

Michael Krüger

RAUS AUS DER VERGLEICHBARKEIT

**VERLAGS
Bestseller**

**Top Unternehmer-Hacks für Wunschkunden
und Premium Business im Handwerk**

KORDONI

Impressum

Raus aus der Vergleichbarkeit. Copyright 2025

© Kordoni Multimedia Verlag, Michael Krüger | Zweite Auflage

Herausgeber. Kordoni Multimedia Verlag | Verlautenheidener Str.
113 | 52080 Aachen | Germany | www.kordoni.de | info@kordoni.de |
Argyro Wilke

Autor. Michael Krüger | <https://historische-baelemente.de/>

Konzept, Gestaltung und Umsetzung. JueWi | Zoran Karavla |
Mohammad Alnady | Soneyaa Uthayakumar

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Hinweis. Die Ratschläge in diesem Buch wurden mit größter Sorgfalt von Autoren und Verlag erarbeitet und geprüft. Eine Garantie kann jedoch nicht übernommen werden. Ebenso ist eine Haftung der Autoren bzw. des Herausgebers und seiner Beauftragten für eventuelle Fehler, wiedergegebene Links und deren Inhalte oder abweichende Ergebnisse sowie für Personen-, Sach- oder Vermögensschäden ausgeschlossen.

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Herausgebers. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Überführung in andere Darstellungsformen, anderweitige

Nutzungen sowie die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen

Systemen. Wir behalten uns die Nutzung der Inhalte für Text und Data Mining im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Feedback, Hinweise und Anregungen werden gerne entgegengenommen unter support@kordoni.de.



Printed for you with love ♥

ISBN Hardcover: 978-3-96945-299-8



ISBN Softcover: 978-3-96945-300-1



ISBN Audio-Book: 978-3-96945-301-8



ISBN E-Book: 978-3-96945-338-4



Kontakt & Bestellung.

www.kordoni.de/michael-krueger1



Kordoni

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	15
1. Alles beginnt mit deiner Idee	19
 Teil 1: Inspirierende Einleitung	 19
2. Finde heraus, was deine Neigungen sind	22
3. Deine Positionierung – Wofür willst du stehen?	28
4. Unternehmertum ist eine Lebenseinstellung	32
5. Der erste Eindruck – Du hast nur eine Chance	37
 Teil 2: Persönlichkeitsentwicklung und emotionale Themen:	 43
6. Du fühlst dich als Chef einsam?	44
7. Gesunder Egoismus – Die Basis für Sinn und Gemeinschaft ..	49
8. Sei ein Sofortmacher!	52
9. Angst vor der Zukunft - Freiheit und Klarheit durch bedingungslose Akzeptanz	56
10. Höre auf, dich zu vergleichen – Eigene Entwicklung	60
11. Hüte dich davor, für Anerkennung alles zu machen	63
12. Zeit ist die wertvollste Währung	66
13. Was ist Wachstum?	67
14. Familie und Beruf – Gegensätze oder Synergie?	71
15. Chancen sehen	73
 Teil 3: Verkauf und Positionierung:	 77
16. Verkaufen ist alles und kommt vor der Produktion	78
17. Schaffe deinen Rahmen	82
18. Kein Verkauf ohne Beweis – Warum Vertrauen sichtbar sein muss	86

19. Fachliche Kompetenz zeigen – Vertrauen durch Wissen und Auftreten.....	91
20. Online Präsenz.....	95
21. Contentmarketing – Wie du sichtbar wirst, ohne zu verkaufen.....	101
22. Warum du dich nicht traust, Content zu machen – und warum du es trotzdem tun musst.....	106
23. Wie mache ich meinen Content?.....	107
24. Fotos von Projekten und Personen.....	109
25. Wie du richtig verkaufst.....	111
26. Höre auf, dich zu vergleichen – warum du keinen Mitbewerber fürchten musst.....	115
27. “Und was nimmst du als Stundenverrechnungssatz?” – Der klassische Fehler.....	118
28. Wie du Qualität verkaufst.....	123
29. Emotionale Bindung schaffen.....	127
30. Verkauf am Telefon: Die ersten drei Fragen.....	130
31. Einwandsbehandlung: Warum Widerstand normal ist.....	132
32. Montagekosten höher als Bauteile.....	135
33. Transparente Angebote - Warum Einfachheit überzeugt...	138
34. Persönliche Beratung - Warum echte Gespräche unschlagbar sind.....	141
35. Garantie und Gewährleistung - Mehrwert durch Betreuung und Wartung.....	144
36. Euer Angebot ist zu reichhaltig.....	146

