

MJ DeMarco

# THE MILLIONAIRE FASTLANE

So knacken Sie den Code zum Reichtum  
für ein Leben in Wohlstand



# THE MILLIONAIRE FASTLANE

So knacken Sie den Code zum Reichtum  
für ein Leben in Wohlstand

FBV

*MJ DEMARCO*

### **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](mailto:info@finanzbuchverlag.de)

3. Auflage 2022

© 2021 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH

Türkenstraße 89

80799 München

Tel.: 089 651285-0

Fax: 089 652096

Copyright der Originalausgabe © 2011, 2018 by MJ DeMarco. All Rights Reserved.  
Die englische Originalausgabe erschien 2011 und 2018 unter dem Titel *The Millionaire Fastlane: Crack the Code to Wealth and Live Rich for a Lifetime* bei Viperion Publishing Corporation, PO Box 18151, Fountain Hills, AZ 85269, USA.

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: Simone Siebert

Redaktion: Anne Büntig-Blietzsich

Korrektorat: Silvia Kinkel

Umschlaggestaltung: Marc-Torben Fischer in Anlehnung an das Cover der Originalausgabe

Umschlagabbildung: Shutterstock.com/Dudarev Mikhail; Shutterstock.com/stavklem

Satz: Carsten Klein, Torgau

Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-487-6

ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-922-2

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-923-9



Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

**[www.finanzbuchverlag.de](http://www.finanzbuchverlag.de)**

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter [www.m-vg.de](http://www.m-vg.de)

# INHALT

<b>VORWORT</b> .....	<b>7</b>
<b>EINFÜHRUNG</b> .....	<b>9</b>
<b>TEIL 1</b>	
<b>REICH IM ROLLSTUHL: »LANGSAM REICH WERDEN« HEISST, IM GREISENALTER REICH ZU WERDEN</b> .....	<b>19</b>
<b>TEIL 2</b>	
<b>REICHTUM IST NICHT NUR EINE STRASSE, SONDERN EIN GANZER ROADTRIP</b> .....	<b>47</b>
<b>TEIL 3</b>	
<b>ARMUT: DIE STRASSENKARTE FÜR DEN FUSSWEG</b> .....	<b>63</b>
<b>TEIL 4</b>	
<b>MITTELMÄSSIGKEIT: DIE STRASSENKARTE FÜR DIE KRIECHSPUR</b> .....	<b>113</b>
<b>TEIL 5</b>	
<b>REICHTUM: DIE STRASSENKARTE FÜR DIE ÜBERHOLSPUR</b> .....	<b>181</b>
<b>TEIL 6</b>	
<b>IHR TRANSPORTMITTEL ZUM REICHTUM: SIE SELBST</b> .....	<b>249</b>
<b>TEIL 7</b>	
<b>DIE STRASSEN ZUM REICHTUM</b> .....	<b>337</b>
<b>TEIL 8</b>	
<b>IHRE GESCHWINDIGKEIT: BESCHLEUNIGEN SIE IHRE REISE ZUM REICHTUM</b> .....	<b>431</b>
<b>ANHANG A</b> .....	<b>511</b>
<b>ANHANG B</b> .....	<b>523</b>

## **Hinweis zur deutschen Ausgabe**

Die im Buch veröffentlichten Ratschläge wurden von Verfasser und Verlag sorgfältig erarbeitet und geprüft. Eine Garantie kann jedoch nicht übernommen werden. Ebenso ist die Haftung des Verfassers beziehungsweise des Verlages und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ausgeschlossen.

Manche der gegebenen Hinweise sind in Deutschland nicht eins zu eins umsetzbar, da beispielsweise im Steuersystem der beiden Länder erhebliche Unterschiede bestehen. Das »The Millionaire Fastlane«-Mindset vermitteln die Ausführungen dennoch.

# VORWORT

## **Die »Lamborghini-Prophezeiung« erfüllt sich**

*The Millionaire Fastlane* ist das Echo einer zufälligen Begegnung, die ich vor langer Zeit hatte, als ich noch ein pummeliger Teenager war. Sie war wie ein Funken der Erkenntnis, wie eine Erleuchtung, ausgelöst durch einen Fremden, der ein legendäres Auto fuhr – einen Lamborghini Countach. In mir reiften daraufhin die Überzeugung und der Entschluss, dass dem Reichtum nicht 50 Jahre der finanziellen Mittelmäßigkeit vorausgehen müssen, die von Jahrzehnten der Arbeit, des Sparens, der sinnlosen Genügsamkeit und 8-prozentigen Aktienmarktrenditen geprägt sind.

In diesem Buch ist oft von Lamborghinis die Rede, und ich will nicht prahlen, wenn ich sage, dass ich schon einige Exemplare dieser Marke mein Eigen nennen durfte. Der Lamborghini steht für die Erfüllung einer Prophezeiung in meinem Leben. Alles begann ganz harmlos, als ich zum ersten Mal einem Lamborghini gegenüberstand – und mich sein Anblick mit Wucht aus meiner Komfortzone katapultierte. Ich sprach seinen jungen Besitzer an und stellte eine einfache Frage: »Wie können Sie sich so ein fantastisches Auto leisten?«

Die Antwort, die ich erhielt und die ich in Kapitel 2 enthülle, war kurz und prägnant, aber ich wünschte, sie wäre noch ausführlicher gewesen. Ich wünschte, dieser junge Mann hätte sich eine Stunde, einen Tag oder eine Woche Zeit genommen, um mit mir zu reden. Ich wünschte, der Fremde wäre mein Mentor geworden und hätte mir beigebracht, wie ich das bekomme, was der Lamborghini in meinen Augen repräsentierte: Reichtum.

Ich wünschte, dieser Mann hätte in seinen Wagen gegriffen und mir ein Buch in die Hand gedrückt.

Viele Jahre später erlebte ich denselben Moment noch einmal aus der entgegengesetzten Perspektive. Um meinen wachsenden Erfolg zu feiern, hatte ich mir mein erstes exotisches Auto gekauft – ein legendäres Biest namens Lamborghini Diablo. Wenn Sie noch nie die Gelegenheit hatten, ein Auto zu fahren, das mehr kostet als die Häuser der meisten Menschen, dann lassen

Sie mich Ihnen Folgendes sagen: Sie dürfen keine Scheu zeigen. Die Menschen werden Sie verfolgen. Sie werden zu dicht auffahren, Sie angaffern und dadurch Unfälle verursachen. Das Tanken wird zu einem Ereignis: Die Leute schießen Fotos, erzürnte Umweltschützer werfen Ihnen böse Blicke zu, und Hater spekulieren über die Länge Ihres Penis – als ob der Besitz eines Hyundais darauf hindeuten würde, dass sein Fahrer gut bestückt ist. Doch vor allem wird man Ihnen Fragen stellen.

Am häufigsten kommen diese Fragen von staunenden und neugierigen Teenagern, wie ich einst einer war: »Wow, wie können Sie sich denn so einen leisten?« oder »Was arbeiten Sie?« Die Leute assoziieren Lamborghini mit Reichtum, und obwohl das eine reine Illusion ist (jeder Depp kann einen sündhaft teuren Wagen finanzieren), deutet dieses Auto auf einen traumhaften Lebensstil hin, der für die meisten Menschen unvorstellbar ist.

Wenn mir heute jemand dieselbe Frage stellt, die ich Jahrzehnte zuvor ebenfalls gestellt habe, kann ich dem Fragenden ein Buch zu schenken und vielleicht sogar einen Traum ...

Dieses Buch ist meine offizielle Antwort.



# EINFÜHRUNG

## **Auf der Straße zum Reichtum gibt es eine Abkürzung**

Es existiert eine verborgene Straße zu Reichtum und finanzieller Unabhängigkeit, eine Abkürzung, mit der Sie in atemberaubender Geschwindigkeit reich werden können – und zwar solange Sie noch jung und energiegelad sind, und nicht erst im Greisenalter. Sie müssen sich nicht mit dem Mittelmaß zufriedengeben, sondern Sie können aus dem Vollen schöpfen, sich vier Jahrzehnte früher zur Ruhe setzen und ein Leben leben, das den meisten verwehrt bleibt. Bedauerlicherweise liegt diese Abkürzung geschickt vor Ihrem Blick verborgen. Und statt auf die Abkürzung werden Sie auf eine lähmend lange Straße in Richtung Mittelmäßigkeit geleitet – mit einer deprimierenden Fülle an orthodoxen Finanzdogmen, die den schläfrigen Massen angepriesen werden, und eine Heerschar von Geboten, die Ihre wildesten Träume zugunsten desillusionierter Erwartungen opfern.

Welche Straße das ist? Es ist die Straße des finanziellen Mittelmaßes, auch bekannt als »Langsam reich werden«, »Slowlane« (im Folgenden »Kriechspur« genannt) oder »Reich im Rollstuhl«. Ihr eintöniges Mantra lautet wie folgt: Geh zur Schule, erarbeite dir gute Noten, mach deinen Abschluss, besorg dir einen Job, spare 10 Prozent deines Gehalts, investiere in Aktien, am besten in preiswerte Indexfonds, maximiere deine betriebliche Altersvorsorge, entledige dich deiner Kreditkarten und schneide Rabattcoupons aus. Und eines Tages, sagen wir mit 65 Jahren, wirst du reich sein. Diese Direktive ist eine Verurteilung zum Erwerbsleben, auf Lebenszeit. Sie markiert den langen Weg zum Reichtum, und nein, es ist kein malarischer Weg. Wäre der Weg zum Reichtum eine Seereise, stünde »Langsam reich werden« stellvertretend für die Umschiffung von Kap Hoorn in Südamerika, während die Fastlane-Fahrer (im Folgenden Überholspurfahrer genannt) entspannt die Abkürzung wählen würden – die Route durch den Panamakanal.

Die Fastlane zum Reichtum (im Folgenden Überholspur genannt) ist keine starre Strategie, die auf Ratschlägen wie »Kaufen Sie Immobilien«,

»Denken Sie positiv« oder »Gründen Sie ein Unternehmen« basiert, sondern eine vollständige psychologische und mathematische Formel, die den Code des Reichtums knackt und das Tor zur Abkürzung aufschließt. Die Überholspur besteht aus einer Abfolge von Merkmalen, die das Unausprechliche in greifbare Nähe rücken: schon in jungen Jahren in Reichtum zu schwelgen, und zwar Jahrzehnte vor dem üblichen Ruhestand.

Ja, Sie können sich lebenslange Freiheit und Wohlstand sichern, ganz egal ob Sie 18 oder 40 Jahre alt sind. Was das »Langsam reich werden«-Prinzip in 50 Jahren zu erreichen versucht – und die Betonung liegt auf »versucht« –, gelingt Ihnen auf der Überholspur in nur fünf Jahren.

### **Was hindert Sie daran, die Abkürzung zu nehmen?**

Sofern Sie ein typischer Reichtumsaspirant sind, lässt sich Ihre Herangehensweise mit dieser zeitlosen Frage zusammenfassen: *Was muss ich tun, um reich zu werden?* Und Ihre Suche nach der Antwort – dem Heiligen Gral des Reichtums – ähnelt einer wilden Verfolgungsjagd. Sie recherchieren und testen die unterschiedlichsten Strategien, Theorien, Karrieren und Programme, die großen Reichtum verheißen: Investieren Sie in Immobilien! Eröffnen Sie einen Amazon-Shop! Handeln Sie mit Kryptowährungen! Werden Sie Baseball-Profi! »Was muss ich tun?«, ruft der Reichtumsaspirant!

Hören Sie auf damit.

Der Schlüssel zu Ihrer Antwort liegt in dem, *was Sie bisher getan haben, und nicht in dem, was Sie bisher noch nicht getan haben*. Es gibt ein altes Sprichwort, das immer wieder einmal abgewandelt wird, im Grunde genommen aber einfach Folgendes besagt: Wenn du immer wieder das tust, was du immer schon getan hast, dann wirst du immer wieder das bekommen, was du immer schon bekommen hast.

Was das im Klartext bedeutet? **Hören Sie auf!** Wenn Sie nicht reich sind, *dann hören Sie auf*, das zu tun, was Sie tun. *Hören Sie auf*, althergebrachten Ratschlägen zu folgen. *Hören Sie auf*, mit dem Strom zu schwimmen und die falsche Formel anzuwenden. *Hören Sie auf*, der Roadmap zu folgen, die Sie von Ihren Träumen entfernt und in Richtung Mittelmäßigkeit dirigiert. *Hören Sie auf*, Straßen mit Geschwindigkeitsbegrenzungen zu wählen, die Sie zu endlosen Umwegen verdammen. Das sind meine sogenannten »Anti-

Ratschläge« für Sie, und diesem Muster bleibe ich über weite Teile des Buches treu.

