, nur anders. Im nächsten Abschnitt möchte ich erklären, warum es zwischen Unternehmern und Angestellten Unterschiede im Führungsstil gibt.

Wissen, wie man die Ressourcen anderer Leute nutzt

Das nächste Argument von Stevenson korreliert sehr stark mit seiner schon erwähnten Definition eines Unternehmers: »Unternehmertum ist ein Managementansatz, den wir wie folgt definieren: Das Streben nach Gelegenheit ungeachtet der derzeit kontrollierten Ressourcen.« Er erklärt: »Unternehmer lernen die Ressourcen anderer Leute geschickt zu nutzen.« Hier ist auch der Unterschied im Führungsstil zu suchen. Angestellte wollen Menschen einstellen, damit sie sie anleiten können. Dadurch erlangen sie die direkte Kontrolle über die anderen. Diese müssen tun, was man ihnen sagt, oder sie werden entlassen. Deshalb möchte der Angestellten-Typ vertikale Hierarchien aufbauen. Er favorisiert den preußischen Managementstil, will, dass die Leute springen, wenn er sagt: »Spring!«

Da Unternehmer nicht unbedingt Arbeitnehmer führen, müssen sie Menschen auf eine andere Weise managen. Ganz einfach gesagt, Unternehmer müssen wissen, wie man andere Unternehmer führt. Wenn Sie zu einem Unternehmer sagen: »Spring!«, antwortet dieser normalerweise darauf mit irgendeinem unhöflichen Kommentar oder einer unhöflichen Geste. Also sind Unternehmer nicht so schlechte Manager, wie viele Leute glauben. Sie haben einfach einen völlig anderen Führungsstil, weil sie Menschen managen, denen sie nicht sagen können, was sie zu tun haben oder die sie feuern können. Das erklärt auch, warum Angestellten-Typen für kompetitives Geld arbeiten, und Unternehmer dazu neigen, für kooperatives Geld zu arbeiten.

Unternehmer suchen Mitarbeiter

Einige der häufigeren Beschwerden, die man von Jungunternehmern hört sind: »Ich kann keine guten Mitarbeiter finden,« oder »Angestellte wollen einfach nicht arbeiten,« oder »Angestellte wollen immer nur mehr Geld.« Das ist nur ein Problem für einen Jungunternehmer ohne einen klaren Führungsstil. Der Führungsstil ist eine Frage der Übung. Wie bereits gesagt,

ein Kompliment an Professor Howard Stevenson für seine klare Definition der Unterschiede zwischen Unternehmern und Angestellten.

Warten Sie nicht, bis alle Ampeln grün sind

Ein weiterer Grund, warum viele Leute nicht so erfolgreich sind, wie sie es gerne wären, ist Angst – meist ist es die Angst, Fehler zu machen oder zu versagen.

Es gibt noch einen anderen Grund, auch eine Art von Angst, die aber in einer etwas anderen Form auftritt. Diese Menschen verbergen ihre Ängste hinter ihrem Perfektionismus. Sie warten auf den perfekten Moment, bevor sie ihr Unternehmen gründen. Sie wollen, dass alle Ampeln grün sind, bevor sie auf die Straße gehen. Wenn es um das Unternehmertum geht, bleiben viele dieser Leute in der Auffahrt mit dem Motor im Leerlauf stehen.

Drei Teile eines Business Deals

Einer der besten Unternehmer, die ich kenne, ist ein Freund und ein Geschäftspartner von mir. Ich habe mehrere Unternehmen mit ihm gemeinsam gegründet – drei davon haben wir an die Börse gebracht und dadurch Millionen verdient. Er sagt, dass ein Business Deal aus drei Teilen besteht:

1. Die richtigen Leute finden
2. Die richtige Gelegenheit finden
3. Das Geld auftreiben

Aber, so sagt er: »Selten kommen alle drei Teile zur gleichen Zeit zusammen. Manchmal hast du die Leute, aber den Deal nicht oder kein Geld. Manchmal hast du das Geld, aber keinen Deal oder keine Leute.« Er sagt auch: »Die wichtigste Arbeit eines Unternehmers ist es, einen Teil zu ergreifen und sich dann um die anderen zwei Teile zu kümmern. Das kann eine Woche dauern oder auch Jahre, aber wenn du einen Teil hast, hast du wenigstens angefangen.«

Es ist einem Unternehmer also egal, ob zwei von drei Ampeln auf Rot stehen. Tatsächlich ist es ihm auch egal, ob alle drei Ampeln rot sind. Rote Ampeln halten einen Unternehmer nicht davon ab, Unternehmer zu sein.

