

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

# Von Stühlen und Maschinen

---

Habe ich dich verwirrt mit dieser Überschrift? Keine Sorge, ich kläre gleich alles auf. Stell dir vor, du wärest Schreiner und dein Job wäre es, Stühle zu bauen. Du verdienst also dein Geld damit, Stühle zu bauen und gewinnbringend zu verkaufen.

Je länger du Stühle baust, desto schneller und effizienter wirst du darin. Somit steigt auch der Ertrag, den du pro Stunde machst. Irgendwann kommst du jedoch zu dem Punkt, ab dem du so schnell arbeiten kannst, wie du willst. Du kommst einfach nicht mehr weiter. Leider stecken viele Menschen in dieser Phase fest und wissen nicht, wie man aus dieser Tretmühle wieder herauskommt.

## **Der Unterschied zwischen einem Selbstständigen und einem Unternehmer**

Zunächst muss man wissen, was der Unterschied zwischen einem Selbstständigen und einem Unternehmer ist. Ein Selbstständiger arbeitet selbst und meistens ständig.

Ähnlich wie ein Angestellter tauscht ein Selbstständiger Zeit gegen Geld, jedoch ohne einen Chef zu haben (genau genommen ist das nicht richtig, denn seine Chefs sind das Finanzamt und seine Gläubiger). Ein Unternehmer dagegen baut Systeme und „Maschinen“, die er dann betreibt.

## Das wertvollste Investmentgut

Ich war einst in einer ähnlichen Situation, als mir ein erfahrener Freund Folgendes sagte: „Alex, was ist dein wertvollstes Investmentgut?“ Ich verstand nicht ganz. Ich hatte Immobilien, Lebensversicherungen, Liquidität, Aktien etc.

Er sagte: „Nein, du bist völlig auf dem falschen Dampfer, dein wertvollstes Investmentgut ist deine Zeit. Sie ist deswegen so wertvoll, weil du sie nie wieder zurückbekommst, wenn du sie verlierst. Verlorene Gewinne bei Aktien kannst du wieder reinholen. Verlorene Zeit ist unwiederbringlich weg.“

So hatte ich das noch nie gesehen, aber er hatte recht. „Außerdem ist Zeit limitiert“, sagte er. „Und das bedeutet, dass du niemals Zeit gegen Geld tauschen darfst. Wenn du das tust, hat das zwei Konsequenzen:

1. Dein Tag hat nur 24 Stunden, und du kannst dich ab einem Punkt nicht weiter steigern, selbst wenn du dein komplettes Privatleben aufgibst.
2. Du musst dich damit beschäftigen, wie du mehr Zeit bekommst, und nicht, wie du mehr Geld verdienst. Denn Zeit ist dein wertvollstes Investitionsmittel.“

So weit, so gut. Das klang ja alles ganz nett, aber wie sollte das genau gehen?

## Spielt die Zeit für oder gegen dich?

„Zunächst einmal, lieber Alex, musst du dir bewusst werden, dass aktuell Zeit dein Gegner ist. Wenn du es schaffst, Zeit zu deinem Verbündeten zu machen, hast du gewonnen.“

Ja, er hatte recht, ich freute mich nicht unbedingt auf den nächsten Monatswechsel (ich war damals schon selbstständig), da am Monatsende immer die ganzen Kosten von meinem Konto abgebucht wurden

(Gehälter, Darlehensraten etc.). Speziell wenn ich nicht arbeitete, arbeitete die Zeit gegen mich (ich verdiente kein Geld). Wenn ich arbeitete, arbeitete die Zeit auch gegen mich, da die Kostenuhr weiter tickte. Also, wie sollte das gehen?

## **Passive Einnahmen und Maschinen**

„Nun“, sagte er, „angenommen, du hättest feste Einnahmen, die deine laufenden Ausgaben übersteigen, würde dann die Zeit noch gegen dich arbeiten? Angenommen, du hättest ‚Maschinen‘ gebaut, die ohne dein persönliches Zutun deinen Job erledigen, wäre die Zeit dann auf deiner Seite?“

Ich dachte kurz nach. Definitiv ja! Aber du kennst mich ja schon, ich stelle mir immer wieder die Frage „Wie soll ich das machen, wie soll ich das anwenden?“. So auch hier.

Er erklärte mir daraufhin, wie man es schafft, positiven Cashflow zu bekommen. Also wie man es schafft, die festen Einnahmen ohne direktes Zutun über die laufenden Kosten hinaus zu erhöhen. Wie das genau geht, wird in nachfolgenden Kapiteln sehr ausführlich beschrieben.

