

ERFOLG magazin

AUSGABE 3
2017

DOSSIER

DAS
LESEN
ERFOLG
REICHE

ePaper

DEUTSCHLAND | ÖSTERREICH | SCHWEIZ

10 Profi-Tipps,
um Ihr Unternehmen
auf Erfolgskurs zu bringen

Experten

**Michael Lamm &
Daniel Krespach**

UNTERNEHMENS- ERFOLG

Wie ein Unternehmen zum Selbstläufer wird





INHALT

Interview

Wer stehen bleibt, hat verloren 4

Wissen

Netzwerken wie ein Profi 6

Erfolg

Top 10 Tipps für Unternehmens-Erfolg 8

Veranstaltungen

Termine, Angebote, Veröffentlichungen ... 10

Impressum

Folgen Sie uns auch auf



Erfolg Magazin Dossier

Redaktion/Verlag Backhaus Verlag

E-Mail: info@backhausverlag.de
Chefredakteur (V.i.S.d.P.) Julien D. Backhaus
Redakteurin und Satz Martina Schäfer
Projektmanagerin Eva-Maria Backhaus
E-Mail: info@backhausverlag.de

Onlineredation

E-Mail info@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:

Julien D. Backhaus
Bremer Straße 24, D31608 Marklohe

Anschrift:

Waffensener Dorfstr. 54,
27356 Rotenburg
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne
Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

**Bildrechte, wenn nicht anderweitig
ausgewiesen: Anouk Ellen Susan**

Autoren (Verantwortliche i.S.d.P)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im Erfolg
Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst
verantwortlich. Die Meinung des Autors spiegelt
nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider.
Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion
wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit
geschweige denn für Empfehlungen übernommen.
Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen
verantwortlich.



Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber

Bilder: Ismail Gök

Ist selbständig gleich „selbst“ und „ständig“?

Warum schrecken so viele Menschen, die das berufliche Fachwissen und -können haben, davor zurück, sich selbständig zu machen? Das liegt an mehreren Faktoren: zum einen an dem behördlichen Papierkrieg, an Versicherungen, Anmeldungen und der Angst, sich aus Unwissenheit in den damit verbundenen Fallstricken zu verheddern. Zum anderen an der Aussicht, sich neben der eigentlichen Leistung für den Kunden nicht nur um die Buchführung, sondern auch um Einkauf und Kundengewinn kümmern zu müssen – am Besten alles gleichzeitig. Ein Sprichwort sagt, „selbständig“ besteht nicht umsonst aus den Wortteilen „selbst“ und „ständig“.



Was haben die, die sich trotzdem auf dieses Wagnis einlassen? Eine sehr genaue Vorstellung davon, wo sie mit ihrem Betrieb hinwollen und einen Plan, wie sie da auch hinkommen. Rückschläge sind in diesem Plan genauso selbstverständlich einkalkuliert wie die Gewinne. Die ersten Mitarbeiter sind eingestellt, das Geschäft läuft und trotzdem schafft es ein Unternehmen nicht über einen gewissen Punkt hinaus? Immer noch ist der Chef oder die Chefin selbst und ständig damit beschäftigt, an allen Ecken aufzufangen, was sonst keiner kann und tut und das oftmals auch am Wochenende? Natürlich gehört Passion zu den essentiellen Zutaten für ein erfolgreiches Geschäft. Aber ist das erfolgreiche Geschäftsführung, wenn man sich als Eigner im täglichen Arbeitsgeschehen aufreibt? Wie schaffen es andere Unternehmensgründer, sich aus dem Tagesgeschäft langsam herauszuziehen und die Firma trotzdem auf Erfolgskurs zu halten?

Michael Lamm und Daniel Krespach machen es vor. Sie haben bereits mehrere Unternehmen gegründet. Sie haben für sich Vorgehensweisen entwickelt, die es ihnen ermöglichen, ihre Firmen mit drei bis sechs Arbeitsstunden in der Woche auf den Erfolgspfad zu führen. Dieses Wissen geben sie nun an unsere Leser weiter.

Bevor Sie sich in Ihrem Unternehmen ein Schlafzimmer einrichten, sollten Sie überlegen, wie Sie sich abkömmlich machen können.

Viel Erfolg,

Ihr Julien Backhaus



Wer stehen bleibt, hat verloren

Michael Lamm und Daniel Krespach sprechen über ihr Erfolgskonzept

Wie sind Sie dahin gekommen, wo Sie heute stehen?

