

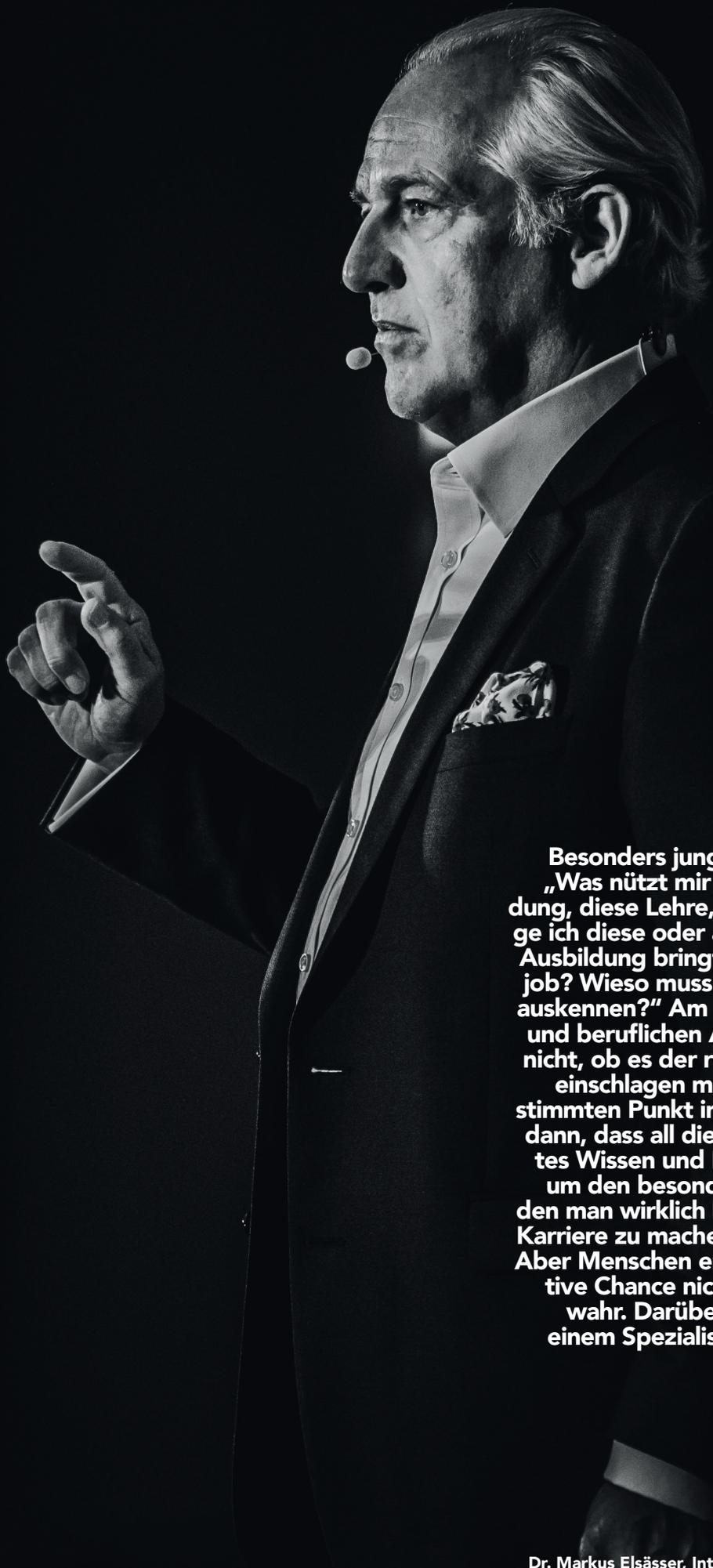


FINANCE

COACHING

THE ULTIMATE CHANCE

DIE EINZIGARTIGEN CHANCEN
IM LEBEN



Besonders junge Menschen fragen sich: „Was nützt mir später diese Schulausbildung, diese Lehre, dieses Studium? Benötige ich diese oder andere Praktika? Welche Ausbildung bringt mich zu meinem Traumjob? Wieso muss ich mich in Finanzdingen auskennen?“ Am Anfang einer schulischen und beruflichen Ausbildung weiß man oft nicht, ob es der richtige Weg ist, den man einschlagen möchte, aber an einem bestimmten Punkt in der Karriere merkt man dann, dass all diese Vorarbeit, angeeignetes Wissen und Fähigkeiten nötig waren, um den besonderen Job zu bekommen, den man wirklich haben will, um genau die Karriere zu machen, die man sich wünscht. Aber Menschen erkennen oft diese ultimative Chance nicht oder nehmen sie nicht wahr. Darüber sprechen wir heute mit einem Spezialisten: Dr. Markus Elsässer.

