



wohnen und leben in
Fürstlich Drehna

Über mich:



Unternehmensberatung Reinhard Nocke
Fürstlich Drehna
Crintzer Straße 16 A
15926 Luckau

www.nocke-consulting.com
reinhard@nocke-consulting.com



Meine Vita

Name: Reinhard Nocke

Beruf: Elektromonteur, Dipl. Ing. Elektrotechnik, Betriebswirt des Handwerks und Dipl. Betriebswirt

Selbständig seit: 1989

Inhaber einer Elektrofirma und eines Ingenieurbüros

Seit 2002: Unternehmensberatung



Focus: Betriebswirtschaftliche Beratung, Unternehmens Steuerstrategien

7 Jahre Nocke Elektrotechnik



Fachbetrieb für Elektrotechnik

Auftraggeber:

- Telekom
- Energieversorger MEVAG
- Stadt Königs Wusterhausen
- Stadt Berlin
- Media Markt und viele andere

Wir hatten einen guten Ruf!

Im verflixten 7. Jahr

- Übernahme eines Großauftrages im Baubereich als Subunternehmer
- Konkurs des Auftraggebers, für uns ein hoher Forderungsausfall
- Gerichtsprozess gewonnen, aber kein Geld erhalten
- 1 Mio. DM Schulden
- Pfändung meines gesamten Eigentums, einschließlich Eigenheim
- Jahrelanger Kampf ums Überleben
- 2012 schuldenfrei und alles wieder zurückgeholt



Meine wichtigste Erkenntnis

Mein Konkurs wäre vermeidbar gewesen!

Späte Erkenntnis.....



Unternehmensberatung Reinhard Nocke
Crinitzer Str. 16 A
1509 Luckau OT Fürstlich Drehna
Tel. 035 324 788 695
reinhard@nocke-consulting.com
www.nocke-consulting.com
www.nocke-ratgebershop.de

Reinhard Nocke

Dipl. Ing., Dipl. Betriebswirt, Betriebswirt des Handwerks, Buchautor

Ich hatte einen guten Mentor. Vieles, was du hier findest, habe ich von ihm Scherer gelernt. Warum auch nicht? Was gut ist, kann auch in die Welt getragen werden.

*Für eine gute Vision
bist du nie zu alt!*



Hermann Scherer und Reinhard Nocke

*2023 Absolvent des „Goldprogramms“
bei Hermann Scherer*

Reden ist Silber – Schweigen ist Gold?

Die Kunst der freien Rede

Stimmt das heute immer noch. Ja, diese Jahrhunderte alte Weisheit hat auch heute nichts an Aktualität eingebüßt. Aber jede Regel hat auch ihre Ausnahmen. Es gibt wohl kaum eine andere Fähigkeit, den Erfolg eines



*„Internationalen Speaker Slam“
in Mastershausen*

Menschen schneller herbeizuführen, als die Kunst vor anderen zu reden. Aber nicht jedem ist sie Fähigkeit gegeben, aber jeder kann sie erlernen. Wie oft du üben musstest, interessiert niemanden.

Willst du erfolgreich sein, dann musst du lernen, vor anderen frei zu sprechen. Woher sonst sollen sie wissen, dass du gut bist, wenn du es ihnen nicht immer und immer wieder sagst.

Reden lernt man nur durch Reden und die meisten Reden sind am Anfang grotenschlecht. Aber durch stetiges Übern wirst du besser und besser und der Erfolg lässt sich überhaupt nicht verhindern.

Irgendwann steht du vielleicht im Rampenlicht und erzählst den Menschen deine Geschichte.



BNI

Business Network

International

Wer gibt, gewinnt!



Geben ist seliger denn nehmen, so steht es schon in der Bibel

Wer erfolgreich sein will, muss andere erfolgreich machen.

BNI ist das weltweit größte und erfolgreichste Netzwerk der Welt. Sich mit vernetzen, Kontakte pflegen und ausbauen und andere ein Stückweit erfolgreicher machen. Das ist der Kerngedanke von BNI.

Mitglied im BNI
Business Network International

Durch BNI habe ich viele interessante Unternehmer und Selbständige kennenlernen dürfen und ich bin auch durch sie ein Stück erfolgreicher geworden. Natürlich darf niemand glauben, eine Mitgliedschaft allein garantiert mehr Umsatz.

Geben und nehmen, sich immer wieder präsentieren, lernen vor anderen frei zu reden und Vertrauen aufzubauen, das sind die Voraussetzungen für mehr Umsatz und mehr Gewinn.



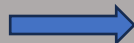
Das ist meine Überzeugung, dafür bin ich angetreten.

