

**Leseprobe aus:** 1. Auflage Titel der amerikanischen Originalausgabe  
"Pro-Sumer Power! - How to Create Wealth by Buying Smarter, Not Cheaper!" by Bill Quain, Ph.D.  
Copyright 2000 by Bill Quain & Steve Price, Deutsch von Susanne Müller-Meerkatz

Copyright 2000 der deutschen Ausgabe und Übersetzung by Tycoon GbR, Asbach-Bäumenheim, Germany  
Umschlaggestaltung: Winters Design Druck: Schoder-Druck, Gersthofen ISBN: 3-930782-08-1

---

# Pro-Sumenten Power!

## Wie man Vermögen schafft, indem man raffinierter, nicht billiger einkauft!

*Eine Botschaft von Dr. Bill Quain*

### If You Want to Have More, You Have to Think Like a Store!

Die Zeitschrift Fortune bezeichnet das neue Jahrtausend als die "Ära der Konsumenten". Mit gutem Grund. Mit dem Beginn von Online-Einkauf und der Ausbreitung riesiger Tiefpreis-Anbieter-Ketten fallen die Güter- und Dienstleistungspreise kontinuierlich, und das "spart" den Konsumenten Milliarden Dollar jährlich.

Moment mal - "Sparen" Konsumenten wirklich, wenn sie mit Rabatt einkaufen? Oder konsumieren sie sich an den Bettelstab, während die riesigen E-Kommerz-Anbieter und Einzelhandelsketten Rekordgewinne verzeichnen?

Wenn Sie ein 100-\$-Ding mit 40 % Nachlass kaufen, dann "sparen" Sie keine 40 \$. Sie geben 60 \$ aus! Wenn Sie Ihrem Nettovermögen 60 \$ entnehmen, um sie zu verkonsumieren, haben Sie nicht nur 60 \$ weniger, sondern Sie berauben sich auch der Möglichkeit, diese 60 \$ zu investieren und Ihr Kapital im Zeitablauf wachsen zu lassen.

Das ist der Grund, warum Konsumieren so an Ihrem Nettovermögen nagt - Konsum schmälert Ihre finanzielle Basis, statt sie zu festigen.

Wahrheit ist, dass die große Mehrheit aller Konsumenten es niemals zu finanzieller Sicherheit bringen wird, da sie durch Werbung konditioniert wurden, Produkte und Leistungen zu kaufen, die im Zeitablauf an Wert verlieren. Konsumenten-Denken lässt sie Geld ausgeben, was zu minimierten Vermögen und Träumen führt.

Die riesigen Läden jedoch, die Konsumenten Niedrigpreis-Waren verkaufen, sind Vermögensproduzenten, die Rekordgewinne für sich und ihre Aktionäre einfahren. Produzenten-Denken setzt Geld mit dem Ziel ein, mehr Geld zu machen und Kapital zu bilden, was genau die Schlüssel zur Vermögensbildung sind.

Dank eines Paradigmen erschütternden Konzepts, genannt Pro-Sumenten-Denken, kann heute auch der Durchschnittsbürger das Beste beider Welten für sich beanspruchen - während sie konsumieren, können sie Vermögen bilden! Deswegen sage ich: Pro-Sumenten-Denken bedeutet "nicht billiger, sondern raffinierter einzukaufen".

Pro-Sumenten haben mehr, denn sie denken geschäftlich. Wenn Ihnen selbst ein Wal-Mart gehörte, würden Sie wohl kaum beim K-Mart einkaufen? Im Endeffekt gehört Pro-Sumenten ihr eigener "Laden" - MyMart nenne ich so was. Pro-Sumenten lernen, bei MyMart zu kaufen, und bringen das anderen bei, was es ihnen ermöglicht, im Zuge ihrer Ausgaben Vermögen zu schaffen.

Es handelt sich hierbei um ein simples Konzept, das dabei ist, die Art und Weise menschlichen Kaufens und Arbeitens zu revolutionieren. Denkweise und Kaufverhalten von kurzfristigem Konsumenten-Denken auf langfristiges Pro-Sumenten-Denken umzustellen, kann Ihr Leben verändern.

