

Der
ultimative
Guide zum
stabilen
Business
in unsicheren
Zeiten

DO LESS
ACHIEVE MORE
GET MORE





Guide: Zukunftssicher aus der Krise

Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

Ein rezessionssicheres Business in 2020

Durchstarten in der Krise

Bist du Online-Unternehmer, Berater, Coach, Trainer oder hast ein Dienstleistungsunternehmen?

Wenn wir mal ganz ehrlich zu uns selbst sind, dann sind das gerade emotional sehr fordernde Zeiten für uns als Unternehmer.

Keiner weiß genau, wie sich die nächsten Monate entwickeln werden.

Du fragst dich jetzt sicher, was du tun sollst und wie du jetzt handeln kannst.

Wie werden sich deine Kunden verhalten? Wie entwickelt sich der Weltmarkt?

Welche Auswirkungen wird das auf deine Nische haben?

Solltest du jetzt vielleicht lieber nicht investieren und Geld sparen oder ist gerade jetzt der Zeitpunkt gekommen, um Anlauf zu nehmen und All In zu gehen?

Das sind sicher nur ein paar der Fragen, die dir im Kopf herum schwirren.

In diesem Dokument versuche ich so viele Fragen, wie möglich zu beantworten. In dem ich dir sage, wie ich damit umgehe und, was ich meinen Klienten (für die ich dieses Dokument auch geschrieben habe) aktuell empfehle.

WICHTIG: Hast du diesen Guide von einem wundervollen Mensch weitergeleitet bekommen? Dieser Guide wird ständig aktualisiert. Das willst du sicher nicht verpassen, oder? Damit du das sowie aktuelle Updates und Infos nicht verpasst, solltest du dich unbedingt hier mit deiner E-Mail-Adresse eintragen:

<https://hi.yonju.de/1DVv>.

Als Unternehmer ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen, ist eine der größten Herausforderungen.

Seite 1 von 31

SebastianMaier.net
Yonju EOOD

Mit ♥ erstellt für dich.
Eine Weitergabe ist ausdrücklich erwünscht.

Fragen? support@yonju.de
Mehr: www.sebastianmaier.net



Guide: Zukunftssicher aus der Krise Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!



Falls wir uns noch nicht kennen, mein Name ist Sebastian Maier. Ich selbst habe in den letzten 20 Jahren als Unternehmer vier eigene Unternehmen aufgebaut und habe die Ehre mit hunderten Unternehmen arbeiten zu dürfen und diese zu unterstützen. Ich habe als Unternehmer zwei Wirtschaftskrisen (DotCom-Krise 2000 und die Finanz- und Wirtschaftskrise ab 2007) überstanden und unzählige kleinere Krisen sowohl in meinen als auch in den

Unternehmen meiner Klienten erfolgreich gemeistert.

Um meine Klienten bestmöglich beraten zu können und weil ich ein Geek bin ;), beobachte ich seit Jahren die Wirtschaft und deren Entwicklung.

Um ehrlich zu sein, dass was jetzt passiert ist, kam überraschend. Nicht die Tatsache, dass eine Rezession kommt. Das war irgendwann zu erwarten. Aber wie es dazu gekommen ist. Das war überraschend.

Jetzt ist es da und damit ein Fakt, mit dem wir arbeiten, mit dem wir rechnen können und das ist etwas Gutes.

Disclaimer:

Lass uns bitte kurz etwas sehr Wichtiges klarstellen. Was du hier liest, ist meine persönliche Einschätzung auf Basis meiner 20-jährigen Erfahrung als Unternehmer und den Erlebnissen aus zwei Wirtschaftskrisen. Es ist ein Bericht für mich selbst, für meine Klienten und nun auch für dich. Was ich damit sagen will ist, ich hoffe dieser Guide hilft dir, gibt dir Impulse und unterstützt dich dabei Entscheidungen zu treffen. Aber ich bin weder ein Wirtschaftsexperte noch ein Wirtschaftsguru und will dies auch nicht sein. Selbst die anerkanntesten Experten können dir jetzt keinen wasserdichten Rat geben, wie sich die gesamte Situation, die Märkte etc. entwickeln werden und ich kann das auch nicht.

Kurz: Es ist meine persönliche Einschätzung.



Guide: Zukunftssicher aus der Krise Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

Was könnte also passieren?

- Sowohl die Europäische Zentralbank als auch die Regierungen der Länder haben bereits finanzielle Unterstützung für Unternehmen und Banken zugesagt. Vermutlich wird es nicht aufhalten, was auf uns zukommt, aber es wird es abbremsen.
Wer jetzt schnell handelt, kann sich und sein Unternehmen in eine vorteilhaftere Position manövrieren.
- Viele Unternehmen werden sich aus der aktuellen Situation und der daraus resultierenden Notwendigkeit weiterentwickeln. Schneller als diese das vermutlich ohne diese Krise getan hätten. Jobs werden wegfallen, Büroräume werden reduziert, Reisen werden dezimiert.
Warum? Weil man jetzt plötzlich gesehen hat, dass es auch so funktioniert. Das wird die Märkte und die Nachfrage drastisch verändern.
- Einzelne Branchen wird es härter treffen und in diesen wird eine Marktberreinigung stattfinden. Arbeitest du in diesen Branchen oder für diese Branchen, dann solltest du dich kreativ nach neuen Chancen umsehen.
- Es werden Jobs wegfallen.
Das wird mehr Menschen dazu animieren, sich selbstständig zu machen. Nach den aktuellen Erfahrungen wird die Digitalisierung sicherlich weiter vorangetrieben werden. Hier könnte (bei einem Aufschwung der Wirtschaft) eine Goldgräberstimmung entstehen.
- Im Allgemeinen sitzt das Geld bei den Menschen und den Unternehmen nicht mehr so locker, es wird wieder mehr mit Zurückhaltung ausgegeben bzw. investiert. Der Fokus liegt mehr auf dem Notwendigen und weniger auf Luxus (Essen gehen, Luxusgütern, Reisen etc.).
- Unternehmen sowie Privatpersonen werden sich mehr auf Sicherheit und Stabilität fokussieren. Für unser Marketing bedeutet das, dass wir

Seite 3 von 31

SebastianMaier.net
Yonju EOOD

Mit ♥ erstellt für dich.
Eine Weitergabe ist ausdrücklich erwünscht.

Fragen? support@yonju.de
Mehr: www.sebastianmaier.net



Guide: **Zukunftssicher aus der Krise**

Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

Anpassungen in der Kommunikation vornehmen müssen. Im Marketing wird es jetzt nicht mehr um das Aufzeigen eines Traumlebens mit extravaganten Wünschen gehen, sondern wieder mehr um das Bedienen von Sicherheitsgefühlen. Dazu passt der Vergleich zwischen Schmerzmitteln und Sport. Sport ist die Präventivmaßnahme zur Vermeidung von Verspannungskopfschmerzen; eine Schmerztablette hingegen ist die schnelle Lösung. Die Masse wird das Schmerzmittel wollen.

