

Vom Autor  
des mit Abstand  
erfolgreichsten  
Finanzratgebers  
aus den USA

RICH DAD'S  
**INVESTMENT  
GUIDE**

WO DIE REICHEN  
WIRKLICH INVESTIEREN



**FBV**

VON ROBERT T. KIYOSAKI

RICH DAD'S  
**INVESTMENT  
GUIDE**

WO UND WIE DIE REICHEN  
WIRKLICH INVESTIEREN

**FBV**

VON ROBERT T. KIYOSAKI

**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. deutsche Auflage 2017

© 2015 by FinanzBuch Verlag  
ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH  
Nymphenburger Straße 86  
D-80636 München  
Tel.: 089 651285-0  
Fax: 089 652096

© 2012 by Robert Kiyosaki  
This edition is published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC.  
First german edition [08] 2015.

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: neu bearb. Aufl. von Tamara Kristine Kailuweit, Dr. Monika Lubitz und Svenja Schickler

Redaktion: Brigitte Mues

Korrektur: Leonie Zimmermann

Umschlaggestaltung: Pamela Machleidt, München

Satz: inpunkt[w]o, Haiger

Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany

ISBN Print: 978-3-89879-903-4

ISBN E-Book (PDF): 978-3-86248-716-5

ISBN E-Book (EPUB, Mobi): 978-3-86248-717-2

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

|  |    |
|--|----|
| <i>Die 90/10-Regel des Geldes</i> .....                                | 8  |
| <i>Danksagung</i> .....  | 9  |
| <b>Einführung</b> .....  | 11 |
| <i>Was Sie erfahren werden, wenn Sie dieses Buch lesen</i> .....       | 11 |
| <b>Phase I</b>   |    |
| <b>Sind Sie mental darauf vorbereitet, ein Investor zu sein?</b> ..... | 25 |
| Kapitel eins   |    |
| Lektion 1  |    |
| Worin soll ich investieren? .....                                      | 26 |
| Kapitel zwei   |    |
| Lektion 2  |    |
| Das Fundament für den Wohlstand legen .....                            | 43 |
| Kapitel drei   |    |
| Lektion 3  |    |
| Die Entscheidung.....  | 51 |
| Kapitel vier   |    |
| Lektion 4  |    |
| Wie sehen Sie die Welt? .....  | 54 |
| Kapitel fünf   |    |
| Lektion 5  |    |
| Wieso ist investieren so verwirrend? .....                             | 60 |
| Kapitel sechs  |    |
| Lektion 6  |    |
| Investieren ist ein Plan, kein Produkt oder Verfahren.....             | 67 |

|   |     |
|---|-----|
| Kapitel sieben  |     |
| Lektion 7   |     |
| Planen Sie ein Leben in Reichtum oder in Armut?.....                              | 73  |
| Kapitel acht  |     |
| Lektion 8   |     |
| Hat man einen guten Plan und hält sich daran,<br>wird man automatisch reich ..... | 81  |
| Kapitel neun  |     |
| Lektion 9   |     |
| Wie formulieren Sie Ihren ganz persönlichen Plan? .....                           | 90  |
| Kapitel zehn  |     |
| Lektion 10  |     |
| Was wollen Sie werden, wenn Sie erwachsen sind?.....                              | 96  |
| Kapitel elf   |     |
| Lektion 11  |     |
| Jeder Plan hat seinen Preis .....   | 103 |
| Kapitel zwölf   |     |
| Lektion 12  |     |
| Wieso investieren nicht riskant ist.....  | 111 |
| Kapitel dreizehn  |     |
| Lektion 13  |     |
| Auf welcher Seite des Tisches wollen Sie sitzen? .....                            | 116 |
| Kapitel vierzehn  |     |
| Lektion 14  |     |
| Die Grundregeln des Investierens .....  | 125 |
| Kapitel fünfzehn  |     |
| Lektion 15  |     |
| Reduzieren Sie das Risiko durch finanzielle Bildung .....                         | 143 |
| Kapitel sechzehn  |     |
| Lektion 16  |     |
| Finanzielle Bildung leicht gemacht .....  | 160 |
| Kapitel siebzehn  |     |
| Lektion 17  |     |
| Die Magie der Fehler .....  | 184 |

|  |     |
|--|-----|
| Kapitel achtzehn                               |     |
| Lektion 18                                     |     |
| Wie hoch ist der Preis des Reichwerdens? ..... | 193 |
| Kapitel neunzehn                               |     |
| Das 90/10-Rätsel .....                         | 203 |

## Phase II

### Welcher Typ von Investor möchten Sie werden?.....217

|  |     |
|--|-----|
| Kapitel zwanzig  |     |
| Die Lösung des 90/10-Rätsels.....                            | 218 |
| Kapitel einundzwanzig  |     |
| Die Kategorien der Investoren .....                          | 223 |
| Kapitel zweiundzwanzig                                       |     |
| Der akkreditierte Investor .....                             | 231 |
| Kapitel dreiundzwanzig                                       |     |
| Der qualifizierte Investor .....                             | 235 |
| Kapitel vierundzwanzig                                       |     |
| Der finanziell gebildete Investor.....                       | 250 |
| Kapitel fünfundzwanzig                                       |     |
| Der Inside-Investor .....                                    | 265 |
| Kapitel sechsundzwanzig                                      |     |
| Der ultimative Investor.....                                 | 271 |
| Kapitel siebenundzwanzig                                     |     |
| Der langsame Weg zum Reichtum.....                           | 274 |
| Kapitel achtundzwanzig                                       |     |
| Behalten Sie Ihre Stelle und werden Sie trotzdem reich ..... | 285 |
| Kapitel neunundzwanzig                                       |     |
| Der Unternehmergeist .....                                   | 290 |

## Phase III

### Wie baut man ein starkes Unternehmen auf? ..... 295

|                                      |     |
|--------------------------------------|-----|
| Kapitel dreißig                      |     |
| Wieso ein Unternehmen gründen? ..... | 296 |

|  |            |
|--|------------|
| Kapitel einunddreißig                                      |            |
| Das B-I-Dreieck .....                                      | 299        |
| Kapitel zweiunddreißig                                     |            |
| Cashflow-Management .....                                  | 317        |
| Kapitel dreiunddreißig                                     |            |
| Kommunikationsmanagement.....                              | 322        |
| Kapitel vierunddreißig                                     |            |
| Systemmanagement .....                                     | 331        |
| Kapitel fünfunddreißig                                     |            |
| Rechtsmanagement .....                                     | 338        |
| Kapitel sechsunddreißig                                    |            |
| Produktmanagement.....                                     | 343        |
| <b>Phase IV</b>  |            |
| <b>Wer ist ein finanziell gebildeter Investor? .....</b>   | <b>351</b> |
| Kapitel siebenunddreißig                                   |            |
| Wie ein finanziell gebildeter Investor denkt.....          | 352        |
| Kapitel achtunddreißig                                     |            |
| Investitionen analysieren .....                            | 370        |
| Kapitel neununddreißig                                     |            |
| Der ultimative Investor.....                               | 381        |
| Kapitel vierzig  |            |
| Sind Sie der nächste Milliardär? .....                     | 404        |
| Kapitel einundvierzig                                      |            |
| Warum machen Reiche Bankrott? .....                        | 429        |
| <b>Phase V</b>   |            |
| <b>Zurückgeben .....</b>                                   | <b>443</b> |
| Kapitel zweiundvierzig                                     |            |
| Sind Sie bereit, zurückzugeben?.....                       | 444        |
| Schlussbemerkung   |            |
| Warum man kein Geld mehr braucht, um Geld zu verdienen ... | 452        |
| Über den Autor   |            |
| Robert Kiyosaki .....                                      | 471        |

### ***Ein väterlicher Rat für Investoren***

Vor vielen Jahren fragte ich meinen reichen Vater:

»Welchen Rat gibst du einem durchschnittlichen Investor?«

Seine Antwort lautete: »Sei besser als der Durchschnitt.«



## Die 90/10-Regel des Geldes

Vielleicht haben Sie schon einmal etwas von der 80/20-Regel gehört? Gemeint ist, dass wir mit 20 % unserer eingesetzten Mittel (Energie oder Ressourcen) 80 % der Ergebnisse erzielen. Mit den restlichen 80 % werden nur 20 % »mehr« Ergebnis erreicht. Diese Erkenntnis gewann der italienische Wirtschaftswissenschaftler Vilfredo Pareto im Jahr 1897, bekannt wurde sie darum als Pareto-Prinzip. Sie müssten sich nun also fragen: Mit welchen 20 % Ihres Einsatzes generieren Sie die gewünschten 80 % Ihres Erfolges? Und könnten Sie diesen Erfolg sogar noch verbessern?

Mein reicher Vater war in Bezug auf viele Bereiche des Lebens ein überzeugter Anhänger der 80/20-Regel. In Geldangelegenheiten allerdings glaubte er an die 90/10-Regel.

Ihm war nicht entgangen, dass 10 % der Menschen 90 % des Gesamtvermögens besaßen. Er recherchierte, dass in Hollywood 10 % der Schauspieler 90 % der Gagen abschöpfen. Außerdem sah er, dass 90 % des Ertrags im Sportbusiness bei 10 % der Sportler hängenbleiben, in der Musikindustrie bei 10 % der Musiker.

Eben diese 90/10-Regel trifft seiner Erkenntnis nach auch auf Investments zu, weshalb sein Rat an Investoren lautet: »Sei besser als der Durchschnitt.«

Vor Kurzem veröffentlichte das *Wall Street Journal* einen Artikel, der meinen reichen Vater in allem bestätigte: Es hieß darin, dass 90 % aller Unternehmensaktien in den Vereinigten Staaten von nur 10 % der Bevölkerung gehalten werden.

Dieses Buch erklärt, wie einige der zu den 10 % gehörenden Investoren 90 % ihres Vermögens verdient haben und wie Sie das ebenfalls schaffen können.

## *Danksagung*

Am 8. April 1997 wurde *Rich Dad Poor Dad* in den USA veröffentlicht. Wir druckten 1000 Exemplare und gingen davon aus, dass diese Auflage für ein Jahr reichen würde.

Zehn Millionen Exemplare später – verkauft mit geringen Ausgaben für konventionelle Werbung – begeistert uns der Erfolg der inzwischen zwei Titel *Rich Dad Poor Dad* und *CASHFLOW Quadrant* immer noch. Gekauft werden die Bücher, weil sie durch Mundpropaganda weiterempfohlen wurden – das beste Marketing, das man sich wünschen kann.

*Rich Dad's Investmentguide* ist ein Dank an alle Leserinnen und Leser, die dazu beigetragen haben, *Rich Dad Poor Dad* und *CASHFLOW Quadrant* so erfolgreich zu machen.

Der Erfolg der ersten Bücher hat uns viele neue Freunde beschert und einige davon haben sogar zur Entstehung dieses Buches beigetragen. Ihnen möchten wir mit Nachdruck für ihren Einsatz danken.

Ganz besonders möchten wir aber auch dem großartigen Team der Rich Dad Company danken.

Robert und Kim Kiyosaki



# EINFÜHRUNG

## Was Sie erfahren werden, wenn Sie dieses Buch lesen

Laut Börsenaufsichtsbehörde der Vereinigten Staaten (SEC) muss ein »akkreditierter Investor« unter anderem folgende Auflagen erfüllen:

- Minimum 200 000 Dollar Individualeinkommen pro Jahr oder
- Minimum 300 000 Dollar Gesamt-Ehepaareinkommen pro Jahr oder
- Minimum 1 Million Dollar Nettovermögen als Privatperson

Die SEC hat diese Zugangsvoraussetzungen in den USA eingeführt, nach der nur akkreditierte Investoren in bestimmte Anlageklassen und Vermögenswerte investieren dürfen, um den durchschnittlichen Investor vor einigen der folgenschwersten und riskantesten Investments der Welt zu schützen. Nachteilig ist jedoch, dass diese Regelungen den »normalen« Investor von einigen der ertragreichsten Investments der Welt fernhalten. Auch aus diesem Grund lautet der Rat meines reichen Vaters an Investoren: »Sei besser als der Durchschnitt.«

### *Bei null anfangen*

Meine Geschichte setzt im Jahr 1973 ein. Weniger als ein Jahr später würde ich aus Vietnam zurückkehren und aus dem Marine Corps entlassen werden. Das hieß im Klartext, in weniger als einem Jahr würde ich keinen Job, kein Geld und keinerlei Vermögenswerte haben, auf die ich zurückgreifen könnte. Ich stand also an einem Punkt in meinem Leben, den viele von Ihnen kennen werden: Ich musste bei null anfangen.

