

4 Multi-Millionen
Unternehmen
aufgebaut

Aus der Praxis

12 Unternehmer- Eigenschaften

für mehr Erfolg im Business



Management
System
ISO 9001:2015
www.tuv.com
ID: 0910081043



Exklusive Insights
aus der Praxis

Wer ist Pascal Feyh und Mehr Geschäft?

Pascal Feyh

Pascal Feyh kommt zu 100 % aus der Praxis und ist der erste echte Unternehmer unter den Business-Coaches. Als Serienunternehmer hat er in den letzten 20 Jahren 4 multi-millionen Unternehmen in den Bereichen Versandhandel, E-Commerce und im Dienstleistungsbereich aufgebaut. Pascal Feyh hilft mit seinem Unternehmen, der Mehr Geschäft Business Coaching GmbH, Selbständigen und Unternehmern dabei, ihr Business so aufzubauen, dass es unabhängig vom Gründer funktioniert.

Mehr Geschäft

Die Mission von Mehr Geschäft lautet: Ein freies und selbstbestimmtes Leben durch Unternehmertum. Das ist es, was wir LIEBEN. Und das ist es, was wir unseren Kunden ermöglichen wollen.

Um seine Erfahrung weiterzugeben, öffnet Pascal Feyh sprichwörtlich die Motorhaube der eigenen Unternehmen und liefert mit Mehr Geschäft 100 % Praxis-Anleitungen, die wirklich funktionieren.



Aus einem echten Unternehmen



Von echten Profis



Für High-Performer

Ein Unternehmer ist eine Person, die nicht nur Geschäftsideen entwickelt und organisiert, sondern dabei auch oft Risiken eingeht.

Nicht alle selbstständigen Geschäftsleute sind echte Unternehmer und nicht alle Unternehmer sind gleich.

Unterschiedliche Grade oder Stufen unternehmerischer Intensität und Antriebskraft hängen davon ab, wie viel Unabhängigkeit jemand zeigt, welches Maß an Führung und Innovation sie demonstrieren, wie viel Verantwortung sie übernehmen und wie kreativ sie bei der Umsetzung ihrer Geschäftspläne sind.

Wenn Du Unternehmer bist, wie wir, dann wird Dich unsere Definition eines Unternehmens interessieren. Sie lautet:

Ein Unternehmen ist ein profitables Business, das ohne Dich funktioniert.

Hierin stecken drei wichtige Bestandteile. Schauen wir sie uns an:



Ein Business

... mit einem Team, klaren Prozessen und Systemen und einer klaren Positionierung.



Profitabel

Die Organisation hat höhere Einnahmen als Ausgaben.



Ohne Dich

Du hast Systeme, die Dein Geschäft von Deiner eigenen, menschlichen Zeit entkoppeln.

Pascal Feyh, Unternehmer und Gründer von Mehr Geschäft, identifiziert fünf verschiedene Typen oder Stufen unternehmerischen Denkens, Denkweisen und Glaubenssysteme.

Diese beginnen mit der grundlegenden Stufe des Angestellten – und der Erkenntnis, dass gute Angestellte oft zu großartigen Unternehmern werden. Aber um ein Unternehmer zu werden, muss man zuerst eine Perspektive annehmen und eine Rolle suchen, die über die eines Angestellten hinausgeht.

- Der Angestellte setzt sich Ziele hauptsächlich, um andere zu beeindrucken, um Ängsten – einschließlich der Angst vor persönlicher Freiheit und Erfolg – auszuweichen und sich in einer Komfortzone anzupassen, anstatt mehr zu lernen und neue Erfahrungen zu sammeln.
- Aufgrund selbst auferlegter Beschränkungen bevorzugen Angestellte es, dem Spielplan anderer zu folgen und haben nicht den Wunsch, ein selbst motivierter und selbstständiger Unternehmer zu werden.
- Sie konzentrieren sich hauptsächlich auf persönliche Sicherheit und ihre emotionale Motivation leitet sich von der Angst vor Unsicherheit und dem Wunsch ab, in der Komfortzone einer sicheren Situation zu bleiben.





Stufe Eins: Die Selbstständigen

Der emotionale Antrieb hinter der selbstständigen Person ist nicht Sicherheit, sondern der Wunsch nach größerer Kontrolle über ihr Leben, ihre Karriere und ihr Schicksal.

Jeden Tag von neun bis fünf die Kontrolle an einen Chef abzugeben, ist nicht ihre Vorstellung von Glück, und sie glauben, dass sie ihren Job genauso gut ohne einen Arbeitgeber – und vielleicht ohne die Notwendigkeit anderer Mitarbeiter – machen könnten.

Sie wollen mehr Autonomie. Sie wollen die Dinge auf ihre Weise tun. Und sie beginnen normalerweise damit, eine Situation zu schaffen, in der sie die gleiche Art von Arbeit leisten, die sie als Angestellte getan haben, aber sie finden heraus, wie sie es alleine und für sich selbst tun können.

Das Dilemma:

Leider sind viele der primären Ziele der Person, die sich auf den Weg macht, Unternehmer mit einer selbstständigen Denkweise zu werden, Fallstricke oder Fallen.

Weil sie alleine gehen wollen, tun sie dies oft auf eigene Gefahr. Indem sie keine Hilfe von anderen annehmen, schneiden sie sich nicht nur von wertvollem Talent, Intelligenz, Feedback und Erfahrung ab, die andere in Form von Unterstützung bieten könnten, sondern sie schaffen auch eine Situation, in der sie niemals Freiheit erfahren werden.

Viele Kleinunternehmer mit einer starken Do-it-yourself-Einstellung schaffen es nur, einen neuen Job für sich selbst zu schaffen, keine neue Karriere oder ein profitables Unternehmen.

Und als Solo-Performer wird ihr Job alles verzehrend – er nimmt sie komplett ein. Sie bekommen nie einen Tag frei, sie bringen immer Arbeit nach Hause und sie arbeiten Überstunden ohne finanzielle Entschädigung.

Ihr Motto ist „Warum jemand anderen machen lassen, wenn du es besser selbst machen kannst?“.

Bald sind sie ausgebrannt, und eine große Mehrheit dieser selbstständigen Menschen scheitert in kurzer Zeit und kehrt zu einem Job für jemand anderen zurück.



