

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](http://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](http://www.berliner-buchdruck.de), Berlin  
Projektmanagement & Design: [www.buchkodex.de](http://www.buchkodex.de), Düsseldorf

ISBN 978-3-9818061-0-6

# Der blinde Schwimmer

---

## Bin ich ein blinder Schwimmer?

**A**ls ich einem meiner Vorbilder mal mein Leid klagte, wie schwierig es doch sei, sich in der Geschäftswelt nach vorne zu boxen, antwortete er lapidar mit:

„Alex, sei nicht der blinde Schwimmer ...“

Was für ein blinder Schwimmer? Was meinte er damit? Er sagte: „Alex, was die erfolgreichen Leute von den nicht erfolgreichen unterscheidet, sind nicht ihre Fähigkeiten. Es ist ausschließlich, ob sie blinde Schwimmer sind oder nicht.“

Ich verstand noch immer kein Wort. Er fuhr fort: „Stell dir vor, du bist ein blinder Schwimmer und gehst an einen See. Du steigst ins Wasser und möchtest zum anderen Ufer schwimmen, kannst es aber logischerweise nicht sehen. Du schwimmst und schwimmst und bist inzwischen (ohne es zu wissen) schon über die Hälfte des Sees geschwommen. Langsam bekommst du Zweifel. ‚Was, wenn es noch weit ist? Schaffe ich es dann noch zurück? Also, wenn jetzt nicht gleich das Ufer kommt, dann muss ich umkehren, sonst reicht meine Kraft nicht mehr.“

„Ja und?“, fragte ich. Er sagte: „Bei den erfolglosen Leuten passiert meistens Folgendes: Sie sind ungefähr zehn Meter vom anderen Ufer entfernt, verlieren den Mut und haben Angst, alles zu verlieren. Sie wenden fünf Meter vorm Ufer und schwimmen den ganzen harten Weg wieder zurück.“

Wow, das war hart. Konnte das stimmen? War das wirklich so? Ich begann wieder einmal in meinem Gedächtnis zu kramen, ob ich dafür Beispiele finden könnte. Mir kamen ein paar, aber es ergab für mich noch nicht 100-prozentig Sinn.

Also begann ich, Leute in der Gegenwart zu beobachten: erfolgreiche, erfolglose oder Ausgang unbekannt. Und wieder einmal hatte er recht. Jetzt, nachdem er mir dieses Gleichnis erzählt hatte, wurde es mir völlig klar:

### **Jeder hat seine ganz privaten Gefängnismauern**

Die Leute sind von Gefängnismauern umgeben. Diese Gefängnismauern repräsentieren die Hindernisse auf unserem Weg zum Glück. Und da gibt es zwei Arten von Menschentypen:

**Typ Nummer 1 macht Folgendes:** Er sucht sich einen Vorschlaghammer und einen Teil der Mauer, von dem er annimmt (wie dick die Mauer ist, kann man von innen nicht sehen), dass sie dort möglichst instabil sein könnte.

Er beginnt dann mit aller Inbrunst auf die Mauer einzuschlagen. Eine Stunde schweißtreibender Arbeit später und schon mit Schwielen an den Händen sagt unser Freund: „Nee, hier geht es irgendwie nicht so gut. Ich gehe mal woandershin und schaue, ob es da besser ist.“

Was unser Freund nicht weiß, ist, dass er die Betonwand schon sehr geschwächt hat, dass die Stahlstreben im Inneren inzwischen schon ermüdet und kurz vorm Reißen sind. All die investierte Energie bringt keinen Return. Und so rennt unser Freund von „Gelegenheit“ zu „Gelegenheit“. Er investiert andauernd Energie in wechselnde Gelegenheiten und bekommt niemals das Ergebnis.

**Und dann gibt es die anderen Leute (Typ Nummer 2).** Die suchen sehr bedächtig den Punkt ihrer Mauer, suchen sich das Handwerkszeug sehr genau aus und treffen dann eine unwiderrufliche Entscheidung.

Und dann beißen sie sich wie ein Terrier an dieser einen Stelle der Betonwand fest. Diese Menschen wissen genau: Früher oder später gibt die Betonwand nach. Und so ist es dann auch. Immer.