Dieses Buch umfasst knapp 300 Merkmale des Reichtums, mit deren Hilfe Sie den Code des Reichtums entschlüsseln können und die Sie weg von Ihrer aktuellen Route auf eine neue Straße lotsen, auf der Sie Ihre Abkürzung zum Reichtum enttarnen können. Diese Merkmale sind Wegweiser, die Ihnen beibringen, damit »aufzuhören«, nach altbewährten Mustern zu handeln, zu denken und zu glauben, und die Sie stattdessen in eine neue Richtung lenken. Kurz gesagt: *Sie müssen verlernen, was Sie einst gelernt haben.*

### **Ihre Realität hat keinen Einfluss auf meine Realität**

Dieser Abschnitt geht an alle Hater da draußen. Machen Sie sich auf eine gehörige Portion Zynismus gefasst, während ich Ihnen den Weg auf die Überholspur weise. Dieses Buch enthält eine Menge »unverblümter Wahrheiten« und obwohl ich Ihnen immer klar meine persönliche Meinung sagen werde, müssen Sie letztlich Ihre eigene Wahrheit finden. Womöglich werden Sie die Überholspur als beleidigend, kränkend oder herausfordernd empfinden, weil sie gegen alle Regeln verstößt, die man Sie gelehrt hat. Sie steht in deutlichem Kontrast zu den Lektionen Ihrer Eltern, Ihrer Lehrer und Finanzplaner. Und weil ich mit meiner Methode gegen sämtliche Regeln unserer Gesellschaft verstoße, werden mittelmäßige Geister zweifellos Anstoß daran nehmen.

Glücklicherweise ändert es nichts an meiner Realität, ob Sie an den Erfolg der Fastlane-Strategie glauben (oder daran zweifeln) – es ändert nur Ihre eigene Realität. Lassen Sie es mich noch einmal wiederholen: Ihre Meinung in Bezug auf die Überholspur kann und wird nichts an meiner persönlichen Realität ändern; *Ziel dieser Strategie ist es, Ihre Realität zu verändern.*

Aus diesem Grund möchte ich Ihnen meine Realität beschreiben. Jeden Tag zwicke ich mich grün und blau vor Dankbarkeit und Glück. Ich wohne in Fountain Hills, Arizona, in einer fetten Villa mit Blick auf die Berge und allem Drum und Dran – außer einer Hypothek. Dort gibt es Zimmer, die ich seit Monaten nicht mehr betreten habe. Mein Haus ist schlicht und ergreifend zu groß, aber bei diesem Thema werden Erinnerungen wach, über die ich lieber nicht mehr nachdenken will.

Ich kann mich nicht mehr daran erinnern, wann ich mir das letzte Mal einen Wecker stellen und mich unsanft aus dem Schlaf reißen lassen musste – denn bei mir ist jeder Tag ein Samstag. Ich habe keinen Job und keinen Chef. Ich besitze weder einen Anzug noch eine Krawatte. Meine Cholesterinwerte bezeugen, dass ich zu oft in italienischen Restaurants verkehre. Ich rauche billige Zigarren. Zum Zeitpunkt des Erscheinens dieses Buches fuhr ich einen zwölf Jahre alten Toyota Tacoma mit über 120.000 Meilen auf dem Tacho. Obwohl ich einst eine ganze Reihe exotischer Wagen – vor allem diverse Lamborghinis – besaß, habe ich diesen Pomp zwischenzeitlich lieber gegen elf atemberaubende Morgen Land in Sedona, Arizona eingetauscht. Das einzige »Spielzeug«, das ich besitze, ist ein geländegängiger UTV, mit dem ich den Mount Everest erklimmen könnte, wenn ich wollte. Die roten Felsen von Sedona genügen mir aber voll und ganz. Ich hätte mich beinahe schon einmal umgebracht, als ich mit einer 750 PS-starken Viper mit Lachgaseinspritzung ein Straßenrennen fuhr.

Meine Einkäufe erledige ich bei Costco, Kohls und jedem anderen gut erreichbaren Laden. Ja, auch bei Wal-Mart, aber nur, wenn der Parkplatz leer ist. Nein, ich bin noch nie mit einem meiner Lamborghinis zu Wal-Mart gefahren – damit hätte ich womöglich einen Riss im Raum-Zeit-Kontinuum verursacht. Trekkies wissen, was ich meine.

Keine meiner Uhren hat mehr als 149 Dollar gekostet. Ich mag Tennis, Radfahren, Schwimmen, Wandern, Softball, Poker, Pool-Billard, die Kunst, das Reisen und das Schreiben, und mit meinem UTV erkunde ich gern die wunderschöne Wüste Arizonas. Ich reise, wann und wohin ich möchte. Ich habe keine Schulden und all meine Häuser habe ich in bar bezahlt. Auch die Hypothek meiner Mutter habe ich abbezahlt, damit sie ihre Rente genießen konnte und sich keine Sorgen um steigende Lebenshaltungskosten machen musste.

Wenn Sie mir ein Geschenk kaufen möchten, dann viel Glück. Ich habe alles, was ich mir nur wünschen könnte – ein passendes Geschenk für mich zu finden, ist deshalb genauso wahrscheinlich wie das Lösen der Drake-Gleichung. Weil der Preis praktisch keine Rolle spielt, kaufe ich mir eine Sache, wenn ich sie haben will.

Meine erste Million habe ich mit 31 Jahren gemacht. Nur fünf Jahre vorher hatte ich noch bei meiner Mutter gelebt und mich gerade so über Wasser ge-

halten. Mit 37 Jahren habe ich mich zur Ruhe gesetzt. Heute verdiene ich Monat für Monat Tausende Dollar an Einkommen, Zinsen und durch Wertsteigerungen aus Investitionen auf der ganzen Welt. Egal was ich an einem beliebigen Tag tue, eines ist sicher: Ich werde bezahlt, und ich muss nicht dafür arbeiten. Ich bin finanziell unabhängig, weil ich den Code des Reichtums geknackt habe und der finanziellen Mittelmäßigkeit entkommen konnte. Ich bin ein ganz gewöhnlicher Mensch, der ein außergewöhnliches Leben führt. Was wie ein Traum klingt, ist meine Realität, mein Normal, meine Abweichung vom Durchschnitt, in der ich frei von allen finanziellen Sorgen meine wildesten Träume verwirklichen kann. Hätte ich den üblichen Weg gewählt, »Langsam reich werden«, hätte sich mein gesamtes Tun auf ein sicheres Auskommen beschränkt und meine Träume wären wahrscheinlich an einer Hypothek, dem Stress des morgendlichen Berufsverkehrs und 50 Milligramm Prozac auf Rezept zugrunde gegangen.

Was ist mit Ihren Träumen? Warten sie darauf, wiederbelebt zu werden? Reisen Sie auf einer Straße, die Sie ans Ziel Ihrer Träume führt, oder leben Sie Ihren Traum schon jetzt? Wenn die Erfüllung Ihrer Träume in weite Ferne gerückt ist, dann sind sie womöglich der »Langsam reich werden«-Methode zum Opfer gefallen. »Langsam reich werden« zwingt Sie skrupellos dazu, Ihre Freiheit im Hier und Jetzt gegen die Aussicht auf Freiheit einzutauschen. Das ist ein wahnwitziger Handel, der Ihre Träume erstickt. Wenn Sie stattdessen die richtigen Routen wählen und sich an der richtigen Roadmap orientieren, können Sie Ihre Träume zu neuem Leben erwecken und ihre Erfüllung in den Bereich des Möglichen rücken. Als Reisender auf der Überholspur können Sie schnell zu Reichtum gelangen, »Langsam reich werden« ad acta legen, ein wohlhabendes und unabhängiges Leben führen, und sich, wie ich es getan habe, all Ihre Träume erfüllen.

Machen Sie sich keine Sorgen, falls Sie erst spät in Ihrem Leben auf dieses Buch gestoßen sind. Das Alter, Ihre Berufserfahrung, Ihre Herkunft und Ihr Geschlecht spielen auf der Überholspur keine Rolle. Die Sechs in Sport in der achten Klasse oder Ihr Ruf als ordentlicher Trinker während des Studiums sind hier nicht von Belang. Auf der Überholspur ist es egal, ob Sie auf einer Elite-Uni waren oder Ihren MBA in Harvard gemacht haben. Sie müssen kein berühmter Sportler oder Schauspieler sein oder im Finale von American Idol gestanden haben. Die Überholspur verzeiht Ihnen Ihre Ver-

gangenheit, sobald Sie das Tor zu ihrem Universum aufstoßen. Lassen Sie mich zu guter Letzt noch eines klarstellen, auch auf die Gefahr, dass ich wie ein Möchtegern-Guru aus Ihrem Facebook-Newsfeed klinge: Ich bin kein Guru, und ich möchte auch keiner sein. Hierbei handelt es sich einfach um das Buch, das ich mir gewünscht hätte, als ich 20 Jahre alt war – und es ist kein Vorwand für ein »kostenloses Training«, das letztlich in einem 10.000 Dollar teuren Seminar mündet.

Außerdem impliziert »Guruschaft« eine Art »Allwissenheit«, und das ist nun wirklich kein Attribut, mit dem ich mich identifizieren kann. Nach über 20 Jahren auf der Überholspur gebe ich demütig zu, dass auch ich immer noch dazulerne. Wenn Sie auf einem Etikett bestehen, dann nennen Sie mich den »Anti-Guru« der »Langsam reich werden«-Methode.

### **Sorry, eine Vier-Stunden-Woche ist leider nicht drin**

Lassen Sie mich zunächst eines festhalten: Dies ist kein »Ratgeber«. Ich werde Ihnen nicht bis ins kleinste Detail auflisten, »wie ich es geschafft habe«, denn das Wie ist nicht von Bedeutung. Dieses Buch enthält keine Liste mit Websites, die Wege skizzieren, wie Sie Ihr Leben »outsourcen« können. Der Erfolg ist eine Reise, die Sie nicht im Rahmen einer Vier-Stunden-Woche und etwas Outsourcing auf die Philippinen bewältigen können. Die Überholspur zum Millionärsleben ähnelt dem gelben Ziegelsteinweg aus *Der Zauberer von Oz* – nur, dass sie auf Psychologie und Mathematik basiert und Ihre Chance auf enormen Reichtum auf diese Weise deutlich erhöht.

Während meiner eigenen Erkundungsreise auf der Überholspur suchte ich stets nach der einen absoluten, unfehlbaren Formel, die mich zu Reichtum führen würde. Was ich stattdessen fand, waren Ungewissheiten und subjektive Parolen wie »Handle entschlossen«, »Hartnäckigkeit zahlt sich aus« oder »Es geht nicht darum, was du weißt, sondern wen du kennst«. Obwohl diese Leckerbissen durchaus Teile des Reichtums-Puzzles waren, konnten sie allein noch keinen Reichtum garantieren. Eine tragfähige Formel basiert auf mathematischen Modellen und nicht auf schwammigen Ratschlägen. Gibt es nun eine mathematische Formel für den Reichtum, einen Code, den wir uns zunutze machen können, um unsere Erfolgsaussichten zu erhöhen? Die Antwort lautet Ja, und die Überholspur quantifiziert diese Formel.

Nun zur schlechten Nachricht. Viele Reichtumsaspiranten richten falsche Erwartungen an »Geld«-Bücher und glauben, ein Zauber-Guru würde die ganze Arbeit für sie tun. Doch auf der Straße zum Reichtum gibt es keine Eskorte, und sie wird ständig erneuert. Niemand wird Ihnen einfach so Millionen in den Schoß werfen. Sie und nur Sie allein müssen diese Straße bereisen. *Ich kann Ihnen die Tür öffnen, aber ich kann Sie nicht zwingen, hindurchzugehen.*

Ich behaupte nicht, dass das Fahren auf der Überholspur einfach ist. Es ist harte Arbeit. Wenn Sie eine Vier-Stunden-Woche erwarten, dann muss ich Sie enttäuschen. Ich kann lediglich in die Rolle des gruseligen Munchkins schlüpfen, der in die Ferne zeigt und Sie mit strengen Worten auffordert: »Folgen Sie dem gelben Ziegelsteinweg«.

Die Überholspur ist dieser Weg.