Das ist meine Erfahrung:

Bei vielen ist das nicht so. Es reicht zum Leben, aber viel mehr ist nicht drin. Aber was ist mit Rücklagen fürs Alter, die Ausbildung der Kinder, für schlechte Zeiten, wofür auch immer?

Warum gelingt vielen das nicht?

Sie bewegen sich im



und kommen nicht raus und laufen und laufen und laufen und wenn sie nicht gestorben sind, laufen sie noch heute



Entgegen der weitverbreiteten Ansicht muss Selbständigkeit nicht automatisch selbst und ständig bedeuten. Wer dies tut, der ist im Hamsterrad gefangen und macht etwas falsch.

Selbständigkeit bedeutet auch die Erfüllung seiner Träume, unabhängig und frei zu sein und ein selbstbestimmtes und freies Leben zu führen. Dafür nimmt man nicht unerhebliche Hürden und Hindernisse in Kauf.

Um dem Hamsterrad zu entkommen, braucht es Freiräume und Zeit für Strategie, Kreativität, Fortbildung und konzentrierte, inhaltliche Arbeit.

Wenn alle gut sind, ist gut nur Mittelmaß. Aber wie schafft man es, dem Mittelmaß zu entkommen und nicht mehr ständig mit maximaler Drehzahl für Geld arbeiten zu müssen?

Wie schafft man es, ein erfüllendes Business aufzubauen, das nicht nur für die Kunden attraktiv ist, sondern auch für Unternehmer und Selbständige ein Höchstmaß an Lebensqualität garantiert?

Aber: Ist das für alle möglich? Ich denke: ja.

Es ist immer wieder erstaunlich, wofür Menschen bereit sind, Geld auszugeben, nur um ein bestimmtes, temporäres Bedürfnis zu erfüllen. Rationales Denken spielt dabei oftmals eine untergeordnete Rolle. Vielmehr sind es emotionale Gründe, die uns aus einer Laune heraus oder weil es dem Zeitgeist entspricht, zum Kaufen verführen.

Dabei spielt die Werbung eine entscheidende Rolle, Menschen zum Kauf zu verführen, für etwas, das sie eigentlich überhaupt nicht brauchen.

Aber sind wir ehrlich, kaufen und verkaufen ist Prozess, der unsere Gesellschaft am Laufen hält. Unternehmer und Selbständige sind darauf angewiesen, dass Menschen bei ihnen kaufen. Sie sollten sich deshalb in erster Linie als Verkäufer verstehen.

Jede Leistung wird erst dann zum Wert, wenn sie verkauft, ist

Dabei ist es unerheblich, um welche Art von Produkt oder Dienstleistung es sich handelt. Wer damit ein bestehendes Problem löst, oder anderen hilft, erfolgreich zu sein, der wird auch interessierte Kunden und Abnehmer finden.

Nicht das beste Produkt, die beste Dienstleistung, die beste Lösung setzen sich durch, sondern die, die am besten vermarktet werden.

Wir sollten jedoch nicht vergessen: Das Leben besteht nicht nur aus Arbeit.

Zwischen Anfang und Ende gibt es noch viel mehr, was sich lohnt zu erleben. Aber das kann man nicht zwischen Tür und Angel angehen. Dafür muss man bewusst den Alltag verlassen, um Zeit zum Nachdenken zu haben.

Ich habe mich immer gefragt, was machen die Erfolgreichen anders?

Was ist ihr Geheimnis? Die Antwort, die ich gefunden habe, erstaunt umso mehr. Es gibt keins. Aber es gibt eine Strategie, die es beinahe unmöglich macht, nicht erfolgreich zu sein.

Ich habe mich unlängst mit dem wohl bekanntesten Erfolgstrainer und Speaker Deutschlands, mit Hermann Scherer, darüber unterhalten und ich war über seine Antwort mehr als erstaunt:

„Du musst nicht glauben, dass mir die Leute nachlaufen und bei mir buchen. Dass sie das tun, ist das Ergebnis von Prozessen, die immer wieder nach dem gleichen Muster ablaufen.“

Nie war es einfacher Kunden zu erreichen als heute. Das Internet macht's möglich. Du kannst heute jeden Tag auf Knopfdruck Kunden gewinnen. Die sozialen Medien sind die idealen Verkaufskanäle. Du kannst darüber denken, wie du willst, aber wenn du nicht in den sozialen Medien präsent bist, existierst du nicht. Du musst lernen, sie für dich zu nutzen, denn: *„Wer nicht auffällt, fällt weg“* (Hermann Scherer).