Teil 4: Führung und Betrieb 151

37. Der größte Kostenfaktor.....	153
39. So schaffst du ein gutes Umfeld.....	156
40. Du bekommst, was du duldest.....	161

41. Delegation	164
42. Organigramm: Wichtige Klarheit durch Hierarchie und Zuständigkeiten	167
43. Was ist, wenn dein Kunde nicht zahlt?	169
44. Zeit ist die wertvollste Währung	171
45. Emotionale Bindung schaffen in Unternehmen - intrinsisch und extrinsisch	174
46. Klarheit in der Kommunikation	177
47. Menschen brauchen etwas zum Festhalten	179
48. Mit wem musst Du verhandeln?	181
49. Wenn du beim Kunden bist	182
50. CRM, CNC, CAD usw.	184
51. Arbeitsvorbereitung	187
52. Kontinuität im Marathon – Wie du große Ziele erreichst....	192

Abschluss

195

Sie sagen nicht: „Ich müsste mal ...“, sondern: „Ich mach's jetzt.“

Sofortmacher sind nicht hektisch. Sie sind entschlossen. Sie handeln nicht aus Druck – sie handeln aus Klarheit.

Sofortmacher kennen ihre Aufgaben

Wie wirst du zum Sofortmacher? Indem du erkennst, was wirklich wichtig ist. Und das erkennst du nur, wenn du deine Werte kennst und deine Ziele klar vor Augen hast.

Stell dir regelmäßig diese Fragen:

- Ist das meine Aufgabe – oder kann ich das delegieren?
- Muss das jetzt gemacht werden – oder lenkt es mich ab?
- Bringt mich das meinem Ziel näher – oder nur kurzfristig in Bewegung?

Nicht alles, was sich wichtig anfühlt, ist es auch.

Ein starkes Hilfsmittel ist dein Organigramm. Es zeigt dir schwarz auf weiß: Was ist Chefsache – und was nicht? Wer ist verantwortlich – und wer nicht? Mit Struktur fällt Entscheiden leichter.

Entscheiden heißt: Verantwortung übernehmen

Viele Menschen haben keine Entscheidungsprobleme – sie haben Verantwortungsangst. Sie wollen den Preis nicht zahlen, der mit einer Entscheidung kommt. Doch jede Entscheidung ist ein Preis. Der Preis ist das, was du dafür aufgibst. Und das ist okay.

Die größte Entscheidung im Leben ist immer: Wofür du deine Zeit investierst.

Wenn du nicht entscheidest, entscheidet das Leben für dich. Und das ist der gefährlichste Weg – denn du gibst die Kontrolle ab.

Praxisbeispiel: Vom Aufschieber zum Unternehmer

Ein Handwerker hatte immer große Pläne. Webseite machen. Werkstatt strukturieren. Mitarbeitergespräche führen. Aber er verschob ständig – wegen Baustress, Familie, Müdigkeit. Am Ende fühlte er sich wie in einem Hamsterrad. Immer beschäftigt – aber nichts verändert.

Dann begann er, jeden Tag drei Dinge sofort zu erledigen. Kleine Schritte. Aber mit Klarheit. Nach einem Monat hatte er seine Werkstatt neu organisiert, zwei neue Mitarbeiter gewonnen und endlich seine Webseite live geschaltet.

Sein Satz heute: „Ich war nicht überfordert – ich war nur ungeordnet.“

Sofortmacher leben in der Gegenwart

Die Zukunft gibt es nicht. Es gibt nur Vergangenheit – und das, was du jetzt tust. Wer auf morgen wartet, verliert das Heute. Und wer das Heute verschenkt, verspielt seine Zukunft.