Die Meilensteine, die wir bisher erreicht haben, sind mit Sicherheit auf die Tatsache zurückzuführen, dass wir absolute Praktiker sind. In Theorie zu schwelgen ist nicht unser Ding. Das Umsetzen macht uns aus. Wir haben die Ärmel hochgekrempelt, laufend optimiert und an uns gearbeitet. So haben wir es nach 10 Jahren geschafft, vier Unternehmen zu gründen, die inzwischen auf Autopilot laufen. Wir haben dadurch viel Freiraum, um AM Unternehmen zu arbeiten. Mittlerweile haben wir es mit einem unserer Unternehmen – der M2energie GmbH – sogar geschafft, Nr. 1 Energiemakler für die Immobilienbranche und 2017 eines der 100 innovativsten Unternehmen Deutschlands zu werden.

Ein weiteres unserer Erfolgsrezepte ist und war, dass wir kontinuierlich in die Weiterentwicklung unserer Persönlichkeit, unser permanentes Wachsen und das regelmäßige Überprüfen von allem investieren!

Ein Baum, der sich nicht mehr entwickelt, der nicht mehr wächst, der braune Blätter bekommt, ist tot. Wer selbst persönlich sowie auch in der Firma stehen bleibt, der hat verloren.

Und schließlich haben wir gemerkt, wie bedeutend ein großes und stabiles berufliches Netzwerk für den Erfolg eines jeden Unternehmers ist. Daher haben wir uns in den vergangenen Jahren auch darauf fokussiert, zahlreiche gewinnbringende Geschäftskontakte aufzubauen. Um das in sehr kurzer Zeit auch anderen Visionären zu ermöglichen, haben wir den L&K Unternehmertag ins Leben gerufen. Am 16.06.2018 werden alle

Teilnehmer/innen in der Oberrheinhalle der Messe Offenburg die Gelegenheit haben, an nur einem Tag zahlreiche gewinnbringende Geschäftskontakte zu knüpfen.

Welche Herausforderungen hatten Sie, die Erfolgsregeln in Ihr eigenes Leben zu integrieren?

Gerade Inhaber von Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern agieren oft in Selbständigen-Manier. Diesen Fehler haben wir früher auch gemacht. Doch so schafft man es nie, aus dem Hamsterrad auszubrechen. Das haben wir erkannt und daher angefangen, Systeme zu implementieren, mit denen unsere Unternehmen zu profitablen Selbstläufern wurden. Diese ausgefeilten Systematiken sind auf Firmen jeglicher Branchen übertragbar. Damit unterstützen wir in der Lamm & Krespach Unternehmer-Academy inzwischen auch zahlreiche Selbständige dabei, den Durchbruch als Entrepreneure zu schaffen.

Was hat Sie bewegt, sich in diesem Fachgebiet zu entwickeln?

Auf unserem Weg zu erfolgreichen Unternehmern haben wir viele wertvolle Erfahrungen gesammelt. Wir mussten natürlich auch Lehrgeld bezahlen. Aber dadurch konnten wir uns stetig weiterentwickeln und immer besser werden. Unser Pluspunkt und Alleinstellungsmerkmal ist es, un-

Wir haben Systeme implementiert, mit denen unsere Unternehmen zu profitablen Selbstläufern wurden.

seren Kunden das gelebte Praxiswissen weitergeben zu können. Wir können sie dabei unterstützen, sich schnell ein umfangreiches Netzwerk aufzubauen. Und wir sorgen für sofort umsetzbare Systeme, die nachweislich in verschiedensten Branchen funktionieren. Der klassische Unternehmensberater schaut ausschließlich auf

Zahlen, Daten, Fakten. Wir versetzen uns in die komplette Lage unseres Kunden, berücksichtigen alle Lebensbereiche und achten trotz Wachstum und Expansion auf eine Work-Life-Balance. Und wir schaffen kostengünstige und einfache Maßnahmen, die für jeden Selbstständigen und Geschäftsmann schnell umsetzbar sind. Daher profitieren unsere Kunden von sofortigen Umsatzsteigerungen, die durch saubere Systeme nachhaltigen Erfolg und Wachstum garantieren.

Welches Feedback bekommen Sie von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern Ihrer Seminare und Coachings?

Bei unseren Coachings und Seminaren merken wir, dass unsere Herangehensweise und unsere Fokussierung auf die Praxis sehr gut ankommt. Unsere Kunden wissen es zu schätzen, dass wir uns von klassischen Unternehmensberatungen abheben, indem wir nicht in theoretischen Überlegungen verharren. Dank unserer langjährigen Erfahrung als Entrepreneur fällt es uns leicht, uns in andere Unternehmer hineinzuversetzen und die Herausforderungen zu verstehen und zu meistern, vor die sie in ihrem Arbeitsalltag gestellt werden.

