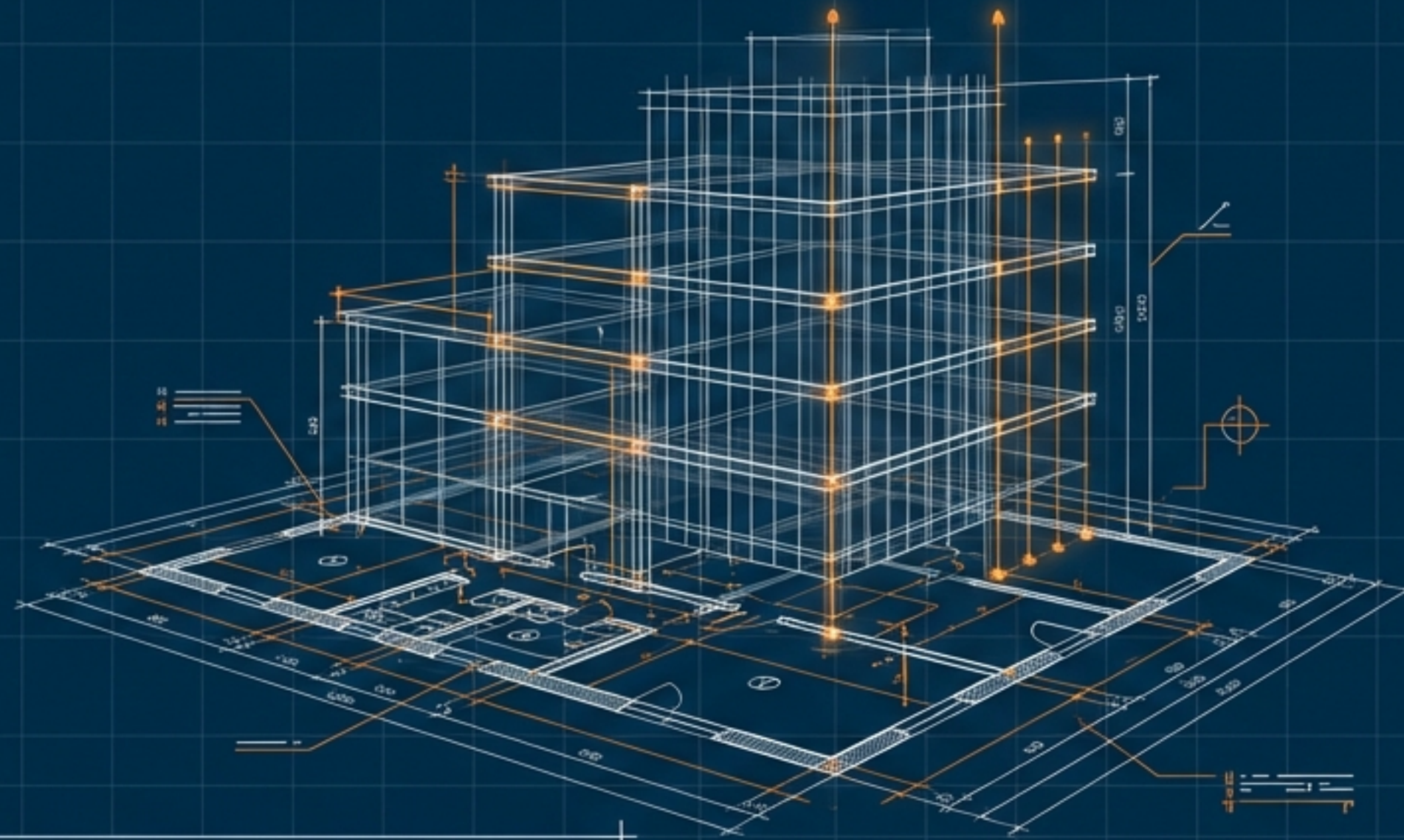
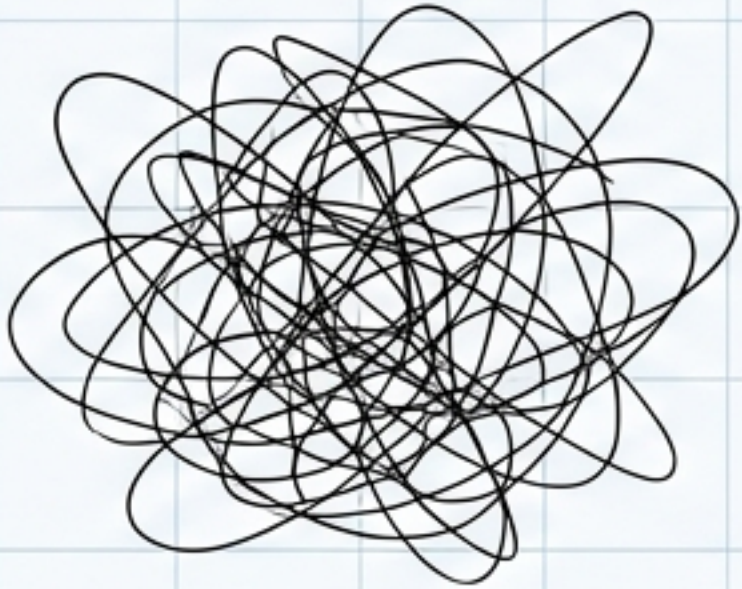




