

● MIND MODEL · GRÜNDUNGSKREIS · DEIN ERSTES MODELL

*Der Ausstiegspreis zuerst –
dein Investorenurteil, gehoben aus 30 Tagen Dialog.*

7. JULI – 9. AUGUST 2026

VERTRAULICH · PERSÖNLICHES EXEMPLAR

GANNACA GMBH & CO. KG, KÖLN

Dein erstes Modell

Auswertung der 30-Tage-Fragenlinie von [REDACTED] – Immobilienunternehmer, [REDACTED] & [REDACTED] Eine wissenschaftlich fundierte Rekonstruktion seines verkörperten Investitionsurteils.

Proband	[REDACTED]
Erhebungszeitraum	7. Juli – 9. August 2026 · 30 adaptive Fragen zu realen Objekten per WhatsApp
Datengrundlage	100 Antworten an 28 von 30 Tagen · 10.018 Wörter · 60 Sprachnachrichten (80 Minuten Sprechzeit) · vollständige Chronometrie und Sprachsignatur
Besonderheit	14 der 30 Fälle waren echte, laufende Zwangsversteigerungsverfahren am Amtsgericht [REDACTED] und [REDACTED]
Auswertung	Vollkorpus-Analyse nach nachträglicher Transkription aller Sprachnachrichten, Stand 24. August 2026
Methode & Konzeption	Christopher Peterka — mindmodels
Status	Vertraulich. Persönliches Exemplar für [REDACTED]

● INHALT

01	Executive Summary — was dreißig Tage sichtbar gemacht haben	S. 3
02	Der Nutzen — was du ab morgen damit machst	S. 5
03	Vorwort — Lieber [REDACTED]	S. 7
04	Die Methode — wie dieses Modell entstanden ist	S. 8
05	Chronometrie — was deine Stimme verrät	S. 9
06	Das Modell — dein Filter im Überblick	S. 10
07	Die Befunde — zehn Bausteine deines Urteils	S. 11
08	Dein Zahlenwerk — die Tabellen in deinem Kopf	S. 20
09	Der Blick auf den Grundriss — deine Prüfreihefolge	S. 23
10	Wissenschaftliche Einordnung	S. 24
11	Grenzen — was das Modell noch nicht weiß	S. 26
12	Dein Mind Model in der Praxis — das Übergabepaket	S. 28
13	Gebrauchsanleitung — sechs Wege, damit zu arbeiten	S. 29
14	Wie es weitergehen kann — die Ausbaustufen	S. 30
15	gannaca — wer hinter der Methode steht	S. 31
16	Anhang — Methodik, Gütekriterien, Quellen, Impressum	S. 32

Herausgeber: gannaca GmbH & Co. KG · Habsburgerring 3 · 50674 Köln · Deutschland · Amtsgericht Köln HRA 23235 · Komplementärin: gannaca Verwaltungs GmbH, Amtsgericht Köln HRB 56092 · USt-IdNr. DE814575529 · Geschäftsführer: Christopher P. Peterka · Ansprechpartner: Christopher Peterka, peterka@gannaca.com, +49 160 922 696 72 · © gannaca GmbH & Co. KG 2026. mindmodels — Konzept, Methode und Bezeichnung: Christopher Peterka.

Was dreißig Tage sichtbar gemacht haben

In diesem Bericht stehen zwei Sorten von Sätzen: solche, die du über dich selbst hättest sagen können – und solche, die du nicht hättest sagen können. Die zweite Sorte ist der Grund, warum es ihn gibt.

Das Bekannte, jetzt belegt. Dein Urteil ist ein sequentieller Ausschlussfilter, gebaut auf Geschwindigkeit: Der Preis kommt zuerst, die Leitwährung ist der Quadratmeterpreis, gerechnet vom Ende her, und der tiefste Ablehnungsgrund heißt nicht Rendite, sondern Fungibilität. Darunter liegt eine harte Zahl – „einen mindest Deckungsbeitrag von teur 400“ – und darüber eine Quote, die den ganzen Aufbau erklärt: „Wir prüfen jedes Jahr 500 Objekte und kaufen fünf.“ Das alles hättest du diktieren können. Es steht ab Kapitel 06 im Detail, mit Belegstelle für jede Regel. Interessanter ist, was du nicht diktiert hättest.