Das Besondere an unserer Lamm & Krespach Unternehmer-Academy ist außerdem, dass wir uns die Zeit nehmen, wirklich intensiv mit allen unseren Kunden zu arbeiten. Denn wir beleuchten nicht nur alle Bereiche, auf denen der Erfolg eines jeden Unternehmens basiert, sondern wir setzen dieses Wissen gemeinsam mit unseren Teilnehmerinnen und Teilnehmern auch in die Praxis um. Wir unterstützen also jeden einzelnen dabei, diese Bestandteile gleich in dem eigenen Unternehmen erfolgreich zu implementieren. Und das trägt Früchte. Denn mit unserer Unterstützung haben es schon viele Unternehmer geschafft, ihren Umsatz in kürzester Zeit stark zu erhöhen. Teilweise konnten sie 100% mehr Umsatz in nur 12 Monaten erzielen.

Wo möchten Sie mit diesem Thema noch hin?

Wir sehen natürlich ein riesiges Potenzial in unserer Herangehensweise, weil wir uns durch unsere langjährige Erfahrung und unsere starke Konzentration auf die Praxis von den meisten klassischen Unter-

nehmensberatungen unterscheiden. Wir können unseren Kunden dadurch einen Mehrwert bieten, den sie woanders nicht bekommen. Und unsere Erfahrung zeigt, dass sie das auch zu schätzen wissen.

Dementsprechend ist es unser Ziel, mit unserem Konzept und unserem Angebot noch zahlreiche Selbstständige dabei zu unterstützen, endlich den Durchbruch als Unternehmer zu schaffen. Daher wollen wir es unter die bekanntesten und erfolgreichsten Unternehmensberatungen der DACH-Region schaffen. Dafür arbeiten wir mit unserem Team kontinuierlich an uns und feilen immer weiter an unserem Angebot, um es zu perfektionieren. Und unsere Erfahrung zeigt, dass wir damit auf dem richtigen Weg sind.

Wie wollen Sie sicherstellen, dass Sie sich mit dem Thema weiterentwickeln?

Wir arbeiten kontinuierlich an uns, um immer besser zu werden. Im Laufe unserer Karriere als Entrepreneur haben wir bereits zahlreiche Schulungen zu ganz unterschiedlichen Themen besucht. So konnten wir uns nicht nur fachlich, sondern auch per-

sönlich stark weiterentwickeln. Ohne diesen wertvollen Input wären wir wohl nicht so erfolgreich geworden, wie wir es heute mit unseren Unternehmen sind. Und wir wissen, wie wichtig es ist, nie damit aufzuhören, weiter zu lernen und immer besser zu werden. Wer richtig gut ist und dann aufhört, an sich zu arbeiten, macht automatisch Rückschritte. Da wir uns dessen bewusst sind, ruhen wir uns nicht auf unseren Lorbeeren aus. Stattdessen bilden wir uns nach wie vor in zahlreichen Seminaren kontinuierlich weiter. Außerdem unterstützen wir unser Team dabei, regelmäßig unterschiedliche Weiterbildungen zu besuchen.

Um unser Angebot weiter an die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden anzupassen, holen wir von ihnen immer wieder wertvolles Feedback ein. Daher wissen wir, wo auch wir noch weiteres Entwicklungspotenzial besitzen und wie wir es zukünftig ausschöpfen können. Natürlich freuen wir uns aber auch über die Bestätigung unserer Kunden, mit unserem Konzept eine Marktlücke gefunden zu haben und ihnen insgesamt wirklich die Unterstützung zu bieten, die sie als Unternehmer noch deutlich erfolgreicher machen kann.

»Wer richtig gut ist und dann aufhört, an sich zu arbeiten, macht automatisch Rückschritte.«





Netzwerken wie ein Profi

Wie schaffe ich es, essentielle Kontakte zu knüpfen?

Mehrere Firmen erfolgreich zu betreiben ist keine abstrakte Kunst, sondern eine Frage der konkreten Systematik. Für viele Unternehmer ist das Führen eines einzigen Unternehmens bereits eine Qual, weil sie in Selbständigen-Manier agieren und sich dadurch Wachstumsgrenzen setzen. Wie also ein System installieren, das aus der Geld-gegen-Zeit-Falle, aus dem ewigen Hamsterrad befreit? Die Antworten darauf kennen die erfolgreichen Mehrfachunternehmer Michael Lamm und Daniel Krespach. Ihre L&K Unternehmensgruppe teilt sich in vier Unternehmen auf. Eines davon ist sogar Marktführer in seiner Branche und 2017 als eines der 100 innovativsten Unternehmen Deutschlands ausgezeichnet worden.

Eine goldene Netzwerkregel lautet: Man sollte erst etwas geben, um möglicherweise etwas zurückzubekommen.