## **Ein Kaffee mit einem Multimillionär**

Ich habe dieses Buch im Plauderton begonnen, als wären Sie mein neuer Freund und wir träfen uns auf eine Tasse Kaffee in einem gemütlichen Café in der Nachbarschaft. Ich möchte Ihnen lediglich Wissen vermitteln – und ich habe nicht die Absicht, Sie zu einem teuren Seminar zu überreden, in den Mitgliederbereich einer Website zu locken oder einen Marketing-Trichter zu erzeugen. Sie lesen richtig, ich VERKAUFE NICHTS als das Wissen, das ich selbst gern gehabt hätte, als ich mich damals durchs Leben kämpfte. Und obwohl ich mit Ihnen spreche wie mit einem Freund, ist eines vollkommen klar: Ich habe keine Ahnung, wer Sie sind. Ich kenne weder Ihre Vergangenheit noch Ihr Alter, Ihre Vorlieben, Ihre Liebsten oder Ihren Werdegang. Aus diesem Grund muss ich einige grundlegende Annahmen treffen, um sicherzustellen, dass wir in unserem Gespräch eine persönliche Ebene finden. Meine Annahmen lauten wie folgt:

- Sie blicken auf Ihr Leben und denken: »Das kann noch nicht alles gewesen sein.«
- Sie haben große Träume, doch Sie befürchten, dass der Weg, den Sie eingeschlagen haben, Sie nie ans Ziel Ihrer Träume führen wird.

- Sie wollen studieren, studieren bereits oder haben ein Studium absolviert.
- Sie haben einen Job, den Sie nicht mögen oder der Sie nicht reich machen wird.
- Sie haben nur geringe Ersparnisse und viele Schulden.
- Sie zahlen regelmäßig in eine betriebliche Altersvorsorge oder einen günstigen Indexfonds ein.
- Gemessen an der Geschwindigkeit, in der Ihre angelegten Ersparnisse wachsen, ist Ihnen bewusst geworden, dass Sie sich eigentlich erst zur Ruhe setzen können, wenn Sie Ihre Lebenserwartung längst überschritten haben.
- Sie sehen reiche Menschen und fragen sich: »Wie haben die das gemacht?«
- Sie haben bereits Bücher und/oder Programme zum Thema »Schnell reich werden« gekauft.
- Sie leben in einer freien, demokratischen Gesellschaft, in der jeder das Recht auf Bildung hat und frei in seinen Entscheidungen ist.
- Ihre Eltern sind Verfechter des klassischen Mantras: »Studiere und wähle einen guten Beruf.«
- Sie haben keinerlei körperliche Talente. Ihre Chancen, Profisportler, Sänger, Entertainer oder Schauspieler zu werden, sind gleich null.
- Sie sind jung und blicken voller Enthusiasmus in die Zukunft, wissen jedoch nicht, welche Richtung Sie einschlagen sollen.
- Sie sind älter und stehen schon einige Zeit im Berufsleben. Trotzdem haben Sie nach vielen Arbeitsjahren nur wenig vorzuweisen und sind es leid, »neu anzufangen«.
- Sie hatten sich mit Leib und Seele einem Job verschrieben, wurden aber aufgrund der schlechten Wirtschaftslage, miserabler Unternehmensführung oder eines Stellenabbaus entlassen.
- Ein elektronisches Gerät erzieht Ihre Kinder, weil Sie selbst zu viel zu tun haben, überarbeitet und unterbezahlt sind.
- Sie haben Geld an der Börse oder durch traditionelle Anlageformen verloren, die Ihnen von den üblichen Finanzgurus empfohlen wurden.



Wenn einige dieser Annahmen auf Ihre Situation zutreffen, wird dieses Buch einen Unterschied für Sie machen.

### **Wie dieses Buch aufgebaut ist**

Das Ende jedes Kapitels bildet eine Zusammenfassung, die die entscheidenden Merkmale der Fastlane-Strategie bündelt. Ignorieren Sie sie nicht! Sie sind die Bausteine, mit denen Sie Ihre eigene Überholspur konstruieren können. Die Geschichten und Fallbeispiele, die in diesem Buch veröffentlicht werden, stammen aus dem Fastlane Forum (TheFastlaneForum.com) und anderen Foren zum Thema private Finanzplanung. Obwohl es sich um echte Geschichten von echten Menschen mit echten Problemen handelt, habe ich die Namen geändert und die Dialoge der Anschaulichkeit halber überarbeitet.

Ich habe Jahre gebraucht, um meine Fastlane-Strategien zu entdecken, zusammenzutragen, zu erlernen, anzuwenden und schlussendlich Millionen damit zu verdienen. Gelangweilt, im Ruhestand und trotzdem immer noch jung und mit vollem Haar schenke ich Ihnen meine Erkenntnisse für Ihren Weg zum Millionär auf der Fastlane. Schnallen Sie sich an, schnappen Sie sich einen teuren Latte Macchiato und gehen Sie mit mir auf die Reise!



# TEIL 1

**REICH IM ROLLSTUHL:  
»LANGSAM REICH WERDEN«  
HEISST, IM GREISENALTER REICH  
ZU WERDEN**





# 1. DIE GROSSE TÄUSCHUNG

*Normal zu sein ist nichts Erstrebenswertes. Es ist etwas, von dem man sich fernhalten sollte.*

JODIE FOSTER

## **Die »MTV CRIBS«-Folge, die es nie gab**

*Moderator:* »Heute besuchen wir Big Daddyhoo, 22 Jahre, auf seinem 8.000 Quadratmeter großen Anwesen hier an der wunderschönen Atlantikküste im sonnigen Palm Beach, Florida ... also, Big Daddyhoo, zeig uns deinen Fuhrpark!«

*Big Daddyhoo:* »Yo, Mann, dort drüben haben wir einen Ferrari 488GTB mit 22-Zoll-Felgen, da den fetten Lamborghini Huracan mit dem speziell gefertigten 12-Boxen-Soundsystem, und für Abende, an denen ich einfach nur mit den Ladies chillen will, habe ich hier meinen Rolls Royce Arnage.«

*Moderator:* »Sag mal, Big Daddyhoo, wie kannst du dir all diese fantastischen Karren leisten? Und diese Strandvilla? Die muss über 20 Millionen Dollar gekostet haben!«

*Big Daddyhoo:* »Yo, Mann, ganz einfach, Big Daddyhoo ist reich geworden, indem er ganz gechillt in günstige Indexfonds investiert und ordentlich Kohle in seine betriebliche Altersvorsorge gesteckt hat.«

Plötzlich hört man das typische Scratchen einer Platte auf dem Plattenteller. Dann herrscht Stille.

Wie Sie sich vielleicht denken können, wird es diese Szene niemals geben. Big Daddys Antwort ist völlig absurd und lächerlich. Uns allen ist klar, dass 22-Jährige nicht reich werden, indem sie ihren Gehaltsscheck gewissenhaft in einen Indexfonds packen. Wir wissen, dass Menschen, die schon in jungen Jahren reich werden, zu einer besonderen Gesellschaftsgruppe zählen: Profisportler, Rapper, Schauspieler, Entertainer und Berühmtheiten.

Diejenigen unter uns, die nicht in diese demografische Kategorie fallen, müssen sich mit dem gängigen Ratschlag begnügen, den alle Finanzexperten auf Lager haben. Er lautet: »Langsam reich werden.«

### **»Langsam reich werden« ist ein aussichtsloses Unterfangen**

Wenn Sie sich nach Reichtum sehnen und Ihre Strategie »Langsam reich werden« heißt, habe ich schlechte Nachrichten für Sie. Das ist ein aussichtsloses Unterfangen, und Sie verschwenden nur Ihre Zeit. Ist der Typ mit der palastähnlichen Strandvilla und dem 500.000-Dollar-Wagen in der Einfahrt reich geworden, weil er in Anlagefonds investiert hat? Natürlich nicht. Warum also vertrauen wir darauf, dass dieser Ratschlag ein veritabler Weg ist, um uns reich und finanziell unabhängig zu machen? Weil die Regierung, ein Radiomoderator und Goldman Sachs das behaupten?

Zeigen Sie mir auch nur einen 22-Jährigen, der mit Indexfonds reich geworden ist. Zeigen Sie mir den Typen, der in nur drei Jahren Millionen verdient hat, indem er das Maximum seiner Mittel in seine betriebliche Altersvorsorge investiert hat. Zeigen Sie mir die Mitzwanzigerin, die mit Rabattcoupons reich wurde. Wo sind diese Menschen?

Sie existieren nicht. Sie sind nur Märchenfiguren.

Und trotzdem vertrauen wir weiterhin der gleichen lahmen Truppe von Finanzschleimern, die diese Reichtumsdoktrinen predigen. Jawohl, besorgen Sie sich einen Job, sparen Sie, leben Sie genügsam, investieren Sie in Aktien, und schon bald, mit 70 Jahren, werden Sie frei sein. Und wenn die Börse mitspielt und Sie Glück haben, vielleicht sogar schon mit 60 Jahren. Wow, klingt dieser »Reich im Rollstuhl«-Finanzplan nicht fantastisch?

Es schockiert mich, dass Menschen angesichts des heutigen Finanzklimas, das von Schulden und Inflation geprägt ist, immer noch daran glauben, dass diese Strategien funktionieren können. Hat nicht schon die globale Wirtschaftskrise 2008 klar gezeigt, dass »Langsam reich werden« nichts als ein Schwindel ist? Klar, wenn Sie 40 Jahre lang angestellt arbeiten und 40-prozentige Markteinbrüche vermeiden, kann dieser Plan aufgehen. Also warten Sie einfach ab, arbeiten Sie und hoffen Sie, dass der Tod Sie nicht zu früh holt, dann, heiliger Strohsack, werden Sie die reichste Person im Seniorenheim sein!

Die Botschaft hinter »Langsam reich werden« ist eindeutig: Opfern Sie Ihre Gegenwart, Ihre Träume und Ihr Leben für einen Plan, der Dividenden ausschüttet, nachdem der größte Teil Ihres Lebens bereits vorbei ist. Ich sage es frei heraus: Wenn Ihr Weg zum Reichtum den größten Teil Ihres aktiven Erwachsenenlebens verschlingt und keine Garantien bietet, dann ist das ein miserabler Weg. Eine »Straße zum Reichtum«, die von den Entwicklungen an der Wall Street abhängt, an die Zeit gebunden ist und für die Sie Ihr Leben als Pfand einsetzen, ist eine Sackgasse. Nichtsdestotrotz ist dieser Standardplan auch weit verbreitet – befördert und durchgesetzt von einer Legion scheinheiliger »Finanzexperten«, die ihren Reichtum nicht ihren eigenen Ratschlägen verdanken, sondern ihrer persönlichen Überholspur zum Millionärsleben. Diese Propheten der Kriechspur – Menschen, die als Vermögensverwalter, mit Buchverträgen im siebenstelligen Bereich und dem Verkauf der zugehörigen Finanzprogramme und Abos ein Vermögen verdienen – wissen etwas, das sie Ihnen nicht sagen: *Was sie predigen, funktioniert nicht. Der Verkauf ihrer Lektionen hingegen schon.*

### **Jung und reich: Ist das Unsinn?**

In diesem Buch *The Millionaire Fastlane* geht es nicht darum, seine Millionen im Ruhestand zu genießen, sondern darum, den Reichtum neu zu denken, als einen Zustand, der ein junges Alter, Spaß, Freiheit und Erfolg nicht ausschließt. Lesen Sie diesen Kommentar, der im Fastlane Forum veröffentlicht wurde:

*»Ist das Blödsinn? Sie wissen schon, der Traum, jung zu sein und in Saus und Braus zu leben – exotische Autos und ein Traumbaus besitzen, Zeit zum Reisen haben und zum Verfolgen der eigenen Träume. Ist es wirklich möglich, schon in jungen Jahren dem Hamsterrad zu entkommen? Ich bin 23 Jahre und Investment-Banker in Chicago, Illinois. Ich verdiene ein bescheidenes Gehalt mit bescheidenen Provisionen. In den Augen der meisten Leute habe ich einen guten Job. Aber ich hasse ihn. Wenn ich durch die Innenstadt von Chicago fahre, sehe ich immer wieder einige Typen, die ihr Leben so richtig genießen können. Typen, die teure, exotische Autos fahren – und dann denke ich mir: »Die sind alle schon mindestens 50 oder älter und haben graue Haare!« Einer von ihnen, ein*

*52-jähriger Immobilieninvestor, sagte einmal zu mir: »Weißt du, Junge, wenn du dir endlich so ein Spielzeug leisten kannst, bist du fast zu alt, um es zu genießen!« Ich erinnere mich, wie ich ihn anstarrte und dachte: »Mein Gott, das darf einfach nicht wahr sein! Das kann nicht sein!«*

Ich kann Ihnen bestätigen: Das ist kein Blödsinn. Sie können schon in jungen Jahren »Ihr bestes Leben leben«. Ein hohes Alter ist keine Voraussetzung für Reichtum oder Ruhestand. Was allerdings tatsächlich Blödsinn ist, ist der Irrglaube, Sie könnten dieses Ziel bis zu Ihrem 30. Geburtstag anhand des Standardplans »Langsam reich werden« erreichen. Zu glauben, Sie könnten sich erst in fortgeschrittenem Alter zur Ruhe setzen, ist echter Blödsinn. Zuzulassen, dass die »Langsam reich werden«-Strategie Sie Ihrer Träume beraubt, ist reiner Blödsinn.