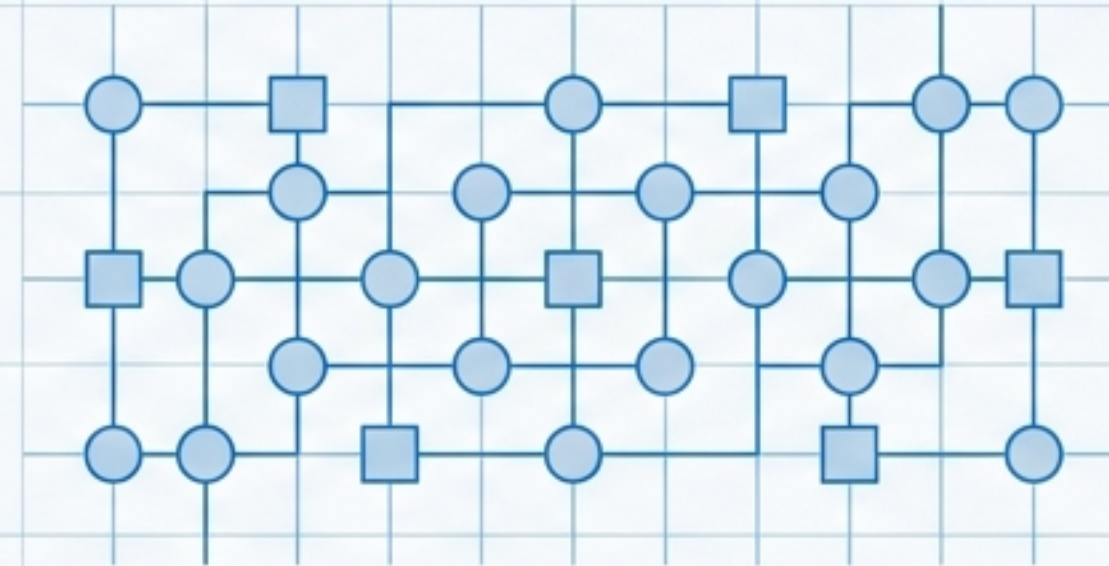
Die Diagnose: Warum Sie im „Hamsterrad“ feststecken

DER SELBSTSTÄNDIGE



- **PROBLEM:** Sie erben alle Rollen, die Sie nicht sauber vergeben haben.
- **SYMPTOM:** Einsatz von „Morphium“ (Anweisungen) statt Systemen.
- **RESULTAT:** Mikromanagement und Abhängigkeit.

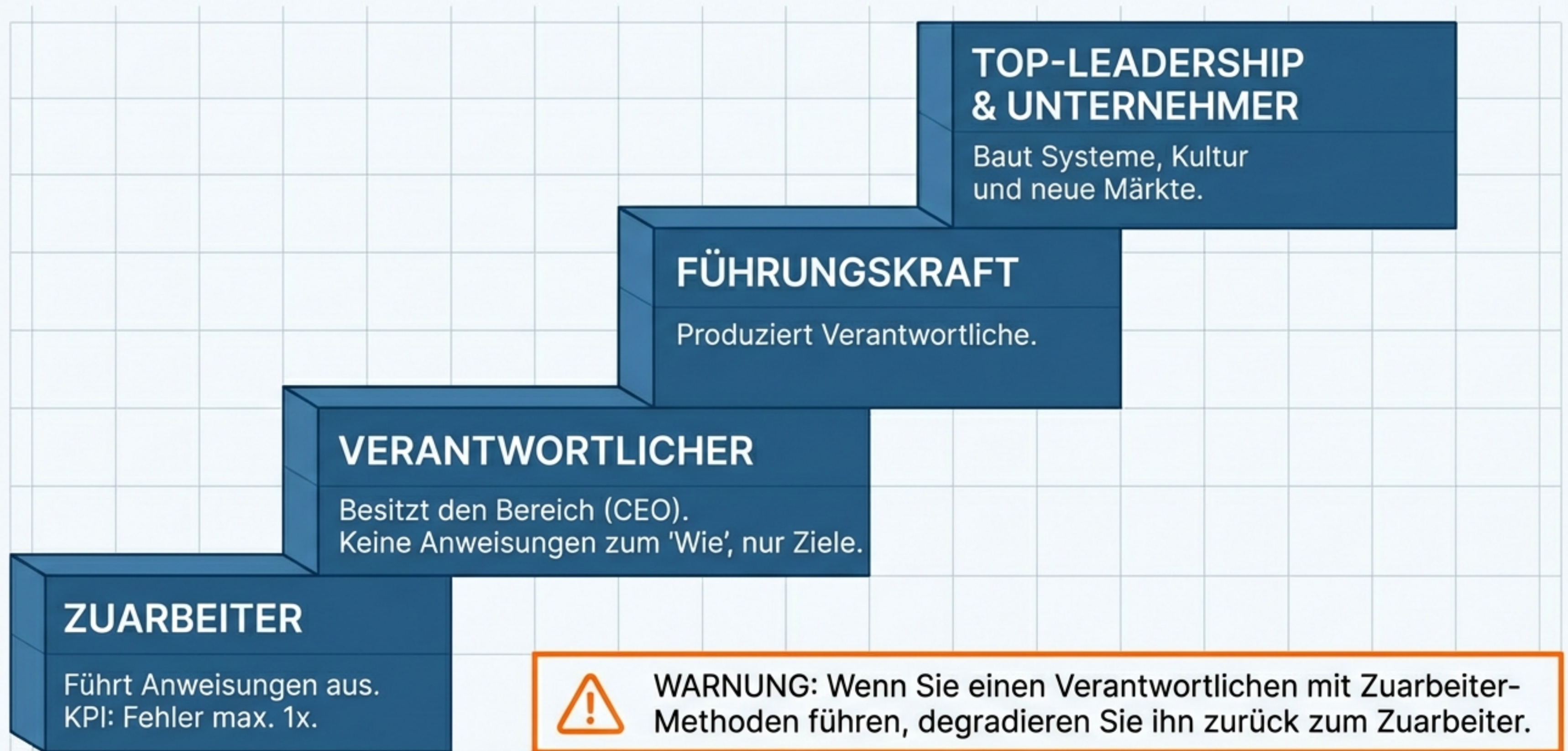
DER UNTERNEHMER



- **MINDSET:** Bau von „Maschinen“ (Prozessen) statt Abarbeiten von Aufgaben.
- **ZIEL:** Der „Zeit-Millionär“ – Skalierbarkeit durch Entkopplung.

