



Das Uhrwerk- Prinzip

Wie inhabergeführte
Unternehmen
funktionieren, ohne
dass alles an dir hängt

Ein Whitepaper von **Johann
(Hans) Lebenich** — Business-
Mentor & Architekt
unternehmerischer Freiheit

Warum ich dieses Whitepaper geschrieben habe

Ich erinnere mich genau an das Gespräch.

Ein Unternehmer, Mitte vierzig, 22 Mitarbeitende, solider Umsatz, gute Marge. Er sitzt mir gegenüber und sagt: „**Hans, ich habe eigentlich alles erreicht, was ich wollte. Aber ich bin erschöpfter als je zuvor.**“

Ich kenne diesen Satz. Ich habe ihn in den letzten Jahren hunderte Male gehört – in verschiedenen Sprachen, von verschiedenen Menschen, in verschiedenen Branchen. Und ich kenne das Gefühl selbst. Dein Kalender gehört nicht dir. Deine Gedanken kreisen ums Unternehmen, auch wenn du eigentlich abschalten möchtest

Du hast ein Unternehmen aufgebaut. Du hast Risiken getragen, Entscheidungen getroffen, Verantwortung übernommen. Du hast Mitarbeitende eingestellt, Kunden gewonnen, Krisen überlebt. Und jetzt – auf dem Höhepunkt deines Erfolgs – hängst du täglich im Tagesgeschäft fest.

Das ist kein Zeichen von Schwäche.

Das ist das Ergebnis davon, dass du ein Unternehmen gebaut hast – aber noch kein System.

Dieses Whitepaper zeigt dir, wie du den Unterschied machst. Wie du vom Unternehmer, der im Betrieb arbeitet, zum Architekten wirst, der sein Unternehmen wie ein präzises Uhrwerk aufstellt – so dass es läuft, auch wenn du nicht da bist.

Nicht irgendwann. In den nächsten Monaten.

Mit wem hast du es hier zu tun

Mein Name ist **Hans Lebenich**.

Ich bin Business-Mentor und das, was ich gerne den **Architekten unternehmerischer Freiheit** nenne. Hinter diesem Titel stecken viele Jahre Erfahrung aus der Zusammenarbeit mit Unternehmen, und eine Überzeugung, die meine gesamte Arbeit trägt:

Ein Unternehmen sollte für seinen Inhaber arbeiten. Nicht umgekehrt.



Was mich von klassischen Beratern unterscheidet: Ich liefere keine Konzepte, die in der Schublade verstauben. Ich bleibe, bis die Entlastung spürbar ist. Bis das System steht. Bis du siehst, wie dein Unternehmen Schritt für Schritt unabhängiger von dir wird.

Meine Kunden sind vorwiegend **inhabergeführte Dienstleistungsunternehmen im DACH-Raum** – meistens zwischen 5 und 50 Mitarbeitenden. Menschen, die großteils erfolgreich sind und trotzdem das Gefühl nicht loswerden, dass sie selbst die größte Bremse in ihrem eigenen Unternehmen sind.



Wenn du dich gerade wiederer kennst: Dann ist dieses Whitepaper genau für dich geschrieben.

Kapitel 1: Der Goldene Käfig

Warum erfolgreiche Unternehmer trotzdem gefangen sind

Stell dir vor, du machst drei Wochen Urlaub. Nicht so einen Urlaub, bei dem du morgens als erstes die E-Mails checkst und abends noch schnell eine Entscheidung per WhatsApp triffst. Ich meine: wirklich weg. Handy aus. Laptop zu. Vollständig präsent. Für dich, für deine Familie, für das Leben außerhalb deines Unternehmens.

Kannst du dir das gerade vorstellen? Ohne ein mulmiges Gefühl im Bauch?

Die meisten Unternehmer, mit denen ich spreche, können es nicht. Nicht weil sie nicht wollen. Sondern weil ihr Unternehmen ohne sie nicht richtig funktioniert. Weil sie der Dreh- und Angelpunkt sind. Weil Entscheidungen auf sie warten, Mitarbeiter auf sie warten, Kunden auf sie warten.

Das ist der goldene Käfig.

Von außen sieht er aus wie Erfolg. Von innen fühlt er sich an wie ein Gefängnis mit sehr gutem Gehalt.

