

A portrait of Michael Bemann, a man with glasses, wearing a dark sweater over a white collared shirt, sitting in a chair and holding a smartphone. He is smiling and looking towards the camera. The background is a blurred office interior with large windows.

Michael Bemann

VOM OPERATIVEN ZUM STRATEGISCHEN UNTERNEHMER

In diesem Report erfährst du, wie du dich vom operativen Tagesgeschäft befreist und **mehr Zeit für die strategische Unternehmensentwicklung** gewinnst, so hast du am Ende **weniger Arbeit bei mehr Gewinn**.

michaelbemann.de

NICHT VIEL, SONDERN SMART ARBEITEN

Unternehmer zu sein, ist ein Abenteuer, nicht wahr? Du hast etwas Eigenes aufgebaut und arbeitest täglich daran, deine Kunden glücklich zu machen. Das ist ein tolles Gefühl!

Aber wie die meisten von uns, kennen die Kehrseite: **Das Tagesgeschäft frisst all deine Zeit und Energie.** Ständig brennt irgendwo ein Feuer, das gelöscht werden muss, und oft bleibt keine Zeit, um einen Schritt zurückzutreten und dein Unternehmen zu betrachten. Ich kenne das nur zu gut.

Nach mehr als 25 Jahren als Unternehmer weiß ich, wie leicht man im operativen Getriebe gefangen sein kann. Doch hier kommt die gute Nachricht: Es gibt einen Weg raus. Ich möchte dir zeigen, wie du dich von den täglichen Details befreist und den Raum gewinnst, den du brauchst, um dein Unternehmen strategisch voranzubringen.

Dieser Report ist das Ergebnis eines Vierteljahrhunderts an Erfahrung, Fehlern, Lektionen und Erfolgen. Ich habe ihn für dich geschrieben, damit du nicht dieselben Umwege gehen musst, die ich gegangen bin. Du wirst lernen, deine täglichen Aufgaben zu organisieren, um wieder Luft zum Atmen zu haben, Aufgaben zu delegieren und Systeme zu schaffen, die dein Business am Laufen halten, auch wenn du mal nicht da bist. Vor allem aber wirst du erkennen, dass du als Unternehmer nicht nur Arbeiter oder Manager in deinem Betrieb bist, sondern der Kapitän, der das Schiff steuert. Deine wichtigste Aufgabe ist es, den Kurs zu bestimmen und dafür zu sorgen, dass alle Segel richtig gesetzt sind. Das erfordert Zeit zum Nachdenken, Planen und Strategien entwickeln. **Ich verspreche dir: Wenn du die Prinzipien in diesem Report verinnerlichst und umsetzt, wirst du ein neues Level an Freiheit und Erfolg in deinem Unternehmen erleben.**

Weniger Arbeit bei mehr Gewinn – das ist kein leeres Versprechen, sondern eine echte Möglichkeit. Lass uns gemeinsam diesen Weg gehen. Es ist Zeit, aus dem operativen Hamsterrad auszubrechen und der strategische Unternehmer zu werden, der du sein kannst.

Michael Bemann



WAS IST EIN STRATEGISCHER UNTERNEHMER

AM STATT IM UNTERNEHMEN ARBEITEN

Stell dir vor, dein Unternehmen läuft wie ein Schweizer Uhrwerk:

Dein Vertrieb akquiriert neue Kunden, die Produktion und das Lager laufen wie am Schnürchen und die Verwaltung hat alle Zahlen, Daten und Fakten im Griff und du musst dich nicht mehr um jedes Detail selber kümmern und hast genug Zeit für dich, deine Liebsten und für die Weiterentwicklung deines Unternehmens. **Das heißt, du arbeitest AM statt IM Unternehmen.**

Wie schaffst du das? Ganz einfach: Du arbeitest nicht härter, sondern schlauer.

1. DEIN PLAN



Du hast klare Ziele und Messkriterien für das Wachstum und die Entwicklung deines Unternehmens. Diese teilst du mit deinem Team, damit ihr am selben Strang zieht und fokussiert in dieselbe Richtung steuert. Du jagst nicht jedem Problem hinterher oder lässt dich vom Tagesgeschäft ablenken – dafür sind deine Mitarbeiter da – sondern konzentrierst dich auf jene Aufgaben, die nachweislich und langfristig für Erfolg deines Unternehmens sorgen.

