

ALEX DÜSSELDORF FISCHER

REICHER ALS DIE GEISSENS

Mit null Euro Startkapital in fünf
Jahren zum Immobilien-Millionär

Mehr kostenlose Inhalte und Kurse unter:

www.alex-fischer-duesseldorf.de

© Alex Fischer | Hüttenstr. 31b | 40215 Düsseldorf

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch teilweise –
nur mit Alex Fischers Genehmigung wiedergegeben werden.

Inhalt: Alex Fischer

Herausgeber: AF Media GmbH, Opladener Straße 149, 40789 Monheim
Herstellung: A8 Medienservice GmbH: www.berliner-buchdruck.de, Berlin
Projektmanagement & Design: www.buchkodex.de, Düsseldorf

ISBN 978-3-9818061-0-6

Was ist Geld und warum haben die meisten keines?

Was ist der Zweck von Geld?

Nachdem ich mich intensiver mit dem Thema „Glücklichsein“ und „Follow your purpose“ beschäftigt hatte, begann ich das erste Mal, Geld richtig zu verstehen. Könnte es sein, dass Geld so eine Art Energieform ist? Eine Energieform, die es einem ermöglicht, die Projekte (Purposes) durchzuziehen, die einen glücklich machen?

Ich begann, diese These zu testen. Die zitierten Studien aus den USA hatten ja gezeigt, dass sich Glücklichsein nach oben schraubt, wenn sich das Gehalt erhöht. Jedoch nur bis zu einem Punkt von 5.000 Euro pro Monat. Das würde Sinn ergeben: Wie soll man seiner Berufung/seinem Purpose folgen, wenn man die ganze Zeit mit Knappheit, Rechnungen und laufenden Kosten zu kämpfen hat? In Frankreich gibt es einen Spruch, der sinngemäß Folgendes sagt: Ich muss zur Arbeit, damit ich mir Benzin leisten kann, um zur Arbeit zu fahren ...

Geld als Energieform für die eigene Bestimmung

Aber zurück zu unserer These. Wenn Geld eine Energieform ist, dann lass uns diesen Gedanken doch einmal weiterdenken. „Strom zu speichern um des Stroms willen ...“ Wäre das eine befriedigende Aufgabe für mich?

Gut, Energie bedeutet ja gemäß der Physik, dass Teilchen in Bewegung sind. Das würde also zutreffen für Wasser, das fließt (Wasserenergie), für Strom, der fließt (fließende Elektronen), für Windenergie (Luftmoleküle, die sich bewegen) etc.

Falscher Umgang mit Geld am Beispiel eines Staudammes

Schauen wir uns doch eine dieser Energieformen einmal an, um daraus Rückschlüsse auf das Thema Geld und unsere These ziehen zu können. Auch da half mir ein Erlebnis aus meiner Kindheit, das ich damals gar nicht richtig einzuordnen wusste.

Bei uns in der Umgebung gab es einen kleinen Bach, und meine Freunde und ich hatten die Idee, wir sollten ihn aufstauen. Zuerst begannen wir mit ein paar Steinen und Hölzern, wie man das üblicherweise so macht. Leider wurde unser Konstrukt immer wieder weggespült. Deswegen entschlossen wir uns zu professionelleren Maßnahmen:

Wir besorgten uns Hammer, Holzpfosten und Bretter und machten wirklich eine Art Staudamm, mit dem Zweck, das Wasser aufzustauen. Der Plan ging auf, das Wasser staute sich wunderbar. Doch als wir am nächsten Tag wiederkamen, war unser Konstrukt, obwohl ordentlich verankert, komplett weggespült. Wir hatten einfach vergessen, dem Wasser eine Möglichkeit zu geben, trotzdem im Fließen zu bleiben. Stattdessen hatten wir den Durchfluss vollständig blockiert.

Aber was hat das mit dem Thema Geld zu tun? Ich dachte mir, vielleicht könnte man daraus die These ableiten, dass es schon sinnvoll ist, diese Geldenergie aufzustauen, um genug zur Verfügung zu haben (= Vermögen anhäufen). Aber in dem Moment, in dem man praktisch zu viel nur für sich will, wird der Fluss gestoppt. Und das äußert sich früher oder später in einer Explosion der angestauten Energie.