Stufe Zwei: Die Managementperspektive

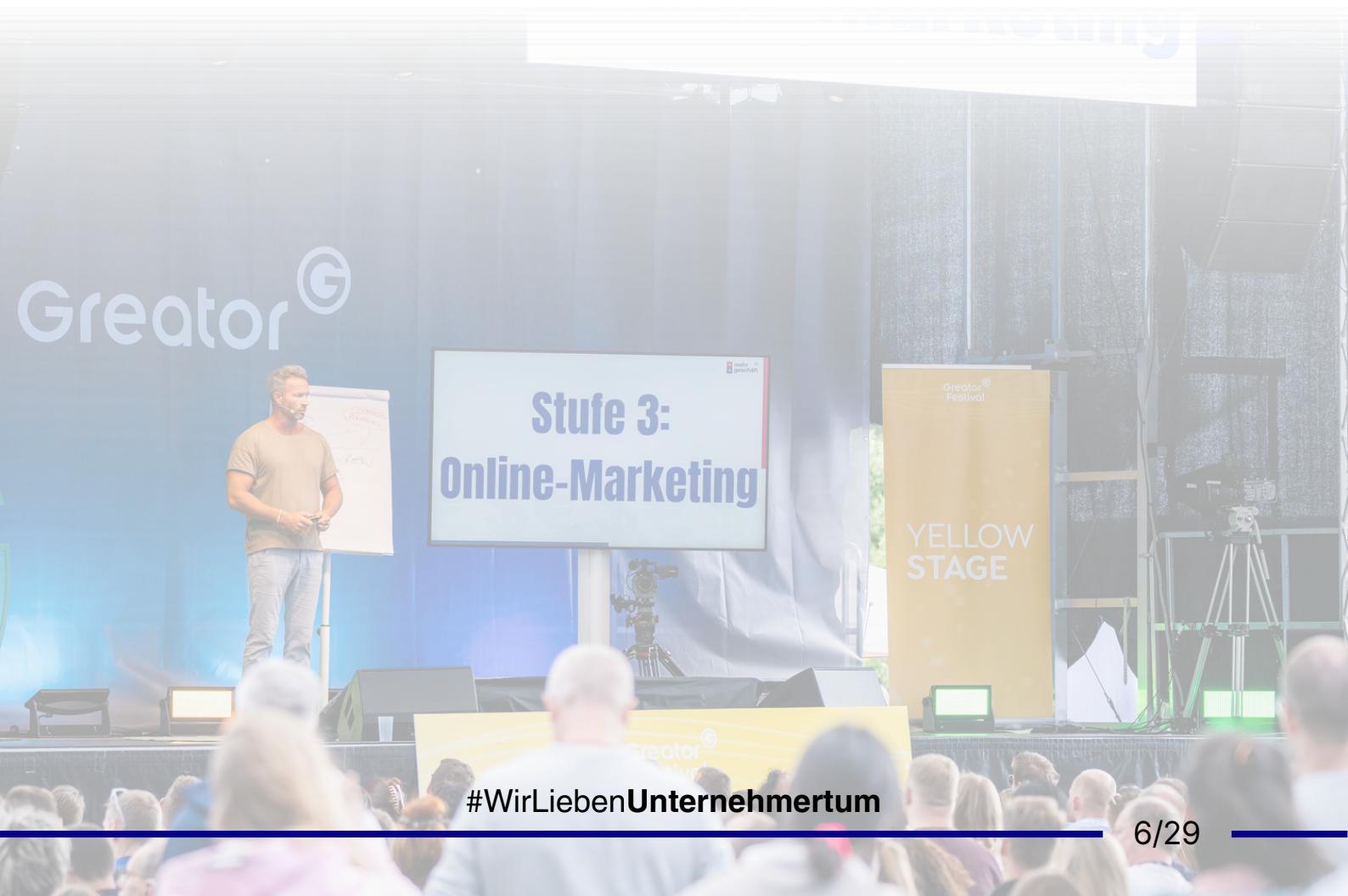
Diejenigen mit einer Managementperspektive sind oft in einer großartigen Position, um als Unternehmer erfolgreich zu sein, außer für zwei große Missverständnisse, die zu massiven Problemen führen.

Viele Manager glauben, dass, wenn ein Geschäft nicht funktioniert, die Lösung darin besteht, mehr Mitarbeiter einzustellen. Sie werfen zusätzliche Personen auf das Problem, aber das verschärft die Situation nur, weil es nicht die zugrunde liegende Ursache des Problems oder die mangelnde Rentabilität anspricht.

Ein weiterer häufiger Irrglaube in dieser Denkweise ist, dass der Weg zum Erfolg durch Wachstum führt – nicht durch Gewinnwachstum, sondern durch das allgemeine strukturelle Wachstum des Unternehmens selbst.

Größer ist nicht unbedingt besser, es sei denn die Grundlagen sind solide und effizient. Größer zu werden, um die Probleme eines kleinen Unternehmens zu lösen, erzeugt nur ein viel größeres Unternehmen mit Problemen, die ausgeweitet, vergrößert und viel teurer zu beheben sind.

Viele Managementunternehmer gehen in Konkurs aufgrund von energischem Wachstum, aber sie finden nie heraus warum.





Stufe Drei: Die Haltung des Eigentümers/Leaders

Der Unternehmer, der das Niveau eines Eigentümers/Leaders erreicht, genießt bemerkenswerte Vorteile, indem er weiß, wie man zur Seite tritt und das Geschäft – und die darin arbeitenden Mitarbeiter – als Profitcenter arbeiten lässt, das nicht auf die ständige hands-on Mitwirkung des Eigentümers angewiesen ist.

Dieser Unternehmer hat eine Organisation geschaffen, die selbstständiger und selbsttragender ist und dadurch mehr Wohlstand, persönliche Freiheit und Freizeit geschaffen hat.

Anstatt die einzige Person zu sein, die den Job am besten erledigen konnte, hat dieser Leader die Fackel der Verantwortung und Expertise an andere weitergegeben, die nun für sich selbst ein höheres Maß an beruflicher Leistung genießen.

Der Eigentümer/Leader kann sich daher nicht so sehr auf Verkäufe und Einnahmen konzentrieren, sondern auf Nettogewinne.

Während das Geschäft weiterhin reibungslos läuft – und mehr Transaktionen generiert – konzentriert sich der Eigentümer/Leader darauf, es für eine höhere Rentabilität zu optimieren, während er anderen die täglichen operativen Details überlässt.





Stufe Vier: Der Unternehmer-Investor

Mit einem Geschäft, das Gewinne erwirtschaftet, kann der Unternehmer, der so weit gekommen ist, eine weitere aufregende Herausforderung annehmen, nämlich das Verwalten von Geld, um es zu maximieren und mehr Geld zu produzieren.

Das Investieren für maximale Renditen beinhaltet intelligentes Leverage (also „Hebeln“) von Vermögenswerten und der Unternehmer-Investor wird oft den Erfolg des ersten Geschäfts nutzen, um ein zweites oder drittes Unternehmen basierend auf dem gleichen Modell oder System zu schaffen.

Durch das Franchising des ursprünglichen Unternehmens oder den Kauf anderer gesunder Unternehmen kann der Investor eine Karriere starten, nicht nur grundlegende Produkte und Dienstleistungen zu verkaufen, sondern ganze Unternehmen.

Das Ziel ist natürlich weiter, einen Gewinn zu erzielen. Anstatt also am Ruder dieser Unternehmen zu bleiben, wird der Investor sie kaufen, sicherstellen, dass sie wertvolles Eigenkapital oder eine attraktive Anziehungskraft und Potenzial haben, und sie dann an andere Unternehmer oder angehende Unternehmer verkaufen.

