

# Checkliste

---

*Speziell für  
Inhaber und  
Geschäftsführer  
von IT-Unternehmen*

---

**Diese 7 Punkte musst du als  
Unternehmer meistern, um  
noch erfolgreicher zu werden**



**Tino Schulz**  
Dein Unternehmer-Mentor

---

## Jetzt wird es Zeit

---

Vielleicht kennst du das auch: Als Kopf einer kleinen mittelständischen IT-Firma bist du derjenige, der in den Kundenprojekten arbeitet, das Unternehmen leitet, Mitarbeiter aussteuert, alle Entscheidungen trifft und auch die Neukunden abschließt. Vielleicht bist du auch als Freelancer unterwegs – dann fällt der Punkt „Mitarbeiter“ wahrscheinlich weg, du arbeitest aber dennoch „selbst und ständig“.

Es läuft grundsätzlich gut, jedoch befindet sich das Business auf einem gleichbleibenden Umsatz-Plateau.

Noch mehr zu arbeiten, kommt für dich nicht in Frage. Der Tag hat nur 24 Stunden.

Es wird jetzt Zeit, **echtes Unternehmer-Wachstum** einzuläuten

Du gewinnst dadurch Zeit für die **wichtigen Dinge** im Leben: **Dein Hobby, dein persönliches Wachstum und deine Familie.**



**Tino Schulz**, dein Unternehmer-Mentor, hat in diesem PDF die wichtigsten Punkte aufgelistet, die du meistern musst, um mit deinem Business noch erfolgreicher zu wachsen.

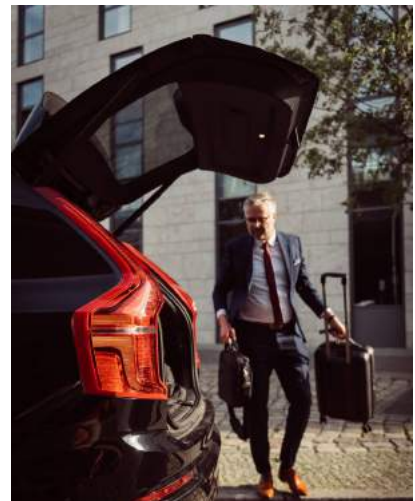
---

## 1. Werde zum Top-Experten

---

Aktuell bist du der Experte im Unternehmen und springst bei allen **komplexen Fragestellungen** oder Engpässen direkt ein, um die **Kundenzufriedenheit sicherzustellen**? Doch solange du im Unternehmen der beste Mann und für andere ständig verfügbar bist, wirst du vor allem als fachlicher Experte wahrgenommen, nicht aber als **der erfahrene Top-Branchenexperte**, der die Kunden im Pre-Sales bei strategischen Fragestellungen berät und **Großaufträge** platziert. Dadurch fällt es dir noch sehr schwer **höhere Preise** bei Auftraggebern durchzusetzen.

Der allererste und notwendigste Schritt ist es, **eine Assistenz einzustellen**, die dir den Rücken freihält. Diese Person wird dich von wesentlichen organisatorischen und planerischen Aufgaben entlasten und auch eigene Projekte übernehmen.



Vor allem aber wird sie deine Verfügbarkeit nach außen verknappen und somit deinen Wert gegenüber Kunden, Partnern und Interessenten entscheidend erhöhen.

---

## 2. Erhöhe deine Sichtbarkeit

---

Als Experte bist du ein Geheimtipp unter deinen Kunden und gewinnst neue Projekte überwiegend über Empfehlungen? Dann solltest du jetzt vor allem die **Sichtbarkeit** für das eigene Unternehmen **steigern**. Wer nicht in den Köpfen seiner Zielgruppe präsent ist, der ist auch dann nicht präsent, wenn Aufträge zu vergeben sind.

Beispielsweise solltest du auf Social-Media-Plattformen wie LinkedIn nicht nur präsent sein, sondern auch die Relevanz für deine Zielgruppe durch Content-Posts vergrößern. Ob dies gelingt, bemerkst du daran, wie viele Kontakte deinen Content sehen und wie viele damit interagieren. Sichtbarkeit bedeutet, sowohl **mit den richtigen Kontakten vernetzt** zu sein als auch von diesen **wahrgenommen** zu werden. Das Ziel ist, online immer stärker in den Austausch mit potenziellen Interessenten zu kommen und **regelmäßige Neukunden-Anfragen** zu erhalten.