Willst du ein starkes Morgen? Dann handle heute.

Entscheidung = Antwort + Handlung

Das Wort „Entscheidung“ kommt von „entscheiden“ – und das wiederum heißt: Antwort geben. Eine Entscheidung ist immer deine Antwort auf eine Situation. Wer antwortet, übernimmt Führung. Wer zögert, überlässt das Feld anderen.

Teil 1: Inspirierende Einleitung

1. Alles beginnt mit deiner Idee

Alles beginnt mit deiner Idee. Jede Firma, jede Bewegung, jedes Meisterwerk hatte einmal diesen einen kleinen Anfang – den Gedanken, dass da mehr möglich ist. So war es auch bei mir.

1994 arbeitete ich als Bautischler für eine Baugesellschaft. Damals wurden die sogenannten „fünf neuen Bundesländer“ sowie Ost-Berlin saniert. Es war eine Zeit des Umbruchs, des Aufbruchs. Ich war mitten in einem Projekt in Berlin-Friedrichshain, ein riesiges Eckhaus, viele Stockwerke, viele Wohnungen. Und unten – in einem leerstehenden Ladengeschäft – standen rund 180 alte Türen. Perfekt lackiert. Massiv. Wunderschön, historisch. Ich dachte, die stehen da zur Wiederverwendung. Doch als ich die Bauleitung fragte, wann diese Türen wieder eingebaut würden, kam die Antwort, die alles veränderte: „**Die kommen auf den Müll. Da kommen neue rein.**“

Ich war schockiert. Diese Türen waren über 100 Jahre alt, aus bestem Holz gefertigt, noch voll intakt. Baukultur pur! Nachhaltig. Wertvoll. Und sie sollten entsorgt werden, weil es „billiger“ ist, neue einzubauen? Ich sagte dem Bauleiter, dass ich alle 180 Türen nehmen möchte. Der sah mich ungläubig an und lachte laut los. **„Wenn du willst, nimm sie.“**

Und das tat ich. Am Abend kam ich nach Hause, setzte mich zu meiner Freundin an den Küchentisch und erzählte stolz: **„Ich habe heute 180 Türen geschenkt bekommen.“** Ihre Reaktion: Ein Finger an der Stirn und der Satz: **„Du hast doch nicht alle.“**

Aber genau das war der Anfang: Mein Startkapital – 180 Türen, Wert rund 10.000 D-Mark. Ich hatte kein Geld. Aber ich hatte eine Idee. Und die Türen. Daraus entstand meine Firma: **historischebauelemente.de**

Vom Küchentisch zum Webshop

Ich mietete ein paar Kellerräume im Wohnhaus, dann mehrere Keller in Berlin-Spandau, in der alten Streitstraße 18, einem früheren Werk der Reichsluftfahrt. Das Internet war gerade im Aufbau. Ich kaufte mir eine Digitalkamera, fotografierte die Türen und stellte sie online. Mein Plan: ein Webshop für Türen, Fenster, Beschläge, Parkett und alte Dielenböden. Viele lachten: **„Was willst du mit altem Zeug?“**

Aber ich hatte eine Vision. Ich hatte Leidenschaft. Und ich hatte ein Ziel.

Leidenschaft und Mut zum Dranbleiben

Eines Tages wurde mir in der Nachbarschaft ein alter Pritschenwagen angeboten – kommunal-orange, hässlich, aber solide. Ein Mercedes. Ich nannte ihn „Elli“. Mit Elli fuhr ich freitagabends und samstags durch Berlin, sammelte Türen, Dielen, Parkett. Ich rettete, was andere wegwarfen.

Und so wuchs mein Geschäft – nur mit einer Idee, mit Mut, Herz, Fachwissen und Leidenschaft. Als gelernter Tischler mit einer exzellenten Ausbildung konnte ich die Bauelemente nicht nur erhalten, sondern auch stilgerecht restaurieren oder nachbauen. Meine Liebe zur Architektur und zum Handwerk beflügelte meine Arbeit.

