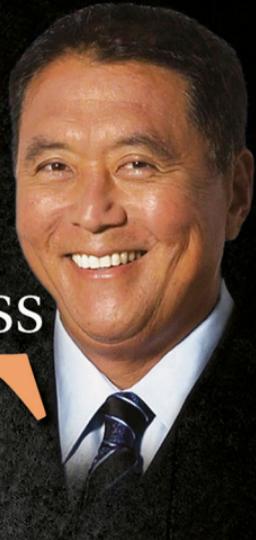


DIE #1 - *New York Times* - BESTSELLERAUTOREN



WARUM
WIR WOLLEN, DASS
SIE
REICH
WERDEN

Zwei Männer – eine Botschaft

FBV

DONALD J.
TRUMP
ROBERT T.
KIYOSAKI

SPIEGEL
Bestseller-
Autor

DONALD J.
TRUMP
Meredith McIver

ROBERT T.
KIYOSAKI
Sharon Lechter

WARUM
WIR WOLLEN, DASS
SIE
REICH
WERDEN

FBV

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.

Für Fragen und Anregungen:

info@finanzbuchverlag.de

1. Auflage 2018

© 2018 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Copyright der Originalausgabe: ©2007, 2013 by Donald J. Trump and Robert T. Kiyosaki
First Edition: December 2007
First Plata Edition: September 2013
First German edition printed by FinanzBuch Verlag, an imprint of Münchner Verlagsgruppe GmbH.

Die englische Originalausgabe erschien unter dem Titel *Why We Want You To Be Rich* zuerst 2007 bei Rich Press, an Imprint of Rich Publishing, LLC. 2013 erschien eine Ausgabe bei Plata Publishing.

This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Übersetzung: Dr. Monika Lubitz, Norman Gruner
Redaktion: Max Kroneck, Manuela Kahle
Umschlaggestaltung: Mark Fischer, in Anlehnung an das Cover der Originalausgabe
Umschlagabbildung: Scott Duncan, The Trump Organisation and Rich Dad Company, with special thanks to Scott Duncan
Satz: inpunkt[w]o, Haiger (www.inpunktwo.de)
Druck: GGP Media GmbH, Pößneck
Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-074-8
ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-120-2
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-121-9

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de

INHALT

Vorwort

Vorhersagen treffen ein..... 7

Einführung

Warum wir wollen, dass Sie reich werden..... 9

Teil I

Warum Donald Trump und Robert Kiyosaki
dieses Buch schreiben 21

Kapitel 1

Ein Millionär trifft einen Milliardär 23

Kapitel 2

Unsere gemeinsamen Sorgen 39

Kapitel 3

Die Mittelschicht stirbt aus 49

Kapitel 4

Wie Sie reich werden 63

Kapitel 5

Warum wir wollen, dass Sie reich werden 75

Teil II

Drei Arten von Investoren 91

Kapitel 6

Investieren, um zu gewinnen 93

Kapitel 7

Wählen Sie Ihre Schlacht und Ihr Schlachtfeld 101

Kapitel 8

Der Unterschied zwischen Sparern und Investoren.....111

Kapitel 9

Zwei Dinge zum Investieren 125

Kapitel 10

Gewinner übernehmen Kontrolle139

Kapitel 11

Die Kreativität der rechten und der linken Gehirnhälfte..... 149

Kapitel 12

Expansion – Groß denken..... 157

Kapitel 13

Sehr reich zu werden, ist vorhersagbar – und nicht riskant.....165

Teil III

Momente definieren – Mehr als Gewinnen und Verlieren..... 175

Kapitel 14

Was haben Sie von Ihrem Vater gelernt?179

Kapitel 15

Was haben Sie von Ihrer Mutter gelernt? 189

Kapitel 16

Was haben Sie in der Schule gelernt?197

Kapitel 17

Wie hat die Militärausbildung Ihr Leben geprägt?.....205

Kapitel 18

Was war Ihre entscheidende Lektion aus dem Sport? 217

Kapitel 19

Was haben Sie als Unternehmer gelernt?..... 231

Kapitel 20

Wie denken Sie über Gott, Religion und Geld? 237

Teil IV

Wenn Sie in meinen Schuhen steckten, was würden Sie tun?247

Kapitel 21

Ich bin noch in der Ausbildung ... Was soll ich tun? 249

Kapitel 22

Ich bin erwachsen, habe aber nicht viel Geld – Was soll ich tun?... 269

Kapitel 23

Ich bin ein Babyboomer ohne viel Geld – Was soll ich tun?281

Kapitel 24

Was raten Sie mir, wenn ich schon reich bin?.....293

Kapitel 25

Warum schaffen es manche nicht, reich zu werden? 301

Teil V

Fangen Sie einfach an 311

Kapitel 26

Warum investieren Sie in Immobilien? 313

Kapitel 27

Warum empfehlen Sie Netzwerk-Marketing?329

Kapitel 28

Warum empfehlen Sie, dass ich meine eigene Firma gründe?..... 339

Kapitel 29

Führungspersönlichkeiten sind Lehrer.....349

Schlussfolgerung

Selbstbewertung..... 359

Vorwort

VORHERSAGEN TREFFEN EIN

Ich habe hier drei Dinge anzusprechen: Diese werden erklären, warum dieses Buch *Warum wir wollen, dass Sie reich werden* heute noch wichtiger ist, als 2007, als es zum ersten Mal auf den Markt kam.

Nr. 1:

Als Donald Trump und ich uns 2004 zusammentaten, fanden wir heraus, dass wir dieselben Befürchtungen hatten. Diese gemeinsamen Befürchtungen veranlassten uns, dieses Buch zu schreiben. Einige dieser Gedanken sind:

1. Der fallende US-Dollar und wie dieser die Ersparnisse und den Wohlstand der Mittelklasse vernichtet.
2. Die steigenden Ölpreise. Da der Ölverbrauch weltweit steigt, wird dieser Rohstoff immer teurer. Der Ölpreis beeinflusst alles, sodass dadurch alles teurer wird. Das hat Auswirkungen auf die Sparer und die Angehörigen der Mittelschicht.
3. Zu hohe Schulden. Nicht nur die Konsumenten haben Schulden, sondern auch die US-amerikanische Regierung. Derzeit taumelt die Welt wegen der Kreditausfälle aufgrund des Subprime-Kredit-Fiaskos.
4. Die 401(k)-Pläne und Fonds-Gesellschaften ziehen ihre Investoren über den Tisch. Kaum war dieses Buch auf dem Markt, erschien im *Wall Street Journal* ein Artikel, der unsere Befürchtungen untermauerte.

Nr. 2:

Als *Warum wir wollen, dass Sie reich werden* erstmals auf dem Markt erschien, wurde das Buch von vielen Menschen heftig kritisiert. In dieser Ausgabe zeigen wir, dass diese Kritiker keinen Überblick hatten.

Nr. 3:

Donald und ich haben uns als Lehrer zusammengetan. Wir hatten beide reiche Väter. Wir haben dieses Buch geschrieben, weil wir an finanzielle Bildung glauben. Wir sind der Meinung, dass es an der Zeit ist, dass Sie klug mit Ihrem Geld umgehen und reich werden, anstatt sich darauf zu verlassen, dass sich die Regierung und die Politiker schon um Sie und Ihr Geld kümmern werden.

– Robert T. Kiyosaki

Der Kolumnist des *Wall Street Journal*, Jonathan Clements, kritisierte uns in Bezug auf die 401(k)-Pläne und Fonds. Die Schlagzeile lautete: *»Ihr Buch ist heiß, aber ihre finanziellen Tipps sind es nicht«*. Der Artikel griff unsere Meinung an, dass die Fondsgesellschaften 80 Prozent der Profite einstreichen und nur 20 Prozent an die Investoren weitergeben.

Weniger als ein Jahr später erschien im *Wall Street Journal* der folgende Artikel von Eleanor Laise:

»Was kostet Sie Ihr 401(k)-Plan? Während der Kongress und die Regulatoren nach versteckten Gebühren forschen, beginnen Angestellte kostenintensive Pläne aufzulösen, verhandeln Sie niedrigere Gebühren.«

Fassen wir zusammen: Der kleine Investor wird über den Tisch gezogen – ganz legal. Amerika ist das beste Land, wenn Sie reich sind oder reich werden wollen. Aber es ist ein furchtbares Land, wenn Sie arm sind oder – noch schlimmer – wenn Sie hart arbeiten und dann krank werden. Deshalb wollen wir, dass Sie reich werden. Und um reich zu werden, müssen Sie gute und schlechte Ratschläge zu Finanzthemen unterscheiden können.

Einführung

WARUM WIR WOLLEN, DASS SIE REICH WERDEN

ZWEI MÄNNER – EINE BOTSCHAFT

Die Reichen werden reicher, aber Sie auch?

»Wir verlieren unsere Mittelschicht, und eine schrumpfende Mittelschicht bedroht die Stabilität Amerikas und die Weltdemokratie als solche. Wir möchten, dass Sie reich sind, damit Sie Teil der Lösung werden können ... statt Teil des Problems zu sein.«

– Donald J. Trump und Robert T. Kiyosaki



Donald Trump und Robert Kiyosaki sind beunruhigt. Ihre Sorge ist, dass die Reichen immer reicher werden, Amerika jedoch immer ärmer. Wie die Polarkappen verschwindet auch die Mittelschicht. Amerika wird zu einer Zwei-Klassen-Gesellschaft. Bald werden Sie entweder reich oder arm sein. Donald und Robert wollen, dass Sie reich sind.