## **Der Wanderer und der Terrier**

Es gibt also zwei Arten von Mindsets, das des Wanderers (rennt von einer Gelegenheit zur anderen) und das des Terriers (sucht sich die Gelegenheit sehr genau aus und verbeißt sich dann). Ich denke, ich habe meine Terrierfähigkeiten inzwischen ziemlich gut entwickelt und halte mich auch für einen inzwischen sehr zähen und durchhaltekräftigen Kerl. Aber ich habe auch einen Trick. Immer wenn ich merke, dass Selbstmitleid aufkeimt oder die Idee aufzugeben, denke ich an folgende Geschichte:

## **Mein persönliches Durchhalte-Doping**

Irgendwann in den 70er-Jahren lebte ein Inder namens Dashrath Manjhi glücklich in seinem Dorf mit seiner geliebten Ehefrau. Das Dorf war durch einen Berg von der nächstgrößeren Stadt abgeschnitten. Die Luftlinie vom Dorf zu dieser Stadt betrug nur einen Kilometer, man musste dafür jedoch über den gefährlichen Berg.

Eines Tages verletzte sich die Frau beim Überqueren des steilen Berges schwer, und Manjhi musste sie auf seinen Händen in die Stadt tragen. Da der Berg im Weg stand, musste er sie 70 Kilometer um den Berg herumtragen, um sie ins nächste Krankenhaus zu bringen. Diesen langen Weg überlebte seine Frau leider nicht.

Er traf den festen Entschluss, dass ein solches Unglück wie das seiner Frau niemand anderem mehr beim Überqueren des Berges passieren sollte. Er schnappte sich Hammer, Meißel und Brecheisen und begann ausschließlich per Hand (Elektrizität war nicht vorhanden) und ohne weitere technische Hilfsmittel, den Berg abzutragen. 90 Meter hohe Felswände, Stück für Stück.

So fräste er sich einen Kilometer mit einer Breite von ca. 10 Metern durch den Berg. Es dauerte ganze 22 Jahre, bis er es geschafft hatte. Was für eine Leistung!

Aber was waren seine stärksten Werkzeuge? Hammer, Meißel, Brecheisen?

Nein, es waren Entschlossenheit, Durchhaltevermögen und die unglaubliche Liebe zu seiner Zielsetzung: dass niemand anderem mehr das gleiche Leid widerfahren sollte wie ihm damals mit seiner Frau. Jedes Mal, wenn ich also weinerlich werde, erinnere ich mich an Manjhi. Danach komme ich mir vor wie eine Heulsuse und ziehe es einfach durch.

### **Was macht den Schwimmer blind?**

Einer meiner besonders erfolgreichen Kontakte sagte einmal zu mir: „Alex, hast du dich schon einmal gefragt, woran es liegt, dass der blinde Schwimmer nicht sehen kann?“

„Keine Ahnung, was meinst du damit?“

„Das, was dich blind werden lässt, ist die Größe des Projekts.“

Ich verstand kein Wort, was er mir wohl ansah. Er fuhr fort: „Alex, nehmen wir mal an, du hast zwei Jobs: Vormittags verkaufst du Tennisbälle, am Nachmittag sollst du dich um den Verkauf einer Acht-Millionen-Immobilie kümmern. Du bist bei beiden Jobs neu, hast keine Erfahrung und auch keine Kontakte. Schauen wir uns zunächst den Halbtagsjob des Tennisballverkäufers an: Würdest du gleich in den ersten zwei Tagen Tausende von Tennisbällen verkaufen?“

Ich antwortete: „Unwahrscheinlich, ich wäre vermutlich froh, wenn ich am ersten Tag vier oder fünf verkaufen würde, am zweiten zehn Stück, und nach einer Woche würde ich eigentlich ganz gerne pro Tag mindestens bei 50 sein.“

„Genau, du würdest dich also erst einmal Stück für Stück hocharbeiten müssen und würdest dabei in etwa folgende Phasen durchlaufen:

Die erste Phase wäre, überhaupt mal den ersten Tennisball verkauft zu bekommen.

Die nächste, irgendwie rauszubekommen, wie man Tennisbälle relativ schnell verkauft und sich nicht stundenlang damit aufhält, das Handwerkszeug zu lernen. Also die Kontakte aufzubauen und herauszukriegen, worauf Kunden wirklich abfahren.

Danach würde man irgendwann ausrechnen, wie viele Tennisbälle man pro Tag verkaufen müsste, damit man gut davon leben könnte. Sagen wir beispielsweise: 100 Stück.

