

# Mein erstes Mal

Wie man es anstellt und was dann passiert, wenn man sie hat: Die erste Million. Vier neureiche Jungs von nebenan geben Auskunft, was bei ihnen abging – ach ja, und ob sie noch offene Wünsche haben. Von Andreas Güntert und Claude Baumann (Text) und Fred Merz (Fotos)

**M**arc Bürki erinnert sich gut an jenen Moment im Mai 2000. Von seiner Bank hatte er einen Kontoauszug erhalten. «Ich erschrak, als ich den Saldo las», erzählt er. Der damals 39-jährige Jungunternehmer war über Nacht reich geworden. Bürki hatte einige Jahre zuvor mit seinem Studienfreund Paolo Buzzi die Online-Bank Swissquote gegründet und brachte sie im Frühling 2000 an die Börse. Die Schreckensbotschaft auf seinem Bankkonto: 60 Millionen. Im Plus.

Nicolas Berg erwischte es ein halbes Jahr später. «Weil ich administrativ hoffnungslos unzuverlässig bin», sagt der Firmengründer und Financier, «sichtet meine

Frau jeweils die Bankauszüge.» Ende September 2000 kam es auf Bergs Konto zu einem derartigen Aufgalopp, dass seine Gattin den Wisch gleich an den Kühlschrank pappte. «Mit einem Schlag von minus 10 000 auf plus 2,4 Millionen», beziffert der Solothurner die Folge aus dem Verkauf des von ihm mitgegründeten Börsenportals Borsalino: «Wie ein Sechser in der Schule.»

Bürki und Berg – zwei Kinder der digitalen Revolution, Nutzniesser der Internet-Euphorie, die durch verbissene Arbeit und den Teilverkauf ihrer Babys steinreich wurden.

Zwei Millionäre mehr in der Schweiz, die sich derzeit wieder an den finanziellen Felgaufzügen ihres Geldadels ergötzt.

185 500 Schweizer, erhoben die Bank Merrill Lynch und die Unternehmensberatung Cap Gemini, gehörten letztes Jahr zum Klub jener, die eine Million und mehr besitzen – 5800 mehr als im Jahr zuvor. Das Millionärswachstum von 3,2 Prozent schlägt das normale Wirtschaftswachstum fast ums Doppelte. Die «Bilanz» listet dieser Tage wieder auf, was die «300 Reichsten der Schweiz» neu im Geldspeicher haben.

Bürki und Berg tauchen nicht auf in der «Gold-Bilanz», ebenso wenig an Partys der Highsnobiety. Den warmen Geldregen hätten sie in Villen, Klunker oder mindestens einem schnittigen Flitzer anlegen können. Sie taten es nicht. «Ich fahre wei-

## Bürki erscheint nicht in der «Gold-Bilanz» und auch nicht an Partys der Highsnobiety.

terhin meinen VW Polo», sagt Nicolas Berg, «1999 konnte meine Schwägerin zwei Polos zum Aktionspreis erstehen und verkaufte mir einen davon. Der tuts immer noch.» Anderswo holte der Dotcom-Millionär aber doch Versäumtes nach, als das Verlagshaus Ringier ihm und 23 Mitgründern Borsalino für geschätzte 45 Millionen Franken abgekauft hatte. «Endlich mal eine eigene Schale. Vorher trug ich immer die alten Hosen meines Vaters aus.»

Auch Bürki geht die Grossspurigkeit vieler Berufsgenossen ab. «Selbst als wir all das Geld hatten, fiel es mir nie leicht, es planlos zu verpulvern», sagt der gross gewachsene Mann, der im dunkelgrauen Anzug stets eine unerklärliche Artigkeit verströmt.

Calvinistische Askese? Kategorische Knausrigkeit? Nein. Bürki und Berg sind Millionäre von nebenan.

Verkaufstrainer Umberto Saxer, 45, aus dem thurgauischen Aadorf fährt seinen Saab 9.5 seit sechs Jahren. «Vier Jahre machts der sicher noch», sagt der Self-made-Millionär. «Ich muss den Erfolg ▶



**Markus Flühmann:** «Sie tauchte irgendwann auf – als Ärgernis in der Steuerrechnung.»



**Nicolas Berg:** «Es ist doch für manch einen Mann auch spannender, Juliette Binoche zu verführen, als nachher 30 Jahre mit ihr zusammen zu sein.»

## Millionär werden, bombensicher

Wie ich per Ratgeber-Lektüre Geld scheffeln wollte – und an einem Schoggi-Stängeli scheiterte.