Dieses Phänomen – die schrumpfende Mittelschicht – ist ein globales Problem, besteht aber vor allem in den reicheren G-8-Ländern (in Ländern wie England, Frankreich, Deutschland, Japan usw.).

Der ehemalige Vorsitzende der Federal Reserve, Alan Greenspan, sagte: »Wie ich oft gesagt habe, ist das nicht die Art von Dingen, die eine demokratische Gesellschaft – eine kapitalistische demokratische Gesellschaft – wirklich akzeptieren kann, ohne sie anzusprechen.« Des Weiteren erklärte er, wie die Einkommensschere zwischen den Reichen und dem Rest der amerikanischen Bevölkerung sich so weit geöffnet hat und sich die Kluft auch weiterhin rapide vergrößert, dass dies eventuell sogar die Stabilität des demokratischen Kapitalismus bedrohen könnte.

Das Problem ist die Bildung

Was führte der Vorsitzende der Federal Reserve als Hauptursache für dieses Problem an? Die Antwort lautet in einem Wort: *Bildung*. Herr Greenspan weist darauf hin, dass US-amerikanische Kinder in der vierten Klasse über dem Welt-durchschnittsniveau sind, aber in der zwölften Klasse weit zurückliegen. Und er sagt, dass wir etwas tun müssen, um dies zu verhindern.

Auch Donald Trump und Robert Kiyosaki machen den Mangel an Bildung verantwortlich. Aber sie konzentrieren sich auf eine andere Art der Bildung, und zwar auf die finanzielle Bildung. Beide Männer sind sehr besorgt über den Mangel an Qualität von finanzieller Bildung in Amerika, und das auf allen Ebenen. Beide Männer tadeln den Mangel an finanzieller Ausbildung in den Vereinigten Staaten, die vom reichsten Land der Welt zur größten Schuldner-nation in der Geschichte geworden sind. Eine schwache US-Wirtschaft und ein schwacher US-Dollar (die Reservewährung der Welt) sind nicht gut für die Stabilität in der Welt. Wie in anderen Teilen der Welt oft gesagt wird: »Wenn die Vereinigten Staaten niesen, erkältet sich die Welt.«

Beide Männer sind Lehrer

Sowohl Donald Trump als auch Robert Kiyosaki sind erfolgreiche Unternehmer und Investoren. Beide Männer sind geschäftlich tätig und international anerkannt. Beide Männer sind auch Lehrer. Sie sind Bestsellerautoren, bringen pädagogische Brettspiele heraus, sprechen auf finanziellen Bildungsveranstaltungen und haben pädagogische Fernsehprogramme. Donald Trump hat seinen Mega-Fernseh-Erfolg, die Reality-Show *The Apprentice*, und Robert Kiyosaki hat seine Fernsehsendung *Rich Dad's Guide to Wealth* auf PBS, dem hoch gelobten öffentlich-rechtlichen Bildungsfernsehen.

Die beiden Männer sind nicht deshalb Lehrer, weil sie mehr Geld brauchen. Sie sind Lehrer, weil sie sich um das Schicksal von Ihnen und Ihrer Familie, dieser Nation und der Welt sorgen.

Reiche Menschen, die etwas verändern wollen, tendieren dazu, Geld in ihnen wichtige Projekte zu investieren. Aber Donald und Robert investieren nicht nur ihr Geld, sondern auch ihre Zeit. Ein Sprichwort sagt: »Gib einem Mann einen Fisch und du ernährst ihn für einen Tag. Lehre einen Mann zu fischen und du ernährst ihn ein Leben lang.« Anstatt nur Schecks zu schreiben, um die Armen und die Mittelschicht zu unterstützen, lehren Donald und Robert sie fischen.

Finanzieller Rat

Es gibt drei Arten der finanziellen Beratung: Ratschläge für die Armen, Ratschläge für die Mittelschicht und Ratschläge für die Reichen. Der Rat für die Armen lautet: Die Regierung wird sich um euch kümmern. Sie zählen auf Sozialversicherung und Krankenversicherung. Der finanzielle Rat für die Mittelschicht ist: Such dir einen Job, arbeite hart, lebe unter deinen Möglichkeiten, spare Geld, investiere langfristig in Investmentfonds und versuche, diese zu diversifizieren. Die meisten Menschen der Mittelschicht sind passive Investoren, sie arbeiten und investieren, um nicht zu verlieren. Die meisten reichen Menschen sind aktive Investoren, sie arbeiten und investieren, um zu gewinnen.

Donald Trump und Robert Kiyosaki sind Bestsellerautoren und beliebte Redner, weil sie Menschen lehren, ihre Mittel zu erweitern und so ihre Lebensqualität zu verbessern; anstatt hart zu arbeiten, um unter ihren Verhältnissen zu leben. Die Menschen sollen arbeiten und investieren, um zu gewinnen.

Ein bisschen Geschichte

Im Zeitalter der Jäger und Sammler lebten die Menschen in Stämmen und im Großen und Ganzen waren sie alle gleich. Selbst der Stammeshäuptling hat gelebt wie der Rest des Stammes. Die Häuptlinge hatten keine Lear-Jets, keine Multimillionen-Dollar-Güter und keine goldenen Fallschirme.

Doch im Agrarzeitalter entwickelte sich eine Zweiklassengesellschaft. Der König und seine reichen Freunde auf einer Ebene und alle anderen, die für den König arbeiteten, auf einer anderen Ebene. Im Allgemeinen besaß der König das Land. Die Bauern bearbeiteten das Land des Königs und bezahlten dem König eine Art Steuer, indem sie ihm einen Anteil ihrer Ernten gaben. Die Bauern besaßen nichts und der König besaß alles.

Im Industriezeitalter wurde die moderne Mittelschicht in Amerika geboren, und auch die Demokratie.

Die Gründerväter Amerikas waren von den fünf Stämmen der Irokesen-Konföderation, die im heutigen Neuengland lebten, so beeindruckt, dass sie das Stammesmodell als Vorbild für unsere Demokratie nutzten. Dieses Modell wählt Repräsentanten, ein Ober- und ein Unterhaus sowie ein Oberstes Gericht (bestehend ausschließlich aus Frauen).

In der Zeit, in der die Gründer Amerikas die irokesische Form der Demokratie umsetzten, galt die Idee der Demokratie und der Mittelschicht in Europa noch als unrealistisch – während in den Vereinigten Staaten eine mächtige Mittelschicht und demokratische Gesellschaft blühte.

Heute, im Informationszeitalter, ist die Mittelschicht dabei auszusterben, und damit auch der demokratische Kapitalismus. Anders als zu jeder anderen Zeit in der Geschichte gibt es eine sehr große und wachsende Kluft zwischen den Habenden und den Besitzlosen. Entwickeln wir uns zurück ins Agrarzeitalter, als es keine Demokratie und nur zwei Klassen gab? Oder bilden wir eine neue Form von Kapitalismus und Demokratie?

Probleme am Horizont

So wie wir erst jetzt die Wirkungen der globalen Erwärmung wahrnehmen, werden wir uns auch erst jetzt der Wirkungen des Verlustes unserer Mittelschicht bewusst. Gegenwärtig fühlen sich die meisten Mittelständler sicher und geborgen. Sie sind zufrieden, obwohl die meisten von ihnen sich bewusst sind, dass Probleme auf sie zukommen werden.

Sie fühlen sich sicher, weil sie glauben, dass ihre Regierung sich um sie kümmern und sie beschützen wird. Nur wenige wissen, dass die Regierung nicht viel tun kann, um sie zu schützen. Die Regierungen, selbst die US-Regierung, können ihre Bevölkerung nicht mehr schützen, wie es einst möglich war, einfach weil die Probleme nun globale Probleme sind. Beispielsweise wird der Ölpreis von Ländern bestimmt, die außerhalb der Kontrolle der Vereinigten Staaten liegen. Terrorismus ist kein Krieg gegen Nationen. Terrorismus ist ein Krieg gegen Ideen. Ein Terrorist kann überall zuschlagen und in der Bevölkerung verschwinden. Und die Globalisierung, die den Verlust so vieler amerikanischer Arbeitsplätze verursacht, ist das Problem multinationaler Konzerne, die reicher und mächtiger werden als viele Länder. Diese Globalisierung wurde auch durch das World Wide Web ermöglicht, das Kommunikation in Echtzeit überall auf der Welt ermöglicht. Kommunikation ist jederzeit und überall möglich geworden.

Wie Umweltschützer bemerken, dass einige Froschpopulationen verschwinden, realisieren Ökonomen, dass die Renten und die Gesundheitsfürsorge für die Mittelschicht und die Armen schwinden. In wenigen Jahren geht die größte Babyboom-Generation der Geschichte weltweit in den Ruhestand. Die meisten Regierungen haben nicht die finanziellen Mittel, um ihre Versprechen zu halten.