Die meisten Inhaber haben ihr Unternehmen selbst aufgebaut. Sie kennen jeden Prozess, jeden Kunden, jede Schwachstelle. Das war am Anfang die größte Stärke. Jetzt ist es die größte Falle.

Der sich selbst verstärkende Kreislauf

Je mehr du weißt und kannst, desto mehr wirst du gefragt. Je mehr du gefragt wirst, desto weniger delegierst du. Je weniger du delegierst, desto mehr hängt an dir. Und je mehr an dir hängt, desto unmöglicher wird es, loszulassen.



Drei Situationen – ein gemeinsames Problem

Zu viel Arbeit, zu wenig System

Manche meiner Kunden arbeiten 60 Stunden die Woche und fragen sich, wann das aufhört. Sie haben keine Umsatzprobleme – sie haben ein **Kapazitätsproblem**. Die Aufträge sind da, das Telefon klingelt, die Anfragen kommen. Aber das System, um sie ohne persönlichen Dauereinsatz abzuwickeln, fehlt.

Wachstum ohne Fundament

Andere wachsen schnell – und merken, dass das Fundament nicht mitgewachsen ist. Was früher mit fünf Leuten noch irgendwie funktioniert hat, bricht mit zwanzig auseinander. Nicht weil die Menschen schlechter geworden sind. Sondern weil das Unternehmen nie eine **Architektur bekommen hat, die Wachstum trägt**.

Stabiles Unternehmen, kein Ausstieg möglich

Wieder andere haben ein stabiles, gut laufendes Unternehmen – und wollen sich endlich vollständig herausziehen. Sie wollen nicht mehr der sein, ohne den nichts geht. Sie wollen ein **Unternehmen hinterlassen, das auch nach ihnen noch steht**.

Drei verschiedene Situationen. Ein gemeinsames Problem: Das Unternehmen läuft nicht ohne sie.

⚠ Gleichzeitig verändert sich die Welt um dich herum rasant: Fachkräftemangel, KI-Revolution, Remote-Arbeit, volatile Märkte. Unternehmen, die auf dem persönlichen Dauereinsatz ihres Inhabers basieren, werden es immer schwerer haben.

Die gute Nachricht: Der Käfig hat eine Tür. Und du hast den Schlüssel bereits in der Hand.

Kapitel 2: Der Mindset-Shift

Vom Selbstständigen zum Unternehmer als Investor

Bevor ich dir zeige, wie das Uhrwerk-Prinzip funktioniert, muss ich mit dir über etwas sprechen, das noch wichtiger ist als jede Methode und jedes Tool: **Dein Mindset**.

Nicht im Sinne von Motivationsreden oder positiven Affirmationen. Sondern im Sinne einer fundamentalen Frage: Wie siehst du deine Rolle in deinem Unternehmen?

Die meisten Inhaber sehen sich als den besten Fachmann ihres Unternehmens. Als den, der es am besten kann. Als denjenigen, dem man vertrauen kann, weil er es selbst macht.

Das ist verständlich. Und es war vielleicht auch der Grund, warum du so weit gekommen bist.

Aber es ist nicht die Rolle, die dich frei macht.

Die drei Rollen im Unternehmen (die du sicher kennst)



Der Facharbeiter

Erledigt die eigentliche Arbeit. Gut in dem, was er tut.
Denkt in **Aufgaben**.



Der Manager

Organisiert, koordiniert, delegiert. Denkt in **Prozessen und Menschen**.



Der Unternehmer

Denkt in Strukturen, Strategien und Zukunft. Baut das **System**, das die anderen beiden ermöglicht.



Das Problem: Die meisten Inhaber sind zu 80% Facharbeiter, zu 15% Manager – und zu 5% Unternehmer. Obwohl sie den Titel tragen, leben sie die Rolle kaum.

Fast jeder kennt die Rollen. Aber wer lebt sie wie?

Die Transformation, um die es in diesem Whitepaper geht, ist diese: Du wirst zum Architekten. Zum Investor. Zu demjenigen, der das System baut – und dann aus ihm heraustreten kann.

Der Unternehmer als Investor

Was bedeutet „Unternehmer als Investor“?