1 · Alles Unsichere, das für dich spricht, setzt du auf null – alles Unsichere gegen dich auf voll. Sechs Fälle an sechs verschiedenen Tagen, dieselbe Rechenregel, nie ausgesprochen. Die Instandhaltungsrücklage: „die ist für mich nur add-on. Also das Ganze muss ich rechnen, ohne dass da eine Riesenrücklage ist.“ (Tag 11) Öffentliche Mittel: „da rechn ich überhaupt nicht mit [...] kann ich ja null drauf verlassen.“ (Tag 10) Der Mieterausbau: „Ich unterstelle, dass es bei Ausbau nichts mehr wert ist.“ (Tag 20) Der Parkgarten in der Kaufpreisfindung: „erstmal mit Null ansetzen“ (Tag 23). Und in die Gegenrichtung: „ich kalkuliere, dass es einmal komplett machen muss“ (Tag 18). Das ist keine Vorsicht, das ist eine Rechenarchitektur – und sie erklärt, warum dein Modell ohne Verlustszenario auskommt: Der Verlust steckt bereits in den Eingangsgrößen.

2 · Deine härtesten Ausschlusskriterien gelten nur, solange du zahlst. Gewerbliches Teileigentum lehnst du an drei Tagen ab – und an Tag 7 stellst du es selbst her: „wenn man das aufteilt [...] hat man halt gewerbliches Teileigentum im Erdgeschoss. Das ist natürlich nicht wirklich fungibel. Auf der einen Seite, auf der anderen Seite verdient man bei den sechs Wohnungen so viel mehr, dass es sich immer noch rechnen wird.“ Overrent zahlst du „auf keinen Fall“ (Tag 16) – an Tag 3 schlägst du eine Mietgarantie vor, also genau dessen Herstellung für den nächsten Käufer. Deine Regeln sind Käuferregeln, keine Wahrheiten über Immobilien. Das ist kein Widerspruch, sondern der Teil deines Urteils, der sich am schwersten weitergeben lässt: Ohne diese Unterscheidung erstarrt jede deiner Regeln beim Nächsten zur Doktrin.

3 · Hinter deiner Faktor-Landkarte steht keine Rendite, sondern die Bank. An acht Tagen fällt dreiundzwanzig Mal das Wort Faktor, sechzehn Mal mit konkreter Zahl – abgerufen, nicht gerechnet: 13 auf die Hotelpacht, 14 auf Gewerbe im Bestand, 22 auf niedriger Miete, 30 im Wohnen („damit kann ich ja kein Geld anlegen“). Genau einmal nennst du den gemeinsamen Nenner darunter, und es ist keine Renditegröße: „bei Faktor 21 plus Nebenkosten, dann bin ich ja irgendwo bei knapp unter vier Prozent. Das reicht ja nicht für die Annotität [Annuität] der Bank.“ (Tag 9) Deine Kipplinie ist die Finanzierbarkeit – sie wandert mit dem Zinsniveau, nicht mit dem Objekt. Bezeichnend, wo im ganzen Korpus die deutlichste Zustimmung steht: „Das ist eine größte Ordnung [Größenordnung], wo wir auch keine Bank brauchen.“ (Tag 29)

4 · Du hast eine 70-Prozent-Regel und hast sie nie als Regel ausgesprochen. Drei Zwangsversteigerungsfälle, drei verschiedene Tage, drei völlig verschiedene Objekttypen – derselbe Zielwert: „wenn es jetzt für 70 Prozent wäre“ (Tag 14) · „wenn man da 30 Prozent Discount bekommt im Zwangsversteigerungsverfahren“ (Tag 17) · „aber wenn man es für 70 Prozent kaufen könnte, finde ich das gut.“ (Tag 29) Nicht sechzig, nicht fünfundsiebzig. Eine gespeicherte Schwelle aus vierzehn echten Verfahren – und bis zu diesem Bericht stand sie nirgends geschrieben. Dasselbe gilt für deine Baukostentabelle, die du über neun Tage beiläufig vollständig ausgegeben hast: Kapitel 08.

5 · Dein erster Anruf gilt nicht dem Einkaufspreis, sondern dem Ausstiegspreis. „Der Preis zuerst“ ist richtig, aber ungenau. Du suchst zuerst den Preis, zu dem du wieder herauskommst; der Einstand ist die abgeleitete Größe. Tag 29: „würde ich wahrscheinlich mit einem Luxusma[k]ler telefonieren, um zu gucken [...] für was das verkäuflich wäre.“ An Tag 30 korrigierst du dich innerhalb weniger Minuten selbst — erst „Der erste ist der gutachter“, dann „Sorry. Mein Fehler. Zuerst wollte ich den Makler anrufen für einen Weiterverkaufspreis. Der gutachter wird mit mir nicht reden“, dann „Ne, das muss ich schon selber einschätzen.“ Drei Nachrichten, zwei externe Instanzen abgeräumt, am Ende stehst du selbst da. Das ist die zweite dokumentierte Urteilsrevision der Strecke.

