

18.08.2019 16:13

# Diesen Job hatten fast alle Selfmade-Millionäre vor ihrem Reichtum



Was viele Superreiche vereint, ist nicht ausschließlich der erwirtschaftete Reichtum, denn einige durchliefen ähnliche Karrierewege, welche sie an die Spitze der finanziellen Unabhängigkeit führten. Durch frühen Einstieg in kleine Jobs erhielten sie wertvolle Lektionen für den späteren Erfolg.

## Das Streben nach Reichtum

Viele Menschen streben nach wirtschaftlichem Reichtum, unabhängig aus welchen Gründen. Demnach sehnen sich einige danach ein finanziell unabhängiges und sorgenfreies Leben zu führen, andere träumen von extravaganten Urlauben, Häusern oder Fahrzeugen. Vermeintlich unbegrenztes Vermögen symbolisiert für einen Großteil der Durchschnittsbevölkerung Sorgenfreiheit und Seelenfrieden. Darüber hinaus verkörpert monetärer Reichtum vermeintlich einen hohen sozialen Status. Manch einer hat das Glück und wird reich geboren, oder heiratet in eine vermögende Familie ein, doch viele Multimillionäre und Milliardäre sind "selfmade", sie erwirtschafteten aus eigener Kraft Unsummen an Geld und bauten erfolgreiche Unternehmen aus dem Nichts. Auch wenn der Weg dahin unerreichbar scheint, haben sie alle mit vergleichbaren kleinen Jobs angefangen, wodurch die heutigen Milliardäre zudem geformt wurden, was sie heute verkörpern.

## Die Gemeinsamkeiten der Superreichen

Viele Selfmade-Multimillionäre und -Milliardäre haben eine Gemeinsamkeit: Sie verbrachten während ihren beruflichen Anfängen eine prägende Zeit im Verkaufsbereich. So berichtet der aus Frankfurt a.M. stammende Historiker, Unternehmer und Buchautor Rainer Zitelmann in seinem 2017 veröffentlichten Werk "Psychologie der Superreichen: Das verborgene Wissen der Vermögenselite", dass die von ihm Befragten größtenteils ihre Tätigkeit als Verkäufer

hauptverantwortlich für ihren monetären Aufstieg gemacht haben.

Zitelmann führte Interviews mit 45 Unternehmern mit Vermögen von 11 Millionen US-Dollar bis über 3 Milliarden US-Dollar. Von diesen stufen zwei Drittel den Faktor "Verkaufsperson" als signifikant ein. Ein Drittel beschreibt außerdem, dass der eigene Erfolg sogar zu 70 Prozent dem erlernten Verkaufstalent zu verdanken ist.

### **Die Lehren des Verkäuferdaseins**

Durch die Tätigkeit als Verkäufer, egal ob im Supermarkt, Autohändler oder als Staubsaugervertreter an Haustüren, sammelt man Lehren über die Organisation und Durchführung eines Unternehmens. Der Vertriebler ist Teil des kritischsten Aspekts eines Konzerns, er betreut den Austausch von Ware und Geld. Unabhängig von Qualität und Absatzmenge der Ware, könnte ein Geschäft ohne diesen Prozess nicht existieren. Zusätzlich erlernt der Händler Fähigkeiten einen Kunden von seinem Produkt oder seiner Dienstleistung zu überzeugen, was als Geschäftsführer und Unternehmer eine unabdingliche Fähigkeit darstellt, denn auch ein CEO muss fortlaufend Unternehmenspartner und auch Angestellte überzeugen können. Sie müssen neben den Plänen des Managers, ebenfalls an die Person hinter der Vision glauben. Dank antrainiertem Verkaufstalent in der frühen Karriere erfolgreicher Unternehmer, gelingt es ihnen in der Gegenwart Investoren zu überzeugen. Verkäufern ist es ein Leichtes zu kommunizieren, den eigenen Willen durchzusetzen und zu verhandeln. Demnach haben erfolgreiche Geschäftsleute eines gemeinsam: hohe soziale Kompetenzen, erlernt durch das Dasein als Verkäufer.

### **Wie sammelt man Erfahrung im Verkauf?**

Um Erfahrungen als Verkäufer ohne nennenswerte Vorkenntnisse sammeln zu können, ist es zu empfehlen sich vorerst für Stellenangebote auf Provisionsbasis zu bewerben, da diese in der Regel leichter zu bekommen sind. Alternativ kann man Erfahrungen bei Wochenendjobs in Cafés oder Modegeschäften sammeln, dort erlernt der Verkäufer überzeugend auf den Kunden einzuwirken und Produkte zu verkaufen, bei welchen der Käufer noch zweifelt. Alternativ lassen sich Onlinekurse bezüglich Verkaufsstrategien belegen, oder Lehrbücher können zur Hand genommen werden. Wichtig ist, dass bei Startschwierigkeiten als Verkäufer keine Gedanken diesbezüglich verschwendet werden, denn "Verkaufen ist zu Beginn unangenehm, aber je mehr man verkauft, desto besser wird man als Händler", so Randalyn Hill, Verkaufskoach und Beraterin bei Ama La Vida in einem Gespräch mit MarketWatch.

Redaktion finanzen.net

## **INVESTIEREN IN DEN MEGATRENDS AUTONOMES FAHREN UND ELEKTROMOBILITÄT**

Die Automobilbranche steht vor einem gewaltigen Umbruch: Autonomes Fahren, Roboterfahrzeuge, Elektroautos und computergestützte Fahrassistenzsysteme sind die Zukunft. Wie Sie als Anleger von den Umwälzungen profitieren, .

### **WEITERE NEWS ZUM THEMA**

Entspannte Jobtipps für die Karriere

Investieren wie Warren Buffett: Das Geheimnis des erfolgreichsten Investors aller Zeiten

Studie: Der erste Job nach der Uni entscheidet über den Rest der Karriere

Bildquellen: Sergey Nivens / Shutterstock.com, Pressmaster / Shutterstock.com