So kannst du zum Beispiel jeden Tag 30 Kunden anschreiben und ihnen ein perfektes Angebot unterbreiten. Ein Angebot, das sie unmöglich ablehnen können. Das macht ein bisschen Arbeit, aber es lohnt sich. Du musst es nur tun.

Wir sind Riesen, wenn es um die Aneignung von Wissen geht. Wenn es jedoch um die Umsetzung geht, sind wir Zwerge.

Einfach tun, auch wenn es noch nicht perfekt ist, aber je öfter du es machst, umso besser wirst du.

Damit du in die Umsetzung kommst, habe ich dir eine to do Liste aufgesetzt, die dich automatisch sichtbarer macht und dir dadurch hilft, erfolgreicher zu werden. Du findest sie am Ende des Angebotes.

Definiere jeden Monat deine Ziele neu. Schreibe sie in eine Liste und wenn du sie erreicht hast, streichst du sie oder markierst sie als erledigt. Der Erfolg wird dir recht geben und ist diese Mühe allemal wert.

Träume nicht dein Leben, sondern lebe deinen Traum

Frag dich: Welches sind meine Träume?

- 4 - 6 Stunden arbeiten am Tag?
- Zeit für die Familie, Hobbys und Zeit zum Besinnen?
- leben ohne finanzielle Probleme?
- Rücklagen haben fürs Alter, die Kinder, für schlechte Zeiten?
- Keine Angst vor der Zukunft?

Damit sich Selbständigkeit und Leistung lohnen brauchts du:

1. Die richtigen Produkte bzw. Dienstleistungen
2. Die richtige Positionierung
3. Die richtigen Kunden
4. Die richtigen Preise
5. Ein profitables Tagesgeschäft
6. Eine finanzielle Reserve für mindestens 6 Monate
7. Das richtige Mindset

Warum erreichen viele Unternehmer dieses Ziel nicht?

Sie konzentrieren sich zu sehr auf ihr Tagesgeschäft, sie arbeiten **zu viel in** und **zu wenig an** ihrem Unternehmen.

Zugegeben, wenn jemand allein ist, also ohne Mitarbeiter, für den stellt sich diese Frage nicht. Allerdings wird sich dann der Erfolg auch immer in Grenzen halten, denn Wachstum ist ein entscheidendes Kriterium für Wohlstand und Erfolg.

Dennoch sollte sich auch jeder Alleinunternehmer mindestens eine Stunde in der Woche Zeit nehmen, um über den Erfolg seiner Firma nachzudenken.

Das Problem Unternehmer und Selbständiger:



Sie arbeiten zu viel und verdienen zu wenig

- Finanzielle Engpässe sind die Regel.
- Verbindlichkeiten können oftmals nicht fristgerecht bezahlt und
- Skontovorteile nicht genutzt werden.
- Die Gefahr der Verschuldung wächst und
- das Insolvenzrisiko steigt.

Was sind die Ursachen?

Nach meinen Erfahrungen:

- eine fehlende Positionierung am Markt
- keine oder die falsche Zielgruppe
- fehlende Prozesse und Betriebsabläufe
- unzureichende kaufmännische und steuerliche Kenntnisse.
- zu sehr im Tagesgeschäft eingebunden
- fehlende Bereitschaft, sich mit den betrieblichen Zahlen auseinanderzusetzen
- zu hohe Steuern und Abgaben

Auf Grund dieser Defizite arbeiten viele Unternehmen nicht rentabel. Der Gewinn reicht nicht aus, um Wachstum und einen angemessenen Lebensstandard zu ermöglichen.

Die Unternehmen befinden sich im Verdrängungswettbewerb und damit im Preiswettkampf und haben somit bereits verloren.

Hinzu kommt, dass der Staat jeden ungeniert ausplündert, der das Steuersystem in Deutschland nicht versteht und der Meinung ist, er müsse es auch nicht verstehen, (denn dafür gibt es Steuerberater).

Wer dann, von dem, was er verdient, noch die Hälfte an den Fiskus abgibt, bei dem kann sich

Selbständigkeit und Leistung nicht lohnen!

Steuern sind legalisierter Raub

Das wusste schon Thomas von Aquin ein im 13. Jahrhundert lebender Kirchengelehrter. Steuern sind wichtig, sie finanzieren das Allgemeinwesen. Ab einer gewissen Größenordnung jedoch, die wir längst überschritten haben, sind sie nichts als legalisierter Raub.

Menschen, denen man mehr als die Hälfte ihres schwer verdienten Geldes als Steuern abpresst, sind weder frei noch unabhängig. Sie sind Sklaven ihres Einkommens und von dem, was man ihnen lässt.

