

Torben Käselow

DAS WIRKLICHE ERFOLGSGEHEIMNIS VON JUNG- MILLIONÄREN

Wie ich mit 27 Jahren finanziell unabhängig wurde und auch Sie dieses Ziel erreichen - es ist einfacher, als Sie denken!

FBV

© des Titels »Das wirkliche Erfolgsgeheimnis von Jungmillionären«
von Torben Käselow (978-3-89879-895-2) 2015 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

VORWORT

Ich lernte Torben Käselow das erste Mal Anfang 2013 persönlich kennen. Wir trafen uns in einem Hotelrestaurant in der City von Hannover. Zuvor hatte Torben Kontakt via Facebook mit mir aufgenommen. Er schrieb mich an und erzählte mir, dass er bereits mehrere Immobilieneinheiten besaß. Zu diesem Zeitpunkt wusste ich noch nicht, wer er war. Sein Ehrgeiz beeindruckte mich und ich entschloss mich mit ihm in Kontakt zu bleiben. Es folgten viele gemeinsame Partybesuche. Wir feierten in Berlin, Hamburg, Köln und in Wien und tauschten uns über Immobilien aus. Torben Käselow ist ein Bruder im Geiste. Er ist, wie ich, ein *Investment-Punk* ...

Dies ist gleichzeitig der Titel eines Buches aus meiner Feder, durch das er auf mich aufmerksam wurde. Torben hält nichts von dem allgemeinen Gejammer in Deutschland, in dem scheinbar »nichts mehr geht.« Er besitzt die Fähigkeit, auszurechnen. Auszurechnen aus falschen Übereinstimmungen und Glaubenssätzen, was die Finanzwelt angeht und überhaupt das Thema Geld. Er ist, im besten Sinne, ein Rebell. Ein Rebell, der bewiesen hat, dass es »trotzdem geht«.

Es gibt nicht viele Menschen, die 1. selbständig denken können, 2. selbständig handeln, 3. höchst erfolgreich in ihren Handlungen sind und 4. ihre Erfahrungen, ihre geldwerten Erfahrungen, auch noch weitergeben.

Insofern ist Torben Käselow eine Ausnahmeerscheinung.

Was ich besonders mag ist dies: Torben gelang es, in jüngsten Jahren, in dem andere noch nass hinter den Ohren sind, sich bereits ein Vermögen aufzubauen, allein mit Immobilien. Es

gelang ihm, indem er die Ärmel aufkrempelte, ein Ziel hatte, hart arbeitete und die Disziplin und den Mut hatte, seine Ziele in die Tat umzusetzen. Er avancierte zu einem Immobilienprofi und professionellen Immobilienmakler, als andere noch bei Müttern wohnten, um die Miete zu sparen. Privat und über verschiedene Immobiliengesellschaften hält Torben Käselow heute über 100 Immobilieneinheiten in seinem Bestand und gibt weiterhin Vollgas.

Torben erzählt seinen Lebensweg. Seine Ratschläge stammen aus der Erfahrung, aus dem Nichts, ohne privilegierten Background, ein Immobilienvermögen aufzubauen.

Ich wünsche Euch viel Spaß beim Lesen und hoffe, dass Ihr die Disziplin und Entscheidungsstärke habt, die Ideen aus diesem Buch für Eure Karriere und für Euren Vermögensaufbau umzusetzen!

Viel Erfolg!

Gerald Hörhan
Investmentpunk und Bestsellerautor

Kapitel 1

MEINE GANZ PERSÖNLICHE GESCHICHTE oder WAS DIESES BUCH IHNEN BIETET

Steigen wir unmittelbar und ohne Schnörkel sofort ein. Der provokative Titel dieses Buches lautet: »Das wirkliche Erfolgsgeheimnis von Jung-Millionären.« Der nicht weniger anmaßende Untertitel heißt: »Wie ich mit 27 Jahren finanziell unabhängig wurde und auch Sie dieses Ziel erreichen - es ist einfacher, als Sie denken!«

Es ist kein kleines Versprechen, so viel sei zugestanden. Der eine oder andere mag sogar meinen, es handle sich dabei um ein recht vollmundiges Versprechen. Zugegeben. Aber ich kann Ihnen versichern, dass dieses Versprechen im Laufe des Buches vollständig eingelöst werden wird. Sie werden Schritt für Schritt erfahren, wie es möglich ist, sich aus der ökonomischen Tretmühle zu befreien, in der sich die meisten von uns befinden, und aus dieser manchmal fast sklavischen Notwendigkeit, jeden Tag neu seine Brötchen verdienen zu müssen.

