P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Rückgrat zeigen gegen Satzungswillkür.

Über 4.000 Euro monatliche Vergnügungssteuer für Tischkicker und Konsolen – mehr als die gesamte Kaltmiete: Wie Jan Kaiser in Konstanz zeigt, warum Unternehmer auch mit Kommunen auf Augenhöhe verhandeln müssen.

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

PERSONAL DEVELOPMENT

P UNABHÄNGIGKEIT.

Emotional bereit sein, jederzeit vom Tisch aufzustehen.

Wer sich emotional so sehr in sein Ladenlokal oder sein Projekt verliebt, dass er um jeden Preis bleiben will, ist erpressbar. Wahre Souveränität entsteht aus der inneren Bereitschaft, notfalls sofort den Schlüssel umzudrehen.

✗ Aus Angst vor dem Verlust eines Standorts jede absurde Forderung widerspruchslos schlucken.

✓ Innerlich vollkommen frei bleiben und bei untragbaren Bedingungen konsequent den Stecker ziehen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Bist Du innerlich frei genug, ein Geschäft sofort zu beenden, wenn die Rahmenbedingungen unfair werden?»

E

ENTREPRENEURSHIP

STANDORTPRÜFUNG.

Verborgene Kommunalsatzungen vor dem Mietvertrag prüfen.

Ein Businessplan kann an einer verstaubten städtischen Satzung scheitern, die jeden Billardtisch und jede Konsole einzeln besteuert. Kluge Unternehmer prüfen vor stationären Investitionen auch das kommunale Kleingedruckte.

✗ Nur Kaltmiete und Bundessteuern kalkulieren und blind in lokale Sonderabgaben laufen.

✓ Vor Vertragsabschluss sämtliche kommunalen Satzungen und Behördenauflagen verbindlich klären.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Kennst Du alle regulatorischen Risiken Deines Standorts – oder verlässt Du Dich darauf, dass schon alles gut geht?»

R

RHETORIK

AUGENHÖHE.

Behörden als Geschäftspartner statt als Obrigkeit sehen.

Viele Mittelständler verfallen gegenüber Ämtern in devoten Gehorsam. Wer hingegen sachlich vorrechnet, dass eine Schließung für die Stadtkasse null Gewerbesteuer und Leerstand bedeutet, verhandelt auf Augenhöhe.

✗ Gegenüber Verwaltungen als demütiger Bittsteller auftreten und auf Milde hoffen.

✓ Der Kommune mit klaren Zahlen aufzeigen, welchen wirtschaftlichen Nutzen der Betrieb stiftet.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Trittst Du Institutionen, Banken und Behörden als Bittsteller gegenüber – oder als selbstbewusster Partner?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

L

LEADERSHIP

KONSEQUENZ.

Für die eigene Mannschaft klare rote Linien ziehen.

Eine Führungskraft darf niemals zulassen, dass das eigene Team monatelang nur noch für bürokratische Willkür arbeitet. Klare Führung zieht eine rote Linie und schützt die wirtschaftliche Substanz der gesamten Gruppe.

✗ Die Mannschaft durch endlose Defizite schleppen, weil man den Konflikt mit außen scheut.

✓ Klare Ultimaten setzen und das Kapital dort investieren, wo Leistung wertgeschätzt wird.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Wo musst Du als Unternehmer heute eine klare Grenze ziehen, um Dein Unternehmen vor Auszehrung zu schützen?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

VERHANDLUNGSMACHT.

Beide Szenarien glasklar auf den Verhandlungstisch legen.

In jeder harten Preis- oder Konditionenverhandlung gewinnt derjenige, der die Konsequenzen beider Wege nüchtern beziffert: Entweder wir finden einen fairen Kompromiss – oder das Geschäft findet ab morgen nicht mehr statt.

✗ In Verhandlungen ohne echte Schmerzgrenze reingehen und sich Schritt für Schritt auspressen lassen.

✓ Beide Optionen transparent aufzeigen und dem Gegenüber die freie Entscheidung überlassen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Gehst Du in schwierige Verhandlungen mit einer klaren Alternative – oder spürt die Gegenseite Deine Abhängigkeit?»

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