Geschäftsleute, keine Politiker

Die Menschen erwarten, dass die von ihnen gewählte Regierung sich um die wachsenden Probleme kümmert, mit denen die Armen und die Mittelschicht konfrontiert sind. Robert Kiyosaki ist kein Politiker, und 2007, als das Buch auf den Markt kam, war Donald Trump noch nicht Präsident. Sie beide schrieben dieses Buch damals einzig und allein als Unternehmer, Investoren und Erzieher.

Sie versprechen nicht, Ihre Probleme zu lösen, sondern wollen vermeiden, dass Sie Opfer dieser Probleme werden. Erwarten Sie nicht, dass Ihre Politiker und Regierungschefs Lösungen anbieten. Denken Sie nicht, dass Sie ein Recht auf ein sicheres, wohlhabendes und gesundes Leben haben. Stattdessen wollen Donald und Robert Sie unterstützen, reich und Teil der Lösung dieser Probleme zu werden, mit denen wir als Nation und Welt konfrontiert sind.

Kein How-To-Buch

Wenn es um Geld geht, wollen viele Menschen genau wissen, was sie tun sollen. Oft werden spezifische Fragen gestellt, wie zum Beispiel: »Ich habe 25.000 Dollar. Was soll ich damit tun?« Wenn Sie Leuten erzählen, dass Sie nicht wissen, was Sie mit Ihrem Geld machen sollen, sagen die Ihnen gern, was Sie tun sollen ... und ihre Empfehlung ist, dass Sie ihnen Ihr Geld geben.

Donald und Robert werden Ihnen nicht sagen, wie Sie Ihr Geld investieren sollen. Sie teilen mit Ihnen, wie sie denken, warum sie finanziell gewinnen und wie sie die Welt des Geldes, des Geschäfts und des Investments sehen.

Eine Frage der Vision

Die meisten reichen Menschen wollen nicht, dass Sie wissen, was diese wissen. Auch wollen sie nicht, dass Sie erfahren, wie sie reich geworden sind. Donald und Robert aber sind anders. Sie wollen ihr Wissen mit Ihnen teilen.

Eine Definition von Führung ist Vision. Dieses Buch handelt von Visionen, davon, was die meisten Menschen nie sehen werden – durch die Augen von zwei Männern, die beim Geldspiel gewonnen (und gelegentlich auch verloren) haben. *Warum wir wollen, dass Sie reich werden* ist ein Buch darüber, wie diese beiden Männer denken, und warum sie denken, wie sie denken. Durch ihre Augen erhalten Sie überdies Einblicke, wie Sie Ihre finanzielle Zukunft verbessern können.

Ein Wort der Warnung

In der Welt des Geldes wird ein weiteres Wort häufig gebraucht: Transparenz. Transparenz hat viele Definitionen. Drei Definitionen, die auf dieses Buch anwendbar sind, lauten:

1. frei von Täuschung und Betrug
2. durchschaubar
3. leicht verständlich

Die Menschen wollen mehr Weitblick, damit sie mit eigenen Augen sehen und selbst entscheiden können. Da unser Bildungssystem die Menschen nicht wirklich lehrt, finanziell gebildet zu sein, können sie nicht sehen. Und wenn sie nicht sehen können, gibt es keine Transparenz. Aufgrund von mangelndem Weitblick und Transparenz investieren die Menschen einfach, indem sie ihr Geld jemand anderem zur Verfügung stellen. Sie folgen blind dem Ratschlag »arbeite hart, spare Geld, investiere langfristig in Investmentfonds und diversifiziere diese«. Sie arbeiten schwer und folgen dieser Anlageberatung, weil sie nicht sehen können.

Ein Wort der Vorsicht: Wenn Sie glauben, dass hart arbeiten, Geld sparen, langfristiges Investieren in Investmentfonds und deren Diversifizierung ein guter Ratschlag sind, dann ist dieses Buch nichts für Sie.

Donald und Robert investieren nicht in Investmentfonds, da Investmentfonds-Unternehmen nicht transparent sind: Sie müssen ihre tatsächlichen Ausgaben nicht offenlegen. Doch da die meisten Amateur-Investoren nicht sehen können, stört sie diese Tatsache nicht. Professionelle Investoren, wie es Donald und Robert sind, setzen Transparenz in all ihren Investments voraus.

Während der finanzielle Ratschlag, Geld zu sparen und in Investmentfonds zu investieren, ein guter Rat für Arme und die Mittelschicht sein kann, ist er es nicht für Leute, die reich werden wollen. In diesem Buch geht es darum, durch die Augen zweier reicher Männer zu blicken und eine Welt des Geldes zu verstehen, die nur wenige Menschen sehen können.

Wie die Geschichte die Gegenwart beeinflusst

In diesem Buch wird auch darüber diskutiert, wie die Geschichte zu diesem finanziellen Notstand führen konnte. Einige wichtige Jahreszahlen sind:

1971: Unser Geld hörte auf, Geld zu sein; es wurde zu einer Währung, die nicht mehr mit Gold gesichert war. Es ist das Jahr, in dem »Sparen« als finanzieller Ratschlag obsolet wurde. Heute verfügt der Mittelstand über sehr wenig Ersparnisse.

Könnte es daran liegen, dass sie wissen, dass die Idee, Ersparnisse zurückzulegen, überholt ist?

1973: Die erste Ölkrise wurde spürbar. Sie war ein politisches Problem. Die derzeitige Ölkrise jedoch ist ein Problem von Angebot und Nachfrage, das uns alle betreffen wird. Einige von uns werden reicher, die meisten von uns allerdings werden aufgrund der heutigen Ölknappheit ärmer werden.

Wie wirkt sich die derzeitige Ölkrise auf Sie aus?

1974: ERISA, der Employee Retirement Income Security Act wurde verabschiedet. ERISA führte letztendlich zu dem, was wir heute als 401(k)-Pläne kennen. Wenige Gesetzesänderungen haben so viele von uns getroffen wie dieser. Der 401(k) war ursprünglich ein geheimnisvoller Unterabsatz im US-Steuergesetzbuch, der ursprünglich nur für einkommensstarke CEOs und Führungskräfte erstellt wurde, die nach einem Weg suchten, um ein paar Dollar mehr zu schützen. Es wurde eine Revolution in der Altersvorsorge, nachdem die Bundessteuerbehörde der Vereinigten Staaten, IRS (Internal Revenue Service), 1981 beschlossen hatte, dass Arbeitnehmer die gleiche Regel anwenden könnten. Das Problem ist, dass die 401(k)-Regelung ein Spar-Plan und nicht ein Altersvorsorge-Plan ist. Viele Arbeiter, die 401(k)s haben, besitzen nicht genügend Geld, um in Rente gehen zu können, einfach weil das 401(k) für sehr einkommensstarke Führungskräfte bestimmt war, und nicht für Niedriglohnarbeiter. Vereinfacht ausgedrückt wird der 401(k)-Sparplan für etwa 80 Prozent aller Arbeitnehmer, insbesondere für diejenigen, die weniger als 150.000 Dollar pro Jahr verdienen, nicht ausreichen. Millionen Mittelklasse-Arbeitskräfte werden in die Kategorie »arm« herabgestuft, obwohl sie einen 401(k)-Plan haben.

Haben Sie einen 401(k)-Sparplan?

1989: Die Berliner Mauer fiel und das World Wide Web trat seinen Siegeszug an. Mit anderen Worten: Der Kommunismus, ein Wirtschaftssystem zum Schutz der Arbeiter, war gescheitert. Zur gleichen Zeit traten wir ein in das Informationszeitalter. Plötzlich entstanden junge Internet-Millionäre und -Milliardäre, während die Arbeiter der Babyboomer-Generation ihren Arbeitsplatz verloren.

Viele ältere Arbeitskräfte müssen für jüngere arbeiten, nur weil sie technisch nicht auf dem neuesten Stand sind. Statt Gehaltserhöhungen wie im Industriezeitalter erhalten viele ältere Arbeitnehmer ihre Kündigung, weil ihre jahrelange Ausbildung und Erfahrung überflüssig geworden sind.

Sind Ihre Fähigkeiten überholt?

1996: Der »Telecom Reform Act« wurde verabschiedet. Dieser Vertrag erlaubte es, die Welt über ein optisches Kabel zu verbinden, was die Globalisierung erleichterte. Das wiederum bedeutete, dass Arbeitsplätze für Angestellte exportiert werden konnten. Nun war es ökonomisch sinnvoll, einen Programmierer, Arzt, Rechtsanwalt und Buchhalter in Ländern einzustellen, in denen der Kostenaufwand für diese Dienstleistungen aufgrund der niedrigeren Lebenshaltungskosten viel geringer ist.

Arbeiten Sie in einem Bereich, der sich durch diese Technologie verändern könnte?

2001: China wurde in die Welthandelsorganisation (WTO) aufgenommen. Heute gehören Amerika und viele westliche Nationen wie die G-8-Länder eher zu den Konsumenten als zu den Produzenten.

Viele kleine Unternehmen können nicht mithalten mit Konzernen wie Walmart, die direkte Verbindungen zu Chinas Fabriken haben.

Heute schrumpft unsere Mittelschicht sowohl in Amerika als auch in anderen westlichen Nationen, während die Mittelschicht in China und Indien wächst.

Verzehren Sie Produkte aus Übersee?