Alles, das wert ist, getan zu werden, ist es wert, schlecht getan zu werden

Haben Sie jemals bemerkt, dass Software, wie Microsoft Windows, in verschiedenen Versionen erhältlich ist? Das bedeutet, dass sie ihr Produkt verbessert haben und jetzt möchten, dass Sie die bessere Version kaufen. Mit anderen Worten, das erste Produkt, das sie Ihnen verkauft haben, war nicht perfekt. Sie haben es Ihnen vielleicht sogar in dem Wissen verkauft, dass es Fehler und Macken hat und verbessert werden muss.

Viele Menschen versäumen es, ihr Produkt auf den Markt zu bringen, weil sie es ständig perfektionieren. So wie der Mensch, der darauf wartet, dass alle Ampeln grün sind, kommen manche Unternehmer nie auf den Markt, weil sie nach dem perfekten Produkt suchen oder daran arbeiten, ihr Produkt zu perfektionieren, oder an dem perfekten Businessplan feilen. Mein reicher Vater sagte oft: »Alles, das wert ist, getan zu werden, ist es wert, schlecht getan zu werden.« Henry Ford sagte: »Ich danke Gott für meine Kunden. Sie kaufen meine Produkte, bevor sie perfekt sind.« Mit anderen Worten, Unternehmer beginnen und verbessern sich, ihre Unternehmen und ihre Produkte immer weiter. Viele Menschen fangen nicht an, bevor nicht alles perfekt ist. Deshalb fangen viele von ihnen niemals an.

Zu wissen, wann man ein Produkt auf den Markt bringt, ist ebenso Kunst wie Wissenschaft. Sie sollten nicht warten, bis ein Produkt perfekt ist. Das wird es vielleicht niemals sein. Es muss nur gut genug sein. Es muss gut genug funktionieren, um auf dem Markt akzeptiert zu werden.

Ist das Produkt jedoch so mangelhaft, dass es seinen vorgesehenen Zweck nicht erfüllt oder die Erwartungen des Marktes anderweitig nicht befriedigt oder Probleme verursacht, kann es sehr schwer sein, Glaubwürdigkeit und Reputation wieder herzustellen.

Ein erfolgreicher Unternehmer muss in der Lage sein, die Erwartungen des Marktes zu bewerten und zu wissen, wann man mit der Entwicklung aufhört und mit der Vermarktung beginnt. Wenn das Produkt ein bisschen zu früh auf den Markt kommt, kann der Unternehmer es verbessern

und viele Schritte unternehmen, um Geschäfts- oder Firmenwerte auf dem Markt aufrechtzuerhalten. Verzögert er die Einführung jedoch zu sehr, kann das bedeuten, dass Gelegenheiten unwiederbringlich verloren sind, ein »Fenster der Möglichkeit« verpasst wird.

Wer sich an die frühen Windows-Versionen erinnert, wird sich auch daran erinnern, wie oft der Computer abgestürzt ist. (Es hieß sogar, dass Windows so voller Fehler – engl. Bugs = Insekten – war, dass man eine Dose Insektenvernichtungsmittel hätte mitliefern müssen.) Hätte ein Auto so häufig eine Panne gehabt, wäre es auf dem Markt nie akzeptiert worden. Tatsächlich wäre das Auto der letzte Müll gewesen, und der Hersteller wäre gezwungen worden, es zu ersetzen. Windows jedoch war trotz der Fehler extrem erfolgreich. Und warum? Es erfüllte ein Bedürfnis und enttäuschte die Erwartungen des Marktes nicht. Microsoft erkannte das »Fenster der Gelegenheit« und begann rechtzeitig mit der Vermarktung. Wenn Microsoft gewartet hätte, bis Windows perfekt gewesen wäre, wäre es auch heute noch nicht auf dem Markt.