Nicola Doll: Heute geht es um ein spannendes Thema: Die ultimative Chance im Leben erkennen. Wie erkennt man eine ultimative Chance, wenn sie sich in Reichweite befindet? Wie kann man sie maximal nutzen? Herr Dr. Elsässer, haben Sie selbst schon eine solche ultimative Chance erlebt? Was ist Ihre Meinung hierzu ?

ME: Ja, das ist ein tolles Thema! Ich hatte das in meinem Leben sogar mehrmals und ich glaube auch, dass es für jeden Menschen vorgesehen ist, eine oder mehrere Chancen und auch ultimative Chancen im Leben zu bekommen. Warren Buffett ist hier ein Super-Optimist, er spricht davon, dass jeder Mensch mit einem "Zwölfer-Ticket" zur Welt kommt, also mit zwölf tollen Chancen im Leben. Ich bin zwar auch optimistisch aber nicht so optimistisch. Ich vergleiche das immer mit diesem Bild: wenn man am Strand liegt, mit einem Drink in der Hand, kommt irgendwann mal ein großer Tanker am Horizont vorbei. Die Kunst ist es, diesen Tanker zu sehen und zu verstehen, dass das nunmal jetzt eine große Chance ist, für das jeweilige Leben. Das gelingt eben nicht jedem.

Elke Bauer: Ja, oft ist es schwer, Chancen zu erkennen, weil solche besonderen Gelegenheiten fast immer mit Veränderung einhergehen. Und da der Mensch ein Gewohnheitstier ist, macht er oft einfach so weiter wie bisher, ohne über die langfristigen Möglichkeiten dieser Chance nachzudenken. Wieso ist das so?

ME: Ja, das ist völlig richtig, was Sie sagen, denn das Allerschlimmste im Leben ist immer der Status Quo. Die Menschen haben in der Regel Blei an den Füßen, manchmal alleine durch das Umfeld oder durch liebe Freunde bedingt, die es gut mit einem meinen und dann sagen: „Das kannst Du nicht, das ist zu groß für Dich, das ist zu schwer für Dich“, und so weiter. Das ist der Grund, warum viele Leute dann auch schlecht schlafen oder unglücklich sind. Denn auch wenn es jetzt eigenartig klingt: wir kommen alle mit einer Seele zur Welt und diese schöpferische Seele tragen wir immer in uns. Im Laufe unserer Erziehung und unseres Heranwachsens wird da viel verschüttet, aber der Mensch ist, im Gegensatz vielleicht zu Tieren, eben doch ein schöpferisches Wesen und wenn diese schöpferische Komponente nicht berührt wird, dann ist das im Leben Murks. Das gilt für das private sowie für das berufliche Fortkommen. Das ist in meinen Augen ein großes Gesamtpaket. Häufig ist es eben so, dass alleine das Wahrnehmen, das richtige Hinhören, das richtige Hinsehen und dann aber auch den Verstand einsetzen, schon sehr hilfreich ist. Wenn man selbst nicht die Kraft hat, eine mögliche Chance alleine zu beurteilen, fragt man einen vertrauenswürdigen Menschen um Rat, ob man dieser oder jener Sache nachgehen sollte. Alleine dieser Schritt ist Gold wert.

Ein Beispiel einer ultimativen Chance für mich spielte sich Ende der neunziger Jahre ab. Damals hatte ich ein Aktien-Investment in einer kleinen Explorationsgesellschaft für "Rare Earths" – seltene Erden, in Australien's Outback. Da ich aber selbst nicht mehr in Australien sondern in Europa lebte, habe ich mich nicht intensiv um dieses Depot kümmern können. Eines Tages kam die Nachricht, dass jetzt ein größerer Privat-Aktionär eingestiegen wäre, der eine Kapitalerhöhung plane. Normalerweise würde man dann sagen: „Nun, da schaue ich einmal, was jetzt passiert und beobachte das.“ Ich habe aber wissen wollen, wer das ist und was er vorhat. Es stellte sich heraus, dass es der Sohn des siebtreichsten Australiers war und es sehr ungewöhnlich für diese Familie war, in diese damals noch junge Branche einzusteigen. Mit Telefax und teuren Telefongebühren schaffte ich es, mit diesem Herrn ein ausführliches Telefonat zu führen, indem er mir seine, mit der Kapitalerhöhung verbundenen Ideen, darstellte.