Müssen wir das so hinnehmen?

Nein, müssen wir nicht!

Wer die Pflicht hat, Steuern zu zahlen, der hat auch das Recht, Steuern zu sparen!

Urteil des Bundesgerichtshofes von 1965
und Altkanzler Helmut Schmidt

Was können wir konkret tun?

1. Schritt: Triff eine Entscheidung. Delegiere Steuern nicht mehr vorbehaltlos und kritiklos an deinen Steuerberater. Mache Steuern zu Chefsache.
2. Bilde dich weiter, eigne dir ein solides Grundwissen über Steuern an.
3. Beschäftige dich mit deinen Zahlen, finde heraus, welche Positionen dein Steuerberater vergessen, übersehen, nicht für wichtig erachtet hat, die dir aber eine Menge Steuern ersparen können.

Solides steuerliches Grundwissen bedeutet nicht:

- Du brauchst keinen Steuerberater mehr
- Du musst deine Jahresabschlüsse und Steuererklärungen selber machen
- Du musst alle Paragraphen kennen
- Du weißt alles besser als dein Steuerberater

Solides steuerliches Grundwissen bedeutet:

- Du weißt, welche Steuern du zahlst und wo sparen kannst
- Du führst Gespräche mit deinem Steuerberater auf Augenhöhe
- Du stellst die richtigen Fragen
- Du entscheidest, denn du bezahlst auch die Rechnung

Und jetzt verrate ich dir ein Geheimnis:

So langweilig und komplex das Thema Steuern am Anfang auch sein mag, am Ende wirst du feststellen, dass es auch Freude machen kann, wenn du siehst, wie dein Geld dort bleibt, wo es auch hingehört, bei dir und nicht mehr kontinuierlich zum Finanzamt hin, abfließt.

*Sich mit Steuern zu beschäftigen kann sogar richtig
Spaß machen!*

*Unser Auto bringen wir alle 2 Jahre zum TÜV.
Warum nicht mal die eigene Firma auf Herz und Nieren
durchchecken lassen!*

So kann's gehen:

Schritt 1:

Der Unternehmenscheck

Ich stelle dein Unternehmen auf den Prüfstand und finde heraus, wo du aktuell stehst:

1. Erwirtschaftest du Gewinn oder Verlust.
2. Arbeitest du rentabel.
3. Ich identifiziere die Schwachstellen,
4. ermittle deine Zahlungsfähigkeit und
5. dein Einsparpotential bei Steuern.
6. Ich stelle einen Antrag auf Fördermittel und rufe sie auch ab.



80% der Kosten übernimmt der Staat!

Schritt 2:

Externes Controlling

Ich übernehme das komplette Controlling.

Ich

- werte monatlich oder vierteljährlich die BWAs sowie die Summen- und Saldenlisten aus.
- checke die Wirtschaftlichkeit, Rentabilität, Eigenkapitalsituation, Zahlungsfähigkeit und vieles andere mehr regelmäßig.
- erstelle regelmäßig einen Monatsberichts mit folgenden Kriterien:
 - Kennzahlen monatlich und seit Jahresbeginn
 - Gewinn- und Verlustrechnung
 - Umsatzentwicklung
 - Bilanz Aktiva und Passiva
 - Kapitalflussrechnung
 - Übersicht sonstiger betrieblicher Aufwendungen
- erstelle monatlich ein Unternehmerzeugnis.

Außerdem

- bekommst du jeweils einen Kurzbericht mit den Ergebnissen, sowie Vorschlägen und Empfehlungen und
- wir führen monatlich / vierteljährlich ein Gespräch über die Ergebnisse der Auswertung via Zoomkonferenz oder direkt in deiner Firma durch.

Das lohnt sich für dich auf jeden Fall, weil

- du immer weißt, wo du mit deinem Unternehmen stehst.
- du deine Schwachstellen kennenlernst und sie gezielt abstellen kannst.
- du genau weißt, welche Positionen deinen Gewinn reduzieren und du diese gezielt eliminieren kannst.
- du nun die Vorteile einer Finanzplanung kennst und diese nutzt.
- du immer weißt, wie es um deine Zahlungsfähigkeit steht.
- du nicht Gefahr läufst, wegen Insolvenzverschleppung angeklagt zu werden.
- du jetzt gezielt deine Steuerlast reduzieren kannst und somit mehr Liquidität zur Verfügung hast.

Was kostet „der Spaß“?