2004: Während der Kerry-Bush-Debatten wurde über die Auslagerung amerikanischer Arbeitsplätze gesprochen. Aber es gibt ein größeres Problem, das beide Seiten vermieden haben anzusprechen. Es wurde wenig darüber gesagt, dass die amerikanischen Schulden an Ausländer verkauft wurden.

Während viel über illegale Einwanderer diskutiert wird, gibt es ein ernsthafteres Einwanderungsproblem, das nicht thematisiert wird: die Höhe des ausländischen Kapitals, das die Vereinigten Staaten am Leben erhält. Im Jahr 2004 befanden sich 44 Prozent unserer Staatsschulden im Besitz von Ausländern. Kein führendes Land der Geschichte hat je eine derartige Auslandsverschuldung erlitten. Als Nation können wir die Zahlungen nicht aufbringen, um diese Schuld zu bedienen, und es gibt eine obere Grenze der Schuldenmenge unseres Landes, welche von der Welt toleriert wird.

Sind Sie in der Lage, Ihre persönliche Schuld zu bedienen?

Das vorliegende Buch ist kein politisches Buch. Es werden weder Republikaner noch Demokraten noch Liberale oder Konservative beschuldigt. In diesem Buch geht es um Geld, finanzielle Bildung und die Auswirkungen von mangelhafter finanzieller Bildung und Geldwirtschaft. Es geht darum, sich vor nationalem Geld-Missmanagement zu schützen. Die heutigen Probleme sind größer, als dass unsere Regierung sie bewältigen könnte. Dies kann der Grund sein, warum unsere Politiker vermeiden, die wirklichen Probleme zu diskutieren.

Die Vereinigten Staaten haben den höchsten Lebensstandard der Welt. Wir haben diesen hohen Lebensstandard erreicht, indem wir die größte Schuldernation der Welt geworden sind. Der US-Dollar ist aber auch die Reserve- bzw. Leitwährung der Welt, und bisher hat uns die Welt erlaubt, so viele Dollar zu drucken, wie wir wollen. Ist das ein Traum oder ein Albtraum? Donald und Robert glauben nicht, dass diese Fantasterei noch längere Zeit anhält. Sie erwarten eine globale Korrektur in großem Stil. Leider werden die Armen sowie die Mittelschicht am meisten davon betroffen sein. Und deshalb wollen sie, dass Sie reich werden.

Es geht nicht darum, die Welt zu verändern

Es geht nicht darum, die Welt zu verändern. *In diesem Buch geht es darum, dass es Ihnen gelingt, sich so zu verändern, dass Sie nicht Opfer einer sich verändernden Welt werden.* Die Welt verändert sich rasant. Politiker und staatliche Bürokratie können sich nicht schnell genug anpassen und auch nicht alle Bürger vor diesen Veränderungen schützen. Bill Gates und Warren Buffett haben sich zusammengetan, um einige der drängendsten Probleme der Welt zu lösen. Das ist lobenswert, da Geld die Macht hat, viele unserer Weltprobleme zu lösen; z.B. Hunger, bezahlbare Wohnungen und hoffentlich viele Krankheiten (wie Krebs und AIDS).

Geld kann Armut nicht auflösen

Ein Problem, das Geld nicht lösen kann, ist die Armut. Es gibt viele Ursachen für Armut. Eine der Hauptursachen ist der Mangel an finanzieller Bildung. Eine stärkere Finanzierung und der Ausbau der Sozialsysteme kann Armut langfristig nicht bekämpfen. Geld schafft nur mehr arme Menschen und hält die Menschen länger arm. Darum sind Donald und Robert Lehrer. Sie wissen, dass die eine wirkliche Lösung für weltweite Armut Bildung ist – und nicht Geld. Wenn Geld allein die Armut lösen könnte, würden sie ihr Geld spenden. Aber da Geld das Problem der Armut nicht lösen kann, spenden sie ihre Zeit, um finanzielle Bildung zu vermitteln.

Mit zunehmender finanzieller Bildung werden Sie beginnen, überall finanzwirtschaftliche Chancen zu erkennen. Wenn Sie erst einmal reich sind, können Sie sich entscheiden, die Welt mitzuverändern. Donald Trump und Robert Kiyosaki haben das getan.

Beim Lesen dieses Buches werden Sie die Stimmen zweier Männer kennenlernen, mit zwei unterschiedlichen Backgrounds, zwei unterschiedlichen Perspektiven und zwei verschiedenen Ansichten. Robert ist ein Erzähler und greift in seinen Schriften oft auf Dialoge zurück. Donald ist direkter und bringt seine Gedanken mit so wenig Worten wie möglich zum Ausdruck.

Können Sie dieses Buch mit viel Offenheit lesen? Wenn ja, werden Sie die Welt durch die Augen dieser beiden erfolgreichen Männer sehen, und Sie werden möglicherweise Ihre Ansichten rund um das Thema Geld erweitern – und darüber, was für Ihre finanzielle Zukunft möglich ist.



»Ja, wir haben eine nahezu perfekte Republik geschaffen. Aber werden sie sie behalten? Oder verlieren sie in ihrem Genuss des Überflusses die Erinnerung an die Freiheit? Materielle Fülle ohne Charakter ist der sicherste Weg zur Zerstörung. Ich zittere für mein Land, wenn ich die Gerechtigkeit Gottes respektiere.«
– Thomas Jefferson.

Teil I

WARUM DONALD TRUMP UND ROBERT KIYOSAKI DIESES BUCH SCHREIBEN

Donald Trump und Robert Kiyosaki hätten sich, aus verschiedensten Gründen, nie treffen, geschweige denn zusammen ein Buch schreiben können. Donald Trump kommt aus New York (der Finanzhauptstadt der Welt), stammt aus einer wohlhabenden Familie und ist Milliardär. Ein Mann, der schon in jungen Jahren begann, sein Geld zu verdienen. Robert Kiyosaki wuchs in Hawaii auf (dem Ferienparadies der Welt), stammt aus einer bürgerlichen Familie und wurde erst später in seinem Leben Millionär.

Obwohl beide Männer heute finanziell unabhängig sind und nicht mehr arbeiten *müssen*, haben sie entschieden, härter zu arbeiten als je zuvor. Zwar verkehren sie nicht in denselben Kreisen, doch etwas hat sie zusammengeführt: Sie teilen die gleichen Sorgen.

Sowohl Donald als auch Robert sind internationale Bestseller-Autoren, und jeder könnte auch ohne den anderen einen weiteren Bestseller schreiben. Warum sollten sie zusammen ein Buch schreiben? Vielleicht haben Sie ihre Bücher schon oft in der Buchhandlung gesehen. Und vielleicht haben Sie schon das eine oder andere gekauft, vielleicht aber auch nicht. Ist es nicht faszinierend, dass diese beiden Superstars sich zusammenschließen, um gemeinsam ein Buch zu schreiben? Eventuell tun sie es, um Ihre Aufmerksamkeit zu erregen! So wichtig ist ihnen diese Angelegenheit. Teil I dieses Buches enthält die persönlichen Berichte von Donald und Robert, wie sie sich kennenlernten und warum sie sich entschieden, dieses Buch zu schreiben.

Kapitel 1

EIN MILLIONÄR TRIFFT EINEN MILLIARDÄR

ROBERTS SICHT

Chicago, 6. November 2005

Es ist früher Sonntagnachmittag. Zehntausende Menschen besuchen eine große Immobilienmesse in Chicago. Die Kongresshalle ist voll mit Ausstellungen und Ständen zu Investmentgelegenheiten zur Vermögensbildung. In den kleineren Seminarräumen erklären Seminarleiter, wie die Teilnehmer ihr eigenes Vermögen aufbauen können. In der riesigen Halle herrscht geschäftiges Treiben. Die Menschen sind inspiriert durch die Lerninhalte und wie sich dadurch ihr finanzielles Schicksal verändern kann.

Hinter der Bühne, in dem großen Raum, wo die Produktionsteams arbeiten, herrscht eine andere Aufgeregtheit. Es ist eine ruhige, elektrisierende Atmosphäre. Eine lange, schwarze Limousine ist vorgefahren und die Menschen flüstern sich gegenseitig zu: »Er ist da! Donald Trump ist angekommen.«

Ich stehe im grünen Zimmer, einer Privatlounge, wo die Hauptredner warten, bevor sie auf die Bühne gehen. Ich sehe also nicht, wie die Limousine ankommt. Aber als ich die zwei Polizisten an der Tür zum grünen Zimmer vorbeigehen sehe, weiß ich, dass Donald Trump gleich hereinkommen wird.

Aus dem grünen Zimmer heraus kann ich sehen, wie eine groß gewachsene, imposante Statur aus der Limousine aussteigt. Das kann nur Donald Trump sein – seine Silhouette kennen Millionen von Menschen, die weltweit *The Apprentice* gesehen haben. Alle, die einen Zugang zum Bereich hinter der Bühne haben, stellen sich unwillkürlich in zwei Reihen auf. Fast als ob das sein Zeichen gewesen wäre, beginnt Donald Trump lächelnd und nickend zwischen den Reihen seiner Bewunderer entlangzuschreiten. Das ist eine

Begrüßung, wie sie sonst nur Angehörigen der Königshäuser oder Staatsoberhäuptern zuteilwird. Wären wir in Hollywood, hätte es einen roten Teppich gegeben.

