

DEUTSCHE AUSGABE DES INTERNATIONALEN  
BESTSELLERS „TRUMP - THE ART OF THE DEAL“

# TRUMP

## DIE KUNST DES ERFOLGS



**DONALD J. TRUMP mit TONY SCHWARTZ**

PLASSEN  
VERLAG

**DONALD J. TRUMP mit TONY SCHWARTZ**

# **TRUMP**

## **DIE KUNST DES ERFOLGS**

**PLASSEN**  
VERLAG

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel  
TRUMP: THE ART OF THE DEAL  
Donald J. Trump with Tony Schwartz  
ISBN 978-0-399-59449-6 (Paperback)  
ISBN 978-1-524-79652-5 (International edition)

Copyright der Originalausgabe 1987:  
Copyright © 1987 by Donald J. Trump. All rights reserved.

This translation is published by arrangement with Random House,  
a division of Random House LLC

Copyright der deutschen Neuauflage 2025:  
© Börsenmedien AG, Kulmbach

Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

ISBN 978-3-68932-033-1

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks,  
der fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken  
oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:  
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der  
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten  
sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

**BÖRSEN  MEDIEN**  
AKTIENGESELLSCHAFT

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach  
Tel: +49 9221 9051-0 • Fax: +49 9221 9051-4444  
E-Mail: [info@plassen-buchverlage.de](mailto:info@plassen-buchverlage.de)  
[www.plassen.de](http://www.plassen.de)  
[www.facebook.com/plassenverlag](http://www.facebook.com/plassenverlag)  
[www.instagram.com/plassen\\_buchverlage](http://www.instagram.com/plassen_buchverlage)



---

---

# Inhaltsverzeichnis

---

---

Danksagung 7

1

## **Geschäfte**

Eine Woche im Leben des ... 9

2

## **Trumpfkarten**

Die Elemente des Verhandeln 55

3

## **Reifeprozesse 77**

4

## **Cincinnati Kid**

Prudent – oder Klugheit zahlt sich aus 95

5

**Der Sprung nach Manhattan 109**

6

## **Grand Hotel**

Die Wiedergeburt der 42nd Street 135

7

**Der Trump Tower**

Das Tiffany-Juwel 161

8

**Vabanquespiel**

Wie gründet man ein Casino? 211

9

**Der Fall „Wynn“: Ein unerwarteter Gewinn**

Kampf um Hilton 241

10

**Niedrige Mieten, hohes Risiko**

Die Entscheidung am Central Park South 267

11

**Lange Pässe**

Frühling und Herbst der USFL 293

12

**Kapriolen auf dem Eis**

Die Renovierung der Wollman-Rink-Schlittschuhbahn 321

13

**Comeback**

Meine West Side Story 347

14

**Rückblende**

Abschlussbericht 379

Stichwortverzeichnis 393

Bildnachweis 399



---

---

## Danksagung

---

---

An dieser Stelle möchte ich besonders den Menschen danken, die es mir ermöglicht haben, dieses Buch trotz zahlreicher anderweitiger Verpflichtungen fertigzustellen: meiner Frau Ivana Trump und meinen drei Kindern für ihr Verständnis, dass ich so viele Wochenenden mit der Arbeit an diesem Buch verbrachte; Si Newhouse, der mich überredete, meine Gedanken niederzuschreiben; Howard Kaminsky, Peter Osnos und den Mitarbeitern von Random House, die mir stets mit Rat und Tat zur Seite standen.

Tony Schwartz möchte an dieser Stelle all denen danken, die ihm ihre Zeit so großzügig geopfert haben, insbesondere Robert Trump, Der Scutt, Nick Ribis, Blanche Sprague, Norman Levine, Harvey Freeman, Tony Gliedman, Al Glasgow, John Barry und Dan Cooper. Dank gebührt auch Ruth Mullen, Gail Olsen, Adina Weinstein, Deborah Immergut und Nancy Palmer für die Reinschrift und Vervielfältigung des Manuskriptes sowie für die Recherchen und Überprüfung der Fakten; Norma Foerderer, die alle Störungen von mir fernhielt – ohne sie hätte ich weder die Zeit noch die Möglichkeit gehabt, meine Arbeit an diesem Buch zu beenden; Kathy Robbins, meiner Agentin und Lektorin, bei der



ich stets Aufmunterung und Gehör fand; Ed Kosner, dem Herausgeber der Zeitschrift *New York*, für seine inspirierenden Ideen und Ratschläge; meinen Töchtern Kate und Emily, die mich mit Stolz erfüllen und anspornen; und meiner Frau Deborah, die mich stets bei meiner Arbeit unterstützte – meine erste und wichtigste Kritikerin und Freundin.

---

---

# 1

## GESCHÄFTE

Eine Woche im Leben des ...