2. DEIN TEAM



Du kannst und musst nicht alles alleine machen. Du hast ein paar verlässliche Leute um dich, denen du vertraust. Du zeigst ihnen einmal, wie's läuft, und dann packen sie mit an. So kannst du dich auf die großen Dinge konzentrieren, wie neue Kunden zu gewinnen oder frische Ideen entwickeln.

3. DEINE ABLÄUFE



In deinem Betrieb weiß jeder genau, was zu tun ist. Du hast einfache, klare Regeln aufgestellt – vom Auftragseingang bis zur Arbeitserledigung. Diese Vorgehensweisen sind wie Rezepte, die jeder in deinem Team kennt und befolgt.



4. DIE KONTINUITÄT

Auch wenn es rund läuft, hältst du die Augen offen für Neues. Neue Werkzeuge, bessere Methoden, Trends, Technologien und Abläufe, das was die Anderen so treiben – darüber informierst du dich und bringst es deinem Team bei. So bleibt ihr immer einen Schritt voraus.



5. ZEIT FÜR DICH

Weil du deinen Betrieb so gut im Griff hast, musst du nicht rund um die Uhr dort sein. Du findest Zeit für deine Familie, deine Hobbys und kannst auch mal richtig abschalten. Du kannst auch mal 2 Wochen am Stück in den Urlaub fahren und dann auch richtig Urlaub machen und nicht von woanders aus arbeiten. Das ist super wichtig, denn du weißt selbst, wer sich Auszeiten gönnt, hat die besten Ideen.

Also, ganz einfach:

Du hast deinen Plan, ein starkes Team, klare Abläufe, bist immer auf der Suche nach Neuem und vergisst dabei nicht, auch an dich zu denken. So läuft dein Unternehmen wie geschmiert, und du bist ein glücklicher und erfolgreicher Unternehmer.

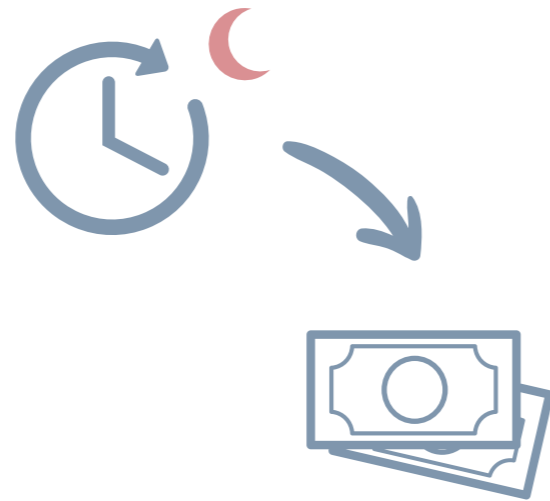
WARUM VIELE UNTERNEHMER NICHT STRATEGISCH ARBEITEN

DIE VIER PROBLEME

Im Leben eines Unternehmers gibt es Tage, die sich anfühlen, als würde man gegen den Strom schwimmen. **Ein Lieferant kann nicht liefern, der Wareneingang verzögert sich, ein Kunde beschwert sich und fordert eine Preisreduzierung.** Mitarbeiter streiten sich, Aufgaben werden nicht korrekt umgesetzt, und es gibt keinen passenden Bewerber auf deine Stellenausschreibung. Klingt bekannt, oder? Als langjähriger Unternehmer kenne ich das Spiel nur zu gut.

PROBLEM 1: „Die Marathon-Wochen: Wenn Überstunden zur Gewohnheit werden.“

Es fängt oft harmlos an. Ein paar Überstunden hier, ein Wochenende dort. Aber bevor du dich versiehst, sind aus den gelegentlichen Extras echte Marathon-Wochen geworden. Du hattest dir vorgenommen, dieses Wochenende wirklich mal frei zu nehmen, Zeit mit der Familie zu verbringen, aber dann... na ja, du kennst das. Ein dringendes Problem taucht auf, und wer soll's lösen, wenn nicht du?