Und eine Lücke, die zu den Befunden gehört: Verlust ist bei dir keine Kategorie. Dreimal gefragt, dreimal ausgewichen, einmal zugelassen — „dann hat man Zeit verloren. Das ist aus meiner Sicht das einzige, was passieren kann.“ (Tag 21) Warum das zugleich Stärke und blinder Fleck ist, steht in Befund O8.

30	28 / 30	80 <i>Min</i>	0,9 <i>s</i>	10
FÄLLE BEURTEILT	TAGE BEANTWORTET	SPRECHZEIT IM KOR- PUS	MEDIAN-ANLAUF BIS WORT 1	KERNBEFUNDE

● WIE DIESER BERICHT GEBAUT IST

Kapitel 02	Was du praktisch damit machst — und was es kostet, wenn du es machen willst.
Kapitel 05–07	Wie das Modell entstanden ist, wie dein Filter aufgebaut ist, die zehn Befunde im Einzelnen mit Beleg.
Kapitel 08–09	Deine Zahlen und deine Prüfreihefolge — der Teil, der sich unmittelbar weitergeben lässt.
Kapitel 11–14	Was das Modell noch nicht weiß, was im Paket liegt, sechs Rezepte, vier Ausbaustufen.
Anhang	Methodik, Gütekriterien, Datenhoheit, Quellen. Alle Zahlen stammen aus dem vollständigen Dialogkorporus nach nachträglicher Transkription.

Was du ab morgen damit machst

Dieser Bericht ist die Lesefassung. Der eigentliche Gegenstand ist die Datei daneben – und die ist dafür gebaut, dass jemand anders als du damit arbeitet.

Das Problem hast du selbst beziffert. Fünfhundert geprüfte Objekte im Jahr, fünf Käufe, vierhundertfünfundneunzig Absagen – „das sind jeden Tag über zwei Häuser“. Diese Absagen sind der geldwerteste Teil deiner Arbeit, und sie existieren an genau einer Stelle: in deinem Kopf. Wer in deinem Haus wissen will, warum ein Objekt weggelegt wurde, muss dich fragen. Wer eines Tages ohne dich weitermacht – ein Partner, dein Team, ein Käufer – fängt bei null an. Das ist kein Thema für später. Es ist der Grund, warum sich heute bestimmte Dinge nicht abgeben lassen.

Was jetzt vorliegt, ändert genau das. Deine vier Tore stehen als prüfbare Bedingungen in einer Datei, die 400-T€-Schwelle als Zahl, die Fungibilitäts-Ausschlüsse als Liste, die 70-Prozent-Schwelle und deine Baukostenspannen als Werte, die Prüfreihefolge als Sequenz – und jede Regel mit deinem eigenen Zitat und der Fundstelle daneben. Nichts davon ist zugefügt, alles ist aus dreißig Tagen deiner eigenen Sätze gehoben. Das ist der Unterschied zwischen einer Meinung über dich und einem Regelwerk von dir.

● DER VORPRÜFER – DAS NAHELIEGENDE ZUERST

Ein Exposé geht hinein. Heraus kommt eine Beurteilung in deiner Reihenfolge, mit deinen Grenzwerten, mit der Angabe, an welchem Tor das Objekt scheitert – und mit dem Satz von dir, aus dem die Regel stammt. Vier Dinge kann dein Haus damit sofort:

Vorsortieren	Die 495 laufen durch, bevor sie dich erreichen – begründet, nicht nach Gefühl.
Einarbeiten	Ein neuer Mitarbeiter sieht an zehn Fällen, in welcher Reihenfolge hier geschaut wird. Das ist das, was sonst zwei Jahre danebensitzen kostet.
Delegieren	Eine Absage lässt sich weitergeben, ohne dass der Maßstab mitwandert.
Übergeben	Wer dein Haus einmal weiterführt oder kauft, bekommt nicht nur Objekte und Verträge, sondern den Auswahlmaßstab. Das ist der Unterschied zwischen einem Portfolio und einem Unternehmen.