Der Fokus liegt darauf, Unternehmen zu finden, zu kaufen (und vielleicht zu renovieren) und dann zu flippen, um einen Gewinn zu erzielen.



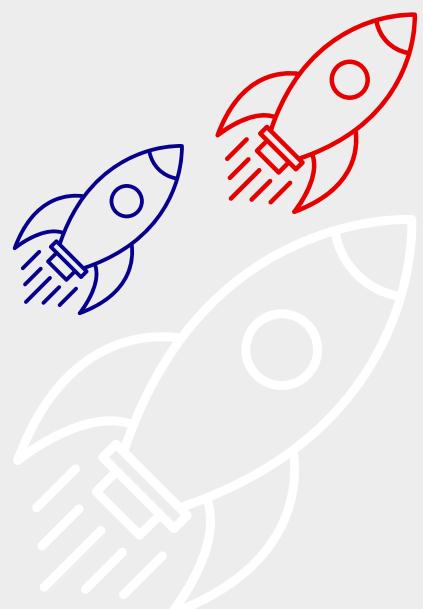


Stufe Fünf: Der wahre Unternehmer

Nachdem man auf jedem Schritt des Weges neue Dinge gelernt und verschiedene Stufen unternehmerischer Leistungen und Einsichten durchlaufen hat, ist es möglich, das ultimative Ziel zu erreichen und seine Träume auf eine wirklich lebensverändernde Weise zu verwirklichen.

Der wahre Unternehmer erlebt einen Paradigmenwechsel, der einen vierstufigen Prozess des veränderten Denkens beinhaltet:

1. **Idealization** – Riesenhafte, allumfassende Träume für die Schaffung der idealen Welt vorstellen.
2. **Visualization** – Die ideale Welt als Realität sehen und beginnen, diese Vision täglich zu klären, jeden Tag mehr Details hinzuzufügen.
3. **Verbalization** – Beginnen, die Träume in Worte zu fassen und so zu sprechen, als ob sie bereits passieren würden. Mit anderen darüber sprechen, als ob es real wäre, und weiterhin einen persönlichen Dialog mit dem Ideal führen, um es wahr werden zu lassen.
4. **Materialization** – Aufgrund der Anstrengung und Absicht, das Ideal und den Traum zu entwerfen und daran zu glauben, beginnen die Dinge auf natürliche und automatische Weise zu geschehen. Die Idee wird zu einer realen und greifbaren Tatsache, die andere beeinflusst und neue Türen zu frischen Möglichkeiten und der Geburt weiterer Träume öffnet.



Ein Dutzend wesentlicher Eigenschaften für Unternehmer

Durch die Betrachtung der fünf Phasen oder Stufen des Unternehmertums gewinnen wir ein besseres Verständnis der Grundlagen, die gewöhnliche Unternehmer von den außergewöhnlichen unterscheiden.

Und wir beginnen, bestimmte Eigenschaften zu bemerken, die alle erfolgreichen Unternehmern gemeinsam haben.

Während – ganz natürlich – einzelne Unternehmer viele einzigartige Eigenschaften haben, die andere wiederum nicht haben, teilen alle Unternehmer einen verwandten Geist, eine bestimmte Art von Verfassung und Sichtweise und einen besonderen Antrieb und Willen.

Hier sind 12 Eigenschaften, die bei allen erfolgreichen Unternehmern zu finden sind – und ohne die meisten Menschen nicht das Zeug haben, mit dem eigenen Unternehmen erfolgreich zu sein.

1. Selbstbewusst

Selbstvertrauen ist ein Kennzeichen des Unternehmers. Nicht alle von uns werden mit Selbstvertrauen geboren, aber das bedeutet nicht, dass wir nicht dazu fähig sind.

Viele selbstbewusste Frauen und Männer gewinnen ihr Selbstwertgefühl und ihren Glauben an ihre Fähigkeit, Herausforderungen zu begegnen, indem sie handeln – auch wenn ihnen das Selbstvertrauen fehlt – und dann Stärke und Glauben an sich selbst gewinnen, indem sie die Ergebnisse sehen und das Lob und den Respekt anderer erhalten.

2. Empfindet ein Gefühl von Eigenverantwortung

Verantwortung zu übernehmen, um Dinge zu erledigen – und sie mit Sorgfalt und Aufmerksamkeit zu tun – bedeutet, wie ein Eigentümer zu handeln.

Anstatt ein Problem als das eines anderen zu sehen, sieht der Unternehmer es als sein eigenes und ist stolz darauf, eine Lösung zu finden, Dinge in besserem Zustand zu hinterlassen, als er sie vorgefunden hat, und Situationen zu verbessern, anstatt sie unbeachtet zu lassen.

Während ein Gefühl der Eigenverantwortung einen herausragenden Mitarbeiter ausmacht, weiß der Unternehmer, dass das Ziel nicht darin besteht, durch zu viel Verantwortung versklavt zu werden.

Anstatt Situationen zu kontrollieren, um sie zu „besitzen“, bringt der Unternehmer anderen Menschen bei, wie sie die Verantwortung übernehmen können. Auf diese Weise nutzt der clevere Unternehmer die individuelle Verantwortlichkeit im ultimativen Streben nach Rentabilität, Teamarbeit und allgemeinem Erfolg.

3. Kommunikationsfähig

Unternehmer erkennen, dass der wichtigste Teil jedes Geschäfts das menschliche Element ist.

Humanressourcen – sei es in Form von Kunden, Mitarbeitern oder strategischen Partnern – sind das, was ein Geschäft ausmacht oder bricht, und Kommunikation ist der Schlüssel zu erfolgreichen Beziehungen zu Menschen.

Der Unternehmer arbeitet daran, Kommunikationsfähigkeiten zu schärfen, sei es in schriftlicher, gesprochener oder nonverbaler Form durch Körpersprache.

Und zur Unterstützung der Kommunikation wird er oder sie alle verfügbaren Werkzeuge und Ressourcen nutzen.

Diese könnten Fremdsprachen- oder Rhetorikkurse, Computer- und Telekommunikationstechnologie, Suchmaschinenoptimierung oder neurolinguistisches Programmieren in Bezug auf Vertrieb und Marketing oder spezialisierte Schreiben wie das für Stipendien, Geschäftspläne, Leitbilder oder Richtlinienhandbücher benötigte Schreiben umfassen.

Vor allem entwickelt der Unternehmer die Fähigkeit, zuzuhören und zu hören, was andere zu sagen versuchen, denn die besten Kommunikatoren wurden zuerst die besten Zuhörer.



4. Leidenschaftlich am Lernen interessiert

Unternehmer sind oft autodidaktische Lerner, was bedeutet, dass sie vieles, was sie wissen, nicht in einem formalen Klassenzimmer gelernt haben, sondern stattdessen auf eigene Faust durch das Suchen nach Informationen, das Stellen von Fragen und das persönliche Lesen und Recherchieren.

