

TIM CHIMOY | MISCHA MILTENBERGER

# I LOVE MONDAYS

ARBEIT, DIE DU LIEBST UND  
FREIHEIT, DIE DU LEBST

MIT INSPIRIERENDEN GESCHICHTEN  
VON 16 ERFOLGREICHEN QUERDENKERN



# **I LOVE MONDAYS**

ARBEIT, DIE DU LIEBST UND  
FREIHEIT, DIE DU LEBST

von Tim Chimoy und Mischa Miltenberger

1.Auflage, März 2015

*Gewidmet all jenen, die Mut zum Scheitern hatten  
und daran gewachsen sind.*

# INHALTSVERZEICHNIS

## KAPITEL 1

### **MONTAGE, MOTIVATION UND TISCHTENNISBÄLLE ..... 6**

Warum ich tue, was ich tue .....	6
Montag – Ein Tag wie jeder andere.....	11
Meine Motivation und deine Motivation.....	14
Tischtennisbälle, Kieselsteine und Sand.....	17

## KAPITEL 2

### **DIE WELT STEHT DIR OFFEN. ODER? .....20**

Torwächter und Lücken im Zaun.....	20
Der Portfolio-Mensch.....	24
Nischenkraft des Internets .....	27
Seine Leidenschaft finden. Wirklich? .....	30
Fehler muss man selbst machen.....	32
Die geilste Idee braucht keiner .....	34
Ideen jenseits von Online-Business, Infoprodukten & Co .....	37
Der ehrbare Kaufmann im Internet? .....	39

## KAPITEL 3

### **ALLER ANFANG IST SCHWER .....42**

Pläne sind schön, Tun ist besser .....	42
Am Ende geht es ums Verkaufen .....	44

Der erste Euro und der schnellste Weg zu ihm .....	46
Da kann man doch nicht Nein sagen .....	48
Von knackigen, einzeiligen Business-Plänen .....	51
Wie du als Freelancer an Aufträge kommst .....	54

## **KAPITEL 4 UNKONVENTIONELLE BUSINESS-REGELN .....58**

Probieren geht über Studieren .....	58
Schokolade und Ratgeber-Bücher immer in Maßen .....	60
Netzwerken, ohne sich im Netz zu verheddern .....	61
Akquise und Selbstvermarktung laufen parallel .....	63
Wie viel kommt rein, wie viel geht raus? .....	64
Die eierlegende Wollmilchsau will keiner .....	66
Der ewige Kampf gegen die Bummelei .....	67

## **KAPITEL 5 INSPIRIERENDE QUERDENKER .....70**

Christian Häfner – Buchhaltung, aber sexy .....	71
Thorsten Kolsch – Mit Schlager ins Online-Marketing .....	76
Patrick Baumann – Vom Freelancer zum Unternehmer .....	79
Peter Eich – Vom Reiseleiter zum Seriengründer .....	84
Marius Dorian – Aus der Masse herausstechen .....	86
Sebastian Prestele – Vom Tauchlehrer zum Blogger .....	89
Dariush Kashani – Dein Wissen kann dir keiner nehmen .....	93
Katja Andes – Ein Büro in der Sonne .....	97
Marc Herbrechter – Herr über die eigene Zeit .....	99
Justin Jura – Zum digitalen Nomaden durch die Liebe .....	102
Jeanette Zeuner – Vom Self Publishing lässt sich leben .....	104
Deniz Polat – Angstfrei zum Freelancer .....	106
Nico Richter – Das Hobby zum Beruf machen .....	109
Benjamin Michels – Burnout als erfolgreicher Gründer .....	112
Theresa Lachner – Die ortsunabhängige Sexkolumnistin .....	114
Benedikt Janssen – Einer, der Reziprozität lebt .....	117