● DER ABNAHMETEST – DAMIT DU ES NICHT GLAUBEN MUSST

Nimm zehn Objekte, die du dieses Jahr bereits entschieden hast, fünf Käufe und fünf Absagen. Sie laufen durch den Vorprüfer, und wir vergleichen. Trifft er deine Entscheidung nicht in mindestens acht von zehn Fällen – mit einer Begründung, die du als deine wiedererkennt –, wird nachjustiert, bis er es tut. Das ist Teil des Festpreises, nicht ein Zusatz. Der Test kostet dich einen halben Vormittag.

Zwei Schritte, zwei Festpreise

Beides ist optional, beides ist überprüfbar, und keines davon ändert etwas an dem, was dir bereits gehört.

DER NÄCHSTE SCHRITT

FESTPREIS NETTO

Der Vorprüfer — dein Modell als befragbares System.

7.400 €

Einrichtung, Abnahmetest an zehn deiner eigenen Fälle, Einweisung deiner Leute, zwölf Monate Nachjustierung. Zur Einordnung: weniger als zwei Prozent eines einzigen Geschäfts, das deine eigene 400-T€-Schwelle gerade so passiert.

Die Vertiefungslinie — der Lückenschluss auf der Verlustseite.

4.900 €

30 Tage, unter einer Minute Aufwand am Tag, danach ein aktualisiertes Modell. Bringt das ein, was dieses Modell heute nicht hat: deine eigenen Fehlgriffe und die Frühindikatoren, die dein Filter nicht kennt.

Beides — Vorprüfer zuerst, Vertiefung im Anschluss.

11.400 €

Werkzeug und Lückenschluss in einem Zug; der Vorprüfer wird nach der Vertiefungslinie ohne Zusatzkosten nachgezogen.

Alle Preise netto zzgl. Umsatzsteuer, fällig zur Hälfte bei Auftrag und zur Hälfte nach bestandenem Abnahmetest. Keine Laufzeit, keine Verlängerung, keine Nebenkosten. Das Jahres-Update (Kapitel 14) ist optional und kostet 1.900 € netto je Jahr.

• WARUM HIER ZUM ERSTEN MAL EIN PREIS STEHT

Die dreißig Tage waren kein Verkaufsgespräch, und sie sollen auch rückwirkend keines werden. Du hast dein Wissen gegeben und deine Kritik dazu — die hat die Fragen-Engine für alle künftigen Teilnehmer verändert. Bekommen hast du dieses Modell, den vollständigen Rohkorpus und die Datenhoheit darüber. Das war der Tausch, er ist erfüllt, und es kommt dafür keine Rechnung. Alles, was du in Händen hältst, gehört dir ohne jede weitere Verpflichtung — auch dann, wenn du dieses Dokument zuklappst und nie wieder aufschlägst.

Was danach kommt, ist etwas anderes: kein Forschungsbeitrag, sondern Handwerk — Einrichtung, Betrieb, Einweisung, Pflege über die Zeit. Dafür braucht es eine Rechnung, und zwar in deinem Interesse. Ein Gefallen hat keine Frist, keine Zusage und keinen Anspruch; ein bezahlter Auftrag hat alle drei. Deshalb steht der Preis offen im Dokument und nicht erst in einem späteren Gespräch: Du sollst ihn kennen, bevor dich die Sache interessiert, nicht danach.

Lieber 

vor gut einem Monat hast du dich auf ein Experiment eingelassen, von dem du zu Recht nicht wusstest, wohin es führt: jeden Tag ein Objekt, jeden Tag eine Frage – und keine Möglichkeit, dich vorzubereiten.

Du hast dich dabei anders verhalten als alle anderen Teilnehmer bisher: Du hast gesprochen. Sechzig von hundert Antworten sind Sprachnachrichten, zusammen achtzig Minuten. Getippt hast du fast nur, wenn du etwas korrigieren, abkürzen oder die Frage zurückweisen wolltest. Das war zunächst ein Problem für die Auswertung – und ist am Ende ihr größter Gewinn geworden. Erst nachdem alle sechzig Aufnahmen Wort für Wort transkribiert waren, wuchs die Datengrundlage von 474 auf 10.018 Wörter. Was du hier liest, wäre ohne deine Stimme nicht möglich gewesen.