Sie lernen auch schnell aus ihren eigenen Fehlern, was bedeutet, dass sie weniger dazu neigen, diese aufgrund von Arroganz, Ego oder einer Blindheit für die eigenen Fehler, Mängel oder Fehlurteile zu wiederholen.

Zu lehren bedeutet zu lernen. Und um zu führen, zu trainieren und Erfahrungen an andere weiterzugeben, strebt der Unternehmer ständig danach, mehr zu lernen und sich weiterzubilden.

Aufgrund der Leidenschaft für Bildung umgeben sich echte Unternehmer mit Menschen, die entweder mehr wissen als sie oder Dinge wissen, die anders sind als das, was sie wissen.

Sie analysieren die Ansichten anderer und Perspektiven, die sich von ihren eigenen unterscheiden, um zum Beispiel bessere Schüler der menschlichen Natur zu werden.

Auf diese Weise bereichern sie sich weiterhin mit Wissen, während sie auch bewusst darum bemüht sind, dieses Wissen zu teilen und es mit anderen zu vermehren, die sich ebenfalls dem lebenslangen Lernen verschrieben haben.

5. Teamplayer

Diejenigen, die sich selbstständig machen, aber keine Teamarbeit nutzen, enden ohne das Team, haben aber immer noch alle Arbeit zu erledigen. Und zwar selbst und ständig.

Sie tragen die ganze Last selbst und tauschen am Ende nur ihren alten Job gegen einen neuen und anspruchsvoller ein – in dem Versuch, selbstständig zu sein.

Die Selbstständigkeit birgt jedoch größere persönliche und finanzielle Risiken.

Auf der anderen Seite wissen Teamplayer, wie man Erfolg hat, indem man die Stärke der zwischenmenschlichen Synergie und dynamischen Beziehungen nutzt.

Ein Zweig kann leicht zerbrochen werden, aber ein Bündel dieser kleinen Zweige wird stärker als die Summe seiner Einzelteile und kann unmöglich gebogen, geschweige denn gebrochen werden.

Das selbe gilt für Unternehmen. Erfolgreiche Unternehmer nutzen Teamarbeit, um die schwere Arbeit zu erledigen, ohne aus dem Takt zu kommen.



6. Systemorientiert

Wie mathematische Formeln ermöglichen uns gute Systeme, großartige Ergebnisse jedes Mal zu reproduzieren – mit immer weniger Energie- oder Ressourcenaufwand.

Unternehmer verlassen sich auf Systeme, bevor sie sich auf Menschen verlassen, und sie suchen nach systembasierten Lösungen, bevor sie nach Lösungen in der Personalabteilung und auf Talent-Ebene suchen.

Wenn die Person, die den Job erledigt, aber krank wird oder geht, ist der Job gefährdet. Aber wenn ein System geschaffen wird, um den Job zu erledigen, kann jeder eintreten und dem Plan folgen, um das gewünschte Ergebnis zu erzielen.

In ähnlicher Weise wird der Unternehmer beim Troubleshooting und der Problemlösung zuerst das System untersuchen und studieren, denn ein Fehler im System wird jedes Mal ein fehlerhaftes Ergebnis liefern.

Das Erschaffen, Implementieren und Perfektionieren von Systemen ist eine der wichtigsten und lohnendsten Fähigkeiten eines Unternehmers.

7. Engagiert

Unternehmer widmen sich der Erfüllung ihrer Pläne, Visionen und Träume, und diese Beharrlichkeit des Zwecks erzeugt Elektrizität im gesamten Unternehmen.

Einer der größten Gründe, warum Unternehmen scheitern, ist der Verlust des Fokus.

Egal, wie groß der Aufwand sein mag, ein Unternehmer hat eine fokussierte Hingabe an die Aufgabe, indem er sich einem positiven Ergebnis verpflichtet fühlt und bereit und willens ist, alles Nötige dafür zu tun.

Unabhängig davon, was das bedeutet, um eine Herausforderung zu meistern oder über das hinaus zu handeln, was erforderlich ist, zeigt der Unternehmer unerschütterliche Hingabe und starkes Durchhaltevermögen.

8. Dankbar

Dankbarkeit für das, was wir haben, öffnet uns für mehr.

Ein Grund, warum dies wahr ist, ist, dass diejenigen, die dankbar sind, das, was sie bekommen, schätzen.

Sie respektieren und pflegen es. Sie tun ihr Bestes, um es wachsen zu lassen, anstatt es aufgrund von Vernachlässigung verkümmern zu lassen.

Unternehmer lernen, in dieser Welt nichts als selbstverständlich zu betrachten.

Das gibt ihnen die Beweglichkeit und Flexibilität, sich an Veränderungen und Anforderungen anzupassen, während es ihnen auch eine Dankbarkeit verleiht, die sie daran erinnert, dass es bei Reichtum und Wohlstand nicht nur um „Zeug“ geht, das wir uns zulegen, sondern um Erfüllung, Zufriedenheit und das Vergnügen, das aus den eigenen Leistungen und Beiträgen erschaffen zu haben.

9. Optimistisch

Eine positive Einstellung ist für den Unternehmer unerlässlich, der lernt, Rückschläge als preiswertes Schulgeld für die wertvollen Geschäftserfahrungen zu sehen, die durch praktische Erfahrungen gewonnen werden.

Vergangene Misserfolge oder Enttäuschungen werden in die Vergangenheit verbannt, damit sie nicht die Gegenwart verfolgen oder die Zukunft behindern können.

Und wenn die Dinge gut laufen und das Geschäft floriert, fördert dies weiter den Optimismus und die positive Einstellung des Unternehmers und hilft, Antrieb und Dynamik für größere Errungenschaften und vermehrte Hoffnung zu geben.

