

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

Du hast mehr Abteilungen, als du denkst ...

Du bist gar kein Unternehmer? Glaube ich nicht ...

Klingt komisch? Dafür habe ich volles Verständnis. Du stellst dir jetzt (wenn du Angestellter bist) sicher folgende Frage: „Wieso sollte ich als Privatperson Abteilungen oder Bereiche wie eine Firma haben?“

Klar haben Unternehmen verschiedene Abteilungen. Aber ich als Privatperson oder kleiner Selbstständiger? Leider gilt folgende Regel: **Jeder Unternehmer, egal wie groß oder klein, hat mindestens sieben bis neun Abteilungen.** Als ich das das erste Mal hörte, habe ich wahrscheinlich ähnlich geschaut wie du jetzt.

Jeder Mensch hat sieben bis neun Managementbereiche (Abteilungen)

Man erklärte mir damals Folgendes: „Na gut, selbst wenn du nur eine Einzelunternehmung wie jetzt am Anfang bist, musst du trotzdem wichtige Entscheidungen treffen, deine Ziele festlegen, deine Werte und auch die Marschrichtung. Das nennt man dann die Abteilung der Geschäftsführung.“

Und auch du musst dir überlegen, mit welchen Partnern du zusammenarbeitest, mit welchen Leuten du dich umgeben willst und wie du mit diesen in Kommunikation treten willst – damit hast du eine Personal-

abteilung. Außerdem musst du dich um deine Finanzen kümmern und Buchführung machen. Auch wenn Letztere dein Steuerberater erledigt, musst du deine Finanzen im Griff haben. Das nennt man dann Buchhaltung oder Finanzabteilung.

Außerdem musst du Werbung für dich machen, und wenn sie nur daraus besteht, mit Leuten zu sprechen und einen guten Eindruck zu hinterlassen. Somit hast du eine Werbeabteilung.

Und auch du musst etwas produzieren oder leisten, das du am „Marktplatz“ zum Tausch oder zum Verkauf anbieten kannst. Somit hast du eine Produktionsabteilung.

Und wenn du anfängst zu produzieren, wirst du feststellen, dass nicht immer alles so läuft wie geplant. Du musst die Qualität deiner Produktion verbessern, erhöhen oder korrigieren. Und somit hast du eine Qualitätsabteilung.

Außerdem musst du neue Kontakte knüpfen und idealerweise deine Umgebung für dich gewinnen, und somit hast du den Bereich PR/Öffentlichkeitsarbeit.“

Interessant. So hatte ich das damals noch gar nicht gesehen.

Du bist der Unternehmer und Manager deines Lebens

Als ich begann, mein One-Man-Show-Dasein in diese Abteilungen zu strukturieren (Abteilung kommt von abteilen!), wurde mir auf einmal schlagartig etwas klar.

Jeder ist Unternehmer, egal ob angestellt, arbeitslos, Hartz IV, Selbstständiger oder Vollblutunternehmer. Jeder ist der Unternehmer seines Lebens!

Du hast mehr Abteilungen, als du denkst ...

Denn auch der angestellte Singlemann hat eine Geschäftsführung als Unternehmer seines Lebens. Er muss Entscheidungen treffen, welchen Job er annimmt, wo er wohnen möchte, welche Strategien er fahren möchte, was die Werte und Ziele seines Lebens sind.

Er hat auch eine Personalabteilung, da er entscheiden muss, mit welchen Leuten er sich umgeben möchte. Er muss entscheiden, wer seine Freunde sind und wer nicht. Und er muss mit Schwierigkeiten umgehen, die Leute um einen herum verursachen. Auch muss unser Freund seine Einnahmen größer halten als seine Ausgaben und idealerweise sinnvolle Investitionen tätigen, und somit hat er eine Finanzabteilung.

Der Angestellte muss sich auch überlegen, was er liefert, das andere gebrauchen können. Eine Sekretärin produziert zum Beispiel „Zeit für den Chef“. Das nennt man dann die „Produktionsabteilung“. Ein Ehemann sollte lieber eine „liebevoll und sichere Atmosphäre“ produzieren, sonst ist er bald geschieden.

Und auch unser angestellter Singlemann muss an seinen Fehlern arbeiten und sich ständig verbessern. Außerdem sollte er nicht damit aufhören, Kontakte zu knüpfen, neue Bereiche zu erschließen und möglichst viel Goodwill zu hinterlassen anstatt einer Blutspur. Das nennt man dann „Abteilung für Qualitätskontrolle“ und „Public Relations“.

Somit ist also auch unser angestellter Singlemann definitiv ein Unternehmer. Der Unternehmer seines Lebens. Wenn er sich dessen nicht bewusst ist, dann wird er das Gefühl haben, vom Leben herumgeschubst zu werden. Er wird auch nicht auf die Idee kommen, sich Managerwissen für diese Bereiche zuzulegen.

Ich bin aber nie als Manager ausgebildet worden ...

Als ich langsam ein wenig mit diesen Abteilungen denken konnte, war mir klar, dass es dafür Wissen geben muss. Wissen, wie man coole Strategien ausarbeitet.

Wissen, wie man die richtigen Entscheidungen trifft, wie man die geeigneten Mitarbeiter und Partner findet. Wissen darüber und wie Finanzmanagement funktioniert (und Finanzmanagement braucht man nicht, wenn man Millionen hat, sondern um Millionen zu bekommen).