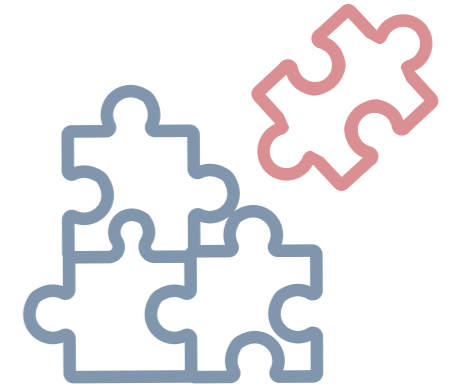


PROBLEM 2: „Der Frosch im Topf: Das unbemerkte Feststecken im Alltagstrott.“

Und so strampelst du Woche für Woche, immer im Glauben, dass es bald besser wird. Aber irgendwie wird's das nicht. Du steckst fest, trittst auf der Stelle. Kennst du die Geschichte vom Frosch im Topf, dessen Wasser langsam erhitzt wird? Er merkt nicht, wie heiß es um ihn herum wird, bis es zu spät ist. Ich möchte nicht, dass du dieser Frosch bist.

PROBLEM 3: „Der wahre Kampf: Unzuverlässige Mitarbeiter und ihre Auswirkungen.“

Lass uns mal ehrlich sein: Die wahren Probleme in deinem Betrieb sind nicht die unzuverlässigen Lieferanten oder die schwankenden Auftragslagen. Es sind die unzuverlässigen Mitarbeiter, die nicht liefern, was du und deine Kunden erwarten. Das zwingt dich, selbst einzuspringen und die Kontrolle zu übernehmen. Denn am Ende des Tages geht es um dein Image, dein Lebenswerk.



PROBLEM 4: „Vom Mythos der Mittagspause: Wenn das Tagesgeschäft alles verschlingt.“

Dein Kalender ist bis zum Anschlag voll, Mittagspausen sind ein Fremdwort, und der Feierabend scheint eine alte Legende zu sein. Das Tagesgeschäft verschlingt all deine Zeit und Energie, und der Spaß an der Arbeit, die Leidenschaft für dein Handwerk, beginnt zu verblassen. Ständig bist du damit beschäftigt, Brände zu löschen – sei es Stress unter den Mitarbeitern oder die Tatsache, dass sie einfach nicht das liefern, was du von ihnen erwartest.



Fazit: Wie lange möchtest du so weitermachen? Wochen? Jahre? Das ist das berühmte Hamsterrad – du bewegst dich, kommst aber nicht voran. Brich aus dem operativen Wahnsinn aus und denke strategisch über dein Unternehmen nach. Etabliere funktionierende Systeme, vertraue deinen Mitarbeitern und erlaube dir, über den täglichen Wahnsinn hinauszuschauen. Es ist möglich, das Ruder herumzureißen. Beginne mit dem ersten Schritt: der Entscheidung, nicht nur im Unternehmen zu arbeiten, sondern an deinem Unternehmen. Bist du bereit dafür?

DER WEGWEISER ZU DEINER UNTERNEHMERISCHEN FREIHEIT

NAVIGIERE ERFOLGREICH AUS DEM TAGESGESCHÄFT HERAUS

Doch wie schaffst du es jetzt, aus dieser Situation auszubrechen, ohne dass du dein Unternehmen mit 120 km pro Stunde gegen eine Wand fährst?

Hier stellen wir dir drei Schritte vor, die sich bereits viele hundert Male bewährt haben und zahlreichen Unternehmen halfen, sich vom Tagesgeschäft zu befreien.

SCHRITT 1: FINDE DIE ZEITFRESSER

Als Unternehmer kennst du dein Business am besten. Du kannst fast alles selbst erledigen – E-Mails checken, Rechnungen schreiben, Kundengespräche führen und selbst mit anpacken. Aber überlege mal: Was raubt dir eigentlich die meiste Zeit? Zeit ist kostbar und sollte in Aufgaben investiert werden, die dein Unternehmen wirklich voranbringen. Du wirst überrascht sein, wie viel Zeit du in Dinge steckst, die bald nicht mehr relevant sind.