»Straße« versus »Schule«

In der Kampfkunst gibt es ein Sprichwort, das besagt: »Ein voller Becher, ist nutzlos. Nur wenn der Becher leer ist, ist er brauchbar.« Das gilt genauso für den Unternehmer.

Wir haben alle schon Menschen sagen hören: »Oh, das weiß ich alles!« So etwas sagen die Menschen, deren Becher voll ist. Diese Worte kommen von jemandem, der glaubt, er kenne bereits alle Antworten. Ein Unternehmer kann es sich nicht leisten, alle Antworten zu kennen. Unternehmer wissen, dass sie nie alle Antworten wissen werden. Sie wissen, eine Voraussetzung für ihren Erfolg ist, dass ihr Becher immer leer ist.

Um als Angestellte erfolgreich zu sein, müssen die Menschen die richtigen Antworten kennen. Wenn sie sie nicht kennen, werden sie vielleicht entlassen oder nicht befördert. Unternehmer müssen nicht alle Antworten kennen. Sie müssen nur wissen, wen Sie anrufen müssen. Dafür sind ihre Berater da.

Angestellte werden oft zu Experten ausgebildet. Einfach gesagt, ist ein Experte jemand, der viel über einen kleinen Bereich weiß. Sein Becher muss voll sein.

Unternehmer sind Generalisten. Sie wissen ein bisschen über vieles. Ihre Becher sind leer.

Viele Menschen lassen sich an Schulen und Universitäten zum Experten ausbilden. Dort werden sie Buchhalter, Rechtsanwalt, Sekretärin, Krankenschwester, Arzt, Ingenieur oder Programmierer. Das sind Menschen, die viel über einen kleinen Bereich wissen. Je spezialisierter sie sind, desto mehr Geld verdienen sie – oder zumindest hoffen sie, dass es so sein wird.

Was einen Unternehmer davon unterscheidet ist, dass er ein bisschen über Buchhaltung, die Gesetze, technische Systeme, Geschäftssysteme, Versicherung, Produktdesign, Finanzen, Investieren, Menschen, Verkauf, Marketing, öffentliches Reden, Kapitalbeschaffung und Umgang mit unterschiedlichen Menschen, die in unterschiedlichen Fachgebieten ausgebildet sind, wissen muss. Echte Unternehmer wissen, dass es so viel zu wissen gibt, und so vieles, das sie nicht wissen, dass sie sich den Luxus der Spezialisierung nicht leisten können. Darum muss ihr Becher immer leer sein. Sie müssen immer bereit sein, dazuzulernen.

Kein Ende der Lernphase

Das bedeutet, dass der Unternehmer ein sehr proaktiver Lerner sein muss. Als ich den Graben vom Angestellten zum Unternehmer übersprang, begann meine eigentliche Ausbildung. Bald las ich jedes Buch über Business, das ich in die Finger bekommen konnte, las Finanzzeitungen und besuchte Seminare. Ich wusste, dass ich nicht alle Antworten kannte. Ich wusste, dass ich viel und schnell lernen musste. Bis heute hat sich daran nichts geändert. Ich weiß, dass meine Ausbildung zum Unternehmer nie beendet sein wird. Ich werde immer weiterlernen. Mit anderen Worten, wenn ich nicht arbeite, lese ich oder studiere, und dann wende ich im Unternehmen an, was ich gelernt habe.

Im Lauf der Jahre wurden dieses ständige Lernen und daraus resultierende Anwenden im Unternehmen eine meiner wichtigsten Erfolgs Garantien. Wie ich bereits sagte, ich war kein geborener Unternehmer, wie es einige meiner Freunde waren. Aber wie in dem Rennen zwischen der Schildkröte und dem Hasen, holte ich langsam aber sicher auf und überholte einige meiner Freunde, deren Becher sich füllten, als sie Erfolge erzielten. Für einen wahren Unternehmer gibt es keinen Graduation Day.