Der Erfolg der Fortschritt-Macher Lamm und Krespach basiert auf einem System – dem von ihnen entwickelten Unternehmer-Autopiloten – der auf alle Branchen übertragbar ist und hohe Wirtschaftlichkeit bei gleichzeitig maximaler unternehmerischer Freiheit ermöglicht.

Geschätzt für ihre Effizienz und Fähigkeiten haben die beiden Nischenhelden die L&K Unternehmerschule ins Leben gerufen, um zunächst ihr Geschäftskunden-Netzwerk beim Schritt von Selbständigen zu Unternehmern zu unterstützen. Die Chance, von Erfolgreichen zu lernen und den unternehmerischen Horizont zu

erweitern, ergibt eine große Nachfrage: Mittlerweile betreut die Lamm & Krespach Unternehmer-Academy Firmeninhaber diverser Branchen aus dem deutschsprachigen Raum und vergibt die gefragten Plätze in der L&K Unternehmerschule nach einem Bewerbungsverfahren.

Doch um als Unternehmer den Durchbruch zu schaffen, ist es nicht nur essentiell, alle Bereiche im Blick zu behalten, auf denen der Erfolg eines Unternehmens beruht und Systeme zu implementieren, durch die ein Unternehmen zum profitablen Selbstläufer wird. Entscheidend ist auch ein umfangreiches berufliches Netzwerk. Denn ganz allein eine erfolgreiche Firma hochzuziehen, das gestaltet sich deutlich schwerer, als hierbei von bedeutsamen Geschäftskontakten unterstützt zu werden. Deshalb solltest Du jede Gelegenheit nutzen, Dein Netzwerk zu erweitern und zu stabilisieren, die sich Dir bietet. Sichere Dir auch Deinen Platz beim L&K Unternehmertag und knüpfe dort an nur einem Tag zahlreiche gewinnbringende Kontakte!

Wenn auch Du erfolgreich Dein Netzwerk erweitern willst, solltest Du Dich auf entsprechende Veranstaltungen gut vorbereiten. Überlege Dir, welche Zielgruppen besonders interessant für Dich sind. Dabei kann es sich lohnen, neben fachspezifischen Kontakten auch darüber hinausgehende Branchenkontakte aufzubauen, da sich natürlich auch hieraus wertvolle Geschäftsbeziehungen sowie weitere gewinnbringende Kontakte und Aufträge ergeben können.

Scheue Dich nicht davor, gezielt auf Menschen zuzugehen, die Dein Netzwerk be-

reichern könnten. Dabei kannst Du durch Offenheit und eine positive Ausstrahlung überzeugen. Vermeiden solltest Du es hingegen, gleich bei einer Netzwerkveranstaltung Dein Produkt oder Deine Dienstleistung verkaufen zu wollen. Das birgt das Risiko in sich, zu aufdringlich zu wirken, nur auf den eigenen Vorteil bedacht und nicht wirklich an Deinen Gesprächspartnern interessiert zu sein.

Achte auch auf Deine Körpersprache, denn häufig wird unterschätzt, wie sehr die nonverbale Kommunikation uns täglich beeinflusst. Ein Lächeln wirkt beispielsweise sympathisch und macht es so besonders einfach, einen

anderen Menschen kennenzulernen. Außerdem solltest Du Blickkontakt halten. Natürlich ist es nicht ratsam, Dein Gegenüber pausenlos anzustarren und dadurch aufdringlich zu wirken. Aber indem Du den Blicken Deines Gesprächspartners nicht ausweichst, sondern Du Blickkontakt hältst, signalisierst Du Interesse und unterstreichst Dein sicheres Auftreten. Auch wenn Du Dich durch den Raum bewegst, macht es einen guten Eindruck, wenn Du dabei zielgerichtet und selbstbewusst wirkst. Darüber hinaus ist es empfehlenswert, das Verhalten Deines Gegenübers immer mal wieder zu imitieren. Wichtig ist, dass dies behutsam geschieht, damit Dein Gesprächspartner nicht das Gefühl hat, von Dir nachgemacht zu werden. Gelingt Dir das subtil, kannst Du Eure Beziehung damit beeinflussen. Denn gespiegeltes Verhalten lässt eine Beziehung harmonisch wirken. Mit der Zeit wird Dein Gegenüber so Vertrauen fassen.