Wissen, wie man effektiv Werbung macht, ohne sein Geld aus dem Fenster zu werfen. Wie man extrem wertvolle und nachgefragte Produkte erschaffen kann, für die die Umgebung bereit ist, einem viel Geld zu bezahlen. Wissen, wie man die Qualität seiner Produkte und Ergebnisse und somit die Nachfrage immer weiter steigern kann und natürlich auch, wie man effektive Netzwerke aufbaut, so dass man schnell vorankommt.

Und auf einmal dämmerte es mir: Egal wo ich hinsah, überall konnte ich sehen, dass jede Aktivität, von der Privatparty bis zum Fußballverein, von der Partnersuche bis zum Klubbesuch und selbst ein gemütliches Abendessen, genau genommen immer viele Abteilungen enthielt.

Du bist die Ich-AG deines Lebens

Vielleicht ist dir ja inzwischen der Gedanke gekommen, warum ich dir das erkläre und wie du das anwenden könntest. Na ja, wir haben jetzt festgestellt, dass du keine Ich-AG hast, sondern auch als Angestellter wie auch als Arbeitsloser deine eigene Ich-AG bist.

Dann wäre das doch die logische Schlussfolgerung: „Alex, wenn du im Leben erfolgreich sein möchtest, wäre es doch schlau, von den jeweiligen Abteilungen zumindest das Basiswissen zu haben, das einen vom Chaoten zum souveränen Manager macht ...“

Was will ich dir also mit diesem Abschnitt sagen? Es ist essenziell wichtig, dass du dir für diese Lebensbereiche (auch wenn sie nicht immer sichtbar sind) das grundlegende Wissen aneignest. Wäre es nicht toll, wenn du zu jeder Abteilung (gemäß Pareto) jene 20 % Wissen hättest, die 80 % des Ergebnisses ausmachen?

Du hast mehr Abteilungen, als du denkst ...

Das ist notwendig, wenn du ein glückliches, erfülltes und erfolgreiches Leben im Überfluss führen möchtest. Das war zumindest meine Erkenntnis. Ich habe sie umgesetzt und damit traumhafte Ergebnisse erzielt. Es war nur leider für mich extrem schmerzhaft und zeitaufwendig, dieses Basiswissen herauszudestillieren.

Aus diesem Grunde habe ich mich entschlossen, anderen diese Schmerzen zu ersparen. Und aus diesem Grunde habe ich dieses Buch geschrieben und auch auf meiner Website eine Wissensbibliothek gebaut, die nach folgenden Kriterien funktioniert:

Erfolg hat immer drei Teile

Erfolg, egal in welchem Bereich, besteht immer aus drei Teilen:

1. **Mindset und Gesetzmäßigkeiten** (Wie denkt man sich erfolgreich? Welche Regeln hat der Erfolg? Woran erkenne ich Fallgruben auf dem Weg? etc.)
 2. **Management und dessen Werkzeuge und Techniken** (von lateinisch manus = die Hand = wie man Dinge handhabt, und zwar bezogen auf die einzelnen Abteilungen einer Unternehmung, sei sie nun privat, geschäftlich oder persönlich)
 3. **Marktnische = wie man eine Geldmaschine erkennt, baut und betreibt** (der Bereich, mit dem du dein Geld verdienst, die Skills, die du in deinem speziellen Job brauchst, zum Beispiel Immobilienwissen bei mir. Bei Goldgräbern wäre es das Wissen, wie man Gold schürft und wie man die Goldadern findet. Bei Kriminalbeamten wäre es das Wissen, wie man den wirklichen Täter findet, etc.)
-
-

Wir haben also immer diese drei Bereiche:

1. Grundlegende Einstellung, Wissen und übergeordnete Gesetze
2. Wie man seine Abteilungen als Unternehmer handhabt (unabhängig von der jeweiligen Produktnische)
3. Auf welchem Marktplatz befinde ich mich und welche Techniken muss ich beherrschen, um mit meinem Produkt/meiner Dienstleistung erfolgreich zu sein?

Wie du ja sicher inzwischen weißt, ist meine Marktnische Immobilienhandel und Immobilienbestandsaufbau (zum Halten und Vermieten). Das Wissen von Schritt 1 und 2 ist jedoch komplett allgemeingültig und gilt für Immobilieninvestoren genauso wie für Sekretärinnen, Leute aus dem E-Commerce oder Singles, die eine Beziehung suchen. Punkt 3 ist das spezielle Produkt-Fachwissen, je nachdem, in welcher Branche man sich befindet.

Eine Kette ist immer nur so stark wie das schwächste Glied. Aus diesem Grunde arbeite ich gerade wie ein Verrückter daran, sämtliches über Jahrzehnte gesammelte und dokumentierte Wissen in einfacher Form für die Bereiche 1 bis 3 zur Verfügung zu stellen. In diesem Buch habe ich den Bereich 3 so allgemein (aber am Beispiel Immobilien) beschrieben, dass ihn wirklich jeder für das Erreichen seiner finanziellen Freiheit nutzen kann.

Dieses Buch geht aber alle an, die auf diesem Planeten leben, selbst Milliardäre. Denn gerade die haben oft starke zwischenmenschliche Probleme (Punkt 1 und 2). Egal was du vorhast und mit wem du es vorhast: Du und deine Umgebung solltet euch mit diesen Kapiteln befassen.

Teste dein Verstehen:

- + Warum gibt es eigentlich keinen reinen Angestellten?
- + Was sind die drei Hauptbestandteile für Erfolg, egal wo?
- + 10 weitere Fragen/Übungen in der „90-Tage-Challenge“ (Workbook I, S. 57).