Nach einer Nacht darüber schlafen und der Alternative, entweder das Investment abzuschreiben oder weiteres Kapital zuzuschies- sen, entschied ich mich, für einen Tag nach Melbourne zu fliegen, um diesen Mann persönlich kennenzulernen. Das war damals tatsächlich am anderen Ende der Welt und ein unglaublicher Aufwand. Eine echte Weltreise. Aber am Ende dieses Tages in Melbourne wusste ich genau, wie dieser Mann denkt, wie er über seine Familie spricht, welche Vision er hat, welche Vorstellung er von der Entwicklung des mich betreffenden Unternehmens hat, wie er isst, was er trinkt, wie er Auto fährt. Ich hatte die für mich notwendigen persönlichen Informationen sammeln können, um ihm zu vertrauen und die Kapitalerhöhung mitzumachen. Ich habe später auch weiter in diese Aktien investiert und bin darüber – es war damals ungefähr ein Investment von circa 300-400.000 Euro – vielfacher Millionär geworden.

Mein Unternehmensanteil waren an der Börse gehandelte Aktien und ich habe, um nicht den Fehler zu machen zu gierig zu sein, zu einer angemessenen Zeit mit einem sehr hohen Gewinn verkauft. Im Rückblick war das eine ultimative Chance in meinem Leben, denn ich hätte sonst diesen Menschen nie kennengelernt und hätte nicht die Chance gehabt, mein Vermögen zu vervielfachen. Der Investor selbst fand es natürlich auch super, dass jemand Interesse an ihm und seinem Geschäftsmodell hatte, dafür von "Overseas" angeeignet kommt und ihn in seiner Anfangszeit unterstützt. Es hat sich daraus eine langfristige, verbindliche Beziehung entwickelt, die mir einen ganz neuen Kreis an Geschäftskontakten erschlossen hat, mal ganz abgesehen von diesem Investment.

Ich glaube einfach, wann immer man nach einer ausführlichen Recherche und vor allem mit guter Überlegung seinem Instinkt folgt, mag vielleicht nicht gleich der Erfolg kommen, mit dem man rechnet, aber es kommt immer etwas Gutes dabei heraus. Das ist meine feste Überzeugung.

Elke Bauer: Lassen Sie uns über Ihren 2020 gestarteten YouTube-Kanal sprechen, da haben Sie doch auch eine einmalige, Pandemie-bedingte Chance ergriffen, die mit über 34.000 Abonnenten sehr erfolgreich wurde. Wie kam das?

ME: Ich glaube, das ist gar keine so große Besonderheit, was ich da getan habe. Das ist eine Gelegenheit für Tausende von Menschen gewesen. Im März 2020 fielen die Börsen auf einen Tiefpunkt und die erste Corona Welle erschütterte die Welt. Ich hatte ja schon 2016 mein erstes Buch veröffentlicht, das viele Tausend Leser interessierte und viele Menschen in meinem Umfeld waren verunsichert und wollten von mir wissen, was die Situation nun bedeuten würde. Meine Familie sagte mir daraufhin, ich müsse doch etwas unternehmen und den Menschen mitteilen, wie der Stand ist und mit meinem Fachwissen dazu Stellung nehmen. An diesem Donnerstagabend hatte ich nun wenig Lust mehrere tausend Emails zu verschicken und so bot mein Sohn an, am nächsten Morgen in seinem Büro ein erstes YouTube-Video aufzunehmen und es zu veröffentlichen. Ich habe eine halbe Stunde drauflosgeredet und versucht, den Menschen die Angst zu nehmen und sie zum Durchhalten zu ermutigen. Zum damaligen Zeitpunkt hatte ich ungefähr 400 Follower oder Abonnenten, da ich auch schon vorher immer

mal wieder so einige Minuten "Weisheiten" ins Internet gestellt hatte. Seit diesem März 2020 veröffentliche ich nun jeden Freitagmorgen – bis zum heutigen Tage – jeweils ein Freitags-Video, dazu noch einige andere Videos zwischendurch, zu aktuellen Themen oder zu Buchvorschlägen. Mittlerweile sind es über 100 Videos mit einem stetigen Zuwachs von 100 bis 300 Zuhörern und Abonnenten pro Woche, gesamt sind es nun über 34.000. Es geht mir aber nicht um die Abonnentenzahl. Ich bin zufrieden, wenn ich nur einen weiteren Menschen gewinnen kann, der vielleicht aus einem Halbsatz von mir irgendeinen neuen Gedanken aufgreift, der für sein Leben hilfreich ist.