SCHRITT 2: MITARBEITER INS BOOT HOLEN

Das verrückte ist: Du hast Mitarbeiter, die genau für die Aufgaben da sind, die dir jetzt auf den Schultern liegen. Klingt einfach, aber das ist der Knackpunkt. Delegiere diese Aufgaben schrittweise und strategisch. Gib die Aufgaben in der richtigen Reihenfolge weiter und achte darauf, dass sie den Fähigkeiten deiner Mitarbeiter entsprechen. Das Ziel? Dass diese Aufgaben nicht wie ein Bumerang zu dir zurückkommen. Das ist die eigentliche Herausforderung.

SCHRITT 3: GENIESSE DEINE NEUE ROLLE

Wenn du diese Schritte umsetzt, ändert sich dein Alltag. Plötzlich hast du freie Wochenenden, Zeit für dich und deine Familie. Doch was ist nun deine Aufgabe? Jetzt beginnt deine eigentliche Arbeit als Unternehmer. Hebe dein Unternehmen auf die nächste Stufe. Umsatz steigern, Kundenbeziehungen verbessern, Arbeitsroutinen festigen. Du machst dein Unternehmen krisenfest und sorgst für eine solide Nachfolgeregelung. **Der Schritt vom operativen Arbeiter zum strategischen Denker ist der Schlüssel zum Erfolg.** Du hast das Zeug dazu, dein Unternehmen nicht nur am Laufen zu halten, sondern es zu einem Leuchtturm in deiner Branche zu machen.

Dieser Wegweiser ist dein erster Schritt in diese Richtung. Bist du bereit, ihn zu gehen?

FALLSTUDIE 1

ENDLICH MEHR ZEIT FÜR FAMILIE UND KIND



„Michael ist ein hartnäckiger Hinterfrager und unermüdlicher Sparringspartner. Er nimmt mich und meine Vision ernst und inspiriert mich, die anstehenden Herausforderungen lösungsorientiert zu sehen. Ruhig, extrem fokussiert und immer den richtigen Ton treffend, bringt er mich dazu, mein Handeln zu reflektieren und die Entwicklung meines Unternehmens aktiv zu gestalten.“

- Sven Döbbelin




PROBLEM:

Sven ist Inhaber der **Tangermünder Kaffeerösterei** und produziert Spitzenkaffees für seine Kunden. Zum Beginn unserer Zusammenarbeit macht er alles selbst: **12 – 16 Stunden-Tage** bestehend aus Rösten, Verpacken und Versand, Cafébetrieb, Ladenverkauf, Buchhaltung.

ZIELSTELLUNG:

Sven will sich schnell aus seinem Hamsterrad befreien, um mehr Zeit für seine Tochter zu haben, ohne Qualitätsabstriche bei Produkt und Service machen zu müssen.

LÖSUNG:

-  Wir identifizierten seine Zeitfresser und jene Aufgaben, die ihm im Tagesgeschäft gefangen hielten. Wir schärften seine Unternehmerrolle, damit er sich nicht im Tagesgeschäft verzettelt und sich auf die wirklich wichtigen Dinge fokussiert.
-  Operative Fachkraftaufgaben wurden an ausgewählte Mitarbeiter übertragen, damit er die notwendigen Freiräume für die Weiterentwicklung seines Unternehmens und vor allem Zeit mit seiner Tochter gewann.
-  Zusammen optimierten wir die Abläufe in seinem Unternehmen und erstellen einfache und klare Regeln, an die sich jeder halten konnte. Neben einem sinnvollen Aufwand-Nutzen-Verhältnis, stand dabei vor allem die Skalierfähigkeit seines Unternehmens im Vordergrund.

Ergebnis: Durch einen größeren Röster, eine optimierte Tätigkeitsabfolge und eine modernen Produktionsstraße konnte der Personalaufwand um 2/3 gesenkt werden. Gut geschulte Mitarbeiter übernehmen alle wichtigen Aufgaben im Tagesgeschäft. Heute hat Sven ein Unternehmen welches auch ohne ihn funktioniert. So kann er sich ganz dem Wachstum seines Unternehmens und vor allem seiner Tochter widmen.