Ein Investor kauft ein Asset. Er stellt sicher, dass es gut aufgestellt ist. Er hat klare Kennzahlen im Blick. Und dann lässt er es arbeiten – während er strategisch denkt, neue Möglichkeiten prüft und sein Portfolio weiterentwickelt.

Genau so solltest du auf dein Unternehmen schauen. Nicht als Chef, der jeden Morgen ins Büro muss. Sondern als Eigentümer eines gut geölten, selbsttragenden Assets, das Wert produziert – **mit oder ohne deine tägliche Anwesenheit.**

Das klingt abstrakt? Gut. Dann lass mich es konkret machen.

Du fliegst für drei Wochen nach Japan. Keine Meetings, keine Entscheidungen, keine Feuerlöscheinsätze. Wenn du landest, hat dein Team die Woche strukturiert, Kunden betreut, Angebote verschickt, Probleme gelöst.

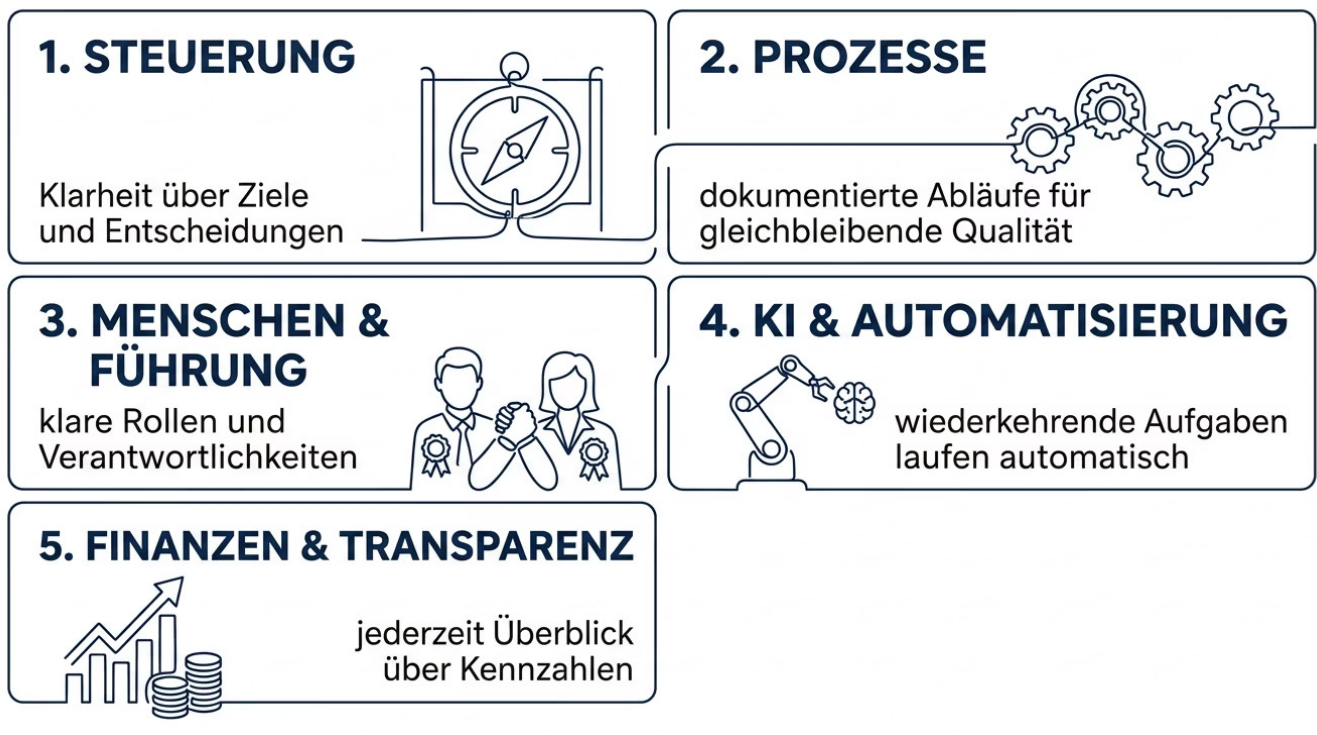
Nicht weil sie außergewöhnlich sind – sondern weil das System außergewöhnlich ist.