In diesem Zusammenhang ist es nicht von Bedeutung, ob Sie auf jahrzehntelange Erfahrungen zurückblicken können oder nicht. Aber, werden Sie jetzt zu Recht fragen, woher nehme ich dann meine Kenntnisse? Und um wen handelt es sich bei dem Autor dieses Buches, der offenbar selbst gerade 27 Lenze zählt und trotzdem meint, mir diese Kenntnisse vermitteln zu können?

Natürlich besitzen Sie ein Recht darauf zu erfahren, wer Ihnen kluge Ratschläge erteilen will, denn Papier ist geduldig und nichts ist leichter, als ein paar Tipps abzulassen. Speziell, wenn

es sich um einen »Jungspund« wie mich handelt, sollten Sie wissen, mit wem Sie es zu tun haben; erlauben Sie mir also, mich Ihnen kurz vorzustellen.

Vorweg: Ich wurde nicht mit einem silbernen Löffel im Mund geboren. Tatsächlich war ich anfänglich so arm wie die sprichwörtliche Kirchenmaus.

Als ich vier war, trennten sich meine Eltern. Ich wuchs bei meiner Mutter auf und sah meinen Vater allenfalls im Abstand von zwei Wochen. Das war nicht leicht zu verdauen, selbst wenn sich Kinder im Allgemeinen der konkreten Umstände noch nicht so bewusst sind.

Ich besuchte die Realschule, schloss sie ab und ging anschließend doch noch aufs Gymnasium. Aber nach der 12. Klasse, im Alter von 18 Jahren, hängte ich den Schulranzen an den Nagel. Der Grund: meine Noten waren miserabel, außerdem hatte ich nicht mehr die geringste Lust, länger die Schulbank zu drücken. Wenig später verließ ich das heimische Nest und suchte mir eine eigene Wohnung. Immerhin war mir klar, dass ich Geld verdienen musste. Doch es war nicht leicht, ohne Berufsausbildung und ohne Abitur eine Anstellung zu finden. Letztendlich machte ich mich als freier Handelsvertreter selbstständig – und das war ein knochenharter Job. Ich arbeitete im Auftrag eines bekannten Stromanbieters. Die Firmeninhaber besaßen weder eigene Stromnetze noch erzeugten sie Energie, es handelte sich um eine reine Vertriebsgesellschaft.

Als sogenannter freier Handelsvertreter musste ich »Klinken putzen« gehen. Und so klapperte ich systematisch Hochhäuser ab und verkaufte den Leuten das Strom-Produkt direkt an der Tür. In der Tat kein leichter Job.

Eines Tages schaute mich meine Mutter mitleidig an und meinte: »Junge, du brauchst 'ne Ausbildung, Sonst wirst du nix!« (Originalton)

Ich nahm mir das zu Herzen und begann wenig später eine Ausbildung als Groß- und Außenhandelskaufmann. Tatsächlich musste ich über 60 Bewerbungen schreiben, um überhaupt einen Ausbildungsplatz zu ergattern. Die Ausbildung war – milde gesagt – kein Zuckerschlecken. Eigentlich war ich nichts anderes als ein einfacher Lagerarbeiter, der Toiletten von einem Platz zum anderen schleppte – es handelte sich um einen Heizungs- und Sanitärgrößhandel. Darüber hinaus war ich Mädchen für alles, musste Gärtnerarbeiten ebenso erledigen wie Dachrinnen putzen und die Lagerhalle sauber halten – wirklich eine hervorragende Ausgangssituation!