---

---

**E**s ist nicht das Geld, das mich reizt. Geld besitze ich genug, mehr als ich je ausgeben könnte. Die Kunst, ein Geschäft erfolgreich abzuschließen, ist es, die mich in erster Linie motiviert. Geschäfte zu tätigen ist meine Art der Selbstverwirklichung. Andere malen fantastische Ölgemälde oder schreiben wundervolle Gedichte. Ich liebe es, Geschäfte anzubahnen, besonders, wenn es sich um spektakuläre Transaktionen handelt. Sie sind die Würze meines Lebens.

Die meisten Leute sind überrascht, wenn sie hören, wie ich arbeite. Ich bin kein unflexibler „Workaholic“ – kein Arbeitssüchtiger. Ich lehne es ab, ständig einen Aktenkoffer mit mir herumzutragen. Ich haste nicht von einer Besprechung zur nächsten. Meine Tür ist stets offen. Man kann weder zündende Ideen noch Unternehmergeist entwickeln, wenn man durch allzu starre Strukturen eingengt ist. Ich ziehe es vor, jeden Morgen aufs Neue abzuwarten, wie sich die Dinge entwickeln.

Es gibt in meinem Leben keine „typische“ Arbeitswoche. Meistens wache ich um sechs Uhr morgens auf und verbringe die erste

Stunde des neuen Tages mit der Lektüre der Zeitungen. Um neun Uhr bin ich in meinem Büro – am Telefon. Es gibt selten Tage, an denen ich weniger als fünfzig Telefongespräche führe; oft sind es mehr als hundert. In den Pausen finden Besprechungen statt. Die meisten ergeben sich ad hoc, und nur wenige nehmen mehr als fünfzehn Minuten in Anspruch. Dass ich zum Mittagessen gehe, kommt relativ selten vor. Um achtzehn Uhr dreißig verlasse ich für gewöhnlich mein Büro, aber oftmals führe ich noch bis Mitternacht von zu Hause aus Gespräche, auch am Wochenende.

Das Wort „Müßiggang“ ist mir fremd, und so und nicht anders möchte ich leben. Ich versuche, aus der Vergangenheit zu lernen, aber ich plane meine Zukunft, indem ich mich ausschließlich auf die Gegenwart konzentriere. Hier liegt für mich der Nervenkitzel ..., und Geschäftsabschlüsse können ein Nervenkitzel sein, nicht wahr?

## MONTAG

**9.00 Uhr:** Als Erstes rufe ich Alan („Ace“)<sup>1</sup> Greenberg an, den Leiter der Effektenabteilung von Bear Stearns, einer renommierten, an der Wall Street zugelassenen Emissionsbank. Der CEO (Chief Executive Officer) von Bear Stearns ist mein Anlageberater und ein „Ass“ in seinem Metier. Wir haben begonnen, Holiday-Inn-Aktien zu kaufen, die zu diesem Zeitpunkt zum Kurs von rund fünfzig Dollar erhältlich waren. Alan teilt mir mit, dass ich nun zirka eine Million Anteile besitze – oder mehr als vier Prozent des Unternehmens. Die Aktien wurden am Freitag bei Börsenschluss mit fünfundsechzig Dollar pro Stück notiert. Alan meint, der Kursanstieg sei nicht zuletzt auf meine massiven Auf-

---

<sup>1</sup> Das Ass

käufe und das Gerücht zurückzuführen, dass ich eine Übernahme des Konzerns plane.

Die Wahrheit ist, dass ich mir alle Möglichkeiten offenhalte. Vielleicht werde ich tatsächlich die Aktienmehrheit erwerben, da die Hotelkette in meinen Augen unterbewertet ist. Auf der Basis der aktuellen Notierungen könnte ich für weniger als zwei Milliarden Dollar die Aktienmajorität erhalten. Allein die drei Casino-Hotels sind so viel wert – und zur Holiday-Inn-Kette gehören noch weitere Hotels mit einer Kapazität von insgesamt 300 000 Betten.

Eine zweite Möglichkeit wäre, meine Anteile mit ansehnlichem Gewinn zu verkaufen, sobald der Kurs hoch genug ist. Würde ich sie heute abstoßen, so erhielte ich für mein Paket bereits rund sieben Millionen Dollar. Oder Holiday Inn könnte sein Interesse daran bekunden, meine Aktien zu einem Kurs über dem Nennwert zurückzukaufen, nur um mich loszuwerden. Wenn das Aufgeld hoch genug ist, verkaufe ich.

Gleichgültig, für welche Möglichkeit ich mich auch entscheiden werde – ich finde es äußerst interessant zu beobachten, wie weit ein inkompetentes Management zu gehen bereit ist, um das zu bewahren, was es seine „Unabhängigkeit“ nennt ..., womit in Wahrheit natürlich seine eigene Machtstellung gemeint ist.