10. Gesellig

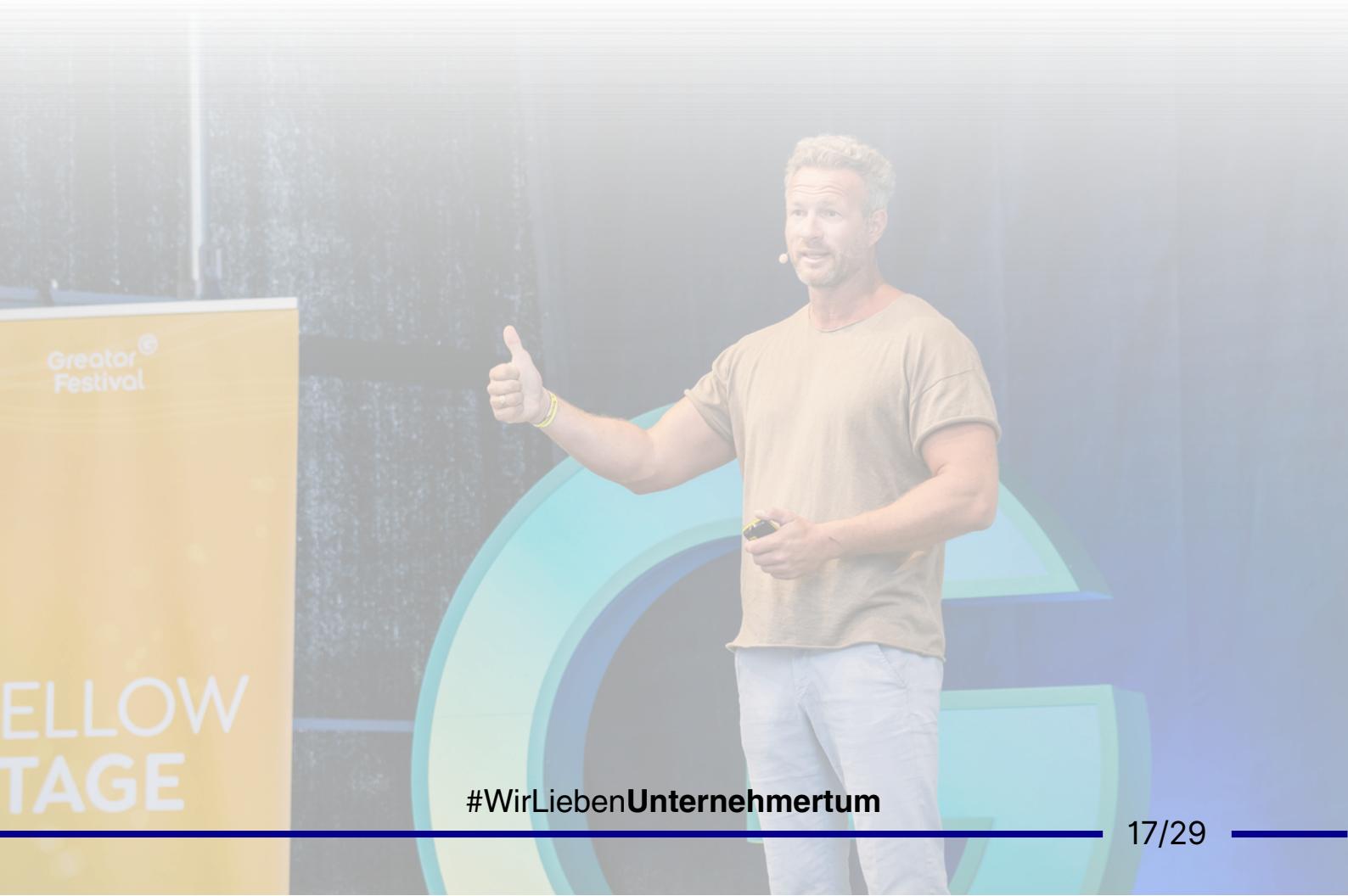
Da Geschäfte immer um Menschen gehen, neigen Unternehmer dazu, sozial aufgeschlossen zu sein.

Sie sind begeistert davon, Ideen, Produkte und Dienstleistungen zu teilen, und diese Begeisterung ist ansteckend für ihre Mitarbeiter, Kunden, Freunde und andere Kontakte innerhalb und außerhalb des geschäftlichen Bereichs.

Aber Frauen und Männer, die hart als Unternehmer arbeiten, genießen auch die einzigartige Gelegenheit, Spaß daran zu haben, etwas zu tun, das sie als ihre Hauptbeschäftigung lieben.

Personalexperten, Karriereberater und Wirtschaftspsychologen sind sich alle einig, dass diejenigen, die Jobs machen, die sie genießen und in denen sie gut sind, höhere Erfolgsraten und größere Zufriedenheit haben.

Unternehmer wissen das aus erster Hand aus ihrer eigenen Erfahrung. Sie sind oft Menschen, die Spaß lieben und das sowohl bei der Arbeit als auch außerhalb.



11. Ein Vorbild

Unternehmer führen nicht nur sich selbst durch Selbstmotivation als Selbststarter, die mit Begeisterung in Aufgaben einsteigen, sondern sie sind auch geschickt darin, andere zu führen.

Sie wissen um die Bedeutung von Teamarbeit und verstehen die Notwendigkeit, andere zu schätzen, zu unterstützen und entsprechend zu belohnen.

Wahre Leader werden nicht unverzichtbar, sonst fällt alles in ihrer Abwesenheit auseinander und sie können nie das höchste Maß an unternehmerischer Freiheit und Wohlstand erreichen.

Sie verschwenden auch nicht das Potenzial derjenigen, die unter ihrer Leitung arbeiten.

Oder wie es der ehemalige US-Präsident Ronald Reagan ausdrückte: „Der größte Leader ist nicht unbedingt derjenige, der die größten Dinge tut. Er ist derjenige, der andere Menschen dazu bringt, die größten Dinge zu tun.“