Gewähren Sie Ihren Träumen keinen Rabatt!  
**Bill Quain, Ph.D.**

## **Inhaltsverzeichnis**

Widmung

Eine Botschaft von Dr. Bill Quain

Danksagung

Einführung: Eine moderne Parabel: Pro-Sumenten  
vs. Niedrigpreis-Anbieter

**Teil I:** Pro-Sumenten-Mentalität

1. Warum Sie sich der Pro-Sumenten-Revolution anschließen sollten!
2. Ändern Sie Ihre Denke, und Sie ändern Ihr Leben

**Teil II:** Pro-Sum im neuen Jahrtausend

3. Das Internet ist der KingKong des Geschäftslebens  
- steckt aber immer noch in den Kinderschuhen!

**Teil III:** Konsumenten-Mentalität

4. Wie auch immer, Sie zahlen!
5. Ein Laden ist Ihnen kein Freund!
6. Der Weg in den Schuldturm ist mit Rabatten gepflastert
7. Was wollen Sie wirklich? - Höhere Rabatte? Oder mehr Zeit?

**Teil IV:** My-Mart.com: Die Konvergenz von Pro-Sum und E-Kommerz

8. Empfehlungswirtschaft: Pro-Sumenten-Macht am Werk
9. E-Empfehlungswirtschaft: Pro-Sumenten-Macht im Internet
10. Klick Dich reich: Die E-Zukunft ist da!

**Resümee: Gewähren Sie ihren Träumen keinen Rabatt!**

## Einleitung

EINE MODERNE PARABEL:  
PRO-SUMENTEN vs. NIEDRIGPREIS-ANBIETER

**Es ist ein generelles Mißverständnis, dass man mehr arbeiten muss, um mehr zu verdienen. Letztlich werden Ihre Einkünfte nur steigen, wenn Sie Ihr Denken ändern - anstelle Ihrer Handlungen.**

Brian Koslow, Autor, „365 Wege, ein Millionär zu werden“

Beginnen möchte ich damit, Ihnen die Geschichte von Stan zu erzählen, einem Ladeninhaber in einer Kleinstadt im mittleren Westen, der ein paar Billiganbieter ausschmierte, die drohten, ihn in den Konkurs zu treiben. Die Geschichte geht so:

Stan war Eigentümer von "Stan`s Store", den er auch selber führte. Es handelte sich um einen Gemischtwarenladen im Zentrum der Hauptstrasse. Stan ermöglichte sich und seiner Familie damit ein angenehmes Leben. Und das verdiente er auch in jeder Hinsicht, denn er wurde in der ganzen Stadt geschätzt und respektiert.

Eines Tages hörte Stan lautes Hämmern und Sägen zu beiden Seiten seines Ladens. Binnen zweier Monate machten zwei Billiganbieter auf, einer auf jeder seiner Seite. Die beiden Niedrigpreisläden hatten weite Gänge und farbenfrohe Auslagen, und sie verkauften die gleiche Ware wie Stan - aber zu niedrigeren Preisen!

Am Eröffnungstag zeigte der Laden zu seiner Linken eine enorme Neonwerbung über der Vordertür, mit folgender Aufschrift:

Giant Chain - Discount Store - Preise im Keller!

Am nächsten Tag schlug das Geschäft zur Rechten von Stan`s Laden mit einem riesigen blinkendem Schild über der Eingangstür zurück:

Buy-in-Bulk - Super Discount Store - Absolute Tiefstpreise!