**9.30 Uhr:** Abraham Hirschfeld ruft mich an; er braucht meinen Rat. Abe zählt zu den renommiertesten Immobilienmaklern, aber er möchte sich unbedingt als Politiker profilieren. Leider ist er in seinem angestammten Beruf weit erfolgreicher als auf dem politischen Parkett.

Im Herbst hat Abe versucht, für das Amt des stellvertretenden Gouverneurs zu kandidieren; sein größter Rivale war Stan Lundine, ein Protegé von Gouverneur Cuomo. Cuomo ging vor Gericht, um zu erwirken, dass Hirschfeld aufgrund verfahrensrecht-

licher Aspekte von der Kandidatenliste gestrichen wurde. Auf dem Höhepunkt der Wahlkampagne geschah das Unvermeidliche – das Gericht gab Cuomos Klage statt, und der Wahlkampf endete für Abe, noch bevor er begonnen hatte.

Abe weiß, dass ich mit dem Gouverneur auf freundschaftlichem Fuß stehe, und möchte von mir wissen, ob er Cuomo weiterhin die Treue halten oder stattdessen das Lager wechseln und Cuomo Gegenkandidaten unterstützen soll. Ich erkläre ihm, dass dies in meinen Augen eine rein akademische Frage sei, auf die es nur eine Antwort gebe: Halte dich an den Sieger – zumal, wenn er ein „Spitzenmann“ ist.

Wir verabreden uns für Donnerstag.

**10.00 Uhr:** Ich rufe Don Imus an, um mich bei ihm zu bedanken. Imus ist einer der beliebtesten Rundfunkmoderatoren in den USA und arbeitet für den Sender WNBC. Er gehört zu den Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens, die zu Spenden für den Annabel-Hill-Fonds aufrufen.

Ich finde es erstaunlich, welche ungeheure Wirkung diese Kampagne durch das Engagement der Medien entfaltet hat. In der vergangenen Woche sah ich in den überregionalen Fernsehnachrichten einen Bericht über Mrs. Hill, eine wirklich bewundernswerte Frau, die sich verzweifelt bemüht, ihre Farm in Georgia vor dem Zusammenbruch zu retten. Ihr 67 Jahre alter Mann hatte sich erst wenige Wochen zuvor das Leben genommen, in der Hoffnung, die Schulden, die auf der seit Generationen in Familienbesitz befindlichen Farm lasteten, könnten mit der Lebensversicherungssumme bezahlt werden. Aber der Betrag reichte nicht annähernd aus. Mrs. Hills aussichtslose Lage ging mir sehr nahe. Es ist traurig, wenn ein Mensch, der sein Leben lang nur Arbeit kannte, im Alter hilflos zusehen muss, wie alles, was er

geschaffen hat, in die Brüche geht. Das finde ich einfach unfair und ungerecht.

Über NBC nahm ich Kontakt mit Frank Argenbright auf, einem großartigen Mann aus Georgia, der sich in ganz besonderem Maße für Mrs. Hill eingesetzt hatte. Frank nannte mir den Namen der Bank, bei der die Hypothek auf die Farm eingetragen war. Am nächsten Morgen rief ich dort an und wurde mit einem der stellvertretenden Direktoren verbunden. Ich erklärte ihm, ich sei ein New Yorker Geschäftsmann und wolle Mrs. Hill helfen. Es tue ihm sehr leid, lautete die Antwort, aber dazu sei es jetzt zu spät. Die Farm werde gerade in diesem Augenblick versteigert, und „nichts und niemand kann die Zwangsvollstreckung verhindern“.

Ich wurde wütend und sagte: „Jetzt hören Sie mir einmal gut zu. Wenn Sie es tatsächlich wagen, eine Zwangsvollstreckung durchzuführen, werde ich Sie und Ihre Bank wegen Mord vor Gericht bringen, denn Sie haben Mrs. Hills Mann in den Tod getrieben.“ Plötzlich schien der Banker ziemlich nervös und erklärte mir, er werde mich schnellstens zurückrufen.

Manchmal zahlt es sich aus, den „wilden Mann“ zu spielen. Eine Stunde später kam der Rückruf. Der Bankdirektor erklärte mir: „Keine Angst, Mr. Trump, wir werden eine Lösung finden.“ Mrs. Hill und Frank Argenbright informierten die Medien. Die Story wurde Thema Nummer eins in den Rundfunk- und Fernsehnachrichten.