FALLSTUDIE 2

DIE ENERGIE IST ZURÜCK




PROBLEM:

Steffen hat sein **Frisörgeschäft** eröffnet um mit seiner Spezialisierung auf Wunschhaarfarbe und individuell und typgerechtes Styling zu den besten Haarspezialisten Deutschlands zu gehören. Nach anfänglichen Erfolgen, blieb **kaum Zeit für die kreative Arbeit** seines Berufs und durch Probleme im Unternehmeralltag war die Begeisterung und Freude der Anfangszeit schnell verpufft.

ZIELSTELLUNG:

Steffen suchte nach einem Sparringspartner um sich und sein Handeln kritisch zu hinterfragen. Er wollte seine Unternehmen weiterentwickeln und gleichzeitig seine Energie und Leidenschaft zurück gewinnen.

LÖSUNG:

-  Zuerst halfen wir Steffen sich von Teilaufgaben im Tagesgeschäft zu befreien, damit er ausreichend Zeit für die Weiterentwicklung seines Unternehmens hatte. - Erfahrungsgemäß brauchen wir nur wenige Tage, um den Unternehmer für mindestens 1 Tag pro Woche von allen operativen Aufgaben zu befreien. -
-  Die so gewonnenen Zeit nutzen wir um mit ihm sein Unternehmen so zu positionieren, dass die richtigen Kundinnen auf ihn aufmerksam wurden und er mehr Zuspruch und Anerkennung für seine Arbeit erfuhr.
-  Gleichzeitig wurde die Servicestruktur analysiert und durch eine sinnvolle Arbeitsteilung und Spezialisierung seiner Mitarbeiterinnen weiterentwickelt, was die Kundenzufriedenheit weiter verbesserte, eine Preiserhöhung gerechtfertigt und für gleichbleibende Anforderungen und erhebliche Synergien gesorgt hat.

Ergebnis: Heute sucht Steffen sich die Kunden selbst aus und genießt eine konstant hohe Nachfrage, die deutlich über der eigenen Leistungskapazität liegt und seine Preise steigen lässt. Innerhalb eines Jahres hat er seinen Umsatz verdreifacht und die Mitarbeiterzahl verdoppelt. Er hat wieder Zeit für die Entwicklung seines Unternehmens und seine Freude und Leidenschaft für die Arbeit sind zurück.



„Michael schaut genau dahin, wo man als Unternehmer gerne wegschaut. Aber er lässt einen damit nicht allein, sondern nimmt einen an die Hand und zeigt einem durch die richtige Fragestellung, dass vieles davon falsches Mindset ist und es gar nicht schwer ist an den Themen zu arbeiten, die gerade anstehen.“

- Steffen Feldt

FALLSTUDIE 3

VERANTWORTUNGSVOLLE MITARBEITER




PROBLEM:

Steffen, ein erfolgreicher **Zahntechnikermeister** stand vor einer großen Herausforderung. Mit der Eröffnung eines weiteren Standorts tauchten zunehmende Probleme auf: Die räumliche Distanz führte zu einer sinkenden Führungspräsenz, was wiederum die **Qualität und Verlässlichkeit der Arbeit seiner Mitarbeiter beeinträchtigte**. Die hohen Standards an Qualität und Ästhetik, die Steffen anstrebte, wurden nicht mehr erfüllt.

ZIELSTELLUNG:

Steffens Hauptziel war es, die Motivation und Eigenständigkeit seiner Mitarbeiter zu fördern, um die Verantwortungsübernahme zu stärken und die Qualität der Arbeit zu verbessern.

LÖSUNG:

-  Zunächst ermittelten wir, welche Prozesse gut liefen und welche weniger gut. Wir legten den Fokus auf die entscheidenden Aufgaben und prüften, ob die Kompetenzen der Mitarbeiter den Anforderungen entsprachen.
-  Anstatt Aufgaben selbst zu übernehmen, ermutigten wir Steffen jene Aufgaben kontrolliert abzugeben. Eindeutige Qualitätskriterien, klar kommunizierte Erwartungen und verbindliche Termine sorgten für das notwendige Vertrauen und für Verbindlichkeit.
-  Die Verantwortungsübertragung und Autonomie der Mitarbeiter schafft wiederum Freiräume für Steffen, sich um die Weiterentwicklung seines Unternehmens zu kümmern. Durch regelmäßiges Feedback und klare Ziele konnte so die Qualität und Leistung kontinuierlich verbessert werden.