Alles, was ich 1973 besaß, war der Traum, irgendwann sehr reich zu sein. Ich nahm mir vor, ein Investor zu werden und von denselben Investments zu profitieren wie die wahrhaft Reichen im Lande. Solche Investments

kennen nicht viele Menschen. Man liest in den Fachblättern der Finanzwelt nichts darüber und sie werden nicht von Anlageberatern verkauft. Kurz: Meine Geschichte beginnt mit dem Traum, den ich unter der Anleitung meines reichen Vaters in die Realität umsetzen konnte.

Dieses Buch wird Sie interessieren. Es ist völlig gleichgültig, ob Sie wenig investieren können oder ob Sie einen großen Betrag einsetzen möchten, ob Sie noch wenig oder schon viel über Investments wissen. Das Buch behandelt ein sehr komplexes Thema, das wir so eingängig und verständlich wie möglich darstellen werden. Es wurde für jeden Menschen geschrieben, der daran interessiert ist, ein besser informierter Investor zu werden, unabhängig davon, wie viel Geld er hat.

Falls Sie bisher nichts über das Thema gelesen haben und besorgt sind, dass das Buch zu kompliziert sein könnte, möchte ich Sie beruhigen: Alles, worum ich Sie bitte, ist, dass Sie offen für Neues sind und dieses Buch unvoreingenommen bis zum Ende durchlesen. Sollte es Abschnitte geben, die Sie nicht auf Anhieb verstehen, lesen Sie einfach weiter und bleiben Sie dran. Auch wenn Sie nicht alle Einzelheiten verstehen, werden Sie anschließend mehr über Geldanlagen wissen als viele Menschen, die schon Geld im Markt angelegt haben. Sie wissen einfach deshalb mehr als andere, weil Sie dieses Buch gelesen haben. Tatsächlich werden Sie nach der Lektüre sogar mehr wissen als viele Investoren, die sich für viel Geld haben beraten lassen. Das Buch beginnt mit den Grundlagen und erklärt dann anschaulich und verständlich die etwas anspruchsvolleren Sachverhalte. Es wird niemals zu sehr ins Detail gehen oder Sie überfordern. Ohne es zu merken, argumentieren Sie nach der Lektüre auf Augenhöhe mit einem Investmentprofi. Und Sie kennen die Geschichte eines reichen Mannes, der einem jungen Mann, mir, mithilfe von Bildern und Diagrammen beigebracht hat, wie man sich in der Welt des großen Geldes zurechtfindet. Ich nenne ihn meinen reichen Vater.

### *Die 90/10-Regel des Geldes*

Mein reicher Vater hielt, wie eingangs gesagt, viel von der 80/20-Regel des italienischen Ökonomen Vilfredo Pareto, die auch als Pareto-Prinzip bekannt ist. In Vermögensangelegenheiten war er jedoch von der 90/10-Regel überzeugt, der zufolge 10 % der Menschen 90 % des Geldes verdienen.

Was mich etwas beunruhigt, ist, dass mehr und mehr Familien darauf zählen, dass ihre Kapitalanlagen sie in der Zukunft ernähren werden. Das Problem ist, dass zwar immer mehr Menschen investieren, aber nur sehr wenige von ihnen über das dazu notwendige Wissen verfügen. Was wird mit all diesen neuen Investoren passieren, wenn der Markt zusammenbricht? Ersparnisse sind staatlicherseits vor einem Totalverlust gesichert, Investments nicht. Als ich meinen reichen Vater fragte: »Welchen Rat hast du für einen jungen, hoffnungsvollen Investor?«, antwortete er: »Sei besser als der Durchschnitt.« Klingt simpel, nicht wahr?

### *Wie man vermeidet, durchschnittlich zu sein*

Schon im zarten Alter von 12 Jahren begann ich, mich für das Thema Geldanlage zu interessieren. Bis dahin hatte ich vornehmlich Baseball und Football im Kopf, aber keine Investments. Als Kind interessiert man sich naturgemäß wenig für Geld, außer vielleicht fürs Taschengeld. Allerdings fiel mir vergleichsweise früh auf, dass man mit Investitionen viel erreichen kann. Ich erinnere mich an eine Szene: Ich wanderte mit meinem besten Freund Mike und seinem Vater, dem Mann, den ich heute meinen reichen Vater nenne, am Strand entlang. Mein reicher Vater zeigte uns Jungen ein Stück Land, das er gerade erworben hatte. Trotz meines geringen Alters erkannte ich, dass mein reicher Vater eines der wertvollsten Grundstücke in unserer Stadt gekauft hatte. Ich wusste sehr wohl, dass Grundstücke am Meer mit einem Sandstrand vor dem Haus wertvoller waren als solche ohne Strandzugang. Mein erster Gedanke war: »Wie kann sich Mikes Vater so ein teures Stück Land leisten?« Ich stand da, die Wellen umspülten meine Füße und ich schaute auf einen Mann, der genauso alt war wie mein eigener Vater, aber anders als dieser gerade eines der größten Geschäfte seines Lebens gemacht hatte. Beeindruckt fragte ich mich, wie er sich so ein Grundstück leisten konnte. Ich wusste, dass mein eigener Vater viel mehr Geld als er verdiente, weil er eine hochdotierte Stelle bei der Regierung hatte. Aber ich wusste auch, dass mein Vater es sich niemals würde leisten können, Grundbesitz direkt am Meer zu erwerben. Wieso also konnte sich Mikes Vater dieses Stück Land leisten, wenn mein Vater es nicht konnte? Natürlich wusste ich damals nicht, dass meine Zukunft als Investor just in diesem Augenblick begann, weil ich erstmals ahnte, welche Wirkung das kleine Wort »Investieren« entfalten kann.

Etwa 40 Jahre nach diesem Strandspaziergang mit Mike und seinem Vater stellen mir heute viele Menschen dieselben Fragen, die ich seit damals an Mikes Vater richtete. Auch in meinen Investmentkursen höre ich Fragen wie:

- »Wie kann ich investieren, wenn ich kein Geld habe?«
- »Ich habe 10 000 Dollar zum Investieren. Was empfehlen Sie, wo soll ich sie anlegen?«
- »Empfehlen Sie, in Immobilien, in Fonds oder in Aktien zu investieren?«
- »Kann ich Immobilien oder Wertpapiere auch ohne eigenes Kapital kaufen?«
- »Braucht man nicht Geld, um damit Geld zu verdienen?«
- »Ist es nicht sehr riskant, zu investieren?«
- »Wie erzielen Sie eine so hohe Rendite bei so niedrigem Risiko?«
- »Kann ich mit Ihnen gemeinsam investieren?«

Die Menschen beginnen dann nach und nach, die Macht zu verstehen, die in dem Wort »Investieren« steckt. Viele wollen herausfinden, wie sie diese für sich selbst nutzen können. Eine Menge Fragen werden für Sie beantwortet sein, sobald Sie dieses Buch gelesen haben. Sollten noch Fragen offen sein, konnte ich Sie hoffentlich ermutigen, selbstständig weiter zu forschen: Ganz sicher werden Sie die Antworten finden, die für Sie persönlich stimmig sind. Rückblickend lässt sich sagen, dass das Wichtigste, was mein reicher Vater für mich getan hat, darin bestand, mein Interesse für das Thema Vermögensaufbau zu wecken. Meine Neugier flammte in dem Augenblick auf, als ich erkannte, dass der Vater meines besten Freundes, der – zumindest auf der Gehaltsabrechnung – weniger verdiente als mein richtiger Vater, zu Investments in der Lage war, die sich eigentlich nur wirklich reiche Menschen leisten konnten. Ich verstand, dass mein reicher Vater über eine Macht verfügte, die mein leiblicher Vater nicht hatte: Diese Macht wollte ich auch haben.

Viele Menschen haben Angst vor Macht und halten sich von ihr fern. Andere hingegen fallen ihr zum Opfer. Anstatt vor ihr davonzulaufen und ideologische Phrasen zu dreschen wie »Die Reichen nutzen die Armen aus« oder »Investieren ist riskant« oder »Ich habe kein Interesse daran, reich zu werden«, habe ich die Herausforderung angenommen. Meine Neugier und mein Verlangen, über diese Macht – auch bekannt als Wissen und Fähigkeiten – zu verfügen, haben mich auf den Pfad des lebenslangen Lernens und Forschens gebracht.

## *Investieren wie ein Reicher*

Dieses Buch gibt vielleicht nicht alle Antworten auf rein technische Fragen. Meine Absicht ist vielmehr, Ihnen einen Einblick zu gewähren, auf welche Weise viele der reichsten Selfmade-Millionäre ihr Geld gemacht haben und ihr Vermögen weiterhin vergrößern. Als ich mit 12 am Strand stand und auf das neue Grundstück meines reichen Vaters schaute, sah ich plötzlich eine Welt voller Möglichkeiten, die in meiner Familie nicht existierte. Ich erkannte, dass es nicht das Geld war, das meinen reichen Vater zu einem erfolgreichen Investor gemacht hatte. Es lag auf der Hand, dass mein reicher Vater Ansichten hatte, die den Denkweisen meines leiblichen Vaters entgegengesetzt waren oder gar im Widerspruch dazu standen. Mir wurde klar, dass ich die innere Haltung meines reichen Vaters verstehen musste, wenn ich finanziell genauso stark werden wollte wie er. Ich erkannte, dass ich für immer reich sein würde, wenn ich lernen würde, so zu denken, wie er dachte. Ich verstand auch, dass mein zukünftiger Reichtum nichts damit zu tun hatte, wie viel Geld ich mitbrachte. Mein reicher Vater hatte gerade in eines der teuersten Grundstücke in unserer Stadt investiert, ohne über ausreichende Mittel zu verfügen. Ich hatte jetzt begriffen, dass Wohlstand eine Einstellung ist, kein Betrag auf der Bank. Und genau diese Denkweise reicher Investoren will ich Ihnen mit diesem Buch nahebringen.

## *Die Antwort meines reichen Vaters*

Bei jenem denkwürdigen Strandspaziergang nahm ich meinen ganzen Mut zusammen, um Mikes Vater zu fragen: »Wie kannst du es dir leisten, diese 10 Hektar teures Land in Strandlage zu kaufen, obwohl mein Vater es sich nicht leisten kann?« Mein reicher Vater gab mir eine Antwort, die ich nie vergessen habe. Er legte mir den Arm um die Schultern, wir kehrten um und schlenderten den Strand am Wasser entlang zurück. Mein reicher Vater begann, mir freundlich die Prinzipien seines Denkens zu erklären. Er beschrieb, wie er über Geld und Investitionen dachte: »Ich kann mir dieses Land auch nicht leisten. Aber mein Unternehmen kann es.« Unser Spaziergang dauerte nur eine Stunde. Mein reicher Vater in der Mitte, rechts Mike und ich an seiner anderen Seite. Es war meine erste Unterrichtsstunde im Fach »Investieren«.