Du wirst dich an Stellen wiedererkennen, die dich vermutlich überraschen: in deinen eigenen Sätzen, die wir bewusst unverändert zitieren, in deiner Sprechgeschwindigkeit, in deinen Denkpausen – und in deinem Widerspruch. Du hast der Methode mehrfach gesagt, dass die Frage nicht passt. „Falsche Frage.“ „Die Fragen sind nicht präzise genug.“ Das war unbequem und es war richtig. Diese Rückmeldungen haben die Fragen-Engine für alle künftigen Teilnehmer verändert.

Danke für dreißig Tage Ernsthaftigkeit, für die Geduld mit KI-generierten Grundrissen, die du zu Recht als solche entlarvt hast, und dafür, dass du selbst nachgefragt hast, als das System eine Weile stumm blieb. Dieses Exemplar gehört dir.

Christopher

Christopher Peterka · Erfinder der Methode · Köln, im August 2026

Hinweis zur Lesbarkeit: Alle eingerückten Zitate stammen unverändert aus deinen Antworten. Bei Sprachnachrichten ist der Wortlaut das Ergebnis einer maschinellen Transkription; Fachbegriffe wurden dabei gelegentlich verstümmelt (etwa „Zweispender“ für Zweibund oder „Strenge“ für Stränge). Wir haben sie nicht stillschweigend korrigiert – wo der Sinn eindeutig ist, steht die Lesart in eckigen Klammern. Auslassungen sind mit [...] markiert.

Wie dieses Modell entstanden ist

Kein Fragebogen, sondern dreißig echte Fälle – jeden Tag einer, jeden Tag eine Frage, die aus deiner letzten Antwort entstand.

Die Methode folgt der Elizitationsforschung: Expertenwissen, das sich der Sprache entzieht, wird nicht abstrakt abgefragt, sondern über konkrete Fälle gehoben – ein reales Objekt, eine reale Entscheidung, ein realer Preis.¹ Bei dir hatte das eine Besonderheit: **Vierzehn der dreißig Fälle waren keine Konstruktionen, sondern laufende Zwangsversteigerungsverfahren** am Amtsgericht [] und [] mit Aktenzeichen, Termin und Verkehrswert aus dem Gutachten. Du hast also nicht über Beispiele gesprochen, sondern über Objekte, auf die du hättest bieten können.

Sechs Fragetypen rotierten: Blitz-Urteil, Novize-Experte-Kontrast, Premortem, Schwellenabfrage, Handlungssimulation und Episoden-Anker.² Ausgewertet wurde jede Antwort einzeln – Inhalt, Ton, Register, Umfang, Modalität, Latenz. Für diesen Bericht wurden zusätzlich alle sechzig Sprachnachrichten nachträglich transkribiert und paralinguistisch vermessen. Erst dadurch wurde der Korpus vollständig: aus 474 auswertbaren Wörtern wurden 10.018.

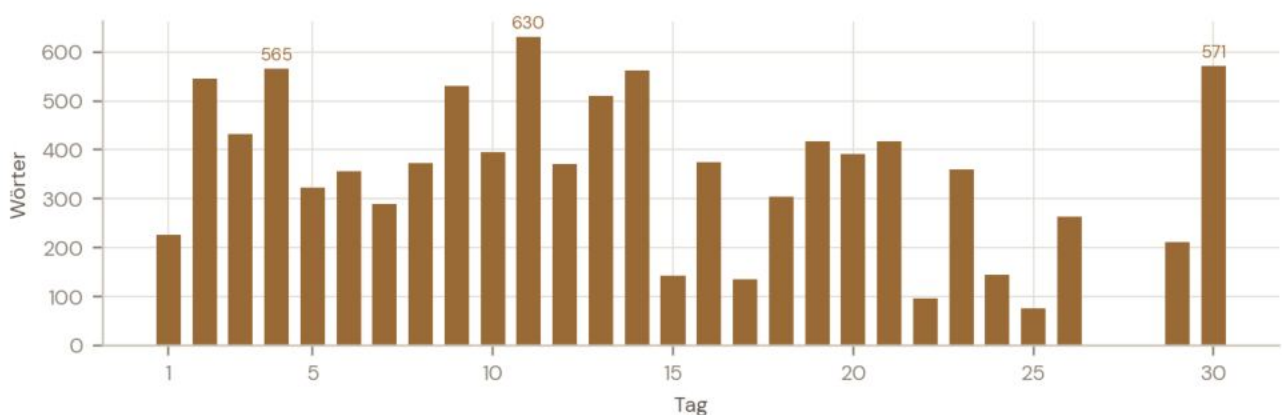


ABB. 1 Dreißig Tage im Überblick: Wörter pro Tag nach Transkription. Deine ausführlichsten Antworten fallen auf die Fälle, die dich fachlich reizen – Hochhaus-ETW im Bestand (Tag 11), Büroetage im Teileigentum (Tag 2), Ladenlokal mit Umnutzungsoption (Tag 4). Zwei Tage blieben offen (27, 28); sie fielen in eine Störung der Zustellung, die du selbst reklamiert hast.