Es brauchte nicht lange, bis es sich herumsprach, dass die beiden Discountgeschäfte billiger waren. In Kürze war Stan`s Umsatz auf ein Minimum geschrumpft. Er musste hilflos mitansehen wie alte Kunden und Freunde auf Schnäppchenjagd sein Geschäft links liegen ließen. Er winkte ihnen zu, wenn sie zuerst in den einen ... dann den andren Discountladen gingen ... und Preise verglichen, um 1 \$ beim Kauf eines Waschmittels oder 10 \$ beim Kauf eines Videorecorders zu "sparen". Stan war klar, dass er einiges schnell und drastisch ändern musste, wenn er nicht untergehen wollte. Die naheliegendste Lösung wäre gewesen, die Preise zu senken, um mit den beiden Läden zu beiden Seiten zu konkurrieren. Das hätte jedoch finanziellen Selbstmord bedeutet. Stan`s Einzelladen hätte niemals seine Produkte zu so niedrigen Preisen einkaufen können, wie ein Discounter mit 1.000 Filialen.

"Es muss einen anderen Weg geben!" sagte sich Stan.

### Die Geburtsstunde der Pro-Sumenten-Revolution

Eines Tages betrat ein früherer Kunde Stans Laden, schaute sich um und plapperte: "O, das ist ja gar nicht der Laden, den ich suche, das ist ja Stans Laden". Der ehemalige Kunde machte auf dem Absatz kehrt und wandte sich zur Tür.

"Das ist Stans Laden! Das ist Stan`s Laden!" Die Worte hallten noch lange im Kopf des Ladenbesitzers nach.

"Die Leute haben im Kopf, dass dieser Laden mir gehört," sagte sich Stan. "Sie sehen ihn nicht als IHREN Laden an, sondern als MEINEN. Was wäre, wenn dieser Laden den Kunden und nicht nur mir gehören würde? Was wäre, wenn sie Geld verdienen und Kapital ansammeln könnten während sie hier einkaufen? Ich nehme an, sie würden aufhören, bei anderen zu kaufen und anfangen, bei sich selbst einzukaufen."

Es war ein revolutionäres Konzept, aber Stan hatte begriffen, dass drastische Zeiten drastische Maßnahmen verlangten. Er rief seine Mitarbeiter zusammen und bat sie, ihm dabei helfen, sein Geschäft so umzustrukturieren, dass die Kunden anfangen würden, wie Geschäftsinhaber zu denken und zu handeln. Die Mitarbeiter waren von der Idee begeistert, und sie kamen nach und nach mit großartigen Ideen für ein revolutionäres neues Geschäftsmodell daher.

"Wir müssen anfangen, Kunden als Partner anzusehen," schlug ein Mitarbeiter vor.

“Je mehr Produkte unsere Partner kaufen, desto höher sollten ihre Nachlässe sein,“ schlug ein anderer vor.

“Wie wäre es, auf alle Einkäufe Rabatte anzubieten?“ fragte ein anderer.

“Partner, die Freunde und Familienmitglieder auf unseren Laden verweisen, sollten Provisionen auf deren Einkäufe erhalten.“ schlug ein anderer vor.

“Wir geben so viel Geld für Werbung aus,“ kommentierte ein langjähriger Mitarbeiter. “Wie wäre es damit, auf die teuren Anzeigen und Spots zu verzichten und dafür auf die schlagkräftige Art Werbung zu setzen - die der Weiterempfehlung von zufriedenen Kunden unter einander? Dann könnten wir die eingesparten Werbeausgaben dafür verwenden, unsere neuen Partner dafür zu belohnen, Kundschaft in unseren Laden zu dirigieren.“

Binnen einer Woche hatte Stan seinen Laden komplett umstrukturiert. Stan`s Laden war nicht mehr nur SEIN Laden, Stan managte noch das Warenangebot, aber das Kaufhaus teilte einen Umsatzanteil an die neuen Geschäftspartner aus. Stan und seine Mitarbeiter jubelten, als sie das alte Ladenschild abnahmen und durch ein nagelneues ersetzten. Die Aufschrift war:

### **Ihr Laden - Bei sich einkaufen, zahlt sich aus**

Happy End für Stan

Stan`s gewagtes neues Geschäftskonzept stellte sich als bei weitem erfolgreicher heraus, als er sich je erträumt hätte! Die meisten Leute waren begeistert von dem Partnerschaftskonzept von Ihr Laden, und binnen Monaten explodierte der Umsatz.