Bis zum Ende der Woche stehen uns bereits 40 000 Dollar zur Verfügung. Imus allein hat durch Spendenaufrufe an seine Zuhörer 20 000 Dollar gesammelt. Wir haben für den Heiligen Abend ein kleines Fest im Foyer des Trump Tower arrangiert; dabei soll die Hypothek in einer feierlichen Zeremonie verbrannt werden, sozusagen als Weihnachtsgeschenk für die tapfere Mrs. Hill und

ihre Familie. Bis dahin haben wir sicher die ganze Summe beisammen. Andernfalls – das habe ich Mrs. Hill versprochen – werde ich den fehlenden Betrag ergänzen.

Ich habe Imus angerufen und ihm erklärt, er sei in meinen Augen der Größte, und dann habe ich ihn nächste Woche zu den US Open (= Tennisturnier) eingeladen. Ich hatte dort schon seit längerem eine Box gemietet und war früher fast jeden Tag unter den Zuschauern. Heute habe ich so viel zu tun, dass ich sie meinen Freunden zur Verfügung stelle.

**11.15 Uhr:** Harry Usher, der Manager der USFL (United States Football League), ist am Telefon. Letzten Monat erging das Urteil in dem Antitrust-Prozess, den wir gegen die National Football League angestrengt hatten; das Gericht entschied, dass die NFL tatsächlich eine unzulässige Monopolstellung einnehme. Man sprach uns allerdings lediglich eine symbolische Entschädigungssumme von einem Dollar zu. Und ich hatte einigen Spitzenspielern meines New Jersey Generals-Teams bereits gestattet, Verträge mit der NFL abzuschließen! Aber dieser Gerichtsbeschluss erschien mir einfach lächerlich.

Wir überlegen, welche Strategie wir jetzt verfolgen sollen. Ich bin dafür, noch aggressiver vorzugehen. „Was mich beunruhigt“, erkläre ich Harry, „ist die Tatsache, dass kaum jemand Anstalten macht, Berufung gegen ein Gerichtsurteil einzulegen.“

**12.00 Uhr:** Gerry Schoenfeld, der Leiter der Shubert Organization, eines Verbandes, in dem sich die größten Broadway-Theaterbesitzer zusammengeschlossen haben, ruft an und empfiehlt mir eine Dame, die sich als Büro- und Verwaltungsangestellte beworben hatte. Er erzählt mir, sie wolle unbedingt für Donald Trump arbeiten. Ich erkläre ihm, die Frau sei zwar verrückt, aber ich würde sie gerne zu einem Vorstellungsgespräch empfangen.

Wir unterhalten uns kurz über das Theater. Ich sage Gerry, dass ich mir zusammen mit meinen Kindern zum zweiten Mal seine Cats-Inszenierung ansehen wolle. Er fragt, ob ich die Theaterkarten über sein Büro bestellt hätte. Ich antworte ihm, dass es mir nicht liege, Beziehungen auszunutzen. „Sei doch nicht albern“, meint er. „Wir haben eine Mitarbeiterin, die eigens dafür abgestellt ist, für Freunde und Bekannte Karten zu besorgen. Ich gebe dir ihre Telefonnummer. Ruf sie bitte an.“

Ich halte das für eine ausgesprochen großzügige Geste, und Schoenfeld ist ein sehr netter Mann.

**13.15 Uhr:** Anthony Gliedman kommt auf einen Sprung ins Büro, um mit mir über das Wollman-Rink-Projekt zu sprechen. Gliedman war Wohnungsbaureferent unter Ed Koch. Damals fochten wir zahlreiche Kämpfe aus, und obwohl ich einen Prozess gegen ihn in letzter Instanz gewann, hielt ich ihn für einen sehr intelligenten Mann. Ich trage meinen einstigen Gegnern nichts nach. Ich lege Wert darauf, die besten Leute zu engagieren, die ich bekommen kann, und es spielt für mich keine Rolle, wo ich sie finde.

Tony hat die Renovierungsarbeiten an der Wollman-Rink-Schlittschuhbahn im Central Park koordiniert – ein Projekt, das die Stadt New York vor sieben Jahren begonnen hatte und an dem sie kläglich gescheitert war. Im Juni habe ich meine Hilfe angeboten. Jetzt sind wir im Zeitplan weit voraus, und Tony erklärt mir, er habe für Donnerstag eine Pressekonferenz anberaumt, um die letzte wichtige Bauphase zu feiern: das Betonieren der Bahn.

Dieses Ereignis ist in meinen Augen nicht besonders publicityträchtig. Ich frage ihn, ob er überhaupt mit Zuschauern rechne. Er sagt, mindestens ein Dutzend Zusagen lägen bereits von Presse, Funk und Fernsehen vor. Mein Urteilsvermögen in Bezug auf die Medien scheint getrübt zu sein.