Zuerst musste ich meinen Latte-Faktor berechnen, Seite 58. Dann unterschrieb ich auf Seite 79 die «Verpflichtungserklärung des automatischen Millionärs». Weiter gelobte ich, mich künftig «zuerst selbst zu bezahlen». Mühselig. Aber lohnenswert. Wers tut, wird reich, verspricht «Automatisch Millionär», ein Geld-Düngemittel in Buchform. Power-Untertitel: «Die bombensichere Anleitung, steinreich zu werden».

Der Reihe nach. 121 Buch-Treffer liefert Amazon.de zur Eingabe «Millionär». Gesucht: ein Werk, das den Weg zur Geldpotenz knackig beschreibt. Das Buch des kalifornischen Finanzberaters David Bach gefällt. Keiner preist den Weg zum Instant-Millionario kecker an. Schrägdruck auf dem Cover: «So füllen Sie Ihren Geldspeicher!» All right, dem Mann ist es ernst. Was uns der Geld-Guy aus California einhämmert: Auch Kleinvieh macht Mist. Sparen per «Latte-Faktor»: Statt etwa täglich vor Arbeitsbeginn bei Starbucks einen Caffè latte zu trinken, kann man sich den Hochpreis-Türken-trank schenken und das Geld sparen.

Lektion 1: Wer seine Konsumgewohnheiten analysiert, Unnötiges streicht und spart, wird reich. Dank Zinseszins, laut Bach «das Power-Instrument des automatischen Millionärs». Lektion 2: Zuerst sich selbst bezahlen. Täglich so viel zurücklegen, wie man in einer Stunde ver-

dient. Lektion 3: Eigenheim kaufen. Dollar-Druide Bach: «Vermieter werden reich, Mieter bleiben arm.»

Meine Bilanz: Vermieter kann ich auf die Schnelle nicht werden, dieser Punkt entfällt. Mich täglich selbst bezahlen? Das wären etwa 40 Franken am Tag. Die kann ich zur Seite legen – doch sie fehlen mir am Monatsschluss, wenn der Pöstler seine böartige Fracht (Einzahlungsscheine!) bringt. Bleibt mein Latte-Faktor. Er war bis vor kurzem 7.30 Franken. Ein Päckli Parisienne Mild Box (5.80 Franken) plus ein Torino-Schokoriegel (1.50 Franken). Das könnte ich zu meinem Nutzen einsparen. Als einer, der die volkswirtschaftliche Gesamtschau pflegt, muss ich aber fragen: Wem schadet es? Was, wenn das alle täten?

Würden drei Millionen andere Konsumenten wie ich täglich 7.30 Franken sparen, entgingen der Wirtschaft jeden Tag 21,9 Millionen. Acht Milliarden im Jahr! Das führt zu Entlassungen und Konkursen. Kann ich das verantworten? Kann ich nicht.

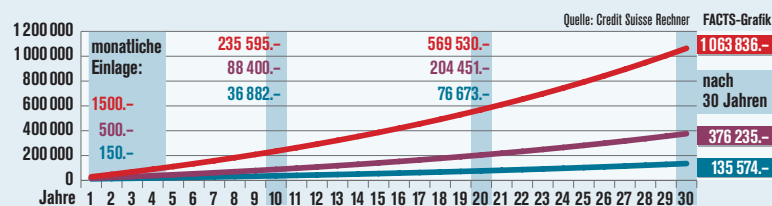
Trotzdem: Der Latte-Faktor gefällt mir. Jetzt kam mir Parisienne zur Hilfe: Der Päcklipreis wurde von 5.80 auf 5.60 Franken gesenkt. Mein Latte-Faktor: 20 Rappen täglich, sechs Franken monatlich. Damit werde ich Millionär. In 162 Jahren.

Andreas Günter

David Bach, «Automatisch Millionär», Mosaik bei Goldmann, 190 Seiten, 14.70 Franken.

### In 30 Jahren zur ersten Million

Vermögensentwicklung bei einer Starteinlage von 10 000 Franken und 4% Jahreszins



nicht zeigen. Ich habe ihn einfach.» Saxers finanzielle Lebensmaxime: «Monatliche Fixkosten möglichst tief halten.»