Fünfundzwanzig Jahre nachdem das “Ihr Laden“ - Schild hochgezogen worden war, hatte sich die Firma von einem kleinen Einzelhandelsgeschäft im Mittleren Westen zu hunderten von Mega-Vertriebszentren rund um die Welt ausgewachsen.

Während dieser 25 Jahre entdeckten Hunderttausende von Stan`s Empfehlungsgeschäft-Kompagnons, dass sie ihr Einkommen mit mehreren hundert Dollar monatlich alimentieren konnten, indem sie ihren Bekannten “Ihren Laden“ empfahlen. Tausende der ehrgeizigsten Kompagnons “Ihres Laden“ konnten sich von ihren herkömmlichen Anstellungen “zurückziehen“ und ein beträchtliches Einkommen mit dem Aufbau ihres eigenen Empfehlungsgeschäftes erwirtschaften. Und Hunderte der schwerst arbeitenden Kompagnons wurden zu Millionären, weil sie riesige Organisationen von Partner und Konsumenten “Ihres Laden“ aufbauten.

Klar, dass es einige gab, die Stan erzählten, sein neues Geschäftskonzept würde nie und nimmer funktionieren. Es wäre zu "radikal". Zu fremdartig. Aber Stan hielt an seinem Traum fest, anderen zum Geldverdienen zu verhelfen und dazu an ihren Träumen festzuhalten. Zum Glück Tausender erfolgreicher "Mein Laden"-Kompagnons obsiegte Stan`s Traum über die Schlechtmacher, und in weniger als 25 Jahren entwickelte sich "Ihr Laden" zu einem Multimilliardenkonzern, der sich auf der Liste der 500 weltgrößten Firmen der Zeitschrift "Fortune" findet.

Heute hat sich Stan zur Ruhe gesetzt und lebt in Florida. Seine vier Kinder leiten “Ihr Laden International, Inc.“, eine Fortune 500 - Firma mit mehr als mehreren Millionen Niederlassungen rund um die Welt. Die Zukunft scheint besser denn je, weil Stan`s Kinder die Firma mit “Laden.com“ auf eine ganz neue Ebene hieven, mit einem virtuellen Kaufhaus, in dem es sich immer noch für selbstständige Geschäftspartner auszahlt, schlauer statt billiger einzukaufen.

### **Die Pro-Sumenten-Revolution läuft von Stapel**

“Stan versus Großdiscounter“ ist als Parabel ein starkes Lehrstück für alle, die sich je einredeten, sie hätten Geld “gespart“, weil sie “günstig“ einkauften.

Wahr ist, dass man durch Rabattkäufe niemals wirklich Geld “sparen“ kann. Es stimmt, Sie zahlen weniger, wenn Sie so einkaufen. Aber Sie geben immer noch Geld aus. Und Ausgabenreduzieren Ihr Bankkonto.

**ES MUSS EINEN ANDEREN WEG GEBEN!**

Zum Glück gibt es einen anderen Weg. Ich nenne ihn “Pro-Sum“. Und er ist ein erprobtes Mittel, mit dem man gleichzeitig produzieren und konsumieren kann. Nein, hier handelt es sich um keinen Druckfehler. Nur um sicherzustellen, dass Ihre Augen Sie nicht trügen, schreibe ich Ihnen diesen Satz noch mal in Großbuchstaben:

**ES GIBT EIN MITTEL. MIT DEM MAN GLEICHZEITIG PRODUZIEREN UND KONSUMIEREN KANN!**

Anders ausgedrückt können Leute, die raffinierter, nicht billiger einkaufen - und andere lehren, das gleiche zu tun - im wahrsten Sinne des Wortes Geld verdienen, indem Sie Geld ausgeben.

Wenn Sie Ihre Denke vom Konsum-Denken auf Pro-Sum-Denken umstellen, wird sich Erstaunliches zutragen - Sie fangen an, Ihr Bankkonto zu erhöhen, statt es zu reduzieren.