### **Den Ruhestand neu denken – ein Ziel für jedes Alter**

Woran denken Sie beim Stichwort »Ruhestand«? Ich denke an einen mürrischen alten Mann, der in einem Schaukelstuhl auf einer Veranda sitzt. Ich denke an Apotheken, Arztpraxen, Rollatoren und unansehnliche urinbefleckte Unterwäsche. Ich denke an Pflegeheime und überforderte Verwandte. Ich denke an Alter und Bewegungseinschränkungen. Ich habe dann direkt das Gefühl, als stiege mir ein modriger Geruch in die Nase. Die meisten Menschen setzen sich mit Mitte 60 oder 70 zur Ruhe. Und selbst in diesem Alter fällt es vielen immer noch schwer, sich über Wasser zu halten. Viele von ihnen sind auf Sozialleistungen angewiesen. Andere arbeiten noch bis weit in ihre »goldenen Jahre« hinein, um sich ihren Lebensstandard zu erhalten. Und manche haben keine Wahl und arbeiten bis zu ihrem Tod.

Wie es dazu kommt? Ganz einfach. »Langsam reich werden« dauert ein Leben lang, und der Erfolg dieser Strategie hängt von viel zu vielen Faktoren ab, *die Sie nicht kontrollieren können*. Knausern Sie und investieren Sie 50 Jahre Ihres Lebens in einen Job, damit Sie sich eines Tages – neben Ihrem Pillendöschen und Ihrem Rollstuhl – reich zur Ruhe setzen können. Keine schöne Aussicht, oder?

Trotzdem lassen sich Millionen von Menschen auf dieses 50 Jahre dauernde Glücksspiel ein. Und diejenigen von ihnen, die das Glück haben, in der



Wall-Street-Lotterie zu gewinnen, erhalten ihre Belohnung – die finanzielle Unabhängigkeit gepaart mit dem *Greisenalter*.

Vielen Dank auch.

Und natürlich wird man Ihnen allorts gönnerhaft erzählen: »Freu dich, das sind die goldenen Jahre!« Will man uns veräppeln? Golden für wen?

Ist ein Weg zu Reichtum und finanzieller Unabhängigkeit, der 50 Jahre Ihres Lebens verschlingt, wirklich eine lohnenswerte Route? Eine Reise, die 50 Jahre dauert, ist nicht besonders verlockend, und nur wenige halten so lange durch – und wenn sie es doch tun, dann müssen sie sich damit arrangieren, dass sie ihre finanzielle Unabhängigkeit genießen können, wenn ihr Leben beinahe vorbei ist.

Das Problem mit den allseits akzeptierten Normen des Ruhestands ist das, *was Sie nicht sehen*.

Sie sehen keine jungen Pensionäre, keinen Spaß und keine Erfüllung von Lebensträumen. Die goldenen Jahre sind überhaupt nicht golden, sondern lediglich ein Wartezimmer an der Schwelle zum Tod. Wenn Sie finanziell unabhängig werden wollen, bevor der Sensenmann an Ihre Tür klopft, ist »Langsam reich werden« der falsche Weg.

Wenn Sie sich jung zur Ruhe setzen wollen, gesund, dynamisch und mit vollem Haar wie aus der Shampoo-Werbung, dann sollten Sie dem Standardrezept »Langsam reich werden« den Rücken kehren und die Mainstream-Gurus, die alle in dasselbe Horn blasen, zum Teufel schicken. Es gibt einen besseren Weg.

### ZUSAMMENFASSUNG DES KAPITELS: MERKMALE DER ÜBERHOLSPUR

- »Langsam reich werden« gebietet ein langes Leben der Erwerbsarbeit.
- »Langsam reich werden« ist ein aussichtsloses Unterfangen, weil es von den Entwicklungen an der Wall Street abhängt und an Ihre Lebenszeit gebunden ist.
- Die wahren goldenen Jahre sind die, wenn wir noch jung, aufnahmefähig und dynamisch sind.



## 2. WIE ICH »LANGSAM REICH WERDEN« AN DEN NAGEL GEHÄNGT HABE

*Das Ziel im Leben ist nicht, aufseiten der Mehrheit zu stehen, sondern aus den Reihen der Wahnsinnigen auszubrechen.*

MARK AUREL

### **Die Demaskierung des Traumzerstörers »Langsam reich werden«**

Als Teenager kam ich nie auf die Idee, dass ich schon in jungen Jahren reich werden könnte. »Reich + jung« war eine Gleichung, die für mich keinen Sinn ergab, weil ich weder über Talent noch über besondere körperliche Fähigkeiten verfügte. Die typischen Wege, um als junger Menschen reich zu werden, sind hart umkämpft und setzen Talent voraus. Schauspieler, Musiker, Entertainer oder Profisportler – in meinem Fall waren das alles Routen, an denen ein großes Schild mit der Aufschrift »Straße gesperrt« prangte und mir spöttisch signalisierte: »Denk nicht mal daran, MJ!«

Also gab ich schon früh im Leben klein bei. Ich gab meine Träume auf. Man gab mir deutlich zu verstehen, dass »Langsam reich werden« meine einzige Chance war: Geh zur Schule, such dir einen Job, gib dich mit weniger zufrieden, bring Opfer, sei knauserig und hör auf, von finanzieller Unabhängigkeit, einem Haus in den Bergen und exotischen Autos zu träumen. Doch ich träumte weiter, denn so sind Teenager nun einmal. Ich träumte vor allem von schicken Autos – und in meinem Fall war das Objekt der Begierde ein Lamborghini Countach.

### **Die 90 Sekunden, die mein Leben veränderten**

Ich bin in Chicago aufgewachsen – ein dickes Kind, das nur wenige Freunde hatte. Ich interessierte mich weder für Mädchen noch für Sport, sondern saß lieber den ganzen Tag auf meinem Sitzsack, futterte Donuts und sah

mir Wiederholungen von *Tom und Jerry* an. Elterliche Aufsicht gab es nicht. Meine Mutter hatte sich bereits vor Jahren von meinem Vater scheiden lassen und zog meine älteren Geschwister und mich allein groß. Meine Mom war nicht aufs College gegangen und konnte keine nennenswerte Karriere vorweisen – es sei denn, Sie würden einen Job bei Kentucky Fried Chicken als Karriere bezeichnen. Entsprechend konnte ich voll und ganz meinen Leidenschaften frönen – in der Regel waren das Süßigkeiten und die neueste Folge von *A-Team*. Für den einzigen Sport, dem ich nachging, brauchte ich einen langen Besenstiel: Ich nutzte ihn als Fernbedienung, weil die echte kaputt und ich zu faul war, um aufzustehen. Wenn ich tatsächlich mal das Haus verließ, dann meistens in Richtung des örtlichen Eiscafé. Eine ordentliche Portion Zucker war eine Aussicht, die mich zuverlässig motivierte.

Der Tag, an dem sich für mich alles veränderte, war eigentlich ein Tag wie jeder andere. Ich hatte Lust auf ein Eis, überlegte, welche Sorte ich heute wählen würde, und machte mich auf den Weg zum Eiscafé. Als ich dort ankam, sah ich *ihn*. Urpötzlich stand ich meinem Traumauto gegenüber: einem Lamborghini Countach, bekannt aus dem Achtzigerjahre-Filmhit *Auf dem Highway ist die Hölle los*. Stoisch wie ein allmächtiger König parkte er vor dem Laden, und ich bestaunte ihn wie ein Gläubiger, der seinem Gott huldigt. Ehrfurcht hatte alle Gedanken an ein Eis aus meinem Kopf verdrängt.

Weil ich die Wände meines Zimmers mit Postern dieses Wagens gepflastert hatte und ich ihn regelmäßig in Auto-Magazinen bewunderte, war mir der Lamborghini Countach bestens vertraut: raffiniert, böse, obszön schnell, Türen wie die eines Raumschiffs und unglaublich teuer. Und doch stand er hier, nur wenige Schritte entfernt, wie ein wiederauferstandener Elvis Presley. Im Angesicht seiner rohen greifbaren Pracht fühlte ich mich wie ein Amateurkünstler, der erstmals einem echten Monet gegenübersteht. Diese Linien, diese Kurven, dieser Geruch ...

Ich hatte den Wagen bereits einige Minuten unverhohlen bestaunt, als ein junger Mann aus dem Eiscafé trat und darauf zusteuerte. Sollte das etwa der Besitzer sein? Nie im Leben! Er war nicht älter als 25. Mit seinen Blue Jeans und einem zu großen Flanellhemd, unter dem ich ein *Iron Maiden*-T-Shirt

erkannte, konnte er auf gar keinen Fall der Eigentümer sein, lautete mein Urteil. Ich hatte mit einem alten Mann gerechnet: faltig, zurückgehender Haaransatz und modisch nicht ganz auf der Höhe der Zeit. Weit gefehlt.

»Was zum Henker?«, dachte ich bei mir. Wie konnte sich ein junger Typ so ein Wahnsinnsauto leisten? Verdammt nochmal, dieser Wagen kostete mehr als das Haus, in dem ich lebte! Ich spekulierte, dass er wohl im Lotto gewonnen haben musste. Hmmm ... oder vielleicht war er einer dieser reichen Typen, die vom Erbe ihrer Familie lebten. Oder nein, ein Profisportler. Ja, das musste es sein.

Plötzlich schoss mir eine Idee durch den Kopf: »Hey, warum fragst du den Typen nicht, womit er sein Geld verdient?« Sollte ich? Ich stand unentschlossen da und haderte mit mir selbst. Dann nahm ich meinen Mut zusammen und fühlte, wie das Adrenalin durch meinen Körper schoss, während sich meine Beine in Richtung des Wagens bewegten, als hätte mein Gehirn seinen Dienst quittiert.

Als der Besitzer merkte, dass ich auf ihn zukam, schloss er schnell sein Auto auf und verbarg seine Nervosität hinter einem gezwungenen Lächeln. Wow, statt wie bei einem normalen Auto nach außen, schwang die Tür des Wagens vertikal gen Himmel. Obwohl mich dieser Anblick ein wenig aus dem Konzept brachte, versuchte ich, die Fassung zu bewahren, und so zu tun, als seien Autos mit futuristischen Türen das Normalste auf der Welt. Der nun folgende Austausch umfasst kaum mehr als 20 Worte, doch für mich fühlte er sich an wie ein Roman. Meine Gelegenheit war gekommen und ich ergriff sie. »Verzeihung, Sir?«, stammelte ich in der Hoffnung, dass er mich nicht ignorieren würde. »Dürfte ich Sie fragen, was Sie beruflich machen?«

Erleichtert, dass ich scheinbar doch kein krimineller Jugendlicher war, antwortete der Autobesitzer freundlich: »Ich bin Erfinder.« Verblüfft, weil seine Antwort nicht das bestätigte, was ich vermutet hatte, waren die Folgefragen, die ich mir zurechtgelegt hatte, sinnlos. Also stand ich einfach paralysiert da. Der junge Lamborghini-Fahrer erkannte in meiner Schockstarre die Gelegenheit für seinen Rückzug, schwang sich auf den Fahrersitz, schloss die Tür und ließ den Motor an. Das laute Röhren des Auspuffs dröhnte über den Parkplatz und lenkte die Aufmerksamkeit aller auf die eindrucksvolle

Präsenz des Lamborghini. Ob es mir gefiel oder nicht, damit war das Gespräch beendet.

In dem Wissen, dass es womöglich Jahre dauern würde, bis ich wieder einmal in den Genuss eines ähnlichen Spektakels kommen würde, prägte ich mir ein letztes Mal jedes Detail dieses Traums auf vier Rädern ein. Dann ging ich nach Hause – mit dem Gefühl, als sei ich aus einem tiefen Schlaf erwacht, und voller Motivation, als hätte sich in meinem Gehirn soeben eine neue Synapse gebildet.

### **Die Loslösung von Ruhm und Talent**

Was hat sich an diesem Tag für mich verändert? Ich wurde auf die Existenz der Überholspur aufmerksam, und eine neue Wahrheit tat sich vor mir auf. Alle Gedanken an das Eis, das ich mir ursprünglich kaufen wollte, waren wie weggeblasen. Ich drehte mich um und kehrte mit einer bahnbrechenden Erkenntnis nach Hause zurück: Ich war weder sportlich noch konnte ich singen oder gar schauspielern – und trotzdem konnte ich reich werden, als Unternehmer.