Das ist das Ziel. Und es ist erreichbar. **In Monaten, nicht in Jahren.**

Kapitel 3: Das Uhrwerk-Prinzip

Die 5 Bausteine, die dein Unternehmen selbsttragend machen

Ein Schweizer Uhrwerk funktioniert nicht, weil ein Rädchen besonders groß oder besonders schnell ist. Es funktioniert, weil alle Teile präzise aufeinander abgestimmt sind. Jedes Zahnrad greift ins nächste. Kein Teil ist überflüssig. Keines fehlt. Genau so funktioniert ein selbsttragendes Unternehmen.



Ich nenne das System, das ich mit meinen Kunden aufbaue, das **Minimum Viable Operating System – kurz: MVOS**. Es besteht aus fünf Bausteinen, die zusammen das Uhrwerk bilden.



Baustein 1: Steuerung

Klarheit darüber, wohin das Unternehmen geht – und wie Entscheidungen dort ankommen. Die meisten Unternehmen haben keine klare Steuerung. Das Ergebnis: Alle fragen beim Chef nach. Weil es keine andere Instanz gibt. Es gibt vielleicht eine grobe Richtung, vielleicht einen Jahresplan. Aber keine strukturierten Abstimmungsrhythmen, keine klaren Entscheidungsregeln, keine Prioritäten, die das gesamte Team kennt und versteht.

Klare Quartalsziele

Die Ziele des Unternehmens sind für das gesamte Team sichtbar – nicht nur im Kopf des Inhabers.

Regelmäßige Abstimmungsrunden

Weekly und Monthly Meetings mit festen Agendapunkten sorgen für Rhythmus und Orientierung.

Entscheidungsregeln

Wer entscheidet was – ohne dich fragen zu müssen?
Klare Regeln beenden den Rückfragen-Kreislauf.

Wenn dein Team weiß, wohin das Unternehmen will und wer welche Entscheidungen trifft, hören erfahrungsgemäß rund 80% der Rückfragen an den Chef auf. Nicht als Versprechen. Aber das ist das, was ich in meiner Beratungspraxis immer wieder erkenne.

Baustein 2: Prozesse

Die Arbeit läuft gleich gut – egal wer sie macht. Stell dir vor, dein bester Mitarbeitender kündigt morgen. Was passiert? Wenn die Antwort „Chaos“ ist, hast du ein Prozess-Problem. Nicht ein Mitarbeiterproblem.

Prozesse sind dokumentierte Abläufe – von der Kundenanfrage bis zur Rechnungsstellung, vom Onboarding neuer Mitarbeitender bis zur Qualitätssicherung. Sie sorgen dafür, dass die Arbeit immer gleich gut erledigt wird – unabhängig davon, wer sie gerade macht.

SOP-Bibliothek

Standard Operating Procedures für die wichtigsten Abläufe – dokumentiert, zugänglich, nutzbar.

Klare

Verantwortlichkeiten

Wer macht was, in welcher Reihenfolge, nach welchem Standard? Keine Graubereiche.

Ein Prozess für neue Prozesse

Das System wächst mit dem Unternehmen – und bleibt lebendig statt zu verstauben.

Gut dokumentierte Prozesse sind kein Bürokratie-Monster. Sie sind die Grundlage dafür, dass du delegieren kannst, ohne Qualität zu verlieren.

Ich weiß: Du hast sicher Prozesse so oft gehört, dass du es schon nicht mehr hören kannst. Die Frage ist nur: Lebst du danach?



Baustein 3: Menschen & Führung

Jeder im Team weiß, was er tut, warum er es tut – und wie gut er es tut. Führung ist das Thema, bei dem die meisten Inhaber die größten blinden Flecken haben. Nicht weil sie schlechte Führungspersönlichkeiten sind. Sondern weil Führung im Tagesgeschäft oft schwer zu leben ist.

Ein selbsttragendes Unternehmen braucht klare Rollen, klare Erwartungen und eine Führungsstruktur, die nicht ausschließlich an dir hängt.

Klare Rollenbeschreibungen

Was ist die Aufgabe, was ist das Ziel, was ist die Entscheidungskompetenz? Jeder muss wissen, wo seine Verantwortung beginnt und endet.

Regelmäßige Feedbackgespräche

Nicht als Pflichtübung, sondern als echtes Entwicklungsinstrument. Mitarbeitende wachsen, wenn sie wissen, wo sie stehen.