**14.00 Uhr:** Ich muss eine eidesstattliche Erklärung für einen Prozess abgeben, den wir gegen eine Baufirma angestrengt haben, die für Arbeiten am Trump Tower verpflichtet worden war. Sie erwies sich als so inkompetent, dass uns keine andere Wahl blieb, als den Vertrag zu kündigen. Jetzt haben wir eine Schadenersatzklage eingereicht. Ich hasse Prozesse und eidesstattliche Erklärungen, aber wenn jemand sich im Recht glaubt, sollte er bereit sein, notfalls auch vor Gericht darum zu kämpfen, sonst glaubt jeder, auf ihm herumtrampeln zu können. Eidesstattliche Erklärungen muss ich des Öfteren abgeben, auch wenn ich nicht als Kläger auftrete. Wenn man heutzutage Donald Trump heißt, wird einem leider allzu häufig der Prozess gemacht.

**15.00 Uhr:** Ich bitte Norma Foerderer, meine Assistentin, die es immer wieder schafft, mein Leben perfekt zu organisieren, mir etwas zum Mittagessen zu besorgen: eine Büchse Tomatensaft. Ich gehe nur selten zum Essen außer Haus; für mich ist das in den meisten Fällen reine Zeitverschwendung.

**15.15 Uhr:** Ich rufe Sir Charles Goldstein an; da er momentan nicht erreichbar ist, hinterlasse ich eine Nachricht für ihn. Er zählt zu den gefragtesten New Yorker Spezialanwälten für Immobilienrecht – und zu meinen intimen Feinden.

Ich bin mir ziemlich sicher, dass Charlie Goldstein aus der Bronx stammt. Er liebt Prunk und Pomp und führt sich oft auf, als gehöre er zum Hochadel; deshalb nenne ich ihn Sir Charles. Am Wochenende habe ich erfahren, dass Lee Iacocca ihn gebeten hat, ihn mit seinem juristischen Sachverstand bei der Abwicklung eines Geschäftes zu unterstützen. Es geht dabei um eine mögliche Partnerschaft zwischen uns beiden. Lee konnte nicht wissen, welche unliebsame Erfahrungen ich bereits mit Goldstein gemacht hatte. Vor einiger Zeit suchte einer meiner Verhandlungspartner drin-

gend einen Anwalt. Ich empfahl ihm Sir Charles. Dann erfuhr ich, dass dieser ihm geraten hatte, auf keinen Fall Geschäfte mit mir zu machen. Ich wollte meinen Ohren nicht trauen!

Bei diesem Projekt handelt es sich um zwei Apartment-Hochhäuser in Palm Beach. Ich besitze bereits ein Haus in Palm Beach, ein fantastisches Anwesen namens Mar-a-Lago. Eines Tages, im vergangenen Winter, als ich dort ein Wochenende verbrachte, wollte ich mit Freunden zum Essen gehen. Auf dem Weg zum Restaurant entdeckte ich plötzlich zwei schimmerndweiße Türme. Ich rief sofort einige Leute an und erfuhr, dass der Bau 120 Millionen Dollar gekostet und dass eine New Yorker Bank die Zwangsvollstreckung gegen den Bauherrn angeordnet habe. Und schon war ich im Geschäft und bot an, das Projekt für 40 Millionen Dollar zu kaufen.

Ein gemeinsamer Freund, William Fugazy, brachte mich auf die Idee, mit Lee Iacocca eine Partnerschaft bei einem Immobilienprojekt einzugehen. Ich halte Lee für einen brillanten Geschäftsmann. In meinen Augen hat er mit der großen Wende im Chrysler-Konzern ein Wunder vollbracht. Er ist mir auch als Mensch sehr sympathisch, und so begannen wir uns irgendwann einmal über diese beiden Apartment-Häuser zu unterhalten. Wir müssten allerdings einiges investieren, und ich bin mir nicht im Klaren darüber, ob Lee tatsächlich eine Beteiligung in Betracht zieht. Sollte das der Fall sein, dann ist es meiner Meinung nach ein besonders geschickter Schachzug von ihm gewesen, einen Anwalt zu engagieren, den ich nicht mag. Und genau das werde ich Sir Charles auch sagen, wenn er sich bei mir meldet.

**15.30 Uhr:** Ich rufe meine Schwester, Maryanne Barry, an, um mich bei ihr über ein Urteil zu beschweren, das ein Gericht in Atlantic City gegen meine Firma verhängt hat. Maryanne ist Bundesrichterin in New Jersey und mein Schwager John ein ausge-

zeichneter Anwalt, der mich schon in vielen Rechtsstreitigkeiten vertreten hat.

„Kannst du dir vorstellen, dass wir den Prozess verloren haben?“ frage ich sie. Maryanne ist smart und kennt die Gesetze natürlich viel besser als ich, aber sie reagiert genauso verblüfft auf diese Neuigkeit wie ich. Ich erkläre ihr, dass ich angeordnet habe, sämtliche Unterlagen umgehend an John zu schicken. Er soll so schnell wie möglich Berufung einlegen.