Vor einiger Zeit hielt ich einen dreitägigen Investmentkurs in Sydney, Australien. Die ersten anderthalb Tage sprach ich über die Details einer



Unternehmensgründung. Schließlich hob ein Teilnehmer frustriert die Hand und fragte: »Ich bin hergekommen, um etwas über das Investieren zu lernen. Warum verbringen Sie so viel Zeit damit, über Unternehmen zu sprechen?«

Ich antwortete ihm: »Dafür gibt es zwei Gründe. Grund Nummer eins ist, dass alles, in das wir investieren, ein Unternehmen ist. Wenn Sie Aktien kaufen, investieren Sie in ein Unternehmen. Wenn Sie eine Immobilie kaufen, etwa ein Mietshaus, ist dieses auch ein Unternehmen. Wenn Sie eine Anleihe kaufen, stellen Sie Geld für ein Unternehmen bereit. Um ein guter Investor zu sein, müssen Sie zuerst ein guter Unternehmer sein. Grund Nummer zwei ist, dass es der klügste Weg zum Vermögen ist, wenn Ihr Unternehmen Ihre Investments für Sie erwirbt. Der schlechteste Weg besteht darin, als Privatperson zu investieren. Der durchschnittliche Investor weiß sehr wenig über Unternehmen und investiert oft als Privatperson. Darum verbringe ich so viel Zeit damit, in einem Investmentkurs über Unternehmen zu sprechen.«

Aus demselben Grund wird dieses Buch zumindest in Teilen erklären, wie man ein Unternehmen aufbaut und bewertet. Es wird auch darum gehen, wie man durch ein Unternehmen investiert, denn das hat mein reicher Vater mir beigebracht. Denken Sie an seine Aussage: »Ich kann es mir auch nicht leisten, dieses Land zu kaufen. Aber mein Unternehmen kann es.« Die Regel lautet mit anderen Worten: »Mein Unternehmen kauft meine Investments. Die meisten Menschen sind nicht reich, weil sie als Privatperson und nicht als Unternehmer investieren.« In diesem Buch werden Sie erkennen, warum die meisten der 10 %, die 90 % der Aktien besitzen, Unternehmer sind und über ihr Unternehmen investieren. Und Sie werden verstehen, wie Sie dasselbe tun können. In diesem Buch nenne ich solche Menschen »90/10-Investoren«.

Später in diesem Kurs erkannte auch der Fragesteller, warum ich so viel Zeit damit verbrachte, über Unternehmen zu sprechen. Je weiter wir im Kurs fortschritten, desto besser verstanden die Teilnehmer, dass sich die reichsten Investoren der Welt nicht an vorhandenen Investments beteiligen. Die meisten der 90/10-Investoren erschaffen ihre eigenen Investments. Der Grund dafür, dass wir Milliardäre kennen, die noch in ihren Zwanzigern sind, liegt nicht darin, dass sie sich an Investments beteiligt haben. Sie haben in Unternehmen investiert und Werte geschaffen, die Millionen von Menschen kaufen wollen.

Fast jeden Tag höre ich Menschen sagen: »Ich habe eine Idee für ein neues Produkt, das Millionen bringen wird.« Unglücklicherweise werden die meisten dieser kreativen Ideen niemals umgesetzt. Die zweite Hälfte dieses Buches wird sich darauf konzentrieren, wie die 90/10-Investoren ihre Ideen in Multimillionen- und sogar Multimilliarden-Dollar-Unternehmen umgesetzt haben, in die wiederum andere Menschen ihr Geld stecken. Darum hat mein reicher Vater so viel Zeit damit verbracht, mir beizubringen, wie man Unternehmen aufbaut und wie man sie bewertet, bevor man in sie investiert. Wenn Sie also eine Idee haben, von der Sie denken, sie könnte Sie reich machen oder Ihnen vielleicht sogar helfen, dem 90/10-Investorenclub beizutreten, dann ist die zweite Hälfte dieses Buches wie für Sie geschrieben.

### *Kaufen, halten und beten*

Über die Jahre hinweg fand mein reicher Vater heraus, dass Investieren für jeden etwas anderes bedeutet. Heute höre ich oft Dinge wie:

- »Ich habe gerade 500 Anteile der Firma XYZ für 5 Dollar pro Anteil gekauft; der Preis stieg auf 15 Dollar und ich habe sie verkauft. Ich habe 5000 Dollar in weniger als einer Woche gemacht.«
- »Mein Mann und ich kaufen alte Häuser, renovieren sie und verkaufen sie mit Profit.«
- »Ich handle mit Rohstoff-Futures (Termingeschäfte).«
- »Ich habe über eine Million Dollar auf meinem Anlagekonto.«
- »So sicher wie das Geld auf der Bank.«
- »Ich habe ein breit gefächertes Portfolio.«
- »Ich investiere langfristig.«

Mein reicher Vater würde sagen: »Investieren bedeutet für jeden Menschen etwas anderes.« Die obigen Aussagen spiegeln zwar durchaus verschiedene Anlageprodukte und Investmentverfahren wider, aber mein reicher Vater ging anders vor. Er sagte: »Die meisten Leute sind keine Investoren. Sie sind Spekulanten oder Spieler. Viele handeln nach der ›Kaufen, halten und beten‹-Strategie. Die meisten Investoren leben in der Hoffnung, dass der Markt sein Niveau hält, und in der Angst, dass der Markt zusammenbrechen könnte. Ein echter Investor verdient Geld, unabhängig davon, ob die Kurse steigen oder fallen. Er verdient auf jeden Fall, ob er nun gewinnt oder

verliert. Der durchschnittliche Investor weiß nicht, wie man das macht, und darum bleiben die meisten Investoren Durchschnitt. Sie gehören zu den 90 %, die nur 10 % des Geldes verdienen.«

### *Mehr als kaufen, halten und beten*

Investieren bedeutete für meinen reichen Vater mehr, als zu kaufen, zu halten und dann zu beten. Dieses Buch wird folgende Themen abdecken:

1. *Die 10 Punkte, die ein Investor kontrollieren muss, um das Risiko zu reduzieren und die Rendite zu steigern.*

Mein reicher Vater sagte: »Investieren ist nicht riskant. Keine Kontrolle zu haben ist riskant.«

2. *Der Fünf-Phasen-Plan meines reichen Vaters, der mich aus der Mittellosigkeit heraus zum Investieren großer Summen führte.*

Phase I des Plans war, mich mental darauf vorzubereiten, als Investor zu handeln. Das ist eine einfache, aber doch sehr wichtige Phase für jeden, der mit Selbstvertrauen investieren will.

3. *Die Steuergesetze, die unterschiedliche Investoren auf verschiedene Weise interessieren müssen.*

In dem Buch *CASHFLOW Quadrant* habe ich die vier verschiedenen Menschengruppen behandelt, die wirtschaftlich agieren. Es sind:



E steht für Employee (Angestellter), S für Self-Employed (Selbstständiger) oder Small Business (kleines Unternehmen), B für Business Owner (Unternehmer) und I für Investor.

Mein reicher Vater ermutigte mich, vom B-Quadranten aus zu investieren, weil die Steuergesetze dort das Investieren begünstigen. Mein reicher Vater hob stets Folgendes hervor: »Die Steuergesetze sind nicht fair. Sie wurden von den Reichen für die Reichen gemacht. Wenn du reich sein willst, musst du dieselben Steuergesetze nutzen wie die Reichen.« Ein Grund, dass 10 % der Menschen den Großteil des Vermögens kontrollieren, besteht darin, dass nur diese 10 % wissen, welche Steuergesetze sie nutzen müssen.

1943 stopfte die Regierung der Vereinigten Staaten die meisten Steuerschlupflöcher für Angestellte. 1986 beseitigte sie die Steuerschlupflöcher für Einzelunternehmer im S-Quadranten, von denen vorher Freiberufler wie Ärzte, Anwälte, Buchhalter, Ingenieure und Architekten profitiert hatten.

Mit anderen Worten: Ein weiterer Grund, dass 10 % der Investoren 90 % des Geldes verdienen, liegt darin, dass nur 10 % aller Investoren wissen, wie man auf Basis der verschiedenen Quadranten so investiert, dass man die jeweiligen Steuervorteile nutzen kann. Der durchschnittliche Investor investiert oft nur aus einem Quadranten heraus.

4. *Warum und wie ein wahrer Investor Geld verdienen wird, gleichgültig, ob die Kurse steigen oder fallen.*
5. *Der Unterschied zwischen fundamentalem Investieren und technischem Investieren.*
6. *Fünf Arten von Top-Level-Investoren.*

In *CASHFLOW Quadrant* gehe ich auf die fünf Level der Investoren ein. Dieses Buch unterteilt die oberen zwei Investorenlevel (Profi und Kapitalist) in fünf Arten von Investoren:

- der akkreditierte Investor
- der qualifizierte Investor
- der finanziell gebildete Investor
- der Insider-Investor
- der ultimative Investor

Nach der Lektüre dieses Buches werden Sie die Anforderungen an Fähigkeiten und Ausbildung für jeden dieser Investortypen kennen.

7. *Der Unterschied zwischen »nicht genug« und »viel zu viel« Geld haben.* Viele Leute sagen: »Wenn ich eine Menge verdiene, habe ich keine Geldprobleme mehr.« Sie merken dabei nicht, dass zu viel Geld ein genauso großes Problem ist wie zu wenig Geld. In diesem Buch werden Sie den Unterschied zwischen den beiden Arten von Geldproblemen kennenlernen. Das eine Problem ist Geldmangel. Das andere Problem ist ein Überfluss an Geld. Nur wenige Menschen erkennen, wie groß das Problem sein kann, zu viel Geld zu haben. Ein Grund, warum so viele Menschen insolvent werden, nachdem sie viel Geld verdient haben, besteht darin, dass sie nicht wissen, wie sie mit dem Problem umgehen sollen, »zu viel« Geld zu haben. In diesem Buch werden Sie erfahren, wie Sie trotz Geldmangel starten, wie Sie viel Geld verdienen und wie Sie dann mit dem Problem des »Übermaßes« an Geld umgehen. Mit anderen Worten: Dieses Buch wird Ihnen nicht nur beibringen, wie Sie viel Geld verdienen, sondern auch – was noch viel wichtiger ist –, wie Sie es behalten. Mein reicher Vater merkte zu diesem Thema an: »Was nützt es, viel Geld zu verdienen, wenn du letztendlich alles wieder verlierst?« Ein Freund von mir, der mit Aktien handelt, sagte einmal zu mir: »Der durchschnittliche Investor verdient kein Geld am Markt. Ich habe so viele Investoren gesehen, die im einen Jahr Geld verdienen und im nächsten alles wieder verlieren.«
8. *Wie man viel mehr als die 200 000 Dollar Mindesteinkommen verdient, um Zugang zu den Investmentgelegenheiten der Reichen zu bekommen.* Mein reicher Vater sagte zu mir: »Geld ist nur Ansichtssache. Wie kannst du reich sein, wenn du denkst, 200 000 Dollar seien viel Geld? Wenn du ein reicher Investor sein willst, dann darfst du die 200 000 Dollar, das Minimum für die Qualifikation als akkreditierter Investor, nur als Tropfen auf dem heißen Stein sehen.« Und darum ist die Phase I in diesem Buch so wichtig. Alle Kapitel der Phase I, in der Sie mental darauf vorbereitet werden,

ein erfolgreicher Investor zu sein, schließen jeweils mit einer kurzen Frage zu Ihrer Einstellung ab. Auch wenn es einfache Fragen sind, wurden sie doch so entwickelt, dass Sie darüber nachdenken und Ihre Antworten vielleicht sogar mit den Menschen, denen Sie Ihr Vertrauen schenken, diskutieren müssen. Mein reicher Vater stellte mir genau dieselben Fragen, die eine Prüfung meines Gewissens erforderten und die mir dabei halfen, Antworten zu finden. Man könnte sagen, dass ich meine persönlichen Antworten auf meine Fragen zum Investieren in mir trug und sie nur hervorholen musste.

### *Was unterscheidet den 90/10-Investor von allen anderen?*

Einer der wichtigsten Aspekte dieses Buches ist die besondere Einstellung des 90/10-Investors. Mein reicher Vater sagte oft: »Wenn du reich sein willst, musst du nur herausfinden, was alle anderen tun, und dann genau das Gegenteil davon machen.« Wenn Sie dieses Buch lesen, werden Sie feststellen, dass der größte Unterschied zwischen den 10 % der Investoren, die 90 % des Geldes verdienen, und den 90 %, die nur 10 % verdienen, nicht in den Anlageobjekten liegt, sondern in ihrer Art zu denken. Zum Beispiel:

- Die meisten Investoren sagen: »Gehe kein Risiko ein.« Der reiche Investor geht Risiken ein.
- Die meisten Investoren sagen: »Diversifiziere.« Der reiche Investor fokussiert.
- Der durchschnittliche Investor versucht, Schulden gering zu halten. Der reiche Investor erhöht die Schulden zu seinen Gunsten.
- Der durchschnittliche Investor versucht, seine Kosten zu drücken. Reiche Investoren wissen, wie sie die Kosten erhöhen, um selbst reicher zu werden.
- Der durchschnittliche Investor hat einen Job. Der reiche Investor schafft Jobs.
- Der durchschnittliche Investor arbeitet hart. Der reiche Investor arbeitet immer weniger und verdient trotzdem immer mehr.