Worauf kommt es jetzt an?

Dein Unternehmen so schnell wie möglich auf die neue Situation auszurichten. Dein Unternehmen rezessionssicher zu machen und es in eine super Position zu bringen, damit du beim Durchstarten der Konjunktur die Pole-Position in deiner Nische hast. Dazu musst du die Phase bis dahin klug nutzen.

Um das zu erreichen, braucht es vier Bausteine:

1. **Dein Cashflow & deine Finanzen**

Jetzt solltest du immer deine aktuelle finanzielle Situation genau kennen. Wissen, wie du dein Geld (deinen Cashflow) aktuell nutzt und an welchen Schrauben du schnell drehen könntest, wenn es notwendig ist. Es geht um Cashflow-Maximierung und Kosten-Monitoring. Verfall aber bitte nicht in kopfloses Sparen. Wachstum entsteht durch smartes Investieren, auch oder gerade in Krisenphasen. Es geht eben um die richtigen Investments.

2. **Wachstums- bzw. Kundengewinnungssysteme**

Kundengewinnung ist jetzt noch wichtiger als bisher. Diese wird auch weiter funktionieren, aber es wird eine Anpassung an die neue Situation nötig sein. Nutze die aktuelle Ruhephase, um dich vorzubereiten.



Guide: **Zukunftssicher aus der Krise**

Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

3. **Stabilität durch Strategie & Systeme**

Gerade jetzt ist es wichtig, einen genauen Plan zu haben, was du in den nächsten 30 bis 90 Tagen machen wirst. Schaffe Stabilität durch Systeme und Prozesse in deinem Unternehmen, solltest du diese noch nicht haben. Jetzt brauchst du diese Stabilität mehr denn je!

4. **Unternehmer-Mindset**

Du bist jetzt als Unternehmer und Leader gefragt, dass setzt das richtige Mindset und Self-Care voraus. Du bist der Energiegeber, der Kompass deines Unternehmens. Du wirst gefragt sein, mehr den je von deinen Geschäftspartnern, Kunden, deinem Team und deiner Familie. Es wird Stürme geben, die auch in dir toben werden. Darauf kann man sich vorbereiten, um diese Stürme zu meistern, damit du dein Umfeld durch diese turbulente Zeit führen und manövrieren kannst.

Wie wird die Situation dich beeinflussen?

Eins ist klar, es ist ziemlich unwahrscheinlich, dass es dich nicht beeinflussen wird. Die Frage ist nur, wirst du deine Chancen in dieser Situation erkennen und nutzen oder nicht.

Mein Ziel mit diesem Dokument ist es, dich in die Lage zu versetzen, deine Chancen erkennen zu können und diese dann auch zu nutzen.

- Das Nachfrageverhalten deiner Kunden wird sich vermutlich verändern. Sie benötigen möglicherweise in Zukunft andere Leistungen von dir.
- Deine Kunden werden deine bisherigen Leistungen bewusst oder unbewusst für sich hinterfragen (so wie du alle deine Ausgaben prüfen wirst).
Meine Empfehlung: Sei proaktiv, zeige deinen Kunden, dass du da bist. Geh mit ihnen aktiv in den Austausch. Was brauchen deine Kunden jetzt? Welche Sorgen haben sie und wie kannst du diese mindern.

Seite 5 von 31

SebastianMaier.net
Yonju EOOD

Mit ♥ erstellt für dich.
Eine Weitergabe ist ausdrücklich erwünscht.

Fragen? support@yonju.de
Mehr: www.sebastianmaier.net



Guide: Zukunftssicher aus der Krise

Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

- Es ist sehr wahrscheinlich, dass einige oder alle deine bisherigen Kundengewinnungsstrategien auf mittelfristige Sicht gesehen, nicht mehr so funktionieren werden wie bisher. Besonders dann, wenn du bisher ein offlinegestütztes Business-Modell hattest.
- Die Entscheidungsdauer (die sogenannte Leadtime) deiner potentiellen Kunden wird sehr wahrscheinlich größer werden als bisher. Sie werden genauer prüfen, ob sie deine Leistung benötigen und inwiefern dein Angebot ihre Probleme löst bzw. ihre Bedürfnisse befriedigt.

Wie kannst du die Situation als Chance für dich nutzen?

Ich habe dir deine Möglichkeiten, abhängig von der Situation, in der du dich gerade befindest, aufgeschlüsselt:

Du hast ein bereits onlinebasiertes oder offlinebasiertes Unternehmen:

1. Verschaffe dir schnell Klarheit über deine wirkliche finanzielle Situation.
WICHTIG: Damit ist nicht der Blick auf dein Konto gemeint!
2. Gehe in einen intensiven Austausch mit deinen bestehenden Kunden.
3. Erstelle eine klare Strategie für die nächsten 30 bis 90 Tage.
4. Tue regelmäßig etwas für dein Unternehmer-Mindset und für dich selbst (Self-Care).
5. Systematisiere dein Business so viel du kannst und schaffe so Stabilität.
6. Kommuniziere viel und klar!
Deine Kunden, dein Team, deine Geschäftspartner und deine Familie werden es dir danken.

TIPP: Zu jedem der sechs Punkte, findest du weiter unten noch mehr hilfreiche Tipps und Informationen.

Seite 6 von 31

SebastianMaier.net
Yonju EOOD

Mit ♥ erstellt für dich.
Eine Weitergabe ist ausdrücklich erwünscht.

Fragen? support@yonju.de
Mehr: www.sebastianmaier.net



Guide: **Zukunftssicher aus der Krise**

Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

Ergänzend für alle, die ein offlinebasiertes Unternehmen führen:

- Entwickle eine Strategie, mit der du in weniger als 30 Tagen (ja das ist möglich!) dein Business um ein Online-Businessmodell erweiterst. Es geht nicht darum, dein bisheriges Business-Modell einzustellen, nur eben zu erweitern. Falls dein Unternehmen wegen der aktuellen Situation keine Leistung erbringen kann, dann gibt dir das die Möglichkeit dich zu 100% auf das Online-Business-Modell zu konzentrieren.
- **WICHTIG:** Such dir einen Mentor und ein Ready-to-use-System. Geh diesen Weg nicht alleine! Gerade in der aktuellen Situation ist keine Zeit für langwieriges selbst Ausprobieren, Trial and Error. Es gibt genug Unternehmer, die schon erfolgreich diesen Weg vor dir gegangen sind. Du musst nicht selbst das Rad neu erfinden. Kauf dir die Erfahrung (und die Fehler der anderen) ein!

Du hast gerade mit einem onlinebasierten Business gestartet oder hast es noch vor:

Herzlichen Glückwunsch und das meine ich absolut ernst. Das ist ein perfektes Timing! Du musst keine bestehenden Strukturen anpassen. Du kannst dich direkt auf die neue Situation ausrichten und eine Lösung für die aktuellen Probleme anbieten. Es gibt aus jeder Krise genug Beispiele von Unternehmern, die sehr erfolgreich gegründet und großartige Unternehmen aufgebaut haben. Go for it!

