

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

Meine schlimmsten Fehler

Einer meiner Ratgeber sagte einmal: „Alex, wenn du Angst hast, zu scheitern oder Fehler zu machen, dann sperrst du dich am besten in eine Gummizelle ein und tust den ganzen Tag gar nichts. Du kannst nichts, absolut gar nichts bewegen, ohne Fehler zu machen. Wichtig ist nur, dass du unterm Strich mehr richtig als falsch machst und aus deinen Fehlern lernst. Zwei oder gar dreimal den gleichen Fehler zu machen, das ist wirklich ein Fehler.“

Gott sei Dank besaß ich diese Information schon relativ früh, sonst hätte ich es wahrscheinlich nie dahin geschafft, wo ich jetzt bin. Damals aber wusste ich das, was er sagte, noch nicht so recht einzuordnen. Ich hatte doch Vorbilder im Kopf: strahlende Erfolgsmenschen, die offenbar alles richtig gemacht hatten.

„Glaubst du das wirklich?“, fragte er. „Wusstest du, dass die Brüder, die McDonald’s gründeten, mehrere Jahre Rückschläge hinnehmen mussten, bis sie die zündende Idee hatten? Und selbst danach gab es Rückschläge über Rückschläge.“

Wie man möglichst wenig Rückschläge hinnehmen muss

Okay, das klang nachvollziehbar, ohne Fehler geht es nicht. Jedoch: Wie macht man möglichst wenige?

Hierauf bekam ich zur Antwort: „Eigentlich ist das ganz einfach. Schritt eins: Du fragst erfolgreiche, erfahrene Leute, die so etwas schon mal gemacht haben, um Rat. Schritt zwei: Du hältst dich an ihre Ratschläge, verifizierst diese jedoch durch Tests und eigene Beobachtung.“

Wie man ein Formel-1-Auto entwickelt

Tests? Schön und gut, aber wie sollte das genau gehen?

„Na ja, Alex, schauen wir uns doch mal die Entwicklung eines Formel-1-Motors an. Wenn ein neuer Formel-1-Motor von Ferrari gebaut wird, was ist das Erste, das gemacht wird?“

Na klar, man testet ihn erst mal, bevor man ihn auf der Rennstrecke einsetzt.

Er sagte: „Ja, es ist richtig, man testet ihn zuerst. Aber wie genau würde man ihn testen? Würde man mit der niedrigsten Drehzahl anfangen oder gleich auf 20.000 Umdrehungen hochdrehen?“

Ich liebte diesen Menschen für seine praktischen, anschaulichen Beispiele.

Ich erwiderte: „Klar, man würde erst mal langsam anfangen und genau hinhören, ob irgendetwas klappert oder schleift. Man würde beobachten, ob sonst irgendetwas komisch ist, und dann ganz langsam die Drehzahl erhöhen ...“

Er sagte darauf: „Genau. Und das Beispiel Formel-1-Motor ist eine sehr interessante Metapher. Denn selbst wenn der Motor von Anfang an perfekt gebaut worden wäre (was in der Praxis nie vorkommt), könnte man ihn trotzdem nicht von Anfang an voll aufdrehen. Ein Motor muss sich immer erst einschleifen. Im normalen Leben nennt man das: ‚Der Motor muss eingefahren werden.‘ Jetzt fehlt aber noch der dritte Punkt.“

Na ja, bis jetzt klang das ja ganz plausibel, was war also der dritte Punkt? „Du solltest dich unter Kontrolle halten, so dass du dir nicht selber schadest ...“ Hä? Mir selber schaden? Wer macht denn so etwas?

Starrsinn ist teuer und schmerzhaft ...

Er erwiderte darauf: „Na ja, lieber Alex, wenn ich zurückschaue auf meine größten Fehler, dann hatten sie alles eines gemeinsam: Es waren fixe Ideen von mir. Ideen, die ich cool fand und von deren Funktionieren ich überzeugt war.“

Ich sagte darauf: „Ich verstehe das nicht so ganz, was meinst du genau?“ Er begann es mir zu erläutern: „Schau, eine fixe Idee ist so eine Art Besessenheit, die jeder von uns bezüglich eines Bereichs verfolgt. Sie ist weder getestet noch bewiesen, noch beruht sie sonst irgendwie auf Gesetzmäßigkeiten.“

Trotzdem sind fast alle Menschen davon überzeugt, dass ihre Ideen, so wie sie sie sich ausdenken, funktionieren werden und korrekt sind. Und selbst mir, obwohl ich das relativ früh schon merkte, ist das immer wieder passiert.“

„Kannst du mal ein Beispiel geben?“, bat ich ihn.

... und Hochmut auch

„Klar kann ich das“, sagte er und begann zu erzählen: „Als ich anfing, war ich relativ schnell sehr erfolgreich mit dem Verkauf von Eigentumswohnungen an Privatpersonen. Der Erfolg stieg mir aber irgendwie zu Kopf. Ich dachte, mir gehöre die Welt, und wollte fortan nur noch große Objekte verkaufen. Ich war der Meinung, wenn ich mit den schwierigen Privatkunden umgehen könnte, dann könnte ich erst recht mit den professionellen Geschäftskunden umgehen. So könnte ich viel größere Umsätze machen und viel leichter viel mehr Geld verdienen.“

Das klang ja auf den ersten Blick nicht total verrückt. Was war denn nun verkehrt?