## *Die andere Seite der Medaille*

Achten Sie beim Lesen dieses Buches darauf, wann Ihre Gedanken um 180 Grad von den Leitgedanken meines reichen Vaters abweichen. Mein reicher Vater sagte: »Einer der Gründe, warum so wenige Menschen reich werden, liegt darin, dass sie auf eine bestimmte Art des Denkens festgelegt sind. Sie glauben, dass es nur eine richtige Weise gibt, die Dinge zu betrachten oder etwas zu tun. Während der durchschnittliche Investor denkt: ›Geh auf Nummer sicher und gehe keine Risiken ein‹, wird der reiche Investor auch darüber nachdenken, wie er seine Fähigkeiten so verbessert, dass er mehr Risiken eingehen kann.«

Mein reicher Vater nannte diese Art zu denken: »Beide Seiten der Medaille betrachten.« Weiterhin meinte er: »Der reiche Investor muss flexibler in seiner Denkweise sein als der durchschnittliche Investor. Zwar müssen sich der durchschnittliche Investor und der reiche Investor beide über die Sicherheit Gedanken machen, aber der reiche Investor muss auch darüber nachdenken, wie er ein höheres Risiko eingehen kann. Während der durchschnittliche Investor sich Gedanken macht, wie er die Schulden drückt, denkt der reiche Investor darüber nach, wie er die Schulden erhöht. Während der durchschnittliche Investor in der Angst vor einem Markteinbruch lebt, freut sich der reiche Investor auf den Crash. Auch wenn das für den durchschnittlichen Investor wie ein Widerspruch klingt, ist es doch genau dieser Widerspruch, der den reichen Investor so wohlhabend macht.«

Achten Sie auf die Gegensätze zwischen den Einstellungen des durchschnittlichen Investors und des reichen Investors. Mein reicher Vater fasste dies so zusammen: »Der reiche Investor ist sich ständig bewusst, dass jede Medaille zwei Seiten hat. Der durchschnittliche Investor sieht nur eine Seite. Und es ist die Seite, die der durchschnittliche Investor nicht sieht, die ihn durchschnittlich und die den reichen Investor reich bleiben lässt.« Im zweiten Teil dieses Buches geht es um die andere Seite der Medaille.

## *Wollen Sie besser sein als der Durchschnitt?*

Dieses Buch ist viel mehr als nur ein Buch über das Investieren mit heißen Tipps und magischen Formeln. Eines meiner Hauptanliegen ist, Ihnen neue Sichtweisen auf das Thema zu eröffnen. Als ich 1973 aus Vietnam zurückkehrte und mich darauf vorbereitete, reich zu werden, ging ich bei meinem reichen Vater in die Lehre. Er brachte mir bei, dieselbe finanzielle Macht zu erlangen, die er besaß. Es war die Macht, die ich wollte, seitdem ich 12 war. Als ich in diesem Alter vor dem neuesten Investment meines reichen Vaters am Strand stand, hatte ich sozusagen mein persönliches Erweckungserlebnis: Ich erkannte, dass der Unterschied zwischen meinem reichen Vater und meinem armen Vater sehr viel größer war als nur die Geldsumme, die beiden für Investitionen zur Verfügung stand. In dieser Erkenntnis wurzelt mein unbedingter Wille, als Investor besser als der Durchschnitt zu sein. Falls Sie ebenfalls ein solches Verlangen verspüren, dann lesen Sie bitte weiter.





**PHASE I**  
**SIND SIE MENTAL**  
**DARAUF VORBEREITET,**  
**EIN INVESTOR ZU SEIN?**

## Kapitel eins

### Lektion 1

### Worin soll ich investieren?

1973 kehrte ich aus Vietnam zurück. Ich war glücklich, dass ich nicht weit weg von zu Hause in einer Kaserne auf Hawaii stationiert wurde, anstatt an der Ostküste. Nachdem ich mich in der Flugbasis des Marine Corps eingewöhnt hatte, rief ich meinen Freund Mike an und wir verabredeten uns zu einem gemeinsamen Mittagessen mit seinem Vater, meinem reichen Vater. Mike wollte mir unbedingt sein Baby und sein neues Haus vorstellen, also verabredeten wir uns am folgenden Samstag zum Mittagessen bei ihm zu Hause. Als Mikes Limousine im Offiziersquartier der tristen, grauen Kaserne eintraf, um mich abzuholen, begann ich zu verstehen, wie viel sich verändert hatte, seit wir 1956 die Highschool verlassen hatten.

»Willkommen daheim«, sagte Mike, als ich in das mit Marmor ausgestattete Foyer seines wunderschönen Hauses trat. Mein alter Freund strahlte von einem Ohr zum andern, während er seinen sieben Monate alten Sohn auf dem Arm hielt. »Ich bin froh, dass du heil wieder zurückgekommen bist.«

»Das bin ich auch«, antwortete ich. Hinter Mike öffnete sich der Blick über das weite Blau des Pazifiks, das sich vom weißen Sandstrand hinter seinem Haus bis in den Horizont erstreckte. Das Haus war spektakulär. Es war eine moderne eingeschossige Villa, die der Anmut und dem Charme des Lebens auf Hawaii genügend Raum gab. Es gab wunderbare persische Teppiche, schlanke grüne Topfpflanzen und einen großen Pool, der an drei Seiten vom Haus umgeben war und sich auf der vierten Seite zum Ozean hin öffnete. Alles war großzügig, luftig und bis ins kleinste Detail ein Traum kultivierten Lebens. Das Haus entsprach genau meiner Vision eines luxuriösen Lebens auf Hawaii.

»Darf ich dir meinen Sohn James vorstellen?«, fragte Mike strahlend.

»Oh ...« Ich war so in die atemberaubende Schönheit des Hauses versunken, dass ich zusammenschrak. Vermutlich hatte ich vor Staunen mit offenem Mund dagestanden. Ich riss mich zusammen. »Was für ein süßes Kerlchen!«, erwiderte ich, was man eben beim Anblick eines Babys so sagt. Während ich versuchte, das Baby durch Grimassenschneiden zum Lachen zu bringen, musste ich erst einmal verdauen, wie weit Mike es in den letzten acht Jahren gebracht hatte. Er residierte mit seiner bildschönen Frau und einem niedlichen kleinen Sohn in einem Multimillionen-Dollar-Haus mit eigenem Sandstrand, während ich auf einer Militärbasis in alten Baracken lebte und mein Zimmer mit drei anderen chaotischen, saufenden jungen Piloten teilte.

»Komm doch herein«, forderte Mike mich auf. »Vater und Connie warten im Innenhof auf uns.«

Das Mittagessen war exquisit und wurde von einem Hausmädchen serviert. Ich genoss das Essen, die Aussicht und die nette Gesellschaft, als ich an meine drei Zimmerkameraden denken musste, die wahrscheinlich in diesem Moment in der kargen Offiziersmesse beim Essen saßen. Da es Samstag war, gab es in der Kaserne wahrscheinlich ein Sandwich und eine Schüssel Suppe zum Mittagessen.

Nachdem wir einige Höflichkeiten ausgetauscht und uns über die alten Zeiten unterhalten hatten, sagte mein reicher Vater: »Wie du siehst, hat Mike einen ausgezeichneten Job gemacht, indem er die Profite aus der Firma reinvestiert hat. Wir haben in den letzten zwei Jahren mehr Geld verdient als ich in den ersten 20 Jahren. Es steckt eine Menge Wahrheit in dem Sprichwort, dass die erste Million die schwerste ist.«

»Also laufen die Geschäfte gut?«, fragte ich, um zu erfahren, wie es zu dem sprunghaft gestiegenen Wohlstand gekommen war.

»Sie laufen sogar ausgezeichnet«, betonte mein reicher Vater. »Diese neuen Jumbojets bringen so viele Touristen aus der ganzen Welt nach Hawaii, dass die Unternehmen hier gar nicht anders können, als weiter zu wachsen. Aber unser Kernerfolg rührt aus unseren Investments, weniger aus den Unternehmen. Mike hat inzwischen die Leitung der Investmentsparte übernommen.«

»Herzlichen Glückwunsch«, sagte ich zu Mike. »Gut gemacht.«

»Danke«, gab Mike zurück. »Aber mir gebührt nicht das ganze Lob. Es ist Vaters Investmentformel, die so gut funktioniert. Ich mache nur genau

das, was er uns all die Jahre über Unternehmen und Investitionen beigebracht hat.«

»Scheint sich auszuzahlen«, sagte ich zu Mike. »Ich kann kaum glauben, dass du hier in der reichsten Nachbarschaft der Stadt wohnst. Erinnerst du dich daran, wie wir als Kinder mit unseren Surfbrettern zwischen den Häusern hindurch gerannt sind, um zum Strand zu gelangen?«

Mike lachte. »Ja, klar. Ich erinnere mich gut, dass wir ständig von diesen fetten alten Geldsäcken verjagt wurden. Jetzt bin ich selbst einer davon. Wer hätte jemals gedacht, dass du und ich hier leben ...?«

Mike stockte, als er bemerkte, was er gesagt hatte. Denn während er tatsächlich hier lebte, wohnte ich ja noch auf der anderen Seite der Insel in einer trostlosen alten Militärbaracke.

»Entschuldige«, sagte er. »Ich wollte nicht ...«

»Du brauchst dich nicht zu entschuldigen«, sagte ich mit einem breiten Grinsen. »Ich freue mich für dich. Ich bin froh, dass du so wohlhabend und erfolgreich bist. Du verdienst es, weil du dir die Zeit genommen hast, zu lernen, wie man ein Unternehmen führt. Ich werde die Kaserne verlassen, sobald mein Vertrag mit dem Marine Corps ausläuft.«

Mein reicher Vater, der die Spannung zwischen Mike und mir spürte, unterbrach uns und sagte »Und er hat einen besseren Job gemacht als ich. Ich bin sehr stolz auf ihn. Ich bin stolz auf beide, auf meinen Sohn und auf seine Frau. Sie sind ein großartiges Team und sie haben sich alles verdient, was sie besitzen. Jetzt, wo du aus dem Krieg zurück bist, kommst du an die Reihe, Robert.«

Könnte ich mit dir zusammen investieren?

»Kann ich nicht mit dir zusammen investieren?«, fragte ich eifrig. »Ich habe fast 3000 Dollar gespart, während ich in Vietnam war, und ich würde sie gern mit dir anlegen, bevor ich sie ausbebe. Wäre das möglich?«

»Nun, ich gebe dir den Namen eines guten Börsenmaklers«, sagte mein reicher Vater. »Ich bin sicher, er wird dir einige nützliche Ratschläge geben, vielleicht sogar einen oder zwei heiße Tipps.«

»Nein, nein, nein«, sagte ich. »Ich möchte in die Werte investieren, in die du auch investierst. Komm schon. Du weißt, wie lange ich euch beide schon kenne. Ich weiß, du hast immer irgendein Objekt, an dem du arbeitest oder in das du investierst. Ich will nicht zu irgendeinem Broker gehen. Ich möchte mit euch gemeinsam agieren.«

Es war still im Raum, während ich auf eine Antwort wartete. Die Stille wurde bald drückend.

»Habe ich etwas Falsches gesagt?«, fragte ich schließlich.

»Nein«, sagte Mike. »Wir investieren in ein paar neue Projekte, die sehr spannend sind, aber ich denke, es ist das Beste, wenn du zuerst einen unserer Broker anrufst und anfängst, mit ihm zu investieren.«

Wieder folgte Stille, unterbrochen nur vom Klappern des Geschirrs und der Gläser, als das Hausmädchen den Tisch abräumte. Mikes Frau Connie entschuldigte sich und trug das Baby in einen anderen Raum.

