

Die unglaubliche Karriere des Elon Musk

CEO der erfolgreichsten Automobilfirma 2018, Co-Founder eines der größten Internet-Bezahldienstleister, Chairman eines Solar-Energie-Imperiums oder Mars-Bezwinger – Elon Musks Erfolgsgeschichte lässt einen ungläubig und etwas beschämt ob der eigenen Untüchtigkeit zurück. **Was dieser Mann anpackt, gelingt scheinbar.** Zwar sollte niemand den Fehler begehen, dieses Genie als fehlerlos zu betrachten – Mitarbeiter seiner Firmen beschwerten sich immer wieder über die Arbeitsatmosphäre und Musk ist für seine Ausraster berüchtigt – seine Erfolge kommen aber auch nicht von ungefähr. Der Milliardär ist nach James H. Clark der zweite Unternehmer im Silicon Valley, der es geschafft hat, **drei Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von mehr als einer Milliarde Dollar** zu gründen: [PayPal](#), SpaceX und Tesla Motors. In diesem Artikel zeichnen wir seinen Weg an die Spitze im Detail nach. Am Ende wirst Du aber noch mehr über diesen außergewöhnlichen Mann wissen wollen, versprochen!

Kindheit und frühes Leben

Elon Reeve Musk wurde am 28. Juni 1971 in Pretoria, Südafrika, geboren. Sein Vater ist ein in Südafrika geborener Engländer und seine Mutter ist eine Kanada-Engländerin. Musk verbrachte seine Kindheit in Südafrika und bekam **im Alter von 9 Jahren seinen ersten Computer.** Er interessierte sich sofort für die Programmierung und begann, sie sich selbst beizubringen. Schon im Alter von 12 Jahren verdiente er sein erstes Geld, als er ein selbst entwickeltes Computerspiel für 500 Dollar verkaufte. 1989 zog der 17 Jahre alte Elon nach Kanada zu den Verwandten seiner Mutter. Er erhielt die kanadische Staatsbürgerschaft. 2000 traf er seine zukünftige Frau Justine, mit der er später **fünf (!) Söhne** haben sollte. Kurz

darauf ging es für ihn in die USA, wo er seinen Bachelor machte. In dieser Zeit hatte er erstmals mit Depressionen zu kämpfen. Während philosophische und religiöse Literatur ihn nicht aus dem Tief zog, lernte er nach eigener Aussage seine wichtigsten Lektionen aus Douglas Adams' Buch „**The Hitchhiker's Guide to the Galaxy**“.

Gründung von Zip2 und PayPal

Im Sommer 1995 schrieb sich Musk nach seinem Bachelor in Pennsylvania an der Stanford University ein. Nach 2 Tagen hatte er allerdings bereits genug davon: Zusammen mit seinem Bruder Kimbal gründete er **sein erstes IT-Unternehmen: Zip2**. Obwohl das Internet zu dieser Zeit eine erste Blütezeit erlebte, hielt es niemand für möglich, dass damit einmal extrem viel Geld gemacht werden könnte. Musks Unternehmen war eines der ersten, das dies tat: Er schuf eine Plattform, auf der Zeitungen ihren Kunden zusätzliche Dienstleistungen anbieten konnten. 1999 kaufte die größte Suchmaschine dieser Zeit, AltaVista (später von Compaq übernommen), **Zip2 für 307 Millionen Dollar** in bar und 34 Millionen Dollar in Wertpapieren. Ein neuer Rekord für die Internetwirtschaft! Doch der immernoch junge Musk verprasste große Teile des Geldes innerhalb weniger Wochen. So kaufte er sich eine **Wohnung für mehr als 20 Millionen Dollar**, einen **McLaren F1**, den er kurz darauf zerstörte, und einen **Privatjet**.<https://www.youtube.com/embed/eb3pmifEZ44>

Als sich sein Konsumrausch beruhigt hatte, begann er mit der Arbeit an elektronischen Zahlungssystemen, die immer beliebter wurden. Er gründete X.com, das im darauffolgenden März mit einer konkurrierenden Firma fusionierte. Diese wurde von Peter Thiel und Max Levchin geleitet. Im Jahr 2001, nach der Fusion, wurde X.com in PayPal umbenannt und Musk wurde Chairman und Chief Executive. Es gab einige Meinungsverschiedenheiten zu Strategie und Management des Unternehmens, doch es wuchs raketentartig und wurde im Jahr 2002 von **eBay für 1,5**

Milliarden Dollar gekauft. Musk erhielt 180 Millionen Dollar für seinen Anteil an PayPal.

Das Auf und Ab mit Tesla Motors

Im Jahr 2003 gründeten die Ingenieure Martin Eberhard und Marc Tarpenning zusammen [Tesla Motors](#). Von Anfang an positionierte sich das Unternehmen als erster Serienhersteller von Elektrofahrzeugen und die Gründer träumten davon, die **Kunden von der Öllast zu befreien**. Musk unterstützte das Unternehmen von Anfang an signifikant. 2004 leitete er eine Investitionsrunde und wurde im Anschluss aufgrund einer eigenen Investition von 70 Millionen Dollar Vorstandsvorsitzender. Das Unternehmen wuchs unaufhörlich. Bis 2007 der neu entwickelte Tesla Roadster in die Produktion gehen sollte. Einige Managementfehler führten dazu, dass der tatsächliche Verkaufspreis des Elektrofahrzeugs fast doppelt so hoch war wie ursprünglich geplant. Musk zeigte in dieser Zeit eindrucksvoll **seine exzellenten Krisenmanagement-Fähigkeiten, aber auch seine Kaltschnäuzigkeit**: Er entließ kurzerhand viele wichtige Mitarbeiter, verhandelte Preise von Zulieferern neu, schloss Büros und schaffte es, Teslas drohende Pleite vorerst abzuwenden. Dass einige Menschen, die von Anfang an bei Tesla Motors mitgewirkt hatten dabei auf der Strecke blieben, wurde schnell vergessen. Das Unternehmen war noch nicht gerettet. Zufällig wurde ein Unternehmen, an dem Musk im großen Stil beteiligt war, verkauft und so konnte der Südafrikaner **seine letzten 20 Millionen Dollar** geben, um sein „Baby“ aus dem Schlamassel zu ziehen. Er gab den Investoren und Kunden sogar persönliche Garantien, im Falle eines Geschäftsausfalls eine Rückerstattung zu leisten.