„Na ja, das Problem war, dass ich meinen eigenen erfolgreichen Bereich hatte, und der bestand nun mal aus Privatkunden. Das war mein Geschäft, das bewiesenermaßen erfolgreich war. Ich begann also alles, was erfolgreich war, über Bord zu werfen und stattdessen ein Projekt zu machen, von dem ich dachte, dass es viel besser wäre. Leider war das ein Trugschluss, und ein Jahr später war ich fast pleite.“

Ich schaute ihn etwas nachdenklich an und stellte ihm dann folgende Frage: „Aber kann das nicht einfach nur Pech gewesen sein?“

Seine Antwort war: „Das dachte ich damals auch. Aber heute, 40 Jahre später, weiß ich, dass jeder Mensch seine eigene erfolgreiche Vorgehensweise finden muss. Man sollte nicht einfach Dinge kopieren, die bei anderen erfolgreich waren, und es schon gar nicht so machen wie ich: nämlich dass man seine eigene Erfolgsgeschichte über Bord wirft für das Prinzip Hoffnung. Und glaube mir, Alex, ich habe dieses Phänomen auch bei zig anderen Unternehmern beobachtet.“

Wie man mit neuen Ideen umgehen sollte

Nun gut, mein Freund und Berater hatte mir bis jetzt immer nur sehr intelligente Sachen erzählt, deswegen stand ich seiner Aussage einigermaßen aufgeschlossen gegenüber.

„Aber ganz ehrlich, das klingt ja ganz schön langweilig. Dann wäre man praktisch dazu verdammt, immer das Gleiche zu machen. Das hört sich für mich nicht gerade sexy an.“

Er lachte und antwortete mir dann: „Alex, dafür mag ich dich, du denkst ähnlich wie ich damals.“

Natürlich kann man neue Sachen und Experimente machen, solange man die alten, erfolgreichen Vorgehensweisen nicht gefährdet und

strikt beibehält. Sobald sich herausstellt, dass ein Experiment (neun von zehn gehen schief) funktioniert und wirklich zündet, dreht man es weiter auf, ohne das Kerngeschäft damit zu gefährden. Verlasse niemals einen sicheren Stand, wenn du nicht mindestens zwei sichere Punkte (getestet!) als Ersatz hast.“

Ich begann zu verstehen. Der Trick ist also, Neuem gegenüber aufgeschlossen zu sein, jedoch das Neue immer nur als eine Art Pilotprojekt laufen zu lassen. Man testet es auf immer höherer Drehzahl, so lange, bis es wirklich ein stabiler Punkt ist, auf den man sich wirklich verlassen kann. Ja, das klingt sinnvoll.

Ich hatte es damals wirklich verstanden, im Nachhinein hielt es mich aber trotzdem nicht ab, mehrmals den gleichen Fehler zu machen. Schauen ich von heute zurück, kann ich nur sagen, dass mein alter Freund und Berater nicht 99%ig sondern 100%ig recht hatte. Aber auch das ist wieder der Unterschied zwischen „wissen“ und „bewusst sein“.

Was waren letztendlich meine größten Fehler?

Ich möchte sie hier kurz als Inspiration auflisten, wobei man allein darüber ein Riesensbuch schreiben könnte, was ich vielleicht noch eines Tages tue.

- » Ich habe immer wieder den Fehler gemacht, mich voll auf „eigene tolle Ideen“ zu stürzen, ohne sie zu testen und als Pilotprojekt zu behandeln.
- » Den Motor zu schnell zu stark aufzudrehen, also zu schnell zu viel Gas zu geben, ohne erst mal die Auswirkungen meines Handelns zu testen.
- » Dinge zu delegieren, die mir selbst sehr leicht fielen, und dann davon auszugehen, dass der andere sie genauso wie ich erledigen werde.

- » Verträge zu haben (sowohl mit Kunden als auch mit Geschäftspartnern), die nicht nach dem Prinzip „Wer die Party bestellt, muss auch wieder aufräumen“ gestaltet waren (dazu später im Buch mehr).
- » Mich auf Mitarbeiter und Geschäftspartner (ohne zu testen) zu verlassen.
- » Meine Zeit damit zu verschwenden, Symptome zu bekämpfen, anstatt mir Zeit zu nehmen, die wirkliche Ursache der Symptome zu finden.
- » Nicht rigoros und andauernd nach Pareto zu arbeiten.
- » Mich zu sehr durch laufende Verpflichtungen (finanzieller und zeitlicher Natur) unter Druck und Stress zu setzen.
- » Grundsätzlich alle Verstöße gegen die Gesetze, die ich dir in den ersten beiden Teilen dieses Buches nenne. Ich schreibe hier nur über Dinge, deren Missachtung wirklich fatal ist.
- » Dinge zu verkaufen, die ich selbst nicht komplett verstanden oder unter Kontrolle hatte.
- » Nicht zu wissen, dass Abläufe, die für zehn Kunden im Monat funktionieren, bei zu schneller Expansion meist völlig umorganisiert werden müssen.

Den wichtigsten aller Fehler habe ich jedoch nicht begangen: Angst vor dem Fehlermachen zu haben.

Teste dein Verstehen:

- + Warum ist der Angst zu scheitern nachzugeben praktisch garantiertes Scheitern?
- + Wie kann sich Starrsinn auswirken?
- + Warum genau macht man immer Testläufe bei neuen Ideen?
- + Was solltest du in Bezug auf „erfolgreiche Vorgehensweisen“ immer im Kopf behalten?
- + Warum dreht man einen Formel-1-Motor nicht gleich auf 20.000 Touren?
- + 10 weitere Übungen und Coachingfragen, um dich vor Totalverlusten in Bezug auf Geld und wertvolle Lebenszeit zu schützen, findest du auf Seite 44 des Workbooks Nr. II der „90-Tage-Challenge“.