**KAPITEL 6**  
**ÜBER DEN UMGANG MIT DER ANGST ..... 121**

Der Weg des Mischa Miltenberger.....121  
Du hast Angst vor der Unsicherheit? Das ist ganz normal!.....123  
Die Angst vor dem finanziellen Scheitern .....126  
Keine Chance den Bremsern .....131  
Es gibt keine Sicherheit, auch nicht in der Altersvorsorge .....134  
Lässt sich Optimismus optimieren?.....137  
Raus aus dem negativen Gedankenkarussell .....141

**KAPITEL 7**  
**BLICK NACH VORN ..... 145**

Wie möchtest du leben?.....145  
Ausblick ins Jahr 2050 .....146  
99 Jahre und was am Ende bleibt .....148  
Höre nicht auf mich .....150

## KAPITEL 1

# MONTAGE, MOTIVATION UND TISCHTENNISBÄLLE

## WARUM ICH TUE, WAS ICH TUE

Es war im Mai 2014, als ich begann, Ideen für dieses neue Buch zusammenzutragen. Seit fast vier Jahren bin ich nun selbstständig. Immer wieder liest man von den »harten ersten drei Jahren«, bis langsam alles ins Rollen kommt. Ich weiß nicht warum, aber etwas daran scheint zu stimmen. Das erste Mal seit Beginn meiner Selbstständigkeit habe ich seit knapp einem Jahr das Gefühl, dass die Dinge fließen. Ich habe Zeit, mich neuen Aufgaben zu widmen, ohne Angst haben zu müssen, am Monatsende kein Geld übrig zu haben. Das Geschäft läuft – streckenweise auch einmal völlig ohne mich.

Nachdem ich mich im Dezember 2011 von meinem vorherigen Arbeitgeber ein wenig überstürzt verabschiedet hatte, gab es zwar viele Ideen, um selbstständig Geld zu verdienen, so recht funktionieren wollte aber keine davon. Es war der Beginn einer einjährigen Trockenphase, in der ich vor allem von Ersparnissen lebte und zugleich an jeder Ecke meine Ausgaben einschränken musste. Ein Jahr mit nahezu null Einnahmen, einer Menge Instant-Nudeln und vielen schlaflosen Nächten.

Ich hatte mir das alles etwas leichter vorgestellt. Beim Einreichen meiner Kündigung war ich damals noch felsenfest davon überzeugt, dass ich Ruckzuck wieder ausreichend Geld verdienen würde. Es las sich alles so

leicht auf all diesen englischsprachigen Blogs, die von »Digital Nomad Lifestyle« und »Freedom Business« schrieben.

Viel Geld brauchte ich eigentlich noch nie, um zufrieden zu sein. Trotzdem besitze ich seit jungen Jahren schon das eher unvorteilhafte Talent, über meine Verhältnisse zu leben. Ich kaufe mir keine teuren Dinge. Oder wenn ich es tue, dann nur, weil sie mitunter länger halten als billiger Schrott. Ich brauche kein Auto oder andere Statussymbole, aber ich mag schöne Dinge. Daher rührt zum Beispiel meine Leidenschaft für Designer-Stühle. Besitzen muss ich sie deswegen nicht. Zumindest nicht für immer. Und ich reise leidenschaftlich gerne – das allein kann schon ins Geld gehen.

Ich verließ also Ende 2011 die Sicherheit einer Festanstellung und flog zunächst einmal kräftig auf die Nase. »Wenn nach drei Monaten noch nichts rein kommt, dann bist du gescheitert«, sagte mein Business-erfahrener Onkel. Demnach hätte ich im Grunde schon bald wieder zurück in die sichere Festanstellung gehen müssen, denn nach drei Monaten war nicht viel passiert. Die Zeit verging wie im Flug und ich hatte viel ausgegeben, aber nichts eingenommen. Reicher wurde ich in dieser Zeit nur an Erfahrung. Wie wertvoll das war, wurde mir erst viel später klar.

Zurück in die vermeintlich sichere Festanstellung bin ich aber nicht, im Gegenteil. Es gab für mich kein Zurück. Gedanklich hatte ich alle Brücken hinter mir schon längst eingerissen und zur Sicherheit noch zehnmal in die Luft gesprengt.