Bereite außerdem Einstiegsfragen vor, um Gespräche einfach eröffnen zu können. Auch auf die Vorstellung der eigenen Person solltest Du Dich vorbereiten. Überlege Dir genau, wie Du wirken möchtest, wie Du Dich bestmöglich präsentieren kannst und was Dich authentisch macht. Im Idealfall kannst Du auf die Frage, was Du beruflich machst, eine spannende Antwort geben, die neugierig macht und weitere Fragen nach sich zieht. Genauso wichtig ist es, dem Gegen-

über mit Wertschätzung und Interesse zu begegnen. So können sich schnell wertvolle Gespräche und gewinnbringende Kontakte ergeben. Doch auch wenn Du Dich mit einer Person besonders gut verstehst – vergiss nicht, dass auf Netzwerkveranstaltungen viele interessante Menschen sind. Du musst Gespräche also auch professionell beenden, um die Zeit für weitere Begegnungen nutzen zu können. Nachdem Du so viele neue Kontakte knüpfen konntest, gilt es, die Nachbereitung zu organisieren. Spätestens drei Tage nach den Begegnungen solltest Du einen Follow-up-Prozess in die Wege leiten. Kontaktiere interessante Teilnehmer/innen und knüpfe dabei an die Gespräche an, die ihr bei der Veranstaltung geführt habt.

Eine der goldenen Netzwerkregeln besagt, man solle zunächst etwas geben, bevor man anschließend möglicherweise etwas zurückbekommt. Und die Wahrscheinlichkeit dafür, dass sich Dein Gegenüber dafür erkenntlich zeigt, etwas von Dir erhalten zu haben, ist hoch. Denn hier greift das Prinzip der Reziprozität. Als Geschenk eignen sich ganz unterschiedliche Dinge. Ob durch Ideen, empfehlenswerte Veranstaltungen, Buchtipps oder das Herstellen weiterer Kontakte – die Möglichkeiten, andere zu unterstützen, sind vielfältig. Überlege Dir also, welche Mehrwerte Du wem anbieten kannst. Mit der Zeit wirst Du ein Gespür dafür entwickeln, welche Informationen die Menschen aus Deinem Netzwerk besonders zu schätzen wissen.

Dadurch werden sie sich meist dazu verpflichtet fühlen, Dir auch weiterzuhelfen. So entstehen stabile Geschäftskontakte, von denen alle profitieren können.

Du solltest Dein Netzwerk außerdem regelmäßig auf den Prüfstand stellen: Pflegst Du wirklich die Beziehungen, die

zu Dir und Deinen Zielen passen? Wenn nicht, dann scheue Dich nicht davor, Deine Zeit und Ressourcen in die Kontakte zu investieren, die Dich wirklich weiterbringen. Trotz aller Strategien solltest Du jedoch nie vergessen, Dein Gegenüber immer auch als Mensch zu sehen. Am meisten kannst Du im Leben von den Personen profitieren, die Dich nicht nur beruflich weiterbringen, sondern an deren Persönlichkeit Du auch wachsen kannst.

**Nutze jede
Möglichkeit,
Dein berufliches
Netzwerk zu
erweitern**

**Welche
Informationen
wissen die
Menschen in
Deinem Netzwerk
zu schätzen?**

Two men in dark blue suits, white shirts, and red ties are shown from the chest up. Both are wearing black-rimmed glasses. The man on the left has a short beard and is smiling slightly. The man on the right has a goatee and a neutral expression. They are standing side-by-side against a dark, textured background.

TOP 10 Tipps für Unternehmens-Erfolg

1. Hebe Dich von Deinen Wettbewerbern ab

Wir leben im Zeitalter der Informationsüberflut. Und auch für die Erfüllung der meisten Wünsche gibt es heutzutage mehr als nur ein Angebot. Um sich mit der eigenen Firma trotzdem dauerhaft am Markt zu positionieren und zahlreichen Kunden einen unverzichtbaren Mehrwert zu bieten, ist eine durchdachte Positionierung unabdingbar. Nur wer es schafft, sich von seinen Wettbewerbern durch ein Alleinstellungsmerkmal abzuheben, kann heutzutage langfristig erfolgreich sein.

2. Setze das L&K-Modell in Deinem Unternehmen um

Von der Analyse des Status quo über ausgefeilte Marketing- und Vertriebssysteme bis hin zum Controlling – der Erfolg jeden Unternehmens basiert auf vielen verschiedenen Bereichen. Nur wer sie kennt und berücksichtigt, kann den Durchbruch als Unternehmer schaffen. Daher solltest auch Du das L&K-Modell kennenlernen und in Deiner Firma nutzen.

3. Mache Dein Unternehmen zum profitablen Selbstläufer

Mit weniger Arbeit mehr Geld zu verdienen und darüber hinaus mehr Zeit für die schönen Dinge des Lebens zu haben – das klingt doch zu schön um wahr zu sein. Genau das muss aber kein Traum bleiben! Durch die Implementierung der richtigen Systeme kann das jeder schaffen. Installiere auch Du einen Autopiloten, mit dem Du es schaffst, Dein Unternehmen in maximal drei bis sechs Stunden pro Woche erfolgreich zu führen. Wir unterstützen Dich gerne dabei.