Überspezialisiert

Das folgende Diagramm stammt aus dem Rich Dad's CASHFLOW Quadrant, dem zweiten Buch in der »Rich Dad«-Reihe.



- E:** **Angestellter**
S: **Selbstständiger, Kleinunternehmer, Spezialist**
B: **Großunternehmer**
I: **Investor**

Einer der Gründe, warum so viele Unternehmer im S-Quadrant sind statt im B-Quadrant, ist, dass sie allzu spezialisiert sind. So sind zum Beispiel privat praktizierende Ärzte vom Prinzip her Unternehmer, aber viele tun sich schwer, vom S- zum B-Quadrant überzugehen, weil ihre Ausbildung zu spezialisiert ist. Ihr Becher ist voll. Damit man vom S zum B wechseln kann, braucht man eine größere Allgemeinbildung und muss immer einen leeren Becher haben.

Dazu eine Randbemerkung zu dem CASHFLOW-Quadrant. Einer der Gründe, warum mein reicher Vater mir empfahl, Unternehmer in den B- und I-Quadranten zu werden, war, dass die Steuergesetze in diesen Quadranten am günstigsten sind. Für die Angestellten oder Selbstständigen in den E- und S-Quadranten sind sie nicht so günstig. Die Steuergesetze bieten größere Anreize oder Schlupflöcher für diejenigen, die entweder im B-Quadrant viele Menschen einstellen oder in Projekte investieren, in denen die Regierung Wachstum fördern möchte, z. B. im sozialen Wohnungsbau. Jedenfalls zahlen die Menschen in den verschiedenen Quadranten unterschiedlich hohe Steuern.

Dieses Buch wird auf die Unterschiede zwischen den Quadranten eingehen und aufzeigen, wie ein Unternehmer von einem Quadrant zu einem anderen wechseln kann, besonders vom S- zum B-Quadrant.

Eine Liste von Unterschieden

Bevor jemand seine Stelle aufgibt, muss er entscheiden, ob er den Übergang vom Angestellten zum Unternehmer wagen möchte. Der Übergang – die Metamorphose! – erfordert Änderungen in einigen der folgenden Punkte:

- Ein Weltbild der Freiheit anstatt der Sicherheit.
- Die Fähigkeit, ohne Geld zu arbeiten.
- Die Fähigkeit, ohne Sicherheit zu arbeiten.
- Ein Fokus auf die Gelegenheit statt auf Ressourcen.
- Unterschiedliche Managementstile, um unterschiedliche Menschen zu führen.
- Die Fähigkeit, Menschen und Ressourcen zu führen, die sie nicht kontrollieren.
- Ein Fokus auf Team und Werte anstatt auf Bezahlung oder Beförderung.
- Ein aktiv Lernender – kein Ende der Ausbildung.
- Allgemeinbildung anstatt Spezialisierung.
- Mut, für das ganze Unternehmen verantwortlich zu sein.

Es ist Ihnen vielleicht aufgefallen, dass Bauern, möglicherweise unsere frühesten Unternehmer, die meisten dieser Eigenschaften entwickeln mussten, um zu überleben. Die meisten mussten im Frühling pflanzen, um im Herbst ernten zu können. Sie mussten beten, dass das Wetter zu ihren Gunsten ausfiel und dass all die Schädlinge, Krankheiten und Insekten genug für ihre Familie zum Leben übrig lassen würden, um durch einen langen harten Winter zu kommen. Mein reicher Vater sagte immer: »Wenn du die Denkweise und Zähigkeit eines Bauern hast, wirst du ein großartiger Unternehmer sein.«

Ein Topf voller Gold am Ende des Regenbogens

Obwohl dieses Buch mit der Erklärung beginnt, dass der Lernprozess eines Unternehmers ein schmerzvoller und zeitaufwendiger Prozess ist,

sollen Sie wissen, dass es einen Topf voller Gold am Ende des Regenbogens gibt. Wie mit jedem Lernprozess, sogar beim Laufen oder Fahrradfahren lernen, ist der Anfang immer am schwierigsten. Sie erinnern sich vielleicht, dass mein erster offizieller Tag als Unternehmer kein guter Tag war. Aber wenn Sie am Lernprozess festhalten, wird sich Ihre Welt verändern, genauso wie sich Ihre Welt änderte, als Sie schließlich gelernt haben zu laufen oder Fahrrad zu fahren. Das Gleiche gilt für das Unternehmertum.