Gehen wir ins Detail:

1. Klarheit über die finanzielle Situation verschaffen

Du willst jetzt absolute Sicherheit über deine finanzielle Situation haben, damit du schnell die richtigen Entscheidungen treffen kannst.

Du willst mit deinem Business aus der Krise durchstarten. Das bedeutet aber auch weiter zu investieren, nur eben mit Bedacht, mit einem anderen System als bisher.

Seite 7 von 31

SebastianMaier.net
Yonju EOOD

Mit ♥ erstellt für dich.
Eine Weitergabe ist ausdrücklich erwünscht.

Fragen? support@yonju.de
Mehr: www.sebastianmaier.net



Guide: Zukunftssicher aus der Krise

Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

Um dir diesen sicheren Überblick zu verschaffen, empfehle ich dir eine Liquiditätsplanung (und idealerweise eine Finanzplanung) für mindestens drei, besser für 12 Monate zu erstellen.

TIPP: In den nächsten Tagen werde ich hier im Dokument ein Video verlinken, in dem ich dir erkläre, wie du das schnell aufbaust oder aufbauen lassen kannst. Solltest du jetzt noch keine Liquiditätsplanung haben, dann musst du dir keine Sorgen machen, ich stelle dir dazu auch eine Vorlage zur Verfügung. Damit du das auf keinen Fall verpasst, stell sicher, dass du dich hier eingetragen hast: <https://hi.yonju.de/guide-liquiditaetsplanung>.

1.1. KPIs/Kennzahlen

Die folgenden KPIs/Kennzahlen solltest du jetzt in der Krise immer parat haben:

- **Cash-Bestand**
deiner schnell verfügbaren finanziellen Mittel (Bankguthaben und Bargeld)
- **Cash-Reichweite in Monaten deiner Liquidität**
Wie lange reicht dein Cash-Bestand in Monaten bei deiner aktuellen Einnahmen-Ausgaben-Rechnung?
BONUS: Wie lange reicht es, wenn du keine Einnahmen hast, aber die Ausgaben gleich bleiben?
- **Erwartete Steuerzahlungen** in den nächsten 12 Monaten
- **Kosten pro Monat** (auf die nächsten 12 Monate gerechnet)
- **Gewinn** (vor Zinsen und Steuern)



Guide: Zukunftssicher aus der Krise

Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

1.2. Meine Empfehlungen für dich zum Cashflow

- Fokussiere dich auf Cash-generierende Maßnahmen. Es hat sich noch nie ein Unternehmen erfolgreich gespart. Stell dir jeden Tag die Frage, welche Möglichkeiten habe ich, um meinen Kunden mehr an Wert zu bieten und dadurch mehr Cashflow (also auch mehr Möglichkeiten) für mein Unternehmen zu generieren.
- Bei allem, was du jetzt tust, Kosten einsparen sollte nicht der erste Schritt sein. Ich nehme mal an, du hast nur Ausgaben, die du auch für das Vorankommen von deinem Business benötigst. Daran hat sich nichts geändert, nur weil jetzt eine Krise ausgebrochen ist. Hast du wirklich unnötige Kosten, die du nur aus Bequemlichkeit bisher nicht abgestoßen hast? Dann ist dafür jetzt der richtige Zeitpunkt. ;) Ansonsten gilt: Du willst dein Business jetzt nicht runterfahren, du willst es weiter betreiben und der Fokus sollte auch weiter auf dem Wachstum liegen. Dafür sind Kosten nun mal notwendig.
- Prüfe genau, welche Kosten essentiell bzw. kritisch für dein Unternehmen und welche nicht zwangsläufig notwendig sind. Schreib dir das für Später auf, damit du handeln kannst, wenn es einmal nötig wird.
- Mit ein paar Tricks, kann man bei Kosten Wunder bewirken, z. B. Verhandlungen mit dem Vermieter, den Geschäftspartnern etc. Das Ziel dabei ist nicht Leistungen einzusparen, die du benötigst. Es geht nur darum vorausschauend deinen Cashflow zu maximieren. Du willst dir Handlungsspielraum schaffen, um dann Chancen ergreifen zu können, sobald sich diese dir offenbaren.



Guide: **Zukunftssicher aus der Krise** Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

1.3. Cashflow generierende Sofort-Maßnahmen - Tipps & Tricks

Forderungen (Einnahmen) & Verbindlichkeiten (Kosten) richtig managen

- Generell empfiehlt es sich, dass du deine **offenen Forderungen genau im Auge** behältst. Am besten erstellst du jetzt gleich eine Liste von allen offenen Forderungen bzw. lässt diese von deinem Team erstellen. Sprich wöchentlich alle Positionen durch und treffe bei jedem Punkt eine Entscheidung für den nächsten Schritt.

Bei guten Kunden hilft fast immer ein freundliches, konstantes Erinnern. Sie haben ein Interesse mit dir weiterzuarbeiten, aber wenn sie nichts von dir hören, kann deine Rechnung in der Priolisten nach unten wandern. Durch regelmäßiges erinnern, verhinderst du das.

- **Grundsätzlich ist es zu empfehlen, auf Vorauszahlung umzustellen.** Viele Klienten, die diesen Schritt gegangen sind, haben ihn zuerst für unmöglich gehalten. Mit ein paar Tipps und der richtigen Kommunikation ist es sogar ganz leicht. Auch deine Kunden haben dadurch große Vorteile. Melde dich gerne, wenn du hierzu mehr wissen möchtest. Schreib an: support@yonju.de
- **Nimm deine Fixkosten (z.B. Softwareabonnements) unter die Lupe.** Mit den folgenden Fragen kannst du das ganz leicht machen. Kannst du beide Fragen unten mit Nein beantworten, dann solltest du diese Kosten stoppen.
 - Wird die Leistung wirklich benötigt?
 - Generiert sie einen Return on Invest oder führt sie zu neuen Kunden?



Guide: **Zukunftssicher aus der Krise**

Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

- **Verbessere deine Conversion-Kosten**, das sind die Kosten pro neu gewonnenen Kunden in deinem Marketing & Sales-Prozess. Hier ist besonders aktuell ein sehr großer Hebel in deinem Unternehmen.