„Die Symptome sind nie die Ursache. Wer keine Verantwortlichen hat, ist selbst der Verantwortliche.“

Die 5 Rollen-Kategorien: Die Hierarchie des Wertes



Die Kunst der Delegation: Die 7-Punkte-Checkliste



01. WAS?

(Definition of Done, messbares Ergebnis)



02. WER?

(Fähigkeitenabgleich, nicht nur Verfügbarkeit)



03. WARUM?

(Kontext, Motivation, Big Picture)



05. WOMIT?

(Ressourcen, Budget, Verantwortlichen)



04. WIE?

(Rahmenbedingungen – Vorsicht: Kein Mikromanagement bei Verantwortlichen!)



05. WOMIT?

(Ressourcen, Budget, Tools)



06. WANN?

(Deadline, Zwischenziele)



07. RISIKEN?

(Plan B, Was kann schiefgehen?)

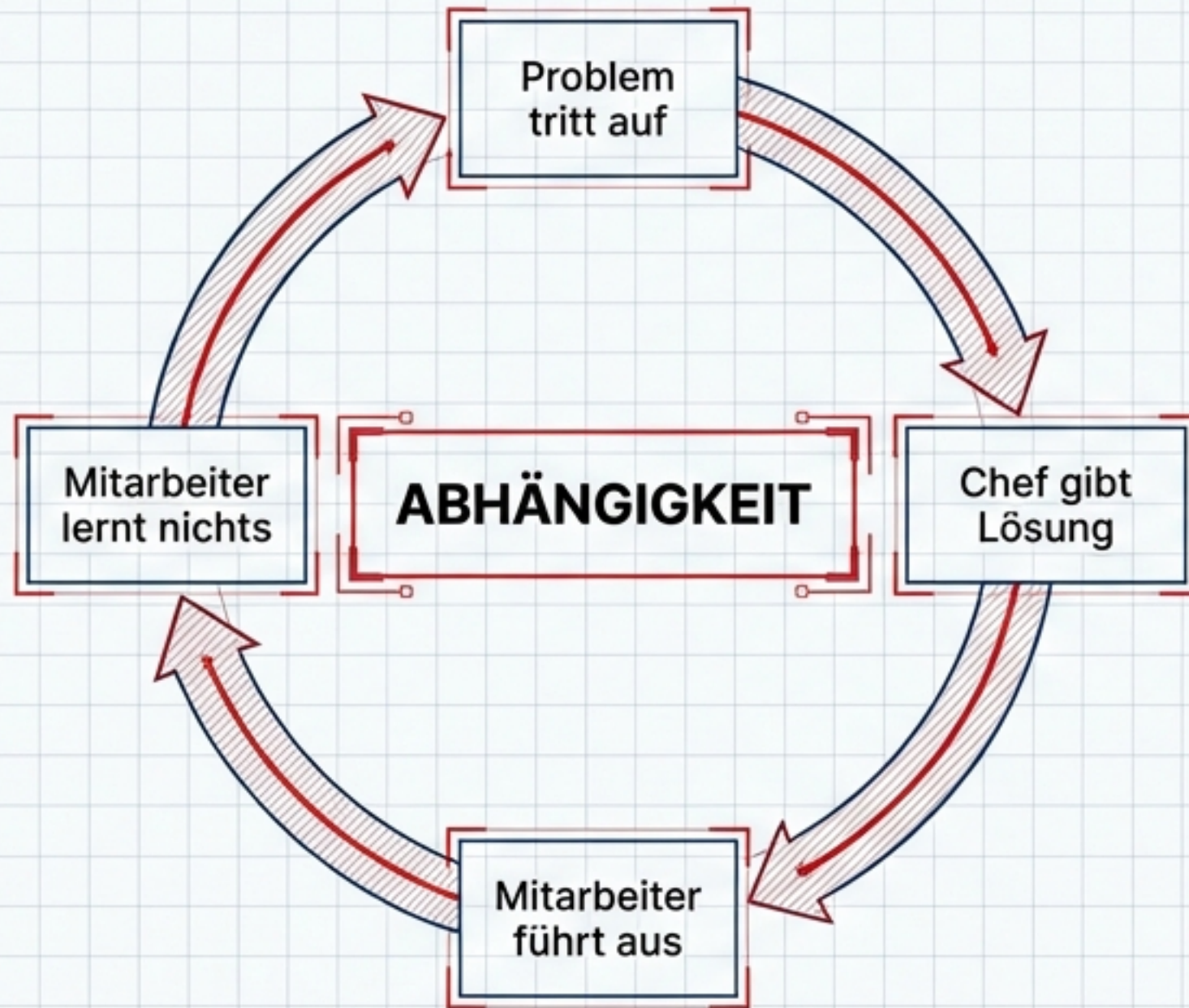


PRO-TIPP:

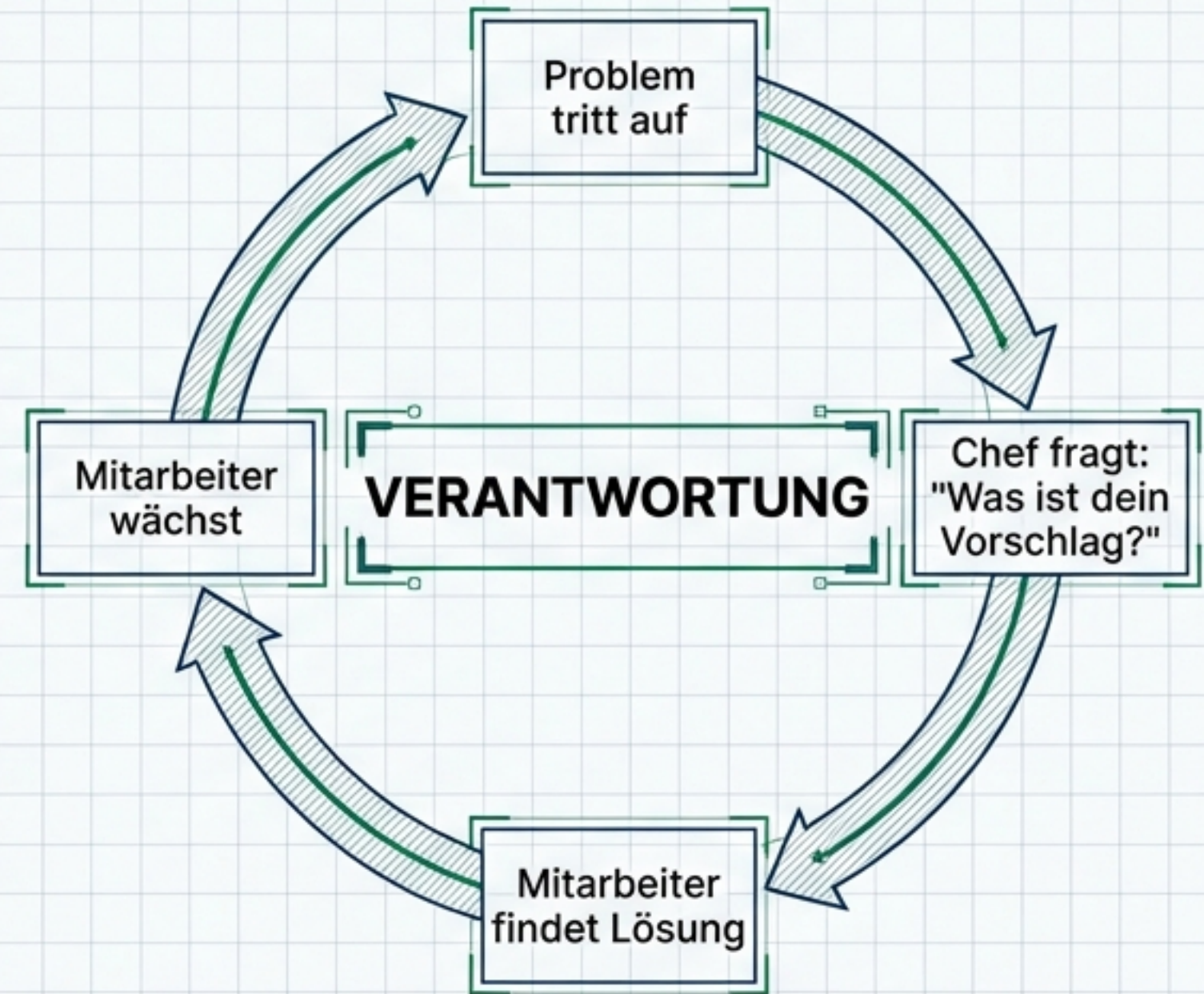
Lassen Sie den Mitarbeiter die Aufgabe am Ende Ende zusammenfassen („Re-Briefing“), um Missverständnisse sofort zu erkennen.

Feedback-Loops: Führen durch Fragen (Sokratischer Stil)

MORPHIUM (Die Falle)



SOKRATISCH (Das Wachstum)



Anweisungen machen abhängig. Fragen erzeugen Verantwortung.

Anatomie einer perfekten Aktivität: Vom Zuruf zum System

SCHLECHTES BEISPIEL

Ruf den
Makler an.

Vage, keine Deadline,
kein definiertes
Ergebnis.

IMMOJUMP STANDARD

Erstkontakt durchführen

Zweck JetBrains Mono
Klarheit, ob Objekt besichtigungswürdig ist

Ergebnis (DoD) JetBrains Mono
Termin im Kalender ODER Absage im System
dokumentiert

Meilensteine JetBrains Mono
Versuch 1 (heute) // Versuch 2 (morgen)

Rolle JetBrains Mono
Deal-Screener (Zuarbeiter)

Unterscheidung: Zuarbeiter brauchen das WIE (Schritte). Verantwortliche brauchen das WAS (Outcome).

Die Maschine: Die Fix & Flip Einkaufs-Pipeline



Jeder Statuswechsel löst automatisch das nächste Aktivitätspaket aus.