Nicola Doll: Das ist doch ein riesiger Vorteil des digitalen Zeitalters !

ME: Genau! Ein Beispiel: kürzlich hat mir ein Zuhörer eine sehr nette E-Mail geschickt die gut beschreibt, warum ich die moderne Zeit – neben meiner Liebe zur Natur – so gut finde. Diese Email kam von einem jungen Mann, der schrieb: „Ich bin ein tätowierter Krankenpfleger aus Österreich und noch vor 10 Jahren hätte ich niemals eine Chance gehabt, mit Ihnen direkt zu kommunizieren, Ihre Tipps zu erfahren, jeden Freitag etwas aus Ihren Videos zu lernen und in meinem Leben anzuwenden.“ Die heutige Zeit bietet uns einzelnen Menschen, die selbst am Steuerrad des Lebens stehen die Möglichkeit, mit Menschen in Kontakt zu kommen, mit denen dies vorher niemals möglich gewesen wäre.

Nicola Doll: Sollten viel mehr Menschen ihr profundes Wissen auf zum Beispiel YouTube kommunizieren?

ME: Absolut! Vielleicht liegt es ja nicht jedem, in der Welt herumzufliegen, um Investitionen anzuschauen oder Menschen zu treffen. Ich glaube aber, dass jeder Mensch eine Stärke oder ein tolles Hobby oder eine große Passion für etwas hat. Gerade in der jetzigen Zeit, in der viele Menschen vereinsamen und es wenig Kontakte gibt, aufgrund von Home Office, in der Leute zuhause rumsitzen, ist es eine tolle Möglichkeit, um mit der gesamten Welt in Kontakt zu treten. Wenn jemand ein absoluter Kenner von Historien-Romanen oder eines bestimmten Schriftstellers oder ein Spezialist von antiken Münzen ist, kann er im Handumdrehen einen eigenen Kreis aufbauen und sich und seine Expertise kostenlos in der digitalen Welt positionieren, denn die anderen werden sehr schnell feststellen, ob er Unfug verzapft oder Ahnung hat. Selbst wenn er in Oberammergau sitzt, kann er Zustimmung von Leuten aus Chicago, Sydney oder irgendeinem anderen Ort der Welt finden. Es liegt an einem selbst, ob man das macht, um anderen zu helfen, oder natürlich auch mit der Absicht, ein Business aufzubauen. Es gibt viele Menschen, die ein Vakuum im Leben haben, viele Früh-Pensionäre, die keine Tätigkeit mehr ausüben können. Da tun sich so ungeheure Felder auf und das Ganze ohne Kapitaleinsatz! Das ist ja das Entscheidende. Ich finde es sehr schade, dass die Menschen sich dessen teilweise gar nicht so bewusst sind.

Nicola Doll: Herr Dr. Elsässer, als Sie die erste YouTube-Sendung produzierten war Ihnen vielleicht noch nicht ganz klar, ob das für Sie eine interessante Gelegenheit und Chance sein würde, den Menschen Ihr Wissen zu vermitteln. Der durchschlagende Erfolg und das enorme Feedback kamen ja erst später. Sie haben die Chance dennoch ergriffen.

ME: Es ist gut, dass Sie das sagen, Frau Doll, denn es ist wichtig, dass ich zuerst in mich hineinhorche und frage: „Habe ich etwas zu sagen, habe ich eine Message, habe ich genügend Fachwissen und Erfahrung? Möchte ich dies in einen größeren Kreis stellen und daraus auch langsam etwas richtig Gutes machen?“ Viele Menschen haben es in sich, doch dann fehlt ihnen das Selbstvertrauen, noch dazu sind sie vielleicht von den falschen Leuten umgeben, die ih-

nen den Saft abgraben und sagen: „Ja, das ist ja ein ganz schönes Hobby, aber das wird ja nichts Ernstes und halte doch besser den Mund.“ Das Entscheidende ist: solange ich eine Vision und Mission habe, solange ich eine Message habe und sage: „Ich weiss wovon ich spreche, ich weiss etwas darüber, ich habe eine gute Anregung für andere, ich will das jetzt mal in Gang bringen“, solange sollte man das auch tun. Ob man nachher 400 oder 100.000 oder eine Million Follower oder Abonnenten hat, ist völlig egal. Ich würde mich nicht abhalten lassen, solange ich das Gefühl habe, ich habe etwas zu sagen, ich weiß etwas, das nicht jeder weiß und das vielen helfen könnte.