**16.00 Uhr:** Im Konferenzraum sehe ich mir Muster der Weihnachtsdekoration an, mit der das Foyer des Trump Tower ausgeschmückt werden soll. Das imposante, sechs Stockwerke hohe Marmor-Foyer gehört inzwischen zu den größten Attraktionen New Yorks. Mehr als hunderttausend Besucher finden sich hier Woche für Woche ein, um es zu besichtigen oder in den schicken Boutiquen einzukaufen. Das Foyer gilt mittlerweile als Wahrzeichen des Trump-Konzerns, und deshalb betrachte ich es auch als meine Aufgabe, mich um solche Details wie die Weihnachtsdekoration selbst zu kümmern.

Von den Mustern, die man mir vorlegt, gefallen mir die wenigsten. Schließlich entdecke ich eine wunderschöne goldene Girlande, die sich über dem Haupteingang des Gebäudes sehr dekorativ ausnehmen würde, und ich entscheide mich für dieses schlichte Gebinde. Manchmal – wenn auch nicht immer – erzielt man mit geringem Aufwand eine größere Wirkung.

**16.30 Uhr:** Nicholas Ribis, ein Anwalt aus New Jersey, der sich um die Lizenzvergabe für meine beiden Spielcasinos in Atlantic City gekümmert hatte, teilt mir telefonisch mit, er sei auf dem Weg nach Sydney, Australien, um ein Geschäft voranzutreiben, das mich interessiert. Da die Flugzeit rund 24 Stunden beträgt, bin ich sehr dankbar, dass er mir diese Aufgabe abnimmt.

Es sieht so aus, als könnte sich die weite Anreise lohnen. Die Regierung von Neu-Südwaales sucht ein Unternehmen, welches das wohl größte Spielcasino der Welt bauen und leiten soll. Wir rechnen uns große Chancen aus, den Auftrag zu erhalten, und Nick wird in Sydney mit Leuten zusammentreffen, die in der Regierung Schlüsselpositionen bekleiden. Er verspricht, mich von Australien aus anzurufen, sobald es Neuigkeiten gibt.

**17.15 Uhr:** Ich rufe Henry Kanegsberg an, einen NBC-Manager, der mit der Suche nach einem neuen Standort für die Zentrale des Senders betraut worden ist. Wir bemühen uns schon seit geraumer Zeit, ihn für ein Grundstück in der West Side zu interessieren – ein knapp zwanzig Hektar großes Areal am Hudson River, das ich vor einem Jahr gekauft hatte, um dort, wie in der Presse bereits angekündigt, das höchste Gebäude der Welt zu errichten.

Ich weiß, dass Henry unsere neuesten Baupläne kennt, und hake nach. Ich sage ihm, dass Bloomingdale darauf brennt, eine Niederlassung in dem von uns geplanten Shopping-Center zu errichten, was der Kaufhauskette einen beachtlichen Prestigegewinn einbringen dürfte. Ich erzähle ihm auch, dass die Stadt unsere Bautätigkeit begrüßt, und dass wir hoffen, schon in den nächsten Monaten eine einstweilige Baugenehmigung zu erhalten.

Kanegsberg scheint recht angetan zu sein. Bevor ich den Hörer auflege, weise ich ihn noch darauf hin, dass NBC es seinem Status schuldig sei, Büros im höchsten Gebäude der Welt zu beziehen. „Denken Sie in Ruhe darüber nach“, rate ich ihm. „Mit diesem Bau werden wir ein unübersehbares Symbol setzen.“

**17.45 Uhr:** Mein neunjähriger Sohn Donny ruft mich an; er möchte wissen, wann ich nach Hause komme. Ich nehme immer Anrufe von meinen Kindern entgegen, gleichgültig, was und wie viel ich auch gerade zu tun habe. Außer Donny habe ich noch

zwei Kinder – die sechsjährige Ivanka und Eric, der drei Jahre alt ist. Ich habe das Gefühl, je älter sie werden, desto einfacher ist es, ihnen ein guter Vater zu sein. Ich liebe sie von ganzem Herzen, aber es hat mir nie besonders viel Spaß gemacht, mit Plastikautos und Puppen zu spielen. Donny interessiert sich neuerdings für Häuser, Grundstücke und Sport, und das sind Dinge, die mir weit mehr liegen. Ich erkläre Donny, dass ich nach Hause komme, sobald ich kann, aber er möchte unbedingt die genaue Uhrzeit wissen. Er scheint mir nachgeraten zu sein: Ein „Nein“ lässt er als Antwort nicht gelten.

**18.30 Uhr:** Nach einigen weiteren Telefonaten verlasse ich mein Büro und nehme den Fahrstuhl aufwärts. Dieser Trakt des Trump Tower ist als Wohnbereich konzipiert, und dort befindet sich auch mein Apartment. Natürlich muss ich noch einige Telefongespräche führen, wenn ich zu Hause bin.