4. Arbeite kontinuierlich an Deinem Unternehmen

Wer kennt das nicht? Das Tagesgeschäft läuft auf Hochtouren, wichtige Projekte stehen an und man weiß vor lauter Aufgaben nicht mehr, wo man beginnen soll. Gerade Selbständige kennen solche Situationen nur allzu gut. Um die eigene Firma voranzubringen und wieder Licht am Ende des Tunnels zu sehen, ist es wichtig, mindestens einen Tag pro Monat nicht IM, sondern AM Unternehmen zu arbei-

ten. Mache Dir dabei frühzeitig Gedanken darüber, welche Herausforderungen auf Deine Firma zukommen könnten, welches Potenzial in ihr steckt und wie sie noch deutlich erfolgreicher werden kann. Nur so kann sich Dein Unternehmen weiterentwickeln und wachsen.

5. Lerne aus den Fehlern anderer

Bereits Konfuzius hat festgestellt: „Der Weise lernt aus den Fehlern anderer. Der Kluge lernt aus den eigenen Fehlern. Der Narr lernt nie.“ Profitiere von dieser Weisheit und mache Dir die Fehler anderer zu Nutze. Denn es lohnt sich, sein Umfeld im Blick zu behalten, genau zuzuhören und die Tipps anzunehmen, die man von anderen bekommt. Schließlich

kann man sich so weiterentwickeln und immer besser werden, ohne hierfür allzu viel Lehrgeld bezahlen zu müssen.

6. Profitiere vom Prinzip der Reziprozität

Wir kennen es alle: Das Gefühl, etwas zurückgeben zu wollen, nachdem man zuvor etwas geschenkt bekommen hat. Als Unternehmer kann man sich dieses menschliche Prinzip der Reziprozität (Gegenseitigkeit) zu Nutze machen. Demnach ist es ratsam, erst zu geben, um anschließend etwas zurückzubekommen. Allerdings sollte man anderen nichts mit der Erwartungshaltung schenken, dafür zwingend eine Gegenleistung zu erhalten, da sie natürlich nur freiwillig erfolgen kann.

7. Profitiere von einem umfangreichen beruflichen Netzwerk

Auch im heutigen Zeitalter der Digitalisierung werden Geschäfte immer noch von Mensch zu Mensch gemacht. Um das eigene Unternehmen noch bekannter und erfolgreicher zu machen, ist es unabdingbar, kontinuierlich am Aufbau neuer Geschäftskontakte zu arbeiten. Denn der Erfolg eines jeden Unternehmens basiert auch auf einem großen beruflichen Netzwerk. Bei der Pre-

miere des L&K Unternehmertages, der am 16.06.2018 in der Oberrheinhalle der Messe Offenburg stattfinden wird, hast Du die einmalige Chance, an nur einem Tag zahlreiche gewinnbringende Geschäftskontakte aufzubauen und Dein Unternehmen ca. 300 Teilnehmern zu präsentieren.

8. Hole das Maximum aus Netzwerk-Treffen heraus

Netzwerk-Treffen bieten eine großartige Gelegenheit, um gewinnbringende Kontakte zu knüpfen. Um anschließend nicht zahlreiche Visitenkarten zu besitzen, die man nicht mehr genau zuordnen kann, ist es empfehlenswert, sich auf der Rückseite jeder Visitenkarte unauffällig ein paar Notizen zu der entsprechenden Person zu machen. Außerdem solltest Du nach dem Treffen einen Follow-up-Prozess in die Wege leiten, bei dem Du interessante Teilnehmer/innen kontaktierst. Dafür kannst Du an das nette Gespräch vom Vorabend anknüpfen und anschließend weitere Kooperationschritte planen.

9. Fokussiere Dich auf die wichtigen Geschäftskontakte

Von zahlreichen Geschäftskontakten profitiert jeder Unternehmer. Doch bevor man sie aufbaut, sollte man sich im Klaren darüber sein, welche konkreten Ziele man damit erreichen möchte. Mache Dir also bewusst, was Du von Deinem beruflichen Netzwerk erwartest und welche Kontakte für Dich und Deine Firma besonders wichtig sind. Anschließend kannst Du ganz gezielt am Aufbau eines umfangreichen Netzwerkes arbeiten, das auch wirklich zum Erfolg Deines Unternehmens beiträgt.