Als ob der Prüfungen noch nicht genügend, verschwand zu dieser Zeit auch noch mein Vater, den ich genauso wie meine Mutter unendlich liebe, spurlos. Zuvor hatte ich ihn zumindest alle zwei Wochen gesehen. Ich vermisse ihn bis heute! Meine Mutter, eine gelernte Zahnarthelferin, half, wo sie konnte, aber relativ früh musste sie aufgrund mehrerer Bandscheibenvorfälle und Rückenprobleme in Frührente gehen. Da nun das Geld an allen Ecken und Ende fehlte, entschloss ich mich, zusätzlich zu meiner Ausbildung, zu kellnern. Das war keine falsche Entscheidung, denn als Kellner kommt man mit vielen Leuten in Kontakt. Außerdem lernte ich meinen Chef näher kennen. Er verfügte über ein beträchtliches Immobilienvermögen, und damals wurde ich das erste Mal hellhörig: Es gab also offenbar Zeitgenossen, denen es durchaus gelungen war, aus diesem Hamsterrad auszubrechen, die sich nicht darum sorgen mussten, ob sie am nächsten Tag etwas zu beißen hatten.

Nach zweieinhalb Jahren war meine Ausbildung abgeschlossen. Ich drehte mich auf dem Absatz um und machte mich selbstständig, und zwar als Immobilienmakler. Später werde ich zu diesem Punkt noch einiges nachtragen. An dieser Stelle nur so viel: Tatsächlich gewann ich unmittelbar haushoch. Mein erster Kunde war mein ehemaliger Chef, der mich damit beauftragte, seine Immobilien zu vermarkten. Auf einmal floss von einem

Tag auf den anderen Geld, für mich sehr viel Geld damals, in meine Taschen. Wie so viele Dummköpfe, die zum ersten Mal ein paar Münzen klimpern hören oder das knisternde, elektrisierende Geräusch, das entsteht, wenn man Geldscheine glatt streicht, wurde ich sofort vom Größenwahn gepackt. Ich eröffnete postwendend ein Maklerbüro und suchte mir fünf Mitarbeiter – mit 22 Jahren, man muss es sich vorstellen! Vier von ihnen waren freiberuflich für mich tätig, die fünfte stellte ich ein. Eine Weile ging ich auf Wolken. Aber das Ergebnis ließ nicht lange auf sich warten. Die fixen Kosten fraßen mich förmlich auf, und der Gipfel meiner Dummheit war ein schwarzer BMW Z3, den ich mir leistete, sowie eine Jahres-Clubmitgliedschaft bei einem exklusiven Sauna- und Sportclub. Ich bildete mir ein, es bereits geschafft zu haben. Auch verpulverte ich eine Menge Geld in großformatige Anzeigen bei renommierten Zeitungen. Doch schon bald musste ich erkennen, dass sie nicht den erhofften wirtschaftlichen Erfolg zeitigten.

Folglich ging es mit mir systematisch bergab. Einige freiberufliche Mitarbeiter, die ich teilweise sorgsam angelernt hatte, sogen mein Know-how dankbar auf – und verschwanden daraufhin auf Nimmerwiedersehen. Und das Schlimmste: diese Mitarbeiter machten sich nun auf eigenen Namen und auf eigene Rechnung selbstständig. Ich verlor also doppelt, denn ich hatte mir meine eigene Konkurrenz herangezüchtet. Das vorläufige Ende vom Lied war, dass ich eines Tages vollständig demotiviert in die Welt blickte – und auf mein Bankkonto. Dort hatte sich inzwischen ein Schuldenberg von rund 15.000 € angesammelt. Da ich mit meiner Firma jedoch bereits über einen guten Namen in der Region verfügte, wagte ich es nicht, den Laden einfach dicht zu machen.

