

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

Einkommen und kreative Zeit steigern nach Pareto

Du hast dir vielleicht bei der Lektüre des Buches immer wieder die Frage gestellt: „Wie soll ich das alles anwenden, ich bin doch Angestellter?“ Korrekt, grundsätzlich tauschen Angestellte Zeit gegen Geld und werden somit pro Stunde bezahlt.

Genau genommen interessiert sich aber ein einigermaßen intelligenter Chef ausschließlich dafür, was für Ergebnisse du in dieser Zeit bringst. Er stellt sich also permanent die Frage: „Trägt sich der Stundenlohn bei 40 Stunden die Woche in Bezug darauf, was der Angestellte produziert (an Ergebnissen liefert)?“

Auch wenn es so aussieht, als würdest du pro Stunde bezahlt, wirst du tatsächlich auch als Angestellter ergebnisbezogen entlohnt. Hierzu empfehle ich dir mein Video aus dem Karrierepower-Masterkurs „Woher kommt eigentlich mein Gehalt?“ auf meiner Website.

Einer meiner Mentoren blühte mir regelmäßig ein: „Wie du ja schon in Physik gelernt hast, lautet die Formel: Leistung gleich Arbeit durch Zeit. Hohe Leistung bedeutet also, in kurzer Zeit viel getan zu bekommen.“

Wie du als Angestellter jede Gehaltserhöhung bekommst

Viele Leute machen den Fehler, sich zu fragen: „Wie kann ich mehr Geld verdienen?“ Da du oben im Buch ja schon über die Themen „Was ist Geld?“ und „Das Problem besteht nur so lange, bis du die richtige Frage stellst“ gelesen hast, dürfte dir wahrscheinlich inzwischen klar sein, was hier verkehrt ist:

Die korrekte Frage müsste lauten: „Wie kann ich mich drastisch wertvoller machen?“ Das kann bedeuten, dass du dir die Frage in Bezug auf deinen Arbeitgeber stellst oder auch in Bezug auf den Markt: Denn es kann sein, dass du für deine Firma nicht den Wert hast, den du vielleicht für eine andere Firma hättest. Wie das genau abläuft, erfährst du in den nächsten Schritten, vor allem anhand der Ressourcen- und der Stärkenliste (was habe ich an Tauschware und was kann ich besonders gut?).

Grundsätzlich steigerst du deinen Wert durch drastisches Anwenden von Pareto (80/20). „Was sind die 20 %, die 80 % des Ergebnisses liefern?“ Wenn dich dieses Thema detaillierter interessiert, kann ich dir das Buch „Die 4-Stunden-Woche“ von Tim Ferriss empfehlen.

Er geht hier detailliert darauf ein, wie man als Angestellter aus der Mühle herauskommt (durch Automatisierung, digitale Assistenten, Pareto etc.) und final damit endet, seine Zeit und seinen Aufenthaltsort frei bestimmen zu können.

Aber zunächst möchte ich dir noch ein paar Beispiele auflisten, wie man so etwas machen könnte, damit du eine bessere Vorstellung bekommst:

Beispiel 1:

Stell dir vor, du bist Bilanzbuchhalter. Wenn du jetzt noch einen Netzwerkadministrator-Kurs machen oder dich einfach in YouTube oder Online-Kursen darin ausbilden und vielleicht auch noch deine Kenntnisse in Finanzmanagement intensivieren würdest, dann hättest du wirklich ein Alleinstellungsmerkmal.

Denn jede kleine mittelständische Firma braucht einen Buchhalter, einen Netzwerkadministrator und jemanden, der die Zahlungen managt. Im schlimmsten Fall muss ein Chef dafür drei Leute einstellen, die gar nicht voll ausgelastet sind. Wenn du jetzt alle drei Dinge auf einmal kannst, steigt natürlich dein Wert beträchtlich.

Beispiel 2:

Stell dir vor, du bist freiberuflicher Webdesigner. Die meisten Auftraggeber, die sich nicht selbst im Internet auskennen, nervt eine Sache: Sie möchten tatsächlich nur eins, mehr Kunden, mehr Geschäftspartner oder mehr Leads – und sich nicht mit Grafikern, Textern, Back-End- und Front-End-Designern, Datenbankspezialisten etc. herumschlagen. Sie möchten einfach das Ergebnis haben. Wenn du dich jetzt im Thema Online-Marketing so weiterbilden würdest, dass du wüsstest, wie du wirklich diese Komplettlösung (so wie Apple immer einen kompletten Kosmos schafft) liefern könntest, wären Auftraggeber natürlich bereit, viel mehr zu bezahlen.

Sie hätten nämlich kaum Aufwand und könnten sich ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Wenn du darin besonders gut bist, kannst du sogar Umsatzprovisionen vereinbaren und bist raus aus der Tretmühle, Zeit gegen Geld tauschen.

Beispiel 3:

Oder an meinem eigenen Beispiel: Wie du ja weißt, beschäftige ich mich in meiner GmbH mit dem Ankauf, der Aufbereitung und dem anschließenden Vertrieb von Immobilien über Top-Vermittler. Ich möchte nur mit den besten Vermittlern arbeiten, doch das wollen natürlich alle. Aber was liefern alle? Gute Objekte gegen Provision? Genau. Das machen alle. Welchen Grund gäbe es also für die Top-Vermittler, ausgerechnet zu mir zu kommen und bei mir zu bleiben?