Saxers Satz war auch die Basis für den amerikanischen Bestseller «The Millionaire Next Door». Das Buch untersuchte Ende der Neunzigerjahre den Lebensstil von Millionären in den USA und kam zu einem Schluss, der nichts zu tun hatte mit der öffentlichen Meinung vom Millionär als prunksüchtigem Gecken. Disziplin, Opfer, harte Arbeit und bescheidener Lebensstil zeichnen den durchschnittlichen vermögenden Amerikaner aus, schreiben die Autoren Thomas J. Stanley und William D. Danko. Und sie zeigen, dass im Land der Rockefellers und Kennedys 80 Prozent der Millionäre «first generation rich» sind, in erster Generation und aus eigener Kraft zu Vermögen gekommen. Erster Leitsatz der unscheinbaren Millionäre: «Lebe unter deinen Möglichkeiten.»

### Mit unüblichen Lehrgängen aufwärts

Das Maximum seiner Möglichkeiten als Angestellter erkannte Saxer früh. Der gelernte Schmied und Landmaschinenmechaniker wurde mit 23 erstmals Vater und fragte bei seinem Chef nach einer Lohnaufbesserung. «Kindermachen ist keine Arbeitssteigerung», beschied ihm dieser, und für Saxer war klar: «Jetzt muss ich es selber packen.» Er stieg als Versicherungsberater bei einer namhaften Firma ein, rackerte sich in internen Verkaufswettbewerben hoch, wechselte zu einer zweiten Agentur und war im Verkauf so gut, dass die Prämien reichlich flossen. Seine erste Million? «So um die 30 hatte ich sie», erzählt der Freiämter, «ich merkte es, als ich die Steuererklärung ausfüllte.»

Was Saxer bei der Versicherung als Branchen-Outsider feststellte: «Das Niveau im Verkauf ist generell tragisch tief. Wären Chirurgen so gut wie Verkäufer, müsste man den Friedhof gleich neben dem Operationssaal anlegen.» Saxer wollte besser werden und entschied sich für unübliche Lehrgänge, bildete sich unter anderem als systemorientierter Kurzzeittherapeut und Mentaltrainer weiter: «Meine Überlegung war», sagt er, «dass beispielsweise Therapeuten immens starke Verkäufer sein müssen – immerhin bringen sie es fertig, ihren Klienten eine neue Verhaltensweise zu verkaufen.» Saxer, Legastheniker und Sohn eines Landmaschinenhändlers, boxte sich hoch. Getreu dem Bonmot, das



Umberto Saxer: «Das Leben findet ausserhalb der Komfortzone statt.»



Marc Bürki: «Ich erschrak, als ich den Saldo las.»

Ueli Mäder und Elisa Streuli in ihrem Buch «Reichtum in der Schweiz» notieren: «Wer sein Gold schon in der Wiege vorfindet, wird selten clever.»

Als selbstständiger Verkaufstrainer hält Saxer Seminare in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Dabei gilt er als einziger Trainer im deutschen Sprachraum, der ein sechstägiges Seminar mit einer Gruppe von 50 Teilnehmern füllt und sicher durchführen kann. Jeder Teilnehmer bezahlt dafür 3380 Franken. Diese Seminare führt Saxer neben Firmentrainings sechs Mal pro Jahr durch, «und davon wird man nicht ärmer». Wer Millionär werden will, sagt der Verkaufstrainer, «muss in Lösungen denken». Sein Exempel ist der «Kellerfenster-Ansatz»: «Ein Kunde kommt zum Glaser, weil das Kellerfenster kaputt ist. Der Glaser könnte das Kellerfenster für 200 Franken reparieren. Oder in Zusammenarbeit mit einer Bank einen Hausumbau für 200 000 Franken vorschlagen, der den ganzen Energiehaushalt optimiert. Welche Lösung», fragt Saxer, «bringt sowohl dem Unternehmer als auch dem Kunden mehr?» Eine rhetorische Frage. «Das Leben findet ausserhalb der Komfortzone

### Das Fenster für 200 Franken reparieren oder einen Umbau für 200 000 vorschlagen?

statt», sagt der Verkaufstrainer. Wer Erfolg haben wolle, müsse mutig sein, Zurückweisung riskieren und zuhören können: «99,9 Prozent aller Menschen bleiben in der Komfortzone.»

Nicolas Berg verliess die Komfortzone mit 39. Als seine Frau mit dem dritten Kind schwanger war, kündigte er seine Journalistenstelle bei der «Berner Zeitung», um der Welt oder mindestens der Schweiz zu zeigen, «dass sich aus dem Internet etwas machen lässt. Einen Mix aus Zeitung und Bank in meinem Fall.»