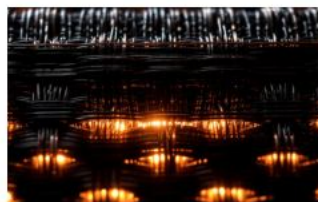
01 · WISSEN

Dein Können — dicht, verkörpert, ungeordnet, wie es im Alltag lebt.



02 · ELIZITATION

30 Tage echte Fälle: ein Objekt pro Tag zieht ein Urteil heraus.



03 · STRUKTUR

Die Urteile werden verwoben: Regeln, Schwellen, Belege, Chronometrie.



04 · MODELL

Dein Mind Model: eine begehbare Form deines Investitionsurteils.

Die vier Stationen der mindmodels-Methode — Bildwelt aus dem Werkzeugkasten der Methode (mindmodels.de).

¹ Die episodische Verankerung folgt der Critical-Decision-Methode der naturalistischen Entscheidungsforschung: Klein, G. (1998). Sources of Power: How People Make Decisions. Cambridge, MA: MIT Press.

² Zur Untersuchung von Spitzenkönnen über strukturierte Selbstauskunft und Kontrastverfahren: Ericsson, K. A., Krampe, R. T. & Tesch-Römer, C. (1993). The role of deliberate practice in the acquisition of expert performance. Psychological Review, 100(3), 363–406.

Was deine Stimme verrät

Nicht nur was du gesagt hast, ist Befund – auch wie. Achtzig Minuten Sprechzeit sind ein Messinstrument.

Deine Sprechrate liegt im Median bei **120 Wörtern pro Minute**, mit einer Spanne von 90 bis 159. Das ist der Korridor, in dem jemand nicht vorliest und nicht ringt, sondern erklärt. Aufschlussreicher ist die **Anlaufzeit**: Median 0,9 Sekunden, bei 35 von 60 Aufnahmen unter einer Sekunde. Du beginnst zu sprechen, bevor du entschieden hast, was du sagst – das Urteil liegt vor, die Sprache holt es ab. Genau das ist die Signatur abgerufenen statt konstruierten Urteils.³

Die **Füllworddichte** liegt bei 1,4 pro 100 Wörter – sehr niedrig. Die Pausen sitzen nicht zufällig: Deine längsten Denkpausen (bis 6,5 Sekunden) stehen vor Rechnungen, nicht vor Bewertungen. Das Bewerten geht sofort, das Rechnen braucht Zeit.

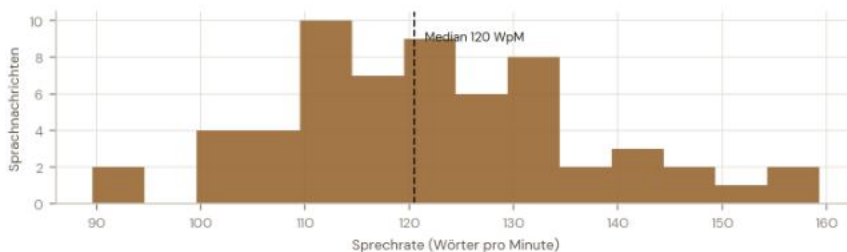


ABB. 2 Sprechrate über alle 60 Sprachnachrichten. Die Verteilung ist eng – du sprichst in einem stabilen Erklärtempo. Die schnellsten Aufnahmen (über 145 WpM) sind Kurzkorrekturen, die langsamsten die Fälle, in denen du parallel rechnest.