Von diesem Tag an war alles anders. Meine Begegnung mit dem Lamborghini dauerte nur 90 Sekunden, doch sie stieß mir die Tür zu einem Leben voller neuer Überzeugungen, neuer Lektionen und veränderter Entscheidungen auf. Ich beschloss, dass ich eines Tages ebenfalls einen Lamborghini besitzen würde, und zwar solange ich noch jung wäre. Ich würde mich nicht mit der nächsten Zufallsbegegnung oder dem nächsten Poster zufriedengeben, sondern ich wollte einen Lamborghini nur für mich haben. Also schickte ich den Besenstiel in Rente und setzte meinen faulen Hintern in Bewegung.

### **Die Suche nach der Überholspur zum Millionärsein**

Nach meiner Lamborghini-Begegnung informierte ich mich ganz gezielt über junge Millionäre, die weder berühmt waren noch sportliches Talent besaßen. Dabei interessierten mich jedoch nicht alle Millionäre, sondern nur diejenigen, die einen reichen, extravaganten Lebensstil pflegten. Also begann ich, mich mit einer kleinen Gruppe von Millionären abseits des Rampenlichts zu beschäftigen, die die folgenden Kriterien erfüllten:

1. Sie pflegten einen luxuriösen Lebensstil oder waren ihm nicht abgeneigt. Sparsame Millionäre, die »gleich nebenan« in der Mittelklasse-Nachbarschaft wohnten, interessierten mich nicht.
2. Sie mussten relativ jung (unter 35) oder schnell zu Geld gekommen sein. Menschen, die 40 Jahre ihres Lebens auf ihre Millionen hingearbeitet und -gespart hatten, kamen für mich nicht infrage, denn schließlich wollte ich schnell reich werden und nicht erst im Greisenalter.
3. Sie mussten Selfmade-Millionäre sein. Weil ich pleite war, erhielten die Gewinner der Samenlotterie, die mit einem goldenen Löffel im Mund geboren wurden, keine Eintrittskarte für mein Versuchslabor.
4. Sie durften Ihren Reichtum *nicht* ihrer Bekanntheit, ihren sportlichen Leistungen, ihrem Schauspiel, Gesang oder ihren Entertainer-Qualitäten verdanken.

Ich suchte nach Millionären, die in derselben Ausgangsposition wie ich gewesen sein mussten – ein durchschnittlicher Typ, ohne besondere Fähigkeiten oder Talente – und die es trotzdem irgendwie bis ganz nach oben geschafft hatten. Meine gesamte Highschool- und Collegezeit hindurch studierte ich diese millionenschweren Abweichungen von der Norm. Ich las Magazine, Bücher und Zeitungen und sah mir Dokumentationen über erfolgreiche Unternehmer an; ich sog alles in mich auf, was mir einen Einblick in die Welt dieser kleinen Teilmenge von Millionären verschaffte.

Leider bescherte mir meine Suche nach dem Geheimnis des schnellen Reichtums auch so manche Enttäuschung. Denn ich war der Traum jedes TV-Werbers – leichtgläubig, willig und mit einer Kreditkarte bewaffnet. Unzählige Male fiel ich auf »einmalige Gelegenheiten« herein, von denen mir nicht eine einzige den versprochenen Reichtum einbrachte, und trotz aller cleveren Werbespots und ihrer vollmundigen Versprechen klopfen auch niemals vollbusige Models an meine Tür.

Doch während ich mich von einem Gelegenheitsjob zum nächsten hangelte, forschte ich unnachgiebig weiter, und schließlich enthüllten meine Recherchen einige bemerkenswerte Gemeinsamkeiten. Ich war zuversichtlich, alle Bausteine der Überholspur zum Millionärsleben und Reichtum abseits des Schein-

werferlichts enthüllt zu haben. Ich war entschlossen, in jungen Jahren reich zu werden, und meine Reise würde gleich nach meinem Collegeabschluss beginnen. Zu diesem Zeitpunkt ahnte ich noch nichts von dem, was mir bevorstand – von den Straßensperrungen, den Umleitungen und den Fehlern.

## **Widerstand gegen das Mittelmaß**

Ich beendete mein Studium an der Northern Illinois University mit zwei Wirtschaftsabschlüssen. Das College wirkte auf mich wie eine fünf Jahre lange Gehirnwäsche mit dem Ziel der gesellschaftlichen Homogenisierung. Das Unternehmertum war dort kein Thema. Von meinen Dozenten hörte ich immer nur Sätze wie »Wenn man Sie einstellt ...« und »Wenn Sie einen Job haben ...« – als sei die Gründung eines Unternehmens ein schmutziger Gedanke. Ich widersetzte mich diesen Lehren, doch meine Freunde taten das nicht. Sie nahmen tolle Jobs an und brüsteten sich damit:

»Ich arbeite für Motorola.«

»Man hat mir einen Job bei der Northwestern angeboten.«

»Hertz hat mich als Ausbildungsleiter eingestellt.«

Obwohl ich mich für sie freute, waren meine Freunde ganz eindeutig der Lüge, die ich liebevoll »Die Kriechspur« nenne, auf den Leim gegangen. Was mich betraf: Nein danke. Die Kriechspur wollte ich meiden wie die Pest. Stattdessen verfolgte ich meinen Plan, die Überholspur zu finden und mich jung und reich zur Ruhe zu setzen.

## **Straßensperrungen, Umwege und Depressionen**

Trotz meiner Zuversicht blieben die nächsten paar Jahre furchtbar weit hinter meinen Erwartungen zurück. Ich lebte bei meiner Mutter und hangelte mich von einer »Gelegenheit« zur nächsten. Doch der Erfolg blieb aus. Jeden Monat widmete ich mich einem anderen Geschäft: Vitamine, Schmuck, irgendein brandheißes schlüsselfertiges Marketingprogramm, das auf der Rückseite eines Business-Magazins angepriesen wurde, oder ein alberner Network-Marketing-Gig.

Obwohl ich hart arbeitete, wurde die Liste meiner Fehlschläge immer länger, und mein Schuldenberg entwickelte sich prächtig. Die Jahre vergingen, und meine Lage wurde immer absurder, da ich mich gezwungen sah, eine



Reihe von Jobs anzunehmen, die eines Neandertalers würdig gewesen wären und die enorm an meinem Ego kratzten: Hilfskraft in einem chinesischen Restaurant (ja, im Hinterzimmer gibt es Kakerlaken), Tagelöhner in den Slums von Chicago, Pizzalieferant, Blumenlieferant, Chauffeur, Zeitungszusteller für die *Chicago Tribune* in der Frühschicht, Sandwichverkäufer bei Subway (was zum Teufel?), Lagerverwalter bei Sears (in der verfluchten Tuchwarenabteilung), Spendendosensammler und Maler. Das Einzige, das noch schlimmer war als diese erbärmlichen Jobs und ihre miese Bezahlung, waren die Arbeitszeiten. Arbeitsbeginn war meistens noch vor Sonnenaufgang. Egal ob 3 Uhr oder 4 Uhr morgens – nennen Sie mir eine beliebige Uhrzeit in aller Herrgottsfrühe, und Sie können sicher sein, dass irgendein Job mich schon um diese Zeit aus dem Bett geholt hat. Ich hatte fünf Jahre studiert und meinen Abschluss gemacht, um Arbeitszeiten wie ein Milchbauer zu haben. Das Geld war verdammt nochmal so knapp, dass ich sogar gegen Geld mit einer älteren Frau ins Bett stieg, um das Hochzeitsgeschenk für meinen besten Freund bezahlen zu können. Ja, die sogenannten »Cougars« gab es auch schon in den 1990ern.

Meine Freunde stiegen derweil die Karriereleiter nach oben. Ihr Gehalt stieg jährlich verlässlich um 3 Prozent, und sie kauften sich ihre Mustangs und Acuras und großzügige Stadtvillen. Sie schienen zufrieden zu sein und lebten das Leben, das die Gesellschaft für sie vorgesehen hatte. Sie waren normal, und ich war es nicht.

Mit 26 verfiel ich in eine Depression; meine Geschäfte liefen alles andere als rund und meinen Lebensunterhalt konnte ich mit ihnen schon gar nicht bestreiten. Eine saisonale Depression nagte an meiner gebrochenen Psyche. Angesichts des regnerischen, dunklen und trostlosen Wetters in Chicago sehnte ich mich nur noch nach einem warmen Bett und süßen Snacks. Dem Erfolg geht oft ein Sonnenschein voraus, und tatsächlich war ich ganz und gar nicht erfolgreich. Weil ich die ganzen Schulabbrecher-Jobs satt hatte, quälte ich mich nur mit Mühe aus dem Bett, und meine Selbstzweifel wurden täglich aufs Neue bestätigt. Von meinen Fehlschlägern körperlich, emotional und finanziell erschöpft, wusste ich, dass meine Ergebnisse nicht mein wahres Ich widerspiegeln. Ich kannte die Überholspur zum Millionärsleben, aber es wollte mir einfach nicht gelingen, die passende Auffahrt zu

finden. Was machte ich falsch? Was war es, das mich zurückhielt? Nach Jahren der Recherche und Weiterbildung, mit einem Schrank voller Bücher, Magazine und »Schnellstart«-Videos war ich weiter vom Reichtum entfernt als je zuvor. Ich war auf dem Gehweg stecken geblieben und ein Wechsel auf die Überholspur nicht in Sicht. In meiner Verzweiflung suchte ich nach Ablenkung, doch statt in Drogen, Sex oder Alkohol verlor ich mich in Büchern und studierte weiterhin das Leben unbekannter Millionäre. Wenn ich nicht selbst erfolgreich sein konnte, wollte ich mich in die Leben derjenigen flüchten, die es waren, indem ich ihre Erfolgsgeschichten und zahllose Vom-Tellerwäscher-zum-Millionär-Erzählungen in mich aufsaugte.

Doch es wurde noch schlimmer.

Selbst die mir nahestehenden Menschen gaben mich auf. Meine langjährige Partnerin verkündete: »Es fehlt dir an Entschlossenheit.« Sie hatte einen soliden und sicheren Job bei einer Autovermietung, doch wir stritten uns regelmäßig, weil sie für die lachhafte Summe von gerade mal 28.000 Dollar im Jahr viel zu viel arbeitete. Natürlich entgegnete sie dann stets messerscharf und völlig gerechtfertigt: »Und du hast gar keinen Job, du verdienst 27.000 Dollar weniger als ich, und keine deiner Geschäftsideen funktioniert.« Sie war eine kluge Frau. Unsere Beziehung endete, als sie einen Manager für Radiowerbung kennenlernte.

Und dann war da noch meine Mutter. In den ersten Jahren nach dem College war sie noch nachsichtig mit mir gewesen, aber dann kamen die Fehlschläge und die miesen Jobs. Ich bat sie um Geduld. Zu meiner Verteidigung schilderte ich ihr detailliert, wie man auf der Überholspur als Unternehmer zu Reichtum gelangt – nämlich im Rahmen einer *exponentiellen* Skalierung, während für Leute mit normalen Jobs nur eine *lineare* Skalierung möglich ist. Bedauerlicherweise waren ihr meine tollen Statistiken und Diagramme ganz egal – meine Mutter verlor den Glauben an mich, und ich konnte es ihr nicht einmal verübeln. Menschen zum Mars zu schicken, schien erfolgversprechender zu sein.

Ihre Anweisungen bremsten mich aus. »Besorg dir einen Job, Baby!«, schrie sie mindestens 20 Mal pro Woche. Es läuft mir heute noch kalt den Rücken herunter, wenn ich nur daran denke. Mit diesem Satz, geschrien in dieser Tonlage, hätte sie in einer postapokalyptischen Welt sogar Kakerla-

ken ausrotten können. An manchen Tagen wollte ich meinen Kopf in einen Schraubstock rammen und meine Ohren bis zur Taubheit zerquetschen. »Besorg dir einen Job, Baby!« fraß sich tief in meine Seele; es war ein mütterliches Dekret, das den Prozess mit einem einstimmigen Urteil beendete: »Niederlage und Misstrauensvotum.«

»Der Lebensmittelladen sucht einen neuen Leiter für seine Feinkostabteilung. Warum gehst du nicht mal dort vorbei und siehst dir die Sache an?«, schlug meine Mutter vor. Als ob mein fruchtloses Studium und fünf Jahre des vergeblichen Mühens von der Aussicht auf einen Platz hinter der Feinkosttheke in den Schatten gestellt würden, wo ich fortan Mortadella schneiden und Kartoffelsalat für die Fußballmütter aus der Nachbarschaft abfüllen könnte. Danke für die Jobempfehlung, aber ich passe.

