

"Mit 40 oder 50 will ich nur noch mein Ding machen!"

03.12.2020, 08:02 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *DFK Deutsches Finanzkontor AG*

Presseagentur: *Presse- und Öffentlichkeitsarbeit*



Über das Cashflowspiel zum Investor: DFK-Kunde Benjamin Englbrecht im Gespräch über seinen Weg zur ersten Immobilie.

Benjamin Englbrecht (24) ist gelernter Kfz-Mechatroniker und sattelt gerade betriebsintern zum Verkaufsberater für Kfz um. Vor gut vier Jahren besuchte er gemeinsam mit einem Freund erstmals einen Cashflowabend der DFK-Unternehmensgruppe in Ingolstadt. Hier lernte er Andrei Müller und die DFK kennen. Im Interview berichtet der heutige DFK-Kunde, was ihn das Cashflowspiel gelehrt hat und was ihm die Abende darüber hinaus gegeben haben.

Herr Englbrecht, Sie sind aus der Kfz-Werkstatt Ihres Betriebs in den Verkauf gewechselt, wie kam es dazu?

Mir war klar, dass ich den Job in der Werkstatt nicht ewig machen will - deshalb wollte ich entweder in Richtung Techniker gehen oder eine ganz andere Richtung einschlagen. Deshalb hat mein Chef vorgeschlagen, im Betrieb auf die Schiene des Verkaufsberaters zu wechseln. Dieses Angebot habe ich gern angenommen und befinde mich aktuell in der Ausbildung. Der Wechsel hat auch einen Hintergrund. Schon in der Schule war ich eher zurückhaltend im Kontakt mit anderen. Das wollte ich ablegen. So war der Schritt in den Verkauf in erster Linie ein Schritt aus der Komfortzone. Ich musste aus mir raus. Deshalb bin ich bewusst in den Verkauf, denn da muss ich in den direkten Kontakt. Der wichtigste Grund war, meine Persönlichkeit weiterzuentwickeln. Das passt auch zu meinen Leitsätzen.

Wie lauten diese Leitsätze?

Der erste ist von Henry Ford und lautet: "Wer immer tut, was er schon kann, bleibt immer das, was er schon ist." Ich brauche also von Zeit zu Zeit eine Veränderung. Der zweite geht so: "It's your road, and yours alone. Others may walk it with you, but no one can walk it for you." Dieser stammt vom persischen Meister Rumi aus dem 13. Jahrhundert und bedeutet für mich: Ich bin für mein Leben selbst verantwortlich. Mich können zwar Menschen begleiten, aber gehen muss ich meinen Weg selbst.

Einer dieser Begleiter ist seit einigen Jahren Andrei Müller von der DFK. Wie kam der Kontakt zustande?

Vor ungefähr vier Jahren hat mich ein alter Schulkamerad zu einem Abend des Cashflow Clubs in Ingolstadt mitgenommen. Da wir uns dort sehr wohlfühlt haben, sind wir regelmäßig hingefahren. Es war angenehm, Leute zu treffen, die ähnlich denken wie wir. Wir konnten dort einfach mal über Geld sprechen. Besonders die Themen "Investitionen" und "Raus aus dem Hamsterrad" waren spannend für uns. Die Abende hat Andrei Müller geleitet. So haben wir ihn kennengelernt. Mit ihm und den anderen Teilnehmern entwickelte sich ein Netzwerk. Wir haben immer wieder unsere Erfahrungen ausgetauscht, um gemeinsam weiterzukommen.

Wie ging es dann weiter?

Durch die Cashflowabende fand bei mir ein Umdenken statt. Ich habe angefangen, mir Ziele zu setzen, Investitionen zu planen und darüber nachzudenken, wie ich mein Geld vermehren kann.

Hat Ihnen das Cashflowspiel dabei geholfen?

Eigentlich waren es mehr die Gespräche, sowohl mit Andrei als auch mit den Teilnehmern, die für mich sehr wichtig waren. Das Spiel war aber ein guter "Icebreaker", dadurch entstanden am Tisch automatisch Gespräche. Durch das Spiel selbst habe ich die Grundlagen der verschiedenen Arten von Geldanlagen gelernt. So habe ich mitbekommen, wie Aktien, Immobilien, Bonds oder andere Geldanlagen funktionieren. Es war zum Beispiel spannend zu sehen, dass es bei Aktien gar nicht möglich ist, den richtigen Zeitpunkt für den Verkauf exakt zu bestimmen. In manchen Runden war es günstig, sie möglichst schnell abzustoßen, in anderen wäre es besser gewesen, sie länger zu halten. Dieser Bereich ist also nur schwer auszurechnen.

Lässt sich dieses Wissen in die Realität übertragen?

Natürlich kann das Spiel die Wirklichkeit nicht eins zu eins wiedergeben, aber die Grundsätze sind dieselben. Wenn sich Deals ergeben, muss man genau schauen, ob sie sich lohnen. Und manchmal muss man auch etwas riskieren, denn den richtigen Moment gibt es nicht. Es heißt: Entweder gewinnen oder lernen - verlieren gibt es nicht.

Haben Sie denn in der Realität schon einen "Deal" abgeschlossen?

