P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Klare Schnitte
ohne falschen Stolz.

Zwölf Gründungen, fünf Liquidationen, zwei Exits: Seriengründer Jan Kaiser zeigt, warum das geordnete Schließen einer Gesellschaft kein Scheitern ist, sondern ein Zeichen höchster kaufmännischer Reife.

P	**Personal Development** →
E	**Entrepreneurship** →
R	**Rhetorik** →
L	**Leadership** →
S	**Sales** →

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

P

PERSONAL DEVELOPMENT

EGO-TRENNUNG.

Den eigenen Selbstwert niemals an eine GmbH ketten.

In Europa gilt eine geschlossene Firma am Stammtisch oft als persönlicher Makel. Wer seinen Selbstwert jedoch von einer rechtlichen Hülle entkoppelt, trifft klare Entscheidungen, statt aus Scham gutes Geld schlechtem hinterherzuwerfen.

✗ Aus Angst vor dem Gerede anderer jahrelang ein verlustreiches Geschäft mit Privatgeld stützen.

✓ Ohne falschen Stolz Bilanz ziehen und eine Gesellschaft beenden, wenn ihr Zweck erfüllt ist.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Hältst Du in Deinem Leben oder Geschäft noch an etwas fest, nur um vor anderen nicht als gescheitert zu gelten?»

E

ENTREPRENEURSHIP

OPPORTUNITÄT.

Gebundene Energie für profitablere Chancen freisetzen.

Jede Stunde und jeder Euro, die in einem stagnierenden Nebenprojekt wie einem kleinen Salon oder einer alten Sparte stecken, fehlen im Kerngeschäft. Eine saubere Liquidation ist oft der stärkste Hebel für neues Wachstum.

✗ Fünf mittelmäßige Baustellen parallel mitschleppen, die gemeinsam die ganze Kraft rauben.

✓ Unrentable Zweige konsequent abschneiden, um die volle Feuerkraft auf die Gewinner zu lenken.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Welches Projekt in Deinem Portfolio kostet Dich aktuell achtzig Prozent Deiner Nerven für zwei Prozent Ertrag?»

R

RHETORIK

KLARHEIT.

Einen geordneten Rückzug souverän kommunizieren.

Eine Liquidation ist keine Insolvenz, sondern eine geordnete Abwicklung, bei der alle Gläubiger und Partner sauber bezahlt werden. Wer diesen Unterschied offen und sachlich kommuniziert, behält im Markt höchstes Vertrauen.

✗ Um das Ende eines Projekts herumschweigen und Gerüchte im Markt wuchern lassen.

✓ Partnern, Banken und Kunden transparent erklären, warum ein Geschäftszweig sauber beendet wird.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Kommunizierst Du strategische Kurswechsel offen als bewusste Entscheidung – oder entschuldigst Du Dich dafür?»

L

LEADERSHIP

VISIONSKRAFT.

Erkennen, wann das treibende Herz eines Projekts fehlt.

Als der visionäre Kopf hinter ihrem Wohnbau-Konzern plötzlich verstarb, stellten Jan und sein Partner die laufenden Bauten fertig und liquidierten die Struktur. Wahre Führung weiß: Ohne das innere Feuer des Visionärs wird ein Projekt zur Hülle.

✗ Ein komplexes Großprojekt ohne echte innere Leidenschaft rein mechanisch weiterzwingen.

✓ Laufende Verpflichtungen ehrenhaft abschließen und danach einen sauberen Schlussstrich ziehen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Brennt für jedes Deiner aktuellen Unternehmensziele noch ein echter Verantwortlicher mit vollem Herzen?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

PORTFOLIOFOKUS.

Lieber ein profitabler Exit als ewige Quersubvention.

Auch im Vertrieb und Produktangebot gilt die Exit-Kalkulation: Produkte, die der Markt nur mit extremem Überzeugungsaufwand kauft, gehören gestrichen, damit das Verkaufsteam sich voll auf die echten Bestseller konzentriert.

✗ Ladenhüter aus Sentimentalität weiter im Katalog behalten und den Vertrieb verzetteln.

✓ Schwache Angebote konsequent streichen und die Verkaufsenergie auf Spitzenprodukte bündeln.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Welche Angebote in Deinem Sortiment solltest Du noch in diesem Quartal streichen, um Deinen Vertrieb zu befreien?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Wachstum mit Struktur.

Wenn Personal Development, Entrepreneurship, Rhetorik, Leadership und Sales als System ineinandergreifen, entsteht eine Unternehmenskultur, die Führung entlastet und Ergebnisse nachhaltig steigert.

P E R L S

Seminare, Vorträge & Mentoring.

Direkter Austausch für Unternehmen und Führungskräfte:

Kostenfreies Beratungsgespräch (15 Min.)

WhatsApp: +41 77 288 83 22

YouTube-Folge ansehen