### **Mein Sturm des Erwachens**

Ein Blizzard in Chicago brachte mich an einen Scheideweg des Lebens. Es war eine kalte Nacht, und ich hatte den ganzen Tag als Chauffeur gearbeitet und war todmüde. Nasser Schnee hatte meine Schuhe durchweicht, und ich kämpfte mit einer Migräne. Die vier Aspirin, die ich Stunden zuvor geschluckt hatte, zeigten keinerlei Wirkung. Als die Intensität des Sturms zunahm, wurde mir schnell klar, dass ich es nicht so schnell nach Hause schaffen würde. Meine üblichen Fahrtrouten versanken im Schnee. Frustriert lenkte ich den Wagen auf den Seitenstreifen einer unbeleuchteten Straße, stellte den Motor ab und war plötzlich mit mir selbst in der dunklen und totalen Stille allein. Ich fühlte, wie die eisige Kälte des geschmolzenen Schnees von meinen Zehen in meine Beine kroch. Draußen erblickte ich eine wunderschöne Kaskade aus Schneeflocken, eine ironische Erinnerung daran, wie sehr ich die Hässlichkeit des Winters verabscheute. Ich lehnte meinen Kopf gegen das Sitzpolster und stieß einen tiefen Seufzer aus. Während ich an die zigarettenverbrannte Decke der Limousine starrte, traf mich die Realität mit voller Wucht: »Was zur Hölle mache ich hier eigentlich? Soll das nun mein Leben sein?«

Nachts auf einer leeren Straße, gefangen in einem Schneesturm mitten im Nirgendwo hatte ich genug. Manchmal fliegt uns die Einsicht wie eine friedliche Brise zu, und zu anderen Zeiten trifft sie uns wie ein herabstürzender Stein-

way-Flügel. Bei mir war Letzteres der Fall. Eine glasklare Feststellung schoss mir in den Kopf: »Du kannst nicht noch einen einzigen Tag so weitermachen!«

Wenn ich überleben wollte, musste ich etwas ändern.

## **Die Entscheidung zur Veränderung**

Der harte Winter veranlasste mich zu schnellem Handeln. Ich beschloss, etwas zu ändern. Ich übernahm die Kontrolle über etwas, das ich zuvor für unkontrollierbar gehalten hatte: mein Umfeld. Ich beschloss, umzuziehen – ich wusste noch nicht, wohin, aber das war mir in diesem Moment egal.

Sofort fühlte ich mich mächtig. Die Geschwindigkeit, in der ich diese Entscheidung getroffen hatte, erfüllte meine erbärmliche Existenz mit Hoffnung und einem Funken Glück. Meine Niederlagen lösten sich in Luft auf, und ich fühlte mich wie neu geboren. *Plötzlich öffnete sich in einer Sackgasse ein Schlupfloch, das den Weg in Richtung eines Traums freigab.*

Das lag weniger an meiner Entscheidung, umzuziehen, sondern mehr daran, dass ich die Kontrolle übernahm, und an der Erkenntnis, dass ich eine Wahl hatte.

Mit dieser neuen Kraft im Gepäck erwog ich Optionen, die mir zuvor unmöglich erschienen waren. Ich stellte mir eine einfache Frage: »Wenn ich ohne Einschränkungen an einem beliebigen Ort in diesem Land leben könnte, wo würde ich gern leben?« Ich überlegte, welche Dinge mir wichtig waren, und kreiste fünf Städte auf einer Landkarte ein. In den nächsten Wochen unternahm ich einen Roadtrip und besuchte sie alle. Und nur wenige Wochen später zog ich um, oder besser gesagt, ich entkam.

## **Der Wechsel von der Kriechspur auf die Überholspur**

Nach Phoenix kam ich mit 900 Dollar in der Tasche, ohne Freunde und ohne Familie – nur mit der Aussicht auf 330 Tage Sonnenschein jährlich und einem brennenden Verlangen, die Überholspur zu erobern. Zu meinen Besitztümern zählten eine alte Matratze, ein zehn Jahre alter rostiger Buick Skylark ohne dritten Gang, ein paar Nebengeschäfte, die mir ein wenig Geld einbrachten, und mehrere Hundert Bücher. Der Ausgangspunkt meines neuen Lebens war ein kleines Studioapartment im Zentrum von Phoenix, das ich für 475 Dollar pro Monat anmietete und in ein Büro verwandelte.

Kein Schlafzimmer, keine Möbel, nur eine Matratze, die ich in die Küche gequetscht hatte. Ich schlief inmitten von Pop-Tarts-Krümeln – ein lästiger Nebeneffekt, wenn man seine Matratze neben die Küchentheke legt.

Ich lebte in Armut und ohne irgendwelche Sicherheiten, doch ich fühlte mich reich. Ich hatte die *Kontrolle* über mein Leben.

Eines der vielen Unternehmen, das ich gründete, basierte auf einer Website. Während ich in Chicago als Chauffeur gearbeitet hatte, habe ich viele Stunden mit Warten verbracht und hatte jede Menge Zeit zum Lesen. Diese Zeit habe ich nicht vergeudet. Während ich am Flughafen oder vor Bars auf Kunden wartete, saß ich in der Limousine und las. Und las. Ich las alles, von Büchern über Finanzen bis hin zu Internetprogrammierung sowie noch mehr Autobiografien von reichen Menschen.

Mein Chauffeurjob schaffte etwas Besonderes: Durch ihn wurde ich als einer der Ersten auf ein Problem aufmerksam, das einer Lösung bedurfte. Einer meiner Limo-Kunden fragte mich, ob ich einen guten Limousinen-Service in New York empfehlen könnte. Dieser Passagier stieg am Flughafen aus dem Wagen, doch er hinterließ mir die Saat für eine Erfindung: Angenommen, ich lebte in Chicago und wollte mich über die Preise und Buchungsoptionen eines Limousinen-Service in New York informieren: Wohin könnte ich mich wenden? Die Gelben Seiten von New York hatte ich natürlich, wie wahrscheinlich jeder Mensch außerhalb von New York, nicht zur Hand. Während ich über dieser Fragestellung brütete, schlussfolgerte ich, dass andere Reisende sicherlich dasselbe Problem hatten. Also baute ich eine Website, um es zu lösen.

Weil das Internet keine geografischen Grenzen kennt, nahm ich dieses Projekt mit nach Phoenix. Doch genau wie meine vorherigen Geschäfte warf es nicht besonders viel Geld ab.

Doch inzwischen hatte sich alles verändert: Ich war hoch verschuldet und lebte ohne Hab und Gut in einer fremden Stadt, ohne Geld, ohne Job oder Sicherheitsnetz. Ich musste mich fokussieren.

Also begann ich, meine Website offensiv zu vermarkten. Ich verschickte E-Mails und Briefe und betrieb Kaltakquise, was das Zeug hielt. Ich setzte mich mit Suchmaschinenoptimierung (SEO) auseinander. Weil ich mir keine Bücher leisten konnte, besuchte ich täglich die öffentliche Bücherei in Phoe-

nix und brachte mir Programmiersprachen bei. (Das war, bevor es Wordpress und einfache »Drag-and-drop«-Content-Management-Systeme gab.) Ich optimierte meine Website und eignete mir Kenntnisse über grafische Gestaltung und das Texten an. Kurzum, ich verschlang jegliches Wissen, das mich weiterbringen könnte.

Und eines Tages kam der Durchbruch. Ich erhielt einen Anruf von einem Unternehmen in Kansas, das von meiner Website schwärmte und mich mit dem Design seiner eigenen Seite beauftragen wollte. Obwohl mein Fokus eigentlich nicht auf dem Webdesign lag, sagte ich für 400 Dollar zu. Das Unternehmen empfand den Preis als Schnäppchen und innerhalb von 24 Stunden hatte ich seine Website fertig. Ich war selig. In nur 24 Stunden hatte ich den größten Teil meiner Miete verdient. Keine 24 Stunden später erhielt ich einen weiteren Anruf, dieses Mal von einem New Yorker Unternehmen, das mich ebenfalls mit der Erstellung einer neuen Website beauftragte. Dieses Mal verlangte ich 600 Dollar, erledigte den Job innerhalb von zwei Tagen und hatte eine weitere Monatsmiete in der Tasche!

Natürlich waren das noch keine Reichtümer, aber in nur drei Tagen aus der blanken Armut heraus 1.000 Dollar zu verdienen, fühlte sich für mich an, als hätte ich 50 Millionen in der Powerball-Lotterie gewonnen. Während meiner ersten Monate in Phoenix nahm mein Leben endlich Fahrt auf, und ich konnte mich zum ersten Mal aus eigener Kraft über Wasser halten. Ich musste mich weder als Blumenlieferant noch als Hilfskraft im Restaurant verdingen. Ich musste keine Pizza ausliefern und gleichzeitig mietfrei bei meiner Mutter wohnen. Ich stand komplett auf eigenen Beinen! Diese Tatsache kam einer enormen Beschleunigung gleich, einem Rückenwind, der einen Richtungswechsel in ein neues Universum der Vermögensbildung einleitete.

Doch irgendetwas stimmte noch immer nicht. Irgendetwas fehlte, und ich spürte es. Der größte Teil meines Einkommens stammte aus meinen Webdesign-Aufträgen und nicht aus meinem eigenen Onlineservice. Mein Einkommen hing davon ab, wie viel Zeit ich in die Erstellung von Websites investierte. Mehr Aufträge für Websites bedeuteten einen höheren zeitlichen Aufwand, und wenn ich nicht arbeitete, würden auch meine Einkünfte ausbleiben.

Ich verkaufte meine *Zeit* für Geld.

## **Mit einer neuen Vermögensgleichung schneller zum Reichtum**

Im Winter besuchte mich ein Freund aus Chicago. Ich zeigte ihm meinen Onlineservice für Fahrdienste, und er war verblüfft, wie oft auf die Website zugegriffen wurde. Zu jeder Tages- und Nachtzeit bekam ich Vermittlungsanfragen aus aller Welt. Wie viel kostet eine Fahrt von Boston nach Worcester? Wie viel von JFK nach Manhattan? Wir öffneten meinen Posteingang, und er enthielt 450 E-Mails. Nach zehn Minuten aktualisierten wir die Ansicht und da waren nochmal 30 neue. Minute für Minute gingen neue Anfragen ein. Daraufhin sagte mein Freund: »Kumpel, du musst diese E-Mails irgendwie zu Geld machen.«

Er hatte recht, nur wie? Wie konnte ich ein legitimes Bedürfnis lösen und gleichzeitig einen Mehrwert bieten? Mit dieser Herausforderung ließ er mich zurück, und ich war davon besessen, eine Antwort auf diese Frage zu finden.

Einige Tage später entwickelte ich eine riskante, bislang unerprobte Lösung und begann, an ihrer Umsetzung zu arbeiten. Was ich vorhatte?

Statt mein Geld mit dem Verkauf von Werbefläche zu verdienen, wollte ich gezielte, detaillierte Leads und Reservierungsanfragen verkaufen.

Allerdings gab es ein großes Problem. Oder vielmehr ein riesiges.

Ich musste meine Kunden davon überzeugen, dass diese Vorgehensweise zu ihrem Vorteil sein würde. Damals war dieses Ertragsmodell noch neu und bahnbrechend. Weil es damals noch keine Prognosedaten gab (in keiner Branche, und schon gar nicht im Fahrgeschäft), musste ich mit der Umsetzung meiner Idee unbedingt in Schwarze treffen. Soweit ich weiß, zähle ich zu den frühen Pionieren der Lead-Generierung (wenn ich nicht sogar der erste war), die dieses Modell adaptiert und zum Erfolg geführt haben. Schließlich sprechen wir hier von den späten 1990er-Jahren, als Datenbanken und animierte GIFs noch als Wunderwerke der Technik galten.

Obwohl ich weder über einen Fahrplan noch über eine Absicherung verfügte, brachte ich meine Idee auf den Markt.

Kurzfristig gesehen erwartete ich, dass diese Änderung mein Einkommen vernichten würde, und genau das tat sie auch. Ich prognostizierte, dass Monate vergehen würden, bis sich erste Erfolge einstellen würden – sofern mein Plan überhaupt aufgehen würde. Im ersten Monat generierte das neue

System 473 Dollar. Oje! Um meine Einkommenseinbußen zu kompensieren, konzipierte ich noch mehr Websites. Im zweiten Monat betrug der Erlös bereits 694 Dollar. Im dritten Monat waren es 970 Dollar, gefolgt von 1.832 Dollar, dann 2.314 Dollar und dann 3.733 Dollar. Und so ging es weiter und immer weiter.