Umsatz generierende Maßnahmen

- **Bei Raten oder Abzahlungen solltest du** mit mindestens +20% Aufschlag arbeiten. Ich erlebe häufig, dass genau dieser Aufschlag gerne übersehen wird.
Aktuell würde ich ergänzend unbedingt empfehlen, dass die erste Rate so hoch ist, dass sie mindestens die Fixkosten deckt.
- **Kontaktiere deine bestehenden und ehemaligen Kunden** (oder deine TOP-Kunden, wenn du eine sehr große Kundenliste hast), finde heraus was sie jetzt brauchen. Überlege mit Ihnen gemeinsam, wie du sie unterstützen kannst.
- **Brainstürme mit deinem Team**, wie ihr mit kreativen Maßnahmen eure Marge erhöhen könnt. Du wirst überrascht sein, wie viel Input du von deinem Team bekommen kannst.
- **Verlagere die Teamaufgaben** so, dass dein Team sich noch stärker auf Umsatz bzw. Cashflow generierende Maßnahmen fokussiert.
- Hast du eine bestehende E-Mail-Liste, eine Audience auf einer Social Media Plattform (das geht sogar, wenn du ein paar hundert Freunde auf Facebook hast), dann kannst du mit einer **Produkt-Launch-Strategie** sehr schnell Umsätze generieren.
 - 1. Finde heraus was deine Zielgruppe braucht
 - 2. Liefere echten Mehrwert

Seite 11 von 31

SebastianMaier.net
Yonju EOOD

Mit ♥ erstellt für dich.
Eine Weitergabe ist ausdrücklich erwünscht.

Fragen? support@yonju.de
Mehr: www.sebastianmaier.net



Guide: **Zukunftssicher aus der Krise** Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

- 3. Bleibe dran, bis du dein Verkaufsziel erreicht hast.
Melde dich bei uns, wenn du dir dafür eine Schritt-für-Schritt Anleitung wünschst, wir haben Kurse in denen du genau das lernst.

- **1# BONUS-TIPP: Frage dich, wie du deine Leistungen schneller erbringen kannst.**

Hier liegt generell ein sehr großer Hebel für dein Business.

Die meisten Unternehmen arbeiten bei ihrer gesamten Wertschöpfungskette mit intuitiven Abläufen und Prozessen. Also aus dem Bauch heraus. Bei vielen Unternehmen sind die einzelnen Schritte, die für die Leistungserbringung gemacht werden müssen, nur im Kopf von einzelnen im Team oder sogar nur im Kopf des Unternehmers. Das verlangsamt und verkompliziert enorm und unnötig die Leistungserbringung. Der Effekt für deinen Cashflow und für dein gesamtes Unternehmen ist riesig, wenn du deine intuitiven Abläufe und Prozesse in echte Systeme transformierst.

Wünschst du dir dabei Unterstützung? Schreibe uns an support@yonju.de

- **2# BONUS-TIPP: Nutze Software, um die Abläufe in deinem Unternehmen so weit wie möglich zu automatisieren.**

Software wie z.B. Trello, Zapier, Google Docs, Active Campaign können eine große Unterstützung sein, die Effizienz steigern und Ressourcen bei dir und deinem Team für andere wichtigere Aufgaben freigeben.



Guide: Zukunftssicher aus der Krise Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

1.4. Cashflow generierende Maßnahmen: Hilfen, Steuern, Kredite



Die nachfolgenden Ausführungen sind von Stefanie Müller, Gründerin von ZahlenTanz. Es handelt sich um ihre persönliche Einschätzung im Zusammenspiel mit den zusammen getragenen Informationen, die sie aufgrund der Corona-Krise täglich verfolgt. **Zahlen sind ihre Mission!** In ihren Ausführungen handelt es sich **nicht** um eine steuerliche Beratung.

Die Krise als Chance nutzen und dein Business von Offline auf Online umstellen oder generell JETZT online sichtbar werden. Die Fördertöpfe vom jeweiligen Land und vom Bund sind auf den Weg gebracht worden. Wie lange die Krise andauert, ist nicht abzusehen. Wie das Verhalten deiner Kunden nach der Krise ist, ist auch schwer einzuschätzen. Allerdings teile ich die Meinung mit Sebastian, dass sich das Verhalten der Kunden und damit auch das Deiner Kunden verändern wird.

Ich habe in der vergangenen Woche viele Unternehmen und Unternehmer mit Tipps bezüglich der Cashflow-Maximierung versorgt. Liquidität ist momentan das A und O, um

1. deine derzeitigen **Fixkosten zu bestreiten.**
2. in dich und/oder dein Unternehmen **zu investieren.**

Es ist gerade völlig unabhängig davon wo du stehst. Ob du ein Unternehmen hast oder noch ganz am Anfang stehst. Die Möglichkeit besteht jetzt in dich zu investieren. Wenn ich in dich schreibe, meine ich damit in dein Unternehmen. Denn das ist dein Baby, dass jetzt „Futter“ in Form von liquiden Mitteln benötigt. Du hast jetzt die Möglichkeit dein eigenes Start-Up zu gründen oder dein Offline-Unternehmen in ein Online-Unternehmen zu erweitern.

Das du dir Klarheit über deine finanzielle Situation verschaffen sollst, hat Sebastian bereits erwähnt und er empfiehlt zudem den Fokus auf Cash-generierende Maßnahmen zu legen. In meinen Ausführungen stelle ich dir mögliche Maßnahmen



Guide: **Zukunftssicher aus der Krise** Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

vor, die du JETZT ergreifen kannst, um die Liquidität zu erzielen, welche du dann in dich investieren wirst.

Du bist bereits Unternehmer und stehst momentan vor einem leeren Auftragsbuch? Dann gibt es nunmehr folgende Möglichkeiten:

- Du kannst **Steuervorauszahlungen zur Einkommensteuer, Körperschaftssteuer (GmbH) und Gewerbesteuer auf 0,00 €** herabsetzen/anpassen lassen und dir rückwirkend erstatten lassen. Das bedeutet, wenn du am 10.03.2020 eine Vorauszahlung zur Einkommensteuer geleistet hast, dann bekommst du diese auf Antrag ohne nennenswerte Begründung bzw. unter dem Stichwort „Corona“ zurück.
- Die **Umsatzsteuer-Sondervorauszahlung** kannst du dir ebenfalls mit einer sogenannten 0,00 Meldung zurückholen. Setze dich dazu mit deinem Steuerberater in Verbindung.
- Du musstest dein Ladengeschäft schließen und die **Miete** ist ein erheblicher Anteil deiner Fixkosten: dann hast du hier die Möglichkeit dich mit deinem Vermieter in Verbindung zu setzen, um eine Stundung auszuhandeln. Eventuell verzichtet der Vermieter auf deine Miete. Das ist eine Verhandlungssache. Wenn du ihm am Ende komplett das ganze Jahr ausfällt, dann hat der Vermieter auch nichts davon. Insofern würde ich ein Gespräch mit deinem Vermieter führen. Auf dem § 1104a BGB würde ich nicht gleich von Anfang an plädieren.
- Beiträge zur Sozialversicherung: solltest Du Personal beschäftigen, wirst Du bereits vom Kurzarbeitergeld gehört haben und sehr wahrscheinlich dieses in Anspruch genommen haben. Ich betrachte allerdings hier in diesem Guide nur dich als Unternehmer und empfehle dir dich an **deine Krankenkasse** (gesetzliche Krankenversicherung für Selbstständige) kurzfristig zu wenden und eine unterjährige Beitragsherabsetzung zu beantragen bzw. eine zinsfreie Stundung der bereits fälligen oder fällig werdenden Beiträge.