Stattdessen habe ich mir Mitte 2012 ein Flugticket nach Südostasien gekauft und bin dort erst einmal abgetaucht. Man lebt dort schließlich viel günstiger, so dachte ich mir. »Baue ich mir halt von dort mein Imperium auf!«

Gut gebrüllt? Von wegen. Nach nahezu vier Monaten in Südostasien kam zwar langsam etwas mehr Geld herein, jedoch waren es rückblickend Peanuts, die ich als Freelancer für CAD-Zeichnungen verdiente. Coconut-



Money. Gerade genug, um in Südostasien zu überleben. Davon konnte ich gerade einmal die Miete zahlen und jeden Tag frische Reismudeln essen. Die schmeckten immerhin schon deutlich besser als die Instant-Nudeln aus Deutschland.

Kurze Überlegungen, mich aus der finanziellen Not heraus zu prostituieren, scheiterten daran, dass ich mich dafür irgendwie schon zu alt hielt. Ich probierte es also gar nicht erst, auch wenn mich der Gedanke daran einige Monate sehr dazu motivierte, viel Sport zu treiben. Also musste was anderes her.

Um meine Businessideen so richtig zum Laufen zu bringen, nahm ich bereits im Frühjahr 2012 ein privates Darlehen auf. Das Geld nutzte ich für Dinge, die im Nachhinein betrachtet ein völlig falsches Investment waren. Es war damals zu früh für mich. Ich wusste noch nicht, wo dieses Geld wirklich sinnvoll eingesetzt gewesen wäre. Ich gab es unter anderem aus für die Erstellung von Websites (etwas, das ich heute selbst erstellen könnte). Ich investierte zum Beispiel 1.500 Euro für die Erstellung einer Internetseite mit Hilfe eines Programmierers aus Indien. Rückblickend Geldverbrennung. Die Seite wurde schrottig zusammengestückelt und war keine 300 Euro wert. Geld weg.

Ich gab Geld aus für Firmenlogos und Businesskarten. Flog auf die Philippinen, um dort Businesspläne anzustoßen, ohne bereits erste Kunden zu haben. Heuerte dort Freelancer an, hatte aber meine Akquise-Hausaufgaben noch nicht gemacht. Ich prüfte meine Geschäftsideen nicht vorab und unterschätzte die Wichtigkeit von guter Kundenakquise brutal.

Ich probierte mich aus, startete verschiedene Business-Ideen. Manche brachten ein paar hundert Euro im Monat, manche brachten so gut wie nichts oder endeten im Minus. Eine Sache, die ich jedoch konstant von Anfang an betrieb, war das Bloggen. Es half mir durchgehend, Kontakt zu interessanten Menschen aufzunehmen, die ähnliche Dinge bewegten wie mich. Ich tauchte mehr und mehr in die Welt der Solopreneure, digitalen Nomaden und Online-Marketer ein.

Es war nun bereits Anfang 2013. Ich beschloss, dass sich endlich etwas ändern musste. Zurückgekommen aus Südostasien brauchte ich eine Veränderung, packte wieder meine Koffer und ging zurück nach Berlin, wo ich zuvor schon einmal zwei Jahre während des Studiums gelebt hatte. Eine gute Entscheidung, wie sich schnell herausstellen sollte. Nach kurzer Zeit fand ich dort eher zufällig einen ersten Kunden für meine CAD-Zeichendienstleistungen, der mir über die Anfangsmonate in Berlin hinweghalf. Zudem begann ich, Menschen kennenzulernen, die ähnliche Ideale wie ich verfolgten. Ich lernte andere Blogger kennen. Ich traf so genannte Lifestyle-Designer, die ihre Selbstständigkeit so gestalten, dass sie größtmögliche zeitliche und örtliche Freiheit erreichen. Ich tauschte mich aus und merkte, dass ich gar nicht so verrückt bin, wie mein Umfeld es mir einredete, sondern dass viele Menschen ähnlich ticken.

Zu dieser Zeit begann auch mein Blog langsam ein wenig Geld abzuwerfen. Ich empfahl Produkte und bekam dafür eine Provision.

