

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

# Cashflow steigern

---

**D**u hast also inzwischen deinen Geldmagneten eingerichtet und bist dir deiner Kosten bewusst. Du kennst jetzt deine Assets (Stärken und Ressourcen) sowie deinen Purpose. Durch die Anwendung von Pareto und die Wahl der richtigen Marktnische, in der du extrem wertvoll bist, solltest du nun zwei Dinge eventuell schon geschafft haben:

- » a) mehr Einnahmen zu generieren, da du inzwischen dort arbeitest, wo du den höchsten Wert hast.
- » b) Durch die konsequente Anwendung von Pareto auf deine Arbeit, deine Freizeit und dein Privatleben solltest du dir inzwischen ein wenig Zeit freigeschaufelt haben. Diese verwendest du nun, um den laufenden monatlichen Cashflow zu erhöhen.

Und auch hier gilt das gleiche Phänomen wie bei der Ressourcen- und Stärkenliste: Man muss den Blick für „Cashflow Opportunities“ (Möglichkeiten, passiven Cashflow zu erzielen) erst schärfen.

Der altbekannte Spruch „Das Geld liegt auf der Straße“ ist tatsächlich wahr. Mir selbst fehlte nur sehr oft der „richtige Filter auf meiner Brille“, so dass ich diese Möglichkeiten nicht wahrnehmen (sehen) konnte.

Beispielsweise angle ich seit meinem sechsten Lebensjahr. Wenn ich mit Freunden auf einer Brücke stehend in einen Fluss schaue, sehe ich sofort alle Fische, die dort vorhanden sind.

Meine Freunde dagegen sehen den Fisch selbst dann nicht, wenn ich darauf zeige. Oder der indianische Fährtenleser, der jeden umgeknickten Grashalm wahrnimmt. **Woher kommen diese Fähigkeiten?**

1. Man muss wirklich an dem Thema interessiert sein.
2. Man „energetisiert“ die Fähigkeit, diese Dinge wahrzunehmen, indem man sich permanent damit beschäftigt.
3. Durch die aus 1 und 2 resultierende Übung erreicht man dann eines Tages den geschärften Blick des Anglers oder des Fährtenlesers für Cashflow Opportunities.

**Tipp: Nutze auch hier wieder die IHK-Liste, aber schaue sie aus diesem Blickwinkel an: „Welche Cashflow Opportunities könnten hier vorhanden sein?“**

**Zunächst ein paar Anwendungsbeispiele:**

### **1. Gehaltserhöhung**

Steigere deinen Wert, indem du dir zum Beispiel als Angestellter zusätzliche Fähigkeiten (wirkliche Werte, nicht nur Ausbildungszertifikate!) zulegst. Das Erste jedoch wäre, dass du ein A-Mitarbeiter wirst. Chefs lieben A-Mitarbeiter, weil sie wertvoll sind.

Wer wertvoll ist, bekommt Gehaltserhöhungen.

Was die Werkzeuge eines A-Mitarbeiters sind und wie du ein solcher werden kannst, beschreibe ich in dem kostenlosen „Karrierempower Masterkurs“, den du auf meiner Website findest. Dann befrage deinen Chef sehr interessiert und intensiv, was sein Kittelbrennfaktor ist, welche Probleme er hat und wie du ihm dabei helfen kannst. Benutze dabei bitte sehr intensiv die Definitionen und Hinweise, die ich dir im Kapitel „Was ist Geld?“ gegeben habe.

Sollte dein jetziger Chef deine Assets und Skills nicht zu schätzen wissen, so bist du dort am falschen Ort. Suche dir gemäß den Schritten des Abschnitts „IHK-Branchenliste“ einfach einen Bereich oder eine Firma aus, die a) einen möglichst hohen Kittelbrennfaktor hat und bei der du b) besonders wertvoll für die Lösung dieses Kittelbrennfaktors sein kannst.

Achte jedoch darauf, dass du dort idealerweise mit sehr wenig Aufwand ein großes Ergebnis erzielen kannst. So könnte zum Beispiel jemand, der einen sehr gut laufenden YouTube-Channel zu IT-Problemen hat, ohne viel Aufwand Recruitment oder Headhunting (die richtigen Mitarbeiter für von Firmen ausgeschriebene Stellen finden) für IT-Leute betreiben etc.