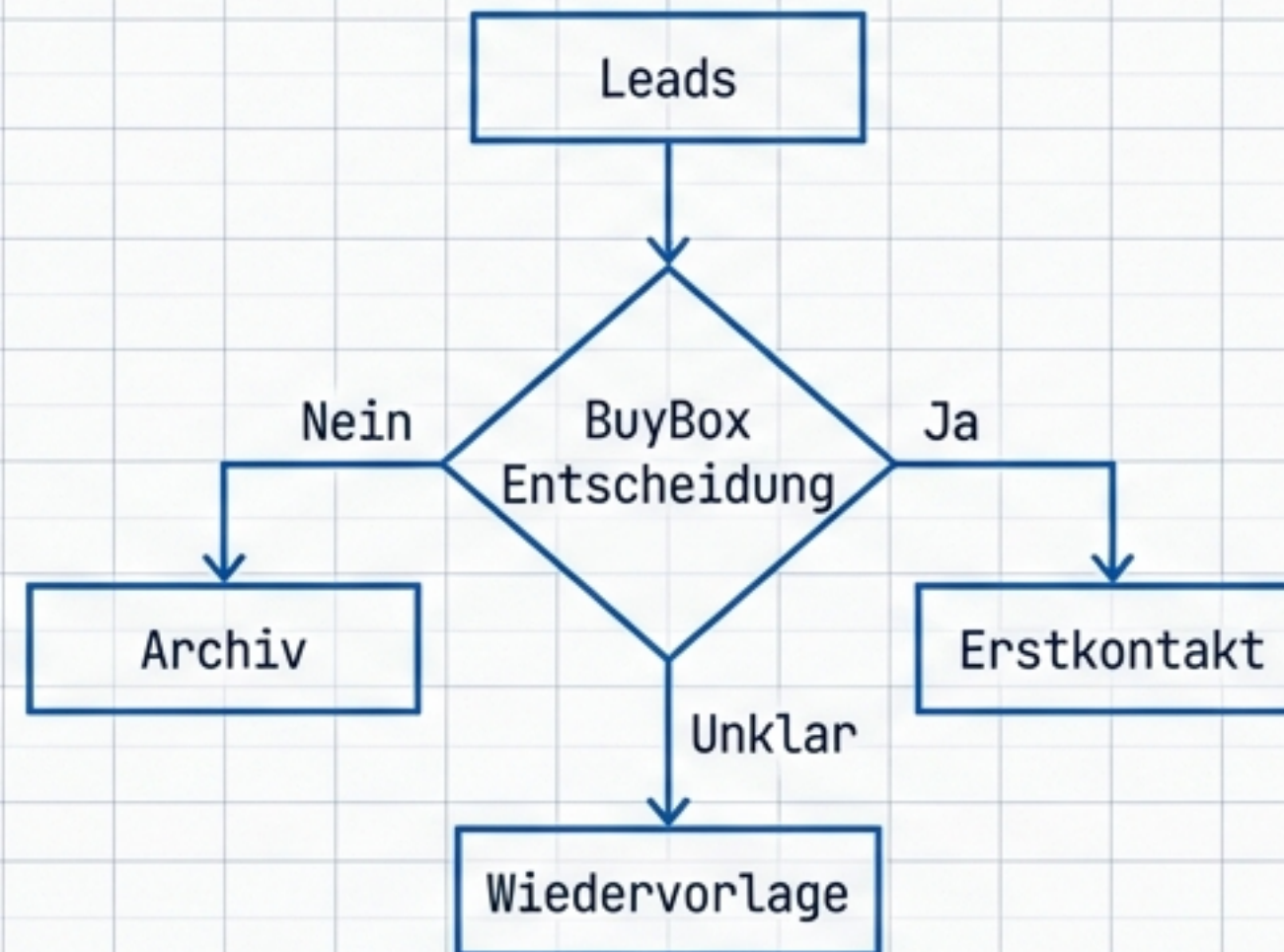
Phase 1: Der Filter (Sourcing & Screening)

ROLLE: DEAL-SCREENER (ZUARBEITER)

ZIEL

K0-Filter anwenden. Nur wer die "BuyBox" erfüllt, kommt weiter.

FLOW



CHECKLISTE

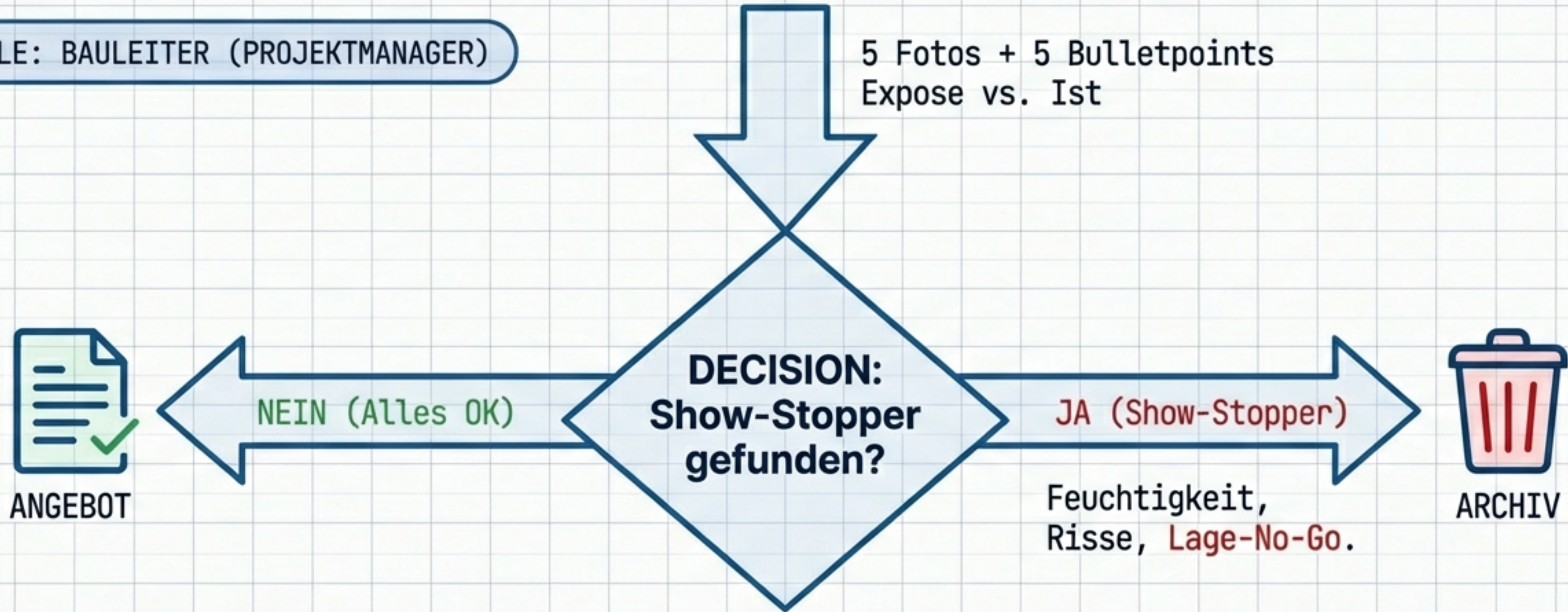
- ☐ Kaufpreis < X €/qm?
- ☐ Unvermietet?
- ☐ PLZ passt?