Seite 14 von 31

SebastianMaier.net
Yonju EOOD

Mit ♥ erstellt für dich.
Eine Weitergabe ist ausdrücklich erwünscht.

Fragen? support@yonju.de
Mehr: www.sebastianmaier.net



Guide: Zukunftssicher aus der Krise Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

Ich habe meine Solo-Offline-Unternehmer (Heilpraktiker, Physiotherapeuten, Tischler, Imbiss, usw.), welche ich betreue in den letzten Tagen ausgewertet und folgende Posten:

- Miete,
- Krankenkasse und
- Steuervorauszahlungen

sind mitunter ihre größten Posten. Von daher stelle ich dir die formlosen Anträge als pdf zu Verfügung, die du für eine Anpassung/Herabsetzung nutzen kannst.

Du wirst dich mit Sicherheit mit vielen Punkten hinsichtlich deiner Liquidität zu der derzeitigen Situation schon beschäftigt haben.

Des Weiteren sind unter anderem die folgenden Fördertöpfe auf den Weg gebracht worden:

- **Kurzarbeitergeld** (KUG) insofern du Personal (dazu gehören keine geringfügig Beschäftigten) beschäftigst
- **Soforthilfe** – Solo- und Kleinunternehmer sollen in den nächsten 3 Monaten mit einem Zuschuss bis zu 9.000,00 € unterstützt werden. Die Anträge sind von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich. Generelle Voraussetzung für die Inanspruchnahme ist, dass es dir als Unternehmer nicht vor dem 31.12.2019 wirtschaftlich schlecht gegangen ist. Sprich die Soforthilfe ist für kein Start-Up, sondern für bereits bestehende Unternehmen gedacht. *Möchtest du hier weitere Informationen / Hilfestellung haben, dann wende dich bitte an www.zahlentanz.com. Ich versorge dich mit entsprechenden Links oder beantworte deine Fragen, insofern ich sie beantworten kann und darf.*
- **Kredite** – die Möglichkeit der Kreditbeantragung für Unternehmen (KfW-Corona-Hilfe für Unternehmen) soll in dieser Zeit relativ unbürokratisch

Seite 15 von 31

SebastianMaier.net
Yonju EOOD

Mit ♥ erstellt für dich.
Eine Weitergabe ist ausdrücklich erwünscht.

Fragen? support@yonju.de
Mehr: www.sebastianmaier.net



Guide: Zukunftssicher aus der Krise

Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

vonstatten gehen. Bedingung auch hier: keine finanziellen Schwierigkeiten bis zum 31.12.2019. Es gibt hier zwei Varianten, die für dich relevant sind:

1. Existenzgründer und junge Unternehmen (Beginn der Geschäftstätigkeit innerhalb der letzten 3 Jahre) – **ERP-Gründerkredit-Universell**
2. **KfW-Kredit** für Unternehmen, die länger als 5 Jahre am Markt sind

<https://www.kfw.de/KfW-Konzern/Newsroom/Aktuelles/KfW-Corona-Hilfe-Unternehmen.html>

Für die Beantragung der KfW-Sonderprogramme ist deine Hausbank oder dein Finanzierungspartner der richtige Ansprechpartner.

Sowohl bei einer Kreditbeantragung als auch bei der Soforthilfe solltest du einen Überblick über deine liquiden Mittel haben, deine Zahlen 2019 und deine Zahlen bis zum 28.02.2020. Der Kreis schließt sich hiermit. Ein Überblick über deine aktuellen Zahlen und die von 2019 sind unerlässlich.

- Ergänzt von Stefanie Müller -

2. Was brauchen deine Kunden jetzt?

Geh in den intensiven Austausch mit deinen Kunden. Frag sie, was sie jetzt bewegt, was für Ängste, Sorgen und Wünsche sie jetzt haben. Was brauchen oder wünschen sie sich von dir?

Höchstwahrscheinlich musst du zwischen den Zeilen lesen, oft wissen Kunden noch gar nicht, was sie jetzt brauchen. Kennst du ihre Ängste, Sorgen und Wünsche, dann ist es ein Leichtes für dich das herauszufinden. Du bist der Profi auf deinem Gebiet.

Seite 16 von 31

SebastianMaier.net
Yonju EOOD

Mit ♥ erstellt für dich.
Eine Weitergabe ist ausdrücklich erwünscht.

Fragen? support@yonju.de
Mehr: www.sebastianmaier.net



Guide: Zukunftssicher aus der Krise Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

TIPP: Es geht jetzt um so mehr darum, einen Wert für deine bestehenden Kunden zu liefern.

Das ist aktuell der einfachste Weg, um deinen Cashflow zu maximieren und damit mehr Möglichkeiten für dich und dein Unternehmen zu schaffen. Gleichzeitig durch das Gelernte deine Kundengewinnung entsprechend anpassen.

3. Eine klare Strategie für 30 bis 90 Tage

Gerade in Zeiten wie diesen, prasseln jeden Tag neuer Input, neue Fragen, neue Möglichkeiten, aber auch neue Sorgen und Ängste auf dich als Unternehmer ein. Das ist normal, aber damit das nicht zu überwältigend wird, ist es super wichtig Prioritäten schnell setzen zu können.

Damit dir das mit Leichtigkeit gelingt, brauchst du eine klare Strategie. Diese sollte einfach und verständlich für dich und dein Team sein. Die Strategie wird aufgrund der Umstände erstmal kurzfristig orientiert sein, da viele Faktoren jetzt noch nicht bekannt sind. Das ist ok so.

Ich empfehle dir einen Planungshorizont von 30 und von 90 Tagen. Im Tagesgeschäft kann es dann helfen, die Planung des operativen Geschäfts für sieben Tage zu erarbeiten.

Also: 7, 30 und 90 Tage. Je näher der Zeitraum, umso kleinteiliger deine Planung. Bei den 90 Tagen geht es also eher um einen groben Überblick.

TIPP 1#: Fehlt dir Struktur? Dann schau dir dieses Video von mir auf YouTube an. Es hat bereits über 20.000 Unternehmern geholfen, die Struktur und das Momentum zurückzugewinnen: <https://hi.yonju.de/1DWU>.

TIPP 2#: Immer dann, wenn du nicht weißt, was der nächste, beste strategische Schritt in deinem Unternehmen ist, dann mach diese Übung!
Das 6th Elements Framework wurde von mir genau dafür entwickelt und hat mich



Guide: Zukunftssicher aus der Krise Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

und vielen anderen Unternehmern bereits immer wieder erfolgreich dabei unterstützt, den größten Hebel im Business zu identifizieren.

Hier findest du ein kostenfreies Online-Training dazu:

<https://hi.yonju.de/6th-elements-training-guide>.