## **2. Als Selbstständiger**

Als Selbstständiger solltest du alles automatisieren, was du nicht wirklich persönlich tun musst. Ein plastischer Chirurg muss beispielsweise sehr große Teile seines Beratungsgesprächs immer wieder wie vom Band herunterspulen: Risiken einer Schönheits-OP, welche Möglichkeiten gibt es, welche Formen der Implantate gibt es, welche Techniken etc.

Würde er diesen Teil des Beratungsgesprächs auf Video aufnehmen und in seinen Beratungsprozess automatisiert einbauen (wie zum Beispiel anhand automatisierter E-Mail-Sequenzen), dann würde er sich pro Tag mindestens zwei bis drei Stunden Zeit sparen.

Hier höre ich oft den Einwand: „Aber meine Kunden wollen doch auch die persönliche Bindung.“ Korrekt. Wenn man also den 08/15-Teil (und glaube mir, egal in welcher Branche, es gibt immer Bereiche, die man einfach nur wie „vom Band herunterspulen“ kann) automatisiert, bleibt sogar viel mehr Zeit für das Individuelle und Persönliche. Die hieraus gewonnene Zeit nutzt du, um Cashflow Opportunities zu finden und zu installieren.

## **Beispiele für Möglichkeiten, deinen Cashflow sofort zu steigern**

### **Zusatzjobs mit minimalem Zeitaufwand**

Dahinter steckt die Frage: „Für wen ist mein Guano braunes Gold?“ Bist du beispielsweise Versicherungsvermittler (wie vorher schon beschrieben), kannst du ohne viel Zeitaufwand zusätzlichen Cashflow generieren, indem du etwa eine Kooperation mit einem Immobilienvertrieb eingehst.

Ich kenne zum Beispiel eine Dame, die angestellt Vermietungen für eine große Immobiliengesellschaft durchführt. Jedem neuen Mieter macht sie beim Einzug auch gleich das Angebot, zu einem günstigeren Stromanbieter zu wechseln.

90 % der Mieter nutzen diese Chance und sie verdient pro Vertrag über 100 Euro. Zusätzlicher Zeitaufwand? Drei Minuten. Die Dame könnte übrigens auch noch Verträge für schnelles, günstiges Internet und Pay-on-Demand-TV anbieten. Damit könnte sie ihren Ertrag noch verdoppeln und verdreifachen.

Sie verdient heute wesentlich mehr durch ihre „Nebenbeivermittlungen“ als in ihrem (nicht schlecht bezahlten) Hauptjob. Auch hier sieht man Pareto: Mit nur 1 % Aufwand kann man 51 % seines Ertrages generieren.

### **Vermittlungsgeschäfte**

Vermittlungsgeschäfte jeglicher Art, die zu deinen Stärken, Ressourcen und deinem Purpose passen: Du kennst viele Leute, die Darlehen brauchen? Besorg dir einen Darlehensvermittlervertrag.

So hat beispielsweise mein guter Freund und Geschäftspartner Thorben Höfer ein System entwickelt, das sich „1-2-3 beitragsfrei“ nennt. Er hat viele nebenberufliche Vermittler, die Folgendes tun:

Jeder Mensch hat im Durchschnitt acht Versicherungsverträge. Seine nebenberuflichen Vermittler nehmen einfach nur einen sogenannten „Maklervertrag“ auf, so dass die Verträge in Zukunft von einem echten und professionellen (nicht an eine Gesellschaft gebundenen) Versicherungsgroßmakler betreut werden.

**Zum richtigen Verständnis:** Es wird weder ein Neuvertrag abgeschlossen noch irgendetwas gekündigt. Es werden lediglich die bestehenden Verträge zu einem großen, professionellen Versicherungsmakler transferiert. Dieser analysiert sie dann und holt üblicherweise Beitragsersparnisse von bis zu 25 % heraus. Aufgabe des nebenberuflichen Vermittlers ist es einzig und allein, den Maklerauftrag aufzunehmen und unterschreiben zu lassen. Keine Neuabschlüsse, keine Kündigung, nur Beitragsersparnisse von 25 % auf die bestehenden Verträge.