Erstaunlicherweise stellte sich heraus, dass sich diese Theorie doch auch auf Geld anwenden lässt. Ich schaute zurück auf die ersten fünf Jahre

meiner Selbstständigkeit. In denen beschäftigte ich mich primär mit Finanzierungsvermittlungen (dem Vermitteln von Finanzierungen an Immobilieninteressenten; ich war also ein professionelles Bindeglied zwischen Banken und Endkunden) und Vermögensberatung.

Und ja, richtig! Den Leuten, die wirklich sehr geizig und extrem sparsam waren (den Bach komplett aufstauen wollten), konnte man den Druck der Energie wirklich ansehen. Keiner von denen war wirklich glücklich. Keiner von diesen Leuten fühlte sich frei. Stattdessen waren sie irgendwie gestresst, konnten es diesem Phänomen jedoch nicht zuordnen. So weit auf jeden Fall schon einmal sehr interessant. Doch das war nur ein Teilaspekt.

Was genau ist Geld?

Schaut man sich das bedruckte Papier an, wegen dessen die Leute ihre Geschäftspartner betrügen, Morde begehen und oft auch ihr ganzes Leben verplempern, so fragt man sich: Was ist denn das eigentlich genau? Der rein materielle Wert eines 500-Euro-Scheins beläuft sich wahrscheinlich auf vier Cent (Druckkosten plus Papier).

Doch wenn man sich einmal diese Frage stellt, wird die Antwort sehr offensichtlich.

„Geld ist nichts anderes als eine Art Gutschein, der seinen Wert nur und ausschließlich durch das Vertrauen der Leute in ihn erhält.“

Also schnappte ich mir den Duden und schlug das Wort „Vertrauen“ nach: „festes Überzeugtsein von der Zuverlässigkeit“. Ich wälzte noch andere Bücher und fand noch Definitionen wie: „Vertrauen bekommt man, wenn man in der Lage ist, die Handlungen, Verhaltensweisen oder Gesetzmäßigkeiten vorhersehen zu können.“

Aber wie soll ich das anwenden? Die Antwort auf diese Frage sollte ich dann ein wenig später bekommen ...

Wie das Bankwesen entstanden ist

Also begann ich mich mit der Historie des Bankwesens zu beschäftigen. Und dabei stellte sich heraus, dass die ersten Banken eigentlich aus Goldschmieden entstanden sind.

Goldschmiede produzierten wertvolle Gegenstände aus Gold. Doch irgendwann wurde die Nachfrage der Bürger wach, ob der Goldschmied diesen Ring nicht lieber bei sich sicher verwahren könnte. Dafür bekam man dann eine Quittung, die man jederzeit einlösen konnte. Es war nämlich viel sicherer, mit einem kleinen Stück Papier zu reisen, als mit einer Truhe voll Gold.

Und irgendwann begannen die Leute, direkt mit den Quittungen zu bezahlen, die man beim Goldschmied einlösen konnte. Als die Goldschmiede dann Banker wurden, stellten sie auf einmal fest, dass nie alle Leute ihre Goldschätze gleichzeitig einlösen wollten. Daraus entstand dann die Idee, Gutscheine auf Wertgegenstände auszugeben, die schon einmal quittiert wurden. Also mehr als ein Gutschein für ein und denselben Wertgegenstand.

Das Ganze taten sie in der Hoffnung, dass nicht alle Leute gleichzeitig einlösen würden. Diese Gutscheine wurden dann gegen Zinsen ausgegeben, und so entstand das Kreditwesen. Sprich, der Goldschmied wie der Banker verleiht Geld, das eigentlich nicht seines ist, in der Hoffnung, es wieder mit Zinsen zurückzubekommen.

So weit, so gut. Aber die Frage bleibt noch immer offen: „Wie kann ich das anwenden, um meinen persönlichen Wohlstand zu mehren?“

Geld und Tauschhandel in den Anfängen der Zivilisation

Ich ging noch etwas weiter in der Historie zurück, und erst dann verstand ich, was Geld wirklich ist und wie es funktioniert.

Versetzen wir uns also kurz zurück an die Anfänge der Zivilisation. Wie lebten die Leute damals? Da gab es Bauern, Jäger, Produzenten und Händler. Jeder begann damit, sich seinen persönlichen Fähigkeiten zu widmen. Man machte das, worin man am besten war oder wofür man die besten Voraussetzungen hatte.