»Oh, Gott!«, meint eine junge Frau atemlos. »Er ist in Wirklichkeit noch imposanter.« »Ich kann gar nicht glauben, wie groß er ist«, sagt eine andere junge Frau. »Haben Sie sein Haar gesehen?«, fragt eine Dritte. Die Männer in der Gruppe sind meist still.

Plötzlich geht die Tür des grünen Zimmers auf. Wer hineinspähen kann, sieht, dass Donald zu den Reportern spricht. Der Organisator verlässt den Raum und kommt zu mir herüber. »Sind Sie bereit, Donald vorzustellen?«, fragt er. »Robert Kiyosaki von *Rich Dad* stellt The Donald vor – das liebt das Volk.«

Donald Trump kommt aus dem grünen Zimmer und steuert auf uns zu. Nach ein paar privaten Worten mit dem Eventmanager wendet er sich mir zu und sagt: »Hallo noch mal. Sie werden mich vorstellen?« Ich nicke.

»Wunderbar, ich habe festgestellt, dass Sie immer noch auf der *New York Times*-Bestsellerliste stehen«, sagt er. »Das ist erstaunlich.« Dann fragt er in einem etwas leiseren Tonfall: »Ich möchte etwas mit Ihnen besprechen. Haben Sie gerade einen Moment Zeit?«

»Natürlich«, antworte ich.

»Sie sind der beste Autor in Sachen Privatfinanzen und ich bin der beste, wenn es um Unternehmertum geht. Wir sollten zusammen ein Buch schreiben. Was meinen Sie?«

Überrascht von seinem Angebot, fehlen mir einen Moment lang die Worte. Ich finde meine Stimme wieder und antworte: »Tolle Idee. Das machen wir.«

Ich strecke meine Hand aus, um zu testen, ob er es auch wirklich ernst meint. Das tut er, und wir schütteln uns die Hände. Dann dreht sich Donald zu Keith um, seinem imposanten Bodyguard, und sagt: »Gib Robert meine Karte.«

Keith, der 1,90-Meter-Bodyguard, ist plötzlich gar nicht mehr so einschüchternd. Er lächelt, holt eine goldene Visitenkartenschachtel heraus und überreicht mir eine von Donald Trumps persönlichen Visitenkarten.

»Rufen Sie mich an, wenn Sie das nächste Mal in New York sind, und dann fangen wir an, das Buch zusammenzustellen«, sagt Donald. »Ich werde Ihnen Meredith vorstellen. Sie wird uns bei dem Projekt unterstützen.«

Bald ist es Zeit für die Show, also drehe ich mich um und begeben mich auf die Bühne. Mehr als 24.000 Fans aus Chicago warten in der Haupthalle und den angrenzenden Räumen auf Donald Trump. Sobald ich mit meiner kurzen Vorstellung fertig bin, wird die Erkennungsmelodie der Fernsehshow

The Apprentice abgespielt. Tausende von goldenen Ballons schweben von der Decke herab und die Menge gibt tosenden Applaus, als Donald Trump die Bühne betritt.

Die lange Fahrt nach Hause

Als ich dann von Chicago wieder zurück nach Phoenix flog, wurde mir plötzlich bewusst, was dieser Handschlag bedeutete. Wer bin ich denn, ein Buch mit Donald Trump zu schreiben? Ich fragte mich, worüber wir denn schreiben würden.

»Möchten Sie eine Decke?«, fragte die Stewardess und riss mich aus meinem inneren Aufruhr.

»Nein, danke«, antwortete ich lächelnd.

Sobald die Stewardess weg war, tauchte eine Idee in meinem Kopf auf: Wir könnten über Immobilien schreiben.

Bei diesem Gedanken machte sich mein innerer Kritiker bemerkbar, derjenige, der mich seit dem Vorschlag gequält hatte. Er sagte zynisch: Ihr, du und Donald Trump, schreibt ein Buch über Immobilien? Was Immobilien angeht, spielt er in der Bundesliga und du in der Schülerliga. Er baut Hochhäuser in New York. Und was besitzt du? Ein paar Apartmenthäuser, ein paar niedrige Geschäftsgebäude und ein bisschen unbebautes Land. Und außerdem, er ist Milliardär und du nur Millionär.

Bis jetzt war ich ganz zufrieden gewesen mit meinen Errungenschaften im Leben. Als ich aber in Betracht zog, ein Buch mit Donald Trump zu schreiben, erschienen mir meine Errungenschaften und Erfolge sehr klein und belanglos. Anstatt mich geehrt zu fühlen, gefragt worden zu sein, fühlte ich mich schlecht. Worüber könnten wir nur schreiben? Das fragte ich mich immer wieder während des Flugs von Chicago nach Phoenix.

Das Vorstandszimmer

12. Dezember 2005

Ich war in New York, um ein Fernsehprogramm für den Sender PBS aufzuzeichnen und um mich mit *Yahoo! Finanzen* zu treffen. Da ich sowieso in New York sein würde, waren Meredith und ich uns einig geworden, uns zu

treffen, um das perfekte Buchkonzept zu finden. Am 12. Dezember fuhren meine Frau Kim und ich also mit dem Taxi zu Donald Trumps Büro.

Wer von Ihnen *The Apprentice* gesehen hat, kennt wahrscheinlich den vergoldeten Eingang des Trump Tower auf der berühmten Fifth Avenue in New York. Als ich vor dem Gebäude stand, lehnte ich mich zurück und ließ meinen Blick Stockwerk um Stockwerk nach oben schweifen, bis meine Augen den Punkt fanden, an dem es den Himmel berührte. Der Trump Tower ist tatsächlich viel größer als alles, was Kim und ich besitzen. Obwohl ich dort schon oft vorbeigelaufen war, sah er nun viel höher aus, als ich wusste, dass ich zu einem Treffen mit Donald hineingehen würde.

Auf der Fifth Avenue zu stehen, ließ so viele Erinnerungen in mir aufsteigen. Ich dachte daran zurück, wie ich an den Gebäuden nach oben geblickt hatte, als ich 1965 nach New York kam, um mein Studium an der Akademie der Handelsmarine aufzunehmen. Ich war ein armer Junge aus Hawaii gewesen, der das erste Mal in der Großstadt war. Und nun stand ich 40 Jahre später hier mit einer Einladung von Donald Trump in sein Gebäude und sein Büro. In dem Moment konnte ich es kaum glauben.

Die meisten Menschen halten mich für sehr erfolgreich. Ich habe mit den Prinzipien, die ich in den *Rich Dad*-Büchern beschreibe, Millionen verdient und wieder verloren. Als ich vor dem Trump Tower stand, wurde mir plötzlich bewusst, was ich alles schon geschafft hatte. Es war ein wunderbares Gefühl.

Ich erinnerte mich an einen von Donalds Lieblingsprüchen. »Denke groß!« Als ich nun vor diesem Gebäude stand, merkte ich, wieviel größer mein Denken heute war im Vergleich zu damals, als ich 1965 das erste Mal in New York war. »Wow!«, sagte ich laut. Kim drückte mir nur die Hand.

Wir nahmen einen tiefen Atemzug, gingen in den Trump Tower hinein und auf die Aufzüge zu, als Sicherheitsbeamte uns ansprachen. Als die Formalitäten erledigt waren, stiegen wir in den Aufzug und fuhren in eines der obersten Stockwerke, von denen aus Donald sein Imperium führt.

Falls Sie *The Apprentice* gesehen haben, kennen Sie den Eingang zu Donald Trumps Büro, mit der attraktiven Rezeptionistin vor der Tür. (Zur Information für diejenigen, die sich jetzt fragen, was ich meine: Donald ließ für die Fernsehsendung ein paar Stockwerke tiefer sein Büro nachbauen. Anstatt in sein echtes Vorstandszimmer zu gehen, nimmt er den Lift nach unten und geht in die Nachbildung seines Vorstandszimmers.) Obwohl ich seine Sendung sehr oft gesehen hatte, glaubte ich niemals, dass ich eines Tages in die Welt von Donald Trump eintreten sollte.

Es war ein komisches Gefühl – es kam mir so vor, als ob ich am Drehort der Show war. Mein Geist wanderte ständig zwischen der Fernsehsendung und der Realität hin und her.

Der erste Mensch, der uns begrüßte, nachdem die Rezeptionistin uns gebeten hatte, einen Moment Platz zu nehmen, war Keith, der riesige Bodyguard von Donald Trump. Als er uns sah, nahm er sich die Zeit, uns so herzlich zu begrüßen, als ob wir alte Freunde wären. Er setzte sich zu uns und sorgte dafür, dass wir uns wie zu Hause fühlten. Ich konnte kaum glauben, wie zuvorkommend er war, als er uns von seiner vorherigen Karriere als Detektiv in New York und seiner derzeitigen als persönlicher Bodyguard von Donald erzählte. Er blieb bei uns, brachte uns Wasser und leistete uns Gesellschaft bis die Tür des großen Büros aufging und Meredith hereinkam.