Am 29. Juni 2010 ging Tesla Motors an die Börse (IPO). Es war das zweite (nach Ford) Automobilunternehmen in der Geschichte der USA, das diesen Schritt wagte. Tesla Motors, obwohl 10 Jahre lang unrentabel, wurde an der NASDAQ mit 17 US-Dollar pro Aktie notiert und zog mehr als 225 Millionen US-Dollar an

Investitionen an. Am 05. Februar 2015 war die Aktie bereits bei 220,99 US-Dollar, und die gesamte Marktkapitalisierung erreichte 27,44 Milliarden US-Dollar. Elon Musk besitzt 30% der Anteile. Der Hauptgrund für diesen Erfolg war die **Premium-Limousine Tesla Modell S**. Auch das **Crossover Model X** feierte große Erfolge. Es ist mit Falcon Wing Türen ausgestattet, die sich automatisch auf den optimalen Öffnungswinkel einstellen. Am 31. März 2016 präsentierte Musk das fünfsitzige Tesla Model 3 – das günstigste Auto der Firmengeschichte. Der exzentrische Musk plant (und hat bereits damit begonnen), die USA, Europa und Asien mit dem Netz von Ladestationen abzudecken.

Wie Musk SolarCity nutzte

Im Jahr 2003 investierte Musk 10 Millionen Dollar in SolarCity, nachdem er seine 11 Prozent der PayPal-Aktien verkauft hatte. Das Unternehmen bietet Solarstromsysteme für Haushalte, Unternehmen und Regierungen. Für Musk ist es besonders wichtig, die **Effizienz zu steigern und Kosten zu senken**, um die Ladestationen seines Tesla-Netzes mit Ökostrom versorgen zu können. Die Führungsrolle in der Branche schützt die SolarCity jedoch nicht vor Kritik. Einige Skeptiker behaupten, dass Solarstrom nie zu einem effizienten Geschäftsmodell werden wird. Am 13. Februar 2015 lag der Aktienkurs bei 57,60 US-Dollar und die gesamte Marktkapitalisierung bei 5,53 Milliarden US-Dollar. Mittlerweile wurde das Unternehmen von Tesla Motors übernommen.

Tesla & SolarCity to combine <https://t.co/IbAMGga8RN>

– Tesla (@Tesla) [August 1, 2016](#)

Die Besiedelung des Mars

Schon von früher Kindheit an ist Musk interessiert an Raumfahrt. Er träumt davon, **den Mars zu kolonisieren**. Er sagte einmal: „**Ich würde gerne auf dem Mars sterben, nur nicht beim Aufprall.**“ Als Russland ihm keine Trägerraketen für [Weltraumexpeditionen](#) verkaufen wollte, entschied er sich, selbst welche zu bauen. 2006 investierte er dafür mehr als 100 Millionen Dollar in SpaceX. Er hatte berechnet, dass der Selbstkostenpreis aller für den Bau einer Trägerrakete erforderlichen Teile nur 2% der Gesamtkosten eines Trägers in den Vereinigten Staaten betrug. Die Wurzel des Problems sah er in der Bürokratisierung der Raumfahrtindustrie, der geringen Wettbewerbsfähigkeit der Großkonzerne und deren Lobbyarbeit, um den Eintritt neuer Akteure zu verhindern. Die Hauptmission von SpaceX ist nicht die Lieferung von Astronauten und Fracht in den Orbit, sondern die Kolonisierung anderer Planeten wie Mars. Einer der ersten Investoren, der Elon Musk finanziell unterstützte, war sein ehemaligen PayPal-Partner Peter Thiel. Eine der größten Herausforderungen auf dem Weg, den Mars zu besiedeln, ist die **Kostensenkung**. Pro Flug und Passagier dürfen die Kosten 200.000 US-Dollar oder sogar 100.000 US-Dollar nicht übersteigen. Traditionell kostet ein Flug pro Passagier etwa 10 Milliarden Dollar.

San Francisco – Los Angeles in 30 Minuten

2013 veröffentlichte Musk ein Whitepaper über Hyperloop. Das Projekt ist ein solarbetriebenes Hochgeschwindigkeitstransportsystem, das von linearen Induktionsmotoren angetrieben wird. Luftkompressoren sollen Menschen von Los Angeles nach San Francisco in 30 Minuten über eine Entfernung von 614,44 Kilometern bringen. Hyperloop basiert auf einer Technologie ähnlich der der Magnetschwebbahn. **Ein elektromagnetischer Impuls wird**

verwendet, um die „Kapseln“ zu bewegen, und ein niedriger Luftdruck ermöglicht es, höhere Geschwindigkeiten als jeder andere Bodentransport zu erreichen. Hyperloop wäre zwei Mal schneller als ein Flugzeug. Das Transportsystem würde aus Stahlrohren bestehen. Diese Rohre würden auf Säulen im Abstand von 50 bis 100 Metern montiert, und die Kapseln im Inneren könnten auf bis zu 1287 km/h beschleunigen.

Foto: dennizn / Shutterstock.com