»Ich verstehe das nicht«, sagte ich. Mehr an meinen reichen Vater gewandt als an Mike, fuhr ich fort. »All die Jahre habe ich an eurer Seite gearbeitet, um euer Unternehmen aufzubauen. Ich habe für fast nichts gearbeitet. Ich bin auf das College gegangen, wie du mir geraten hast, und ich habe für mein Land gekämpft, wie ein junger Mann es deiner Meinung nach tun sollte. Jetzt, wo ich alt genug bin und schließlich ein paar Dollar zum Investieren habe, zögerst du, wenn ich dich bitte, gemeinsam mit euch zu investieren. Das verstehe ich nicht. Warum zeigst du mir die kalte Schulter? Versuchst du, mich abzuservieren oder mich auszuschließen? Willst du nicht, dass ich so reich werde wie ihr?«

»Wir zeigen dir nicht die kalte Schulter«, entgegnete Mike. »Und wir würden dich nie abservieren oder dir gar missgönnen, dass du zu großem Wohlstand kommst. Es liegt daran, dass die Dinge jetzt anders liegen.«

Mein reicher Vater nickte langsam in stiller Zustimmung.

»Wir hätten nichts dagegen, dass du dort investierst, wo wir investieren«, sagte mein reicher Vater schließlich. »Aber es wäre gegen das Gesetz.«

»Gegen das Gesetz?«, wiederholte ich ungläubig. »Macht ihr beide etwas Illegales?«

»Nein, nein, keineswegs«, lachte mein reicher Vater leise. »Wir würden niemals gegen das Gesetz handeln. Es ist viel zu einfach, im Rahmen der Legalität reich zu werden. Warum sollte man es da riskieren, für etwas Illegales ins Gefängnis zu gehen?«

»Und weil wir immer auf der Seite des Gesetzes bleiben wollen, müssen wir dir sagen, dass es illegal für dich wäre, mit uns zu investieren«, sagte Mike.

»Für uns ist es das nicht, aber für dich wäre es so«, versuchte mein reicher Vater zusammenzufassen.

»Warum?«, beharrte ich.

»Weil du nicht reich genug bist«, erklärte Mike ruhig und freundlich.  
»Wo wir investieren, dürfen nur reiche Leute investieren.«

Mikes Worte trafen mich hart. Weil Mike mein bester Freund war, wusste ich, wie schwer es ihm fiel, mir das zu sagen. Und obwohl er mir die Lage so freundlich wie möglich erklärt hatte, verletzten mich seine Worte trotzdem und stachen mir wie ein Messer ins Herz. Ich spürte, wie groß die finanzielle Kluft zwischen uns war. Während unsere Väter beide bei null angefangen hatten, waren er und sein Vater inzwischen richtig reich. Mein Vater und ich waren immer noch von »der anderen Seite der Straße«. Ich konnte spüren, dass dieses große Haus mit dem traumhaften weißen Sandstrand immer noch unerreichbar für mich war. Hier wurde die Entfernung in mehr als Meilen gemessen. In meinen Stuhl zurückgelehnt, die Arme gedankenversunken verschränkt, saß ich da und nickte leise, als ich über diesen Moment in unserem Leben grübelte. Wir waren beide 25 Jahre alt, aber in mancherlei Hinsicht war Mike mir finanziell gesehen 25 Jahre voraus. Mein eigener Vater war gerade mehr oder weniger aus seinem Job bei der Regierung gefeuert worden und fing mit 52 Jahren wieder bei null an. Und ich hatte überhaupt noch nicht angefangen.

»Geht es dir gut?«, fragte mein reicher Vater freundlich.

»Ja, alles okay«, erwiderte ich und tat mein Bestes, um den Schmerz zu verbergen, den mein Selbstmitleid ausgelöst hatte. »Ich war nur gerade in Gedanken«, sagte ich mit einem tapferen Grinsen.

Der Raum war still und wir lauschten den Wellen und der kühlen Brise, die durch das herrliche Haus strich. Mike, mein reicher Vater und ich saßen da, während ich die Botschaft und ihre Bedeutung verarbeitete.

»Also kann ich nicht mit euch investieren, weil ich nicht reich bin«, sagte ich schließlich, aus meiner Trance erwachend. »Und wenn ich dort investieren würde, wo ihr investiert, wäre es gegen das Gesetz?«

Mein reicher Vater und Mike nickten. »In einigen Fällen«, ergänzte Mike.

»Und wer hat dieses Gesetz gemacht?«, fragte ich.

»Die Regierung der Vereinigten Staaten«, erwiderte Mike.

»Die SEC«, fügte mein reicher Vater hinzu.

»Die SEC?«, fragte ich. »Was ist die SEC?«

»Die Börsenaufsichtsbehörde (Securities and Exchange Commission)«, antwortete mein reicher Vater. »Sie wurde in den 1930er-Jahren unter der

Leitung von Joseph Kennedy, dem Vater des späteren Präsidenten John F. Kennedy, gegründet.«

»Welches war ihre Aufgabe?«, fragte ich.

Mein reicher Vater lachte. »Sie wurde gegründet, um die Öffentlichkeit vor skrupellosen Geschäftemachern, Geschäftsleuten, Brokern und Investoren zu schützen.«

»Warum lachst du?«, fragte ich. »Es scheint, als wäre das eine gute Sache.«

»Ja, es ist eine sehr gute Sache«, erwiderte mein reicher Vater immer noch lachend. »Vor dem Börsencrash von 1929 verkauften viele dubiose, gerissene und skrupellose Geschäftsleute und Broker Investments an die Allgemeinheit. Unzählige Lügen und Fehlinformationen wurden verbreitet. Deshalb wurde die SEC als eine Art Wachhund gegründet. Diese Agentur hilft sowohl, die Regeln festzulegen, als auch, sie durchzusetzen. Sie spielt eine sehr wichtige Rolle. Ohne die SEC gäbe es ein Chaos.«

»Warum lachst du dann?«, beharrte ich.

»Weil sie einerseits zwar die Öffentlichkeit vor den schlimmsten Fehlern schützt, ihr andererseits aber auch die besten Investments vorenthält«, erwiderte mein reicher Vater in einem etwas ernsteren Tonfall.

»Wenn die SEC die Allgemeinheit vor den schlechtesten und den besten Investments schützt, wo investieren diese Menschen denn dann?«, fragte ich.

»In die bereinigten Investments«, antwortete mein reicher Vater. »In die Investments, die den Richtlinien der SEC entsprechen.«

»Nun, was ist falsch daran?«, fragte ich.

»Nichts«, sagte mein reicher Vater. »Ich denke, das ist eine gute Idee. Wir brauchen Regeln und die Regeln müssen eingehalten werden. Das macht die SEC.«

»Aber was ist daran so lustig?«, fragte ich. »Ich kenne dich seit vielen Jahren und ich weiß, dass du etwas zurückhältst, das dich zum Lachen bringt.«

»Ich habe es dir schon gesagt«, sagte mein reicher Vater. »Ich lache, weil die SEC die Allgemeinheit dadurch, dass sie sie vor schlechten Investments schützt, gleichzeitig von den besten Investments fernhält.«

»Was einer der Gründe ist, warum die Reichen immer reicher werden?«, fragte ich mit gepresster Stimme.



»Du hast es verstanden«, sagte mein reicher Vater. »Ich lache, weil ich die Ironie im Gesamtbild sehe. Die Leute investieren, weil sie reich werden wollen. Aber weil sie nicht reich sind, dürfen sie nicht dort investieren, wo sie reich werden könnten. Nur wenn du reich bist, kannst du in die Investments der Reichen investieren. Und so werden die Reichen reicher. Für mich ist das Ironie.«

»Aber warum ist das so angelegt?«, fragte ich. »Ist es, um die Armen und die Mittelschicht vor den Reichen zu schützen?«

»Nein, nicht unbedingt«, antwortete Mike. »Ich glaube, das soll in Wirklichkeit die Armen und die Mittelschicht vor sich selbst schützen.«

»Wie meinst du das?«, fragte ich.

»Es gibt viel mehr schlechte als gute Deals. Wenn jemand das nicht weiß, sehen alle Deals gleich aus, egal, ob gut oder schlecht. Es braucht viel Wissen und Erfahrung, um aus den anspruchsvolleren Deals die guten und schlechten Investments herauszufiltern. Anspruchsvoll zu sein bedeutet, herausfinden, was das eine Investment gut und das andere gefährlich macht. Und die meisten Menschen können das einfach nicht entscheiden«, sagte mein reicher Vater. »Mike, warum zeigst du nicht mal den letzten Deal, über den wir gerade nachdenken?«

Mike verließ den Tisch, ging in sein Büro und kehrte mit einem Ordner zurück, der ungefähr fünf Zentimeter dick mit Textseiten, Bildern, Zeichnungen und Karten gefüllt war.

»Das ist ein Beispiel für ein Investment, das wir gerade prüfen«, sagte Mike, als er sich setzte. »Es wird als ein nicht gelistetes Wertpapier bezeichnet. Dieses spezielle Investment wird manchmal auch Private Placement genannt. Es wird außerhalb der üblichen Wertpapierhandelsplätze gehandelt.«

Mir wurde ganz schwindelig, als Mike durch die Seiten blätterte und mir die Grafiken, Charts, Karten und Seiten mit geschriebenem Text zeigte, die die Vor- und Nachteile des Investments beschrieben. Es ermüdete mich sehr, als Mike im Detail erklärte, worauf er achtete und warum er glaubte, dass das eine großartige Investition wäre.

Mein reicher Vater, der sah, dass ich mit den vielen ungewohnten Informationen überfordert war und abzudriften begann, stoppte Mike und sagte: »Das hier wollte ich Robert zeigen.«

Dabei zeigte mein reicher Vater auf einen kleinen Absatz auf der Vorderseite eines Heftes mit dem Titel: »Einschränkungen des Wertpapiergesetzes von 1933.«

»Ich möchte, dass du das verstehst«, sagte er.

Ich beugte mich nach vorn, um die kleine Schrift besser lesen zu können, auf die sein Finger zeigte. Das Kleingedruckte lautete:

*Dieses Investment ist nur für akkreditierte Investoren. Als akkreditierter Investor wird im Allgemeinen akzeptiert, wer*

- *ein Nettovermögen von 1 Million Dollar oder mehr besitzt oder*
- *in den letzten drei Jahren ein Einkommen von mindestens 200 000 Dollar (oder 300 000 Dollar gemeinsam mit dem Ehepartner) hatte, und wenn zudem die begründete Erwartung besteht, dieses Einkommen im laufenden Jahr wieder zu erreichen.*

Ich lehnte mich in meinem Stuhl zurück und sagte: »Darum kann ich also nicht dort investieren, wo ihr investiert. Dieses Investment ist nur für reiche Leute.«

»Oder für Leute mit hohem Einkommen«, sagte Mike.

»Es sind nicht nur diese Richtlinien, die so hart sind. Der Mindestbetrag für dieses Investment beträgt 35 000 Dollar. So viel kostet jede Investment->Einheit«, wie es genannt wird.«

»35 000 Dollar!«, entfuhr es mir. »Das ist eine Menge Geld und ein hohes Risiko. Ihr meint, das ist das Minimum für Investitionen in diesen Deal?«

Mein reicher Vater nickte. »Wie viel bezahlt dir die Regierung als Pilot im Marine Corps?«

»Ich habe in Vietnam mit Flug- und Gefechtszuschlag ungefähr 12 000 Dollar im Jahr verdient. Ich weiß nicht genau, wie meine Bezahlung jetzt sein wird, wo ich in Hawaii stationiert bin. Es könnte eine Beihilfe zum Lebensunterhalt geben, aber es wird sicher nicht viel sein und mit Sicherheit nicht die Kosten für den Lebensunterhalt hier decken.«

»Also war es für dich schon eine Leistung, 3000 Dollar zu sparen«, versuchte mein reicher Vater mich aufzumuntern. »Du hast fast 25 % deines Bruttoeinkommens gespart.«

Ich nickte, aber mir dämmerte allmählich, wie unglaublich weit ich davon entfernt war, ein sogenannter akkreditierter Investor zu werden. Mir wurde klar, dass ich, selbst wenn ich den Rang eines Generals erlangen würde, wahrscheinlich nicht genug verdienen würde, um als akkreditierter Investor zu gelten.

