

# Krise? Einfach mehr verdienen!

Finanz-Coach Bodo Schäfer bereut manche seiner Aktientipps – aber verspricht den Lesern seines neuen Buches 20 Prozent mehr Einkommen

**FOCUS:** Sie haben vor einigen Jahren über sich verbreitet, Sie trügen ständig viel Geld in der Brieftasche mit sich herum. Stimmt das immer noch?

**Schäfer:** Ich habe einfach ein gutes Gefühl dabei. Es sind immer zwischen 5000 und 10 000 Euro. So wahnsinnig viel ist das nicht.

**FOCUS:** Hat denn Ihr Vermögen – das ja beträchtliche Ausmaße haben soll – unter der Baisse gelitten?

**Schäfer:** Wer hat darunter nicht gelitten? Anfängerfehler habe ich zwar nicht gemacht, aber Fortgeschrittenenfehler.

**FOCUS:** Die wären?

**Schäfer:** Etwa zu meinen, das Tal sei erreicht, und dann nachzukaufen. Auf lange Sicht ist es schon besser, eher zu früh zu kaufen oder zu verkaufen als zu spät. Meine momentane Bilanz ist nicht so positiv. Aber mein Schnitt der letzten Jahre ist nach wie vor sehr erfreulich.

**FOCUS:** Bodo Schäfer ist also kein perfekter Geldexperte?

**Schäfer:** Beim Anlegen kann niemand perfekt sein. Wir können nicht in die Zukunft schauen.

**FOCUS:** Ihr neues Buch „Endlich mehr verdienen“ erscheint zu einem ungünstigen Zeitpunkt. Der Wirtschaftsoptimismus der späten 90er-Jahre ist völlig verfliegen.

**Schäfer:** Ja, die Euphorie ist weg. Aber deshalb sind auch fundierte Ratschläge gefragt.

**FOCUS:** Sie haben selbst diese Euphorie genährt. Sie behaupteten zum Beispiel, der Dow-Jones-Index werde bis 2009 auf 35 000 bis 40 000 Punkte steigen. Danach sieht es ja im Moment nicht gerade aus.

**Schäfer:** Nein, ganz und gar nicht. Auch ein Analyst kann eigentlich die Zukunft niemals kennen, ich habe dennoch diese Vorhersage gewagt. Vielleicht wird man mich dafür abstrafen, aber man sollte bitte noch die Jahre bis dahin abwarten. Gegenbewegungen können sehr stark sein.

Meine Kernthese ist aber weiterhin, dass mit Aktien im Durchschnitt zwölf Prozent Rendite im Jahr zu erwirtschaften sind.

**FOCUS:** Als Gast in der „Harald Schmidt Show“ haben Sie mal eine britische Internet-Firma mit dem schönen Namen YellowBubble zum Kauf empfohlen. Die Firma ist inzwischen insolvent, die Aktie steht bei anderthalb Pennies.

**Schäfer:** Ich werde so etwas nicht mehr tun. Ich hatte die Firma nach bestem Wissen und Gewissen geprüft. Daraus habe ich gelernt, keine Aktientipps mehr zu geben. Ich habe auch sehr gute Tipps gegeben – aber über die redet keiner.

Im Übrigen habe ich immer gesagt: Nie mehr als zehn Prozent hochriskant anlegen. Ich habe zum Beispiel nie dazu geraten, groß in den Neuen Markt einzusteigen.

**FOCUS:** Warum sollen die Leute Ihr neues Buch kaufen?

**Schäfer:** Es geht, anders als in meinen bisherigen Büchern, um Einkommen und Karriere. Ich glaube, dass die meisten Menschen viel weniger Geld verdienen, als sie wert sind.

Es geht um die Fragen: Welche Talente habe ich eigentlich? Welcher Job liegt mir? Und: Wie schöpfe ich ordentlich Verdienst daraus? Dazu gibt es viele praktische Tipps. Teilnehmer meiner Seminare – Tausende – haben mit die-

sen Tipps tatsächlich innerhalb von drei Monaten 20 Prozent mehr verdient.