Eine echte Führungsebene

Eine Führungsebene, die Verantwortung trägt – und nicht nur ausführt. Wenn du der einzige Führungsanker bist, bist du auch der einzige Engpass.

Wenn du der einzige Führungsanker in deinem Unternehmen bist, bist du auch der einzige Engpass. Das lässt sich ändern.

Baustein 4: KI & Automatisierung

Wiederkehrende Aufgaben laufen von selbst – ohne dass du oder dein Team Zeit damit verbringen.

KI. Automatisierung. n8n. Wenn du bei diesen Begriffen innerlich abschaltest – oder das Gefühl hast, dass das alles nichts für dein Unternehmen ist – dann ist dieser Abschnitt besonders wichtig für dich. Denn genau dieses Gefühl kenne ich. Und genau hier liegt meistens einer der größten ungenutzten Hebel.

Das ist der Baustein, der in den letzten Jahren einen Quantensprung gemacht hat. Und es ist der Baustein, bei dem ich am häufigsten höre: „Das ist doch nur was für Tech-Unternehmen.“

Falsch.

Automatisierung bedeutet nicht, dass du ein IT-Unternehmen werden musst. Es bedeutet, dass du klug identifizierst, welche Aufgaben in deinem Unternehmen immer gleich ablaufen, und diese dann von einem System erledigen lässt.

Automatische Angebote & Rechnungen

Angebote werden erstellt und verschickt, Rechnungen nach Projektabschluss generiert – ohne manuellen Aufwand.

Onboarding & KPI-Reporting

Neue Mitarbeitende erhalten automatisch alle Unterlagen. KPIs werden täglich zusammengefasst und dem Team zugestellt.

Pragmatischer Einstieg

Kein Tech-Overkill. Kein Tool-Friedhof. Ein Flow, ein Quick Win – und das System wächst von dort.



Baustein 4: KI & Automatisierung

Die Tools, die ich persönlich einsetze, sind bewusst schlank: n8n für Automatisierungsflows, Custom-GPTs für wiederkehrende Texte und Analysen, einfache Dashboards zur Übersicht. Kein Tech-Overkill. Kein Tool-Friedhof. Nur das, was echten Nutzen bringt.

Was du brauchst:

- Eine ehrliche Analyse: Welche Aufgaben wiederholen sich in deinem Unternehmen täglich oder wöchentlich?
- Priorisierung: Welche davon kosten die meiste Zeit – und lassen sich am einfachsten automatisieren?
- Einen pragmatischen Einstieg – einen Flow, einen Prozess, einen Quick Win.

Automatisierung ist kein Projekt für später. Es ist der Hebel, der dir jetzt Zeit zurückgibt.



Baustein 5: Finanzen & Transparenz

Viele Inhaber kennen ihren Jahresumsatz. Aber wie viele wissen jederzeit, wie die aktuelle Liquidität aussieht? Welche Kunden die profitabelsten sind? Wo Kosten schleichend steigen?

Finanztransparenz ist kein Luxus – sie ist die Grundlage für gute Entscheidungen.



Übersichtliches Dashboard

Die wichtigsten Kennzahlen täglich oder wöchentlich auf einen Blick – ohne selbst rechnen zu müssen.

Frühwarnsignale

Welche Kennzahlen zeigen dir, bevor ein Problem entsteht, dass Handlungsbedarf besteht?

Klare Finanzverantwortung

Wer im Team hat welchen Überblick – und wer informiert dich wie oft? Entscheidungen im Licht statt im Dunkeln.

Wenn du nicht weißt, wie es deinem Unternehmen gerade geht, triffst du Entscheidungen im Dunkeln. Mit einem guten System triffst du sie im Licht.

Kapitel 4: Rollen, Delegation & der Weg aus dem Flaschenhals

Wie du aufhörst, der Engpass in deinem eigenen Unternehmen zu sein

Ich sage es direkt: Das größte Hindernis für die Freiheit der meisten Unternehmer ist nicht der Markt, nicht die Mitarbeitenden und nicht die Wirtschaftslage. **Es sind sie selbst.**

Nicht aus Bössartigkeit. Sondern weil sie es so gelernt haben. Weil es am Anfang schneller ging, es selbst zu machen. Weil sie niemandem richtig vertrauen konnten. Weil das Delegieren mehr Erklärungsaufwand zu bedeuten schien als das Selbermachen.

