

CHRISTIAN VELBINGER

THE ART OF NETWORKING 2



Chris Velbinger

The Art of Networking

Wie man an (fast) jede Person herankommt

Band 2

The Royal Jungle Publishing

Impressum

Copyright © 2026 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
Antares of Britain	6
EasyJet	9
Galeone Neptune	11
Die Hafendisco	13
Budapest	14
Präsentationen	15
Brody House	18
Gin Tonics	20
Meetings	22
Aftershow Party	24
Perfekte Teams	26
Favours	27
Unerwartete Kontakte	28
Off-Locations	31
The Lovelace	33
Sascha Bever	35
Shit happens.....	37
Siemens Global Headquarters	39
Silicon Drinkabout	40
HypoVereinsbank	41
Suits	42
Dealmaking	44
Verhandlungen	46
Telenovelas	47
Der Boxring	50

Duns Castle	54
Jonathan Meese	58
Filmpremiere	61
BMW	64
New York	66
Förderungen	68
Philip Morris	69
Gimmicks	71
Sky Fernsehen	72
Deutsche Bank	73
BMW Welt	75
CEOs	76
Christian Lindener	78
World Tour	80
London	81
Lord Gregory	85
Der Bundeskanzler	87
Asien	89
Silicon Valley	90
Dope	92
Stanford	94
Der Bitcoin Millionär	96
Business Punk	99
Mykonos	103
Epilog	104
Personen	105
Marken	108

Prolog

„Du Chris, sag mal, könntest du mir bitte kurz den chinesischen Bitcoin-Millionär vorstellen, wir arbeiten da bei KPMG nämlich gerade an einem super spannenden Blockchain-Projekt, und das könnte für ihn bestimmt interessant sein“, bat mich der Manager eines bekannten Big-4 Wirtschaftsprüfers auf meinem Event The Royal Jungle.

„Matthias, den gibt's doch gar nicht“, musste ich lachen und fuhr fort: „den hab ich mir doch nur für die Veranstaltung ausgedacht!“. Wir befanden uns im 13. Stock des Mercedes-Benz Towers in München, die höchste Etage, die ich gemeinsam mit BoConcept in das Penthouse eines chinesischen Bitcoin-Millionärs verwandelt hatte: Liang Wong, Managing Director des brandneuen 100 Millionen Dollar Venture Capital Fonds Wan Tan Ventures.

1.000 Startup-Founder waren an diesem Abend meiner Einladung gefolgt und standen in der Eingangshalle Schlange vor dem Aufzug. Dort oben erwartete sie ein wilder Mix an Speakern, vom Jodel-Founder Alessio Borgmeyer, zum Giesecke+Devrient CEO Ralf Wintergerst bis zur Welt-Wetterfee Susanne Schöne. Vier Jahre waren vergangen, seitdem ich den Accelerator Quechua von TelePeru in der Kaufingerstraße in München verlassen hatte, um mein eigenes Startup-Event hochzuziehen.

In diesem Buch, lieber Leser, geht es um all meine Insights, die ich in diesen vergangenen vier Jahren zum Thema Networking gelernt habe. Wie kommt man an Konzern-CEOs, Star-Investoren, Tech-Millionäre, Oscar-Gewinner und Models heran? Wie gewinnt man große Unternehmen wie die Deutsche Telekom, SAP, Philip Morris, Red Bull oder Sky Fernsehen als Partner? Wie schafft man es in ein Magazin wie die Business Punk?

Das vorliegende Buch beantwortet all diese Fragen und zeigt anhand von vielen Beispielen, wie ich das mit The Royal Jungle gemacht habe. Es schließt nahtlos an Band 1 an und behandelt die folgenden vier Jahre, die schließlich in unserem Pop-Up Penthouse im Mercedes-Benz Tower in München enden.

Na gut, legen wir los, es warten einige spannende Lessons auf uns!

Christian Velbinger

München