Elke Bauer: Kennen Sie andere Beispiele für solche Initiativen?

ME: Ja, nehmen Sie Ronald Reagan, den man nicht unbedingt verehren muss, der aber Folgendes gemacht hat, was kaum einer weiß: Bevor er Präsident wurde war er Schauspieler und ein absoluter Kommunistenfeind. Er hatte Angst vor dem Sozialismus und hat sich sozusagen für die freiheitliche Gesellschaft eingesetzt. Das war sein Credo. Diese Botschaft hat er jeden Montag in gesamt über 10.500 Radiosendungen in Amerika über den Äther geschickt. Das hat er nicht für eine tolle Bezahlung gemacht, sondern aus Überzeugung. In unserer Gesellschaft wird in vielen Kreisen permanent Sand ins Getriebe gestreut. Zum Beispiel durch folgende Aussagen: „In Deinem Alter geht das nicht mehr, Du bist doch viel zu alt, für dies oder das, Du kommst aus der falschen Familie, wenn Du jetzt aus dieser und jener Familie kämst, dann wäre es etwas anderes,“ und so weiter. Das geht ja schon in der Schule los, wo die Schwächen betont werden, anstatt die Stärken des Einzelnen zu fördern. Das hören vielleicht viele Leute nicht so gerne, aber das muss auch fürs Private gelten: Man kommt zwar mit seiner Seele und umgeben von einer Hebamme und seiner Mutter zur Welt, aber man tut dies eben alleine. Und alleine geht man auch wieder. Dementsprechend haben wir auch die Verantwortung, unser Leben alleine zu leben. Natürlich als soziale Wesen mit anderen, aber sozusagen zwischen der Geburt und dem Tod den Löffel abzugeben und zu sagen: „Ja, der Ehepartner regelt alles für mich, die Regierung regelt alles für mich oder der Großkonzern regelt alles für mich“, am besten noch mit einer Firmenpension bis zum Tod, das ist in meinen Augen total falsch und fatal. Deshalb haben wir so furchtbar viele unzufriedene und latent unglückliche Leute, die vor lauter Angst vor Verantwortung, vor Versagen, vor der Niederlage, den Hintern nicht hochkriegen und im Status Quo hockenbleiben. Ich habe einen Riesen Respekt vor allen, die auch mal scheitern. Ich finde es ist besser, man probiert etwas und scheitert. Denn nicht jeder ist so klug, dass er sofort alles kann oder alles schnell lernt.

Nicola Doll: Hatten Sie nicht auch einmal Angst zu versagen?

ME: Ich hatte in jungen Jahren das Glück einen Weggefährten von Albert Schweizer, den wunderbaren und damals schon betagten Tropenarzt Dr. Binder kennenzulernen, da war ich noch so ein Manager-Typ (lacht). In einem Gespräch ging es irgendwie um Ängste und dieser lebenskluge Mann schaute mich nur an und sagte: „Herr Elsässer, wovor wollen Sie denn Angst haben? Meinen Sie, Sie verhungern hier jetzt gleich? Sie müssen doch keine Angst haben!“ Bei mir hat das gewirkt, aber da muss jeder selbst seinen Weg finden. Ich meine damit beruflich und privat, denn es gilt, das Gesamtpaket in den Griff zu bekommen und das Ziel ist es, entspannt und unverkrampft erfolgreich zu sein. Und egal, was die Kirche hier sagt: Dazu gehört eben auch, wenn man einfach mit dem falschen Partner zusammen ist oder zusammenbleibt, vielleicht nur aus Bequemlichkeitsgründen. Im Laufe des Lebens ergeben sich gewisse Änderungen und die muss man eben auch ansprechen! Auch den jungen Leuten – und ich bin durchaus selbst ein Romantiker – sollte man klar sagen, dass viele Beziehun-