## DIENSTAG

**9.00 Uhr:** Ich rufe Ivan Boesky an. Boesky ist Arbitrageur. Er und seine Frau besitzen außerdem noch die Aktienmajorität am Beverly Hills Hotel, das – wie ich gerade aus der Zeitung erfahren habe – zum Verkauf steht. Noch habe ich keine Ahnung, als ich mit ihm spreche, dass er sich in zwei Wochen schuldig bekennen wird, vertrauliche Börseninformationen weitergegeben zu haben, und dass er das Hotel deshalb so schnell wie möglich abstoßen will, weil er dringend Bargeld braucht.

Ich würde gerne Steve Rubell und Ian Schrager, die das Studio 54 und das Palladium aus der Taufe gehoben haben, die Leitung des Hotels anvertrauen. Steve ist ein unglaublich geschickter Promoter, und ich traue ihm zu, dass unter seiner Ägide aus dem Beverly

Hills Hotel wieder ein echter Geheimtipp wird. Ich erkläre Boesky, ich sei interessiert. Er sagt, dass Morgan Stanley and Company die Verhandlungen für ihn führen und dass ich in Kürze mit ihrem Anruf rechnen könne.

Ich liebe Los Angeles. In den siebziger Jahren habe ich viele Wochenenden dort verbracht, und zwar immer im Beverly Hills Hotel. Aber meine persönlichen Präferenzen haben niemals Einfluss auf meine geschäftlichen Entscheidungen gehabt. Sosehr ich das Hotel auch mag, es interessiert mich nur dann, wenn Boesky seine Preisvorstellungen noch einmal nach unten revidiert.

**9.30 Uhr:** Alan Greenberg ruft an. Wir haben weitere 100 000 Holiday-Aktien gekauft, und der Kurs ist noch einmal um eineinhalb Punkte gestiegen. Die Börse reagiert hektisch. Alan sagt, dass das Holiday-Inn-Management in Panik geraten sei und laufend Krisensitzungen einberufe, um wirksame Gegenmaßnahmen zu treffen. Er glaubt, dass sie sich für die „Zyankali-Pillen-Strategie“ entscheiden werden, das heißt, dass sie bestimmte Vermögenswerte abstoßen, um das Projekt uninteressant zu machen und damit zu verhindern, dass ich die Hotelkette übernehme.

Der Anruf dauert nicht mehr als zwei Minuten. Das mag ich so an Alan: Er verschwendet keine Zeit.

**10.00 Uhr:** Ich treffe mich zu einer Besprechung mit Repräsentanten der Firma, die mein Parkhaus vis-à-vis vom Trump Plaza an einer der Hauptverkehrsstraßen von Atlantic City, dem Boardwalk, baut. Es handelt sich um ein 30-Millionen-Dollar-Projekt, und ich brauche ihre Berichte über den aktuellen Stand der Entwicklung. Man erklärt mir, dass der Zeitplan exakt eingehalten und das Budget nicht überschritten werde.

Das Parkhaus wird 1987 am Memorial Day (30. Mai) fertig sein – rechtzeitig zum größten Ereignis des Jahres in Atlantic City – und

den Spielbetrieb enorm beleben. Zurzeit gibt es nämlich überhaupt keine Parkplätze im Umkreis. Das Parkcenter liegt am Ende einer großen Straße, die in den Boardwalk mündet. Eine Fußgängerbrücke verbindet es mit dem Casino. Jeder, der sein Auto in dem Parkhaus abstellt, muss durch diesen „Tunnel“ und endet direkt in unserem Spielsalon.

**11.00 Uhr:** Einer der renommiertesten New Yorker Banker sucht mich in meinem Büro auf. Er möchte mich als Klienten gewinnen, und wir reden über verschiedene Projekte, die mich interessieren. Merkwürdig, wie sich die Zeiten ändern: Heute suchen die Bankiers mich auf und bieten mir großzügige Kredite an. Sie wissen, dass sie bei mir „auf Nummer Sicher“ gehen.

**12.15 Uhr:** Norma kommt herein und sagt, dass wir die Wollman-Rink-Pressekonferenz von Donnerstag auf den folgenden Mittwoch verlegen müssen. Henry Stern, der für die öffentlichen Anlagen New Yorks zuständige Referent, hat Probleme, seine Termine zu koordinieren: Er soll am Donnerstag einen Spielplatz in der Upper West Side des Central Parks einweihen, der von Diana Ross, der berühmten Sängerin, gestiftet wurde.

