

RICH DAD'S
INVESTMENT
GUIDE

WO UND WIE DIE REICHEN
WIRKLICH INVESTIEREN

FBV

VON ROBERT T. KIYOSAKI

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 flexibel 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.