Es funktionierte.

Meine Gewinne, mein Einkommen und mein Kapital wuchsen exponentiell, aber natürlich gab es auch Probleme. Mit zunehmendem Traffic wuchs auch die Zahl der Beschwerden, des Feedbacks und der Herausforderungen. Ich war kontinuierlich damit beschäftigt, das Modell auf der Basis der Anregungen meiner Kunden zu verbessern, und implementierte ihre Ideen stets innerhalb weniger Tage beziehungsweise manchmal nur innerhalb weniger Stunden. Meine Mitarbeiter und ich waren dafür bekannt, dass wir sämtliche E-Mails innerhalb von Minuten oder immerhin in weniger als einer Stunde beantworteten. Ich lernte, den Verbrauchern zuzuhören, und das Geschäft ging durch die Decke.

Die Arbeitstage wurden immer länger und herausfordernder – 40 Stunden waren wie Urlaub, eine typische Arbeitswoche hatte 60 Stunden. Werk- tage und Wochenenden flossen ineinander. Während meine neuen Freunde unterwegs waren, um zu trinken und zu feiern, hockte ich in meiner winzi- gen Wohnung und programmierte bis zum Umfallen. Ich wusste nicht, ob gerade Donnerstag oder Samstag war, und es war mir auch egal. Denn das Herrliche an der harten Arbeit war: *Es fühlte sich nicht wie Arbeit an.* Ich ge- noss es sogar. Ich hatte keinen Job, sondern ich hatte eine Leidenschaft, mit der ich etwas bewegte. Tausende Menschen profitierten von etwas, das ich erschaffen hatte, und das machte mich süchtig nach diesem Prozess. Dabei waren mir Fahrdienste eigentlich relativ gleichgültig – meine Leidenschaft entsprang der Tatsache, dass ich mit meiner Arbeit etwas bewirkte!

Ich begann, Testimonials von Kunden zusammenzutragen:

*»Dank Ihnen ist mein Geschäft um das Zehnfache gewachsen.«*

*»Ihre Website hat mir meinen größten Unternehmenskunden beschert.«*

*»Ihr Unternehmen hat maßgeblich zum Wachstum meines Unterneh- mens beigetragen.«*



Dieses Feedback war eine andere Form der Währung, und diese Währung hieß Glück. Obwohl ich zu diesem Zeitpunkt noch nicht in Geld schwamm, fühlte ich mich reich.

### **Meine »fingierte« Abkürzung zum Reichtum**

Im Jahr 2000 erhielt ich telefonisch eine ganz neue Form von Anfragen. Ich wurde von Technologie-Start-ups kontaktiert, die wissen wollten, ob ich mein Unternehmen verkaufen wollte. In diesem Jahr war der Hype um Dotcom-Unternehmen auf dem Höhepunkt angekommen. Es verging kein einziger Tag ohne eine große Geschichte über irgendeinen Dotcom-Millionär, der auf einen Schlag reich geworden war, indem er sein technologisches Eigentum verkauft hatte. Erinnern Sie sich noch an die Millionäre abseits des Rampenlichts? Diese Teilmenge der reichen Menschen wurde in atemberaubenden Tempo größer, und nun rollte die Welle auch in meine Richtung.

Aber wollte ich mein Unternehmen denn verkaufen? Ja, verdammt nochmal! Ich hatte drei Kaufangebote. Angebot 1: 250.000 Dollar. Angebot 2: 550.000 Dollar. Angebot 3: 1.200.000 Dollar. Ich akzeptierte Angebot drei und wurde Millionär, auf einen Schlag – naja, zumindest fast.

Dieser Zustand hielt nicht lange an, genauso wenig wie der Tech-Boom.

Damals dachte ich, 1,2 Millionen Dollar sei eine Menge Geld. Doch das war es nicht. Da waren die Steuern und die wertlosen Aktienanteile. Ich machte Fehler und investierte falsch. Ich kaufte mir eine Corvette, um reich zu wirken. Ich dachte, ich sei reich, doch in Wirklichkeit war ich es nicht. Als alles vorbei war, blieben mir weniger als 300.000 Dollar.

Die Dotcom-Blase platzte, mit unbarmherzigen Folgen, zumindest für die Käufer meines Unternehmens. Entgegen meiner Empfehlungen als Kenner dieses Gebiets trafen sie schlechte Entscheidungen – die kurzfristig höhere Gewinne einbrachten, aber sich verheerend auf das langfristige Wachstum des Unternehmens auswirkten. Diese Leute spülten Geld die Toilette hinunter, als sei es unbegrenzt vorhanden. Oder brauchte es wirklich Wasserflaschen und T-Shirts mit dem Logo unserer Marke? Ließ sich mit solchen Maßnahmen ernsthaft mehr Umsatz generieren?

Alle Entscheidungen wurden langsam und von einem Gremium getroffen, und die Kunden wurden ignoriert. Erstaunlicherweise hatten die meisten

Mitglieder der Unternehmensleitung ihren Abschluss an Eliteuniversitäten gemacht – ein eindeutiger Beweis, dass Logik nicht mit teuren Titeln im Namen einhergeht. Obwohl meine Website über 12 Millionen Dollar Risikokapital verfügte, um alle Stürme zu überstehen, begann das mit meiner Website generierte Geschäft langsam zu versiegen.

Ein paar Monate später, kurz vor der Insolvenz, fassten die neuen Eigentümer den Beschluss, meine Website zu liquidieren, obwohl sie noch profitabel war. Zu diesem Zeitpunkt waren Dotcom-Käufer nur noch rar gesät, und die Börsenwerte fielen. Genau wie die Käufer meines Unternehmens, lag die gesamte Branche am Boden.

Weil ich nicht länger zusehen wollte, wie sich mein Werk in Luft auflöste, bot ich an, mein Unternehmen zum Spottpreis von 250.000 Dollar, finanziert aus seinen eigenen Gewinnen, zurückzukaufen. Mein Angebot wurde angenommen und ich übernahm einmal mehr die Kontrolle über das Unternehmen, das ich nur 18 Monate zuvor verkauft hatte. In der Folge tat ich im Grunde genommen nichts anderes, als das Geschäft zu betreiben und mit dem Gewinn das Kaufdarlehen abzubezahlen. Alles, was übrigblieb, investierte ich direkt wieder in meine Website.

Nachdem ich die Kontrolle über mein Unternehmen zurückgewonnen hatte, entwickelte ich eine neue Motivation: Ich wollte die Dotcom-Blase nicht nur überleben, sondern mein Unternehmen zum Erfolg führen.

## **Die Geburtsstunde des Geldbaums**

In den folgenden Jahren machte ich mich frischen Mutes daran, meinen Onlineservice weiter auszubauen. Rückblickend wollte ich mir damit wohl beweisen, dass ich nicht nur irgendein Glückspilz war, der vom Dotcom-Boom profitiert hatte. Also optimierte ich meine Website immer weiter, ich integrierte neue Technologien und ging auf die Wünsche meiner Kunden ein. Dabei galt meine neue Leidenschaft der Automatisierung und dem Prozessmanagement. Und indem ich meine Prozesse und Systeme optimierte, setzte ein langsamer, aber beständiger Wandel ein. Ich arbeitete immer weniger. Plötzlich war es nur noch eine Stunde pro Tag statt zehn Stunden. Und trotzdem floss das Geld. Ich fuhr nach Las Vegas, um ein wenig zu spielen, und das Geld floss weiter. Ich war vier Tage krank, und trotzdem floss das Geld.

Ich widmete mich einen Monat lang Börsengeschäften, und das Geld floss. Ich nahm mir einen Monat frei, und das Geld floss weiter.

Da dämmerte mir, dass ich es geschafft hatte: *Ich befand mich auf der Überholspur.*

Ich hatte mir meinen eigenen, quicklebendigen, Früchte tragenden *Geldbaum* gepflanzt. Er glich einer gut geölten Druckerpresse, die 24 Stunden am Tag und sieben Tage die Woche Geld druckte und dafür nicht mein Leben in Beschlag nahm. Ein paar Stunden Wasser und Sonne im Monat waren alles, was er brauchte, und diese Zeit investierte ich gern. Abgesehen von dieser routinemäßigen Pflege wuchs mein Geldbaum von allein, er trug Früchte und gab mir die Freiheit, zu tun, was immer ich tun wollte.

In den folgenden Jahren lebte ich ein bequemes Leben im Überfluss. Natürlich arbeitete ich jeden Monat ein paar Stunden, doch den Großteil meiner Zeit verbrachte ich mit Sport, Reisen und Videospielen, ich kaufte und fuhr schnelle Autos, tummelte mich auf Dating-Websites und frönte dem Glücksspiel – ich war frei, weil ich einen Geldbaum gepflanzt und kultiviert hatte, der meine Arbeitszeit *ersetzte* – und mir Monat für Monat reiche Ernte brachte.

Seit ich mein Unternehmen zurückgekauft hatte, ging es steil bergauf. In manchen Monaten machte ich über 200.000 Dollar *Gewinn*. Sie lesen richtig: Gewinn! 100.000 Dollar Gewinn bezeichneten einen schlechten Monat. In nur zwei Wochen verdiente ich genauso viel wie die meisten Menschen in einem ganzen Jahr. Ich wurde reich und flog unter dem Radar, abseits des Rampenlichts. Was würde sich in Ihrem Leben ändern, wenn Sie jeden Monat 200.000 Dollar verdienen würden?

- Was für ein Auto würden Sie fahren?
- Wo würden Sie leben und Ihren Urlaub verbringen?
- Welchen Leidenschaften – Kunst, Schreiben, Wohltätigkeit – würden Sie nachgehen?
- Welche Schulen würden Ihre Kinder besuchen?
- Wären Schulden eine Schlinge um Ihren Hals?
- Wie schnell würden Sie zum Millionär? Innerhalb von vier Monaten oder 40 Jahren?

- Würden Sie sonntagsabends fluchen und freitagnachmittags jubeln?
- Wäre der Kauf eines 5 Euro teuren Starbucks-Kaffees ein Problem?

Sie sehen: Wenn Sie erst einmal ein Einkommen in dieser Höhe erzielen, werden Sie schnell zum Millionär. Und mit 33 Jahren wurde ich zum Multimillionär. Hätte ich mein Unternehmen zwischendurch nicht verkauft, wäre ich wahrscheinlich noch schneller an diesen Punkt gekommen, aber wenn Sie sich nur von Nudeln ernährt hätten und jemand hätte mit 1,2 Millionen Dollar vor Ihrem Gesicht herumgewedelt, hätten Sie wahrscheinlich auch nicht »Danke, ich passe« gesagt.

Jetzt kaufte ich mir meinen ersten Lamborghini und erfüllte mir damit den Traum meiner Jugend. Nachdem ich über Jahre hinweg viele exotische Wagen mein Eigen nennen durfte, habe ich festgestellt, dass die Frage, die ich selbst vor so vielen Jahren gestellt hatte, alles andere als ungewöhnlich war. Sie wurde mir sogar fast jede Woche gestellt. Und nun hatte ich eine Antwort, die ich geben konnte, und eine Antwort, die ich selbst gern gelesen hätte.

2007 entschied ich, mein Unternehmen ein weiteres Mal zu verkaufen. Es war an der Zeit, mich zur Ruhe zu setzen und mich auf meine wildsten Träume zu konzentrieren – auf Dinge wie das Schreiben dieses Buches und vielleicht auch eines Drehbuchs, wer weiß. Dieses Mal jedoch konnte ich aus einer Reihe von Angeboten wählen, die von 3,3 bis hin zu 7,9 Millionen Dollar reichten. Nachdem ich innerhalb weniger Jahre immer wieder eine Million nach anderen verdient hatte, akzeptierte ich nun eines der Barzahlungsangebote und wiederholte diesen Überholspur-Prozess dieses Mal innerhalb weniger Minuten. Denn so lange dauerte es nur, um alle sechs Schecks einzulösen, die sich auf mehrere Millionen beliefen.

### ZUSAMMENFASSUNG DES KAPITELS: MERKMALE DER ÜBERHOLSPUR

- Bekanntheit oder körperliche Talente sind keine notwendigen Voraussetzungen für Reichtum.
- Schneller Reichtum wird nicht über lineares, sondern über exponentielles Wachstum erzeugt.
- Veränderungen können von einer Sekunde auf die andere geschehen.
- Scheuen Sie nicht vor Straßen zurück, die noch niemand vor Ihnen befahren hat.
- Ich habe dieses Buch geschrieben, weil es ein Buch ist, das ich mit 20 Jahren selbst gern gelesen hätte.