Für mich war der Topf voller Gold am Ende des Regenbogens größer als in meinen wildesten Träumen. Der Lernprozess zum Unternehmer hat mich weitaus reicher gemacht, als ich es als Angestellter hätte werden können. Außerdem verschaffte er mir weltweit ein bisschen Ruhm und Anerkennung. Ich zweifle, ob ich als Angestellter berühmt geworden wäre. Am wichtigsten ist aber, dass unsere Produkte Menschen weltweit erreicht und in gewisser Weise geholfen haben, ihr Leben etwas besser zu machen. Das Beste am Dasein eines ständig dazulernenden Unternehmers ist, dass man mehr und mehr Menschen dienen kann. Mehr und mehr Menschen dienen zu können, war mein wichtigster Grund, Unternehmer zu werden.

Das Weltbild eines Unternehmers

Unternehmer zu werden, begann mit einer Veränderung des Weltbildes. Der Tag in Puerto Rico, an dem ich Xerox verließ, war der Tag, an dem sich mein Weltbild von demjenigen meines armen Vaters zu demjenigen meines reichen Vaters wandelte.

Die Verwandlung sah folgendermaßen aus:

- Vom Wunsch nach Sicherheit zum Wunsch nach Freiheit.
- Vom Wunsch nach einem regelmäßigen Gehalt zum Wunsch nach großem Wohlstand.
- Vom Glauben an den Wert der Abhängigkeit zum Glauben an den Wert der Unabhängigkeit.
- Meine eigenen Regeln aufzustellen, anstatt die Regeln Anderer zu befolgen.
- Der Wunsch, Anweisungen zu geben, anstatt Anweisungen entgegenzunehmen.
- Die Bereitschaft, in vollem Maß verantwortlich zu sein, anstatt zu sagen: »Das ist nicht meine Aufgabe.«

- Die Kultur einer Firma zu bestimmen, anstatt zu versuchen, sich der Kultur einer Firma anzupassen.
- Etwas in dieser Welt zu bewirken, anstatt mich über die Probleme der Welt zu beschweren.
- Ein Problem zu finden und es in eine Geschäftsgelegenheit umzuwandeln.
- Sich zu entscheiden, ein Unternehmer statt ein Angestellter zu sein.

Die neuen Superunternehmer

Im Jahre 1989 machte die Welt vielleicht den größten Wandel in der Geschichte durch. Die Berliner Mauer fiel und das Internet ging online. Der Kalte Krieg ging zu Ende und die Globalisierung begann sich zu beschleunigen. Die Welt wandelte sich, aus Mauern wurden Netze, aus Spaltung Integration. In seinem Bestseller aus dem Jahr 2005, *Die Welt ist flach*. Eine kurze Geschichte des 21. Jahrhunderts, machte Thomas L. Friedman die Bemerkung, dass, als die Mauer fiel und das Netz online ging, die Welt sich auf eine Supermacht (die Vereinigten Staaten), globale Supermärkte und Superindividuen fokussierte.

Meine Vorhersage ist, dass es bald neue Superunternehmer geben wird, deren Wohlstand den Wohlstand der heutigen Mega-Reichen in den Schatten stellen wird. In den 1980ern waren Bill Gates und Michael Dell die heißen, jungen Milliardär-Unternehmer. Dann kamen Sergei Brin und Larry Page, die Gründer von Google, und Mark Zuckerberg von Facebook. Meine Vorhersage ist, dass die nächsten Superunternehmer nicht aus den Vereinigten Staaten kommen werden. Und warum? Wie bereits gesagt, die Antwort ist, dass Mauern sich in Netze verwandelt haben.