## **Baue Maschinen anstatt Stühle**

An dieser Stelle möchte ich aber zunächst (so verstehst du den gesamten Ablauf viel besser) auf das Mindset „Baue Maschinen anstatt Stühle“ genauer eingehen. Er nannte mir genau das Beispiel von dem Schreiner, mit dem ich ja eingeleitet habe. Dann fuhr er fort:

**„Möchte unser Schreiner jetzt aus dieser Tretmühle herauskommen, bleibt ihm nichts anderes übrig als folgende Schritte:**

1. Er muss kurzfristig noch schneller Stühle bauen und/oder seine Kosten senken, so dass er mit weniger Stühlen auskommt. Damit bereitet er den nächsten Schritt vor:

2. Während er Stühle baut und Zeit gegen Geld tauscht, würde er parallel an einer Maschine arbeiten und bauen. Dies erfordert zunächst einmal zusätzliche Kosten und Zeitinvestitionen, deswegen muss er seinen Hauptjob schneller erledigen.
3. Wenn die Maschine dann einmal läuft, produziert sie die Stühle für ihn und er hat 90 % mehr Zeit.
4. Investiert er nun diese Zeit intelligent, um weitere Maschinen zu bauen, wird er immer mehr Zeit und immer mehr Geld haben.“

## Maschinen im Leben

„Na gut“, erwiderte ich, „aber ich bin ja nicht im produzierenden Gewerbe, sondern ich mache Beratungsdienstleistungen und Vermittlungen. Wie soll ich da Maschinen bauen?“

Er sagte: „Ein Buch, das du einmal schreibst und dann 1.000-mal verkaufst, ist das eine Maschine?“

Ein Video, das du aufnimmst, das in Zukunft deine Person vorstellt und Vertrauen für dich aufbaut, wäre das eine Maschine?

Eine FAQ-Liste (Frequently Asked Questions = häufig gestellte Fragen), wäre das eine Maschine, die Zeit für dich spart?

Ausbildungskurse für deine Vermittler, Geschäftspartner und Kunden, würde dir das Zeit und Geld sparen und wäre das eine Maschine?

Eine gut gemachte Website, die neue Kunden und Kontakte generiert, wäre das eine Maschine?

Freunde, die überall nur gut über dich sprechen, wäre das eine PR-Maschine?“

Okay, okay. Ich erkannte, dass ich einfach noch nicht die Übung hatte, „in Maschinen und Stühlen zu denken“. Ich nahm mir jedenfalls fest vor, dies in Zukunft zu tun, und setzte das auch tatsächlich in Windeseile um.

Lieber Freund, ich kann dir sagen, das war der Startschuss für echtes Glücklichein, Wohlstand und Zufriedenheit.

---

---

### Resümee:

Es gibt immer „Stühle bauen“ und „Maschinen bauen“. Während du an Stühlen baust, solltest du gleichzeitig an der „Stuhl-Maschine“ bauen, um aus dem Hamsterrad „Zeit gegen Geld tauschen“ herauszukommen.

---

---

### Teste dein Verstehen:

- + Was ist der Unterschied zwischen einem Selbstständigen und einem Unternehmer?
- + Was ist dein wertvollstes Investmentgut?
- + Wo arbeitet die Zeit gegen dich und wie kannst du das umdrehen?
- + Überlege dir fünf Beispiele von Maschinen in deinem Bereich, die du „bauen“ könntest.
- + Auf Seite 40 des Workbooks Nr. II der „90-Tage-Challenge“ gibt es 7 weitere Coachingfragen und Übungen, die dir dabei helfen, hochprofitable Maschinen zu entwickeln, damit du schnellstmöglich aus der Treitmühle von Zeit und Geld herauskatapultiert wirst. Falls du die „90-Tage-Challenge“ noch nicht kennen solltest, zeige ich dir in diesem kurzen Erklärvideo, wie du alle **über 668 wichtigen Tipps** dieses Buches in dein Unterbewusstsein „einbrennst“, damit du sie jederzeit abrufen kannst (nämlich dann, wenn sich wieder einmal für einen kurzen Augenblick die Tür zu einer mächtigen Gelegenheit öffnet. Dann musst du zuschlagen, nicht erst lange „nachblättern“) und noch viel schneller deine Ziele erreichst: [www.alex-fischer-duesseldorf.de/90TC-erklvideo](http://www.alex-fischer-duesseldorf.de/90TC-erklvideo)