»Was soll ich alternativ tun?«, fragte ich schließlich. »Warum kann ich euch nicht einfach meine 3000 Dollar geben, ihr legt sie mit eurem Geld zusammen und wir teilen den Profit, wenn sich der Deal auszahlt?«

»Das könnten wir machen«, sagte mein reicher Vater. »Aber ich würde es nicht empfehlen. Für dich sowieso nicht.«

»Warum?«, fragte ich. »Warum nicht für mich?«

»Du hast bereits eine ziemlich gute finanzielle Grundausbildung. Du kannst viel mehr sein als ein akkreditierter Investor. Wenn du willst, kannst du ein finanziell gebildeter Investor werden. Dann wirst du mehr Wohlstand erreichen, als du dir erträumen kannst.«

»Akkreditierter Investor? Finanziell gebildeter Investor? Welches ist der Unterschied?«, fragte ich und spürte tatsächlich wieder einen Funken Hoffnung.

»Gute Frage«, sagte Mike mit einem Lächeln, weil er merkte, dass sein Freund die Krise überwunden hatte.

»Ein akkreditierter Investor ist per Definition jemand, der sich qualifiziert, weil er Geld hat. Darum nennt man einen akkreditierten Investor oft einen qualifizierten Investor«, erklärte mein reicher Vater. »Aber Geld allein qualifiziert dich nicht, ein finanziell gebildeter Investor zu sein.«

»Welches ist der Unterschied?«, fragte ich.

»Hast du die Überschrift in der Zeitung gestern gesehen, über den Filmstar, der Millionen durch einen Investmentbetrug verloren hat?«, fragte mein reicher Vater.

Ich nickte. »Ja, habe ich. Er hat nicht nur Millionen verloren, er muss auch noch für das unbesteuernte Einkommen, das er in diesen Deal gesteckt hatte, an das Finanzamt zahlen.«

»Nun, das ist ein Beispiel für einen akkreditierten oder qualifizierten Investor«, fuhr mein reicher Vater fort. »Nur weil du Geld hast, heißt das nicht, dass du ein finanziell gebildeter Investor bist. Darum hören wir oft, dass so viele Leute mit einem hohen Einkommen, wie Ärzte, Anwälte, Rockstars und Sportprofis, ihr Geld in Investments verlieren, die weniger wert sind als vermutet. Sie haben das Geld, aber ihnen fehlt die Erfahrung. Sie haben Geld, wissen aber nicht, wie man es sicher und mit hohen Renditen investiert. Für sie sehen alle Deals gleich aus. Sie können ein gutes Investment nicht von einem schlechten unterscheiden. Solche Menschen sollten lieber bei bereinigten Investments bleiben oder einen professionellen Finanzmanager beauftragen, dem sie vertrauen und der für sie investiert.«

»Wie lautet also deine Definition eines finanziell gebildeten Investors?«, fragte ich.

»Ein finanziell gebildeter Investor kennt die drei E«, sagte mein reicher Vater.

»Die drei E«, wiederholte ich. »Was ist das?«

Mein reicher Vater drehte das Exposé um, das wir angeschaut hatten, und schrieb auf die Rückseite eines der Blätter:

- Education (Wissen)
- Experience (Erfahrung)
- Excess cash (Liquiditätsüberschuss)

»Das sind die drei E«, sagte er, von der Seite aufschauend. »Kannst du diese drei Punkte abhaken, bist du ein finanziell gebildeter Investor.«

Auf die drei Punkte blickend sagte ich: »Der Filmstar hatte also einen Liquiditätsüberschuss, aber ihm fehlten die beiden anderen Punkte.«

Mein reicher Vater nickte. »Und es gibt viele Leute mit dem entsprechenden Wissen, aber ihnen fehlt die Erfahrung. Und ohne Praxiserfahrung fehlt ihnen oft auch der Liquiditätsüberschuss.«

»Solche Menschen sagen häufig ›Ich weiß‹, wenn du ihnen etwas erklärst, aber sie handeln nicht entsprechend ihrem Wissen«, fügte Mike hinzu. »Unser Banker sagt immer ›Ich weiß‹ zu dem, was Vater und ich machen, aber aus irgendeinem Grund setzt er sein angebliches Wissen nicht um.«

»Und deshalb fehlt eurem Banker der Liquiditätsüberschuss«, sagte ich. Mein reicher Vater und Mike nickten.

Wieder wurde es still im Raum, als das Gespräch versiegte. Alle drei waren wir in unsere Gedanken versunken. Mein reicher Vater signalisierte dem Hausmädchen, dass sie mehr Kaffee bringen solle, und Mike schloss den Ordner. Ich saß mit verschränkten Armen da, starrte nach draußen über den blauen Pazifik vor Mikes wunderbarem Haus und dachte darüber nach, welche Richtung ich meinem Leben geben wollte. Ich hatte das College abgeschlossen, wie meine Eltern es sich gewünscht hatten. Meine Zeit beim Militär würde bald vorbei sein und dann wäre ich frei, den Weg zu wählen, den ich für den besten hielt.

»Worüber denkst du nach?«, fragte mein reicher Vater und nippte an seiner frischen Tasse Kaffee.

»Ich überlege, was ich werden möchte, jetzt, da ich ›erwachsen‹ bin«, entgegnete ich.

»Und was willst du werden?«, fragte Mike.

»Ich denke, dass ich ein finanziell gebildeter Investor werden sollte«, antwortete ich ruhig. »Was auch immer das ist.«

»Das wäre eine weise Wahl«, sagte mein reicher Vater. »Du hattest einen sehr guten Start und eine solide finanzielle Grundausbildung. Jetzt ist es Zeit, Erfahrungen zu sammeln.«

»Und wie werde ich wissen, wann ich genug von beidem habe?«, fragte ich.

»Wenn du einen Liquiditätsüberschuss erzielt hast«, sagte mein reicher Vater.

Lachend erhoben wir unsere Wassergläser, um darauf anzustoßen. »Auf den Liquiditätsüberschuss.«

Mein reicher Vater prostete uns zu. »Und darauf, ein finanziell gebildeter Investor zu sein.«

»Darauf, ein finanziell gebildeter Investor zu sein und auf den Liquiditätsüberschuss«, wiederholte ich leise zu mir selbst. Mir gefiel der Klang dieser Worte.

Mikes Chauffeur wurde herbeigerufen und ich kehrte in mein schmutzdeliges Offiziersquartier zurück, um darüber nachzudenken, was ich mit dem Rest meines Lebens anfangen würde. Ich stand jetzt auf eigenen Beinen und ich hatte einige der Erwartungen meiner Eltern erfüllt. Ich hatte eine Collegeausbildung abgeschlossen und meinem Land im Krieg gedient. Jetzt war es an der Zeit, zu entscheiden, was ich für mich selbst wollte. Der Gedanke, ein finanziell gebildeter Investor zu werden, gefiel mir. Ich könnte meine Ausbildung bei meinem reichen Vater fortsetzen, bis ich die Erfahrungen gemacht hatte, die ich brauchte. Dieses Mal würde mein reicher Vater einen Erwachsenen begleiten, keinen Zwölfjährigen.

### *Zwanzig Jahre später*

1993 wurde das Vermögen meines reichen Vaters zwischen seinen Kindern, Enkelkindern und deren zukünftigen Kindern aufgeteilt. Für die nächsten 100 Jahre mindestens würden sich seine Nachkommen keine Sorgen um Geld machen müssen. Mike bekam die wichtigsten Vermögenswerte des Unternehmens und leistete Hervorragendes, um den Bilanzwert des finanziellen Imperiums zu steigern, das mein reicher Vater

aus dem Nichts aufgebaut hatte. Ich kannte die Anfänge und beobachtete Zeit meines Lebens das Wachstum.

Ich brauchte 20 Jahre, um das zu erreichen, was ich zunächst in 10 Jahren hatte erreichen wollen. Es steckt etwas Wahres in dem Sprichwort: »Die erste Million ist die schwerste.«

Zurückblickend war es gar nicht so schwierig, die erste Million zu verdienen. Sie zu behalten und hart für mich arbeiten zu lassen, war die anspruchsvollere Aufgabe. Trotzdem konnte ich mich 1994 im Alter von 47 Jahren zur Ruhe setzen, finanziell unabhängig und mit ausreichend viel Geld, um mein Leben zu genießen.

Und doch war es nicht das Leben eines Privatiers, das mich begeisterte, sondern die Möglichkeit, als finanziell gebildeter Investor zu investieren. Ich wollte aufholen, um mit Mike und meinem reichen Vater gemeinsam investieren zu können. Dieses Ziel war alle Mühen wert. Jener Tag im Jahr 1973, als Mike und mein reicher Vater mir klarmachten, dass ich nicht reich genug sei, um mit ihnen zu investieren, war der Wendepunkt meines Lebens. Damals setzte ich mir zum Ziel, ein finanziell gebildeter Investor zu werden.

Investments, in die sogenannte akkreditierte und finanziell gebildete Investoren ihr Geld stecken, sind zum Beispiel die folgenden:

- Private Investments (private Beteiligungen)
- Immobilienkonsortien und Limited Partnerships [LP; Unternehmensrechtsform im englischsprachigen Raum, vergleichbar einer deutschen Kommanditgesellschaft, verbreitete Rechtsform von Private-Equity- und Venture-Capital-Gesellschaften, Anm. d. Red.]
- Neuplatzierungen an den Börsen (IPO/Initial Public Offer, sofern für die Öffentlichkeit zugänglich)
- der Subprime-Markt [Hypotheken für Kunden mit nicht gesicherter Bonität, Anm. d. Red.]
- Unternehmensfusionen oder -übernahmen
- Initialdarlehen für Start-up-Unternehmen
- Hedgefonds (Risikokapitalfonds)

Für den durchschnittlichen Investor sind diese Investments zu riskant. Nicht weil das Investment selbst unbedingt riskant ist, sondern weil dem durchschnittlichen Investor allzu oft das nötige Wissen, die Erfahrung

und der Liquiditätsüberschuss fehlen, um den Anforderungen des Investments gewachsen zu sein. Ich tendiere inzwischen dazu, der SEC beizupflichten: Es ist ratsam, unqualifizierte Investoren zu schützen, indem man ihnen den Zugang zu dieser Art von Investments verwehrt. Ich bin dafür, nachdem auch ich einige sehr teure Fehler gemacht habe und auf meinem Weg danebengetreten bin. Ganz sicher würden andere dieselben Fehler machen.

Als finanziell gebildeter Investor investiere ich heute in solche Gelegenheiten. Wenn Sie wissen, was Sie tun, ist das Risiko sehr niedrig, während die potenzielle Rendite sehr hoch sein kann. In Gelegenheiten wie diese investieren die Reichen normalerweise ihr Geld.

Obwohl ich auch nennenswerte Verluste eingefahren habe, war die Rendite der gut gelaufenen Investments spektakulär und übertraf die Verluste bei Weitem. 35 % Rendite sind normal, aber gelegentlich werden Renditen von 1000 % und mehr erreicht. Ich bevorzuge solche Investments, weil ich sie aufregender finde. Sie fordern mich heraus. Hier geht es nicht nur um: »Kaufe 100 Anteile von diesem oder verkaufe 100 Anteile von jenem.« Und die Frage ist auch nicht: »Ist das Kurs-Gewinn-Verhältnis hoch oder niedrig?« Ein finanziell gebildeter Investor folgt anderen Zielsetzungen.

Bei solchen Investmentgelegenheiten geht es darum, dem Motor des Kapitalismus sehr nah zu kommen. Tatsächlich sind einige der hier aufgelisteten Gelegenheiten Investments, deren Risiko für den durchschnittlichen Investor viel zu hoch ist. Aber in Wirklichkeit sind es nicht die Investments, die riskant sind. Riskant sind für den durchschnittlichen Investor sein fehlendes Wissen, ein Mangel an Erfahrung und der fehlende Liquiditätsüberschuss.