TASK: Besichtigung anfragen
(Ergebnis: Termin)

TASK: Basis-Unterlagen
anfordern

Phase 2: Der Realitäts-Check (Besichtigung)

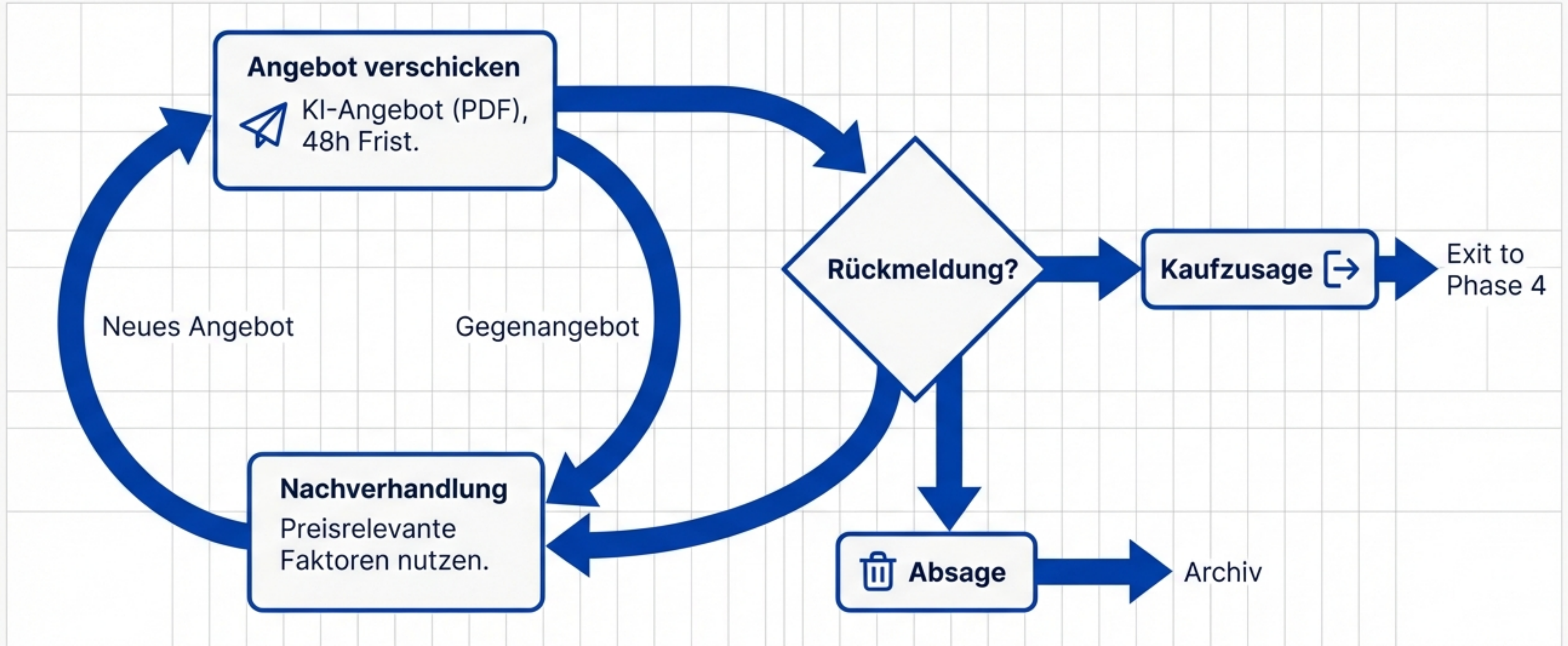
ROLLE: BAULEITER (PROJEKTMANAGER)



Der Bauleiter entscheidet nicht den Kauf, er validiert nur die technische Machbarkeit (Gatekeeper).