gen von vornherein schon zum Scheitern verurteilt sind. Wenn mein Lebenstraum zum Beispiel ist, dass ich ein internationaler Unternehmer werde, viel in Asien oder an anderen Orten der Welt arbeiten möchte und meine Zukünftige eher einen Buchhalterjob hat und in ihrem gewohnten Umfeld bleiben möchte und nicht die Persönlichkeit für ein internationales Leben hat, dann wird das eher schwierig werden. Und das läuft oft so, im Leben, und eines ist auch klar: einer von beiden wird auf jeden Fall kreuzunglücklich werden. Ich beobachte das mit Entsetzen in meinem Bekanntenkreis, jetzt, wo ich auch selbst schon ein älterer Mensch bin, wieviele Menschen auch im Alter zu nichts kommen, weil sie zu ängstlich sind und nicht in der Lage sind, heikle Dinge im Privatleben rechtzeitig anzusprechen. Und genau hier liegen eben auch die ultimativen Chancen. Ich hoffe, dass das jetzt nicht falsch verstanden wird und dass ich jetzt hier nicht als Anarchist überkomme: aber

die echte ultimative Chance funktioniert nur durch vernünftiges Hinhören, Beobachten, Analysieren und dann aber auch die richtige Konsequenz daraus ziehen! Natürlich lässt sich im

Privaten aber auch vieles harmonisch regeln, wenn man das auch wirklich rechtzeitig anspricht.

Elke Bauer: Selbstverständlich muss der Unternehmer zupackend sein und Chancen direkt suchen. Aber was sagen Sie einem Menschen, der Chancen nicht wahrgenommen hat oder gar nicht gesehen hat? Der vielleicht auch schon etwas älter ist und einen ganz normalen Job hat. Dieser Mensch hört jetzt Markus Elsässer und stellt fest, er hat wenig Vermögen angespart, er hat Chancen vorbeiziehen lassen. Ist mit 50 alles zu spät oder welchen Tipp haben Sie hier?

ME: Es ist nicht zu spät. Wenn man selbst nicht die Kreativität hat geht es doch vor allem darum, aus Träumen Visionen zu machen, ein konkretes Ziel zu formulieren und dann mit Geduld den Weg zu finden, der zu diesem Ziel hinführt. Vor allem sollte jeder bei sich selbst schauen, wo er ein Defizit oder einen Mangel hat. Bei den meisten Menschen geht es damit los, dass sie viel zu viel Zeit ihres kostbaren und zeitlich begrenzten Lebens mit einfältigem Gequatsche über Urlaub, Auto, Nachbarn oder Ähnlichem verplempern. Natürlich muss Smalltalk auf einer Party auch mal sein, aber damit geht es schon los: die meisten Menschen fühlen sich am wohlsten mit Menschen, die genauso sind wie sie selbst und suchen deshalb deren Gegenwart. Ein großer Fehler!

Also ich kann zum Beispiel jedem Beamten, Facharzt oder Steuerberater nur empfehlen, wenn er jetzt zusätzlich zum eigentlichen Beruf noch ein paar andere Lebensideen hat, sich doch zum Beispiel einmal mit einem klugen, selbständigen Unternehmer aus einer ganz anderen Branche zu unterhalten, diesen mal auf ein Mittagessen einzuladen und zu fragen: „Wie siehst Du das? Wie hast Du dies gemacht?“ Man muss ganz einfach zu Leuten gehen, die einen anderen Background haben, als man selbst. Man kriegt sehr schnell im Gespräch raus, ob da was Vernünftiges rauskommt oder ob das ein Egoist ist, der überhaupt keine Empathie besitzt, oder ob das einfach nur ein Glückspilz war, wenn er sehr erfolgreich ist. Aber meine Erfahrung ist die, dass, wenn jemand wirklich ernsthaft einen Rat sucht und kein beratungsresistenter Mensch ist, der nur rumquatschen will und seit zehn Jahren immer am gleichen Thema, am gleichen Knochen rumkaut, dass die Gefragten durchaus hinhören und einem einen sehr ehrlichen Rat geben. Alleine die Tatsache, dass wir einmal artikulieren müssen, wo wir etwas anders machen wollen, wo die Unzufriedenheit sitzt, das schon hilft, damit der Kopf anfängt, besser zu arbeiten. Ganz konkret glaube ich,

wenn jemand, auch mit 50 oder 60 Jahren oder älter, wirklich eine fundamentale Veränderung bewirken will, mit wenig oder viel Geld, kann er das innerhalb von 24 Monaten mit einem gezielten Investment in „Zeit“ bewerkstelligen. Die kostet erst einmal nichts und wenn derjenige seine Zukunft selbst planen will, ohne Zufallstreffer und mit echtem Lebens-Finanzplan, dann kann er Informationen einholen, mit Fachleuten sprechen, fragen: „Wie finanziere ich diese oder jene Idee?“, und so neue Wege gehen, sein Potential richtig nutzen und vor allem eine ultimative Chance erkennen.