Meine Architektur-Dienstleistungen kamen ins Rollen – vor allem, da ich den Umgang mit den Werbemöglichkeiten im Netz zunehmend beherrschte. Ich begann, Freelancer aus Osteuropa zu beschäftigen und konnte meine Dienstleistungen somit noch günstiger anbieten. Nur wenige Monate später hatte ich ein festes Team in Rumänien, das für mich die Zeichnungen erstellte.

Im Oktober desselben Jahres begann ich, mein erstes E-Book, *das Handbuch für ortsunabhängiges Arbeiten*, zu schreiben, in dem ich meine Erfahrungen aus den ersten zwei Jahren ortsunabhängiger Selbstständigkeit weitergab – und wurde dabei mit dem Autorenvirus infiziert.

Seither kann ich nicht mehr aufhören zu schreiben und meine selbst gemachten Erfahrungen weiterzugeben. Zudem lerne ich gern von den Erfahrungen anderer und tausche mich mit ihnen aus. Dieses Buch ist ein Resultat davon. Das Schreiben hilft mir, zu reflektieren, was ich selbst auf meinem Weg lerne. Das Sprechen mit anderen Selbstständigen erweitert meinen Horizont und zeigt mir weitere Wege auf. Zudem kann vielleicht

fünfstellige Beträge im Monat, manch anderer verdient im unteren vierstelligen Bereich, kann aber gut davon leben. Aber es geht hier nicht um ErfolgsStorys, die sich einzig und allein an den Einkünften messen lassen. Es geht auch darum, ein sicheres und stabiles Einkommen zu haben, sich selbst aber vor allem das Leben zu ermöglichen, das man sich wünscht. Wie viel Geld man dafür benötigt, ist relativ, solange es einem die finanziellen Sorgen nimmt.

Ich habe bewusst sehr unterschiedliche Beispiele für dieses Buch gewählt, weil auch du, der Leser, unterschiedliche Ziele und Vorstellungen hast. Der eine kann sich besser mit Christian, dem Gründer, identifizieren, der ein ganzes Unternehmen leitet und dabei zwar in weiten Teilen, aber eben nicht völlig ortsunabhängig lebt, dafür aber etwas richtig Großes schafft. Der andere möchte maximale Freiheit wie Jeanette, die vom Self Publishing gut lebt und ihrer Tätigkeit wirklich von überall nachgehen kann. Beides ist erfüllend, beides schafft Mehrwert, aber das Leben ist ein völlig anderes.

Ich hoffe, die Beispiele in diesem Buch inspirieren dich, deinen eigenen Weg zu finden und vor allem diesen auch tatsächlich zu gehen. Versuche dabei nicht, den Weg eines anderen zu kopieren. Lass dich inspirieren, aber mach am Ende dein ganz eigenes Ding. Denn keine der hier beschriebenen Storys und Lebenswege sind kopierbar. Aber sie bringen dich auf eigene Ideen und zeigen dir, was alles möglich ist. Los geht's!

## **CHRISTIAN HÄFNER – BUCHHALTUNG, ABER SEXY**

Leidenschaft und Begeisterung für das eigene Business können auf vielerlei Weise entstehen. Das Geschäftsfeld selbst muss dabei nicht immer besonders sexy sein oder den eigenen Leidenschaften entsprechen. Man kann man auch einem eher trockenen, langweiligen Thema ein neues Kleid verpassen. Oder aber die Prozesse beim Aufbau des Unternehmens selbst und die ansteckende Begeisterung der Kunden können in einem so viel Begeisterung und Leidenschaft entfachen.

Christian ist ein tolles Beispiel dafür. Er hat (gemeinsam mit seinem Co-Founder René) im Jahre 2011 FastBill ins Leben gerufen. FastBill ist ein sogenannter »SaaS« (Software as a service)-Dienstleister. Die webbasierte Software, die man über die Website aufruft, bietet ein modernes Abrechnungs- und Buchhaltungstool für Selbstständige, kleine und mittlere Unternehmen. Man kann seine Kundendaten verwalten, Angebote und Rechnungen automatisch erstellen lassen und seine gesamten Einnahmen und Ausgaben über das Tool verwalten. Darüber hinaus gibt es eine einfache Möglichkeit, dem Steuerberater alles online und digital zu übermitteln, ohne Schuhkarton und ohne Papier.