Ich grübelte und grübelte, was ich falsch gemacht hatte. Nach einem Telefongespräch mit einem bereits in der Selbstständigkeit gescheiterten, jedoch sehr vertrauten und erfahrenen Bekannten fiel es mir schließlich wie Schuppen von den Augen,

dass man sich mit einem guten Image allein zunächst einmal gar nichts kaufen kann. Sofort zog ich die entsprechenden Konsequenzen: Ich gab mein Büro auf und verabschiedete mich von meinen Mitarbeitern. Daraufhin machte ich eine Kehrtwendung um 180° und mutierte zu einem sogenannten Wohnzimmer-Makler, über die ich vorher immer lautstark geschimpft hatte. Mein neues Arbeitszimmer war von nun an über eine Holzleiter vom Schlafzimmer aus auf dem ausgebauten Dachboden zu erreichen. Aber es handelte sich um die exakt richtige Entscheidung, auch wenn sie schmerzte. Ich verkaufte meinen geliebten BMW Z3. Danach reduzierte ich die Kosten an allen Ecken und Enden. Ich kürzte alle Ausgaben, die man kürzen konnte, und setzte überall rigoros den Roststift an. Und siehe da, die Rechnung ging auf: Innerhalb kürzester Zeit stand mein Konto wieder auf Null, und wenig später schaute mir auf der Habenseite sogar ein Plus entgegen.

Aber verweilen wir noch einen Augenblick bei meinen Fehlern. Was hatte ich falsch gemacht?

Nun, regelmäßig das Café Größenwahn zu besuchen, wie das einmal genannt worden ist, war die erste kapitale Dummheit gewesen, die Ausgabenseite nicht genau im Auge zu behalten, die zweite. Die verfehlte Mitarbeiterpolitik zeugte ebenfalls nicht von allzu viel Klugheit. Kurz gesagt hatte ich zu schnell zu viel erreichen wollen und folglich war mein Traum rasch wie eine Seifenblase zerplatzt.

Aber nun ging es langsam wieder bergauf. Ich tätigte recht gute Geschäfte und die Sonne fing auch für mich langsam wieder an zu scheinen. Und eines Tages passierte es: Ein Flyer flatterte mir ins Haus, den ich zuerst argwöhnisch beäugte. Es wurde ein überaus teures Seminar angepriesen (1.990 €!). Die Veranstalter versprachen, den Besucher dieses Seminars in die hohe Schule des Immobilieninvestments einzuweihen. Ich rang eine Weile mit mir und entschied mich schließlich, meinem Instinkt zu

folgen. Ja, ich konnte unter Umständen über 1.000 € in den Sand setzen, aber auf der anderen Seite vermochte ich möglicherweise den wirklichen Geheimnissen des Immobilienbusiness auf die Schliche zu kommen. Also besuchte ich dieses Seminar – und in der Folge tatsächlich noch einige weitere Seminare, die sich immer um das gleiche Thema rankten: Wie kann man mit Immobilien tatsächlich ein Vermögen aufbauen? Auf welche Weise kann man fantastische Gewinne mit Eigentumswohnungen und Häusern erzielen? Wie vermag man aus der Tretmühle auszubrechen?

Auf diese Weise lernte ich auch den »Mindset«, wie das englische Modewort heißt, von Investoren kennen, mit anderen Worten: Ich lernte wie ein professioneller Investor zu denken und zu kalkulieren. Ich begriff den Unterschied zwischen »guten« und »schlechten« Schulden und einem »echten« Investment und einem törichten Konsumgüter-Investment, das den Namen »Investment« eigentlich nicht verdient. Außerdem erfuhr ich pausenlos mehr über Immobilien.

Das erste Mal in meinem Leben erhielt ich Daten und Informationen, mit denen ich wirklich etwas anfangen und die ich unmittelbar umsetzen konnte. Es handelte sich um »heiße« Daten, die normalerweise nur hinter vorgehaltener Hand oder überhaupt nicht weitergegeben werden. Zusätzlich machte ich mich auch persönlich schlau, indem ich beobachtete, beobachtete und nochmals beobachtete, wie die wirklich exzellenten Immobiliendeals aussahen und wie sie abliefen.