Anders als Bürki und Saxer stammt Berg nicht aus bescheidenem Hause. Vater Truls Berg war Konzernchef von Attisholz, Verwaltungsratspräsident von Tela und Hakle, Verwaltungsrat bei Clariant. Vergoldet wurde der Sohn deswegen nicht. «Ich war teilverwöhnt», sagt Nicolas Berg, «für Sport war immer Geld da, für den Rest musste ich selber sorgen.» Berg junior ist gewohnt, dass sein Bankkonto auch einmal im Minus ist. «Mein Einkommen ►

schwankt seit 1986 extrem, es kann monatlich zwischen 800 und 14 000 Franken betragen.» Bei so viel Volatilität hat den heutigen Business Angel – «ich bin eigentlich eine Ideenhebamme» – auch der plötzliche Geldsegen nicht abheben lassen: «Geld interessierte mich als Motivation nie gross. Nur dann, wenn es fehlte – und die Bank anrief, weil ich im Minus war.» Da war der Moment, als die 2,4 Millionen einliefen, zwar ein Höhepunkt – mehr aber auch nicht: «Es ist doch für manch einen Mann auch spannender, Juliette Binoche zu verführen, als nachher 30 Jahre mit ihr zusammen zu sein.»

Mythos Million. Kokettiert da einer mit seinem plötzlichen Reichtum? Oder ist etwas dran, wenn Nicolas Berg sagt: «Eigentlich sind 2,4 Millionen eine blöde Grösse. Zu wenig, als dass man nie mehr arbeiten müsste. Und zu viel, um es unnötig zu verpulvern.» Die sprichwörtliche Million, im Volksempfinden als Schallgrenze zum Reichtum verankert, ist nicht mehr, was sie einmal war. Seit 1950 etwa hat sich in der Schweiz eine Teuerung von 354 Prozent eingefressen – die Kaufkraft einer Million von damals müsste heute also mit einer Summe von 4,5 Millionen Franken gleichgesetzt werden.

Nicolas Berg hortete seine 2,4 Millionen Franken nicht: «Ein Drittel steckte ich in ein Minergie-Haus in Solothurn. Unnötig, aber schön. Ein Drittel investierte ich an der Börse, zwei Drittel in Start-up-Firmen – mit dem vierten Drittel stehe ich bei der Bank in der Kreide.» Bergs Börsenkonto schmolz in Rekordschnelle. Er, aber auch Swissquote-Gründer Marc Bürki profitierten beim Verkauf ihrer Firmen von

den letzten Zuckungen der Internet-Euphorie – und machten mit ihrem neuen Vermögen die anschliessende Talfahrt auf hohem Niveau mit: «Die 800 000 Franken, die ich an der Börse angelegt hatte, notierten am tiefsten Punkt 42 Prozent niedriger. Das nervte, doch inzwischen bin ich wieder leicht im Plus», erzählt Berg. Auch Bürki erfuhr, wie flüchtig Reichtum sein kann. Die Swissquote-Aktie, die an der Börse bei 250 Franken gestartet war, sank 2002 bis auf einen Tiefstkurs von 13.60 Franken. Dadurch dezimierte sich sein Vermögen beträchtlich. Zugegeben, die paar Millionen, die ihm so noch blieben, waren immer noch vergleichsweise viel – trotzdem ein schwacher Trost für jemanden, der einmal 60 Millionen Franken besass.

### Umzug an die Platinküste am Zürichsee? Studio in Monaco? «Ach wo», sagt Berg.

Die Swissquote-Aktie hat sich erholt. Derzeit notiert sie bei 130 Franken, Tendenz steigend. Bürki, immer noch mit rund 15 Prozent an der Firma beteiligt, hat damit ein Privatvermögen von ungefähr 30 Millionen Franken. Seine letzte grosse Anschaffung? «Ein Fiat Multipla für die vierköpfige Familie, damit wir etwas bequemer in die Ferien fahren können.» Bürki bleibt, was er seit Mai 2000 ist: ein Millionär von nebenan. Einer, der «den Pelz gegen innen trägt», wie es bei den Reichen heisst. Umzug an die Platinküste am Zürichsee? Studio in Monaco? «Ach wo», sagt Borsalino-Gründer Berg, «meine Freunde sind immer noch in Solothurn und Madiswil.»

Neid spürte der Sozialdemokrat Berg nach seinem Coup nicht: «Im Kollegenkreis freute man sich – und fragte, ob man nächstes Mal auch investieren dürfe.» Der überzeugte Linke fühlt sich bei seinen Genossen immer noch gut aufgehoben: «Ich bin dort voll akzeptiert, die sehen das pragmatisch.»