10. Pflege Deine Geschäftskontakte

Du hast es geschafft, Dir ein berufliches Netzwerk aufzubauen, von dem Du profitieren kannst? Sehr gut! Dann ist es an der Zeit, es zu stabilisieren, indem Du es kontinuierlich pflegst. Triff Dich regelmäßig persönlich mit Deinen Geschäftskontakten oder tausche Dich in digitaler Form mit ihnen aus. So kannst Du Dein Netzwerk nicht nur erhalten, sondern auch vertiefen und die Kontakte damit noch besser nutzen, die Du aufgebaut hast.

Mit weniger Arbeit mehr Geld verdienen – das klingt doch zu schön, um wahr zu sein.

Von zahlreichen Geschäftskontakten profitiert jeder Unternehmer.

Termine, Angebote und Veröffentlichungen

Internet Marketing Kongress 3. - 4. 3. 2018

Thema des Vortrages von L&K:

Baue Dir in kürzester Zeit ein gewinnbringendes berufliches Netzwerk auf

Im L&K-Vortrag lernst Du, wie Du:

- in kürzester Zeit min. 30 neue gewinnbringende Geschäftskontakte knüpfst
- ganz einfach zahlreiche interessante und inspirierende Unternehmerpersönlichkeiten kennenlernst
- Dein Unternehmen und Deine Idee in 30 Sekunden ungefähr 300 Teilnehmern vorstellen kannst
- Dein Unternehmen in einem Elevator Pitch optimal präsentierst
- neue praktische Tipps und Tricks sofort umsetzen kannst, mit denen Dein Unternehmen noch erfolgreicher wird
- einen deutlich höheren Bekanntheitsgrad erreichst und dadurch viele Folgeaufträge generierst
- Deinen Umsatz erhöhst

TICKETS erhältst Du direkt bei der Lamm & Krespach Unternehmer-Academy

E-Book „Netzwerken wie ein Profi“

Wie man durch professionelles Netzwerken sein eigenes Unternehmen nach vorne bringt, erklären Michael Lamm und Daniel Krespach unter www.lamm-krespach.de/netzwerken/

Sichere Dir dort Dein kostenloses E-Book zum Thema.

Telefoncoaching

www.vom-selbststaendigen-zum-unternehmer.de/

In 30-minütigen Telefoncoachings bekommst Du das wichtigste Handwerkszeug vermittelt, um dem Hamsterrad des „selbst“ und „ständig“ zu entfliehen.

L&K Open Night Fr. 10.11.2017, 18 Uhr

Heutzutage gehört Zeit zu den höchsten Gütern im Leben. Zeit – um das zu tun, was man schon immer tun wollte. Zeit – für die schönen Dinge des Lebens. Zeit – für sich. Aber wie oft raubt uns der Alltag eine unwiederbringliche Stunde nach der anderen und wie oft drehen wir uns im „Hamsterrad“, ohne uns dessen bewusst zu sein?

Hast Du Dich schon einmal gefragt, was Du für Möglichkeiten hättest, wenn Du Zeit nicht mehr gegen Geld tauschen müsstest? In der L&K OPEN NIGHT erhältst Du endlich Antworten darauf. Die beiden erfolgreichen Vollblut-Unternehmer Michael Lamm und Daniel Krespach verraten Dir ihre Erfolgsgeheimnisse. Du erfährst unter anderem, wie sie es durch die Implementierung der richtigen Systeme geschafft haben, dass ihr Unternehmen nahezu auf Autopilot läuft, und wie sie ihren Umsatz innerhalb von nur einem Jahr um 400 % steigern konnten.

Bei der L&K OPEN NIGHT hast Du außerdem die einmalige Möglichkeit, in kürzester Zeit zahlreiche gewinnbringende Kontakte zu knüpfen und Dein Netzwerk somit immens zu stärken. Schaffe Dir jetzt ein stabiles Fundament, mit dem Dir der Durchbruch als Unternehmer gelingt!

NUTZEN: Durch die L&K OPEN NIGHT wirst Du:

- praktische Tipps und Tricks kennenlernen und sofort umsetzen können, mit denen Dein Unternehmen noch erfolgreicher wird.
- aus den Fehlern lernen, die Michael Lamm und Daniel Krespach auf Ihrem Weg zu Multipreneuren gemacht haben.
- die Meilensteine kennenlernen, auf denen der Durchbruch jedes Unternehmens basiert.
- vielen motivierten Menschen begegnen, die etwas bewegen wollen.