Im Jahr 1996 brachte die Reform der Telekommunikationsgesetze und Geld von der Wall Street Firmen wie Global Crossing hervor, eine Firma, die zwar bankrottging, aber eine wichtige Aufgabe verrichtet hat: Sie vernetzte die Welt mit Glasfaserkabeln. Sobald dieses Netzwerk geschaffen war, musste die Intelligenzija aus Ländern wie Indien nicht nach Silicon Valley auswandern, um Arbeit zu finden. Sie konnte nun von Zuhause aus für viel niedrigere Löhne arbeiten.

Durch die Macht des Glasfaserkabels und des Internets wird der nächste Bill Gates oder Sergei Brin meines Erachtens von außerhalb der Vereinigten Staaten kommen, möglicherweise aus Indien, China, Singapur, Irland,

Neuseeland oder Osteuropa. Intelligenz, Innovation, Technologie und Zugang zu den Supermärkten der Welt werden den nächsten jugendlichen Multimilliardär schaffen.

Heute geraten viele Amerikaner in Panik bei der Vorstellung, dass unsere gut bezahlten Arbeitsstellen ausgegliedert werden – nicht nur nach Indien, sondern in alle Welt. Heute können sogar Aufgaben von Buchhaltern, Rechtsanwälten, Börsenmaklern und Reiseverkehrskaufleuten von Menschen anderswo auf der Welt zu einem niedrigeren Preis übernommen werden.

Keine hoch bezahlten Arbeitsplätze mehr

Und was hat das für Auswirkungen auf die Ratschläge aus dem Industriezeitalter: »Geh' zur Schule und lerne tüchtig, damit du einen sicheren und gut bezahlten Arbeitsplatz bekommst!« oder »Arbeite hart und steige auf der Karriereleiter nach oben!«? Meiner Meinung nach haben sich diese Ratschläge erledigt. Für die vielen Arbeitnehmer gibt es immer weniger Stellenangebote, weil sie mit Menschen konkurrieren müssen, die Tausende Kilometer weit weg wohnen. In vielen Branchen sind die Löhne kaum gestiegen. Wieso auch, wenn jemand anderes bereit ist, für so viel weniger zu arbeiten?

Ein großer Unterschied zwischen einem Unternehmer und einem Angestellten ist, dass ein Unternehmer sich über die Veränderungen freut, die die Verlagerung von der Mauer zum Netz mit sich bringen. Viele Angestellte haben jedoch Angst vor diesen Veränderungen.

Ein letzter Unterschied

Der letzte Unterschied, den ich erwähnen möchte, ist der Unterschied in der Bezahlung. Einige der berühmtesten CEOs, wie Steve Jobs und Warren Buffett, haben die niedrigsten Gehälter. Könnte es sein, dass angestellte Geschäftsführer für ein Gehalt arbeiten, Unternehmer-CEOs jedoch für eine andere Art von Bezahlung?

Sind Sie ein Unternehmer?

Wie Sie sehen, gibt es einige Unterschiede zwischen Angestellten und Unternehmern. Der Zweck dieses Buches ist es, genauer auf diese Unterschiede

einzugehen, damit Sie sich, bevor Sie Ihre Stelle aufgeben, entscheiden können, ob es der richtige Weg für Sie ist.

Zu guter Letzt

Meiner Meinung nach findet sich der größte Unterschied zwischen einem Unternehmer und einem Angestellten in der Diskrepanz zwischen dem Wunsch nach Sicherheit und dem Wunsch nach Freiheit. Mein reicher Vater sagte einmal: »Wenn du ein erfolgreicher Unternehmer wirst, wirst du eine Freiheit erfahren, die nur wenige Menschen jemals kennenlernen werden. Es geht nicht einfach darum, viel Geld zu besitzen oder Freizeit zu haben. Es ist die Freiheit von der Furcht vor der Angst selbst.«

»Freiheit von der Furcht vor der Angst?«, fragte ich.