Mit der Zeit wurde klar: Ich werde nicht Architekt, sondern Tischlermeister. Denn im Detail liegt die Kraft und das Große beginnt im Kleinen. Im Handwerk. In der Haltung. Und: im Verkauf. Ich liebe verkaufen – das hat mein Unternehmen wachsen lassen.

Der lange Weg zum Erfolg

Ich startete mit null D-Mark am Küchentisch. Heute fertigen wir historische Türen und Bauelemente auf modernen CNC-Maschinen. Und ich glaube: Da geht noch viel mehr. Denn die Veränderung liegt allein in dir. Ausschließlich in dir!

Was möchtest du? Was ist deine Passion?

Nimm dir ein Blatt Papier. Schreib sie auf. Dann schreib auf, wie dein großes Bild aussieht – wie du leben, arbeiten und wirken möchtest. Und wie du diese Passion in dein Leben bringen kannst.

Das ist dein Weg.

Ich wünsche dir viel Erfolg – Fang einfach an!

2. Finde heraus, was deine Neigungen sind

Neigungen – finde heraus, was wirklich zu dir passt. Wenn du langfristig glücklich und erfolgreich sein willst, musst du wissen, was deine Neigungen sind – wofür du wirklich stehst, was du liebst und was dich antreibt. Denn nur für das, was du mit dem Herzen tust, wirst du auch langfristig brennen und dadurch echte Ergebnisse erzielen.

Viele Menschen machen etwas, weil es von außen so erwartet wird – von Eltern, Umfeld oder der Gesellschaft. Vielleicht kennst du solche Geschichten: Menschen studieren Medizin oder Jura, weil es „gut angesehen“ ist. Doch irgendwann stellen sie fest, dass sie nie wirklich ihren eigenen Weg gegangen sind. Sie haben gelebt, um zu gefallen – aber nicht, um sich selbst zu erfüllen.

Du darfst dir selbst dienen. Nicht dem Wunsch eines anderen. Denn wenn du dich selbst betrügst, zahlst du am Ende den höchsten Preis: deine Lebenszeit.

Warum Neigung über Talent steht

Häufig wirst du hören: „Mach das, worin du gut bist.“ Das klingt logisch, ist aber nicht immer richtig. Denn Talent allein reicht nicht. Wenn du in etwas talentiert bist, es aber nicht liebst – wirst du

Kordoni

JETZT SITZUNG BUCHEN MIT MICHAEL

**Ich freue mich
darauf, dich
bei deinem Erfolg zu
unterstützen**



Michael Krüger

Jetzt Termin Buchen



CONTENT MARKETING

Mehr Umsatz und Mitarbeiter durch Social-Media
www.digistore24.com

VON WISSEN PROFITIEREN

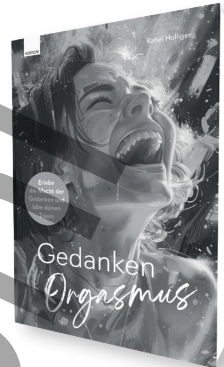
KORDONI



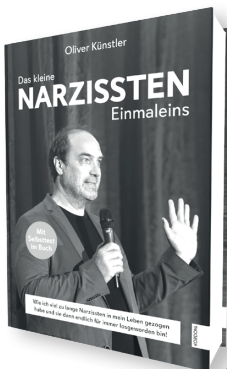
ISBN 978-3-96945-239-4



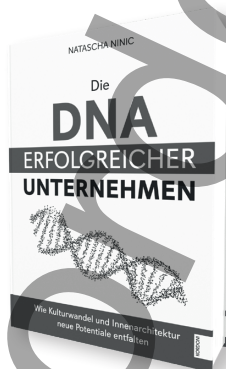
ISBN 978-3-96945-281-3



ISBN 978-3-96945-206-6



ISBN 978-3-96945-264-6



ISBN 978-3-96945-218-9



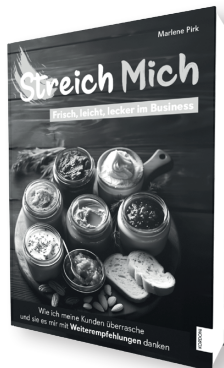
ISBN 978-3-96945-251-6



ISBN 978-3-96945-266-0



ISBN 978-3-96945-287-5



ISBN 978-3-96945-209-7

Mehr findest du unter www.kordoni.de
oder folge dem Verlag auf den Social-Media Kanälen