ZIELE: Nach der L&K OPEN NIGHT wirst Du:

- über zahlreiche neue warme Kontakte verfügen und dadurch ein deutlich größeres Netzwerk besitzen.
- Deinen Arbeitsaufwand stark reduzieren können.
- den L&K Autopiloten kennen, mit dessen Hilfe Du zukünftig mehr Zeit für die schönen Dinge des Lebens hast.
- wissen, mit welchen Systemen und Abläufen auch Du Deinen Umsatz und Gewinn um bis zu 400 % steigern kannst.

Ergreife jetzt Deine Chance und nimm an der L&K OPEN NIGHT teil.

TICKETS: www.eventbrite.de/e/lk-open-night-november-2017-tickets-32814895235

Melde Dich noch heute an und sichere Dir Deinen Platz!

Buch „Erfolgreich nichts tun - mache dein Unternehmen zum profitablen Selbstläufer“

In Kürze ist es soweit: Das Erfolgs-Buch der beiden Multipreneure Michael Lamm & Daniel Krespach erscheint.

Sichere Dir folgende Vorteile:

- Wertvolle Tipps erfahrener Experten
- Entdecke Deine Unternehmer-Potentiale
- Systeme des Unternehmer-Autopiloten
- Kostenlos (limitiert auf 1000 Exemplare)





L&K UNTERNEHMERTAG

Soziale Netzwerke wie Facebook, Youtube, Twitter und Co. sind aus unserem Zeitalter der Digitalisierung nicht mehr wegzudenken. Dabei darf nicht in Vergessenheit geraten, dass auch heutzutage Geschäfte immer noch von Mensch zu Mensch gemacht werden. Nutze jetzt die Chance, Dein Netzwerk zu erweitern und nimm an der Premiere des L&K UNTERNEHMERTAGS teil.

Dort verraten Dir die beiden erfolgreichen Unternehmer Michael Lamm und Daniel Krespach ihre Erfolgsgeheimnisse. Beim L&K UNTERNEHMERTAG erfährst Du, mithilfe welcher Techniken sie es geschafft haben, in kürzester Zeit ihr Netzwerk um ein Vielfaches zu erweitern. Dieses starke Fundament hat es ihnen ermöglicht, innerhalb weniger Jahre vier sehr erfolgreiche Unternehmen aufzubauen. Beim L&K UNTERNEHMERTAG zeigen sie Dir außerdem, wie Du es durch die Implementierung der richtigen Systeme schaffen kannst, dass Dein Unternehmen nahezu auf Autopilot läuft. Profitiere von dem Wissen und dem Netzwerk, mit dem auch Du Deinen Umsatz innerhalb eines Jahres um bis zu 400% steigern kannst.

Samstag, 16.06.2018, 19 Uhr in der Oberrheinhalle der Messe Offenburg

NUTZEN: Beim L&K UNTERNEHMERTAG wirst Du:

- min. 30 neue gewinnbringende Geschäftskontakte knüpfen!
- zahlreiche inspirierende Unternehmerpersönlichkeiten kennenlernen!
- lernen, wie Du Dein Unternehmen in einem 30-sekündigen Elevator Pitch optimal präsentierst!
- die Chance erhalten, Dein Unternehmen als glücklicher Auserwählter auf der großen Bühne vorzustellen!
- praktische Tipps und Tricks kennenlernen, die Du sofort umsetzen kannst!

ZIELE: Nach dem L&K UNTERNEHMERTAG wirst Du:

- Kontaktprofi sein!
- erfolgreiche Geschäfte mit Deinen vielen neuen Kontakten abschließen!
- Deinen Umsatz erhöhen!
- Dich und Dein Unternehmen optimal präsentieren können!
- deutlich bekannter sein und dadurch viele Folgeaufträge generieren!

SAVE THE DATE:

Ergreife jetzt Deine Chance und nimm am Samstag, den 16.06.2018, an der Premiere des L&K UNTERNEHMERTAGS teil.

Melde Dich noch heute an und sichere Dir Deinen Platz!

TICKETS: www.eventbrite.de/e/lk-open-night-november-2017-tickets-32814895235

Homepage:
www.lamm-krespach.de

Facebook:
www.facebook.com/LAMMundKRESPACH



LAMM & KRESPACH
UNTERNEHMER-ACADEMY

Inhaber:
Daniel Krespach und Michael Lamm

Hauptstraße 124-126
77855 Achern
Telefon: 078 41/6 27 42-00
Fax: 078 41/6 27 42-29



**neu
5€**

ERFOLG GIBTS **NICHT UMSONST. ABER ZU KAUFEN**

Für Erfolg musst du einen Preis bezahlen.
Und der ist nur 5 €

Jetzt als Print- oder Digital-Abonnement bestellen.
Ein Produkt aus dem Backhaus Verlag. info@backhausverlag.de

www.erfolg-magazin.de

Kostenlose iPhone-App

Available on the
App Store