### «Ganz gierig»

Markus Flühmann könnte sich mit seinem Geschäftserfolg heute in Gstaad, dem alpinen Mekka der Reichen, voll akzeptiert fühlen. Doch als er sich dort nach einem Chalet umschaute, blieb ihm die Spucke weg: «Ich zahle doch nicht 1,5 Millionen für etwas, das bestenfalls 300 000 Franken wert ist!» Flühmanns haben sich jetzt im wenig glamourösen Flendruz VD eingemisst, zehn Kilometer weg von Gstaad.

Der Stadtzürcher, Sohn eines Maurers und späteren Lastwagenchauffeurs, startete mit einer KV-Stiftung bei Kuoni, sattelte um auf Anzeigenverkauf für die «Hotel- und Touristik-Revue» und beschäftigt heute als Lagerdienstleister im aargauischen Merenschwand über eine eigene Firma und drei Beteiligungen 66 Angestellte. Sein «Mailinghouse» funktioniert als externe Hauspedition anderer Firmen. In Merenschwand lagert er Reisekataloge aller wichtigen Schweizer Ferienanbieter und verschickt sie klug gestaffelt an Reisebüros im ganzen Land. 17 Millionen Kataloge waren es 2004, plus 88 Tonnen Reisedokumente. Zusätzlich verschickt die Markus Flühmann AG 2200 verschiedene Dokumente und Werbegeschenke einer Schweizer Grossbank bis in die hinterste Ecke der Welt.

Flühmanns wichtigste Erkenntnisse auf dem Weg nach oben: «Achte aufs Detail,

## Der Reichtum auf dieser Welt

2004 lebten weltweit 8,3 Millionen Millionäre

### Legende

Gesamtvermögen der Millionäre 2005 in US-Dollar  
Geschätztes Vermögen im Jahr 2009

### Nordamerika

9300 Mrd.  
13 900 Mrd.

Die meisten Millionäre der Welt leben in den USA und Kanada: 2,7 Millionen. Darunter 32 000 Superreiche mit einem Vermögen von mehr als 30 Millionen Dollar.

### Südamerika

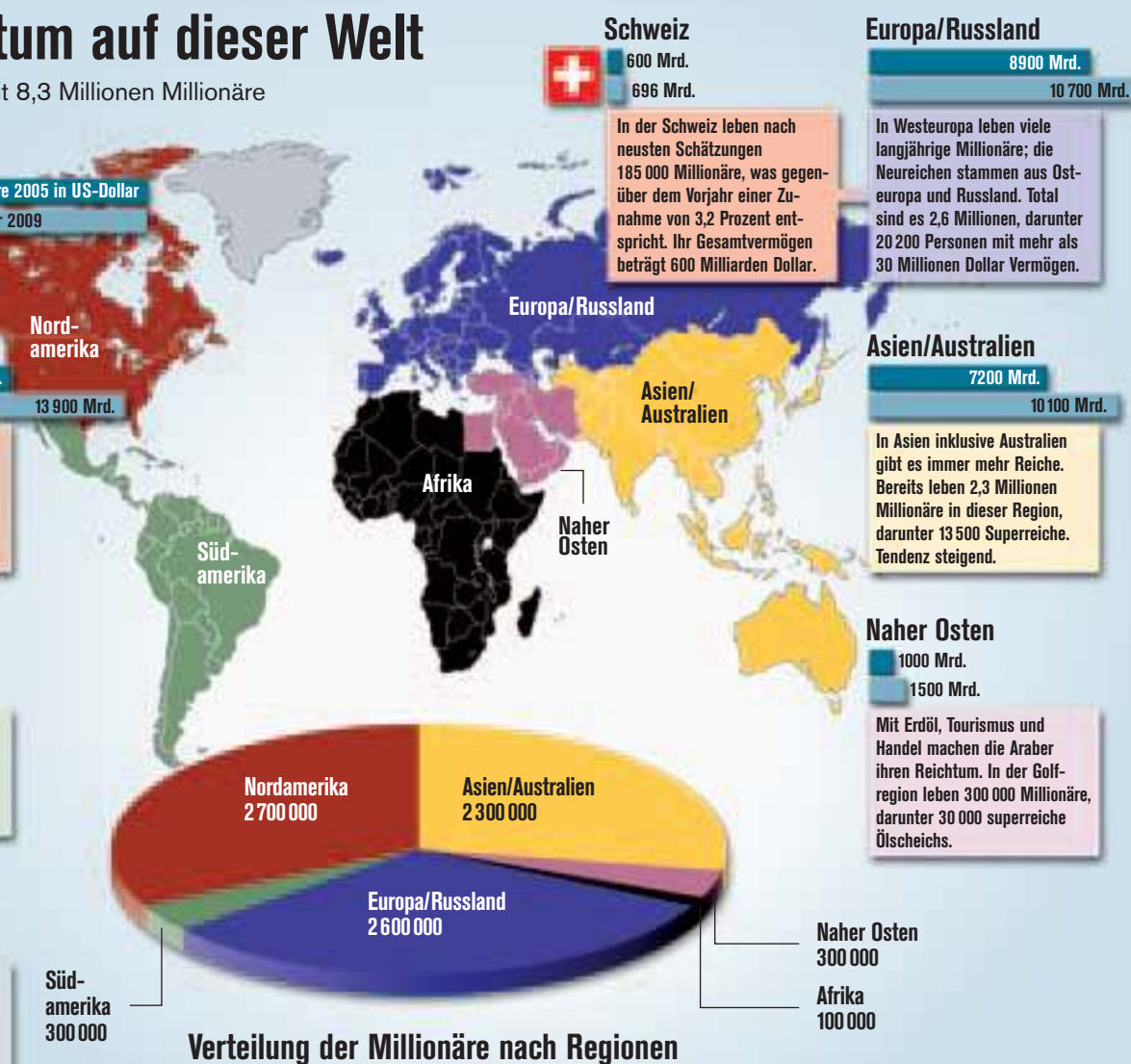
3700 Mrd.  
5000 Mrd.