Für diesen Maklervertrag gibt es eine Provision in Höhe von 350 Euro und ab dem dritten Jahr durchschnittlich ca. 100 Euro im Jahr. Eine schöne Art und Weise, sich echten passiven Cashflow aufzubauen. Der ganze Papierkram wird nämlich allein von dem Versicherungsgroßmakler gehandhabt. Das ist zum Beispiel eine schöne Möglichkeit, die eigenen Versicherungsbeiträge durch laufende, feste Folgeprovisionseinnahmen gegenzufinanzieren.

## **Automatisiertes Online-Marketing mit Informationsprodukten**

Kris Stelljes hat es innerhalb von fünf Jahren vom Fließbandarbeiter zum bekanntesten und wahrscheinlich sogar besten Internetmarketer Deutschlands geschafft. Er hat einfach sein Wissen über Internet und Marketing in Informationsprodukte gepackt und diese dann automatisiert verkauft.

Automatisiert heißt: Er schreibt ein E-Book, dreht Videos und baut um diese Informationen herum einen Online-Kurs. Dieser wird dann über diverse Internetwerbewege bekannt gemacht und voll automatisiert verkauft. Natürlich inklusive vollautomatisierter Zahlungsabwicklung und Rechnungsstellung. Wenn du genau wissen möchtest, wie Kris

Stelljes es gemacht hat, empfehle ich dir sein Buch „Der Internet-visionär“, in dem die Grundlagen beschrieben sind.

## **Affiliate-Marketing**

Affiliate-Marketing könnte man ins Deutsche mit „Tippgeber-Marketing“ übersetzen. Das Ganze läuft in etwa so: Anbieter zahlen Tippgeber-/Vermittlungsprovisionen dafür, dass du ihnen Kunden per Internet zuführst. Solltest du beispielsweise einen Blog oder einen gut laufenden Video-Channel haben, ist das die Monetarisierungsart deiner Wahl.

Amazon ist übrigens mit Affiliate-Marketing groß geworden. Du kannst also beispielsweise mit Amazon einen Affiliate-Vertrag schließen und bekommst dann je nach Produktart zwischen 3 und 10 % Provision.

Gerade Software-Anbieter zahlen meist 25 bis 50 % Affiliate-Provision. Wenn du dazu mehr wissen willst, gib einfach mal in YouTube das Wort „Affiliate-Marketing“ ein. Ralf Schmitz (findest du auch ganz leicht bei YouTube) hat es sich auf die Mütze geschrieben, neue Leute ins Affiliate-Marketing einzuführen.

## **Anmietung von Dachflächen**

Und das ist wirklich wieder ein super Beispiel für die Guano-Strategie. Ein Bekannter von mir beschäftigt sich damit, ungenutzte Dachflächen (ja, du hast richtig gehört: Dachflächen!) für kleines Geld anzumieten. Da sich Dachflächen üblicherweise sowieso nicht vermieten lassen, sind die Eigentümer dieser Häuser natürlich hoch erfreut.

Mein Bekannter, der inzwischen gute Kontakte zu Mobilfunkanbietern aufgebaut hat, vermietet diese Dachflächen dann weiter. Die Anmietkosten pro Jahr betragen üblicherweise zwischen 200 und maximal 500 Euro. Die Mobilfunkanbieter zahlen jedoch je nachdem, was sie auf diesem Dach installieren können, bis zu 5.000 Euro pro Jahr. Diesmal liegt das Geld nicht auf der Straße, sondern auf den Dächern.

## **Werbeflächen**

Ein guter Freund von mir aus Düsseldorf akquiriert (wirbt an) Werbeflächen an Hausfassaden. Jene vermietet er weiter an Werbetreibende oder an Werbenetzwerke. Auch hier liegt das Geld nicht auf der Straße, sondern klebt an der Hausfassade.

