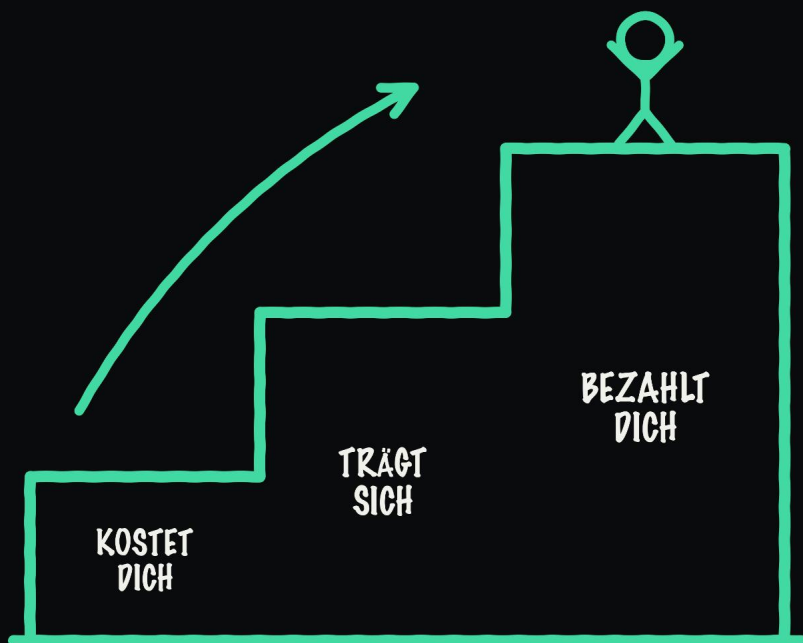


EMPFEHLUNGEN SIND KEIN GLÜCK.
SIE SIND EIN SYSTEM.

NETZWERK- RENDITE



Wie deine Unternehmerrunde anfängt, dich zu bezahlen. Das
Wochensystem in 52 Schritten.

MARCEL LINDWURM

KAPITEL 5

Der Auslöser-Satz

„Wer von euch kennt jemanden, der einen Elektriker braucht?“

Das hat Torsten vierzehn Monate lang gefragt, in verschiedenen Varianten. Und die Antwort war jedes Mal dieselbe: Einundzwanzig Leute gucken freundlich, einer sagt „ich frag mal rum“, und dann geht es weiter zum Nächsten.

Das liegt nicht an der Runde. Das liegt an der Frage.

Weil kein Mensch auf der Welt denkt: „Ich brauche einen Elektriker.“

Das ist Fachsprache, und zwar deine. Der Mensch, den Torsten sucht, denkt was völlig anderes. Der denkt:

„Jedes Mal, wenn meine Frau den Wasserkocher anmacht, ist im Wohnzimmer das Licht weg.“

Das ist der Satz. Um den geht es, und von einer Berufsbezeichnung ist darin keine Spur.

Warum hier alles kippt

Deine Runde besteht aus zwanzig bis vierzig Laien. Was dein Fachgebiet angeht, sind das alles Laien, auch die klugen.

Und ein Laie kann nicht diagnostizieren. Der kann nicht erkennen, ob eine Leitung überlastet ist, ob eine Bilanz schief hängt oder ob ein Haus falsch bepreist ist. Dafür hat er keine Ausbildung.

Aber hören kann er.

Er sitzt beim Kunden, im Verein, am Gartenzaun, und jemand sagt einen Satz. Wenn der Satz in seinem Kopf mit dir verbunden ist, passiert was. Wenn nicht, hört er ihn und hat ihn in derselben Sekunde wieder vergessen.

Du beauftragst also nicht zwanzig Diagnostiker. Du beauftragst zwanzig Leute, auf einen Satz zu achten.

Das ist so simpel, dass die meisten drüber weghören. Deshalb nochmal, langsam: Menschen beschreiben ihr Problem nie in deiner Kategorie. Sie beschreiben ein Symptom in ihren eigenen Worten. Und dieses Symptom, wörtlich, ist dein Auslöser-Satz.

Wie du deinen findest

Am Schreibtisch findest du ihn jedenfalls nie. Da erfindest du nur, was Kunden sagen müssten, und das klingt dann nach Marketing und nach niemandes Küchentisch.

Nimm deine letzten zehn Aufträge. Egal welche, einfach die letzten zehn. Und dann stell dir für jeden eine einzige Frage.

Die Frage heißt dabei ausdrücklich nie „Was war das Problem?“. Sie heißt: Was war der erste Satz, den der Kunde gesagt hat?

Der Unterschied ist alles. „Das Problem war eine überlastete Zuleitung“, das ist deine Diagnose. „Bei uns fliegt beim Wasserkochen die Sicherung raus“, das ist sein Satz.