4. Unternehmer-Mindset & Self-Care

Damit du deine Chancen erkennen und auch ergreifen kannst, gibt es ein sehr einfaches, aber oft unterschätztes Element: Achte gut auf dich selbst!

In solchen Phasen sind wir fast ständig negativen Emotionen ausgesetzt, selbst wenn es nicht unsere eigenen sind. Irgendwer um uns herum hat Angst oder Sorgen und zeigt diese auch bewusst oder unbewusst.

Was kannst du also tun?

4.1. Sorge für ein Umfeld, das dir Energie gibt

Schaffe dir einen Raum mit anderen gleichgesinnten Unternehmern. Das ist besonders von Bedeutung, wenn du bisher ein Offline-Business hattest. Dein Netzwerk wird sehr wahrscheinlich aus vielen Unternehmern bestehen, die auch Offline-Business-Modelle haben. Verständlicherweise ist hier die Unsicherheit viel größer. Was du jetzt allerdings brauchst, sind Menschen, die wie du durchstarten wollen, die die Krise als Chance nutzen wollen.

Erschaffe dir eine Community von Unternehmern, die dich mitziehen.

4.2. Erstelle dir eine Routine für den Tag

Eine Routine schafft Stabilität und Ruhe im Inneren. Viele erfolgreiche Menschen haben solche Routinen. Eine Morgenroutine z. B. hat zusätzlich den Vorteil, dass du steuerst, wie du in den Tag startest. Das Erste, was du tust, ist dann immer etwas Gutes für dich. Du weißt ja wie es heißt, so wie man in den Tag startet, so beendet man ihn auch. Da ist schon etwas Wahres dran.

Seite 18 von 31



Guide: Zukunftssicher aus der Krise

Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

Meine Routine sieht z. B. so aus:

- Meine Morgenroutine nach dem Aufstehen:
 - Atemübung nach Wim Hof (findest du auf YouTube oder in der kostenlosen App von Wim Hof)
 - Meditieren (15 Minuten reichen schon aus)
Hierbei manifestiere ich, wie mein Tag laufen wird
 - Qigong, um mich zu zentrieren und für den Tag vorzubereiten, bei mir zu bleiben. Eine super Übung ist [7-Minutes-of-Magic](#)
 - Ein leckeres und gesundes Frühstück
 - Erst danach beginnt mein erster 2,5 h Arbeitsblock
- Weitere Ideen für den Tag:
 - Sport
 - Tanzen zu genialer Musik
 - Spaziergehen (“Waldbaden”)

Das Wichtigste bei der Routine ist, dass du dir feste Zeitblöcke am Tag für die Dinge einplanst und dich daran hältst. Dein Körper, dein Geist und deine Seele werden es dir danken.

Wenn du mit der Routine startest, ist es am einfachsten mit einer Morgenroutine zu beginnen. Zum einen hast du so einen genialen Start in den Tag und zum anderen hast du vorher keine Termine (außer Schlafen ;))

Seite 19 von 31

SebastianMaier.net
Yonju EOOD

Mit ♥ erstellt für dich.
Eine Weitergabe ist ausdrücklich erwünscht.

Fragen? support@yonju.de
Mehr: www.sebastianmaier.net



Guide: Zukunftssicher aus der Krise

Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

4.3. Die 80%-Regel

Du kennst vielleicht die 80/20-Regel bzw. das Pareto-Prinzip.

Hier geht es um etwas anderes. Nutze nur 80% deiner Energie!

Wir Unternehmer neigen dazu immer auf Vollgas zu fahren. In Phasen wie diesen, ist das Haushalten mit deiner Energie noch wichtiger als sonst.

Versuch jeden Tag immer nur bis zu 80% deiner Energie zu verbrauchen. So hast du immer Reserven, sollte etwas Unerwartetes passieren, dass deine Energie und deine Aufmerksamkeit fordert.



Guide: Zukunftssicher aus der Krise Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

4.4 “So behältst du die Nerven” von Norbert Galor Hofer



Dieser Text ist von Norbert Galor Hofer, dem Gründer von Manomind. Er hat die bekannten Marken Manomind, Mara Dari Stix und Firestarter aufgebaut. Norbert ist seit 8 Jahren Online Unternehmer. Er hat schon über 1.000 Menschen dabei geholfen, erfolgreich selbständig zu werden. Manche davon haben sogar von 0 ein Millionen Business aufgebaut. Er ist durch mehrere Krisen gegangen und weiß genau, wie man sie dreht und in Erfolg umwandelt.

Das Wichtigste in einer Krise ist es, die Nerven zu behalten. Was meine ich damit? Einen kühlen Kopf zu bewahren, ruhig zu bleiben und ein starkes Mindset zu haben.

Stelle dir immer wieder diese Fragen:

1. Was sind gerade meine 3 größten Probleme?
Wahrscheinlich hast Du 1000 Probleme, aber was sind wirklich die 3 größten? Halte sie fest.
2. Wo willst du hin? Das ist eine ganz ganz wichtige Frage.
Dann schreib dir alle Möglichkeiten auf, die dir einfallen, wie du da hinkommst.
3. Frag dich dann: Wie kann es funktionieren?
Schreib dir alles auf, egal wie verrückt es klingt.
Was kannst du tun? Was kannst du anbieten? Was kannst du verkaufen?
Es ist ganz wichtig, dass du deinen Kopf leer schreibst. Egal wie verrückt, dir die Ideen erscheinen.

Dazu möchte ich dir gerne ein **paar Mindset-Tipps** an die Hand geben.



Guide: Zukunftssicher aus der Krise

Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

1. Du kannst nicht kontrollieren, was im außen ist. Du kannst nicht andere Menschen kontrollieren. Das Einzige, was du kontrollieren kannst, ist deine Energie. Dein Fokus. Deine Ausrichtung, wo du hin willst. Stell Dir einfach immer die Frage: Wie kann es funktionieren?
2. Finde so viele Beispiele wie möglich da draußen, die es schon geschafft haben. Das gibt dir Referenzpunkte. Das ist wie ein Tischbein. Ein Tisch steht erst gerade, wenn er vier Füße hat. Wenn du vier Menschen findest, die dein Ziel erreicht haben, dann kannst du es auch schaffen. Die Frage ist nicht ob, sondern wann.
3. Halte den Laserfokus auf das Ziel: Wo willst du hin?
4. Stell dir schon vor, wie es ist, wenn du das Ziel erreicht hast. Was wirst du dann fühlen? Wie dankbar wirst du dann sein?

Ich weiß nur eines: Du schaffst es. Die Frage ist nicht ob, sondern wann.

- Text von Norbert Galor Hofer -



Guide: Zukunftssicher aus der Krise Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

5. Systematisiere dein Business

Was du gerade in solch unruhigen und unklaren Phasen brauchst, ist Stabilität – richtig?

Wie kannst du Stabilität von Innen in deinem Unternehmen schaffen, wenn du keinen oder wenig Einfluss auf das Außen hast?