Und so kaufte ich schließlich vor ein paar Jahren meine erste Wohnung in Ahrensburg, wenig später schon die zweite, daraufhin ein Haus mit fünf Wohnungen und schließlich ein Objekt mit elf Wohnungen. Zu dem Zeitpunkt, da Sie dieses vorliegende Buch in den Händen halten, werde ich im Besitz von einigen weiteren Immobilien sein, denn ich verstand plötzlich, wie das Spiel funktionierte. Ich lernte, wie man »passive« Einnahmen

erzielte, und lernte mit Banken auf Augenhöhe zu verhandeln. Zudem begriff ich, wie man selbst gestandene, hart gesottene Banker und Investoren überzeugen kann. Gleichzeitig behielt ich meinen bescheidenen Lebensstandard bei, denn ich hatte meine Lektion gelernt und verstand immer besser, warum es wirklich erfolgreiche Leute nicht nötig haben, ja es sogar vermeiden, die große Show abzuziehen und etwa mit protzigen Limousinen vorzufahren. Selbst heute kutschiere ich noch immer mit meinem uralten Ford-Mondeo Kombi durch die Gegend, der vielleicht 1.800 € wert ist – wenn man beide Augen zudrückt. Ich wohne nach wie vor zur Miete. Meine Fixkosten betragen warm (inklusive Wasser, Heizung und Strom) nicht mehr als 360 € monatlich.

Ich lernte also,

1. Geld zu **verdienen**,
2. das verdiente Geld zu **sparen** und
3. das gesparte Geld zu **investieren**.

Heute brauche ich im Grunde genommen nicht mehr zu arbeiten. Doch wirklich wichtig ist mir die Tatsache, dass ich das tun kann, woran ich interessiert bin, was mir tatsächlich Freude macht.

Natürlich geben die obigen Zeilen lediglich eine *Richtung* an, in die man marschieren kann, wenn man finanziell überdurchschnittlich erfolgreich sein will. Sie brauchen noch sehr viel konkretere Informationen, die ich im Laufe dieses Buches vorstellen werde, ohne ein Blatt vor den Mund zu nehmen.

Aber beantworten wir zunächst die Frage, an wen sich das vorliegende Buch überhaupt richtet.

LEUTE MIT GRIPS

Um es gleich vorzuschicken: Dieses Buch, das Sie gerade in den Händen halten, richtet sich beileibe nicht nur an junge Menschen oder an *Yuppies*, wie der Modeausdruck noch immer heißt. Als *Yuppies* – **y**oung **u**rban **p**rofessionals – bezeichnet man gemeinhin junge Erwachsene der städtischen oberen Mittelschicht oder auch junge, karriereinteressierte Zeitgenossen, Kritiker verunglimpfen sie als karrierebesessen. In den Neunzigerjahren bezeichnete man mit diesem Ausdruck vor allem Unternehmer der Computerbranche und der New Economy. Heute werden allgemein junge, erfolgreiche oder erfolgssuchende Menschen als *Yuppies* tituiert.

Grundsätzlich richtet sich dieses Buch an alle Menschen, die aus der Tretmühle ausbrechen wollen, seien sie nun 25 oder 40 und sogar 50 Jahre alt – als »old old« bezeichnet die Anti-Aging-Literatur ja erst Menschen ab 60 oder 70 Jahren, vorher ist man »young old«. Aber es sei zugegeben, dass Zeitgenossen, die zwischen 18 und 40 Jahre zählen und also etwas jünger sind, die bevorzugte Zielgruppe dieses Buches sind.

Die folgenden Seiten richten sich weiter an den Zeitgenossen, der sich bei seinen Investitionen nicht mit den beschämenden 1 oder 2 % zufriedengibt, die ihm vielleicht seine Bank anbietet, oder mit den lächerlichen 3 – 4 %, die in Wirklichkeit bei einer Lebensversicherung herauspringen, nach 25 Jahren eisernen, unerbittlichen Sparens – wobei hierbei noch nicht einmal die Inflation eingerechnet ist. Denn es ist sehr wohl möglich, ohne großes Risiko weit über 10 % mit dem eigenen Geld zu erwirtschaften.