Und dann würdest du eine Statistik machen und immer weiter analysieren, auswerten und daran arbeiten. Alles mit dem Zweck, den täglichen Umsatz über 100 zu bekommen, weil es ab da lebensfähig wäre.“

### **Ab wann lohnt sich ein Projekt?**

Ich verstand nicht ganz: „Was meinst du denn mit lebensfähig?“

Worauf er erwiderte: „Na ja, mit lebensfähig meine ich, dass sich der ganze Aufwand überhaupt lohnt, um ein lohnendes Geschäft zu sein. Du könntest dir auch die Frage stellen: ‚Ab wann hat sich das Investment gerechnet?‘“

Das klang logisch. Er fuhr fort: „Wir sind uns also einig, dass man mit einem Projekt, mit dem man sich nicht auskennt, nicht direkt am Anfang von 0 auf 100 durchstarten kann. Es ist unrealistisch, dass man ab dem zweiten Tag gleich die bestmöglichen Ergebnisse erzielt, richtig?“

Ich antwortete: „Na klar, ich würde mir einfach ausrechnen, ab welchem Bereich der Tennisballverkauf wirklich ein lohnendes Geschäft ist. Dann

würde ich einfach darauf achten, dass meine Statistik Stück für Stück immer weiter nach oben geht, bis ich in diesem Bereich bin, korrekt?“

„Ja, genau so macht man das. Man achtet einfach Stück für Stück darauf, dass sich die Ergebnisse jeden Tag und jede Woche verbessern und niemals nach unten gehen. Irgendwann ist man im überlebensfähigen Bereich.“

## **Die Phasen jedes Projektes**

So weit konnte ich das alles nachvollziehen. Ich verstand nur immer noch nicht, was die Punkte sind, die mich blind machten. Darauf angesprochen sagte er Folgendes:

„Wir fassen zusammen: Normalerweise hat man die Phase, dass man erst mal in Bewegung kommen muss. Dann muss man rauskriegen, wie das Ganze funktioniert. Dann strebt man sowohl durch Kraft als auch Schlaueheit an, dass die Statistik Stück für Stück in die Richtung geht, wo der Bereich sich lohnt, korrekt?“ Ich stimmte zu.

„Und warum gibst du nicht einfach mittendrin auf?“

Ich dachte laut: „Warum sollte ich? Ich sehe ja die Fortschritte und dass es in die richtige Richtung geht.“

## **Das Problem bei „Alles-oder-nichts-Projekten“**

„Und genau das ist das Problem: Denk mal an den zweiten Job – eine große Wohnanlage für acht Millionen Euro zu verkaufen. Hier hast du ein klassisches Alles-oder-nichts-Projekt. Wird es verkauft, hast du 250.000 Euro verdient. Wird es nicht verkauft, hast du gar nichts. Es gibt also offenbar keine Statistik, die du Stück für Stück nach oben treiben kannst, was wahnsinnig frustrierend ist.“

Ich begann zu verstehen, deutete ihm aber an, er möge weitersprechen. „Na, bei dem Beispiel mit den Tennisbällen dauert es vielleicht auch



zwei Jahre, in denen du investieren musst (Zeit, Nerven, Kontaktaufbau, Verluste etc.). So lange, bis der Tennisballverkauf ein wirklich lohnendes Geschäft ist. Allerdings haben kleinteilige Geschäfte einen Riesenvorteil: Du siehst den Fortschritt.“

„Aber das ist ja total frustrierend, wenn es keinen Fortschritt gibt“, erwiderte ich.

„Nein, nein“, korrigierte er mich, „es gibt sehr wohl Fortschritt, du weißt nur nicht, wie du ihn erkennst. Die meisten machen den Fehler zu sagen: ‚Mensch, jetzt habe ich es schon fünfmal versucht und habe noch immer keinen Verkauf gemacht, das ist schlecht.‘ Sie fangen an ‚zu wandern‘ und klopfen an einer anderen Stelle in die Betonmauer.“

„Eigentlich ist das wie bei dem Chinesischen Bambus, der drei Jahre unterirdisch wächst und scheinbar keinen Fortschritt macht. Du musst nur auf das Richtige schauen (beim Bambus in das Erdreich). Aber es gibt halt offenbar keine Fortschrittsstatistik im klassischen Sinn.“

