

gar nichts kann? Doch noch war mir niemand auf die Schliche gekommen. Nach drei Jahren als Lobbyist im deutschen Digitalverband luden mich Google, Instagram, TikTok, Volkswagen und andere globale Konzerne zu Vorstellungsgesprächen für Spitzenpositionen ein. Um ein Haar wäre ich Redenschreiber des Bundespräsidenten geworden.

An einem Mittwochabend um 21 Uhr rief mich der Leiter des Cyber Innovation Hub der Bundeswehr an, der digitalen Eliteeinheit unserer Streitkräfte. Wir hatten uns einige Wochen zuvor während einer Podiumsdebatte bei McKinsey kennengelernt. Nach dem ersten Eindruck hielt ich ihn für einen seltsamen alten weißen Mann in Marineuniform, aber seine Geschichte als Seriengründer mehrerer Unternehmen im Bereich Künstlicher Intelligenz und seine lässige Art sorgten schnell für Sympathie. Seit langem suche er nach einem neuen Mitarbeiter in seinem Team, erzählte er am Telefon, und immer wieder höre er meinen Namen. »Wir sollten mal essen gehen.« Das taten wir. Bei Trüffelpasta und Wein sinnierten wir mehrere Stunden über digitale Innovation im Staat. Dann sagte ich zu und brach alle anderen Gespräche ab. Ich wollte meinem Land etwas zurückgeben, und das war meine Gelegenheit.

Fortan arbeitete ich in engem Schulterschluss mit Soldaten und zivilen Experten daran, die Bundeswehr agil zu machen. Ich lernte besondere Menschen kennen: den Kommandanten eines Minenjagdboots, der während der Corona-Pandemie mit seiner Mannschaft für sechs Monate zur See war – mit 40 Personen an Bord, in Sechsbett-Kabinen, ohne Handyempfang; die Offizierin, die erzählte, wie es sich anfühlt, ein Leichentuch für die eigene Beerdigung zu kaufen – weil sie nach Afghanistan ging und die Bundeswehr für Muslima keine militärische Seelsorge anbietet; den General, der das Kommando für die deutsche Mission in Afghanistan innehatte und der mir mahnend ein Video eines tödlichen Gefechts zeigte, das ich nie in meinem Leben vergessen werde; den Ex-Hacker, der sich aus der Armut einer türkischen Einwandererfamilie hochgearbeitet hatte, schließlich

ein Cybersecurity-Start-up gründete und nun führend in Zivil für die Bundeswehr arbeitet. Und alle wussten, warum sie jeden Morgen aufstehen.

Immer noch bemerkte niemand, dass ich die überhöhten Erwartungen gar nicht würde erfüllen können; dass ich gar nicht würde liefern können, was man sich versprochen hatte. Aber wieder flog ich nicht auf. Vielleicht konnte ich doch mehr, als ich mir selbst zutraute?

Nach einem Jahr in der digitalen Elitetruppe der Streitkräfte bat mich ein Start-up-Gründer um ein Gespräch. Ich sei ihm als der ideale Kandidat empfohlen worden, erzählte er. Zunächst winkte ich ab, wie bei anderen Jobangeboten, die ich inzwischen regelmäßig bekam. Aber dann skizzierte er seine Vision: auf jedes Dach der Welt eine Solarenergie-Anlage zu bauen, den größten Energiekonzern der Welt zu schaffen, und die Klimakrise abzuwenden. Mit dem gesamten Führungsteam diskutierte ich stundenlang, wie man mit einem Start-up der globalen Energiewende zum Durchbruch verhelfen könne. So wurde ich Chief Evangelist, oberster »Chefprediger«, des inzwischen größten deutschen Solardächer-Start-ups Enpal, des »deutschen Tesla« (*Manager Magazin*). Es ist das erste Unternehmen in Deutschland, in das Leonardo DiCaprio mehrere Millionen investierte.

Noch heute wundere ich mich in mancher stillen Minute, wie ein blasser dünner Junge vom Dorf ins Epizentrum der deutschen Start-up-Welt stolpern konnte. Als ich damals mit 20 in meine Studenten-WG einzog, hatte ich keinen blassen Schimmer von der Welt da draußen. Ich konnte nicht einmal Nudeln kochen. Heute ist immer noch kein Bart Simpson aus mir geworden. Dennoch ist mein Leben ein völlig anderes. Ich bin nicht mehr so blass und ungepflegt. Ich trage Kleidung, die mir gefällt. Ich kann mir den Italiener ums Eck sorglos leisten – und habe Internet. Ich bin Spitzenverdiener, auf Konferenzen teile ich die Bühne mit Angela Merkel, esse mit Konzernchefs zu Mittag und werde im Fernsehen nach meiner Meinung gefragt.

Ich will damit gar nicht prahlen. So besonders bin ich nicht. Ehrlich gesagt, bin ich weder richtig berühmt, noch habe ich irgendeinen Weltrekord aufgestellt, noch bin ich Multimillionär – zumindest noch nicht. Ich taue nicht zum Vorbild, und ich werde wohl in kein Geschichtsbuch eingehen. Es gibt etliche Menschen, die erfolgreicher sind als ich.

Für mich zählt der Kontrast, wie ich früher war, wie wenige Chancen ich hatte – und dass ich dennoch mein Leben selbst in die Hand nehmen konnte.

Damit bin ich nicht allein. Jeder kann zum Helden seines eigenen Lebens werden – zur besten Version von sich selbst. Was ich kann, das kannst du auch.