In Südamerika leben nur 300 000 Millionäre, die meisten in Brasilien und Mexiko. Jeder der 6900 Superreichen hat mehr als 30 Millionen Dollar.

### Afrika

700 Mrd.  
900 Mrd.

Den knapp 100 000 Millionären in Afrika steht eine enorme Armut gegenüber. 1900 Afrikaner können sich zu den Superreichen zählen.



### Verteilung der Millionäre nach Regionen

Quelle: World Wealth Report FACTS-Grafik/Rich Weber

mach jeden Job richtig. Geh auf Kunden zu mit neuen Ideen – bevor sie zu dir kommen. Gut kopfrechnen.»

An seine erste Million erinnert sich Flühmann weniger gern: «Sie tauchte irgendwann auf – als preistreibendes Ärgernis in der Steuerrechnung.» Prägender war eine andere Schallgrenze: «Ich wurde von Zürich als Anzeigenverkäufer nach Bern gelockt, man stellte mir in Aussicht, mit allen Provisionen sensationelle 100 000 Franken im Jahr verdienen zu können. Als er das zum ersten Mal schaffte, kommentierte er das in seinem Zürcher-Slang: «Ganz gierig!» Die erste Million ist zudem in wenig guter Erinnerung,

weil sie Flühmann zu einer Zeit erreichte, da er aus heutiger Sicht als «Voll-Workaholic» funktionierte und das Aufwachen seiner ersten beiden Kinder komplett verpasste.

Als sich Flühmann an Weihnachten 1991 zu seinen Kindern setzte, habe sein Herz zu flattern begonnen, «eine eiserne Hand drückte mir das Teil zu». Flühmann erkannte: «Was nützt dir die dämliche Eins mit sechs Nullen dran, wenn deine Pumpe nicht mehr will?»

Flühmann lernte seine Lektion: «Seither delegiere ich mehr und habe gelernt, Fehler bei Angestellten zu tolerieren – wenigstens bis zum dritten Mal.» Und er legt

Wert auf Erholungsphasen. «Ich mache mindestens sechs Wochen Ferien im Jahr – lieber noch acht bis zehn.»

Verkaufstrainer Umberto Saxer nimmt sich diese Freiheit seit seiner Firmengründung 1994: «Als die Kinder noch zur Schule gingen, nahm ich Mittwoch- und Freitag-nachmittag frei und machte analog zur Schule 13 Wochen Ferien.» Er kann es sich leisten, «denn arbeiten müsste ich eigentlich schon lange nicht mehr.»

Wünsche bleiben. Mitunter solche, die einem auch das dickste Bankkonto nicht erfüllen kann. «Ich möchte», sagt Saxer, «am liebsten eines: Noch einmal 23 sein. Mit den Erfahrungen von heute.» ■