### *Der Weg*

In diesem Buch geht es weniger um die Investments als um den Investor und seinen Weg zum finanziell gebildeten Investor. Es geht um Ihren eigenen Weg, der Sie zu den drei E führt: Wissen (Education), Erfahrung (Experience) und Liquiditätsüberschuss (Excess cash).

In *Rich Dad Poor Dad* habe ich meinen Ausbildungsweg als Kind beschrieben. In *CASHFLOW Quadrant* geht es um mein Lernen als junger Erwachsener in den Jahren 1973 bis 1994. Dieses neue Buch baut auf den

Lektionen der vorangegangenen Jahre auf und übersetzt sie in die drei E, damit auch Sie sich als finanziell gebildeter Investor qualifizieren können.

1973 hatte ich gerade mal 3000 Dollar zur Verfügung, kaum Wissen und wenig Lebenserfahrung. 1994 war aus mir ein finanziell gebildeter Investor geworden.

Vor vielen Jahren sagte mein reicher Vater: »Genauso, wie es Häuser für die Reichen, die Armen und die Mittelklasse gibt, gibt es Investments für jede dieser Gesellschaftsschichten. Wenn du in die Investments der Reichen investieren willst, musst du mehr als reich sein. Du musst ein finanziell gebildeter Investor werden, nicht nur ein reicher Mensch, der investiert.«

### *Die fünf Phasen zum finanziell gebildeten Investor*

Mein reicher Vater teilte mein Ausbildungsprogramm in fünf Phasen ein, die ich wiederum in Lektionen und Kapitel unterteilt habe. Die Phasen sind:

- Sind Sie mental darauf vorbereitet, ein Investor zu sein?
- Welche Art von Investor wollen Sie werden?
- Wie bauen Sie ein starkes Unternehmen auf?
- Wer ist ein finanziell gebildeter Investor?
- Was können und wollen Sie zurückgeben?

Dieses Buch ist als Leitfaden geschrieben. Es wird Ihnen keine spezifischen Antworten geben. Aber es wird Ihnen helfen, zu verstehen, welche Fragen Sie stellen müssen. Und wenn dieses Buch das erreicht, hat es seinen Zweck erfüllt. Mein reicher Vater sagte »Du kannst niemanden lehren, ein finanziell gebildeter Investor zu sein. Aber ein Mensch kann lernen, ein finanziell gebildeter Investor zu werden. Es ist wie Fahrradfahren lernen.« Ich kann Ihnen das Fahrradfahren nicht beibringen. Radfahren erfordert Risikobereitschaft, angemessene Anleitung und basiert auf »Versuch und Irrtum« als Lernstrategie. Dasselbe gilt für das Investieren. Wenn Sie keine Risiken eingehen wollen, wird das zur Folge haben, dass Sie nichts lernen. Neue Erkenntnisse kann ich Ihnen nur vermitteln, wenn Sie bereit sind, sich Neuem zu öffnen, und wenn Sie es sich erlauben, auch Fehler zu machen.



Suchen Sie ein Buch über heiße Investmenttipps oder eine Anleitung, wie man schnell reich wird? Oder suchen Sie die geheime Zauberformel der Reichen? Dann sollten Sie dieses Buch weglegen. Es wurde für Menschen geschrieben, die ihren ganz persönlichen Weg zum Wohlstand suchen. Nicht für Menschen, die einfache Rezepte wollen.

In diesem Buch geht es um die fünf Phasen der Entwicklung, die mein reicher Vater durchlaufen hat und durch die ich momentan gehe. Wenn Sie wissen wollen, was großen Wohlstand ausmacht, werden Sie vielleicht beim Lesen dieses Buches feststellen, dass die fünf Phasen meines reichen Vaters dieselben fünf Phasen sind, durch welche die reichsten Unternehmer und Investoren der Welt gegangen sind, um sehr, sehr reich zu werden. Bill Gates, Gründer von Microsoft; Warren Buffet, Amerikas reichster Investor, und Thomas Edison, Gründer von General Electric, sie alle durchlebten diese fünf Phasen. Es sind dieselben fünf Phasen, welche die jungen Internetmillionäre und -milliardäre zwischen 20 und 40 Jahren gerade durchlaufen. Der einzige Unterschied ist, dass sie schneller durch diese Phasen gehen, da wir uns im Informationszeitalter befinden – und vielleicht klappt das bei Ihnen auch.

### *Wollen Sie Teil der Revolution sein?*

Großer Wohlstand, gewaltige Vermögen und megareiche Familien entstanden im Zeitalter der industriellen Revolution, also im 19. Jahrhundert. Dasselbe passiert gerade jetzt wieder. Wir befinden uns im aufkommenden Informationszeitalter.

Ich finde es interessant, dass wir heutzutage Selfmade-Multimillionäre und -Milliardäre haben, die 20, 30 und 40 Jahre alt sind, aber es trotzdem immer noch 40-Jährige und Ältere gibt, die es schwer haben mit einem Job, der ihnen nicht mehr als 50 000 Dollar im Jahr bringt. Ein Grund für diese große Einkommensschere ist die Wende vom Industrie- zum Informationszeitalter. Als wir ins Industriezeitalter eintraten, wurden Leute wie Henry Ford und Thomas Edison Milliardäre. Heute, im Informationszeitalter, gibt es Menschen wie Bill Gates, Steve Jobs, Mark Zuckerberg und die Gründer von Internetfirmen, die in jungen Jahren bereits Millionäre und Milliardäre werden. Die heutigen 20-Jährigen werden den Wohlstand von Bill Gates bald überholen. Es heißt, es gebe nichts Machtvolleres als eine Idee, deren Zeit reif ist. Und es gibt nichts Schädlicheres als jemanden, der immer noch an alte Ideen glaubt.

Dieses Buch könnte Sie dazu anregen, sich Ihre alten Ideen anzuschauen und zu prüfen, ob es Zeit ist, neue Ideen für den Weg zum Wohlstand zu entwickeln. Es könnte auch in Ihrem Leben einen Paradigmenwechsel einleiten. Ihr persönlicher Wandel könnte ähnlich radikal sein wie der Wechsel vom Industrie- zum Informationszeitalter. Er könnte einen neuen finanziellen Weg für Ihr Leben aufdecken. Er könnte Sie dazu führen, mehr wie ein Unternehmer und Investor zu denken, anstatt wie ein Angestellter oder Selbstständiger.

Ich habe Jahre gebraucht, um die Phasen zu durchlaufen, und ehrlich gesagt bin ich immer noch auf dem Weg. Nachdem Sie dieses Buch gelesen haben, werden Sie entweder feststellen, dass Sie durch dieselben Phasen gehen, oder vielleicht entscheiden, dass dieser Entwicklungsweg nichts für Sie ist. Wenn Sie sich auf diesen Weg einlassen, liegt es an Ihnen, wie schnell Sie diese fünf Phasen der Entwicklung durchlaufen. Vergessen Sie nicht, dass es hier nicht darum geht, dass Sie innerhalb kurzer Zeit reich werden. Die Entscheidung, solch eine persönliche Entwicklung und ein Ausbildungsprogramm durchzumachen, beginnt mit der Phase der mentalen Vorbereitung.

*Sind Sie mental bereit, ein Investor zu sein?*

Mein reicher Vater sagte oft: »Geld kann alles sein, was du willst.« Was er meinte, war, dass Geld durch unseren Verstand, durch unsere Gedanken entsteht. Wenn ein Mensch sagt: »Geld muss hart verdient werden«, wird es wahrscheinlich schwer zu bekommen sein. Wenn ein Mensch sagt: »Oh, ich werde niemals reich sein« oder »Es ist wirklich schwer, reich zu werden«, wird das für diese Person wahrscheinlich so stimmen. Wenn ein Mensch sagt: »Der einzige Weg, reich zu werden, besteht darin, hart zu arbeiten«, dann wird diese Person wahrscheinlich hart arbeiten. Wenn ein Mensch sagt: »Wenn ich viel Geld hätte, würde ich das Geld zur Bank bringen, weil ich nicht wüsste, was ich damit machen soll«, dann wird es wahrscheinlich genauso passieren. Sie wären überrascht, wie viele Menschen genauso denken und handeln. Und wenn ein Mensch sagt: »Investieren ist riskant«, dann ist es das auch. Wie mein reicher Vater sagte: »Geld kann alles sein, was du willst.«

Mein reicher Vater warnte mich, dass die notwendige mentale Vorbereitung, um ein finanziell gebildeter Investor zu werden, vielleicht derjenigen ähnlich ist, um den Mount Everest zu besteigen oder sich auf das Priesteramt vorzubereiten. Damit wollte er mich nur aufziehen und doch machte er mich darauf aufmerksam, dass so ein Unterfangen nicht auf die leichte Schulter genommen werden sollte. Er sagte zu mir: »Du fängst an wie ich: ohne Geld. Alles, was du hast, ist die Hoffnung und der Traum, großen Wohlstand zu erlangen. Viele Menschen träumen davon, aber er geht nur für wenige in Erfüllung. Denke gut darüber nach und bereite dich mental darauf vor, denn du wirst lernen, zu investieren, wie es nur wenigen Menschen erlaubt ist. Du wirst die Investmentbranche von innen sehen und nicht nur von außen. Es gibt weitaus einfachere Wege im Leben und einfachere Wege, zu investieren. Also denk darüber nach und bereite dich gut vor, wenn du entscheidest, dass dies dein weiterer Lebensweg sein soll.«

## Kapitel zwei

### Lektion 2

# Das Fundament für den Wohlstand legen

In jener Nacht 1973 auf Hawaii fiel es mir sehr schwer, in die schäbigen grauen Offiziersbaracken zurückzukehren. Sie waren in Ordnung, bevor ich sie morgens verlassen hatte. Aber nachdem ich den Nachmittag in Mikes neuem Haus verbracht hatte, erschienen sie mir billig, alt und ausgedient.

Wie ich erwartet hatte, tranken meine drei Kameraden Bier und schauten ein Baseballspiel im Fernsehen an. Überall lagen Pizzaschachteln und Bierdosen herum. Sie sagten nicht viel, als ich durch den gemeinsamen Wohnraum lief. Sie starrten gebannt auf den Bildschirm. Als ich mich in mein Zimmer zurückzog und die Tür schloss, war ich dankbar, dass jeder sein eigenes Zimmer hatte. Ich hatte viel Stoff zum Nachdenken.

Im Alter von 25 Jahren waren mir endlich Dinge klar geworden, die ich als Zwölfjähriger nicht hatte verstehen können. Mir wurde klar, dass mein reicher Vater hart gearbeitet hatte, um ein solides Fundament für seinen Wohlstand zu legen. Auch er und seine Familie hatten im armen Viertel der Stadt angefangen und genügsam gelebt, dann aber Unternehmen aufgebaut, Immobilien gekauft und ihren Plan verfolgt. Jetzt verstand ich, dass es einfach der Plan meines reichen Vaters war, sehr wohlhabend zu werden. Als Mike und ich die Highschool besuchten, hatte mein reicher Vater begonnen, diesen Plan umzusetzen, indem er auf verschiedenen Inseln des hawaiianischen Archipels Unternehmen und Immobilien kaufte. Während Mike und ich ins College gingen, machte er einen großen Schritt nach vorn und wurde einer der größten privaten Investoren in Unternehmen in Honolulu und teilweise sogar in Waikiki. Als ich mit dem Marine Corps nach Vietnam flog, hatte er bereits die Grundlage für seinen Wohlstand gelegt. Es war ein starkes und auf Dauer angelegtes Fundament.

Jetzt erfreuten er und seine Familie sich an den Früchten ihrer Arbeit. Anstatt in der ärmsten Gegend auf einer der äußeren Inseln zu leben, wohnten sie in einer der wohlhabendsten Gegenden Honolulus. Sie wirkten nicht nur oberflächlich reich, wie es viele in dieser Gegend taten. Ich wusste, dass Mike und sein Vater reich waren, weil sie mir erlaubten, ihren testierten Finanzabschluss einzusehen. Nicht viele Menschen bekamen dieses Privileg.

