

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

# Handelsgeschäfte

---

Nachdem ich mir ursprünglich durch diverse Vermittlungsgeschäfte genügend Eigenkapital aufgebaut hatte, begann ich die ersten Handelsgeschäfte (An- & Verkauf von Waren). Mein Start war, um ehrlich zu sein, sehr schwierig, da ich gerade das Gymnasium verlassen hatte und sofort danach meine Lehre zum Versicherungskaufmann begann.

Alle meine Freunde und Bekannten waren Studenten; ich hatte also keinerlei Netzwerk, das irgendwie voll im Leben stand oder businessmäßig aktiv war. Trotzdem gelang es mir, durch die Vermittlung von Immobilien, Finanzierungen, Kranken- und Lebensversicherungen ein gewisses Eigenkapital aufzubauen.

Mein Vorteil nach der Ausbildung war, dass ich natürlich nur einen sehr niedrigen Fixkostenblock hatte (siehe Abschnitt „Fixkosten reduzieren“). Der Nachteil allerdings, dass ich keinerlei Netzwerk oder verwendbare soziale Kontakte hatte und die kompletten Zielgruppen praktisch direkt akquirieren musste.

Ich war damals 21, sah aber aus wie 17. Mangels Bartwuchs konnte ich mir auch keinen Bart wachsen lassen, der mich älter hätte aussehen lassen. Selbst an der Tür des bekannten Münchener Nachtclubs „P1“ (was übrigens von der Anschrift „Prinzregentenstraße 1“ herkommt) musste ich mir anhören: „Sorry, zu jung und zu unbekannt ...“ Nachfolgend werde ich dir ein paar aktuelle Beispiele aufzählen, wie man ein wenig vorhandenes Kapital durch Handelsgeschäfte weiter steigern kann:

## Amazon und Ebay

Amazon und Ebay sind hervorragende Verkaufsplattformen, die mir zu meiner Zeit noch nicht zur Verfügung standen. Ich kenne zum Beispiel einige Jungunternehmer, die mit ganz skurrilen Produkten vier- und fünfstellige Umsätze mit teilweise 50 bis 80 % Gewinn machen.

Einer meiner Freunde ist zum Beispiel Hendrik Klötters, der sich auf Fitnessprodukte (T-Shirts, Springseile etc.) für „Crossfit“ (ein aktueller Fitnessrend) spezialisiert hat.

Er ist damit deswegen so erfolgreich, weil er sich sehr intensiv mit dem Algorithmus von Amazon auseinandergesetzt hat. Unter Algorithmus versteht man eine Art mathematische Formel bzw. Rating, das den Zweck hat festzulegen, wann man welches Ergebnis bei einer Suche bekommt.

Beispielsweise entscheidet der Algorithmus von Google, was pro Suchanfrage ganz vorne steht und was weiter hinten. Google nutzt für diesen Algorithmus über 200 Parameter. Auch Facebook hat einen Algorithmus, der darüber entscheidet, wer welche Posts zu sehen kriegt und welche Posts weniger bzw. öfter ausgespielt werden.

Ebenso entscheidet bei YouTube ein Algorithmus darüber, welche Videos je nach Suchanfrage vorgeschlagen werden bzw. welche Videos je nach Suchanfrage ganz oben sind. Das Gleiche gilt für Amazon.

Hendrik hat sich im Internet darüber weitergebildet, wie der Algorithmus von Amazon funktioniert: Er weiß also genau, was man machen muss, damit Angebote bei der Amazon-Suche ganz nach oben kommen bzw. sogar von Amazon aktiv (für ihn kostenfrei) beworben werden.

Hendrik ist zum Zeitpunkt der Herausgabe dieses Buches gerade einmal Mitte 20 und lässt seine Produkte in China produzieren, wofür man natürlich schon ein gewisses Eigenkapital benötigt. Aber auch dieses hat er sich selbst Stück für Stück aufgebaut. Übrigens: Sein Wissen teilt er mit interessierten Menschen und gibt Tipps auf dem „Unternehmerkanal“ auf YouTube. Sehenswert!

## **Ein weiteres Business**

Einer meiner Follower hat mir kürzlich geschrieben, dass er durch meine Videos angeregt wurde, sich ein eigenes nebenberufliches Business aufzubauen. Wie er mir schreibt, verkauft er jetzt sehr erfolgreich Naturschwämme (keine künstlichen Schwämme, sondern natürliche Schwämme aus dem Meer für die Badewanne, über Ebay).

## **Wenn du andere Kulturen kennst**

Schon zu meiner Schulzeit in der Oberstufe des Gymnasiums gab es einige türkische Mitschüler, die regen Handel mit Lederwaren trieben. Da Lederwaren und Textilien in der Türkei sehr günstig sind, importierten sie diese nach Deutschland und verkauften sie hier mit teilweise 200 bis 800 % Marge (Gewinn).