Hatte ich das richtig verstanden? Es gab schon Fortschritt, aber man sah ihn nicht, ähnlich wie beim Chinesischen Bambus? Ich wollte es genauer wissen: „Okay, aber woran erkenne ich denn jetzt, dass ich Fortschritte mache?“

### **Woran ich bei großen Projekten erkenne, dass ich auf dem richtigen Weg bin**

**„Du würdest Fortschritt daran erkennen, dass deine Versuche, zum Ziel zu kommen, immer näher am Ziel scheitern.“**

Hä? Er sah die Verwirrung in meinem Gesicht. „Alex, wenn du dieses Immobilienobjekt in einem durchschnittlichen bis schwierigen Markt (also kein Hype und auch kein toter Markt) das erste Mal vermarkten würdest, würde Folgendes passieren:

- » Du schaltest Werbung und kein Mensch meldet sich.
- » Du schaltest weiter Werbung, auf einmal melden sich Leute per E-Mail, die aber auf deine Anrufe nicht reagieren. Du machst weiter.
- » Auf einmal melden sich Leute, die auf deine Anrufe reagieren, jedoch dann das Interesse sofort wieder verlieren. Du machst weiter.
- » Es melden sich Leute, die auf deine Anrufe reagieren und Interesse an einem Termin haben. Bei der Besichtigung stellen sie jedoch innerhalb von zwei Minuten fest, dass das Objekt nicht gefällt, und brechen die Besichtigung ab. Du machst weiter.
- » Die nächsten besichtigen ausgiebiger und sagen dann ab. Du machst weiter.
- » Die nächsten besichtigen bis zu Ende, machen die genaue Prüfung und fordern auch ein Notarvertragsmuster an, um dann abzusagen. Du machst weiter.
- » Bei den nächsten steht dann schon der Notartermin und wird zwei Tage vorher abgesagt.

Und das ist der Punkt, an dem selbst die Härtesten üblicherweise vor Frust aufgeben. Sie wissen nicht, dass es vergleichbar ist mit einer Statistik, die Stück für Stück nach oben geht.

Ich dagegen weiß: ‚Ha, dieses Mal ist es kurz vor dem endgültigen Ergebnis gescheitert. Der nächste oder übernächste Anlauf wird zum Ergebnis führen!‘ Und, lieber Alex, glaube mir, ich arbeite seit 30 Jahren nach diesem Prinzip und es läuft immer auf die gleiche Art und Weise.

Ich habe auch jede Menge Freunde aus anderen Branchen.

**Immer wenn es um große Projekte geht, kannst du diesen Teil beobachten. Es ist die Wurzelbildung, die man auf den ersten Blick nicht sieht, und das scheinbar andauernde ‚Scheitern kurz vor dem Ziel‘ ist kein schlechtes Zeichen, sondern ein gutes!“**

### **Ich begann diese These zu beobachten**

Ich nahm das erst mal so zur Kenntnis und wusste noch nicht, ob ich das so recht glauben sollte. Gut, dieser Typ war ein sehr erfolgreicher Mann und hatte mir schon viele hilfreiche Tipps gegeben. Aber konnte das wirklich so sein? Fortan begann ich zu beobachten, ob diese Gesetzmäßigkeit wirklich so ist. Und heute, fast 20 Jahre später, kann ich dir eine Sache sagen. Es ist immer das Gleiche und es ist exakt so:

**Bei großen Projekten erkennt man den Fortschritt (Vorgang der Wurzelbildung) daran, dass sich der Punkt des Scheiterns immer näher in Richtung Endergebnis (Ziel) bewegt.**

Wenn du den Abschnitt „Wie die Macht mit dir ist“ genau gelesen hast, verstehst du jetzt auch, warum. Jedes Projekt muss lange genug energetisiert werden, um dahin zu kommen, wo man es haben möchte (Ziel). Man muss also lange genug Energie hineinstecken, damit sich das gewünschte Endergebnis materialisiert.

*Den Fortschritt der Energetisierung erkennt man an oben genannter Regel.*

Und das ist wirklich fies! Die Wurzelbildung (das scheinbare Scheitern und der scheinbar nicht vorhandene Fortschritt) wird als Frustrationsfaktor wahrgenommen anstatt als Fortschritt wie bei der Statistik der Tennisbälle. Kaum jemand kennt diese extrem wichtige Gesetzmäßigkeit. Ich habe sie für dich veröffentlicht. Also, benutze sie weise, mein Freund!