## **Tippgeber für Immobilien**

Ich habe einen Vermittler, der über Jahre Tippgeber in großen Firmen aufgebaut hat. Sie sind meistens selbst zufriedene Kunden und verdienen sich ein (teilweise gar nicht schlechtes) Taschengeld, indem sie in ihrer Firma das weiterempfehlen, was sie selbst umgesetzt haben. Und 1 % Tippgeberprovision kann sich bei Immobilien durchaus lohnen, vor allem wenn du zum Beispiel bei Ford, AEG oder einem sonstigen Großbetrieb arbeitest.

## **Vermietung von WG-Zimmern**

Eine Freundin von mir ist kaufmännische Angestellte. Inzwischen verdient sie passiv mehr als in ihrem Job. Sie mietet in Düsseldorf Fünf- und Sechs-Zimmer-Wohnungen günstig an. Da diese relativ groß sind und in der Gesamtsumme den meisten Menschen zu teuer, kriegt man hier einen relativ günstigen Quadratmeterpreis. Sie sichert sich allerdings im Mietvertrag die Möglichkeit zur Untervermietung.

Meine Bekannte richtet eine Gemeinschaftsküche ein und vermietet die restlichen Zimmer einzeln als Studentenwohnungen für 250 bis 350 Euro pro Zimmer. Die Studenten sind happy, weil sie gerne in WGs wohnen und für ein Appartement 500 bis 600 Euro ausgeben müssten.

Meine Freundin ist auch happy, da sie pro angemieteter Wohnung mit relativ wenig Aufwand rund 1.000 Euro Cashflow pro Monat erwirtschaftet.

## **Programmierer**

Du bist Programmierer? Spezialist in einem Bereich und hast Fähigkeiten und Wissen, das sonst kaum einer hat? Baue einen Schulungskurs, eine DVD oder schreibe ein Buch. Wenn du dich dann noch ein wenig mit Online-Marketing auskennst (was heute eigentlich immer mehr zur Pflichtübung wird), dann steht deinem passiven Cashflow nichts im Wege.

## **Münzwaschautomaten/Waschsalons**

Ich betreibe beispielsweise in einigen meiner Häuser Münzwaschautomaten und Müntztrockner. Die Leute brauchen keine eigene Waschmaschine in ihre Wohnung zu stellen und ich bekomme laufenden Cashflow.

Freunde von mir betreiben auch sehr profitabel Waschsalons: Leute können dort ihre Klamotten waschen, trocknen etc. Der Personalaufwand ist minimal, der Cashflow sehr hübsch.

## **Snackautomaten**

Ein anderer Freund von mir stellt beispielsweise gegen eine kleine Miete Snackautomaten in größeren Mehrfamilienhäusern auf. Jene befüllt er regelmäßig und erzielt dadurch einen sehr hübschen monatlichen Cashflow.

## **Immobilien**

Das Problem mit Immobilien ist, dass die meisten Leute die Immobilie als Investmentwerkzeug nicht verstanden haben. Am leichtesten zu verstehen ist sie, wenn man sie sich wie ein Unternehmen vorstellt:

Ein Unternehmen hat

- » einen Unternehmenswert,
- » Einnahmen,

- » Ausgaben
- » und sollte einen Gewinn abwerfen.

Das Gleiche gilt für die Immobilie: Sie hat Mieteinnahmen, sie hat Kosten und sie hat einen Wert.

### **So macht es ein Freund von mir mit Firmen**

Ein Freund von mir kauft regelmäßig Firmen. Er selbst untersucht sie genau, prüft sie auf Herz und Nieren und ermittelt ihren wahren Wert. Dabei schaut er natürlich auch sehr genau auf sogenannte „stille Reserven“.

Das sind Potenziale, die in der Firma stecken und die man mit wenig Aufwand herausholen kann. Oft ist es so, dass Firmen zum Beispiel ein tolles Produkt haben, aber eine steinzeitliche Marketingabteilung. Kennt man sich jetzt ein wenig mit Marketing aus, kann man durch ganz kleine Veränderungen eine Verdopplung oder Verdreifachung des Umsatzes hervorrufen.

