P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Die Kunst des Loslassens.

Warum übergibt Seriengründer Jan Kaiser hochprofitable Mandanten ab 500.000 Euro Jahresgewinn bewusst an Großkanzleien? Und wie sichert eine 99:1-Beteiligung die Nachfolge einer 73-jährigen Schneidermeisterin?

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

P

PERSONAL DEVELOPMENT

SELBSTBEGRENZUNG.

Das eigene Ego rechtzeitig zurücknehmen.

Wie ein Taekwondo-Großmeister oder der Toyota-Vorstandschef auf dem Höhepunkt den Platz für Jüngere räumt, zeigt sich wahre Selbstführung darin, die eigenen Grenzen zu kennen und nicht aus Gier an jedem Mandat zu klammern.

✗ Aus Geltungsdrang und Umsatzangst wird krampfhaft an Aufgaben außerhalb der eigenen Stärke festgehalten.

✓ Souveränes Loslassen am richtigen Punkt hält den Fokus scharf und macht den Weg für Neues frei.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Hältst Du in Deinem Unternehmen noch an Rollen oder Kunden fest, die längst ein anderer Spezialist besser betreuen sollte?»

E

ENTREPRENEURSHIP

GESELLSCHAFTSBAU.

99:1-Substanz und 50:50-Gewinn klug trennen.

Bei der Gründung mit der 73-jährigen Schneidermeisterin Irene koppelte Jan Kaiser 99 Prozent Sachwert-Eigentum mit 50:50-Gewinnverteilung. So wird im Ernstfall die Schenkungssteuer-Falle vermieden und eine bezahlbare Nachfolge gesichert.

✗ Standard-Gesellschaftsverträge von der Stange führen im Todes- oder Nachfolgefall in die Steuerfalle.

✓ Eigentumsanteile, Vollmachten und Gewinnbezugsrechte werden vom Ende her intelligent konstruiert.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Sind Deine Gesellschaftsverträge so durchdacht, dass Dein Unternehmen im Ernstfall ohne Steuer- und Erbschaftschaos weiterläuft?»

R

RHETORIK

EHRLICHKEIT.

Offene Übergabe schafft lebenslangen Respekt.

«Bis 500.000 Euro Gewinn war ich der Beste für dich – ab hier übergebe ich dich an eine internationale Spezialkanzlei.» Kein Kunde verliert bei diesem Satz das Vertrauen; diese unbestechliche Ehrlichkeit adelt den Berater.

✗ Dem Kunden wird aus Angst vor Umsatzverlust vorgespielt, man könne jedes Spezialthema selbst lösen.

✓ Die eigene Kompetenzgrenze wird offen benannt und der Kunde aktiv zum besten Partner begleitet.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Besitzt Du die Größe, einem gewachsenen Kunden ehrlich zu sagen, ab welchem Punkt ein Spezialist die bessere Wahl ist?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

L

LEADERSHIP

SKALIERBARKEIT.

Prozesse müssen für das Team erlernbar bleiben.

Eine Nische bis 500.000 Euro Ertrag lässt sich so strukturieren, dass junge Berater sie in drei Jahren sicher beherrschen. Wer hingegen jeden Einzelfall annimmt, macht sich abhängig von unersetzbaren Einzelkämpfern und explodierender Haftung.

✗ Jeder Sonderwunsch im Bauchladen überfordert das Team und treibt das Haftungsrisiko nach oben.

✓ Eine nach oben begrenzte Nische hält das Team ausbildbar, schnell und frei von Fluktuationsrisiken.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Ist Dein Geschäftsmodell so klar begrenzt, dass neue Mitarbeitende die Kernprozesse in absehbarer Zeit sicher beherrschen?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

ARBEITSTEILUNG.

Die lukrative Lücke vor dem Großkonzern.

Statt mit Großkanzleien zu konkurrieren, bereitet Jans Team alle Vermögens- und Immobiliendaten für 40 Euro netto die Stunde schlüsselfertig auf, wofür Spezialisten sonst 140 Euro berechnen. Kluge Kooperation gewinnt für alle drei Seiten.

✗ Man sieht andere Marktteilnehmer nur als Konkurrenten und kämpft allein auf verlorenem Posten.

✓ Schlüsselfertige Vorarbeit für Spezialpartner schafft ein hochprofitables Empfehlungs-Ökosystem.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Welche Partner oberhalb Deiner eigenen Nische kannst Du durch perfekte Vorarbeit zu Deinen stärksten Empfehlungsgebern machen?»

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