Christian und sein Co-Founder haben mit ihrem Unternehmen eine ziemlich nette Wachstumskurve hingelegt. Nachdem FastBill im ersten Monat mit gerade einmal zehn Nutzern gestartet war, hat das Unternehmen mittlerweile über 30.000 Kunden. Dazwischen lagen aber einige Jahre voller Schweiß und langer Nächte. Die Funktionen des Tools werden ständig erweitert. Die beiden lieben es, immer weiter zu optimieren und neue Ideen zu entwickeln. Anfänglich haben sie diese selbst umgesetzt, mittlerweile haben sie ein großes Team.

Christian sagt dabei selbst, dass er nie davon geträumt hat, die Welt der Buchhaltung zu revolutionieren. Er ist in das Thema eher hineingerutscht, da sein Co-Founder die Plattform bereits als Idee in der Schublade hatte. Buchhaltung klingt nicht sehr sexy. Trotzdem spürt man in Christian die große Begeisterung und Leidenschaft für sein Unternehmen, wenn man mit ihm spricht. Genau diese Begeisterung ist es, die man entwickeln muss, wenn man ein Unternehmen in nur drei Jahren von zehn auf 30.000 Kunden skalieren will. Christian Beispiel zeigt auch, dass die Begeisterung nicht aus dem Thema selbst erwachsen muss, sondern auch im Prozess liegen kann.

Nach einem klassischen BWL-Studium hat Christian erst einmal, wie so viele, den Weg eingeschlagen, der ihm als der logischste erschien: Eine Karriere in einem großen, namhaften Unternehmen. Knapp drei Jahre war er beim Otto Versandhandel als IT-Projektmanager tätig, bevor er

sich entschied, alles auf eine Karte zu setzen und zum Vollzeit-Gründer zu werden. Manch anderer hätte sich vermutlich bei Otto eingeknistet, es sich dort gemütlich gemacht und es auf der klassischen Karriereleiter probiert. Aber ihm kam zu Gute, dass er keine Angst vor der Selbstständigkeit hatte. Vor allem deswegen, weil er die ersten kleinen Versuche schon hinter sich hatte und er im Grunde wusste, dass es möglich ist. Er glaubte an sich.

Einige Gründungsversuche startete er bereits vor und während des Studiums und während der Anstellung. Zwar gelang es ihm dabei noch nicht, mit den ersten Versuchen ein gutes Einkommen zu erzeugen, aber es waren eben auch nur Nebenprojekte, die vielleicht erfolgreicher geworden wären, wenn er alles auf eine Karte gesetzt hätte. Probieren geht über Studieren: Der Lernprozess war hier sehr wichtig. Die ersten Versuche sind die beste Schule. Kaum ein Gründer startet mit seiner ersten Idee voll durch, auch bei Christian war es nicht so. *»Ich habe in dieser Zeit unglaublich viel gelernt«*, sagt er.

Er startete früh und hat gern Dinge probiert. Als Schüler modifizierte er die Handys seiner Freunde und stockte damit seine Finanzen auf. Mit 18 startete er gemeinsam mit Freunden eine Event-Firma, mit der sie Parties organisierten. Während der Festanstellung bei Otto startete er dann *»Happy Coffee«* und vertrieb auf der Website Fair-Trade Kaffee aus Papua Neuguinea in Deutschland.

Als dann die Chance kam, gemeinsam mit einem Freund, den er bei einem Praktikum in New York kennengelernt hatte, FastBill zu gründen, konzentrierte er sofort seine ganze Energie auf das eine Projekt und gab seinen Job bei Otto auf. Ein weiteres Beispiel, wie wichtig die Komponente *»Fokussierung«* ist. Er stürzte sich einzig und allein auf das neue Projekt, sicher einer der Gründe für den Erfolg.