Wenn diese Jungs damals schon Ebay und Amazon gehabt hätten, wären sie heute sicher reich. Warum ich dieses Beispiel bringe? Im Rahmen der Ressourcen- und Stärkenliste habe ich erwähnt, dass man dazu neigt, für seine eigenen Stärken und Ressourcen blind zu sein.

Viele Mitbürger mit Migrationshintergrund fühlen sich teilweise eher benachteiligt gegenüber alteingesessenen Deutschen. Tatsächlich haben sie jedoch eine Ressource/Skill, die diese nicht haben: Sie kennen die ausländische Kultur wie auch die deutsche Kultur und können hier als Bindeglied fungieren.

Solltest du also in Deutschland leben und Migrationshintergrund haben, solltest du dir diese Funktion des „Bindegliedes“ mal genauer anschauen.

## **Containerversteigerungen**

Wieder ein anderer Freund von mir (der übrigens hauptberuflich Angestellter ist) fährt regelmäßig nach Amsterdam und Rotterdam zu den Handelshäfen. Hier kommt es nämlich regelmäßig vor, dass aus dem Ausland eingeschiffte Container versteigert werden.

Meldet sich beispielsweise der ursprüngliche Empfänger des Containers nicht und bezahlt somit auch nicht die Frachtkosten, so wird dieser Container nach gewisser Zeit versteigert, um die Frachtkosten hereinzubekommen.

Mein Bekannter hat sich ein kleines Lager angemietet und verkauft dann die ersteigerten Containerinhalte via Amazon oder Ebay. In den Containern kann alles Mögliche sein: Turnschuhe, Textilien, Elektronikartikel etc. Natürlich hat man vorher die Möglichkeit, den Inhalt des Containers zu prüfen. Es ist hier also nicht wie bei der Gepäckversteigerung am Flughafen, bei der man die Katze im Sack kaufen muss.

### **(Tief-)Garagen und Stellplätze**

Ein alter Freund von mir aus München kauft beispielsweise gerne Tiefgaragen und Garagenhöfe auf. Diese werden dann meistens noch etwas wertverbessert (zum Beispiel neuer Anstrich, eventuell Umwandlung von reinen Stellplätzen in absperzbare Garagen etc.) und anschließend einzeln meist per Telefon wieder verkauft. Natürlich müssen Immobilienkaufverträge notariell geschlossen werden, jedoch läuft das alles per Telefon, E-Mail und Fax.

### **Fischfutter**

Ein weiterer Bekannter von mir, der ähnlich wie ich Koi-Liebhaber ist (sehr teure japanische Zierkarpfen), kauft direkt in einer Futterfabrik eine Tonne Koi-Futter auf, verpackt es dann in 15-Kilo-Säcke und verkauft es wieder per Ebay und Amazon. Auch hier liegen die Gewinnspannen bei 300 bis 500 %.

**Du siehst also, dass man fast in allen Bereichen gute Geschäfte machen kann, wenn man sich einmal den geschärften Blick für Angebot/Nachfrage und Handel angeeignet hat.**

**Zweck dieses Abschnittes ist es, dir die Augen dafür zu öffnen, was möglich ist. Ich will dir zeigen, dass das Geld tatsächlich oft fast auf der Straße liegt, man nur leider die falsche Brille dafür aufhat.**

**Mein Appell an dich:** Nimm die oben genannten Beispiele und halte die Augen offen in Bereichen, in denen du dich auskennst. Solltest du der Meinung sein, dass es keine Bereiche gibt, in denen du dich wirklich auskennst, dann durchstöbere das Internet und versuche anhand von Foren etc. herauszubekommen, wo Nachfrage ist und was die Leute gerne haben würden. Auch gerade Ebay und Amazon sind hier gute Recherchemöglichkeiten, um Angebot und Nachfrage genau zu analysieren.

---

---

**Resümee:**

Für Handelsgeschäfte braucht man schon ein gewisses Eigenkapital. Jedoch kann man dieses schnell vervielfachen, indem man sich lukrative Nischen sucht, in denen hohe Nachfrage besteht. Wichtige Skills, die du dafür brauchst, sind ein gewisses Know-how über Marketing im Internet, die Algorithmen-Regeln und Gesetze der jeweiligen Verkaufsplattformen.

**Tipp:** Bevor du hier groß investierst, mache erst einen Testlauf.

---

---

**Verinnerliche die wichtigsten Prinzipien von Handelsgeschäften:**

+ Auf Seite 34 des Workbooks Nr. III der „90-Tage-Challenge“ habe ich 7 Coachingfragen und Aufgaben erstellt, die dein Verständnis mit einem Ziel schärfen sollen: immer mehr Cashflow und Eigenkapital aufzubauen, so dass du in 5 Jahren tatsächlich (Immobilien-)Millionär bist.