NEUERSCHEINUNGEN

KORDONI



ISBN 978-3-96945-284-4



ISBN 978-3-96945-254-7



ISBN 978-3-96945-230-1



ISBN 978-3-96945-233-2



ISBN 978-3-96945-138-0



ISBN 978-3-96945-260-8



ISBN 978-3-96945-275-2



ISBN 978-3-96945-269-1



ISBN 978-3-96945-278-3



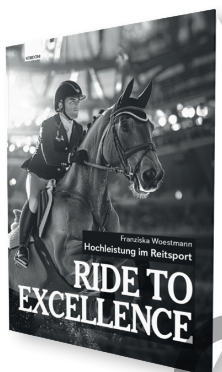
Mehr ...

VON WISSEN PROFITIEREN

KORDONI



ISBN 978-3-96945-200-4



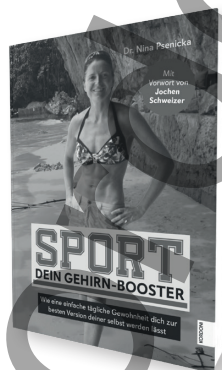
ISBN 978-3-96945-290-5



ISBN 978-3-96945-141-0



ISBN 978-3-96945-296-7



ISBN 978-3-96945-236-3



ISBN 978-3-96945-299-8



ISBN 978-3-96945-303-2



ISBN 978-3-96945-325-4



ISBN 978-3-96945-321-6

Mehr findest du unter www.kordoni.de
oder folge dem Verlag auf den Social-Media Kanälen





DEIN
EXPERTEN
BUCH.org

Schreib dein Expertenbuch

- ✓ **Dein Wissen**
- ✓ **Dein Buch**
- ✓ **Dein Erfolg!**

Ob du bereits ein etabliertes Geschäft führst oder gerade startest:
Ein Expertenbuch ist der Schlüssel zu mehr Wachstum und Einfluss.
Positioniere dich als die Person in deiner Branche, der man vertraut und
ziehe genau die Kunden an, die zu dir passen.

Gerne sprich in einem
kostenlosen Zoom-Call über die
eventuellen Möglichkeiten für dich.

Code: 299-8



www.DeinExpertenBuch.org



RAUS AUS DER VERGLEICHBARKEIT

Michael Krüger

„Geiz ist geil“? Ein fataler Irrtum! Wer nur auf die Kosten schaut, verliert langfristig – sei es als Kunde oder als Unternehmer. Niedrige Angebote ziehen die falschen Kunden an, rauben dir Zeit und mindern deine Wertschätzung.

Dieses Buch erklärt dir, warum eine klare Vertriebsstrategie, selbstbewusstes Verkaufen, Online-Marketing und professionelle Kommunikation die wahren Erfolgsfaktoren sind.

Es geht um mehr als nur Verkauf – es geht um Wertschätzung, den Rahmen den du bietest um die richtigen Kunden und Mitarbeiter, mit deinem klaren Angebot, anzuziehen.

Mit echten Beispielen aus dem Handwerk, wie sie dir keine Meisterschule zeigt, sind beispielhaft in diesem Buch, wie du dich von Preisdiskussionen verabschiedest, deine Leistung gekonnt präsentierst und den passenden Wert für deine Qualität erhältst.

Erfahre, wie du dein Angebot so gestaltest, dass dein Kunde und Mitarbeiter mit einem „Ja!“ antwortet, eine emotionale Bindung zu dir aufbaut und du dich mit den richtigen Systemen von der Konkurrenz abhebst.

Dieses Buch ist ein Must-Read für alle, die nicht mehr für Schnäppchenjäger arbeiten wollen, sondern für Kunden, die DICH zu schätzen wissen. Mach den nächsten Schritt - werde ein Unternehmer mit echtem Wert und langfristigem Erfolg!

KORDONI



www.kordoni.de/Michael-Krueger1