Sehr konkret ist weiter der Immobilieninteressent angesprochen, der ahnt, dass es fantastische Gewinnmöglichkeiten mit den »Unbeweglichen« gibt, denn *immobilis* bedeutet im Lateinischen so viel wie *unbeweglich* oder *nicht beweglich*. *Immobilien*

in der Wirtschafts- und Rechtssprache sind Grundstücke oder Bauwerke, im Gegensatz zum beweglichen Besitz, zu dem etwa Diamanten und Gold gehören.

Ich möchte noch einmal betonen: Das Buch richtet sich weder an eine bestimmte Berufsgruppe noch nur an Akademiker. Meiner Erfahrung nach kann *jeder* hoch gewinnen, der aus dem Hamsterrad ausbrechen will. Im Grunde genommen spielen Alter und Beruf keinerlei Rolle.

Bemühen wir ein konkretes Zahlenbeispiel und nehmen wir spaßeshalber einmal zwei verschiedene Friseure unter die Lupe.

WARUM JEDER REICH WERDEN KANN

Wenige wissen, dass auch der »einfache« Friseur, so er selbstständig ist, oft sehr viel verdient, und dass so manch clevere Friseure, die vielleicht nicht über die Reputation eines Arztes verfügen, den Herrn Doktor in finanzieller Hinsicht leicht in die Tasche stecken könnten. »Reich werden« ist keine Frage des Berufes. Es handelt sich vielmehr um die Frage, welches *Ziel* man verfolgt. Es ist eine Frage des eigenen *Lebensstils* und der eigenen Ansprüche.

Aber selbst der angestellte Friseur, der inklusive Trinkgeld nur 1.200 € netto verdient, besitzt die Möglichkeit, wohlhabend zu werden, ja sogar reich, wenn, wenn ... ja wenn er nur regelmäßig und geschickt investiert.

Zunächst ein Beispiel, wie es nicht funktioniert:

Einnahmen/Ausgaben des Friseurs Herr Arm

Einkommen (netto) inkl. Trinkgeld	1200,- €
./ . Warmmiete	500,- €
./ . Auto	200,- €
./ . Zigaretten	150,- €
./ . Lebenshaltungskosten	350,- €
./ . Eventualitäten des Lebens	0,- €
Überschuss =	0,- €

Ein Beispiel, wie es funktioniert:

Einnahmen/Ausgaben des Friseurs Herr Reich

Einkommen (netto) inkl. Trinkgeld	1200,- €
./ . Warmmiete	350,- €
./ . Auto	0,- €
./ . Zigaretten	0,- €
./ . Lebenshaltungskosten	250,- €
./ . Hobby (inkl. Wochenend-Bahnticket)	100,- €
./ . Eventualitäten des Lebens	100,- €
Überschuss =	400,- €

Sie haben die Rechnung längst verstanden, aber führen wir den Spaß noch ein wenig aus: Herr Arm verfügt über ein Auto, bei dem oft auch die eine oder andere Reparatur anfällt. Die Kosten hierfür sind nicht einmal in unserer Aufstellung berücksichtigt. Zudem qualmt Herr Arm, er raucht eine Schachtel Zigaretten pro Tag à 5 €, denn ansonsten »gönnt er sich ja nichts«, außerdem muss er seinen »Frust« loswerden. Auch die Lebenshaltungskosten sind recht hoch, weil Herr Arm gerne üppig einkaufen geht und er außerdem regelmäßig seinen Lottoschein ausfüllen muss. Warum wohnt er verhältnismäßig teuer zur Miete? Nun, seine Warmmiete beträgt 500 € monatlich, weil es

seiner Meinung nach günstigere Zwei-Zimmer-Wohnungen auf dem Markt nicht gibt.

Herr Arm ist grundsätzlich sehr unzufrieden mit sich und der Welt, er schimpft häufig, wobei das Ziel seiner Beschimpfungen wechselt: Mal ist es die Politik, mal ist es der Chef. Außerdem hat seine Waschmaschine gerade den Geist aufgegeben. Geld für die Reparatur steht nicht zur Verfügung, also muss er sich eine kleine Summe bei der Bank leihen. Das zieht hohe Dispo-Zinsen nach sich, die sein Einkommen erneut schmälern.