Ich kenne diese Gedanken. Und ich sage dir: Sie sind nachvollziehbar – und trotzdem falsch.

„Wenn ich loslasse, verliere ich die Kontrolle.“

Ich höre diesen Satz regelmäßig. Und ich verstehe ihn. Wer sein Unternehmen selbst aufgebaut hat, hat gelernt: Kontrolle bedeutet Sicherheit. Jede Entscheidung, die du selbst getroffen hast, war eine Entscheidung, bei der du weißt, was dabei herauskommt. Das ist keine Schwäche – das ist Erfahrung.

⚠ Aber hier ist die Wahrheit: Ein Unternehmen, das nur durch deine persönliche Kontrolle funktioniert, ist kein stabiles System. Es ist ein Risiko. Für dich. Für dein Team. Für deine Kunden.

Echte Kontrolle entsteht nicht durch Anwesenheit – sie entsteht durch Transparenz, klare Regeln und messbare Kennzahlen.

Du weißt dann jederzeit, was in deinem Unternehmen passiert. Nicht weil du dabei bist. Sondern weil das System es dir zeigt.

Delegation ist keine Aufgabe. Es ist ein System.

Viele Inhaber versuchen zu delegieren. Und scheitern. Nicht weil ihre Mitarbeitenden schlecht sind, sondern weil Delegation ohne Struktur nicht funktioniert. Du kannst keine Aufgabe übergeben, ohne gleichzeitig das Ziel, den Standard, die Entscheidungskompetenz und das Feedback-System mitzugeben.

Wenn du das tust, passiert etwas Erstaunliches: Deine Mitarbeitenden wachsen. Sie übernehmen Verantwortung. Sie treffen Entscheidungen. Und du wirst freier.

Kapitel 4: Rollen, Delegation & der Weg aus dem Flaschenhals

Was du konkret tun kannst

Mach eine ehrliche Bestandsaufnahme. Schreib in den nächsten zwei Wochen auf, womit du deine Zeit verbringst. Nicht was du tun solltest, sondern was du tatsächlich tust.

Du wirst wahrscheinlich feststellen, dass ein erheblicher Teil deiner Zeit auf Aufgaben entfällt, die andere genauso gut erledigen könnten, wenn sie das richtige System hätten.

Dann priorisierst du: Was davon kann dokumentiert werden? Was kann delegiert werden? Was kann automatisiert werden? Und was bleibt wirklich bei dir – weil es strategische Arbeit ist, die nur du leisten kannst?



Das ist der Weg aus dem Flaschenhals. Nicht durch Aktionismus. Durch Architektur.

Kapitel 5: Deine Roadmap

Der Weg zur unternehmerischen Freiheit in drei Schritten

Das Uhrwerk baut man nicht in einem Tag. Aber man fängt an einem Tag damit an.



Schritt 1: Analyse – Wo stehst du wirklich?

Bevor wir irgendetwas verändern, schauen wir uns an, was ist. Nicht was sein sollte – was ist. Wo verbringt der Inhaber seine Zeit? Welche Prozesse sind dokumentiert, welche existieren nur in Köpfen? Welche Kennzahlen werden gemessen, welche nicht? Das Ergebnis: ein ehrliches Bild der Ist-Situation – und eine klare Priorisierung der wichtigsten Hebel.



Schritt 2: Struktur – Die Blaupause der Unabhängigkeit

Jetzt bauen wir. Wir definieren Rollen und Verantwortlichkeiten. Wir dokumentieren die wichtigsten Prozesse. Wir setzen Steuerungsrhythmen auf. Wir identifizieren Quick Wins bei der Automatisierung. Typischerweise sinkt die operative Arbeitszeit des Inhabers in diesem Zeitraum um **30 bis 50 Prozent**.



Schritt 3: Skalierung – Das Uhrwerk läuft

Nun verfeinern wir. Wir messen, was funktioniert. Wir optimieren, was noch hakt. Wir bauen die nächste Ebene der Unabhängigkeit auf. Am Ende steht ein Unternehmen, das funktioniert, auch wenn der Inhaber nicht da ist. Nicht perfekt – aber robust, skalierbar und frei.