»I still have a little [bit of] impostor syndrome, it never goes away (...), that feeling that you shouldn't take me that seriously. What do I know? I share that with you because we all have doubts in our abilities, about our power and what that power is.«

Michelle Obama über das seltsame Gefühl, irgendwann als Hochstaplerin entlarvt zu werden

Auf der Suche nach einem Ratgeber schrieb ich selbst einen

Mein Weg von unten nach oben klappte mit harter Arbeit, verlässlichen Freunden und einer riesigen Portion Glück. Warum muss das so beschwerlich sein? Geht das nicht einfacher? Kann man das nicht irgendwo nachlesen?

Ich machte mich auf die Suche nach einem Ratgeber für das Leben. Ich arbeitete mich durch einen ganzen Berg an Literatur zu Karriere und Selbstentwicklung, aber nichts stellte mich zufrieden. Die meisten Bücher behandelten nur ein Thema – nur produktives Arbeiten, nur Geldanlage oder nur Gesund-

heit –, aber ich wollte ja alles auf einmal. Einige Bücher waren komplett überladen, andere zu bruchstückhaft, wiederum andere hoffnungslos veraltet. Oft waren ein paar seichte Thesen mit Mühe und Not auf Buchlänge ausgedehnt. Manche Bücher über Zeitmanagement hätte man auf einer Seite zusammenfassen können. So raubten ausgerechnet Ratgeber einem die Zeit, die doch eigentlich zeigen wollten, wie man sich mehr Zeit verschafft.

Nichts aber fand ich so schlimm wie die Erzeugnisse der berühmtesten sogenannten Erfolgstrainer.

Einmal kam ich abends nach Hause und meine damalige Mitbewohnerin Laura schaute einen Film auf Netflix: *I am not your Guru*. Sie war begeistert von der »Dokumentation«, ich verdrehte schnell die Augen: Es handelte sich um einen Werbefilm über Starcoach Tony Robbins, den vermutlich bekanntesten Erfolgsguru der Welt. Für ein Massenseminar mit teilweise 9.000 Teilnehmern muss man zwischen 2.500 und 5.000 Dollar auf den Tisch blättern. Immerhin nur 400 Dollar kostete mich die covid-bedingte Billigvariante, ein viertägiger Onlinekurs. Der Meister selbst war allerdings nur selten dabei. Den Rest erledigten Hilfsurus, die weitere Seminare und unnütze Produkte vertickten. Eine große Show, aber inhaltlich dünn und einiges nachweislich falsch. Ich hatte mir mehr erwartet als eine Dauerwerbesendung mit Motivationsprüchen und Teleshopping.³

Tony Robbins mag life-changing sein für Leute, die am Anfang ihrer Selbstfindung stehen und einen charismatischen Guru brauchen, um endlich mal ein paar Gedanken in einem Tagebuch zu formulieren. Oder die über glühende Kohlen laufen wollen. Alle anderen können sich das Geld sparen.⁴

Die deutsche Reinkarnation von Tony Robbins heißt Jürgen Höller. Trotz hässlicher Anzüge ist er zu »Europas erfolgreichstem Motivationstrainer« (RTL) aufgestiegen. Als seine Vorbilder benennt er Jesus Christus, Muhammad Ali und Arnold Schwarzenegger, und man fragt sich, ob es nicht auch eine Nummer bescheidener ginge (Frauen sind nicht unter seinen Vorbildern). Bei seinen Massenseminaren ruft Jürgen Höller von der Bühne:

»Willst du wirklich erfolgreich sein?« Das Publikum jubelt: »Ja!« Darauf Höller: »Willst du dafür auch Geld ausgeben?« Und der Saal schreit: »Ja!« Prima, denn zum Glück gibt es ein »Sonderangebot« für die »Power Days« in Höhe von 1.497 Euro. »Wenn du nicht einmal bereit bist, diese 1.497 Euro zu investieren, warum soll das Universum dir helfen, ein besseres, ein erfolgreicheres Leben zu führen?« Der Saal klatscht und kreischt, und am Ende werfen die Leute einen Monatslohn zum Fenster raus und springen tanzend herum.

In seinem E-Book lüftet Höller die »geheimen« Erfolgsregeln, die angeblich bereits Leonardo da Vinci, Michelangelo, Isaac Newton, Johann Wolfgang von Goethe, Thomas Edison und Henry Ford kannten und anwandten (*no joke!*), wobei man sich fragt, wie alle diese Männer (Frauen kennen die geheimen Regeln offenbar nicht) über Jahrhunderte und über Kontinente hinweg das alles geheimhalten konnten, bis endlich Jürgen Höller uns erlöste und die Erfolgsgeheimnisse offenbarte. Das Layout des E-Books ist so miserabel, dass man damit nicht einmal ein Praktikum bei der Sparkasse Tirschenreuth bekommen würde. Wenn man sich nicht schon vorher fremdgeschämt hat, dann tut man es jetzt.⁵

Der Bestsellerautor Bodo Schäfer verspricht »in sieben Jahren die erste Million«, meint aber vermutlich sein Bankkonto. Wie dieser magische Finanzplan aussehen soll, wird natürlich nicht erklärt. Stattdessen empfiehlt er, immer einen 500-Euro-Schein im Portemonnaie mitzuführen, so zur Motivation.⁶ OK Boomer.⁷

Wenn ich ein Buch über Leben und Karriere wollte, musste ich wohl selbst eines schreiben.

Also legte ich los. Alle Bücher, die ich finden konnte, kamen auf meinen Lesestapel, egal ob zu Karriere, Geld oder Glück, egal ob alte Klassiker oder neueste Bestseller. Ich durchforstete Datenbanken und recherchierte die wissenschaftliche Studienlage. Bei McKinsey in Wien, bei pwc am Potsdamer Platz, bei DHL im Post-Tower in Bonn und in anderen Unternehmen nahm ich an Trainings teil. Und ich sprach mit etlichen Menschen, die erfahrener, talentierter und schlauer sind als ich selbst.