Nun gut. Mit dieser Bewertung geht mein Freund zusammen mit allen Bilanzen, Buchungslisten etc. zur Bank und leiht sich dort das Geld für den Kauf der Firma. Die Bank bekommt als Sicherheit die Firmenanteile bis zur vollständigen Rückführung des Darlehens. Unser Freund „beleiht“ (holt sich Geld durch Hinterlegen einer Sicherheit) also den Firmenwert über die Anteile.

Wenn man sich ein Darlehen holt, muss man natürlich Schuldzinsen zahlen (die Leihgebühr für das Geld) und das Darlehen Stück für Stück wieder zurückzahlen (Tilgung = Rückzahlung des Schuldbetrages).

Nehmen wir an, die Firma kostet eine Million Euro und wirft einen jährlichen Gewinn von 100.000 Euro ab. Die Bank stellt also eine Million Euro Darlehen zur Verfügung (mit den Firmenanteilen als Sicherheit), möchte von unserem Freund jedoch noch ein Aktiendeot

über 100.000 Euro als zusätzliche Sicherheit verpfändet (als Sicherheit hinterlegt) haben.

Der Zinssatz beträgt 5 % und die Bank möchte 5 % jährliche Rückzahlung. Nachdem der Gewinn der Firma 100.000 Euro beträgt, werden die Zinsen und die Rückzahlung mehr oder weniger aus den Erträgen der Firma bedient.

**Das bedeutet:** Die gekaufte und komplett finanzierte Firma zahlt sich selbst ab. Reduzierte Schulden (5 % Tilgung = 50.000 Euro pro Jahr) bedeuten erhöhtes Vermögen unseres Freundes. Er baut sich also selbst abzahlende Vermögenswerte.

Das ist jedoch nur Schritt eins! Im nächsten Schritt versucht er, die Kosten der Firma zu senken und die Erträge zu erhöhen (die „stillen Reserven“ und die versteckten Potenziale heben). Somit kann es sein, dass die Firma nach vier, fünf Jahren nicht mehr 100.000 Euro Gewinn im Jahr abwirft, sondern 200.000 Euro.

### **Jetzt strahlt unser Freund über beide Ohren:**

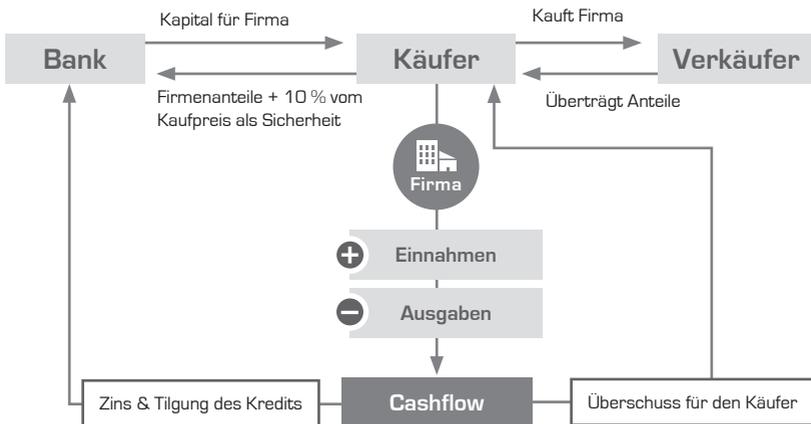
1. Er hat eine Firma, die sich selber abzahlt.
2. Er hat einen zusätzlichen passiven Cashflow von 100.000 Euro im Jahr, die er jetzt entweder zur schnelleren Schuldentilgung nutzen kann oder einfach für neue Projekte oder für was auch immer.
3. Dadurch, dass er den Ertrag der Firma verdoppelt hat, ist die Firma jetzt natürlich auch wesentlich mehr wert. Firmenkaufpreise werden primär anhand der Erträge errechnet, was vereinfacht gesagt bedeutet: doppelter Ertrag = doppelter Firmenwert.

So, und jetzt nimm das obere Beispiel und ersetze einfach „Firma“ durch „Immobilie“.