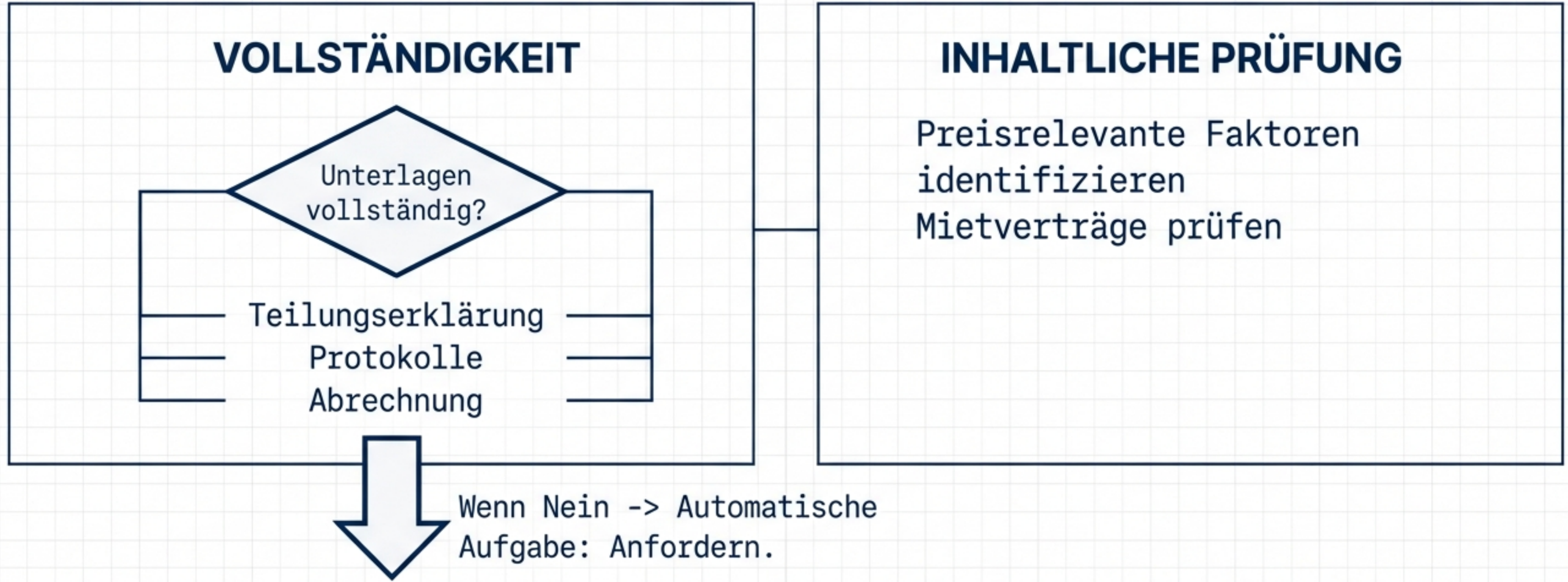
Phase 3: Der Deal (Angebot & Verhandlung)

ROLLE: EINKÄUFER (VERANTWORTLICHER)



Phase 4: Die Prüfung (Due Diligence)

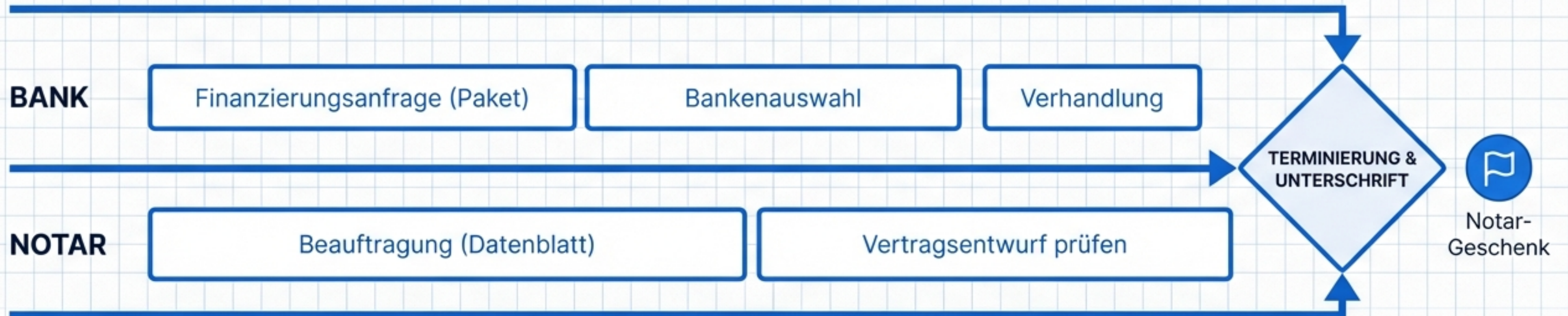
ROLLE: BACKOFFICE & EINKÄUFER



Insight: Backoffice jagt das Papier, Einkäufer bewertet den Inhalt.

Phase 5: Der Abschluss (Finanzierung & Notar)

ROLLE: BACKOFFICE (EXECUTION)



Die VA-Strategie: Was kann sofort raus?

DATENPFLEGE



Immobilienlisten
verwalten, CRM pflegen.

DOKUMENTE



Exposés erstellen,
Unterlagen anfordern.

KOMMUNIKATION



Termin-Koordination,
E-Mail-Filterung.

RECHERCHE



Marktdaten sammeln,
Lead-Screening.

Voraussetzung: Zugriff auf ImmoJUMP & Cloud.