Ergebnis: Die Maßnahmen führten zu einer gesteigerten Eigenständigkeit und Motivation unter den Mitarbeitern. Die Meister an den einzelnen Standorten übernahmen nun effektiv die Rolle der Qualitätssicherung. Dies gab Steffen die Möglichkeit, sich den aktuellen Entwicklungen in seiner Branche zu widmen und sein Geschäft strategisch weiterzuentwickeln.



„Die Einführung einer guten Führungsstruktur hat mir gezeigt, dass es leicht sein kann, mehrere Standorte auf qualitativ hohem Niveau zu leiten. Ich habe gelernt, die Verantwortung effektiv zu delegieren und kann nun jeden Unternehmer, der eigenverantwortliche Mitarbeiter wünscht, nur ermutigen, diesen Weg zu gehen. Es hat nicht nur die Qualität unserer Arbeit verbessert, sondern auch die Arbeitsatmosphäre und die Zufriedenheit im Team gestärkt.“

- Steffen Kurbjuweit

DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

CHECKLISTE FÜR STRATEGISCHES UNTERNEHMERTUM

Als Unternehmer hast du die Chance, nicht nur **IM Unternehmen zu arbeiten, sondern wirklich AM Unternehmen** zu arbeiten. Hier ist deine klare Schritt-für-Schritt-Checkliste, um aus dem täglichen Hamsterrad auszubrechen und strategischer Unternehmer zu werden:



SCHRITT 1: ZEITFRESSER IDENTIFIZIEREN

- ✓ Liste alle täglichen Aufgaben auf, die du ausführst.
- ✓ Markiere die Aufgaben, die nicht direkt zum Wachstum deines Unternehmens beitragen.
- ✓ Entscheide, welche dieser Aufgaben eliminiert, automatisiert oder delegiert werden können.



SCHRITT 2: MITARBEITER INS BOOT HOLEN

- ✓ Prüfe die Stärken und Schwächen jedes Mitarbeiters in deinem Team.
- ✓ Ordne delegierbare Aufgaben den passenden Mitarbeitern zu, basierend auf ihren Stärken.
- ✓ Erstelle klare Anweisungen und Erwartungen für jede übertragene Aufgabe.
- ✓ Setze regelmäßige Check-ins an, um den Fortschritt zu überwachen und sicherzustellen, dass Aufgaben nicht zu dir zurückkommen.



SCHRITT 3: DEINE NEUE ROLLE ANNEHMEN

- ✓ Plane feste Zeiten für strategische Planung und Wachstumsinitiativen.
- ✓ Entwickle klare Ziele für Umsatzwachstum und Kundenbeziehungen.
- ✓ Identifiziere Maßnahmen, für Krisenfestigkeit und Nachfolgevorbereitung im Betrieb.
- ✓ Nutze die freigewordenen Wochenenden, um Energie zu tanken und mit frischen Ideen zu deinem Unternehmen zurückzukehren.

DEIN ARBEITSAUFTRAG:

- ✓ **Starte jetzt:** Nimm dir heute noch eine Stunde Zeit, um mit Schritt 1 zu beginnen. Es ist wichtig, dass du sofort anfängst.
- ✓ **Kommuniziere klar:** Wenn du Aufgaben delegierst, kläre klare Erwartungen und vertraue darauf, dass sie erfolgreich umgesetzt werden.
- ✓ **Bleib dran:** Es ist anfangs herausfordernd, Verantwortung abzugeben und Zeit für strategisches Denken zu finden. Bleib dran! Die ersten Wochen sind entscheidend für deinen Erfolg.
- ✓ **Reflektiere und passe an:** Nimm dir jede Woche 30 Minuten Zeit zum Reflektieren über Erfolge und Verbesserungen. Sei bereit, deinen Plan anzupassen, um effektiver zu werden.

Denk daran: Dein Ziel ist es, nicht nur IM Unternehmen zu arbeiten, sondern AM Unternehmen. Das ist der Schlüssel zum langfristigen Erfolg und zur persönlichen Zufriedenheit.