---

---

**Resümee:**

Je höher und je größer dein Ziel ist, desto länger muss Energie hineinsteckt werden (muss es energetisiert werden), damit es sich materialisiert. Je größer das Ziel, desto länger dauern üblicherweise die Wurzelbildung und der scheinbar nicht sichtbare Fortschritt. Fortschritt erkennst du daran, dass dein Projekt immer näher am Ziel scheitert.

---

---

**Purpose ist der Schlüssel**

Du solltest in diesem Buch auf keinen Fall von Kapitel zu Kapitel springen, sondern vorn anfangen und dich Stück für Stück nach hinten vorarbeiten. Der Grund, warum ich das sage, ist, dass alle Beispiele und Gesetze aufeinander aufbauen und du beim Querlesen zwei Drittel verpassen würdest, die dich ein Vermögen kosten können.

Wenn du also bisher brav warst, dann weißt du, dass gemäß der vorher beschriebenen Studie (Teil 1, „Kenne dein Warum“) die Chance, finanziell unabhängig zu werden, 1 zu 1.350 gegen dich steht, wenn du nicht deiner Passion folgst. Dieser Faktor wird sehr vernachlässigt, fast alle konzentrieren sich auf „finanzielle Freiheit“. Auch die persönlichen Beobachtungen, die ich gemacht habe, zeigen es eindeutig. Die Leute, die ihren Job wirklich lieben, ihr persönliches Warum kennen und ihre Passion leben, werden allesamt in recht kurzer Zeit finanziell frei.

Ein Beispiel dafür ist der bekannte Internetunternehmer Kris Stelljes, den man von jedem noch so spannenden Fußballspiel ablenken kann, indem man ihm einfach Fragen zu seinem Business stellt. Man sieht einfach: Das ist seine Leidenschaft.

Wie du ja vorher gelesen hast, müssen gerade größere Herausforderungen teilweise länger energetisiert werden, was sehr frustrierend sein kann. Hierzu sagte ein Mentor von mir Folgendes: „Wenn du wirklich deiner Passion folgst, dann fällt es dir total leicht, jeden noch so großen Frust zu ertragen.“ Und das ist der Schlüssel. Ohne Energetisierung erfüllen sich

keine großen Träume. Und ohne Passion keine Energetisierung. Also: Finde und folge deinem Purpose. Ich habe die genauen Schritte für dich dargelegt (das wurde vorher noch nie getan), also nutze sie.

## Die Anti-Frust-Regel bei Projekten

Bei einem Mastermind (einem Treffen erfahrener Unternehmer zu einem speziellen Thema mit dem Zweck, Erfahrungen auszutauschen und sich gegenseitig zu inspirieren) ließ ein Unternehmer den Satz fallen: „Jaja, es ist schon richtig: Man überschätzt völlig, was man an einem Tag getan bekommt. Aber man unterschätzt total, was man in einem Jahr erledigt bekommt.“

Lass diesen Satz mal eine Sekunde auf dich wirken. Blicke mal auf die letzten Jahre zurück und schau, ob dieser Satz wahr sein könnte. Mir hat diese Aussage total die Augen geöffnet. Ich rufe mir diese Regel jedes Mal zurück, wenn ich gerade darüber genervt bin, dass ich wieder einmal nicht geschafft habe, was ich mir eigentlich vorgenommen hatte. Und es ist absolut richtig: Wenn ich ein Jahr zurückschaue, bin ich wirklich baff, was wir (mein Team und ich) da alles erledigt haben.

### Teste dein Verstehen:

- + Was ist mit „blinder Schwimmer“ gemeint?
- + Welche zwei Mindsets gibt es, mit denen man an große Herausforderungen herangehen kann, und warum funktioniert nur eines davon?
- + Woran genau erkennt man bei großen Projekten den Fortschritt, auch wenn scheinbar keine Ergebnisse da sind?
- + Welche drei Phasen muss jedes größere Projekt durchlaufen?
- + 13 weitere Coachingfragen und Übungen, mit denen du die Ausdauer und das Durchhaltevermögen eines Marathonläufers bei deinen Projekten entwickelst, findest du auf Seite 35 im Workbook Nr. II der „90-Tage-Challenge“.