Wenn du dich nicht mehr erinnerst, ruf drei Kunden an. Das ist ein Anruf von zwei Minuten und ehrlich gesagt der beste Anruf, den du diese Woche machst:

„Ich brauch kurz Ihre Hilfe für was, das ich gerade aufschreibe. Wissen Sie noch, was Sie damals gesagt haben, als Sie bei uns angerufen haben? So ungefähr, in Ihren Worten?“

Die wissen das fast immer noch. Und was da kommt, ist besser als alles, was du dir ausdenken könntest.

Schreib die Sätze wörtlich auf. Grammatik nicht korrigieren. Wenn einer sagt „das macht so ein Geräusch, so brrr“, dann schreib „so ein Geräusch, so brrr“. Genau diese Rauheit macht später den Unterschied, wenn du es in deiner Minute sagst, weil alle im Raum sofort hören: Das hat der sich nicht ausgedacht.

Zwanzig Auslöser-Sätze

Aus verschiedenen Fachgebieten, damit du das Muster siehst. Das sind typische Sätze und keine Zitate von bestimmten Kunden. Lies sie laut und achte drauf, dass in keinem ein Fachwort vorkommt.

Elektro

„Bei uns fliegt beim Wasserkochen die Sicherung raus.“

„Wir haben die Wallbox bestellt, aber keiner sagt uns, ob unser Anschluss das hergibt.“

Heizung und Sanitär

„Die Heizung macht seit letztem Winter so ein Klopfen.“

„Oben wird es warm, unten nicht.“

Steuerberatung

„Mein Steuerberater meldet sich nur, wenn er Unterlagen braucht.“

„Ich erfahre im November, was ich im Januar verdient hab.“

Immobilien

„Wir wollen eigentlich nicht verkaufen, aber das Haus ist uns zu groß geworden.“

„Seit drei Monaten kommen nur Leute gucken, die es sich nicht leisten können.“

Versicherung und Finanzen

„Ich hab da so einen Ordner, in den hab ich seit 2014 nicht reingeguckt.“

Webseiten und Marketing

„Unsere Seite hat mein Neffe gemacht. Der studiert jetzt.“

„Eigentlich müssten wir auch mal wieder neue Bilder auf Instagram hochladen und das Profil mal aktualisieren.“

Dach und Fassade

„Nach dem Sturm lag eine Dachpfanne im Garten.“

„Wir wollten eigentlich schon letztes Jahr streichen.“

IT

„Der Rechner in der Buchhaltung braucht morgens acht Minuten, bis er da ist.“

Gesundheit

„Ich kann morgens den Kopf nicht nach links drehen.“

Recht

„Ich hab einen Brief gekriegt. Mit Frist.“

Garten

„Die Hecke ist mir über den Kopf gewachsen.“

Gebäudereinigung

„Unsere Reinigungskraft hat gekündigt, zum Monatsende.“

Personal

„Die Stelle ist jetzt seit fünf Monaten ausgeschrieben.“

Fotografie

„Wir haben kein einziges Bild, auf dem wir alle drauf sind.“

Fällt dir auf, was die alle gemeinsam haben? Jeder von den Sätzen ist was, das einer beim Kaffee erzählt, ohne dass es ihm peinlich ist. Das ist die Bedingung, und die ist wichtiger, als sie aussieht.

Zehn aus meinem eigenen Fachgebiet

Damit du nicht glaubst, das gelte nur für Elektriker und Steuerberater: Auch ich hab einen Auslöser, und zwar mehrere. Das sind zehn Sätze von Mitgliedern aus anderen Runden, mit denen ich gesprochen hab. So oder ganz ähnlich haben sie es gesagt, ich hab nur die Zeichensetzung geradegezogen.

„Ich bin in drei Netzwerken, aber keiner empfiehlt mich wirklich weiter.“

„Alle reden immer von Empfehlungen und wie viel Umsatz sie anderen zu verdanken haben, aber bei mir kommt nichts an.“

„Ich zähle jede Empfehlung mit, und am Ende des Jahres waren es vielleicht zwei, drei, die wirklich was gebracht haben.“

„Die meisten sagen: ‚Ich kenn da jemanden, den muss ich mal zu dir schicken.‘ Aber niemand ruft mich konkret an.“

„Handwerker können sich gegenseitig Aufträge zuschieben, aber für meine Branche funktioniert das so nicht.“

„Die meisten im Raum sind selbst am Kämpfen. Wen sollen die denn empfehlen?“

„Ich zahle Mitgliedsbeitrag, fahre jede Woche eine Stunde hin, sitze eine Stunde im Meeting und habe am Ende nichts davon.“

„Ich war am Anfang motiviert, aber nach sechs Monaten ohne echten Auftrag habe ich die Lust verloren.“

„Viele sind nur dabei, um selbst etwas zu verkaufen, nicht um andere zu empfehlen.“

„Ich kenne nicht genug Unternehmer, sodass ich die anderen empfehlen kann.“

Keiner von denen sagt, dass er ein Empfehlungssystem braucht. Sie beschreiben alle, wie es sich anfühlt, wenn keins da ist. Wenn du in deinem Raum einen dieser Sätze hörst, weißt du jetzt, warum ich dieses Buch geschrieben hab.