Nickend fuhr er fort: »Wenn du hinter die Bedeutung des Wortes Sicherheit schaust, findest du dort die Angst versteckt. Das ist der Grund, warum die meisten Menschen sagen, ›Mach eine gute Ausbildung.‹ Es ist nicht aus Liebe zum Lernen oder der Wissenschaft. Es ist aus Angst – der Angst, dass du keine gute Stelle bekommst oder kein Geld verdienst. Schau, wie ein Schullehrer seine Schüler motiviert. Es ist Motivation durch Angst. Er sagt: ›Wenn du nicht lernst, wirst du scheitern.‹ Sie benutzen die Angst vor dem Versagen, um die Schüler zu motivieren. Und wenn der Schüler seinen Schulabschluss macht und eine Arbeit bekommt, ist die Motivation wieder Angst. Arbeitgeber vermitteln ihm, verbal oder nonverbal: ›Wenn du deine Arbeit nicht machst, wirst du gefeuert.‹ Der Arbeitnehmer arbeitet härter aus Angst – der Angst, kein Essen auf den Tisch stellen zu können oder kein Geld für die Hypothekenzahlungen zu haben. Der Grund, warum Menschen sich nach Sicherheit sehnen, ist Angst. Das Problem mit der Sicherheit ist, dass sie die Angst nicht heilt. Sie verdeckt die Angst einfach nur, aber die Angst ist immer noch da, wie der kleine ›schwarze Mann‹, der kichernd unterm Bett sitzt.«

Da ich zu der Zeit auf der Highschool war, konnte ich das Konzept, aus Angst zu lernen, gut nachvollziehen. »In der Schule lerne ich nur, weil ich Angst davor habe zu versagen. Ich lerne nicht, weil ich lernen will. Ich habe so viel Angst vor dem Scheitern, dass ich für Fächer lerne, von denen ich weiß, dass ich sie nie brauchen werde.«

Nickend erwiderte mein reicher Vater: »Für Sicherheit zu lernen, ist nicht das Gleiche wie für deine Freiheit zu lernen. Menschen, die für

Freiheit lernen, lernen für andere Fächer, als Menschen, die für Sicherheit lernen.«

»Warum bieten sie keine Auswahl dieser Fächer in der Schule an?«, fragte ich.

»Ich weiß es nicht,« sagte mein reicher Vater. »Das Problem mit dem Lernen für Sicherheit ist, dass die Angst immer da ist. Und wenn die Angst immer da ist, dann fühlst du dich selten sicher, also kaufst du mehr Versicherungen und überlegst dir Möglichkeiten, um dich zu schützen. Im Stillen hast du immer Sorgen, sogar wenn du so tust, als ob du erfolgreich bist und es nichts gibt, worüber du dir Sorgen machen müsstest. Das Schlimmste an einem Leben in Sicherheit ist, dass man dann oft eine Art Doppelleben führt – das Leben, das du lebst und das ungelebte Leben, von dem du weißt, du könntest es leben. Dies sind einige der Probleme mit dem Lernen für Sicherheit, aber das größte Problem ist, dass die Angst noch da ist.«

»Also bedeutet Unternehmer zu werden, dass du keine Angst mehr haben wirst?«, fragte ich.

»Natürlich nicht!«, lächelte mein reicher Vater. »Nur Narren glauben, dass sie keine Angst haben. Angst ist immer präsent. Jeder, der behauptet, er habe keine Angst, ist realitätsfremd. Ich habe nicht umsonst gesagt: ›Freiheit von der Furcht vor der Angst.‹ Mit anderen Worten, du musst vor der Angst keine Angst haben. Du musst kein Gefangener der Angst sein. Angst wird deine Welt nicht definieren, wie sie es im Weltbild der meisten Menschen tut. Anstatt Angst vor der Angst zu haben, wirst du lernen, dich deinen Ängsten zu stellen und sie zu deinem Vorteil zu nutzen. Anstatt aufzugeben, weil dein Unternehmen kein Geld mehr hat und du Angst hast, deine Rechnungen nicht mehr bezahlen zu können, wird eine solche Situation dir als wahrer Unternehmer den Mut geben, vorwärts zu gehen, klar zu denken, zu lernen, zu lesen, mit Menschen zu reden, neue Ideen zu bekommen und frisch ans Werk zu gehen. Der Wunsch nach Freiheit kann dir den Mut verleihen, jahrelang ohne eine sichere Arbeitsstelle oder ein regelmäßiges Gehalt zu arbeiten. Das ist die Art von Freiheit, von der ich spreche. Das ist die Freiheit von der Furcht vor der Angst. Wir haben alle Angst. Die Frage ist, ob die Angst uns dazu bringt, Sicherheit zu suchen oder Freiheit. Ein Arbeitnehmer wird die Sicherheit suchen, ein Unternehmer die Freiheit.«