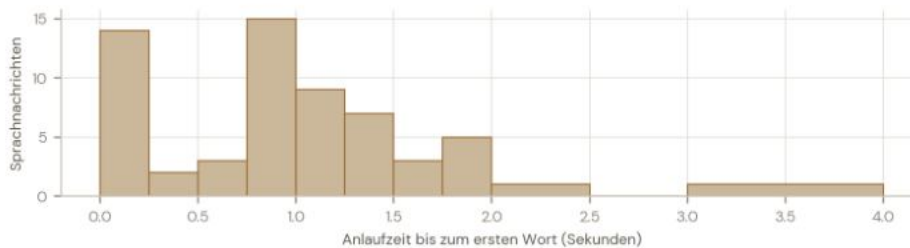


ABB. 3 Anlaufzeit bis zum ersten Wort. Der Schwerpunkt links unter einer Sekunde ist der eigentliche Befund: Es gibt bei dir keine Denkphase vor dem Sprechen. Das Urteil ist abrufbereit, bevor die Frage zu Ende gelesen ist.

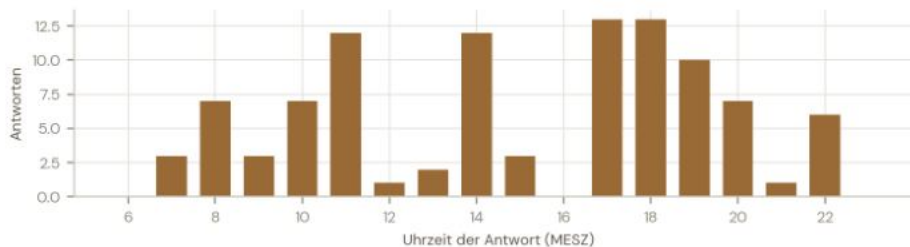
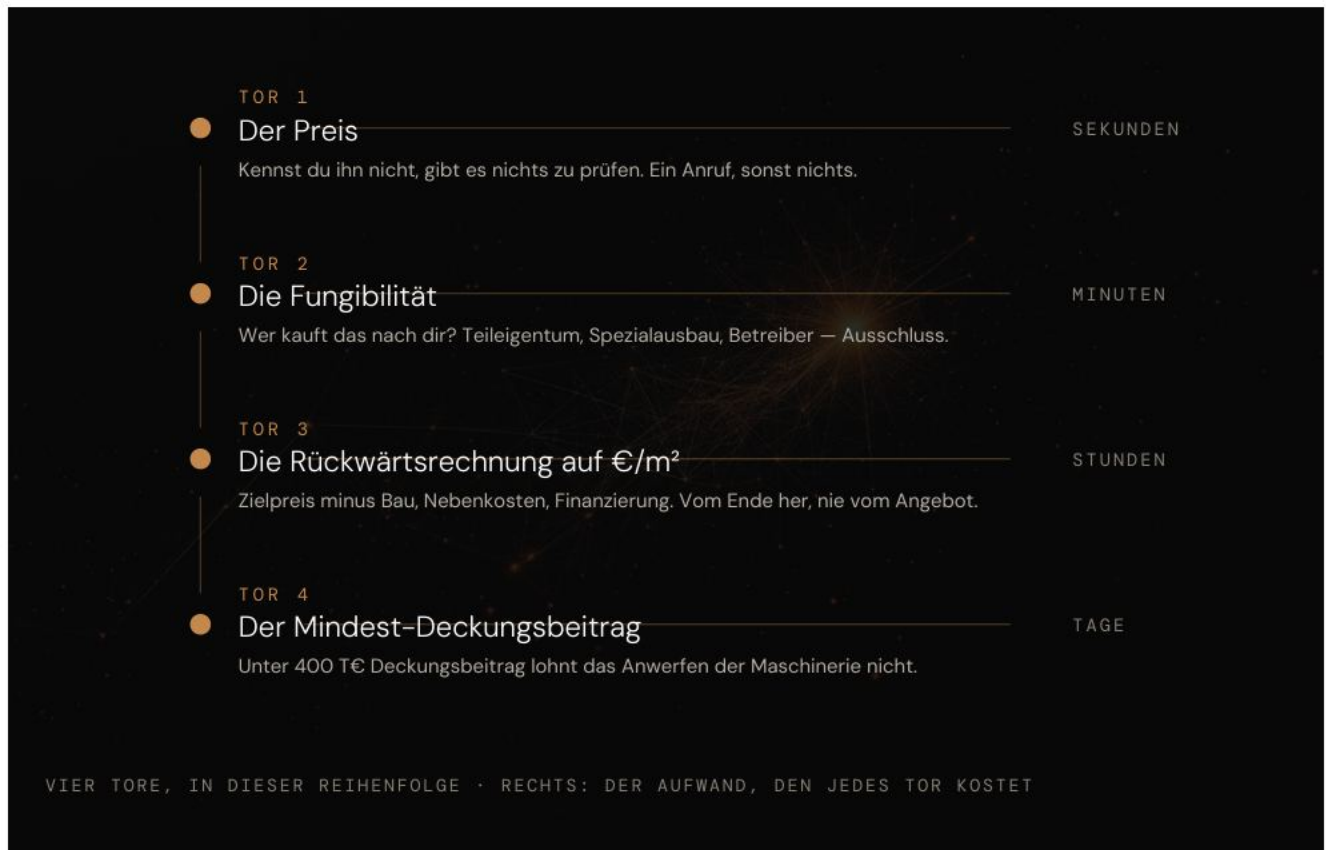