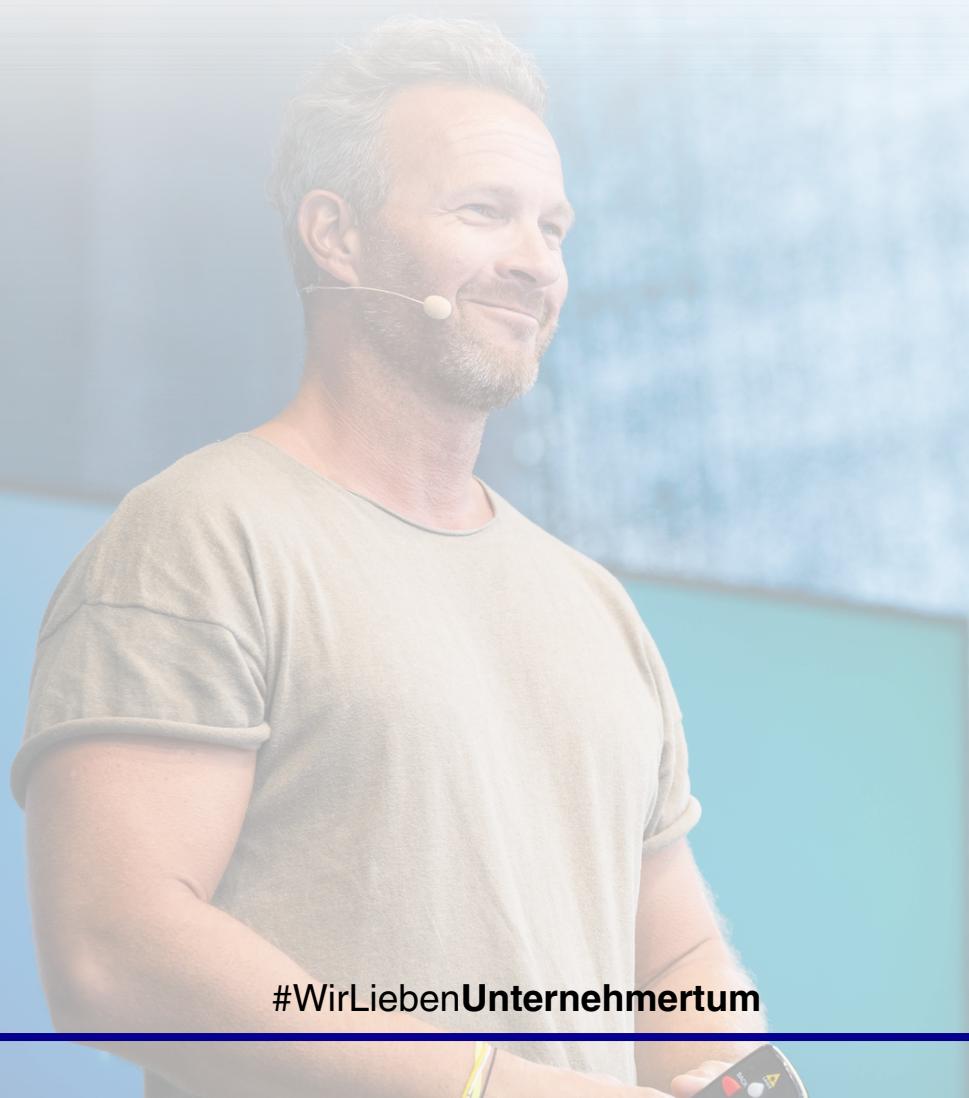
12. Keine Angst vor Risiko oder Erfolg

Viele Menschen könnten erfolgreich sein, wenn sie nur die Chancen ergreifen würden, die sich ihnen bieten.

Und viele Menschen, die Chancen ergreifen und anfangen erfolgreich zu werden, werden von der Verwirklichung ihrer Träume regelrecht überwältigt, sodass sie ihren Erfolg sabotieren, indem sie in die Komfortzone der „Kleinheit“ zurückkehren.

Wie bereits erwähnt, ist die Denkweise des Angestellten auf Sicherheit bedacht. Diejenigen, die an dem festhalten, was ihnen vertraut ist – auch wenn das die Verleugnung ihrer Träume bedeutet – fehlen die Ausdauer und der Ehrgeiz, den der echte Unternehmer zeigt. Unternehmer sind nicht immun gegen Angst.

Aber sie priorisieren ihren Ansatz zum Leben so, dass die Angst vor Versagen, Frustration, Langeweile, Plackerei und Unzufriedenheit die anhaltende Angst vor Erfolg bei weitem überwiegt.



Unternehmertum ist einfach!

Unternehmertum einfach gemacht – das ist mein Credo. Jeder Traum verdient es, Wirklichkeit zu werden. Doch oft ist der Weg unklar, denn niemand lehrt uns das echte Unternehmertum.

Aber ich sage dir: In einer zunehmend komplexen Welt ist Einfachheit der Schlüssel. Und meine Aufgabe ist: Ich bin der Praxis-Übersetzer, der zeigt, wie es geht. Der Mutmacher und gerne auch der Ermöglicher.

Einfaches Marketing, Vertrieb, Kundengewinnung, Unternehmensaufbau, Digitalisierung, Skalierung – ich mache es gerne hunderttausenden Unternehmern zugänglich. Mit diesem Report und mit den Mitunternehmer-Programm von Mehr Geschäft.

“

Denn Komplexität blockiert.
Einfachheit hingegen ermöglicht fast alles.

Schon Tony Robbins sagte:
„Verwirrung killt deine Umsetzung!“

Ich sage:
“Das Gegenteil von Verwirrung ist Klarheit.
Durch Klarheit kommt Umsetzung.
Durch Umsetzung kommen Ergebnisse.
Du willst Ergebnisse.”

Lass mich dir diese Klarheit geben.

“

Lass uns zusammen dein Geschäft so aufbauen, dass du ein profitables Unternehmen hast, das ohne dich funktioniert.

Denn ich sage:

Dann bist du frei.
Es geht um Freiheit.
Unternehmertum ist Freiheit!

Doch warum kommen so viele gar nicht erst dorthin? Warum schaffen es so viele nicht? Das Wissen ist doch da. Allein in diesem Report steht für dich die klare Anleitung zur Skalierung und Automatisierung deines Geschäfts.

Auf unserem YouTube Kanal von Mehr Geschäft liefere ich dir über 1.000 Videos mit vielen wertvollen Tipps und Hilfestellungen. Und trotzdem schaffen es viele nicht! Trotzdem kommen viele nie in den Erfolg.

Trotzdem bleiben die meisten im Modus der Selbstständigkeit hängen und machen zu viel, um es zu lassen, aber leider auch zu wenig, um gut davon leben zu können.

Was also ist der Engpass?

So viel vorab: Der Engpass ist nicht Wissen. Der Engpass ist fehlende Klarheit.

Die gute Nachricht: Klarheit führt immer zu Umsetzung.

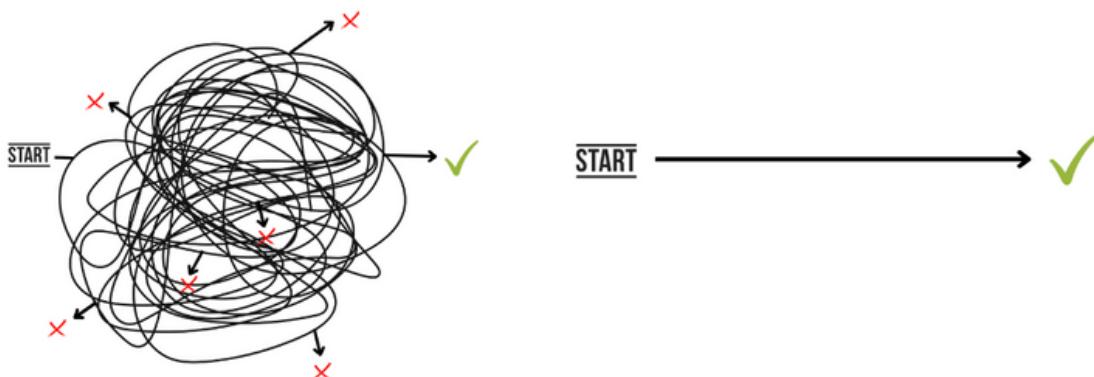
Wenn du allerdings nicht in die Umsetzung kommst, liegt das ja nicht daran, dass du zu faul bist. Vielmehr ist es meistens eher der Fall, dass du blockiert bist oder dich blockiert fühlst. Und der Grund dafür ist: Du hast keine Klarheit. Du hast Verwirrung!

Also halten wir fest:

Verwirrung ist das Gegenteil von Klarheit!

Und noch einmal: Wenn du völlige **Klarheit** hast, dann machst du. Dann setzt du um.

Und: Wenn du **Klarheit** hast, dann bist du auf einmal auch motivierter. Schau dir dazu einmal folgendes Schaubild an:



Bei den allermeisten sieht es so aus wie links. Das ist Verwirrung. Die meisten sind verwirrt. Oder anders ausgedrückt: Die meisten haben keine Klarheit!

Klarheit ist das, was du rechts siehst: Eine klare, gerade Linie, die zum Ziel führt.