Lass uns zunächst persönlich sprechen, damit ich besser verstehen kann, wie ich dir und deinem Unternehmen am besten weiterhelfen kann. Du möchtest sicher wissen, was das genau für dich und deine aktuelle Lage bedeutet, nicht wahr? Ich habe ein **kostenloses Beratungsgespräch** speziell für Geschäftsführer wie dich eingerichtet, um maßgeschneiderte Möglichkeiten und Ansätze zu besprechen, mit denen wir dein Geschäft ausbauen können.

Besuche meine Website unter www.michaelbemmann.com/termin und vereinbare einen Termin. Dann können wir gemeinsam deine Geschäftsabläufe unter die Lupe nehmen und ich berate dich individuell. Nutze die Chance, von schnellerem Lernen und Wachstum für deinen Unternehmenserfolg zu profitieren.

SO LÄUFT'S EINE ZUSAMMENARBEIT MIT UNS AB:

- **SCHRITT 1:** Du bekommst von uns ein unverbindliches, kostenloses Erstgespräch. In dieser etwa einstündigen Session schauen wir uns die Lage deines Unternehmens genau an und legen einen Plan vor, wie wir dein Business gezielt voranbringen.
- **SCHRITT 2:** Wir überprüfen, ob und wenn ja, wie wir dir am besten weiterhelfen können und ob das für beide Seiten wirklich Sinn macht zusammenzuarbeiten. Nur wenn wir 100% sicher sind, dass wir dir und deinem Unternehmen einen echten Mehrwert bieten können, machen wir dir ein Angebot.
- **SCHRITT 3:** Etwa ein Drittel der Unternehmer, die zu uns kommen, machen wir ein Angebot. Fass alle entscheiden sich im Anschluss für eine Zusammenarbeit.
- **SCHRITT 4:** Mit Denjenigen mit denen wir zusammenarbeiten überlassen wir nichts dem Zufall. Schritt für Schritt unterstützen wir dich dabei, dich aus dem Alltagstrott deines Unternehmens zu befreien, Mitarbeiter gezielt in die Verantwortung zu bringen und maximal zu motivieren und effektive Routinen aufzubauen, die deinem Unternehmen Wunschkunden wie am Fließband bringen.

DU MÖCHTEST DEIN UNTERNEHMEN SKALIEREN?

Buche jetzt dein kostenfreies Erstgespräch unter

www.michaelbemmann.de

KEINE EXPERIMENTE

SPARRING VOM GESCHÄFTSFÜHRER FÜR GESCHÄFTSFÜHRER

Damit du mit mehr Freude und Leichtigkeit Millionenumsätze für dein Unternehmen generierst: Keine Experimente! Stattdessen praxiserprobtes Wissen, Klarheit, Struktur und ein konkreter Schritt-für-Schritt-Plan für deinen Unternehmenserfolg:

- ✓ 1:1 Business Sparringspartner
- ✓ Experte für Unternehmenswachstum
- ✓ Betreut Geschäftsführer von Unternehmen mit hohen 5- bis 6-stelligen Monatsumsätzen
- ✓ Studierter Prozessmanager mit Personalmanagementenerfahrungen im Konzern
- ✓ Mehr als 25 Jahre geschäftsführender Gesellschafter

WILLST DU ENDLICH RAUS AUS DEM OPERATIVEN TAGESGESCHÄFT OHNE ZUSÄTZLICHE MITARBEITER EINZUSTELLEN?

DIESER WEG FÜHRT ZU UNS

1. Besuche jetzt unsere Website auf www.michaelbemann.de
2. Buche dir einen Termin für eine kostenlose Beratung
3. Lass uns gemeinsam starten und dich aus dem Unternehmer-Hamsterrad befreien.

Weitere Informationen findest du auf unserer Website www.michaelbemann.de



IMPRESSUM

Bemann Consulting GmbH
Lange Straße 39
D-39590 Tangermünde
Mail: info@michaelbemann.de
<https://michaelbemann.de>
Vertretungsberechtigter Geschäftsführer: Michael Bemann
Registergericht: Amtsgericht Stendal, Registernummer: HRB 30636



**RAUS AUS DEM UNTERNEHMER-HAMSTERRAD:
Ich befreie dich vom Tagesgeschäft**

Michael **Bemmann**

www.michaelbemmann.de