**FOCUS:** Gilt das auch in diesen mageren Zeiten? Viele wären derzeit schon froh, wenn ihr Arbeitsplatz sicher wäre.

**Schäfer:** In Krisenzeiten ist es wichtig, nicht in das allgemeine Wehklagen einzustimmen. Ich bin mir meiner Sache so sicher, dass ich eine Geld-zurück-Garantie anbiete: Wer nicht innerhalb eines Jahres wirklich 20 Prozent mehr verdient, darf das Buch zurückgeben.

Um den Menschen die Angst zu nehmen, ihren Job zu verlieren, habe ich außerdem ein Kapitel für Arbeitslose geschrieben. Ich erkläre, wie jeder Arbeitslose in 100 Tagen einen neuen Job bekommen kann.

**FOCUS:** Sie schreiben, ein Arbeitsloser solle bei 200 Firmen anrufen und sich anpreisen, dann fände er mit Sicherheit wieder eine Stelle.

**Schäfer:** Zunächst einmal soll er sich einige Tage lang überlegen: Welchen Job möchte ich wirklich? Hier sehe ich Arbeitslosigkeit sogar als Chance. Um den Job dann zu finden, muss er sich einen Plan machen und aktiv werden. Blödsinn ist es, auf das Arbeitsamt zu hoffen oder sich auf Stellenanzeigen zu bewerben. Die interessanten Stellen werden gar nicht ausgeschrieben.

**FOCUS:** Aber hat derjenige eine Chance, der mal eben so anruft?


**Schäfer:** Immerhin eine viel bessere, als wenn er eine Blindbewerbung schreiben würde. Bekommt er keinen Job, kann er Empfehlungen einholen.

Wenn ich Einsatz zeige – und das wirklich 30, 40 Tage durchziehe –, dann werde ich irgendwann den Job haben, den ich mir vorstelle. ▶



„Wer nicht innerhalb eines Jahres wirklich 20 Prozent mehr verdient, darf das Buch zurückgeben“

Bodo Schäfer Geld-Coach, Pfeifenraucher



**DER DYNAMIKER**  
Bodo Schäfer auf dem  
Weg zum FOCUS-Inter-  
view im „Holiday Inn“ am  
Flughafen Köln/Bonn



**DAS NEUE WERK**  
„Endlich mehr  
verdienen“. Hoff-  
mann & Campe.  
295 Seiten,  
21,90 Euro

#### **BODO SCHÄFER**

*Alter: 41. Symbolfigur  
des Wirtschaftsoptimismus  
der späten 90er-Jahre*

#### **Geschäftsmann**

Jugend in den USA und Mexiko.  
Pleite als Kaufmann. Gewinnt einen  
US-Dollar als Finanz-Coach.  
Heute an acht Firmen beteiligt.  
Lebt abwechselnd bei Köln und auf  
Mallorca. Verheiratet, drei Kinder

#### **Sensationserfolg**

mit dem Buch „Der Weg zur finan-  
ziellen Freiheit“, 1998 erschienen,  
in 20 Sprachen übersetzt und welt-  
weit zirka drei Millionen Mal ver-  
kauft. Weitere erfolgreiche Bücher.  
Gut besuchte Seminare und Auf-  
tritte vor Saalpublikum

**FOCUS:** Sich derart anzupreisen ist für viele seelisch sehr belastend.

**Schäfer:** Ja. Aber grundsätzlich gilt: Ohne einen Preis zu zahlen, wird es keine optimale Belohnung geben.

**FOCUS:** Angenommen, Ihr Buch würde von einer Million Menschen gelesen und halten, was es verspricht. Dann verdient jeder Leser nach drei Monaten 20 Prozent mehr. Das würde doch viele deutsche Unternehmen ruinieren!

**Schäfer:** Erstens gibt das Buch nicht nur Ratschläge für Angestellte, sondern auch für Freiberufler und Unternehmer. Zweitens steht dem Einkommenszuwachs des Angestellten, den ich verspreche, dann auch ein höherer Nutzen gegenüber. Ein Beispiel aus meinem Umfeld: Bevor mich meine Sekretärin um eine Gehaltserhöhung bat, hat sie Buchhaltung gelernt und entlastet mich nun erheblich mehr. Der Einkommenszuwachs muss mit der Bereitschaft zu höherer Leistung verknüpft sein.