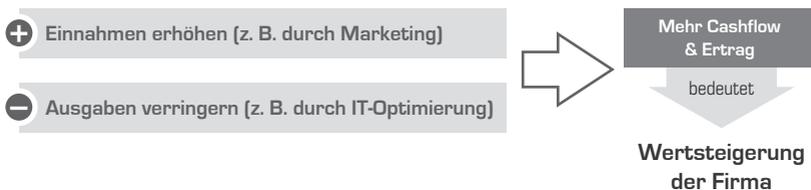
1. Die Immobilie stellt einen Vermögenswert dar, der beliehen werden kann (= die Bank gibt dafür Geld).
2. Die zu zahlenden Schuldzinsen und die Rückzahlung (Tilgung) werden idealerweise aus den „Gewinnen“ (= Erträge) der Immobilie getätigt.
3. Durch geschicktes Heben versteckter Potenziale (zum Beispiel Einbauküchen, Verbesserung von Bädern und Energieeffizienz, möbliertes Wohnen etc.) wird die Ertragskraft der Immobilie gesteigert. Das führt dazu, dass der Cashflow positiv wird und gleichzeitig der innere Wert (Wiederverkaufswert) der Immobilie steigt.

## Beispiel: Firmenfinanzierung

### 1. Schritt: Setup und Firmenkauf

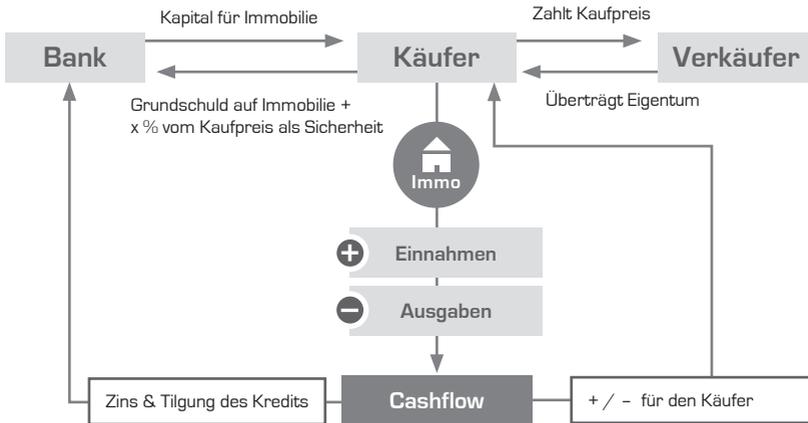


### 2. Schritt: Cashflow-Optimierung

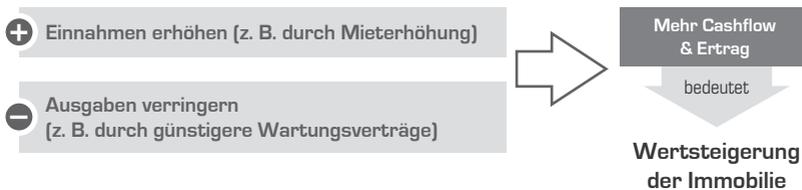


## Beispiel: Immobilienfinanzierung

### 1. Schritt: Setup und Immobilienkauf



### 2. Schritt: Cashflow-Optimierung



#### Wichtig:

In meinen über 20 Jahren Erfahrung habe ich sehr viele Leute gesehen, die sich schon lange mit Immobilien beschäftigen. Jedoch haben die meisten die wirklich wichtigen Grundprinzipien (gemäß Pareto) nicht vollständig verstanden. Es ist wirklich essenziell, dass du mit dem Prinzip „der Immobilie als Cashflow-Maschine“ denken kannst.

**Darum schau dir bitte unbedingt die Grundlagenvideos in meiner Playlist auf YouTube an. Außerdem habe ich zusätzliche Aspekte der absoluten Immobiliengrundlagen in den ersten zehn Podcasts der „Immobilien Investor-Podcast“-Reihe genauestens erklärt.**

Du kannst zehn Jahre Immobilienwirtschaft studieren – wenn du diese zehn Punkte nicht wirklich verinnerlicht hast, ist das alles für die Katz und du wirst mit Immobilien kein Geld verdienen.