Qualitätssicherung & Risikomanagement

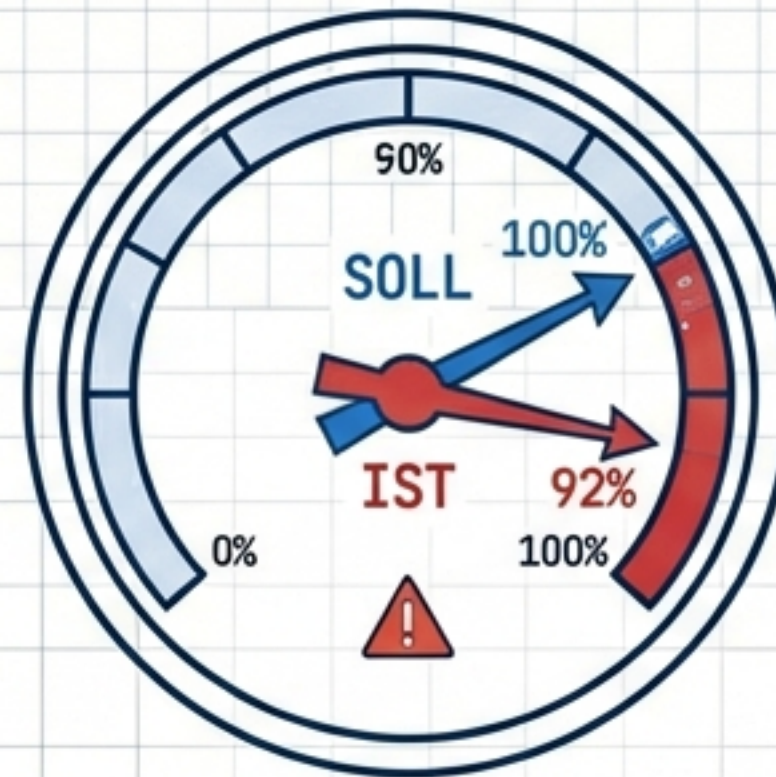
DEFINITION OF DONE



DEFINITION OF DONE

Jede Aufgabe hinterlässt
ein Artefakt
(Dokument/Notiz).

BENCHMARKING



BENCHMARKING

Vergleich IST vs. SOLL
(Zeit & Qualität).

FEHLERKULTUR



FEHLERKULTUR

Zuarbeiter: Max. 2x
Fehler erlaubt.
Verantwortlicher:
Owns the Fix.

ROUTINE

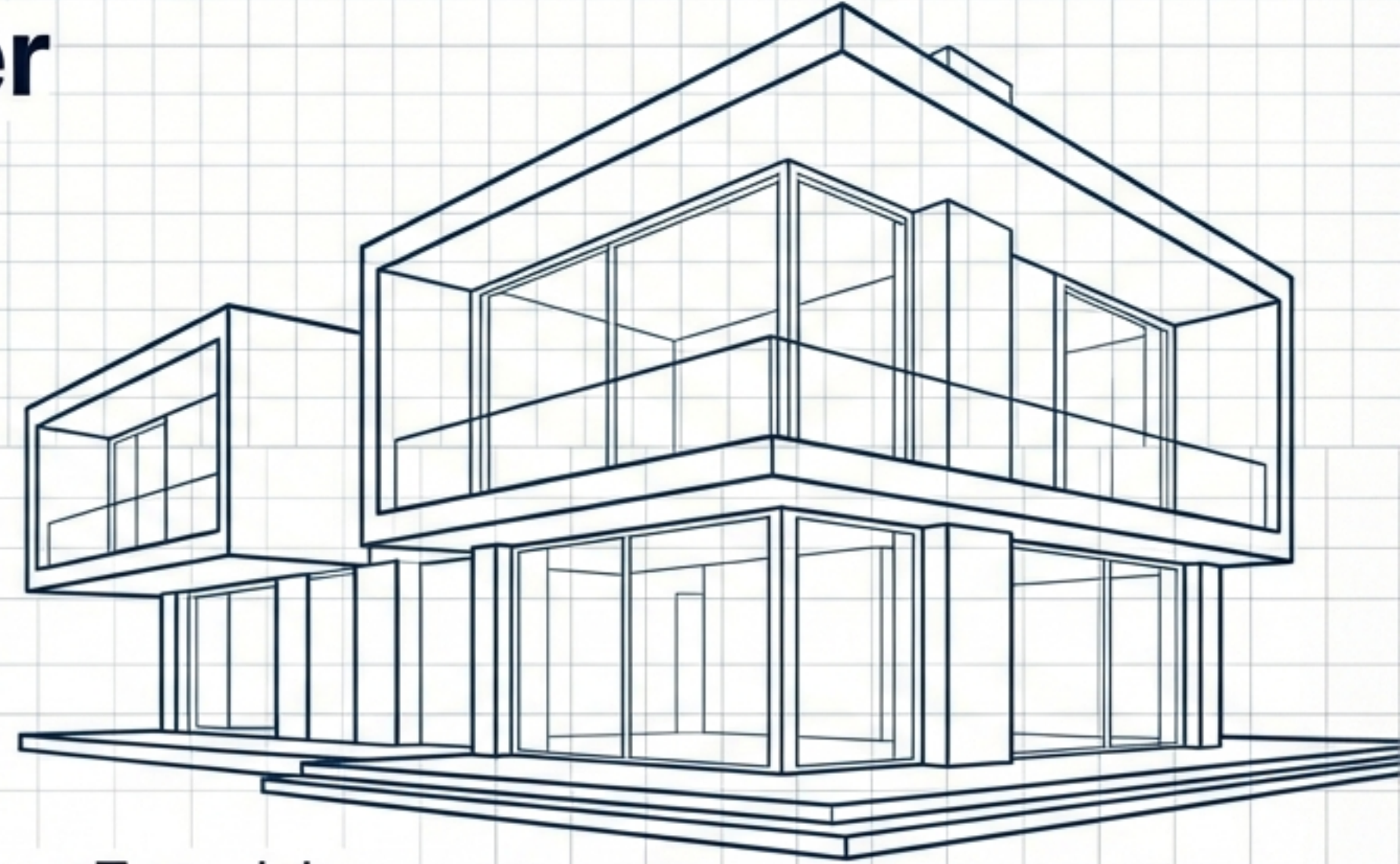


Wöchentliche
Stichprobe der
'Archiv'-Deals.

Die Vision: Vom Selbstständigen zum System-Unternehmer

Sie haben die Blaupause. Ihr Job ist nicht mehr, Immobilien zu kaufen.

Ihr Job ist es, eine **Maschine** zu bauen, die Immobilien kauft.



„Du bist nur drei Meilensteine von deinem Unternehmer-Traumleben entfernt: Zuarbeiter, Verantwortliche, Systeme.“ — Alex Fischer



START: Definieren Sie heute Ihre erste Rolle.