Nicola Doll: Haben Sie hier noch weitere Beispiele?

ME: Ja, leider eines wie man es nicht machen sollte: Neulich hat sich doch glatt jemand bei mir telefonisch gemeldet und geklagt, er sei ein spezialisierter Unternehmensberater, 61 Jahre alt, mit gut laufendem Geschäft in England, der aber seit 12 Monaten in Deutschland nicht Fuß fassen kann. Ich fragte ihn, wie er akquiriert und die Antwort war, auf Vorstandsebene und in seinem Netzwerk. Im Ergebnis habe ich ihm geraten, sein Netzwerk viel weiter auszuspannen und sich auch an die Eigentümer, den Aufsichtsrat zu wenden. Auf seine Antwort: „Da kenne ich aber niemanden“, kann ich nur sagen: Das ist der ganze Fehler. Denn wenn man ein ernsthaftes Anliegen hat, eine tolle Idee, etwas zu bieten hat, darf man nicht bange sein, Leute zu kontaktieren, die man eben noch nicht kennt. Notfalls muss man mit Selbstbewusstsein über drei Umwege versuchen, da ranzukommen und bereit sein, auch Ablehnungen nicht persönlich zu nehmen.

Elke Bauer: Also raus, aus der Komfortzone, Dinge wagen, die man sich sonst nicht traut, aus dem Gewohnten herausgehen, und dann kann man erfolgreich sein?

ME: Hier ein weiteres wunderbares Beispiel für ultimative Chancen: Ich sah vor einigen Jahren im TV eine empfehlenswerte Reihe über die Geschichte der großen Hotels der Welt, darin wurde auch das Pariser Hotel "Le Bristol" gezeigt. Der Eigentümer des Hotels war während der Besetzung durch die Nazis im zweiten Weltkrieg sehr schlecht dran, da der gesamte Tourismus nach Paris natürlich auf Null gesetzt war. Das war so ähnlich wie ein Lockdown. Doch dieser Hotelier hat die Zeit genutzt, indem er sich Gedanken gemacht hat, wie er sein Hotel durch diese Zeit bringen könnte. Zum einen hat er mutig und klug mit den Banken verhandelt, um seine Kredite zu behalten. Zum anderen hat er während dieser Zeit einige Erfindungen für sein Hotel realisiert, zum Beispiel einen kreisrunden Kosmetik-Spiegel, umrandet von einer Neonröhre. Seine Erfindung ist heute überall in der Welt anzutreffen. Er hat also sein Know-How, ein Hotel zu führen, zu dieser Innovation genutzt, obwohl er weder Elektriker noch Techniker war. Damit meine ich, man kann auch solche schwierigen Zeiten nutzen. Man kann auch eine Zusatzausbildung machen, die vielleicht ein bis zwei Jahre dauert, sich aber immer lohnt. Ein anderes Beispiel wäre: es kennt sich jemand mit Kräutern aus, ist vielleicht aus einer ganz anderen Branche, interessiert sich aber für die Historie von Kräutern. Wenn er sich entsprechendes Wissen aneignet und fleißig ist, kann sich auch hier eine neue und ultimative Chance ergeben, dieses Wissen in vielleicht drei bis vier Jahren in ein erfolgreiches Geschäftsmodell umzuwandeln.

Denn ultimative Chancen ergeben sich mehrmals im Leben, wenn man mit offenen Augen und Interesse an Neuem in sich hineinhorcht und sich immer wieder fragt: Was würde mir Spaß machen? Was ist meine Vision? Welches Ziel habe ich?

Dr. Markus Elsässer, Value Investor, ist auf Youtube unter "Markus Elsässer" zu finden. Es lohnt sich sehr, sich hier einmal die zahlreichen Beiträge anzuschauen! Seine wertvollen Tipps und Analysen will man sich sicher nicht entgehen lassen.