Christian ist überhaupt kein Mathe-Nerd, so wie man ihn bei diesem Thema erwarten würde. Eine große Liebe für Zahlen hat er auch nicht. Er trägt gern bunt und sportlich und seine Gesichtsbehaarung gleicht eher der von Mc Fitti als der eines Finanzamt-Mitarbeiters. Woher kommt also

diese Begeisterung für so ein trockenes Thema? Die Begeisterung, die bei Christian zu spüren ist, liegt eben nicht an seinem unglaublich großen Interesse an Buchhaltung. Christian zieht seine Begeisterung und Leidenschaft stattdessen aus diesen drei Dingen:

## DAS TEAM

Die Konstellation, in der FastBill gegründet wurde, hat einfach gepasst. Christian hat sich mit Menschen umgeben, die ihn inspiriert und begeistert haben. Sein Co-Founder war der perfekte »Partner in Crime« für dieses Projekt und ihre Fähigkeiten haben sich ideal ergänzt. Wenn man gegenseitig innerhalb des Teams immer wieder die Begeisterung entfachen kann, »dann hat man das richtige Team gefunden«, sagt Christian.

## MEHRWERT

Buchhaltung ist zwar langweilig, aber jeder muss sie machen. Somit ist auch jeder dankbar für eine Lösung, die den Prozess der Buchhaltung erträglicher und angenehmer macht. Man erzeugt einen klaren Mehrwert – und dieser sorgt am Ende auch unvermeidbar für begeisterte Kunden. Einen Mehrwert zu bieten motiviert!

## DAS NEUE KLEID

Christian hat mit FastBill einem langweiligen und trockenen Thema einen neuen Anstrich geben können. Buchhaltung macht niemand gerne. Auch mit FastBill nicht. Aber jeder muss sie machen und dann lieber mit FastBill, als mit jedem anderen Tool. Die Benutzeroberfläche ist intuitiv, auf das Wesentliche reduziert und wirkt nicht wie die üblichen Excel-Listen, die dazu einladen, nach fünf Sekunden mit dem Kopf auf der Tischplatte in einen Tiefschlaf zu verfallen.

Das zeigt eindeutig, dass man nicht zwangsläufig für das Thema an sich brennen muss. Die Leidenschaft kann auch aus anderen Quellen erwachsen. Selbst bei einem Thema, das man mit so vielen negativen Assoziatio-

nen verbindet, kann man die Leidenschaft entdecken oder daraus beziehen, dass man das Thema attraktiver macht.

Christian ist nicht das einzige Beispiel von jemandem, der ein weniger spannendes Thema völlig neu und interessant verpackt und seine Inspiration und Begeisterung aus anderen Quellen speist, als der puren Begeisterung für das Thema an sich. Ich werde dir später noch ein weiteres Beispiel vorstellen.

Zuvor will ich dir aber noch einige Erfolgstipps von Christian mit auf den Weg geben. Ich habe mich mit ihm darüber unterhalten, welche Dinge für seinen Erfolg ausschlaggebend waren. Viele dieser Punkte sind mir schon bei anderen Gesprächspartnern als besonders wichtige Erfolgseigenschaften genannt worden. Einige kenne ich auch aus meinen eigenen Erfahrungen.

Besonders wichtig war es für Christian, den richtigen Geschäftspartner an seiner Seite zu haben. Ein Punkt, der also nicht nur für die Begeisterung für das Projekt, sondern (infolgedessen) auch für den Erfolg relevant ist. *»Wir ergänzen uns ideal in unsere Fähigkeiten und persönlichen Eigenschaften. Wir harmonieren, können aber auch mit gegenseitiger Kritik umgehen.«* Sie sind sehr offen untereinander und sprechen alles an.