Indem du Unklarheiten in allen Abläufen in deinem Business beseitigst. Klarheit und Struktur schaffst. Dadurch erreichst du nicht nur konstant die gleiche Qualität im Ergebnis, sondern du bringst auch mehr Ruhe rein, weil jeder weiß, was zu tun ist.

Außerdem:

- Vereinfachst du Abläufe und schaffst so Ressourcen ohne, dass du mehr investieren musst. Auch so kannst du dir mehr Cashflow schaffen.
- Als Leader bekommst du dadurch mehr Handlungsfreiraum, weil du weniger Zeit damit verbringen musst, Fragen zu Abläufen zu beantworten. Unabhängig davon, ob diese von deinem Team, deinen Kunden oder deinen Geschäftspartnern gestellt werden.

Nutze die Zeit jetzt, um dein Business zu systematisieren, das schafft die Stabilität in deinem Unternehmen, die du in den kommenden Monaten brauchen wirst.

6. Kommuniziere viel und klar!

Gerade jetzt braucht es Leader, die vorangehen. Es herrscht viel Unsicherheit. Daher meine Empfehlung, kommuniziere mehr als sonst, sei präsent. Wenn du den [Punkt 4 Mindset & Selfcare](#) beachtet hast, dann hast du stets ausreichend Energie und behältst auch in stürmischen Zeiten den Überblick oder gewinnst diesen zumindest schnell zurück.

Seite 23 von 31

SebastianMaier.net
Yonju EOOD

Mit ♥ erstellt für dich.
Eine Weitergabe ist ausdrücklich erwünscht.

Fragen? support@yonju.de
Mehr: www.sebastianmaier.net



Guide: Zukunftssicher aus der Krise

Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

Du wirst jetzt mehr denn je von allen um dich herum gebraucht. Deiner Familie, deinen Freunden, deinem Team, deinen Geschäftspartnern, und natürlich auch deinen Kunden.

In Punkt 2 ging es bereits um die Bedeutung der Kommunikation mit deinen Kunden, um zu erfahren, was sie jetzt brauchen.

Darüber hinaus ist es aber auch sehr wichtig, Flagge zu zeigen, dich klar als Partner zu positionieren und proaktiv auf deine Kunden zuzugehen.

Lass deine Kunden nicht in ihrem stillen Kämmerlein darüber nachdenken, ob sie deine Leistung zukünftig noch brauchen oder nicht. Das Gedankenkarussell darf überhaupt nicht erst Fahrt aufnehmen.

Kommuniziere, wie es jetzt mit deinem Angebot weitergeht, ggf. extra Leistungen anbieten, erweiterte Zahlungsoptionen und andere Verfügbarkeiten signalisieren. Deine bestehenden Kunden zu halten, ist das günstigste Marketing.



Guide: Zukunftssicher aus der Krise

Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

Fragen und Antworten

Wo solltest du jetzt investieren?

Diese Frage beantworte ich für zwei Szenarien.

Entweder du fragst dich das, weil du **#1** noch Cash-Reserven hast (was eine geniale Ausgangslage für dich darstellt, Glückwunsch) oder **#2** weil du keine Cash-Reserven hast, aber wissen willst, ob du dir Cash besorgen solltest, um jetzt zu investieren.

#1 Du hast noch Cash-Reserven:

1. Du solltest auf jeden Fall immer deine Liquiditätsreichweite im Auge behalten und daher Cash-Reserven behalten. Mehr Geld bedeutet mehr Möglichkeiten.
2. Investiere in deine Neuausrichtung, in deine neue Strategie. Je schneller du hier an den Start kommst, umso schneller kannst du davon profitieren.
3. Solltest du mehr in Marketing und Sales investieren? Sobald du sicher bist, dass es wieder wirklich stabil, verlässlich und skalierbar ausgerichtet ist, selbstverständlich. Bis dahin würde ich hier zurückhaltend agieren und vor allem in das Testen investieren.
4. Wenn nötig, investiere damit du mehr Zeit zu deiner Verfügung hast. Investiere (Zeit und Geld) in das Systematisieren der [6 Elemente deines Business](#) – ggf. auch in Outsourcing oder Teammitglieder, sollte dir das mehr Freiraum verschaffen.

#2 Du hast keine Cash-Reserven:

Prüfe zuerst, wie du Cash-Reserven aufbauen kannst, bevor du dir über das Investieren in dein Business Gedanken machst.

Ein paar Vorschläge dazu, findest du weiter oben im Dokument.

Seite 25 von 31



Guide: Zukunftssicher aus der Krise Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

Wenn dich dieses Thema betrifft, schreib mir bitte eine E-Mail an support@yonju.de, damit ich weiß, wie viele sich dazu mehr Infos wünschen.

Solltest du jetzt Kosten einsparen?

Wie ich oben schon ausgeführt habe:

- Fokussiere dich auf Cash-generierende Maßnahmen. Es hat sich noch nie ein Unternehmen erfolgreich gespart. Stell dir jeden Tag die Frage, welche Möglichkeiten habe ich, um meinen Kunden mehr an Wert zu bieten und dadurch mehr Cashflow (also Möglichkeiten) für mein Unternehmen zu generieren.
- Bei allem was du jetzt tust, Kosten einsparen sollte nicht der erste Schritt sein. Ich nehme mal an, du hast nur Ausgaben, die du auch für das Vorankommen von deinem Business benötigst. Daran hat sich nichts geändert, nur weil jetzt eine Krise ausgebrochen ist. Hast du wirklich unnötige Kosten, die du nur aus Bequemlichkeit bisher nicht abgestoßen hast? Dann ist dafür jetzt der richtige Zeitpunkt. ;) Ansonsten gilt: Du willst dein Business jetzt nicht runterfahren, du willst es weiter betreiben und der Fokus sollte auch weiter auf dem Wachstum liegen. Dafür sind Kosten nun mal notwendig.

Manchmal lähmen mich meine Sorgen und Ängste. Was kann ich tun?

Zuallererst, das ist ganz normal und menschlich. Viele Unternehmen denken manchmal sie wären eine Maschine, aber die Realität ist eben, wir sind auch nur Menschen.

Seite 26 von 31

SebastianMaier.net
Yonju EOOD

Mit ♥ erstellt für dich.
Eine Weitergabe ist ausdrücklich erwünscht.

Fragen? support@yonju.de
Mehr: www.sebastianmaier.net



Guide: Zukunftssicher aus der Krise

Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

Aber du kannst etwas dagegen tun und ich kann dir sagen, es ist sehr effektiv. Ich schreibe hier aus eigener Erfahrung. Mich hat dieses Thema selbst viele Jahre begleitet und inzwischen lähmt es mich nicht mehr.

Was ich tue, wenn Sorgen und Ängste aufkommen:

- **Fragen:**

Ich frage mich zuallererst, ist das meine eigene Sorge?