Meredith war ganz die klassische, junge Managerin aus New York, eine attraktive Frau, die sich auch in London, Paris, Sydney, Tokyo, Toronto oder Peking ganz zu Hause gefühlt hätte. Sie streckte uns ihre Hand entgegen und mit einem freundlichen Lächeln sagte sie: »Wie schön, Sie endlich einmal kennenzulernen.«

Nachdem wir Keith für seine Zuvorkommenheit gedankt hatten, folgten Kim und ich Meredith durch die Glastür in das Vorstandszimmer. Als wir uns setzten, kamen mir verschiedene Szenen aus der TV-Serie in den Sinn, in denen die Kandidatinnen und Kandidaten Donald und seinen Beratern gegenüber am Tisch sitzen. Ich fragte mich im Stillen: »Was zum Teufel tue ich hier? Und: Wie zum Teufel bin ich hierhergekommen?«

Nach ein paar Minuten Small Talk, fragte Meredith: »Worüber würden Sie denn gern schreiben?«

»Na ja, die Armut macht mir ziemliche Sorgen«, antwortete ich.

»Ich glaube, wir könnten darüber schreiben, was wir tun würden, um sie zu beenden. Der Titel könnte lauten: *Die Armut vertreiben*.«

Meredith nickte: »Das könnte ein mögliches Thema sein.«

»Ich mache mir auch Sorgen darüber, wie die Reichen immer reicher werden, aber Amerika als Nation immer ärmer wird. Wir könnten darüber schreiben, wie die Mittelschicht und die Armen abgezockt werden, wie die hoch bezahlten Stellen nach China und Indien exportiert werden. Schon eine ganze Weile bereitet es mir Sorgen, dass die Renten immer niedriger werden und die Sozialversicherungen sowie Medicare gerade in dem Moment pleitegehen werden, wenn die Babyboomer anfangen, in Rente zu gehen.«

»Herr Trump macht sich über diese Probleme ebenfalls Sorgen«, sagte Meredith. »Er hat darüber ein tolles Buch geschrieben.«

»*The America We Deserve* (dt.: Das Amerika, das wir verdienen)«, sagte Kim.

»Ja«, antwortete Meredith. »Er schreibt darin über seine Gedanken zu diesen Problemen sowie noch vor dem Terroranschlag vom 11. September über die Bedrohung durch Terrorangriffe.«

»Vor dem 11. September?«, fragte Kim.

Meredith nickte. »Im Buch gibt es nicht nur einen ganzen Teil über den Terrorismus, sondern auch über die außer Kontrolle geratene Staatsverschuldung. Er identifiziert jedoch nicht nur das Problem, sondern beschreibt auch seine einzigartigen Lösungsansätze.«

Kim nickte. Das Buch hatte ihr sehr gefallen.

Meredith fuhr fort: »Mr. Trump interessiert sich für sehr viel mehr als nur Fernsehshows, Schönheitswettbewerbe, Kasinos und Immobilien. Jeder, der sich Gedanken zu unseren derzeitigen globalen Problemen macht, sollte sein Buch lesen.«

»Wir haben tatsächlich einige gemeinsame Interessen. Wir sind beide Lehrer und Redner. Ich finde es interessant, dass so ein reicher und berühmter Star wie Donald Trump bereit ist, sich an die Allgemeinheit zu wenden. Ich war schon länger neugierig zu erfahren, warum er Seminare hält. Aber wir beide sind immer so beschäftigt, dass ich noch nie eine Chance hatte, ihn zu fragen.«

»Er ist ein begnadeter Lehrer«, sagte Meredith. »Das ist mir in den vielen Jahren, die ich nun schon für ihn arbeite, bewusst geworden. Sehen Sie sich nur *The Apprentice* an. Als Mark Burnett die Idee für die Show vorstellte, bestand Herr Trump darauf, dass sie einen Bildungswert habe. Sonst hätte er sie nicht produziert.«

»Genau«, sagte Kim. »Ich gucke die Sendung, weil ich dort viel über seine Art, Geschäfte anzugehen, lerne. Ich liebe es zu erfahren, wie er mit den verschiedenen Situationen umgeht. Aber das Beste daran ist, wie er uns an seinen Gedankengängen teilhaben lässt, die ihn zu bestimmten Handlungen führen. Ich möchte schon gern wissen, warum jemand gefeuert wird.«

Ich sagte: »*The Apprentice* ist sowohl unterhaltend als auch bildend. Ich habe nicht das Gefühl, dass ich meine Zeit verschwende. Jedes Mal habe ich den Eindruck, ich hätte etwas Praktisches gelernt, das ich dann anwenden kann.«

»Vielleicht könnte der Aufhänger für dieses Buch sein, dass ihr beide Seminare leitet«, meldete sich Kim zu Wort. »Schließlich seid ihr beide Unternehmer und Immobilieninvestoren. Ihr habt ein Goldminen-Unternehmen

in China gegründet und seid damit an die Börse gegangen, genauso eine Investmentfirma, eine Silbermine in Südamerika sowie eine Ölfirma. Viele Menschen wissen das, und sie kennen den Trump Tower und den Trump Place. Aber sie wissen nicht, dass ihr beide Seminarleiter seid.«

»Ich habe kein Öl gefunden«, sagte ich mit einem sarkastischen Ton.

Kim lachte. »Nicht jede Unternehmung ist erfolgreich«, sagte sie.

»Und Herr Trump war auch nicht immer erfolgreich«, fügte Meredith hinzu. »Auch er hat so seine Herausforderungen.«

»Er war sehr offen bezüglich seiner finanziellen Herausforderungen in *The Art of the Comeback* (dt.: Die Kunst des Comebacks)«, sagte Kim. »Auch das war ein wunderbares Buch.«

Meredith lächelte und nickte. »Trotz Ihrer finanziellen Herausforderungen waren Sie beide sehr offen bezüglich Ihrer Erfolge genauso wie Ihrer Misserfolge. Erzählen Sie mir doch einmal, warum Sie so offen über Ihre finanziellen Probleme sprechen?«

»Weil ich möchte, dass die Menschen wissen, dass das der Grund ist, aus dem ich so viel lernen konnte. Ich möchte, dass sie wissen, dass wir alle – ob reich oder arm – finanzielle Herausforderungen haben«, antwortete ich.

»Genau! Herr Trump sieht das genauso. Er möchte wirklich, dass die Menschen etwas lernen. Deshalb erzählt er von seinen Siegen genauso wie von seinen Niederlagen. Wie viele andere Reiche würden so etwas tun?«

»Nicht viele«, sagte ich. »Die meisten reichen Menschen wollen nicht, dass andere wissen, wie sie reich geworden sind, und würden sich hüten, anderen von ihren Misserfolgen zu erzählen – einschließlich der Familie meines reichen Vaters.«

»Und warum?«

Ich blickte zu Kim herüber und sie lächelte mich beruhigend an. »Nachdem ich *Rich Dad Poor Dad* geschrieben hatte«, sagte ich, »ging ich mit dem Buch zu seiner Familie, und sie baten mich, den Familiennamen nicht zu nennen, obwohl ich nichts Negatives über meinen reichen Dad geschrieben hatte. Sie wollten einfach nicht, dass irgendjemand erfuhr, wie sie reich geworden

Die meisten reichen Menschen wollen nicht, dass andere wissen, wie sie reich geworden sind, und würden sich hüten, anderen von ihren Misserfolgen zu erzählen ... Ich möchte, dass die Menschen wissen, dass das der Grund ist, warum ich so viel lernen konnte. Ich möchte, dass sie wissen, dass wir alle – ob reich oder arm – finanzielle Herausforderungen haben.

– Robert T. Kiyosaki

waren. Und ich respektiere ihren Wunsch und habe den Namen meines reichen Vaters nie preisgegeben.«¹

»Und das hat Sie in Schwierigkeiten gebracht?«, fragte Meredith.

»Ja«, antwortete ich. »Manche Menschen haben mich sogar einen Lügner genannt, und behaupten, es habe nie einen reichen Vater gegeben.

»Es ist lächerlich«, sagte Kim. »Robert hat lediglich die Wünsche der Familie respektiert.« Wir respektieren ihre Privatsphäre. Und es hat uns sehr geschmerzt. »Die meisten Reichen wollen ihre Erfolgsgeheimnisse für sich behalten.«

»Und genau in diesem Punkt unterscheiden sich Herr Trump und Sie von den anderen Reichen.« Meredith lächelte. »Sie sind beide Seminarleiter und bereit, Ihr Wissen mit anderen zu teilen, obwohl Sie dafür kritisiert werden.«

»Herr Trump wird auch für seine Lehren und das Teilen seines Wissens kritisiert?«, fragte Kim.