Ja, da ich schon von meinem Vater gelernt habe, mein Geld lieber zu sparen, hatte ich, als ich bei den Cashflowabenden eingestiegen bin, eine ordentliche Summe auf der hohen Kante. Diese wollte ich gut anlegen. Dabei hat mir Andrei Müller geholfen. Zuerst schlug er mir eine Immobilie vor. Aber das war damals noch nichts für mich. Es war mir einfach zu kompliziert. Deshalb habe ich mich 2018 zuerst für die Genussrechte bei der DFK entschieden, sozusagen als Zwischenlösung. Meine Eltern hatten allerdings große Bedenken. Sie dachten an die Verluste bei gescheiterten Investitionen in Windkraftanlagen. Ich habe aber gute Chancen gesehen und den Deal gemacht. Das lag auch an dem großen Vertrauen zu Andrei Müller. Er ist ein super Typ. Denn er verkauft nicht nur seine Produkte, sondern hat ein echtes Interesse daran, andere erfolgreich zu machen. Und rückblickend waren die Genussrechte absolut die richtige Entscheidung. Denn eine solche Verzinsung hätte ich sonst nirgendwo bekommen. Inzwischen haben auch meine Eltern investiert.

Wie haben sich die Investments inzwischen entwickelt?

Die Genussrechte liefen, wie gesagt, sehr gut. Und im Dezember 2019 habe ich dann meine erste Immobilie gekauft - eine Wohnung in einem Mehrfamilienhaus in Hammelburg. Ich habe mich letztendlich doch dafür entschieden, weil ich mich nicht selbst um die Immobilie kümmern muss. Das übernimmt der Verwalter der DFK-Gruppe, die MIAG GmbH.

Wenn ich die Wohnung selbst verwalten müsste, hätte ich niemals eine gekauft. Denn dazu müsste ich mir mühsam Wissen aneignen, z.B. wie eine Nebenkostenabrechnung funktioniert oder wie hoch meine Investitionsrücklage sein muss. Dafür fehlt mir einfach die Zeit.

Sehen Sie die Immobilie als Teil Ihrer Altersvorsorge?

Die Immobilie im Allgemeinen ja. Die jetzt gekaufte Wohnung werde ich aber voraussichtlich in zehn Jahren wieder verkaufen. Dann ist der Verkauf steuerfrei. Aus dem Erlös möchte ich eine noch rentablere Immobilie finanzieren. Mein Ziel ist, die Wertsteigerung mitzunehmen, welche die Wohnung in den kommenden Jahren voraussichtlich erzielt. So läuft es auch im Cashflowspiel: Denn auch dort werden kleine Immobilien nicht zum Generieren eines Cashflows, sondern als reines Anlageobjekt zum Wiederverkauf erworben. Der Cashflow entsteht dann durch größere und noch rentablere Immobilien.

Wie ist Ihr weiterer Plan?

Im Moment suche ich gerade nach einer zweiten Immobilie, um weiter zu investieren. Mein Ziel ist, mit 40 oder 50 selbst entscheiden zu können, ob ich aufhören möchte zu arbeiten. Dann möchte ich mein eigenes Ding machen, vielleicht habe ich bis dahin eine eigene erfolgreiche GmbH oder AG. Mal sehen, was sich noch ergibt. Für neue Projekte ist es nie zu spät.

Vielen Dank für das Gespräch!

Verantwortlicher für diese Pressemitteilung:

DFK Deutsches Finanzkontor AG
Herr Sebastian Pfläging
Gottlieb-Daimler-Straße 9
24568 Kaltenkirchen
Deutschland

fon ..: 04191 - 910000
fax ..: 04191 - 910002
web ..: <http://www.dfkag.de>
email : info@dfkag.de

Über die DFK-Unternehmensgruppe

Die DFK-Unternehmensgruppe ist ein dynamisch wachsender Finanzdienstleister mit Sitz in Kaltenkirchen bei Hamburg. Mit der Muttergesellschaft, der DFK Deutsches Finanzkontor AG, an der Spitze hat sich die Gruppe vor allem auf den Bereich des Immobilieninvestments spezialisiert und erbringt dabei umfassende Dienstleistungen rund um die Immobilie. Hierzu zählen insbesondere Erwerb und Vertrieb, Versicherung sowie die Haus- und Wohnungsverwaltung. Des Weiteren zählt mit der DFK Bau GmbH ein Bauunternehmen zur Gruppe. Die DFK-Gruppe verfügt über ein gut ausgebautes Vertriebs- und Servicenetz mit 18 Filialen im gesamten Bundesgebiet. Die DFK-Unternehmensgruppe betreut aktuell mehr als 30.000 Familien mit rund 80.000 Verträgen. Vorstandsvorsitzender der DFK Deutsches Finanzkontor AG ist Valeri Spady.

Pressekontakt:

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Herr Sebastian König

Eichendorffstraße 6
37181 Hardegsen

fon ...: +49 (0) 176 - 232 66 867
web ...: <http://www.freitexter.com>
email : redaktion@dfk24.de

Portrait

Über die DFK-Unternehmensgruppe

Die DFK-Unternehmensgruppe ist ein dynamisch wachsender Finanzdienstleister mit Sitz in Kaltenkirchen bei Hamburg. Mit der Muttergesellschaft, der DFK Deutsches Finanzkontor AG, an der Spitze hat sich die Gruppe vor allem auf den Bereich des Immobilieninvestments spezialisiert und erbringt dabei umfassende Dienstleistungen rund um die Immobilie. Hierzu zählen insbesondere Erwerb und Vertrieb, Versicherung sowie die Haus- und Wohnungsverwaltung. Des Weiteren zählt mit der DFK Bau GmbH ein Bauunternehmen zur Gruppe. Die DFK-Gruppe verfügt über ein gut ausgebautes Vertriebs- und Servicenetz mit 18 Filialen im gesamten Bundesgebiet. Die DFK-Unternehmensgruppe betreut aktuell mehr als 30.000 Familien mit rund 80.000 Verträgen. Vorstandsvorsitzender der DFK Deutsches Finanzkontor AG ist Valeri Spady.

News-ID: 1200689 • Views: 641 (Stand: 08.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1200689/Mit-40-oder-50-will-ich-nur-noch-mein-Ding-machen.html>