**FOCUS:** In Ihrem Buch schildern Sie lebhaft die großen finanziellen Chan-

cen des Typus „Experte“. Jeder soll ein Experte für irgendetwas werden.

**Schäfer:** Wenn ich tue, was alle machen, dann bin ich so wertvoll wie Sand in der Wüste. Ich muss mich unterscheiden von den anderen. Ich muss nicht besser sein, aber ich muss anders sein. Ich muss Spezialist für etwas sein und mich dann auch als ein solcher positionieren.

Schon Cäsar sagte: Es ist besser, der Erste in einem Dorf zu sein als der Zweite in der Stadt. Heißt: besser eine kleine Nische besetzen als einer von vielen in einer großen Branche sein.

**FOCUS:** Ein Beispiel für ertragreiches Expertentum?

**Schäfer:** Ärzte, die sich ganz klar spezialisiert haben, sind am erfolgreichsten. Wenn Sie sich einer Herz-OP unterziehen müssen, dann erkundigen Sie sich doch ganz genau, wer auf diesem Gebiet gut ist! Die Möglichkeit der Spezialisierung gibt es in jedem Beruf. Je spezieller ich meine Arbeit ausrichte, desto schwieriger bin ich auch zu ersetzen!



„Ich erkläre, wie jeder Arbeitslose in 100 Tagen einen neuen Job bekommen kann“

**Bodo Schäfer**  
Geld-Coach, Rolls-Royce-Fahrer

Fotos: H. Gutmann, laif, action press

**GEFRAGTER GAST**

1998 bis 2000 war Schäfer häufig zu Besuch in den großen Talk-Shows (hier bei Harald Schmidt)



**GELD-LEHRER**

Erfolgreicher Seminaranbieter: Seine Dreitages-Schulungen kosten zwischen 1200 und 1800 Euro



**FOCUS:** Sie haben sich ja selbst erfolgreich als Experte positioniert ...

**Schäfer:** Als ich begann, Vorträge zu halten, habe ich mich nach einer Nische umgesehen. Das Thema „Geld“ war vakant. Es gab zwar Börsengurus, aber niemanden, der den Leuten erklärt hat, wie man grundsätzlich mit Geld umgeht.

Vielleicht war ich auch gar nicht der Erste, der in diesem Bereich tätig wurde. Aber ich war der Erste, der auffiel. Auch das ist ein Positionierungsgrundsatz!

**FOCUS:** Sie haben sich markant inszeniert: die gefüllte Brieftasche, der Rolls-Royce ...

**Schäfer:** Ja, aber das darf keine Maskerade sein, sondern muss zur Person

passen. Ich habe immer schöne Autos gemocht.

**FOCUS:** Wie viel Prozent der Ratschläge aus Ihrem neuen Buch stammen wirklich von Ihnen?

**Schäfer:** Den weitaus größten Teil habe ich von anderen übernommen. Zum Teil sind das antike Weisheiten von Seneca und Mark Aurel. Vieles habe ich von meinem Coach gelernt. Was mich anders macht, ist die Form der gebündelten Wiedergabe.

**FOCUS:** Sie sind kein Original-Genie, sondern ein geschickter Kommunikator.

**Schäfer:** Ich bin kein Einstein, ganz klar. Aber ich kann schwierige Sachverhalte Menschen verständlich machen und sie zum Handeln anregen.

**FOCUS:** Ihr Buch ist nicht schlecht formuliert. Alles selbst geschrieben?

**Schäfer:** Ja, jede Zeile. Das macht mir einen großen Spaß. Ich träume davon, mal ein richtig guter Schriftsteller zu werden.

**FOCUS:** Finanziell scheinen Sie das Ratgeberverfassen ja nicht mehr nötig zu haben. Wann versuchen Sie, den großen deutschen Gegenwartsroman zu schreiben?

**Schäfer:** Ich würde mich tatsächlich gern in der Belletristik versuchen. Mit etwas, das unterhält, aber auch Tiefgang hat. Etwa wie die Bücher des brasilianischen Autors Paulo Coelho. ■

INTERVIEW: FRANK GERBERT