Diese Frage habe ich mir natürlich lange Zeit gestellt, und ich kam zu folgendem Ergebnis: Alle meine Mitbewerber wollen von den Vermitt-

lern Kunden. Wie attraktiv wäre ich wohl, wenn ich sowohl gute Objekte als auch Kunden und Kontakte im Überfluss zur Verfügung stellen könnte? Wie wäre es, wenn sich die Vermittler durch meine Online-Automatisierung unendlich viel Zeit sparen könnten?

Und genau das habe ich umgesetzt und stehe nun vor einem Luxusproblem: Ich habe in etwa dreimal so viele Vermittler, wie ich überhaupt bedienen kann, und alles absolute 1-Prozenter gemäß Pareto.

Als Unternehmer/Freiberufler

Aktuell erledige ich mein Kerngeschäft mit ungefähr 10 % meiner Zeit. Das habe ich dadurch geschafft, dass ich permanent Maschinen gebaut habe (siehe oben im Buch). Alles, was nicht gemäß Pareto unter die 1, 4 oder 20 % fällt, habe ich vollständig automatisiert.

Dies beinhaltet natürlich Checklisten, EDV-Prozesse und auch Videos, die 80 % der Fragen beantworten. Bevor ich die richtige Anwendung der Pareto-Regel endlich verstand, habe ich 110 % gearbeitet und nur ein Drittel des jetzigen Umsatzes gemacht.

Übersetzt: Mit nur 10 % meiner Arbeit mache ich den dreifachen Umsatz. Als Unternehmer musst du sehr geübt sein im Erkennen von Investitionen und ein wirklicher Meister im Anwenden der Pareto-Regel.

Oder nehmen wir an, du wärest ein plastischer Chirurg. Plastische Chirurgen haben das Problem, dass sie um die zehn Angestellte haben, selbst jedoch die einzigen produzierenden Mitarbeiter sind (gesetzlich vorgeschrieben, der Chirurg darf als Einziger operieren). Also tauscht auch er auf hohem Niveau Zeit gegen Geld. Und die ganzen Kosten laufen weiter, wenn der plastische Chirurg zum Beispiel aus gesundheitlichen Gründen ausfällt.

Eine nicht wirklich angenehme Situation. Macht unser Arzt Urlaub, so läuft weiter die Fixkostenuhr, die Erträge sind aber währenddessen gleich null. Gleiches gilt oft auch für Steuerberater und Rechtsanwälte.

Wie könnte man es hier machen? Zum Beispiel so: Angenommen, der plastische Chirurg würde sich jetzt mit jemandem zusammentun, der sich perfekt in Online-Marketing auskennt und weiß, wie man Online mit Offline verknüpft.

Dann hätte der plastische Chirurg wesentlich mehr Anfragen, als er selbst überhaupt bearbeiten könnte. Und genau das würde ihn attraktiv machen für andere angehende plastische Chirurgen. Da er an der Kundenquelle sitzt und das „Gesicht“, also die Marke ist (wie zum Beispiel der aus den Medien bekannte Dr. Mang), würde er die Quelle verwalten, an der andere interessiert sind.

Apple macht das Gleiche über den iTunes Store: Musik-, Video- und Medien-Industrie sind an Kunden interessiert, Apple hat sie und verbindet sie nur (man sagt, gegen 30 % Provision).

Er könnte also ein Franchise-System (ein System, bei dem selbstständige Unternehmer unter einer Marke gegen Lizenzgebühr etc. arbeiten; Beispiele hierfür wären McDonald's und Carglass) starten, bei dem der Deal folgendermaßen aussähe:

Andere plastische Chirurgen eröffnen im Namen unseres Online-Marketing-Chirurgen Praxen. Unser Marketing-Chirurg ist an diesen zu 50 % beteiligt. Sein Hauptjob wäre es dann, die Franchisenehmer mit genügend Patienten zu versorgen. Wenn er das entsprechend automatisiert, hat er sein Problem gelöst und alle sind glücklich. Die Franchise-Nehmer, weil sie Kunden ohne Ende haben, er selbst, weil er sein Expansionsproblem gelöst hat.

Vielleicht hast du dich zu Beginn des Buches gefragt: „Ist ja schön, aber was haben diese ganzen einzelnen Punkte mit finanzieller Freiheit zu tun?“ Langsam siehst du, wie man auf dem Weg zur finanziellen Freiheit genau diese Werkzeuge braucht.

Mehr Ideen, um dein Einkommen und deine Zeit zu steigern:

- + Schau dafür im Workbook Nr. III der „90-Tage-Challenge“ auf Seite 14 und bearbeite die 9 Übungen und Coachingfragen.
- + Wie ich (und viele meiner erfolgreichen Kollegen) nebenberuflich Eigenkapital und Cashflow aufgebaut habe, inklusive aller Techniken und Vorgehensweisen (über 70 Stück), erfährst du in meinem Kurs: **„Dein smarterer Einstieg in das Immobilien-Business: Dein Zugang zu Eigenkapital, Cashflow, Schnäppchenimmobilien und Immobiliennetzwerken – mit nur einer machtvollen Strategie“**.