Zudem ist das Commitment für das Projekt für Christian ausschlaggebend gewesen. Man verpflichtet sich zu gewissen Dingen, wie z.B. eine Mindeststundenzahl zu leisten (ohne sie zu zählen), sich an bestimmten Tagen zu treffen oder wie in Christians Fall jede zweite Woche von Hamburg nach Frankfurt zu fahren, um von dort gemeinsam das Produkt weiterzuentwickeln. Christian hat somit abwechselnd in Hamburg und Frankfurt gelebt. Sein soziales Umfeld spielt sich vor allem in Hamburg ab, in Frankfurt hat er sich in erster Linie auf das Produkt konzentriert und dort gemeinsam mit seinem Co-Founder eine Wohnung bezogen.

Nachdem das Produkt ausgereift war, haben Christian und sein Geschäftspartner alles daran gesetzt, Aufmerksamkeit zu erregen und FastBill

bekannt zu machen. Sie haben dabei auf unterschiedlichste Strategien zurückgegriffen und viel experimentiert. Was funktioniert hat, haben die beiden wiederholt und verbessert. Dabei sind sie konstant am Ball geblieben. Heute kennt FastBill unter den Internet-Startups und Solopreneuren im Netz nahezu jeder.

Einiges über seine Experimente mit der Vermarktung von FastBill kannst du übrigens auf Christians Blog [www.letsseewhatworks.com](http://www.letsseewhatworks.com) lesen.

## **THORSTEN KOLSCH – MIT SCHLAGER INS ONLINE-MARKETING**

*»Gehen Sie davon aus: Es handelt sich um eine Lebensstellung«,* sagte der Personalleiter eines großen Unternehmens zu Thorstens Vater, nachdem dieser sich als junger Mann dort beworben hatte und zum Einstellungsgespräch geladen wurde. Nach dem Gespräch bekam er die Stelle und so ähnlich kam es dann auch: Sein Vater wechselte in seiner gesamten Zeit als Angestellter bis zur Rente insgesamt nur zweimal den Job. Im Grunde schon recht viele Wechsel, zumindest für einen Festangestellten aus dieser Generation.

Thorsten sieht das ganze jedoch völlig anders: *»Für mich würde sich das Wort »Lebensstellung« bei einem Einstellungsgespräch anhören wie eine Drohung oder einfach nur ein Scherz.«* Thorsten hat eine Ausbildung in Hamburg bei Warner Music gemacht und war anschließend einige Jahre bei AOL fest angestellt. Dort hat er recht gut verdient und war zufrieden. Trotzdem waren da der Drang nach mehr Selbstverwirklichung und der Wunsch, selbst etwas auf die Beine zu stellen.

Während seiner Ausbildung bei Warner Music lernte er das Musikbusiness kennen und traf dort auch seinen späteren Geschäftspartner, Axel. Selbstständigkeit war zu diesem Zeitpunkt aber noch kein akutes Thema. Nachdem Thorsten einige Jahre später zu AOL gewechselt war, kam er das erste Mal auch mit Themen wie Online-Marketing und Web-Business in



Suchst du noch nach Inspiration und Motivation auf deinem Weg zu einem eigenen Freiheits-Business? Dieses Buch macht Mut, es zu wagen und gibt dir neue Ideen und Denkanstöße.

Im Buch findest du vor allem die folgenden Inhalte:

- Jede Menge Inspiration: 16 erfolgreiche Querdenker erzählen von ihrem Weg in die Selbstständigkeit und verraten, was bei ihnen zum Erfolg geführt hat.
- Mut, es zu wagen: Ein komplettes Kapitel widmet sich dem Thema Mut, denn verschiedenste Sorgen und Ängste halten viele Menschen davon ab, sich in die Selbstständigkeit zu trauen. Wer mit diesen Ängsten richtig umgeht, hat gewonnen.
- Unsere Learnings und Erfahrungen: Wir verraten in diesem Buch unsere Fehler auf dem Weg in die Selbstständigkeit, damit du sie nicht noch einmal begehen musst.
- Persönliche Geschichten, eine Menge zum Lachen und das Geheimnis, warum Montage eigentlich völlig normale Tage sind. Nach dieser Lektüre wirst du Montage lieben!