»Oh, ja. Mehr als Sie ahnen«, sagte Meredith. »Viele Menschen glauben, er redete und schrieb und erfand Bildungsprodukte wie seine TV-Show und sein Brettspiel, weil er im Rampenlicht stehen will oder mehr Geld möchte. Obwohl er natürlich daran verdient und die Publicity gut ist, ist sein Hauptmotiv, Menschen zu lehren und ihnen Bildung zu ermöglichen. Eigentlich möchte er, dass andere reich werden. Er macht sich große Sorgen über die finanzielle Situation unseres Staates und der Bürger. Er sorgt sich, wie schlecht unsere Wirtschaft gemanagt wird und wie sich das auf die Welt auswirkt. Er fragt sich, warum es keine finanzielle Bildung an unseren Schulen gibt. Deshalb ist er so großzügig mit seinem Wissen.«

Da klopfte es plötzlich an der Tür. Es war Rhona, die persönliche Assistentin von Donald. Sie sagte: »Herr Trump wird in fünf Minuten da sein und entschuldigt sich für die Verspätung. Er hasst es, Menschen warten zu lassen, doch er wurde von einem Telefonat aufgehalten.«

»Kein Problem«, sagte ich. »Die extra Zeit mit Meredith war sehr nützlich.«

Nachdem Rhona gegangen war, stand Meredith auf, um uns aus dem Vorstandszimmer herauszuführen. Ich sah mich in diesem vornehmen Ambiente um und dachte an die Orte, an denen ich gearbeitet hatte. »Wissen Sie«, sagte ich, »Donald und ich hatten beide reiche Väter, von denen wir gelernt

1 Anmerkung der Redaktion: Robert Kiyosaki spricht im Buch sowohl von seinem reichen Vater als auch von seinem armen Vater. Wenn er von seinem reichen Vaters spricht, meint er den Vater seines besten Freundes, wenn er von seinem armen Vater spricht, meint er seinen leiblichen Vater.

haben und für die wir oft arbeiteten. In so vielen Aspekten waren wir schon als Jugendliche Lehrlinge.«

»Dann haben Sie wohl gemeinsam, dass Sie wirklich Lehrer sind und für die ganze Welt Mentoren werden können«, sagte Meredith, als wir das Vorstandszimmer verließen und durch die Halle in Donald Trumps Büro gingen.

Ein Treffen unter Gleichgesinnten

»Willkommen«, sagte Donald Trump, und stand hinter seinem Schreibtisch auf. »Bitte entschuldigen Sie, dass ich Sie habe warten lassen.«

»Kein Problem«, sagte ich, während ich mich in seinem Büro umsah und all die Auszeichnungen, Plaketten und Geschenke von Menschen aus aller Welt entdeckte. Neben seinem Schreibtisch stand die Radioausrüstung, die er für seine wöchentliche Radio-Show benutzte. Alles war so beeindruckend.

Nachdem wir die üblichen Freundlichkeiten ausgetauscht hatten, wandten wir uns dem Grund für unser Treffen zu. »Also, worum soll es in unserem Buch gehen?«, fragte Donald.

»Ich glaube, wir haben alle dieselbe Frage«, antwortete ich. »Da der Unterschied zwischen unseren jeweiligen Immobiliengeschäften und auch unseren Finanzberichten so groß ist, denke ich nicht, dass wir in Sachen Geld in derselben Liga spielen. Schließlich sind Sie ein Milliardär und ich nur ein Millionär.«

Donald schmunzelte. »Spielen Sie niemals herunter, dass Sie ein Millionär sind. Milliarden von Menschen würden liebend gern mit Ihnen tauschen, was Ihre Finanzen angeht.«

»Das ist mir schon klar, aber es gibt auf alle Fälle einen Unterschied zwischen Millionen und Milliarden. Schließlich gibt es heutzutage viele Millionäre, die in Wirklichkeit pleite sind.«

»Wie meinen Sie das genau?«, fragte Donald.

»Na ja, wir alle kennen Menschen, deren Häuser immer mehr wert wurden, während ihr Einkommen nicht stieg. Ich habe zum Beispiel einen Klassenkameraden auf Hawaii, der das Haus seiner Eltern geerbt hat. Da die Immobilienpreise in die Höhe schnellten und das Haus schuldenfrei ist, ist er theoretisch Millionär. Aber er und seine Frau haben trotzdem finanzielle Probleme, da sie weniger als 90.000 Dollar im Jahr verdienen. Sie haben drei Kinder in der Schule und fragen sich, wie sie deren Studium finanzieren sollen.«

»Sie sind also reich an Vermögenswerten, aber arm an Bargeld«, sagte Donald.

»Ja. Sie sind auf dem Papier Millionäre, aber in Wirklichkeit gehören sie der Mittelschicht an. Würde einer von ihnen oder den Kindern krank, könnten sie sehr leicht in die Armut abrutschen.«

»Das passiert vielen Menschen, besonders nachdem sie in Rente gegangen sind und aufgehört haben zu arbeiten. Sie müssen alles verkaufen, wenn sie krank werden, nur um zu überleben«, fügte Donald in einem düsteren Tonfall hinzu.

»Und das Problem wird noch schlimmer, wenn die Generation der Babyboomer in ein paar Jahren in Rente geht.«

»Ja, ich weiß«, sagte Donald. »Medicare ist der größte Schuldenberg unseres Staates, noch schlimmer als die Sozialversicherungen. Ich weiß nicht, wie wir es uns leisten können, die Krankenkasse für 75 Millionen Neurentner zu bezahlen sowie ihre Langzeitpflege, wenn sie dann so richtig alt geworden sind. Ich mache mir Sorgen um die Generation meiner Kinder, und wie sie es sich leisten sollen, die Kosten für die finanzielle Abhängigkeit unserer Generation vom Staat zu tragen.

»Vielleicht sollten wir genau darüber schreiben«, sagte ich.

»Na ja, ich habe darüber in *The America We Deserve* geschrieben. Und leider hat es nicht die Leserzahlen erreicht, die ich gern gehabt hätte. Ich glaube, dass es mein bestes Buch ist, da es um die Probleme geht, denen wir uns jetzt gegenübersehen, und nicht nur darüber, wie man reich wird. Aber es hat sich nicht halb so gut verkauft wie meine anderen Bücher.«

»Ich habe auch so ein Buch geschrieben«, sagte ich. »Das war *Rich Dad's Prophecy* (dt.: *Rich Dad's Prophezeiung*), das 2002 auf den Markt kam. Es geht darin um den Niedergang des Aktienmarktes, wenn die Babyboomer in Rente gehen werden, sowie um die Unzulänglichkeiten unserer 401(k)-Fonds-Pläne. Ein weiteres Thema ist, wie viele Arbeiter ihre Renten in der nahen Zukunft verlieren werden und gar nicht in Rente gehen werden können.«

»Und es hat sich auch nicht verkauft?«, fragte Donald.

»Nein, genauso wie bei Ihrem Buch sagten viele Leute, es sei mein Bestes. Doch das hat sich nicht in den Verkaufszahlen ausgedrückt. Aber noch schlimmer war, dass die Wall-Street-Literatur meine Vorhersagen nicht wertgeschätzt hat.«

»Was ist passiert?«, fragte Donald.

»Ich war eine ganze Weile verstimmt, und es hat mich frustriert. Dann, vor ein paar Monaten, haben sowohl die *New York Times* und die *TIME* Leitartikel veröffentlicht, in denen sie fast dasselbe schreiben, wie ich damals 2002.«

»Und was haben sie geschrieben?«, fragte Donald.

Da ich beide Zeitschriften als Material für meine Show bei PBS dabei hatte, zog ich sie aus meiner Aktentasche heraus. »Das ist die Ausgabe der *TIME* vom 31. Oktober 2005. Der Leitartikel trägt den Titel ›Die große Abzocke bei den Renten‹. Der Untertitel lautet, ›Millionen von Amerikanern, die glauben, dass sie gut abgesichert in Rente gehen, werden eine böse Überraschung erleben. Wie die Konzerne die Leute ausnehmen – mithilfe des Kongresses.«

»Ja, das habe ich gelesen«, sagte Donald. »Ich erinnere mich an den Teil über die Konzerne, die sich mithilfe des Kongresses am Vermögen der Menschen bedienen. Der Artikel behauptete, dass die Reichen von den Armen stählen, und zwar ganz legal, mithilfe der Regierung.

»Ist das nicht beunruhigend?«, fragte ich.

»Und was schrieb die *New York Times*?«, fragte Donald.

Als ich die Zeitschrift in die Hand nahm, sagte ich: »Auf dem Titelblatt vom 30. Oktober 2005 steht: ›Es tut uns leid, Ihnen mitteilen zu müssen, dass Sie keine Rente mehr bekommen.« Der Untertitel lautet: ›Das nächste Finanzdebakel Amerikas.«

Donald nickte. »Wir beide machen uns schon lange über viele derselben Themen Gedanken.«

»Es sieht so aus. Deshalb halte ich Seminare, schreibe Bücher und erfinde Brettspiele. Es geht mir nicht ums Geld, obwohl das natürlich auch nicht schlecht ist. Es gibt viel einfachere Wege, Geld zu verdienen. Ich lehre und schaffe Bildungsprodukte aus einer tief greifenden Besorgnis. Ich glaube, unser Land ist in Gefahr, genauso wie Millionen unserer Staatsbürger.«

»Mir geht es genauso«, sagte Donald. Wenn wir beide auf Veranstaltungen sprechen, sind wir oft zwei Tage lang unterwegs, nur um eine Rede zu halten. Wir investieren für eine zweistündige Rede viel Zeit und Energie. Wie Sie schon sagten, es gibt viel einfachere Wege, Geld zu verdienen.«

Kim und ich nickten gleichzeitig. Kim, die auch Seminare gibt, fügte hinzu: »Wir verdienen alle viel mehr und einfacher Geld mit Immobilien und anderen Investitionen. Das Lehren ist jedoch unsere Leidenschaft. Und diese Leidenschaft bringt uns dazu, uns in den Flieger zu setzen, den ganzen Tag unterwegs zu sein, eine Nacht dort zu verbringen, eine kurze Rede zu halten und dann wieder nach Hause zu fliegen. Es ist ganz sicher nicht das Geld.«