Im Anhang findest du die Links zu meinen YouTube-Kanälen und zum kostenlosen Immobilieninvestor-Podcast bei iTunes oder Google Play.

---

---

**Was Immobilien besonders sexy macht, sofern man die Risiken im Griff hat, ist Folgendes:**

1. Man kann Geld investieren, das einem gar nicht gehört.
  2. Man hat einen realen Wert, so dass man im Falle von Inflation oder Währungs-crash sogar Gewinne macht (siehe Grundlagenvideos & Podcast).
  3. Man kann aktiv in das Investment eingreifen, hat es unter Kontrolle und kann somit Zusatzerträge erwirtschaften.
  4. Man kann mit der Inflation sogar richtig Geld verdienen, anstatt sich nur dagegen abzusichern (siehe Podcast).
  5. Man kann mit ein wenig Aufwand und Know-how sowohl das eigene Vermögen (Immobilienwert) steigern als auch gleichzeitig zusätzlichen laufenden Cashflow vereinnahmen.
- 
-

## **Das unterscheidet Immobilien von fast allen anderen Geldanlagen**

Deswegen meine Empfehlung: Egal aus welcher Branche du bist, du solltest dir Renditeimmobilien zulegen. Warum? Die Antwort gab mir vor 20 Jahren ein Immobilienmultimillionär, der aber im Hauptberuf Steuerberater und Wirtschaftsprüfer war:

„Alex, was haben Fonds, Lebensversicherungen, Bausparverträge und eigentlich jede andere Form von Geldanlage gemeinsam?“

Keine Ahnung, was er meinte.

„Sie haben alle eine Sache gemeinsam: Der Einzige, der hier bezahlt, ist wer?“

Ich verstand noch immer nicht genau, was er meinte. „Na, ich natürlich!“, sagte ich.

Er bestätigte mich und fuhr fort: „Siehst du, Alex, und das ist bei der Immobilie anders: Die muss man nur ein wenig anschubfinanzieren und ab da bezahlen der Mieter und das Finanzamt für dich das Investment. In gewisser Weise sind das einfach sich selbst abzahlende Rentenversicherungen, die auch noch inflationsgeschützt sind.“ (Ich war ja Versicherungskaufmann und deswegen zog er wohl diesen Vergleich ...)

Als ich genau nachfragte, erklärte er mir, dass er einfach jedes Jahr eine Immobilie gekauft und sie innerhalb von ein paar Jahren auf null bzw. in den positiven Bereich gesetzt habe (Cashflow).

Er hat also jedes Jahr eine Immobilie gekauft, sie zum „Selbstläufer“ gemacht und dann wieder die nächste gekauft. Irgendwann werden die Selbstläufer zu Cashflow-Überschuss, und dann geht das Spiel natürlich immer schneller.

Ich habe vor 20 Jahren angefangen, ihm das nachzumachen. Ich kann dir sagen, ich bin ihm sehr dankbar für diesen damaligen Rat. Ich bedaure

nur eine Sache: Ich habe zwar jedes Jahr viele Immobilien in meinen GmbHs gekauft, saniert und anschließend weiterverkauft.

Wenn ich es wie er gemacht hätte und mir wirklich jedes Jahr einfach privat eine Immobilie gekauft hätte (habe ich natürlich auch, aber eben nicht jedes Jahr), dann würde ich heute aus dem Lachen überhaupt nicht mehr herauskommen.

**Im Anhang findest du Links zu unserer „RADG-Facebook-Club“-Community. Dort diskutieren wir weitere Cashflow Opportunities und geben uns gegenseitig Tipps. Das ist eine geschlossene Gruppe, die nur Leute kennen, die dieses Buch bis zu dieser Stelle gelesen haben.**

**Wie du neue Cashflow-Möglichkeiten identifizierst:**

- + Die 16 Coachingfragen und Übungen auf Seite 25 im Workbook Nr. III der „90-Tage-Challenge“ helfen dir dabei, diverse neue Cashflow-Möglichkeiten zu identifizieren und dadurch konstante Einnahmen zu generieren. Hier arbeitest du konkrete Schritte für mehr passiven Cashflow aus.