

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

Die Branchen-/ Marktnischenliste

Du googelst einfach im Internet „IHK Branchenliste alphabetisch“. Was du möchtest, ist eine Auflistung aller existierenden Branchen bzw. Märkte/Marktnischen.

Jetzt machst du Folgendes:

- » Organisiere einen großen Tisch.
- » Lege dir ganz nach links die schriftliche Ausarbeitung deines Purpose.
- » Rechts daneben legst du die Ressourcenliste.
- » Rechts von der Ressourcenliste legst du die Stärkenliste.
- » Und ganz rechts liegt die Liste mit den Branchen/Teilmärkten.

Purpose	Ressourcen	Stärken	IHK
---------	------------	---------	-----

- » Jetzt gehst du jede einzelne Branche mit der Frage durch: In welcher/Für welche Branche wäre ich mit meinem Purpose, meinen Ressourcen und meinen Stärken am spannendsten/wertvollsten? Du beantwortest die Frage jeweils mit Schulnoten von 1 bis 6, die du auf der Branchenliste einträgst (1 = Ich bin sehr wertvoll für die Branche, 6 = In dieser Branche bin ich völlig falsch).
- » Bist du mit der Liste durch, so gehst du sie wieder von oben nach unten durch mit dem Zweck, die Top Ten der Branchen ausfindig zu machen. Die Frage ist die gleiche wie oben.
- » **Jetzt kommt die Zeit des Knobels:** In welcher Branche könnte ich mit meinem Purpose, meinen Stärken und Ressourcen (eventuell anhand einer Innovation) unermesslichen Wert für diesen Bereich schaffen? Erwarte bitte nicht, dass diese

Frage innerhalb von ein paar Minuten geklärt ist. Das kann Monate und auch Jahre dauern. Wenn du jedoch die Antwort auf diese Frage findest (wie Steve Jobs damals mit dem iPhone und dem iPod), brauchst du dir um deine finanzielle Zukunft keine Sorgen mehr zu machen.

Eben genannte Vorgehensweise ist natürlich primär dafür geeignet, die ideale Marktnische für ein neues Geschäftsmodell zu finden. Du kannst sie jedoch auch in leicht abgewandelter Form für die Optimierung deines bisherigen Geschäfts- oder Arbeitsmodells nutzen. Wie dir ja sicher aufgefallen ist, sind die meisten dieser Punkte auch auf das Angestellendasein übertragbar.

Solltest du bereits ein bestehendes Geschäftsmodell haben und optimieren wollen, empfehle ich folgende Fragen:

- » Für welche dieser Branchen wäre ich mit meinem aktuellen Geschäftsmodell/als Arbeitskraft inklusive Purpose, Stärken und Ressourcen am wertvollsten?
- » Durch welche Neukombination meines Geschäftsmodells mit Branche A wäre ich am wertvollsten für eine zu findende Branche B? (Beispiel: Durch die Kombination von Immobilien und Online-Automatisierung/-Marketing wurde ich besonders wertvoll für High-End-Vermittler).
- » In welcher dieser Branchen könnte ich einen hohen Kittelbrennfaktor (KBF) anhand meines Purpose, meiner Stärken und meiner Ressourcen durch eine Innovation (bisher nicht vorhandene Herangehensweise) lösen?

Warnung: Die oben genannten Punkte werden dich früher oder später zu den richtigen Antworten führen. Auf jeden Fall werden die Fragen allein (selbst wenn du sie noch nicht perfekt beantwortet hast) dafür sorgen, dass dein Erfolg merklich zunimmt, selbst ohne die Idee zu einem iPhone oder iPod.

Dieser Prozess kann wirklich lange dauern und muss regelmäßig mit Energie versorgt werden, damit er sich materialisiert („Der blinde Schwimmer“/„Terrier“).

Natürlich musst du hier nicht einen Durchbruch à la Steve Jobs anstreben; es würde auch reichen, wenn du dich durch die Konzentration auf deine Stärken, Ressourcen und deinen Purpose vielleicht nur in eine andere Marktnische begibst und dadurch deinen Wert massiv erhöhst.

Eine kaufmännische Angestellte beispielsweise, die vom Elternhaus her schon immer Immobilien verwaltet und auch einige Verkäufe der Immobilien betreut hat, würde in einem Immobilienbüro wahrscheinlich mehr Geld verdienen als in einem Hotel.

**Wenn du am nebenberuflichen Einstieg
in die Immobilienbranche interessiert bist:**

- + Bearbeite im Workbook Nr. III auf Seite 22 der „90-Tage-Challenge“ die 13 Coachingfragen und Übungen, die ich für dich zusammengestellt habe.
- + 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“*. Hier bekommst du mehr Infos: **<http://www.alex-fischer-duesseldorf.de/EIB-erklaervideo>**