# TEIL 2

**REICHTUM IST NICHT NUR  
EINE STRASSE, SONDERN  
EIN GANZER ROADTRIP**







# 3. DER ROADTRIP ZUM REICHTUM

*Eine Reise von tausend Meilen beginnt mit einem einzigen Schritt.*

LAO TZU

## **Reichtum ist ein Roadtrip, und nicht nur eine Straße!**

In meiner College-Zeit unternahm ich mit meinen Freunden einen Roadtrip von Chicago zur »Spring Break« in Süd-Florida. Wir konnten es kaum erwarten. Weil unsere Gedanken nur noch um unser Reiseziel kreisten – ein sonnenüberfluteter Strand voller leicht bekleideter, angetrunkener Kommilitoninnen –, vergaßen wir komplett, uns auf das Wichtigste zu konzentrieren: das Fahrzeug, das uns dort hinbringen sollte.

Nach acht Stunden auf der Straße begann unser alter Dodge Duster zu qualmen und kam scheppernd zum Stehen. Dank eines Ölverlusts aufgrund einer gerissenen Dichtung endete unser Trip auf einer Landstraße im Nirgendwo von Süd-Illinois. Umgeben von Kühen, Düngergestank und Maisfeldern waren wir Lichtjahre entfernt von den sandigen Stränden Süd-Floridas.

Leider endet auch die Reise zum Reichtum für die meisten Menschen genau wie mein »Spring Break«-Roadtrip: lahmgelegt am Straßenrand im Nirgendwo und mit der Frage im Kopf: »Wie zur Hölle bin ich nur hier gelandet?«.

Denn genau wie bei meinem Florida-Trip genügt es nicht, »den Weg zum Reichtum« zu kennen und ihm zu folgen. Denn die richtige Straße allein ist nicht in der Lage, Sie reich zu machen.

Ihre Reise zum Reichtum wird ins Leere laufen, wenn Sie sich nur auf Ihre Straße und Ihr Ziel konzentrieren statt auf den Roadtrip selbst. Es stimmt, die Überholspur kann Ihnen einen schnellen Weg zum Reichtum *eröffnen*, doch damit Sie auf Ihrem Roadtrip erfolgreich an Ihr Ziel kommen, müssen Sie ihn sorgfältig vorbereiten und das richtige Gepäck und Werkzeug mitnehmen. Meine »Spring Break« musste ohne mich stattfinden, weil wir den Roadtrip vernachlässigt und uns nur auf die Straße konzentriert hatten.

Öl? Straßenkarte? Den Motor checken lassen? Vergiss es, lass uns einfach Richtung Süden fahren! Doch wenn Sie entscheidende Elemente Ihres Roadtrips außer Acht lassen, wird der Motor Ihres Wagens überdrehen, das Öl wird überhitzen, Sie verschleudern Benzin und geraten im Handumdrehen auf Umwege, die Sie Jahrzehnte Ihres Lebens kosten. Wenn Sie Ihren Fokus ausschließlich auf die Straße richten, wird Ihre Reise sehr wahrscheinlich von einer Panne unterbrochen und Sie gelangen nie an Ihr Traumziel.

## **Die illusionäre Straße zum Reichtum**

Wenn Sie bislang noch nicht reich geworden sind, liegt es vermutlich daran, dass Sie zu »straßenfokussiert« sind und nicht die gesamte Reichtumsformel anwenden. Sicher, Sie nutzen vielleicht bereits diverse Bestandteile dieser Formel: Zutaten aus dem einen oder anderen Buch, aus irgendeinem Seminar zum Thema »Reich werden« oder einen brandheißen Aktientipp Ihres bankrotten Freundes von der Uni. Leider können Sie mit ein paar isolierten Zutaten aber noch keinen Reichtum generieren, sondern kommen höchstwahrscheinlich mit leerem Tank und leerer Batterie auf dem Seitenstreifen Ihrer Straße zum Stehen. Sie können den Code des Reichtums nicht mit einer einzigen Variable knacken, weil diese Gleichung aus mehreren Variablen besteht.

Die Formel für den Roadtrip zum Reichtum ist wie ein Rezept.

Stellen Sie sich vor, ich würde Sie mit Zucker und Mehl ausgestattet in die Küche schicken und Ihnen auftragen, Kekse zu backen. Ein unmögliches Unterfangen, denn zwei Zutaten allein ergeben noch keinen fertigen Teig. Ohne Backpulver werden Ihre Kekse nicht aufgehen. Ohne Butter werden sie fürchterlich schmecken. Nur eine vergessene oder verdorbene Zutat, und Ihr gesamtes Vorhaben wird scheitern. Und genau das ist das Problem mit den meisten Büchern zum Thema Reichtum: Sie konzentrieren sich einzig und allein auf die Straße zum Reichtum. Sie konzentrieren sich auf die leckerste Zutat des Rezepts: den Zucker! Sie raten Ihnen:

- Importieren Sie Waren aus China, und verkaufen Sie sie auf Amazon!
- Kaufen Sie sich in ein Franchise-Unternehmen ein, und werden Sie Ihr eigener Chef!

- Lernen Sie das mystische und geheime Gesetz des Reichtums kennen und denken Sie positiv!
- Folgen Sie Ihrer Leidenschaft und gründen Sie ein Unternehmen!
- Investieren Sie in Immobilien und generieren Sie passives Einkommen!
- Handeln Sie mit Kryptowährungen, um reich zu werden!

Diese Strategien zeigen unterschiedliche Wege zum Reichtum auf: den Immobilienweg, den Handelsweg, den Unternehmensweg. Darüber hinaus geben Sie Ihnen *keine weiteren Hilfsmittel* mit auf den Weg. Und das ist der Fehler, denn genau diese »weiteren Hilfsmittel« bilden den Rest der Reichtumsformel.

#### **Millionär wird man durch einen Prozess, nicht durch ein Ereignis**

Alle Selfmade-Millionäre generieren ihren Reichtum über einen sorgsam abgestimmten Prozess. Sie kennen und wenden die vollständige Formel an. Egal, was Sie womöglich gelesen oder gehört haben: Reichtum ist kein Ereignis. Er fällt weder vom Himmel, noch kommt er aus einer Spielshow. Er klopft nicht mit Luftballons geschmückt an Ihre Türe und streckt Ihnen einen Scheck in der Größe eines Kühlschranks entgegen. Reichtum klimpert auch nicht aus einer Maschine, in der sich Walzen mit Zitronen und Kirschen drehen.

*Reichtum ist kein Ereignis, sondern ein Prozess.* Fragen Sie einen beliebigen Chefkoch und er wird Ihnen bestätigen, dass das perfekte Gericht auf einer ganzen Reihe von Zutaten und einem sorgfältig ausgeklügelten Prozess der Zubereitung basiert: ein wenig hiervon, eine Prise davon, zur richtigen Zeit am richtigen Ort und, voilà, fertig ist das delikate Mahl. Wenn Sie reich werden möchten, müssen Sie genauso vorgehen: Sie müssen einen Mix aus vielen eigenständigen Zutaten zu einem großen Ganzen formen, das einen Nutzen bietet und Millionen wert ist.

Die meisten Menschen werden nicht reich, weil sie sich mit Ereignissen aufhalten und dabei den Prozess außer Acht lassen. Doch ohne einen Prozess kommt kein Ereignis zustande. Halten Sie einen Moment inne, und lesen Sie diesen Satz noch einmal. Es ist der Prozess, der Millionäre hervorbringt, und die Ereignisse, die Sie sehen und von denen Sie hören, sind die Ergebnisse dieses Prozesses. Um auf unseren Chefkoch zurückzukommen: Das Kochen

ist der Prozess, und das Essen ist das Ereignis. Auch bei einem Basketballprofi ist der Abschluss eines 100-Millionen-Dollar-Vertrags das Ereignis, dem ein Prozess vorausgegangen ist. Sie hören von diesem großen Vertrag, diesem spektakulären »Mit einem Schlag reich«-Ereignis, und übersehen dabei üblicherweise den Prozess, der ihm zugrunde lag. Der Prozess war der lange und beschwerliche Weg, den Sie nicht miterlebt haben: Vier Stunden tägliches Training, die miternächtliche Abfahrt, um pünktlich zum nächsten Spiel zu kommen, die Bänderrisse, Operationen und Reha-Maßnahmen, der Rauswurf aus dem Uni-Team und der Widerstand gegen die Nachbarschaftsgangs – alles Stationen der Reise, die gemeinsam einen Prozess ergaben.

Wenn ein 20-Jähriger seine Internetfirma für 50 Millionen Dollar verkauft, lesen Sie darüber in einem Tech-Blog, wo dieses Ereignis gepriesen und ins Rampenlicht gerückt wird, damit alle Welt es bewundern kann. Der vorangegangene Prozess hingegen wird vernachlässigt – Sie lesen nichts über die vielen zähen Stunden, die der Gründer mit Programmieren verbrachte. Sie lesen nichts von den langen, kalten Tagen, die er in seiner Garage saß und arbeitete. Sie lesen nichts darüber, wie das Unternehmen mithilfe von Krediten gegründet wurde, für die 21,99 Prozent Zinsen fällig wurden. Sie lesen nichts über den Gründer und seinen rostigen Toyota mit 174.000 Meilen auf dem Tacho. Als Kevin Plank 1996 sein Sportbekleidungslabel *Under Armour* gründete und das Unternehmen in weniger als zehn Jahren an die Börse brachte, sorgte diese Leistung weltweit für Schlagzeilen. Und was nicht? Details des Prozesses, den Plank auf dem Weg dorthin durchlief. Zum Beispiel, dass er ein Jahr nach der Unternehmensgründung bankrottging. Um seine Firma zu retten, investierte er 20.000 Dollar seiner eigenen Ersparnisse und nahm später Kredite in Höhe von 40.000 Dollar auf. Das milliardenschwere »Auf einen Schlag reich«-Ergebnis ist das Ereignis, über das alle sprechen – der Prozess ist die Vorgeschichte und der Kampf bis zu diesem Punkt.

Der Verkauf meines Unternehmens war (gleich zweimal) ein Ereignis, doch seine Entwicklung beruht auf einem Prozess. Außenstehende sehen das schöne Haus und die teuren Autos und denken womöglich: »Wow, ich wünschte, ich hätte genauso viel Glück.« Wer so denkt, fällt der Illusion eines Ereignisses anheim und übersieht den Prozess. Jedem Ereignis des Reichwerdens geht ein Prozess voraus, eine Vorgeschichte voller Experi-

mente, Risiken, harter Arbeit und Opfer. Wenn Sie versuchen, den Prozess zu überspringen, werden Sie niemals zu einem Ereignis gelangen.

Leider betont und glorifiziert unsere mediale Gesellschaft, in der jeder auf die sofortige Befriedigung seiner Bedürfnisse aus ist, stets das Ereignis, während der schweißtreibende Prozess, der ihm vorausgeht, sorgfältig vor den Augen der Öffentlichkeit verborgen bleibt. Doch wenn Sie lange und gut genug suchen, können Sie den Prozess aufspüren, versteckt in einer anderen Geschichte oder in scheinbar nebensächlichen Abschnitten des Textes, der das Ereignis feiert.

Wenn Sie Ihre erste Million machen, dann wird Ihnen das aufgrund eines Prozesses gelingen und nicht aufgrund irgendeines geheimen und glücklichen Umstands, der Ihnen zufällig in den Schoß gefallen ist. Der Prozess ist der Roadtrip zum Reichtum: Das Ziel funkelt als attraktives Ereignis am Horizont, doch nur über einen Prozess gelangen Sie auch dorthin. Ja, der Fahrstuhl zum Erfolg ist leider außer Betrieb – Sie werden wohl oder übel die Treppe nehmen müssen.

#### **Die Roadtrip-Formel zum Reichtum**

Die Formel für den Reichtum ähnelt einem Roadtrip durch das ganze Land. Der Erfolg verlangt, dass Sie sich voll und ganz auf die Reise und das nötige Reisegepäck (den Prozess) konzentrieren, statt auf das Reiseziel (das Ereignis). Die Erfolgsformel besteht aus vier Zutaten. Das sind:

**Ihre Straßenkarte (Teile 3, 4 und 5):** Der Kompass für Ihre Reise – Ihre Straßenkarte – ist die treibende Kraft Ihres Handelns. Ihre Straßenkarte besteht aus Ihrem finanziellen Glaubenssystem und Ihren vorgefassten Überzeugungen in Bezug auf Reichtum und Geld. Es gibt drei Straßenkarten, die Ihren Weg zum Reichtum beschreiben:

1. Der Fußweg,
2. Die Kriechspur,
3. Die Überholspur.

Wie bei einem Rezept enthält Ihre Straßenkarte das Warum, Wo, Wie und das Was.