Das ist der Grund, warum ich sage, "Willst Du mehr, denk wie Der", wobei "Der" ein Ladengeschäft ist. Läden sind dazu da, Reichtum zu produzieren und nicht, um Reichtum zu verbrauchen. Haben Sie erst einmal die Kraft hinter diesem Konzept verstanden, sind Sie auf dem besten Wege, sich und Ihre Familie reicher zu machen.

Pro-Sum-Denken hatte Stan's Bankkonto gut getan... und sein Leben verändert.

Es kann Ihnen den gleichen Dienst erweisen.

## **Teil I - DIE PRO-SUMENTEN-MENTALITÄT**

Wenn Sie mit Rabatt kaufen, ziehen Sie Geld von Ihrem Bankkonto ab. Wenn Sie Pro-Sumieren, führen Sie Ihrem Bankkonto Geld zu.

Sich ein Eigenheim zu kaufen, ist ein klassisches Beispiel dafür, wie Pro-Sumenten Geld gleichzeitig ausgeben und hecken können.

### **Warum Sie sich der Pro-Sumenten-Revolution anschließen sollten**

#### **Benjamin Franklin mag die Elektrizität entdeckt haben - doch der machte Geld, der den Zähler einführte.**

Earl Wilson, Journalist und Zeitartikler

Pro-Sument ist eine Kombination aus den Wörtern Produzent und Konsument.

Produzenten verdienen Geld. Konsumenten geben es aus. Pro-Sumenten verdienen Geld, während sie Geld ausgeben.

Pro-Sumieren ist ein seit Jahren bewährtes Konzept, und die Zahl derer die dies Konzept verstehen und anderen weiter vermitteln und damit ein Vermögen machen, ist Legion und wächst. Wer ein Hans sein eigen nennt, ist ein Pro-Sument.

Ein klassisches Beispiel für Pro-Sum ist, ein Eigenheim zu besitzen. Wenn Sie sich ein eigenes Heim kaufen, dann ist das wie der Kauf einer beliebigen Sache, z.B. eines Autos oder eines Sofas. Im Unterschied zu Sofas oder Autos jedoch, steigen gut erhaltene Häuser in guter Lage über die Jahre im Wert. Anders ausgedrückt, steigt der Wert eines Hauses im Zeitablauf, statt abzunehmen. Hinzu kommt, dass Hausbesitzer ihr Vermögen mit jeder monatlichen Tilgungsleistung erhöhen.

Die Kombination aus Wertsteigerung und Vermögenszuwachs beim eigenen Heim (ganz zu schweigen davon, dass Hauseigentümer ihre Darlehenszinsen von der Jahres-Einkommenssteuer absetzen können) erhöht das Nettovermögen des Hauseigentümers. Daher ist Wohneigentum die bei weitem größte Vermögensquelle für die breite Mehrheit aller Nordamerikaner. Regierungsstatistiken zeigen, dass das Nettovermögens des Durchschnittsamerikaners in seinem Eigenheim gebunden ist, was beweist, dass ein Eigenheim zu haben, ein fantastisches Investment ist!

Hauseigentum ist das klassische Beispiel von Pro-Sumenten Power!

Wenn Sie ein Haus kaufen, machen Sie Geld indem Sie Geld ausgeben. Langfristig produzieren Sie mehr Vermögen für sich und Ihre Familie. Daher spricht man beim Hauskauf von einer Investition statt von einer Ausgabe.

Das Geld, das wir für ein Eignheim ausgeben, vermehrt unser Nettovermögen eher statt es zu verringern. Welch ein Konzept - und was für eine tolle Sache für jeden den, es betrifft!

Hauseigentümer mehren ihr Vermögen mit jeder ihrer monatlichen Ratenzahlungen und die Hypothekenbanken werden den Kreditzinsen reich. Wie gesagt, Hauseigentum ist ein klassisches Beispiel der Pro- Sumation - Hauseigentümer schaffen Vermögen im Zuge ihres Konsums. Eine Win-Win Konstellation für jeden!