---

### 3. Sei kein Flaschenhals

---

Wenn du bisher alles selbst machst, von der Lösungs-Entwicklung über Kommunikationsaufgaben bis hin zur Arbeit beim Kunden, dann bleiben die echten Unternehmer-Aufgaben meistens liegen. Dann bist du der **Flaschenhals** im Unternehmen. Das **Unternehmenswachstum** ist damit immer nur sehr **begrenzt** möglich.

Es ist daher ein **Umdenken erforderlich**. Du benötigst mehr Entlastung und solltest auch wichtige Aufgaben abgeben. Neben einer Assistenz benötigst du vor allem auch **Mitarbeiter**, die für dich **Kundenprojekte übernehmen** und den **Projekterfolg sicherstellen**.

Es findet sich am Markt kaum jemand, der so gut und so erfahren ist wie du selbst? Dann mache zuverlässige und motivierte Mitarbeiter inhaltlich so fit, dass sie von deinen Kunden akzeptiert und geschätzt werden. Ein weiterer wesentlicher Schritt ist es, deinen **Vertrieb so zu automatisieren**, dass regelmäßig passende Projektanfragen eintreffen und das **Neukundengeschäft nicht länger dem Zufall überlassen ist**.



---

## 4. Etabliere eine Unternehmenskultur

---

Vielen Unternehmern ist bewusst, dass sie noch keine „richtige“ Unternehmenskultur leben, die anziehend auf Mitarbeiter wirkt. Somit läuft das Business an manchen Stellen auch noch nicht so rund. Fluktuation, aufwändiges Recruiting und „Feuerwehr spielen“ um Projekte abzuschließen, gehören zum Arbeitsalltag.

Es gilt daher, mit geeigneten Maßnahmen eine **angenehme Arbeitsatmosphäre** zu kreieren, sodass sich Mitarbeiter mit dem Unternehmen identifizieren und dass ein Zugehörigkeitsgefühl entsteht. Eine positive Unternehmenskultur ist kein Selbstzweck, sondern dient dazu die Organisation innen und außen besser zu machen. Unter anderem versammelst du dann **die richtigen Mitarbeiter** um dich, die auch **gerne im Unternehmen bleiben** und **Verantwortung mit übernehmen**. Hierzu musst du in erster Linie ein gutes Vorbild sein und **Führungsqualitäten entwickeln**. Weitere wichtige Punkte, um ein starkes Team aufzubauen, sind zum Beispiel die **Menschen für deine Vision zu begeistern, Verantwortung abzugeben, Feedback geben** und **klar Erwartungen und Ziele zu kommunizieren**.



---

## 5. Raus aus der Perfektionismus-Falle

---

Viele Firmeninhaber neigen zu einem viel zu hohen Perfektions-Anspruch an sich selbst. 100 Prozent sind für viele noch immer nicht genug. Daher wird zum Beispiel sehr viel Zeit darauf verwendet, die Webseite zu optimieren, Produkte bis ins letzte Detail zu entwickeln und sonstige Projekte minutiös zu planen. Genau an dieser Stelle **verlierst du als Unternehmer Zeit und verbrennst Geld**. Dies ist ein spannendes Phänomen hierzulande.

Am Beispiel von US-Unternehmen könnte genauso gut erst einmal eine **80-prozentige Beta-Version** an die Kunden ausgeliefert werden. Durch **Kundenfeedback** und die **Erfahrungen im Arbeitsalltag** wird das Produkt dann gemeinsam optimiert. Darunter leidet weder die Qualität noch die Zufriedenheit des Kunden. Im Gegenteil: Das Ergebnis ist dann erfahrungsgemäß **wesentlich besser**, als wenn im Vorfeld versucht wird, an alle Eventualitäten zu denken.

Dein neuer **Fokus** sollte vor allem darauf liegen, schneller noch mehr **Cashflow** zu **generieren** und diesen in - **Vertrieb und Mitarbeiter** zu investieren. Viel wichtiger als Perfektion sind **Pragmatismus und Schnelligkeit bei der Umsetzung**. Denn wer zu langsam ist, wird schnell vom Wettbewerber überholt, verliert Marktanteile und Sichtbarkeit.



---

## 6. Frage den Markt

---

Wer seine Produkte erst einmal im Verborgenen bis zur Vollkommenheit entwickelt, verliert Zeit und hat als Ergebnis möglicherweise Angebote, die sich nicht verkaufen lassen. Baue dein Business nicht auf der Annahme auf, dass „dieses Produkt doch eigentlich jeder brauchen müsste“. Auf diese Weise geht Zeit verloren und Geld wird verbrannt.