„Hans, das klingt gut – aber ich habe gerade keine Zeit dafür.“ Deshalb beginnen wir immer dort, wo der größte Engpass ist – und verlagern die Arbeit vom Inhaber ins System. Du investierst keine zusätzliche Zeit. Du verschiebst sie.

Kapitel 6: Die Fragen, die du dir jetzt stellen solltest

Bevor du dieses Whitepaper weglegst, möchte ich dich mit ein paar Fragen zurücklassen. Nicht als Test. Sondern als ehrliche Selbstreflexion. Nimm dir fünf Minuten. Setz dich hin. Und beantworte diese Fragen so ehrlich, wie du es dir selbst gegenüber sein kannst:

Wie viele Stunden pro Woche verbringst du im operativen Tagesgeschäft – in Aufgaben, die eigentlich jemand anderes erledigen könnte?

Was würde in deinem Unternehmen passieren, wenn du für vier Wochen nicht erreichbar wärst?

Welche Entscheidungen kannst nur du treffen? Und welche davon könnten es eigentlich auch andere, wenn du ein System dafür hättest?

Wann hast du das letzte Mal wirklich abgeschaltet? Ohne das Gefühl, dass du eigentlich arbeiten müsstest?

Wie viel ist dein Unternehmen wert, wenn du nicht mehr dabei bist?

Diese letzte Frage ist die wichtigste. Denn ein Unternehmen, das ohne seinen Inhaber nicht funktioniert, ist kein Asset. Es ist ein Job. Ein sehr anstrengender Job. Das Uhrwerk-Prinzip verwandelt diesen Job in ein Asset. Und das Asset in Freiheit.

Der nächste Schritt

Du hast dieses Whitepaper bis hierher gelesen. Das sagt mir etwas über dich.

Es sagt mir, dass du nicht derjenige bist, der den Status quo einfach hinnimmt. Dass du weißt, dass sich etwas verändern muss – und dass du bereit bist, diesen Schritt zu gehen.

Egal ob du gerade im Tagesgeschäft versinkst, schneller wächst als dein System es trägt, oder dich endlich vollständig herausziehen willst. Der nächste Schritt ist derselbe.

Manche meiner Kunden wollen einfach wieder Luft holen. Andere wollen ein Unternehmen hinterlassen, das auch nach ihnen noch steht. Etwas, das Bestand hat, unabhängig davon, ob sie dabei sind oder nicht. **Beides ist ein guter Grund, den nächsten Schritt zu gehen.**

Der Freiheits-Kompass

Ein kostenfreies Strategiegeläch, in dem wir gemeinsam anschauen, wo du gerade stehst, was dich bremst und welche konkreten Hebel in deinem Unternehmen die größte Wirkung hätten.

Keine Verkaufspräsentation. Kein Standardprogramm. Sondern ein ehrliches Gespräch zwischen zwei Unternehmern.

Ich mache dir nur dann einen Vorschlag für eine Zusammenarbeit, wenn ich überzeugt bin, dass ich dir wirklich helfen kann.

Der erste Schritt kostet dich nichts außer 45 Minuten deiner Zeit.

Jetzt kostenfrei buchen

Stell dir vor, wie es sich anfühlt, in drei Monaten aus dem Tagesgeschäft herauszutreten. Nicht weil du weniger arbeitest. Sondern weil dein Unternehmen ohne dich läuft. Das ist das Ziel. Und der Freiheits-Kompass ist der erste Schritt dorthin.



Kontaktdaten

Du hast den ersten Schritt getan, indem du dich mit den Prinzipien des Uhrwerks vertraut gemacht hast. Jetzt ist es an der Zeit, diese Erkenntnisse in die Tat umzusetzen und dein Unternehmen zu transformieren.

Johann Lebenich

CEO, Business-Mentor & Architekt
unternehmerischer Freiheit

www.johannlebenich.com

Verbinde dich mit mir:

[LinkedIn](#)

[YouTube](#)

Kostenfreies Strategiegeläch buchen

Bitte beachte: Eine Verbreitung und/oder Veröffentlichung dieses Dokuments oder Teilen davon ist nur mit ausdrücklicher schriftlicher Zustimmung von Johann Lebenich gestattet.