### **Pro-Sum bei jedem Kauf**

Die schönste Neuigkeit ist allerdings, dass Pro-Sum sich nicht nur auf Hauseigentum zu beschränken braucht. Die gleichen Pro-Sum-Prinzipien die bewirken, dass sich das Vermögen der Eigenheimbesitzer mehrt - Eigenkapital, Wertsteigerung und Steuervorteile -, können praktisch auf jeden Kauf von Waren oder Dienstleistungen, den Sie tätigen, angewandt werden, um Ihnen und Ihrer Familie Vermögen zu schaffen. Der Schlüssel liegt darin, LANGFRISTIG wie ein Hauseigentümer zu

denken, statt KURZFRISTIG wie ein Mieter. Auf lange Sicht ist es besser, 100\$ mehr monatlich für eine Hypothek zu zahlen und damit Eigenkapital zu bilden, als 100\$ monatlich Miete zu "sparen", aber nichts dafür aufzubauen.

Kurzum, der Schlüssel zum Pro-Sum ist, raffinierter, nicht billiger einzukaufen...langfristig, nicht kurzfristig zu denken...und wie ein Inhaber, nicht wie ein Kunde zu denken.

Buchstäblich jeder, der die grundlegenden Prinzipien des Pro-Sum versteht, kann lernen, Vermögen dadurch zu schaffen, dass er seine alltäglichen Kaufgewohnheiten ändert. Sie brauchen keinen Dokortitel in Ökonomie, um diese Prinzipien zu verstehen. Sie sind so einfach und simple, dass jedes Volksschulkind, das beim Klassenfest Limonade verkauft, sie in Handumdrehen lernen kann.

Ich bin immer wieder erstaunt, auf Leute zu treffen, die es einfach ablehnen, dem Pro-Sum seine Wirksamkeit zu zugestehen. Davon sind die meistens sogar Hauseigentümer, die man niemals hat Miete zahlen sehen.

"Warum sein Geld aus dem Fenster schmeißen und mieten, wenn man's besitzen kann," würden sie sagen. Aber die gleichen Leute verschränken die Arme und verschließen sich, wenn es darum geht, dies Prinzip des Hauseigentums auf alle Ausgaben auszuweiten. Machen Sie sich einen Reim darauf.

Mich erinnert das an Oscar Wildes berühmten Ausspruch "Verwirren Sie mich nicht mit Fakten!" Fakt ist, das Pro-Sum, genau wie Hauseigentum, einfach Sinn macht. Und wenn ein paar engstirnige Menschen dies nicht begreifen wollen, dann ist das ihr Problem, nicht meines. Nächster Punkt.

### **Pro-Sum: Wie die Reichen reicher werden**

Die Reichen haben die Power des Pro-Sums schon immer verstanden. In dem Bestseller "Der Millionär von Nebenan" zählt der Autor die Schlüsselstrategien, die die meisten Millionäre nutzen, um ihr Vermögen aufzubauen.

Erstaunlicherweise sind diese Strategien so simple und wirkungsvoll, dass jeder, der sie in die Praxis umsetzt, sein Vermögen drastisch erhöhen kann.

"Dem Millionär von Nebenan" zufolge, begreifen Millionäre den Unterschied zwischen Investieren (Geld wächst) und Ausgeben (Geld geht). Millionäre kaufen Anlagen, die im Wert steigen, zum Beispiel hochwertige Aktien, statt Belastungen, die im Wert sinken, wie teure Möbel zum Beispiel. Millionäre haben ein eigenes Geschäft oder sind Anteilseigner der Firmen, für die sie arbeiten. Millionäre haben ein eigenes Haus. Millionäre schieben kurzfristige Befriedigung zugunsten langfristiger finanzieller Sicherheit auf. Kurz gesagt: Millionäre halten Ausschau nach Möglichkeiten, ihr Geld zu mehren, wenn sie Geld ausgeben.

