

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 Wasserhähne und Eisberge gemeinsam haben

Wie ich ja bereits anfangs erwähnte, bin ich im Immobiliengeschäft primär im B2B (Business to Business) tätig. Das bedeutet, ich habe nicht direkt mit Endkunden zu tun, außer aus Servicegründen oder in Spezialfällen.

Mein Geschäftsmodell

Meine „Kunden“ sind Immobilienmakler, Immobilien-, Finanz- und Versicherungsvertriebe. Denn diese vermitteln meine Immobilien an bestehende oder neu zu gewinnende Kunden.

Hier konzentriere ich mich seit einigen Jahren auf die sogenannten „High Potentials“. Diese haben ein jährliches Umsatzpotenzial von mindestens fünf Millionen Euro in Einzelwohnungen. Ich bin also der Produktgeber für diese Vermittler. Ich Sorge mit maßgeschneiderten Marketing- und Servicekampagnen dafür, dass unsere gemeinsamen Immobilienkunden nicht einfach nur Kunden werden, sondern idealerweise begeisterte Botschafter.

Warum erzähle ich dir das? Ganz einfach, weil ich gerade in der Zielgruppe der High Potentials immer wieder einen massiven Fehler gesehen habe, der nach dem Höhenflug im Totalcrash endete.

Eine Geschichte vom Ende des Zweiten Weltkrieges

Zum besseren Verständnis möchte ich dir hierzu eine kleine Geschichte erzählen, die meine Oma mütterlicherseits mit mir teilte. Sie sagte: „Als 1945 die russische Rote Armee Deutschland einnahm, trug sich Folgendes zu: Viele russische Soldaten waren einfache Bauernjungen aus dem tiefsten Hinterland. Diese waren total fasziniert davon, dass es hier in Deutschland fließendes Wasser gab.

Viele von ihnen schnappten sich einen Meißel und schlugen damit die Wasserhähne aus der Wand. Ihr Plan war es, diesen Wasserhahn später bei sich zu Hause wieder in die Wand einzumörteln.

Das Ziel war, zu Hause auch so cooles fließendes Wasser zu haben. Und das kam nicht nur einmal vor, sondern das wurde zuhauf gemacht.“

Meine Oma und ich lachten damals darüber, doch heute muss ich feststellen, dass auch jetzt noch viele Menschen immer wieder den gleichen Fehler machen. Wie ich das meine? Natürlich klopft heutzutage keiner mehr einen Wasserhahn aus der Wand, um ihn bei sich einzumörteln. Aber in der Geschäftswelt ist diese Art zu denken gang und gäbe.

Wasserhähne einmörteln in der heutigen Geschäftswelt

Lass mich dir ein Beispiel nennen, das ich bei oben genannten Top-Vermittlern immer wieder beobachte. Ein Vermittler musste sich über Jahre hinweg hart bis ganz an die Spitze arbeiten, doch mittlerweile hatte er endlich den Dreh raus. Stabil schreibt er jetzt höchste Umsätze und verdient richtig viel Geld. Und er sieht natürlich auch, dass seine Produktgeber und Gesellschaften durch ihn ebenfalls richtig Geld verdienen.

Er hält sich selber für den Wasserhahn, aus dem das Geld sprudelt. Und er hat recht, durch ihn sprudelte das Geld. Was er nur vergaß, war Folgendes: Damit Wasser aus einem Wasserhahn sprudeln kann, muss im Haus selbst ein Rohrleitungssystem vorhanden sein. Das Rohrleitungssystem muss an eine städtische Wasserversorgung angeschlossen

sein. Diese Wasserversorgung braucht eine Kläranlage und einen Druckturm, der das Wasser auch in die oberen Stockwerke presst.

Genauso ist es in jedem Business und auch bei Vermittlern. Sie denken, sie seien der Wasserhahn. Sie nehmen sich selbst aus der Wand und denken, sie pflanzen sich woanders wieder ein. Zum Beispiel da, wo ihnen die Führungskräfte besser gefallen oder die Provisionen ein wenig höher sind. Doch allzu oft ist es dann schnell vorbei mit dem Sprudeln.

Der Vermittler macht nämlich den gleichen Fehler wie 1945 der Soldat aus dem russischen Hinterland. Er sieht nur das, was sichtbar ist, und vergisst die Infrastruktur dahinter. Könnte es nicht sein, dass unser Vermittler deswegen so erfolgreich war, weil unter anderem andere dafür sorgten, dass ungestört Seminare abgehalten werden konnten? Dass er sich nicht mit Papierkram, Abrechnungen etc. abmühen musste? Dass vielleicht gerade die unliebsamen Führungskräfte der Grund waren, warum er solche Höchstleistungen erbrachte?

Denn wie wir ja an früherer Stelle schon festgestellt haben, besteht jegliche Unternehmung immer mindestens aus sieben bis neun Abteilungen.

Vorher hatte der Vermittler nur eine Abteilung: Marketing und Vertrieb. Jetzt muss er auf einmal die komplette Batterie erledigen, die bisher in der Wand unsichtbar verborgen war.

Was das mit dir zu tun hat

Jetzt wirst du dich vielleicht Folgendes fragen: „Ich bin aber gar kein Vermittler, was soll das mit mir zu tun haben?“ Ich kann dir sagen, ich habe Leute aus den unterschiedlichsten Bereichen beobachtet, wie sie immer den gleichen Fehler mit dem Wasserhahn machten. Und das nicht nur im Geschäft, sondern auch privat.

Oder Leute denken, sie klauen einfach ein Konzept oder eine Idee und machen sie nach. Auch das scheitert fast immer, weil sie nur „den Wasserhahn klauen“.

Selbst ich, obwohl ich die Story kannte, machte oft diesen Fehler. Ich dachte, ich nehme einfach einen produktiven Vermittler, werbe ihn ab und er ist bei mir genauso produktiv wie bei seiner alten Firma.

Das stellte sich jedes Mal als Schuss in den Ofen heraus, denn ich sah ja nicht die Infrastruktur hinter der Wand. Und jetzt weißt du wahrscheinlich auch, was ich mit der Überschrift meine: „Was Eisberge und Wasserhähne gemeinsam haben“. Man muss aufpassen, dass man nicht übersieht, was hinter der Wand beziehungsweise unter der Wasseroberfläche ist. Sonst erzielt man entweder kein Ergebnis oder man erleidet sogar Schiffbruch.

Resümee:

Versuche nicht, den Wasserhahn herauszureißen und woanders wieder einzumörteln. Sei dir bewusst, dass meist im Hintergrund viel mehr passiert, als man von vorne zu sehen glaubt. Stell dir immer die Frage: Könnte das ein Wasserhahn sein und ich übersehe die Infrastruktur?

Teste dein Verstehen:

- + Wen kennst du, der „Wasserhähne eingemörtelt“ hat?
- + Warum haben reine „Nachmacher“ oder „Klauer“ selten Erfolg?
- + 5 weitere Coachingfragen und Übungen zum Thema findest du in meiner „90-Tage-Challenge“ (dort auf Seite 82 des ersten Workbooks).