Donald stimmte zu. »Wenn Sie vor diesen großen Menschenmengen sprechen, haben Sie dann nicht Mitleid mit ihnen? Die kommen und investieren ihre Zeit und ihr Geld, um uns zuzuhören. Einige sind vielleicht schon reich,

und andere werden es ganz sicher, viele von ihnen werden aber ständig mit finanziellen Problemen zu kämpfen haben. Das macht mich traurig.«

»Vielleicht ist das das Thema, über das Sie schreiben müssten«, sagte Meredith. »Vielleicht sollten die Menschen erfahren, warum Sie möchten, dass sie reich werden, und worüber Sie in Sorge sind.«

»Außerdem«, warf Kim ein, »warum ihr beide weiterhin arbeitet, obwohl ihr das gar nicht mehr müsstet. Ihr habt beide genug Geld, aber keiner von euch plant, in Rente zu gehen. Warum schreibt ihr nicht darüber, was euch weitermachen lässt, was euch wirklich antreibt. Ist nicht Motivation wichtiger als Geld?«

»Na ja, ich unterrichte, weil es mir Spaß macht«, sagte Donald. »Aber ich mache mir wirklich Sorgen. Ich hoffe, ich liege falsch, aber ich glaube, Amerika steckt in finanziellen Schwierigkeiten. Ich glaube, unsere Regierung hat sehr schlechte Arbeit geleistet. Und ich sage das nicht, um Demokraten und Republikanern die Schuld zu geben. Es macht keinen Sinn, mit dem Finger auf jemanden zu zeigen und der einen oder anderen Gruppe die Schuld zuzuschreiben. Ich fürchte, die Mittelschicht hat Schwierigkeiten, und die Anzahl derer, die dieser angehören, nimmt ab, egal welche Partei gerade an der Macht ist. Wie ich schon so oft gesagt habe, befürchte ich, dass viele derzeitige Angehörige der Mittelschicht neue Arme werden, oder noch schlimmer, selbst nach Jahren harter Arbeit in die Armut abrutschen.«

»Vielleicht sollten wir ein Buch darüber schreiben, wie man Armut durch finanzielle Bildung beseitigen kann«, sagte ich. »Schließlich hat uns der Mangel an finanzieller Bildung in diesen Schlamassel gebracht. Warum soll uns finanzielle Bildung nicht heraushelfen können?«

»Tolle Idee, aber wir müssen die Menschen wissen lassen, wie sie sich selbst retten können, bevor wir versuchen, die Armut auf der globalen Ebene komplett zu beseitigen. Das könnte Generationen dauern. Das müssen wir zuerst machen – bevor wir darauf hoffen können, das Bildungssystem zu verändern. Er fuhr fort: »In ein paar Jahren werden Millionen von Babyboomern in Rente gehen, und die Regierung wird zugeben müssen, dass sie kein Geld mehr hat. Der Ölpreis wird exorbitant steigen; unser Dollar wird immer weniger wert, die Inflation ist außer Kontrolle, und wir führen immer noch Krieg im Mittleren Osten. Wir brauchen Antworten für diejenigen, die sie einfordern. Wir müssen den Menschen beibringen, wie sie reich werden, oder wenigstens die nächsten paar Jahre überleben – nicht in der Zukunft.«

In dem Moment wusste ich, warum wir zusammengefunden hatten, um gemeinsam ein Buch zu schreiben.

DONALDS SICHT

Der Anfang

Als ich Robert Kiyosaki das erste Mal traf, war das eine der großen Überraschungen, welche das Leben uns hin und wieder gern beschert. Ich wusste von Roberts Referenzen, nämlich der Tatsache, dass er sich seit fünf Jahren auf der Bestsellerliste der *New York Times* auf Platz eins hielt und Millionen von Büchern verkauft hat. Das sind keine einfachen Errungenschaften. Ich hatte erwartet, dass er einschüchternd ist.

Ich hatte Recht mit der Vorhersage, dass Robert eine positive Energie ausstrahlt, die alle um ihn herum berührt. Doch er scheint sich nicht darum zu bemühen. Er ist eine natürliche Erscheinung. Ich war beeindruckt. Ich fand es entwaffnend, wie bescheiden, demütig und wie, ja, fast aufopfernd Robert war. Das war der Kerl, der für über 26 Millionen Dollar Bücher verkaufte? Erstaunlich. Ich fragte mich, ob das nicht ein Schauspiel, eine Fassade, eine Rolle war. Spielte er aus irgendeinem Grund? Ich bin in solchen Fällen manchmal skeptisch.

Aber ich brauchte nicht lange, um herauszufinden, dass Robert authentisch ist. Nach einigen Gesprächen wusste ich, dass er aufrichtig ist und dass er gern unterrichtet – wahrscheinlich so gern, wie ich es tue. Als ich ihm sagte, dass ich *The Apprentice* nur aus dem Grund zugestimmt hatte, weil das Projekt einen pädagogischen Charakter hatte, sagte Robert zu mir: »Donald, du bist ein Lehrer, mehr als alles andere.« Ich schätze, man braucht so jemanden, um es selbst zu erfahren.

Wir haben über die Bedeutung der Bildung gesprochen und er erwähnte den Mentor-Aspekt von *The Apprentice*, und dass er und Kim etwas daraus gelernt haben, jede Woche.

Ich fragte ihn, was er tun würde, wenn er wüsste, dass er nicht scheitern könnte, und er erwiderte schnell: »Wir würden Wege finden, um viel mehr Menschen zu erreichen und zu unterrichten.«

Es war, wie ich es ihm sagte, als ich ihn in Chicago getroffen hatte: Ich war der Top-Business-Autor und er war der Top-Autor im Privatkundengeschäft. Gemeinsam hatten wir eine großartige Möglichkeit, Millionen von Menschen zu erreichen. Doch damit nicht genug, es wäre auch noch lustig. Robert verstand sofort, was ich meinte, aber ich wusste zu schätzen, dass er zunächst über das Buch nachdenken wollte, bevor er mir zusagen würde. Ich wusste,

dass er eine umsichtige Persönlichkeit ist und dass er in sich gehen würde, um die richtige Entscheidung zu treffen.

Als er sich ein paar Wochen später mit mir in meinem Büro in New York traf, sagte er auf Anhieb: »Ich muss zugeben, dass ich anfangs etwas eingeschüchtert war. Es war wie ein innerer Kampf. Ich wusste nicht, ob wir genug Gemeinsamkeiten haben. Aber der Beste hat gewonnen – derjenige, der sich weigert, selbstgefällig zu sein!« Robert war ehrlich mit sich selbst und mir, und es bestätigte mir, warum seine Bücher solche Mega-Hits waren.

Bücher zu schreiben kann Spaß machen, aber es ist eine Menge Arbeit, und mein Zeitplan erlaubt nicht viele außerplanmäßige Aktivitäten – was das Schreiben von Büchern eigentlich nicht zulässt. Aber ich freute mich darauf, hart an etwas zu arbeiten, besonders mit jemandem, der meine Sorgen und Hoffnungen teilte. Emerson sagte: »Der Mann, der schwere Dinge leicht machen kann, ist der Pädagoge.« Er sagte auch: »Wissen muss vermittelt werden.«

Als ich vor Jahren *Rich Dad, Poor Dad* las, das war, bevor ich Robert traf, erinnerte ich mich daran, dass ich dachte, Robert hätte ein Gespür dafür, Dinge einfach begreifbar zu machen. Er ist ein bisschen wie ein Geschichten-erzähler und das ist einer der Schlüssel, um den Menschen Dinge zugänglich zu machen. Dies ist ein weiterer Grund, warum er auch ein großartiger öffentlicher Redner ist, die Leute haben oft dasselbe über mich gesagt. Ich weiß nicht, ob wir diese Erzähler-Qualitäten einfach so hatten, aber es hat uns geholfen, anderen zu helfen, und die scheinbar komplexen Dinge ein wenig einfacher zu machen.

Ich weiß, dass Leute bei mir oft denken: »Oh, der Milliardär ...«. Das ist ein bisschen so, als würde man mir die Tür vor der Nase zuschlagen. Mein Sohn Don Jr. hat gesagt, dass ich wie ein Arbeiter mit einer großen Banknotenrolle bin. Kann sein, dass ich solch eine Person bin. Don hat viel Zeit mit mir verbracht und er weiß, dass ich im Kern ziemlich einfach gestrickt bin. Das bedeutet nicht, dass ich simpel bin, aber ich habe eine unkomplizierte Art, mich Dingen zu nähern. Und während das, was ich tue, sehr komplex sein kann, weiß ich, wie ich diese Dinge herunterbrechen kann. Du fängst nicht mit einem Wolkenkratzer an, sondern mit einem Plan und einem Fundament. Ich bin mir bewusst, dass die Dinge Zeit und Geduld brauchen, und das gilt auch für Bildung.

Wenn du *The Apprentice* gesehen hast, weißt du, dass wir hart mit den Leuten sind, weil das wirkliche Leben nicht viel Raum und Sympathie für