Mit einem Wort: **Millionäre sind Pro-Sumenten!**

### **Der Weg zu finanzieller Unabhängigkeit lässt Kehrtwendungen zu.**

Milliardär J. Paul Getty bemerkte einst: "Wenn Sie reich werden wollen, suchen Sie einfach nach jemandem, der viel Geld verdient, und tun das, was er tut." Nun, Reiche sind Pro-Sumenten. Sie haben mehr, weil sie denken wie der Ladenbesitzer statt wie der Ladenkunde und sich dementsprechend verhalten. Wenn Sie also das wollen, was Millionäre haben, müssen Sie auch das tun, was Millionäre tun. Und Millionäre pro-sumieren statt zu konsumieren. So einfach ist das.

Wie steht's mit Ihnen? Sind Sie ein "Millionär von Nebenan"? Oder müssen Sie immer mehr arbeiten, nur, über die Runden zu kommen? Wenn Sie immer härter arbeiten, dann sind Sie da nicht der einzige. Einer Studie der Vereinten Nationen zufolge, arbeiten die Amerikaner heutzutage mehr Stunden als jede andere Industrienation - die arbeitswütigen Japaner mit inbegriffen!

Leider bedeutet mehr zu arbeiten nicht unbedingt, mehr Vermögen zu schaffen. Erst kürzlich berichtete USA Today, dass die Hälfte aller Amerikaner weniger als 2.500\$ an Ersparnissen besitzt, und dass auf die Frage, wie lange es dauern würde, bis sie mit Zahlungen in Rückstand kämen, wenn Sie ihre Arbeit verlieren würden, 54% der befragten Werk tätigen antworteten "drei Monate oder weniger".

Die gute Nachricht ist, dass es für den Menschen nie zu spät ist, sich Strategien anzueignen, die sein Leben verändern können. Das ist wie in dem Comic "The Family Circus" von Bill Keane mit der Szene "Großmutter's Ratschläge". Großmutter sitzt umringt von ihren vier Enkeln, die an ihren Lippen hängen. Ihr Rat ist zeitlos: "Solltest du je einen falschen Weg eingeschlagen haben, denk daran: Der Weg des Herrn lässt Kehrtwendungen zu."

Großmutter's Rat trifft den Nagel auf den Kopf - es ist nie zu spät, sein Verhalten zu ändern. Ihr weiser Rat trifft auf das Finanzwesen mit gleicher Sicherheit zu wie auf die Erlösung: Der Weg zu finanzieller Freiheit lässt Kehrtwendungen zu.

### **In welche Richtung laufen Sie?**

Falls Sie den falschen finanziellen Weg eingeschlagen haben, weil Sie wie ein Konsument statt wie ein Pro-Sument denken und handeln, ist es noch nicht zu spät umzukehren.

Wenn Sie auf den falschen Weg zu finanzieller Freiheit falsch eingebogen sind, dann wahrscheinlich deshalb, weil Sie es nicht besser wussten! Sie sind einfach der Menge gefolgt! Wie die meisten sind auch Sie auf den falschen Plan hereingefallen - den Konsumentenplan. Und die einzigen die mit dem Konsumentenplan reich werden, sind die Läden.

Daher sage ich: Willst Du mehr, denk wie Der (Laden). Hey, kein Gesetz sagt, dass nur Ladengeschäfte Produkte verkaufen und reich werden dürfen. Wenn die das können, können Sie das auch! Alles was es braucht, ist ein Verständnis dafür, wie der Pro-Sum vonstatten geht.

Der erste Schritt Ihrer Wandlung vom Konsumenten zum Pro-Sumenten ist: Offen sein für ein paar neue Konzepte. Ein Weiser hat mal gesagt: "Ihr Hirn ist wie ein Fallschirm. Er funktioniert nur, wenn er geöffnet ist."

Sie müssen Ihr Hirn öffnen, um Ihr altvertrautes Konsumentendenken durch das neue Pro-Sumentendenken zu ersetzen. Wenn Sie das tun, schlagen Sie eine andere finanzielle Richtung ein - die Richtung, der die Millionäre von nebenan folgen.

**Das ist vielleicht nicht die allerpopulärste Richtung.  
Aber es ist die Richtung, in die ich gehen will.**

**Wie steht's mit Ihnen?**