Und jetzt kommen 2 spannende Fakten:

- **Fakt #1:** Alle erfolgreichen Unternehmer sind extrem stark in der Umsetzung. Ich nenne das auch Execution.
- **Fakt #2:** Restlos alle erfolgreichen Unternehmer, die ich kenne, hatten starke Partner, Mentoren und Teams an ihrer Seite, die ihnen bei einer Sache geholfen haben: Klarheit zu bekommen.

Denn nochmal:

Aus Klarheit folgt Umsetzung. Aus Umsetzung folgen Ergebnisse.

Aus Klarheit folgt Umsetzung.

Aus Umsetzung folgen Ergebnisse.

Und wenn du das verstanden hast, dann musst du nur eine Sache sicherstellen: Dass du **Klarheit** hast.

Du brauchst die absolute **Klarheit** darüber, was jetzt bei dir in deinem Geschäft der nächste Schritt ist. Was genau zu tun ist. Und wenn du dann weißt, was getan werden muss, dann musst du dazu noch wissen, **wie** es getan wird.

Das klingt nach einer ganz schönen Herausforderung, oder? Genau! Deshalb haben die meisten auch starke Partner, Mentoren und Teams an ihrer Seite.

Jetzt sagst du aber vielleicht: „Das habe ich leider nicht...“

Genau da wird es spannend.

Denn genau da kommen wir mit Mehr Geschäft ins Spiel:

2013 habe ich angefangen, mein Wissen zum Thema Unternehmertum, Online-Marketing etc. zur Verfügung zu stellen.

Dabei waren mir immer zwei Dinge besonders wichtig:

1. Echtes Praxis-Wissen aus meinen eigenen Unternehmen zu liefern.
2. Meine Anleitungen und Kurse sollten mit großem Abstand die besten der gesamten Coaching-Branche sein.

Zehntausende von Kunden bestätigen mir das auch. Und trotzdem gibt es sehr viele, die das Wissen der besten Anleitungen nicht in ihrer eigenen Unternehmer-Praxis umgesetzt bekommen.

Der Grund ist glasklar:

Sie haben zwar das Wissen, aber ihnen fehlt die Klarheit, wie es bei ihnen selbst umgesetzt wird. Sie kaufen sich Kurse und Coachings und investieren viel Geld. Aber sie spüren keine Ergebnisse. Es passiert nichts.

Und genau deshalb sage ich: Wissen ist nicht das Problem.

Es ist doch am Ende genau wie beim Thema Abnehmen: Jeder weiß, dass wir weniger essen und mehr Sport machen sollten. Denn dann nehmen wir ab und erreichen unsere Traumfigur.

Aber wie viele bekommen es wirklich umgesetzt? Genau: Sehr wenige. Und genau das will ich für Unternehmen ändern!

Unser Firmenwert lautet: **Customer Success.**

Mich erfüllt es nicht, viele Coaching-Programme zu verkaufen. Mich erfüllt es, wenn unsere Kunden – wir nennen sie Partner-Unternehmen – wirkliche Erfolge erreichen. Wenn sie starkes Wachstum erreichen und als Unternehmer wachsen.

Und wenn sie am Ende richtige, profitable Unternehmen haben, die ohne sie funktionieren.

★★★★★ vor 22 Stunden

Mehr Geschäft Coaching ist TOP, wirklich?
JA! Mehr Geschäft und Business Builder ist einfach klasse! Alles ist so aufgebaut, dass man Stück für Stück durch die Lektionen geführt wird und die Inhalte bauen aufeinander auf. So bekommt man eine klare Struktur und gleichzeitig auch die Aufgaben, die gemacht werden sollen. Was natürlich bedeutet, dass man auch selber viel machen muss, was sehr richtig und wichtig ist. Wenn man irgendwo „hängenbleibt“ und nicht weiterkommt dann bekommt man immer die Unterstützung von Team oder Community, MEGA!
Der Business Builder ist einfach eine coole „Ausbildung“, die dich auf einen anderen Level katapultiert.
Angelika & Saša

★★★★★ vor 6 Tagen

Mehr Geschäft bringt einen klaren...
Mehr Geschäft bringt einen klaren Leitfaden.
Mit Mehr Geschäft hab ich mein Unternehmer Wissen auf ein anderes Niveau. Die klare Struktur und der genaue Leitfaden bringen die Angebote und den Verkauf eine ganz neue Ebene. Ich bin voll und ganz von Pascal und seinem Team begeistert. Kann ich definitiv weiterempfehlen.

★★★★★ 1. Apr. 2024

Sehr zu empfehlen!
Nach jahrelange Selbstständigkeit wird man zum Teil betriebsblind und die Zusammenarbeit mit mehr Geschäft hat uns die Augen geöffnet. Ganz konkret thank you wir dass wir in kürzester Zeit unseren Umsatz verdreifachen können. Ich kann das Programm jedem Unternehmer oder der es werden will von ganzem Herzen empfehlen – Grüße Gerald Graf

★★★★★ 21. Juni 2024

Mehr als versprochen wurde
Durch die Zusammenarbeit mit Mehr Geschäft, habe ich deutlich mehr Klarheit als zuvor. Es wird einem ein Plan an die Hand gegeben, sowie einen volle Unterstützung durch den Coach, welcher bereits dort ist wo man selbst hin will. Das aller wichtigste für mich sind die Menschen mit denen ich Zusammenarbeit. Es ist ein sehr freundliche und professionelle Umgebung, wo man sich gut aufgehoben fühlt. Des Weiteren ist der Umsatz und der Gewinn gestiegen. Danke an Mehr Geschäft!

Darf ich vorstellen - Das Mehr Geschäft Mitunternehmer-Programm:

Gerne beschreibe ich dir klar und auf den Punkt, wie wir mit unseren Partner-Unternehmen zusammenarbeiten – und wie wir es auch mit dir bald gerne machen möchten.

Schritt 1: Die Status-quo-Analyse

Im ersten Schritt analysieren wir deine jetzige Ist-Situation.

Also:

- Wo stehst du mit deiner Firma?
- Welche Engpässe bestehen derzeit bei dir?
- Wie ist dein Status quo bzgl. deiner Online-Kundengewinnung?
- Wie ist dein Status quo hinsichtlich deiner Mitarbeitergewinnung und deiner Management- und Leadership-Systeme?
- Wie ist dein Status quo im Bereich von Systemen und Prozessen?

Schritt 2: Die Ziele-Analyse

Anschließend gehen wir mit dir in deine individuelle Ziel-Planung.

Also konkret:

Wo willst du hin mit deinem Unternehmen?

Welche Wachstumsziele willst du erreichen?

Aber auch: Wie willst du als Unternehmer wachsen?

Wie soll dein Leben aussehen?



Schritt 3: Der Maßnahmen-Plan

In diesem Schritt erstellen wir dann einen individuellen 12-Monate-Maßnahmen-Plan. Denn die Zusammenarbeit in unserem Mitunternehmer-Programm läuft immer über 12 Monate.

Dein Maßnahmen-Plan ist komplett individuell auf deine Situation und deine Ziele zugeschnitten.

