

CHRISTIAN VELBINGER

THE ART OF NETWORKING



WIE MAN AN (FAST) JEDE
PERSON HERANKOMMT

Chris Velbinger

The Art of Networking

Wie man an (fast) jede Person herankommt

Band 1

The Royal Jungle Publishing

Imprint

Copyright © 2024 by Christian Velbinger

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf, auch teilweise, nur mit Genehmigung des Autors wiedergegeben werden. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Warenbezeichnungen, Handelsnamen, etc. in diesem Buch ohne besondere Kennzeichnung berechtigen nicht zu der Annahme, dass diese im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jederman benutzt werden dürfen.

Einige Personen und Unternehmen treten in diesem Buch nur unter einem Pseudonym in Erscheinung, um die jeweilige Privatsphäre zu schützen.

Inhaltsverzeichnis

Prolog	5
Yann Girard	7
Die Donald Trump Methode	8
Guerilla-Marketing	10
Intros	11
Events	12
Verhandlungen	15
Karl Lagerfeld	16
Carsten Maschmeyer	18
Die Gästeliste	20
Bakterien	22
The Royal Jungle	27
The Beginning	32
Multiplikatoren	34
Der Instagram-Founder	36
Vladimir Horowitz	38
Der Rauswurf	40
Das Playboy-Shooting	43
Vanessa Branson	43
Der Millionenerbe	45
Medellin Capital.....	47
Die Residenz	51
Wirecard	53
New York	55
Sponsoren	59
Tesla	62

Andi Thümmeler	69
Red Bull	72
Sven Gold	73
New Fuckin' York	75
Air Race	77
The Ace Hotel	79
Gary Sharma	85
Jay-Z	86
Der Bayerische Hof	90
Der Privatclub	92
Privatjets	94
London	96
Hyperloop	98
Antares of Britain	100
Epilog	101
Personen	102
Marken	104

Prolog

„Sag mal Finn, nur unter uns, und bevor wir jetzt hier mit deinem Talk anfangen: Weiß deine Mutter eigentlich, was du beruflich so machst?“ Kurze nachdenkliche Pause, dann seine Antwort: „Ja schon Chris, aber weißt du, sie dachte immer, dass man Cannabis spritzt...“

120 ausgewählte Tech-Founder in der Lumas Art Galerie in Berlin brechen sofort in komplettes Gelächter aus, besser hätte unser Talk nicht starten können - das Eis ist sofort gebrochen.

Ich sitze mit Finn Age Hänsel, CEO und Founder der Sanity Group auf einem Sofa in Berlin-Mitte. Finn ist nicht irgendein Gründer, sondern eines der wichtigsten Aushängeschilder der Deutschen Startup-Szene. Sein Unternehmen Sanity Group ist der vielleicht größte medizinische Cannabis-Händler in Europa, seine Investoren umfassen prominente Namen wie Mario Götze, Snoop Dogg und will.i.am - aber natürlich auch die wichtigsten Venture Capital Fonds der Republik.

Endlich ist er meiner Einladung als Speaker zu The Royal Jungle gefolgt, mein Startup-Happening, das seit fast 10 Jahren in München steigt und nun zum zweiten Mal in Berlin. Finn und ich sitzen im warmen Licht des Arrischeinwerfers, und während er eine Anekdote nach der anderen auspackt, denke ich glücklich darüber nach, wie das alles überhaupt gekommen ist.

Wie habe ich es geschafft, innerhalb von kurzer Zeit die ganzen großen Namen als Speaker zu The Royal Jungle zu locken? Egal ob die Gründer von N26, Flixbus, Delivery Hero oder Dean & David, aber auch Konzern-CEOs, wie die Chefs von Telefônica, Philip Morris oder Sky Fernsehen. Dazu Oscar-Gewinner, Influencer, Models und Star-Investoren? Die Antwort ist ganz einfach: Networking.

Ehrlich gesagt hatte aber auch ich am Anfang überhaupt keine Ahnung, wie das eigentlich geht, Networking. Meistens stand ich völlig unentspannt auf irgendwelchen Events, versuchte dabei, möglichst lässig zu wirken und nebenbei wichtige Business-Kontakte zu knüpfen. Und hoffte, dass ich nie allein mit meinem Bier in einer Ecke stehen müsste, sonst würden die anderen ja vielleicht denken, dass ich ein Freak bin und keine Freunde habe...

Fast Forward 10 Jahre später: Philip Prestele von der UnternehmerTUM in München lädt mich ein, um als Mentor vor jungen Gründern meine Insights zum Thema Networking zu teilen.

Philip: „Sag mal Chris, hast du nicht auch ein paar Folien oder Unterlagen, die wir den Studenten mitgeben können?“. Ne, habe ich nicht, aber das wäre doch eine mega Idee für ein Buch!

Und genau dieses Buch, lieber Leser, hältst du nun in den Händen - es ist bestimmt nicht komplett, enthält aber alles, was ich über das Thema Networking in den letzten 10 Jahren herausgefunden habe, mit witzigen Geschichten und Beispielen belegt.

Ich starte jedes Gespräch immer mit einer simplen Frage:

„Hi, ich bin Chris, und wer bist du?“

In diesem Sinne: Viel Spaß beim Lesen!

Christian Velbinger

München, Januar 2024

PS:

Mein Team und ich haben Finn den Spitznamen „Geisterspeaker“ verpasst. Er hat über viele Jahre jedes Mal zugesagt, nur um dann kurz vorher seine Teilnahme wieder abzusagen. Trotzdem haben wir nie damit aufgehört, ihn einzuladen und anzukündigen, einfach schon aus purer Gewohnheit - und mussten dann tatsächlich umplanen, als er wirklich zu The Royal Jungle gekommen ist. Danke Finn, mega, dass es in Berlin geklappt hat!