Suche immer wieder das **Gespräch mit der Zielgruppe**. Erfahre aus erster Hand, welches die Sorgen, Probleme und Wünsche deiner Kunden sind, und welche Lösung tatsächlich benötigt wird. Im Fußball heißt es „**Gehe dahin, wo der Ball sein wird, nicht dorthin, wo er gerade ist.**“ Durch den Austausch mit Interessenten und Kunden lassen sich **Trends und Bedürfnisse sehr gut erkennen**. Und du kannst auch sofort **Aufträge dafür abschließen** und vermeidest es, Angebote am Markt vorbei zu entwickeln.



---

## 7. Baue ein System

---

Immer wieder die gleichen Informationen geben zu müssen, besonders bei der Einarbeitung von neuen Mitarbeitern, ist nervenaufreibend, aufwändig und bindet Ressourcen. **Unternehmen, die wachsen wollen, benötigen Systeme.** Das bedeutet, dass Prozesse standardisiert und sorgfältig dokumentiert werden müssen.

Dies gilt vor allem für die Prozesse in den Bereichen Vertrieb und Produktion. Um Prozesse zu dokumentieren, können **einfache Videos** angefertigt werden, die alle erforderlichen Schritte beschreiben. Auf diese Weise wird die Arbeit für neue Kollegen **transparent nachvollziehbar** und die Einarbeitung erleichtert. Es lässt sich auch **vermeiden**, dass **wertvolle Informationen verloren gehen**, wenn ein Mitarbeiter wechselt. Im weiteren Schritt werden Verantwortlichkeiten übertragen und Prozess-Owner benannt. Somit sind die Aufgaben **skalierbar**, und du als Unternehmer kannst dich von operativen Arbeiten zurückziehen.



---

## Du bist an dem Punkt...

---

... und möchtest:

- nicht mehr alles selbst machen müssen
- einige deiner **Prozesse (teil-)automatisieren**
- raus aus der **Perfektionismus-Falle**
- fähige und **zuverlässige Mitarbeiter** einstellen
- **regelmäßig und planbar neue Kunden** gewinnen
- einen **Sparrings-Partner** und Mentor für nachhaltiges Wachstum

**Dein Ziel als Unternehmer ist es zukünftig voll durchzuführen und noch erfolgreicher mit deinem Business zu werden?**

---

**Deine  
Gratis-Beratung**

---

In einem **kostenfreien** Beratungsgespräch mit Tino Schulz erfährst du die nächsten und gewinnbringendsten Schritte. Anhand dieser kannst auch du **dein Business noch erfolgreicher skalieren.**



Sichere dir hier einen **kostenfreien Termin:**

» <https://calendly.com/tino-schulz>

---

## Der Unternehmer-Mentor

### Tino Schulz

---



Tino begleitet einige wenige, sehr ausgewählte Menschen dabei, die entscheidenden Schritte vom Selbstständigen zum Unternehmer erfolgreich zu beschreiten. Dabei zeigt er ihnen, wie sie skalierbare Systeme (Unternehmen) schaffen und dadurch noch mehr Freizeit haben, die sie dann für ihre Familien und Hobbys verwenden.

Tino hat selber mehrere Unternehmen erfolgreich aufgebaut, erworben und entwickelt. Daneben ist er erfolgreicher Immobilien-Investor, Sponsor verschiedener Sportvereine, Mentor und Speaker. Seine Freizeit verbringt er mit seiner Familie oder er coacht mit Leidenschaft andere Unternehmerpersönlichkeiten.

Schon während seines BWL-Studiums hat sich Tino viel mit Vertrieb und Unternehmertum beschäftigt. Seine berufliche

Laufbahn hat er jedoch als angestellter Unternehmensberater begonnen. In dieser Zeit konnte er seinen Expertenstatus aufbauen. Ein spannendes Angebot eines IT-Beratungsunternehmens hat Tino genutzt, um erste Schritte als Selbstständiger zu gehen. Allein hat Tino einen Berliner Standort aufgebaut und von der One-Man-Show zum Unternehmen mit über 20 Mitarbeitern entwickelt.



In dieser Zeit begann bei Tino, auf Grund der entsprechenden Herausforderungen, ein Transformationsprozess zum Unternehmer. Heute arbeitet Tino nur noch an seinen Unternehmen. Er schafft skalierbare Systeme und nimmt sich regelmäßig lange Auszeiten, in denen er ausschließlich für seine Familie da ist, insbesondere für seine beiden Töchter.

**TINO SCHULZ**

Tino Schulz

Zur Waage 41 | D - 10247 Berlin

hello@tino-schulz.com | +49 (0) 30 / 428086-17