Auch Geld für ein Hobby, dem er gerne frönen würde, steht nicht zur Verfügung.

Kurz gesagt fühlt sich Herr Arm in finanzieller Hinsicht geknebelt.

Herr Reich hingegen verfügt über kein Auto, denn er wohnt in einer günstigen Ein-Zimmer-Wohnung direkt im Zentrum der Stadt. Seltsamerweise fiel es ihm ehemals leicht, diese Wohnung zu finden, denn er kümmerte sich intensiv im Vorfeld um ein gutes Angebot. Er studierte Zeitungen und Immobilienportale im Internet, verglich Preise und lief sich die Hacken ab. Seinen Arbeitsplatz erreicht Herr Reich nun in nur fünf Minuten auf Schusters Rappen. Außerdem geht er einem Hobby nach, was ihn emotional »aufstellt«, wie das der Schweizer ausdrückt und wodurch er sich ausgeglichen fühlt. Er braucht seine Missstimmungen daher auch nicht mit Zigaretten in die Luft zu blasen, was zudem seiner Gesundheit schaden würde. Darüber hinaus ernährt sich Herr Reich vernünftig und kauft Lebensmittel prinzipiell nur dort ein, wo sie preiswert und dennoch von guter gesundheitlicher Qualität sind. Lotto spielt er nie, weil er weiß, dass die Chancen zu gewinnen 14 Millionen zu 1 gegen ihn stehen. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Flugzeug direkt über seinem Kopf abstürzt, ist höher. Außerdem

hat er das Lottosystem durchschaut: Wirklich hoch gewinnt nur die Lottogesellschaft, die diese Geschäftsidee dazu benutzt, um den Leuten das Geld aus der Tasche zu ziehen und sich dabei selbst satt zu verdienen. Er überlegt es sich bestenfalls, ob es nicht klug wäre, selbst ein ähnliches System aufzuziehen, seine Gedanken wandern also in eine ganz andere Richtung. Wenn seine Waschmaschine ausfällt und nicht mehr funktioniert, so stört ihn das nicht weiter, denn er verfügt über ein kleines Budget, das genau für solche Vorfälle vorgesehen ist, er hat Rücklagen für alle Eventualitäten gebildet. Auch ein Auto muss er nicht fahren, denn er würde einen Wagen allenfalls am Sonntag benötigen, wenn er seine Eltern oder seine Freunde besucht. Hierfür dient ihm jedoch ein Wochenend-Bahnticket, das alle Dienste tut und preiswert ist.

Sie verstehen? Wir wollen die Story nicht weiter ausführen. Fest steht, Herr Reich verfügt über *400 € Überschuss* im Monat. Er könnte und kann sie sinnvoll investieren, um daraus noch sehr viel mehr Geld zu zaubern. 400 mal 25 Monate ergeben bereits 10.000 €! Genau dieses Geld könnte also Herr Reich rund alle zwei Jahre (!) als Eigenkapital für die Finanzierung einer eigenen Eigentumswohnung einsetzen. Wenn er zudem noch diese Eigentumswohnung vermietet ... aber dazu später mehr, tatsächlich wird die Story immer spannender.

Nun stellen Sie sich weiter dieses Szenarium vor: Da Herr Reich – wie die meisten Friseure – montags frei hat, suchte und fand er sogar noch einen Nebenjob auf 450-€-Basis. Herr Reich hilft bei einer Tankstelle jeden Montag für fünf Stunden an der Kasse aus. Hierdurch verdient er noch einmal zusätzlich 200 € im Monat. Rechnen Sie sich aus, wie lange es nun dauert, bis Herr Reich das notwendige Eigenkapital für die Finanzierung einer Eigentumswohnung zusammengespart hat ...! Er könnte theoretisch auch in eine gute Aktie investieren. Oder er könnte andere wirklich interessante Investments tätigen. Aber bleiben wir der Einfachheit halber bei der Immobilie.