Oft ist die Antwort nein, weil diese von jemandem anderen um mich herum ausgelöst oder ausgesprochen wurde. Ist es nicht meine, lässt das Gefühl schnell nach.

- **Aufschreiben:**

Ist es meine eigene Sorge oder lässt nicht nach, weil ich die Sorge angenommen habe, dann schreibe ich diese auf.

Generell ist es eine gute Übung, sich seine Sorgen und Ängste rund um das Business einmal aufzuschreiben. Nimm dir ein Blatt Papier und schreib alles auf, was hochkommt. Die Sorgen werden dadurch automatisch kleiner und weniger schlimm. Warum? Weil du dein Gehirn damit an die Leine nimmst. Unser Gehirn ist extrem kreativ. Es kann alles noch größer, bunter und eben auch dramatischer erscheinen lassen. Warum es das tut? Es will dich schützen, also sei nicht böse auf dein Gehirn, denn die Fähigkeit ist sonst super nützlich. Aber hier müssen wir diese eben an die Leine nehmen.

- **Dankbarkeit:**

Bist du dankbar, kannst du nicht gleichzeitig in Sorgen schwelgen. Geht eben einfach nicht.

Schreib dir solange Dinge auf, für die du dankbar bist, bis du die Dankbarkeit in dir spüren kannst. Das müssen keine großen Dinge sein.

Ich bin gerade dankbar für den Stuhl, auf dem ich so bequem sitze, dass draußen so schöner weißer Schnee liegt, dass ich vor zwei Tagen noch bei 22 Grad in der Sonne saß, dass ich heute morgen aufgewacht bin, dass mein Körper von selbst atmet...

Seite 27 von 31

SebastianMaier.net
Yonju EOOD

Mit ♥ erstellt für dich.
Eine Weitergabe ist ausdrücklich erwünscht.

Fragen? support@yonju.de
Mehr: www.sebastianmaier.net



Guide: **Zukunftssicher aus der Krise**

Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

Was solltest du als Nächstes tun?

In diesem Guide stecken viele Informationen und es gibt eine Menge Handlungsempfehlungen. Für dich **komprimiert ist meine Empfehlung, wie folgt:** *Stelle sicher, dass du einen klaren Plan für die nächsten Schritte in deinem Business hast. Fang jetzt an Cashflow zu generieren. Umgib dich mit gleichgesinnten Menschen und vor allem leg los!*

Bist du schon angemeldet? Damit du die **Aktualisierung von diesem Dokument und auch das Online-Training auf keinen Fall verpasst:** <https://hi.yonju.de/1DVv>

Wünschst du dir Unterstützung bei deinen nächsten Schritten?



Besonders in einer Phase wie der Jetzigen ist es essentiell wichtig, keine Zeit zu verlieren und immer schnell und richtig zu agieren.

Es ist eine sehr gute Entscheidung, dir professionelle Unterstützung zu holen!

Jetzt willst du sicher wissen, wie ich dich genau unterstützen kann und ob wir die gleichen Werte und Vorstellungen teilen.

Als Mentor unterstütze ich seit Jahren Unternehmer, die ein erfolgreiches Online-Business haben oder aufbauen möchten dabei ihre Business-Ziele zu erreichen und sich gleichzeitig ein Business zu schaffen, dass sie auch wirklich lieben.

Seite 28 von 31

SebastianMaier.net
Yonju EOOD

Mit ♥ erstellt für dich.
Eine Weitergabe ist ausdrücklich erwünscht.

Fragen? support@yonju.de
Mehr: www.sebastianmaier.net



Guide: Zukunftssicher aus der Krise Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

Damit du deine Ziele schnell erreichst, ist es elementar, dass die Unterstützung, die du dir dazu holst zu deiner Businessphase passt. Handlungsempfehlungen, Ready-to-use-Systeme und deine Entscheidungen müssen zu deinem Business-Modell und deinem Unternehmen passen.

Ich habe alle 4 Businessphasen vom Gründer, Selbstständigen, Unternehmer mit Team bis hin zum Investor mehrfach selbst durchlaufen. Alles, was ich weitergebe, basiert auf erprobten von mir und meinen Klienten eingesetzten Methoden und Schritt-für-Schritt-Systemen.

Wenn du jemand suchst,

- der dich als Business-Mentor begleitet und dich unterstützt immer den nächsten besten Schritt zu identifizieren.
- der als Sparringspartner mit Klarheit, das anspricht, was dich und dein Business auf das nächste Level katapultiert.
- der dich unterstützt dein Momentum und Fokus im Business zu halten,
- in dem er dich unterstützt dein Business zu strukturieren und in eine systematisierte gut geölte Power-Maschine zu transformieren.
- der dich unterstützt tausende von Klienten zu erreichen, in dem du so viel wie möglich in deinem Business automatisiert, ohne das deine Essenz verloren geht,
- so das du dich auf das fokussieren kannst, was du in deinem Business liebst.

dann bin ich der Richtige.

Im Rahmen meines Mentorings bekommst du, für deine aktuelle Business-Phase passend, Zugang zu:

Seite 29 von 31

SebastianMaier.net
Yonju EOOD

Mit ♥ erstellt für dich.
Eine Weitergabe ist ausdrücklich erwünscht.

Fragen? support@yonju.de
Mehr: www.sebastianmaier.net



Guide: Zukunftssicher aus der Krise Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

- allen meinen erprobten Ready-to-Use-Systemen & Trainings für alle Unternehmensbereiche wie (Marketing & Sales, Unternehmer-Mindset, Operations, Teamaufbau & -führung und Finanzen)
- bekommst Empfehlungen & Trainings zu den passenden Software-Lösungen um dein Business auf Autopilot zu schalten.

Benötigst du mein 1on1-Mentoring oder einfach nur eine kurze Unterstützung bei der Umsetzung deiner nächsten Schritte?

Dann schreib mir jetzt per E-Mail an support@yonju.de

oder per Whatsapp unter [004962012498606](https://wa.me/004962012498606) (nur Textnachrichten).

Dein Sebastian Maier

PS: Ich glaube an dich! Wenn ich eines aus den zwei Wirtschaftskrisen gelernt habe, dann das: Diese gehen vorüber und es ist hinterher nicht so schlimm gewesen, wie man es sich zuvor ausgemalt hat.

Vor allem werden diejenigen belohnt, die sich in der Krise besonnen und strategisch aufgestellt haben, die weitergemacht und die sich Unterstützung holen.

Schnell sein ist jetzt wichtiger denn je. Melde dich bei mir und wir finden heraus wie ich auch dich unterstützen kann: support@yonju.de



Guide: **Zukunftssicher aus der Krise**

Für Unternehmer – Jetzt durchstarten!

Impressum

Yonju EOOD
ul. Brezovska 36 et. 4,
4003 Plovdiv – Bulgarien

Handelsregister: 205220792
UstId: BG205220792

Vertreten durch die Geschäftsführer:
Sebastian Maier

Kontakt
E-Mail: info@sebastianmaier.net