Hundert weitere Auslöser-Sätze, nach fünfzehn Fachgebieten sortiert, liegen kostenlos unter empfehlungsmotor.de/ausloeser-saetze. Such deinen Beruf und die Berufe aus deiner Runde.



Hier scannen

100 Auslöser-Sätze

empfehlungsmotor.de/ausloeser-saetze

Die Regel, die kaum einer kennt: kein Geständnis

Hier machen auch erfahrene Leute einen Fehler, der die ganze Arbeit wertlos macht. Sie bauen einen Auslöser-Satz, den keiner freiwillig ausspricht.

„Ich hab meine Steuererklärung seit drei Jahren nicht gemacht.“

„Ich hab Schulden, die ich nicht mehr überblicke.“

„Ich bin unzufrieden mit meinem Körper.“

„Unsere Ehe funktioniert nicht mehr.“

Die Sätze sind wahr, manche Leute sind genau in der Lage. Die sagen es nur nirgends laut, weder am Gartenzaun noch im Verein noch beim Kunden. So ein Geständnis macht man vielleicht gegenüber zwei Menschen im Leben, und keiner von denen sitzt zufällig in deiner Runde.

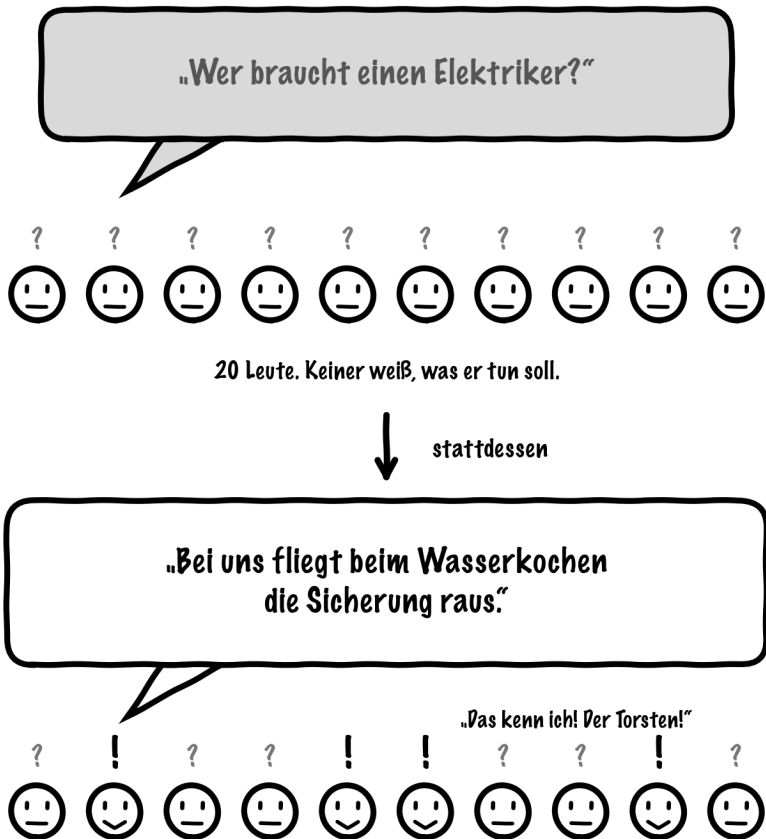
Ein Auslöser-Satz muss eine von zwei Bedingungen erfüllen.

Entweder man sagt ihn freiwillig, weil er einen nicht schlecht dastehen lässt. „Die Heizung klopft“ ist nicht peinlich. Das ist die Heizung, nicht du.

Oder man kann ihn von außen sehen, ohne dass ihn jemand ausspricht. „Bei denen liegt seit dem Sturm eine Plane auf dem Dach.“ Das sieht der Nachbar. Das reicht.

Wenn dein Satz ein Geständnis ist, dreh ihn so lange, bis er beobachtbar wird. Aus „Ich hab seit drei Jahren keine Steuererklärung gemacht“ wird „Mein Steuerberater meldet sich nur, wenn er Unterlagen braucht.“ Derselbe Mensch, dieselbe Lage, aber jetzt ein Satz, den er tatsächlich sagt, und zwar mit einem leichten Genervtsein, das ihn eher sympathisch macht.

Katrin hat genau das gebraucht. Ihr erster Auslöser-Satz war: „Ich hab keinen Überblick über meine Zahlen.“ Sagt kein Unternehmer über sich. Ihre zweite Fassung war: „Ich erfahre im November, was ich im Januar verdient hab.“ Und den Satz hab ich seitdem immer wieder gehört, fast wortgleich, ohne dass ich danach gefragt hätte.