»Also wenn Sicherheit das Resultat von Angst ist, was ist dann die treibende Kraft hinter der Freiheit?«, fragte ich.

»Mut oder Courage«, lächelte mein reicher Vater. »Das Wort Courage stammt aus dem Französischen, le Coeur – das Herz.« Er hielt einen Augenblick inne und beendete dann das Gespräch mit den Worten: »Die Antwort auf die Frage, ob du Unternehmer oder Arbeitnehmer sein willst, findest du in deinem Herzen.«

Freiheit ist wichtiger als das Leben

Einer meiner Lieblingsfilme ist Easy Rider, der Kultfilm aus dem Jahr 1969 mit Peter Fonda, Dennis Hopper und Jack Nicholson. In einer der Szenen, kurz bevor Jack Nicholson umgebracht wird, unterhält er sich mit Dennis Hopper über Freiheit. Ich glaube, es ist angemessen, die Einleitung mit diesen Zeilen zu beenden, denn sie beschreiben, warum ich Unternehmer sein will. Ich will frei sein. Für mich ist Freiheit wichtiger als das Leben selbst.

In dieser Szene zelten die drei in einem sumpfigen Gebiet, nachdem sie von einem Haufen engstirniger Kerle geärgert, bedroht und aus der Stadt gejagt worden sind.

Dennis Hopper: *Mann, haben die Angst.*

Jack Nicholson: *Oh, sie haben keine Angst vor dir. Sie haben Angst vor dem, was du darstellst.*

DH: *Alles, was wir für die darstellen, ist jemand, der einen Haarschnitt braucht.*

JN: *Oh, nein. Was du für sie darstellst, ist Freiheit.*

DH: *Was zur Hölle ist falsch an der Freiheit, Mann? Darum geht es doch (letztendlich).*

JN: *Oh ja. Das stimmt. Darum geht es, genau. Aber darüber zu reden und es zu leben – das sind zwei Paar Schuhe. Ich meine, es ist sehr schwer, frei zu sein, wenn du auf dem Markt gekauft und verkauft wirst. Natürlich, sage niemals jemandem, dass sie nicht frei sind, weil sie werden fleißig töten und verstümmeln, um dir zu beweisen, dass sie es sind. Oh ja, sie werden mit dir reden und reden und reden über die individuelle Freiheit. Aber wenn sie einen freien Menschen sehen, wird es ihnen Angst einjagen.*

DH: *Nun, das bringt sie nicht dazu, vor Angst wegzurennen.*

JN: *Nein. Es macht sie gefährlich.*

Nach dieser Szene werden die drei aus dem Hinterhalt von diesen Kerlen überfallen und zusammengeschlagen. Der junge Mann, der von Nicholson gespielt wird, stirbt und Fonda und Hopper fahren los, werden aber schließlich auch getötet, von anderen Kerlen, die aber dieselbe Weltanschauung teilen.

Der Film vermittelt sicher unterschiedliche Botschaften für unterschiedliche Menschen. Für mich geht es vor allem um den Mut, den es braucht, um frei zu sein – die Freiheit, »man selbst zu sein«, ganz gleich, ob man Unternehmer oder Angestellter ist.

Der Rest dieses Buches ist Ihrer Freiheit gewidmet.