Auf der anderen Seite hatte mein richtiger Vater gerade seinen Job verloren. Er hatte die Karriereleiter in der Regierung erklommen und war dann in der politischen Maschinerie in der Regierungspartei von Hawaii in Ungnade gefallen. Mein Vater verlor alles, woran er gearbeitet hatte, als er bei der Gouverneurswahl gegen seinen Boss antrat und verlor. Er wurde von der Staatsregierung auf die Schwarze Liste gesetzt und versuchte nun einen Neuanfang. Er hatte keine Grundlagen für Wohlstand. Obwohl er 52 und ich 25 Jahre alt war, befanden wir uns beide in derselben finanziellen Situation. Wir hatten kein Geld. Wir hatten beide eine Collegeausbildung und wir wollten beide einen anderen Job. Aber im Hinblick auf echte Vermögenswerte mussten wir passen. Als ich in dieser Nacht auf meiner Pritschelag, wusste ich, dass ich die außergewöhnliche Chance hatte, meinem Leben eine Wende zu geben. Ich sage außergewöhnlich, weil nur sehr wenige Menschen den Luxus genießen, die Lebenswege von zwei Vätern vergleichen zu können, um dann zu wählen, welcher Weg für sie der richtige ist. Es war eine Wahl, die ich nicht auf die leichte Schulter nahm.

### *Die Investments der Reichen*

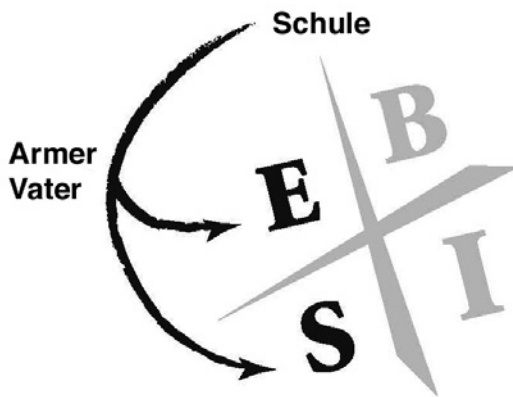
Obwohl mir in dieser Nacht viele Dinge durch den Kopf gingen, faszinierte mich am meisten die Idee, dass es neben den Anlagewerten für die Allgemeinheit auch spezielle Investments nur für die Reichen gab. Ich erinnerte mich, dass mein reicher Vater in der Zeit, in der ich als Kind für ihn gearbeitet hatte, ausschließlich darüber gesprochen hatte, sein Unternehmen aufzubauen. Jetzt, da er reich war, sprach er nur noch über seine Investments – Investments für die Reichen. Beim gemeinsamen Lunch hatte er mir erklärt: »Der einzige Grund, warum ich ein Unternehmen aufgebaut habe, war, in die Investments der Reichen investieren zu können. Der beste Grund, ein Unternehmen aufzubauen, besteht darin, Vermögenswerte zu kaufen. Ohne mein Unternehmen könnte ich es mir nicht leisten, in die Optionen für Reiche zu investieren.«

Mein reicher Vater fuhr fort, mir den Unterschied zwischen einem investierenden Angestellten und einem investierenden Unternehmen zu erklären: »Die meisten Investments sind zu teuer, wenn du sie als Angestellter erwerben willst. Aber sie sind sehr viel erschwinglicher, wenn mein Unternehmen sie für mich kauft.« Ich wusste nicht, was er damit meinte, aber ich wusste, dass dieser Unterschied wichtig war. Nun war ich neugierig und gespannt, herauszufinden, worin der Unterschied bestand. Mein reicher Vater hatte sich mit Körperschaftsrecht und Steuerrecht beschäftigt und Wege gefunden, viel Geld zu verdienen, indem er die Gesetze zu seinem Vorteil nutzte. Ich schlief in dieser Nacht mit dem freudig-erregenden Gedanken ein, meinen reichen Vater am nächsten Morgen anzurufen.

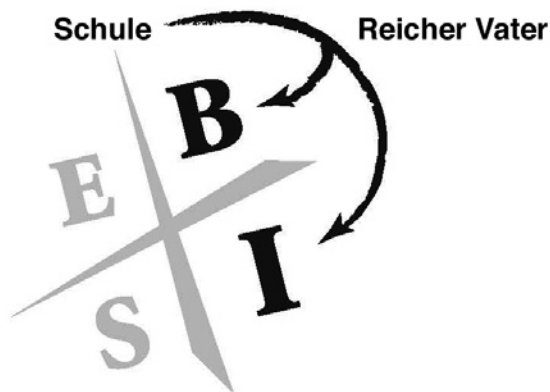
### *Verschiedene Quadranten, verschiedene Wege*

Als Kind wusste ich nicht, auf welchen Vater ich hören sollte, wenn es ums Geld ging. Beide waren gute, hart arbeitende Männer. Beide waren stark und charismatisch. Beide sagten, ich solle aufs College gehen und meinem Land im Militär dienen. Aber sie sagten nicht dasselbe über Geld und gaben mir auch nicht dieselben Ratschläge, wenn es darum ging, was ich einmal werden wollte. Rückblickend kann ich ihre Karrieren vergleichen und daraus lernen.

Mein armer Vater riet mir: »Geh zur Schule, schreibe gute Noten und finde dann einen sicheren Job mit Zusatzleistungen.« Er empfahl eine Karriere in dieser Richtung:



Mein reicher Vater sagte jedoch: »Lerne, ein Unternehmen aufzubauen, und investiere durch dein Unternehmen.« Er empfahl mir die folgenden Karrierewege:



Es gibt wesentliche emotionale und methodische Unterschiede zwischen den Menschen in den vier CASHFLOW-Quadranten. Diese Unterschiede sind wichtig, weil sie letztendlich entscheiden, welchen Quadranten eine Person eher bevorzugt und aus welchem heraus sie agiert. Zum Beispiel wird eine Person, die einen sicheren Job sucht, am ehesten den E-Quadranten aufsuchen. Im E-Quadranten sind Menschen auf allen Stufen einer Karriereleiter zu finden – vom Hausmeister bis hin zum Geschäftsführer eines Unternehmens. Ein Mensch, der alles selbst machen muss, findet sich oft im S-Quadranten, dem Quadranten der Selbstständigen oder Kleinunternehmer. Ich möchte hervorheben, dass »S« auch für »Spezialisten«, »Solo« (allein) und »Smart« (klug) steht, weil sich hier viele Spezialisten, zum Beispiel Ärzte, Anwälte, Steuerberater und andere technische Fachberater finden.

Das Buch *CASHFLOW Quadrant* erklärt die Unterschiede zwischen dem S-Quadranten, in dem die meisten Kleinunternehmer agieren, und dem B-Quadranten, in dem man die großen Unternehmen findet.

In diesem Buch werden wir die methodischen Unterschiede sehr viel genauer anschauen, weil hier der Unterschied zwischen den Reichen und allen anderen zu finden ist.

## *Der Unterricht wird wieder aufgenommen*

Als Kind verbrachte ich viele Stunden an einem Tisch in einem der Restaurants meines reichen Vaters, wenn er seine geschäftlichen Angelegenheiten besprach. Ich saß da und nippte an meinem Wasser, während mein reicher Vater mit seinen Bankern, Buchhaltern, Brocken, Immobilienmaklern, Finanzplanern und Versicherungsagenten redete. Das war der Anfang meiner finanziellen Ausbildung. Bis ich 18 war, verbrachte ich Stunden damit, diesen Männern und Frauen dabei zuzuhören, wie sie komplizierte Unternehmensprobleme lösten. Aber dieser Unterricht endete, als ich für vier Jahre nach New York aufs College ging, gefolgt von fünf Jahren Dienst beim Marine Corps. Nach dem Ende meines Militärdienstes war ich bereit, die Ausbildung bei meinem reichen Vater wieder aufzunehmen.

Ich rief meinen reichen Vater an, um wieder mit dem Unterricht zu beginnen. Mein reicher Vater hatte die Geschäfte an Mike übergeben und war nun teilweise Privatier. Er sehnte sich nach einer sinnvollen Aufgabe, statt jeden Tag Golf zu spielen.

Während Mike damit beschäftigt war, das Imperium am Laufen zu halten, saß ich mit meinem reichen Vater in einem Hotel am Strand von Waikiki und aß zu Mittag. Die Sonne schien warm, der Ozean war schön anzuschauen, die Brise angenehm leicht und die ganze Umgebung glich einem Paradies auf Erden. Mein reicher Vater war schockiert, als er mich in Uniform eintreten sah. Nie zuvor hatte er mich in Uniform gesehen. Als Kind kannte er mich nur in Freizeitkleidung. Ich glaube, er bemerkte endlich, dass ich erwachsen geworden war, eine Menge von der Welt gesehen und in einem Krieg gekämpft hatte. Ich trug meine Uniform zu dem Treffen, weil es zwischen zwei Flügen lag und ich an diesem Abend zurück zur Kaserne musste, um zu fliegen.

»Das hast du also gemacht, seit du die Highschool verlassen hast«, sagte mein reicher Vater.

Ich nickte. »Vier Jahre an der Militärakademie in New York und vier Jahre beim Marine Corps. Ein Jahr habe ich noch.«

»Ich bin sehr stolz auf dich«, sagte mein reicher Vater.

»Danke«, antwortete ich. »Aber es wäre schön, die Uniform abzulegen. Es ist erniedrigend, von Hippies und Kriegsgegnern bespuckt oder angestarrt zu werden. Man hat mich sogar schon als ›Babymörder‹ beschimpft. Ich hoffe nur, dass das bald wieder aufhört.«



»Ich bin froh, dass Mike nicht eingezogen wurde«, sagte mein reicher Vater. »Er wollte sich verpflichten, aber seine schlechte Gesundheit hat ihn davor bewahrt.«

»Er hatte Glück«, antwortete ich. »Ich habe genug Freunde in diesem Krieg verloren. Ich fände es furchtbar, wenn ich auch ihn verloren hätte.«

Mein reicher Vater nickte und fragte: »Also, welches sind deine Pläne, wenn dein Militärvertrag nächstes Jahr ausläuft?«

»Naja, drei von meinen Freunden wurden von Fluggesellschaften Jobs als Piloten angeboten. Momentan ist es schwierig, eine Anstellung zu bekommen, aber sie sagen, sie können mich über Kontakte reinbringen.«

»Du denkst also darüber nach, im zivilen Luftverkehr zu fliegen?«, fragte mein reicher Vater.

Ich nickte zustimmend. »Nun, das ist alles, was ich gemacht habe – darüber nachzudenken. Die Bezahlung ist okay und die Zusatzleistungen sind gut. Und außerdem bin ich ein guter Pilot«, sagte ich. »Ich habe Erfahrung im Gefechtseinsatz, und wenn ich ein Jahr lang für eine kleine Fluglinie fliege und einige Flugstunden auf mehrmotorigen Flugzeugen sammle, werde ich für die großen Flieger bereit sein.«

»Bist du sicher, dass du das machen wirst?«, fragte mein reicher Vater.

»Nein«, entgegnete ich. »Nicht nach dem, was mein Vater gerade erlebt. Und nicht, nachdem wir gestern bei Mike gegessen haben. Vergangene Nacht lag ich stundenlang wach und habe darüber nachgedacht, was du über das Investieren gesagt hast. Mir ist klar geworden, dass ich vielleicht eines Tages ein akkreditierter Investor sein würde, wenn ich einen Job bei einer Airline annähme. Aber mir ist auch klar geworden, dass ich niemals über diesen Level hinauskommen würde.«

Mein reicher Vater saß schweigend da und nickte kaum merklich. »Also habe ich ins Schwarze getroffen«, sagte er leise.

»Absolut«, antwortete ich. »Ich habe über alle Lektionen nachgedacht, die du mir als Kind erteilt hast. Jetzt bin ich erwachsen und die Lektionen haben eine neue Bedeutung für mich bekommen.«

»Und woran erinnerst du dich noch?«, fragte mein reicher Vater.

»Ich erinnere mich daran, dass du mir die 10 Cent pro Stunde weggenommen hast und mich dazu gebracht hast, umsonst zu arbeiten«, antwortete ich. »Ich erinnere mich an die Lektion, nicht von einem Gehalt abhängig zu werden.«

Mein reicher Vater lachte über sich selbst: »Das war eine sehr harte Lektion.«