Leider können wir mit dem Betonieren nicht mehr warten; deshalb hatten wir in erster Linie diesen kurzfristigen Termin für die Pressekonferenz anberaumt. Aber was soll's? Mir wird schon irgend etwas einfallen. Ich möchte Henry keinesfalls noch einmal brüskieren. Letzte Woche hatte ihm nämlich die Wachmannschaft, die für den Schutz der Wollman-Rink-Schlittschuhbahn zuständig ist, den Zutritt zum Baugelände verweigert, weil er keine schriftliche Genehmigung vorweisen konnte. Sicherheit muss sein, aber das war natürlich übertrieben. Sie können sich vorstellen, dass Henry nicht gerade begeistert reagiert hat.

**12.45 Uhr:** Jack Mitnik, mein Chefbuchhalter, möchte mit mir über die steuerlichen Aspekte eines Geschäftes sprechen, das zurzeit abgewickelt wird. Ich frage ihn, welche negativen Auswirkungen seiner Meinung nach die neuen Steuergesetze auf den Immobiliensektor haben werden, zumal viele der bisherigen Abschreibungsmöglichkeiten nunmehr entfallen.

Zu meiner Überraschung antwortet Mitnik, dass die Gesetzesnovelle mir mehr Vor- als Nachteile bringen wird, da der größte Teil meines Bargeldzuflusses aus den Casinos und Apartmenthäusern stammt und der Höchststeuersatz für gewerbliche Einkommen von 50 auf 32 Prozent gesenkt wurde. Dennoch bin ich der Überzeugung, dass die Gesetzesänderung für unser Land generell katastrophale Folgen haben wird, denn es gibt für Unternehmen, die im Bausektor tätig sind, dann kaum mehr einen Ansporn, zu investieren oder zu expandieren, insbesondere an weniger attraktiven Standorten, wo ohne massiven finanziellen Anreiz kaum noch gebaut wird.

**13.30 Uhr:** Ich bitte Norma, John Danforth anzurufen, einen republikanischen Senator aus dem Bundesstaat Missouri. Ich kenne ihn zwar nicht persönlich, aber er gehört zu den wenigen Senatsmitgliedern, die vehement gegen das neue Steuergesetz gekämpft hatten. Ich möchte ihm, wenn auch verspätet, zu seinem Mut gratulieren, eine Überzeugung vertreten zu haben, die ihm politisch möglicherweise geschadet hat.

Danforth ist nicht in seinem Büro, aber seine Sekretärin verspricht, dass er mich zurückrufen wird.

**13.45 Uhr:** Norma nutzt eine kurze Pause zwischen zwei Anrufen, um mit mir über einige Einladungen zu sprechen. Dave Winfield, ein Mitglied der New York Yankees (eines Baseball-Teams) und Außenfeld-Spieler, hat mich gebeten, bei einer Dinnerparty seiner Stiftung, die gegen Drogenmissbrauch kämpft, den Vorsitz



zu übernehmen. Ich werde in diesem Monat bereits zwei ähnliche Veranstaltungen besuchen, ein Galadiner der United Cerebral Palsy (= Gesellschaft zur Bekämpfung der zerebralen Lähmung) sowie des Polizeisport-Verbandes.

Ich mache mir keine Illusionen darüber, warum ich so häufig gebeten werde, den Vorsitz bei derartigen Ereignissen zu übernehmen oder als Redner aufzutreten. Es liegt nicht daran, dass ich ein so großartiger Mensch bin. Der Grund ist vielmehr darin zu suchen, dass diejenigen, die im Vorstand von gemeinnützigen Einrichtungen sitzen, genau wissen, dass ich eine Reihe gutsituierter Freunde habe und sie dazu überreden kann, ihren „Obolus“ zu entrichten. Ich kenne dieses Spiel und seine Regeln. Ich mache zwar nicht gerne mit, aber ich kann mich auch nicht davor „drücken“, ohne das Gesicht zu verlieren. Ich habe in diesem Monat allerdings schon zweimal meine Freunde „zur Kasse“ und um eine Spende von 10 000 Dollar gebeten – und irgendwo gibt es eine Grenze. Ich erteile Norma die Anweisung, im Fall Winfield eine höfliche Absage zu formulieren.

Die zweite Einladung stammt von der Young President's Organization, die mich als Gastredner bei einem Dinner verpflichten möchte. Zu den YPO-Mitgliedern zählen junge Spitzenmanager bis zum vierzigsten Lebensjahr.

Es liegen noch rund ein halbes Dutzend weitere Einladungen vor. Zwei nehme ich an: eine Party, die Alice Mason ausrichtet – eine Immobilienmaklerin, die sich nicht zuletzt deshalb als Gastgeberin einen Namen gemacht hat, weil man bei ihr die interessantesten Leute trifft; und ein Empfang, den Barbara Walters von der ABC und Merv Adelson, Leiter der Lorimar-Telepictures, geben – zwei reizende Menschen, die vor wenigen Monaten in Kalifornien geheiratet haben.