Der eine Satz ist unsichtbar. Der andere kann man hören.

Der Theken-Test

Ein Auslöser-Satz ist fertig, wenn er das hier besteht: Könntest du den Satz zufällig hören, ohne dass jemand mit dir über das Thema reden wollte? An der Theke, im Wartezimmer, in der Schlange beim Bäcker, beim Elternabend.

„Bei uns fliegt beim Wasserkochen die Sicherung raus." Klar, hört man. „Wir suchen einen kompetenten Partner für unsere Elektroinstallation." Hat noch nie ein Mensch gesagt.

Und der zweite Teil: Würde ein Zwölfjähriger erkennen, dass der Satz passt? Wenn ja, hast du gewonnen. Deine Runde besteht aus Leuten, die morgens um viertel vor sieben mit halbem Ohr zuhören. Die müssen es erkennen können wie ein Zwölfjähriger, sonst erkennen sie es gar nicht.

Wie viele brauchst du?

Drei ist die richtige Zahl.

Einer ist zu wenig, weil dann nur ein einziger Kundentyp bei dir landet. Zehn sind zu viel, weil sich zwanzig Leute keine zehn Sätze merken.

Nimm drei, und zwar drei, die zu deinen drei liebsten Auftragsarten passen, also zu denen mit der besten Marge und dem wenigsten Ärger. Die häufigsten sind oft gerade die, von denen du eigentlich weniger willst. Mit diesen drei Sätzen entscheidest du, was auf dich zukommt.

Torsten hat genommen: Sicherung fliegt raus, Wallbox ohne Anschlussklarheit, und das Licht, das flackert, sobald die Waschmaschine anläuft. Photovoltaik hat er weggelassen, obwohl das der größte Posten in seinem Umsatz war. Warum, hat er so erklärt: „Bei Photovoltaik kommen Angebotsvergleicher. Bei der Sicherung kommt ein Auftrag."

Das ist ein besserer Satz über Marketing, als ich ihn hinkriegen würde.

Worksheet 5.1: Meine drei Auslöser-Sätze

Zuerst die Rohliste. Zehn letzte Aufträge, und daneben der erste Satz vom Kunden. Wörtlich, nicht schön.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Jetzt streichst du alles, wo ein Fachwort drin ist. Dann alles, was ein Geständnis wäre. Was übrig bleibt, sortierst du nach der Frage: Bei welchem Satz will ich den Auftrag am liebsten?

Mein Auslöser-Satz 1: _____

Mein Auslöser-Satz 2: _____

Mein Auslöser-Satz 3: _____

Theken-Test für jeden: Könnte ich das zufällig hören? Ja ____ Nein

Und die Sache, die dieses Kapitel wert macht: Ruf morgen drei alte Kunden an und frag nach ihrem ersten Satz. Namen hier rein:

Was du damit noch nicht hast

Du hast jetzt drei Sätze, auf die zwanzig Leute achten können.

Was du noch nicht hast, ist ein Auftrag. Weil wenn ein Mitglied den Satz hört, weiß es noch nicht, was es dann tun soll. Es weiß nicht, ob es dich erwähnen soll, wie, und was es sagen soll, ohne sich wie ein Vertreter zu fühlen.

Das ist das nächste Bauteil, und daran sterben die meisten Empfehlungen: im Kopf von einem wohlmeinenden Menschen, bevor sie den Mund erreichen.

So macht es der Motor. Auslöser-Sätze fallen beim Arbeiten an und gehen danach verloren. Ein System, das jedes Vier-Augen-Gespräch mitschreibt, sammelt sie automatisch mit, deine eigenen und die von deinen Gesprächspartnern. Nach einem halben Jahr hast du eine Sammlung, mit der du jede Woche arbeiten kannst, ohne dich an irgendwas erinnern zu müssen.

Du hast jetzt deinen Auslöser-Satz. Es fehlen noch vier Bauteile.

Im Buch kommen danach der **Suchauftrag**, damit zwanzig Leute wissen, was sie sagen sollen, wenn sie deinen Satz hören. Dann die **60 Sekunden** mit fünfzehn Türen für zweiundfünfzig Wochen, das **Vier-Augen-Gespräch**, die **72 Stunden** und die **sieben Zahlen**.

Das ganze Buch kommt am **1. November 2026**, kostenlos als PDF. Gedruckt gibt es das Taschenbuch, mit dem Hörbuch dazu.

Du stehst schon auf der Liste.

Kennst du jemanden aus deiner Runde, für den das was ist?

Schick ihm den Link: empfehlungsmotor.de/buch

Hundert weitere Sätze nach Fachgebiet:

empfehlungsmotor.de/ausloeser-saetze