Und man produzierte natürlich zunächst nur so viel, wie man für sich selber brauchte. Aber darüber hinaus produzierte man auch Dinge, um sie gegen andere Dinge einzutauschen. Wir hatten also den Bäcker Helmut, der fleißig sein Brot backte. Er nahm das Brot, ging damit auf den Markt und tauschte es gegen Eier von Bauer Wilfried. Beide waren happy. Der eine hatte jetzt seinen Laib Brot, der andere die Eier, die er brauchte, um seine Kost etwas abwechslungsreicher zu gestalten.

Natürlich hatte der Tauschhandel auch so seine Probleme. War ich jetzt Bauer Wilfried und brauchte Brote, so war selbst mein kleinstes Ferkel mindestens 30-mal mehr wert als ein Laib Brot. Und was sollte ich mit 30 Laiben Brot? Die würden sich ja nur bei mir stapeln und letztendlich verderben.

Und da begann ich zu verstehen, was Geld in seiner ursprünglichen Form und noch immer ist:

*„Geld ist ein Gutschein für gelieferte Ware
oder Dienstleistung.“*

Wow. Und zwar mit dem Zweck, Produktion und Dienstleistung lagerfähig oder speicherbar zu machen. Ein Gutschein, um unterschiedlich wertvolle Güter einfach handelbar zu machen (Beispiel Ferkel versus Brote). Es hatte also auch eine Art Adapterfunktion.

Wir stellen also fest: Geld ist gegenüber dem früheren Tauschhandel eine sehr praktische Angelegenheit, denn es verdirbt nicht (zumindest nicht im klassischen Sinne) und macht Handel leicht und unkompliziert.

Warum „Geld machen“ nicht funktioniert

Hast du dir schon einmal die Frage gestellt: „Wie kann ich mehr Geld machen?“ Ich habe sie mir auch sehr oft gestellt. Bis mich ein schlauer Mensch darauf hinwies, dass das die falsche Frage ist.

Du wirst dir jetzt sicher denken: „Warum?“ Das liegt daran, dass Geld – so viele Vorteile es haben mag – gegenüber dem ursprünglichen Tauschhandel zwei gravierende Nachteile hat:

- » Geld verdeckt in der heutigen Gesellschaft den dahinterliegenden Tauschhandel von wertvollen Waren und Dienstleistungen.
- » Jedes Mal, wenn in Geld umgetauscht wird, wird Steuer fällig (zumindest Umsatzsteuer).

Und da dämmerte mir, warum „Wie kann ich mehr Geld machen?“ eine sehr übliche, aber nicht sonderlich intelligente Frage ist.

Gehen wir wieder zurück zu unserem Szenario mit dem Tauschhandel.

Bäcker Helmut, nachdem er zusammen mit seiner Frau die ertauchten Eier verzehrt hatte, ging wieder mit einem Laib Brot auf den Marktplatz. Er traf wieder unseren Bauern Wilfried und wollte mit ihm erneut Brot gegen Eier tauschen. Doch Wilfried sagte Folgendes zu ihm: „Nö, danke, kein Bedarf.“ Die Frage des Bäckers war dann natürlich: „Warum?“

Wilfrieds Antwort: „Weißt du, das letzte Brot war außen verbrannt, innen nicht durch und deshalb ganz schön matschig. Das schmeckte nicht und war zäh wie Leder.“

Bäcker Helmut machte also große Augen und nahm das erst mal zur Kenntnis. Er ging nach Hause, brach sein Brot auf und probierte es zusammen mit seiner Frau. Beim Probieren stellte er fest, dass Wilfried recht hatte und das Brot wirklich außen verbrannt, innen matschig war und überhaupt nicht gut schmeckte. Also machte er sich zusammen mit seiner Frau auf und änderte die Vorgehensweise, die Rezeptur, das Backverfahren und fand letztendlich heraus, wie er äußerst wohlschmeckendes Brot produzieren konnte.

Davon schnappte er sich diesmal zwei Brotlaibe, ging wieder zu unserem Bauern Wilfried und sagte zu ihm: „Lieber Wilfried, hier möchte ich dir ein Brot geben als Ersatz für das letzte, das so scheiße war.“ Bauer Wilfried brach das Brot auf, probierte und war vom Geschmack begeistert.