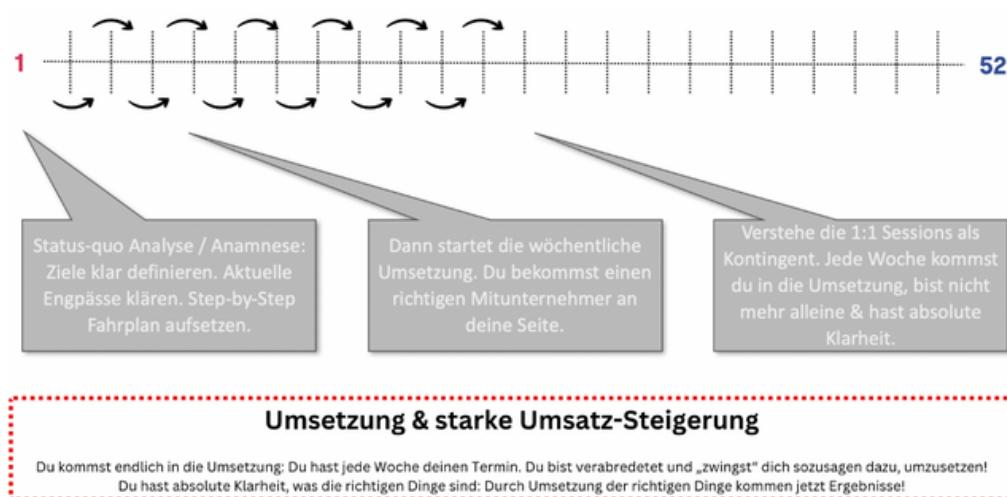
Wir arbeiten hierbei mithilfe unserer eigenen, geschützten Methoden, die tausendfach bewiesen haben, dass sie funktionieren.

Zudem: Mit diesen Methoden habe ich vier eigene Multi-Millionen Unternehmen aufgebaut.

Schritt 4: Dein Coaching startet

Jetzt zeige ich dir, wie die Zusammenarbeit in der Praxis funktioniert: Wir nehmen uns einen Zeitstrahl von 52 Wochen.

52 Wochen, Woche für Woche, ein Mitunternehmer an deiner Seite!



Jede Woche hast du nun eine 1-stündige 1:1-Live-Coaching-Session mit deinem Mitunternehmer.

Der Ablauf deiner Coaching-Session ist sehr klar:

- Auf Basis deines individuellen Maßnahmen-Plans gibt es klare Aufgaben.
- Diese Aufgaben werden in Wochen-Aufgaben heruntergebrochen.
- Dein Mitunternehmer-Coach bespricht mit dir sehr klar die Aufgabe für die nächsten 7 Tage.
- Du hast jetzt absolute Klarheit, was genau zu tun ist.
- Bis zu deiner nächsten Coaching-Session steht dein Coach dir komplett zur Verfügung – so kannst du auch bei Unsicherheiten und Blockaden sofort Fragen stellen und bekommst die passenden Antworten/Hilfen.
- In der nächsten Coaching-Session besprecht ihr, was du umgesetzt hast. Dabei löst ihr eventuelle Engpässe und definiert die nächste Wochen-Aufgabe.

Du siehst hier 3 wichtige Dinge:

1. Dein Mitunternehmer-Coach ist wie ein Personal-Trainer beim Sport. Mit dem Ergebnis: Er gibt dir absolute Klarheit, er hilft dir und du setzt um.
2. Du kommst endlich in den Modus, erfolgreich an deinem Unternehmen zu arbeiten. Denn du nimmst dir jede Woche diese 1 Stunde Zeit.
3. Durch diese enge Begleitung bist du nicht mehr allein und kommst wirklich in die Umsetzung. Denn du weißt: Nächste Woche hast du wieder deine nächste Coaching-Session.

Für welche Unternehmen ist das Mehr Geschäft Mitunternehmer-Programm besonders gut geeignet?

Erstens: Die geschützten Mehr Geschäft Methoden für Unternehmens-Wachstum, -Systematisierung und -Stabilisierung funktionieren für jede Branche und für jedes Geschäft. Egal, ob B2B- oder B2C-Geschäfte.

Zweitens: Die besten Ergebnisse erreichen wir für Unternehmen, die MOZ-fähig sind.

Das MOZ habe ich dir in Schritt 4 in diesem Report intensiv beschrieben. Wenn du also Angebote hast, die im Rahmen eines Gesprächs (Telefon, Zoom etc.) verkauft werden (können), dann solltest du dich freuen: Denn wir können dir sehr sicher zu sehr viel mehr Geschäft verhelfen!

Drittens: Wir arbeiten gerne mit Unternehmer-Persönlichkeiten zusammen, die engagiert sind und Hunger auf Erfolg haben.

Idealerweise willst du dabei das Gleiche erreichen wie wir: Dass dein Unternehmen ein profitables Business ist, das ohne dich funktioniert.

Nicht, weil du nicht mehr arbeiten **willst**. Sondern weil du es nicht mehr musst. Weil du Freiheit willst.

Folgende Bereiche deckt das Mitunternehmer-Programm® ab

1 Umsatz/Gewinn

Planbares Wachstum & Liquidität

Durch Online-Vertriebs-Prozesse deine Kundengewinnung + Umsatz **automatisieren & Skalieren**

2 Mitarbeiter

Top Mitarbeiter

Eigene digitale Rekrutierungs-Prozesse aufsetzen und verlässlich qualifizierte **Mitarbeiter finden + binden**

3 Systeme

Maximal automatisiert

Professionelle operative Systeme im Unternehmen installieren die **systembasiert statt in Personenabhängigkeit** funktionieren

Was also ist jetzt dein erster, richtiger Schritt?

Ganz einfach: Trage dich für deine individuelle Strategie-Session ein (hier klicken!)



Die Strategie-Session dauert ca. 60-90 Minuten und dabei bekommst du bereits 3 klare Anleitungen:

1. Du bekommst eine individuelle Anleitung, wie du deine Kundengewinnung maximal automatisieren kannst.
2. Du bekommst die individuelle Anleitung, wie du deine Leistungserbringung maximal automatisieren kannst.
3. Du bekommst eine klare Anleitung, wie du sehr schnell sehr profitabel wirst.

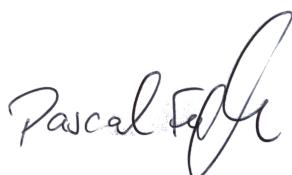
Hierneben schauen wir gerne auch, ob du für das Mitunternehmer-Programm infrage kommst. Und du bekommst natürlich restlos alle Informationen zu unserem Mehr Geschäft Mitunternehmer-Programm.

Also: Lass uns die Transformation deines Unternehmens beginnen!

Lass uns den Spaß in dein Unternehmer-Leben (zurück) bringen!

Lass uns zusammen mehr Geschäft machen und dein Unternehmen auf 7-stellige (oder noch viel höhere!) Jahresumsätze bringen.

Das würde mich sehr freuen!



#WirLiebenUnternehmertum