Schritt 1: Der Unternehmenscheck

Angebotspreis	3.500 €
Fördermittel 80%	2.800 €
zu zahlender Eigenanteil 20%	700 €

Schritt 2: Externes Controlling

Preis pro Monat	200 €
Preis pro Quartal	500 €

Der 1. Monat kostenfrei.

Alle Preise sind Nettopreise.

Du hast jetzt 2 Möglichkeiten:

1. **Du machst weiter wie bisher, alles bleibt beim Alten.**

Du hast akzeptiert, dass sich Selbständigkeit und Unternehmertum nicht unbedingt lohnen müssen, dass finanzielle Engpässe dazu gehören, dass Zahlenauswerten rein gar nichts bringt und Steuern sowieso gezahlt werden müssen.

Außerdem hast du ja einen richtig guten Steuerberater, der alles in deinem Sinne regelt. Du weißt zwar nicht, was dies genau ist, aber das macht dir nichts aus. Du hattest noch nie Schwierigkeiten mit dem Finanzamt und außerdem ...

2. **Du nutzt die Chance und nimmst mein Angebot an.**

Du konzentrierst dich auf dein Tagesgeschäft, ich mich auf deine Zahlen.

Nach dem Unternehmenscheck weißt du sehr genau, wie es um dein Unternehmen steht, wo die Schwachstellen sind und was du besser machen kannst.

Du behältst mehr von dem, was du verdienst, und verschenkst kein Geld mehr an den Fiskus.

Es liegt an dir. Entscheide dich jetzt. Du kannst nur gewinnen.

Mit besten Grüßen

Reinhard Nocke
der Unternehmenscoach



to do Liste

3 Ziele in 30 Tagen

Bei den meisten scheidet es an der Umsetzung. Die folgende To-Do-Liste wird dich automatisch in die Sichtbarkeit bringen.

Jeden Monat definierst du deine Ziele neu. Suche dir jetzt deine 3 Punkte für die nächsten 30 Tage aus. Schreibe sie dir auf eine separate Liste und streiche nach Erledigung einen nach dem anderen ab.

- Fördergelder beantragen
- Gründung einer Firma
- In Podcast einladen
- Meinen Podcast veröffentlichen
- Profil auf ProvenExpert einrichten (mindestens 20 Bewertungen)
- Affiliate Konto bei Digistore24 einrichten
- Eigene Domäne und E-Mailadresse einrichten
- Google Konto einrichten + Google Alerts
- Mindestens 20 Bewertungen auf Google bekommen
- Zweimal auf Instagram oder Facebook live gehen
- 3 Posts die Woche auf einem Kanal deiner Wahl
- Online-Kurs erstellen und verkaufen (zählt als 3 Aufgaben)
- Visitenkarten erstellen
- Jeden Tag eine Anfrage an einen Kunden versenden
- Auftrag zu einem Online-Kongress
- Ein Webinar durchführen
- Wikipedia-Eintrag erstellen
- Bei mindestens 3 Redneragenturen anrufen
- Eigenes Profil erstellen (zählt als 3 Aufgaben)
- Neues Zielhonorar festlegen

- Einen PR-Artikel verfassen
- Definiere deinen Arbeitsclaim
- Setze 4 Thesen für dich auf
- Schreibe deine eigene Anmoderation
- Formuliere deine Botschaft in 3 Sätzen
- Entwickle deinen Vortragstitel
- Entwirf deine Webseite (zählt als 3 Aufgaben)
- Entwirf ein Freebie
- My Google Business aktualisieren
- In My Google meine Angebote einstellen/aktualisieren
- YouTube Kanal anlegen
- Neues Video in YouTube veröffentlichen
- Veranstaltungen für Keynotes raussuchen – auch als Speaker bewerben
- Social-Media-Aktivität: Liken auf anderen Profilen
- Studio für Online-Vorträge und Zoom einrichten
- Zoom- Account erstellen (Bild und vollständiger Name)
- Gewerbe beim Amt anmelden
- Konto auf Canva einrichten und direkt die erste Grafik erstellen
- Schreibe das erste Kapitel deines Buches
- Eröffne einen eigenen Newsletter und beginne Adressen zu sammeln
- Lanche deinen Podcast (zählt als 3 Aufgaben)
- Definiere deine Wunschzielgruppe
- Eine Abstimmung auf Instagram oder Facebook zum eigenen Thema machen
- Dein WhatsApp in einen WhatsApp Business Account umwandeln
- Potenzielle Kunden über LinkedIn anschreiben
- Die eigene Webseite auf jeder sozialen Plattform verlinken
- Deine kurzfristigen und langfristigen Ziele niederschreiben
- Einmal die Woche auf Instagram/WhatsApp gehen