Nun sagte Helmut zu ihm: „Du hast jetzt dieses Brot zur Wiedergutmachung für das letzte. Jetzt gebe ich dir ein weiteres, für das ich gerne Eier hätte.“ Weil das Brot aber dieses Mal so besonders lecker war, legte Bauer Wilfried sogar noch ein Extra-Ei drauf.

Und erst mit dieser Denkweise erkannte ich Problem Nummer eins von Geld:

Wenn ich nicht genug Geld habe, dann bedeutet das: Das, was ich liefere, hat nicht genügend Wert. Punkt.

Zumindest nicht für die Zielgruppe, der ich es anbiete (Beispiel: Bewohner Sibiriens werden Kühlschränke weniger attraktiv finden als Bewohner Afrikas).

Jetzt verstand ich auch, was mein Mentor mit „Das ist die falsche Frage“ meinte. Die richtige Frage – und die stelle ich mir heutzutage jeden Tag mehrmals – lautete: „Was müsste ich tun können, haben oder produzieren, so dass ich maximal wertvoll für meine Umgebung/Zielgruppen bin?“

Und jetzt verstand ich auch den Schwachsinn von „Geld machen“. Man kann nur wertvolle Dienstleistungen erbringen oder Produkte machen, diese dann auf den Marktplatz tragen und als Austausch dafür den „Gutschein“ (genannt Geld) bekommen.

Scheinbares „Geldmachen“ genauer beleuchtet

Jetzt wirst du vielleicht einwenden: „Ich kenne aber viele Leute, die sind stinkreich und liefern trotzdem nichts Wertvolles.“ Das war nämlich auch einer meiner Gedanken. Doch seitdem ich dieses Gesetz mit dem Tauschhandel erkannt hatte, begann ich genauer hinzusehen. Ich stellte plötzlich fest, dass diese Leute alles andere als reich waren. In den meisten Fällen war der Reichtum nur sehr kurzfristig. Schnell hatten diese Menschen genau das auf ihrem Konto, was ihr tatsächlicher Wert war: NULL.

Oder die andere Alternative: Sie blieben reich, weil sie einige andere Gesetze über Geld verstanden hatten. Jedoch wirkte die Energie des Geldes komplett gegen sie. Von Glückhsein keine Spur. Dafür Kreislaufprobleme und Beta-Blocker gegen erhöhten Blutdruck. Also, auch bei Geld gibt es eine dunkle und eine weiße Seite der Macht.

Geld und Aufmerksamkeit bekommen

Außerdem lernte ich sehr viel später auch noch, dass Geld und Aufmerksamkeit irgendwie zusammenzuhängen scheinen. Wenn du also wirklich gute und wertvolle Produkte mit deinen Zielgruppen und deiner Umgebung austauschst und auch noch die nötige Aufmerksamkeit dafür bekommst, wirst du langfristig niemals Probleme mit Geld haben.

Doch dazu mehr in den weiteren Abschnitten dieses Buches, die auf den ersten Blick scheinbar nichts mit Geldverdienen zu tun haben.

Regel:

Wenn ich kein Geld habe, dann bin ich nicht wertvoll genug für meine Umgebung. Ich muss also herausfinden, wie ich mich maximal wertvoll für meine Umgebung machen kann. Idealerweise so wertvoll, dass mir die Leute das Geld in der Sackkarre hinterherbringen ...

So sagte einst ein Ingenieur zu Steve Jobs, dass er bei Apple 30 % weniger bekomme als bei Google. Steve Jobs' Antwort (er war für direkte Worte sehr bekannt) lautete: „Dann frage doch mal deinen Manager, warum er dich nicht für wertvoller hält.“

Die exakten Schritte und Vorgehensweisen, wie du dich maximal wertvoll für deine Umgebung machen kannst und wie du auch die richtigen Märkte findest (Afrika für Kühlschränke, nicht Sibirien), erkläre ich dir Stück für Stück im Verlauf dieses Buches.

Teste dein Verstehen:

- + Was ist ein Geldschein?
- + Woran genau liegt es, wenn ich nicht genügend Geld habe?
- + Was sind die Vorteile/Nachteile von Geld?
- + Warum brauchst du den Faktor Aufmerksamkeit, um zu Geld zu kommen?
- + 15 weitere Coachingfragen und Aufgaben, die dir dabei helfen werden, das Thema „Geld“ vollständig zu absorbieren und somit viel mehr Geld zu verdienen, bekommst du auf Seite 42 des Workbooks Nr. I der „90-Tage-Challenge“.