ABB. 4 Deine Antwortstunden. Zwei klare Fenster: der frühe Vormittag (8–11 Uhr) und der Abend (17–20 Uhr). Dazwischen liegt der Arbeitstag. Für künftige Runden heißt das: Deine besten Antworten kommen vor dem ersten Termin und nach dem letzten – nicht dazwischen.

³ Zum Zwei-Prozess-Modell schnellen und langsamen Denkens: Kahneman, D. (2011). Thinking, Fast and Slow. New York: Farrar, Straus and Giroux. Zur Frage, wann Experten-Intuition valide ist: Kahneman, D. & Klein, G. (2009). Conditions for intuitive expertise: A failure to disagree. American Psychologist, 64(6), 515–526.

Dein Filter — der Überblick

Zehn Befunde, eine Architektur: ein sequentieller Ausschlussfilter, der auf Geschwindigkeit optimiert ist. Die Karte zeigt, in welcher Reihenfolge deine Kriterien greifen.



Die Architektur ist bemerkenswert, weil sie invertiert arbeitet. Die meisten Investitionsprozesse suchen nach Gründen für ein Ja und arbeiten sich dabei von der Analyse zum Preis vor. Deiner beginnt beim Preis und sucht in jedem folgenden Schritt einen Grund für ein Nein. Du hast das selbst mit einer Zahl belegt, die den ganzen Aufbau erklärt:

Wir prüfen jedes Jahr 500 Objekte und kaufen fünf. Also wir müssen 495 aussortieren, das sind jeden Tag über zwei Häuser. So wenn ich mich lange mit beschäftige, das macht überhaupt keinen Sinn.

TAG 6 · GASTRONOMIE · SPRACHNACHRICHT

Bei einer Ablehnungsquote von 99 Prozent ist Schnelligkeit im Ausschluss keine Nachlässigkeit, sondern die eigentliche Kernkompetenz. Alles, was in diesem Bericht folgt, ist eine Ausdifferenzierung dieses einen Prinzips.

Zehn Bausteine deines Urteils

Jeder Befund ist mehrfach im Korpus belegt und mit deinen eigenen Worten unterlegt. Sie greifen ineinander – aber sie sind einzeln benutzbar.

BEFUND 01 · DAS ERSTE TOR

Der Preis ist nicht ein Kriterium, sondern das Kriterium

Wo die Frage eine andere Reihenfolge nahelegt – „Deine ersten drei Anrufe?“ – hast du sie korrigiert, statt sie zu beantworten:

Ich habe ja gerade schon gesagt, wenn ich zuerst anrufe, zuerst rufe ich den an, der den Preis sagen kann. Den Verkäufer, den Makler, die Brauerei, wer es auch immer ist, das ist der erste entscheidende Punkt. Denn wenn der Preis nicht passt, dann brauche ich mich gar nicht damit zu beschäftigen.

TAG 6 · GASTRONOMIE

Das ist in der Entscheidungsforschung eine Take-the-Best-Heuristik: ein einzelner, hoch valider Hinweisreiz entscheidet, alle weiteren werden erst konsultiert, wenn der erste keine Trennung erzeugt.⁴ Solche Heuristiken sind in Umgebungen mit hoher Unsicherheit und hohem Durchsatz nachweislich überlegen, nicht unterlegen – sie schlagen komplexere Modelle, weil sie weniger Rauschen aufnehmen. Dein Verfahren ist damit kein Abkürzen, sondern eine an deine Umgebung angepasste Optimierung.

Zwei Präzisierungen aus dem Korpus. Erstens steht ganz am Anfang gelegentlich noch eine Zugehörigkeitsprüfung vor dem Preis – „das ist nicht unser Fokus bei diesem Volumen“ (Tag 24), „weil das außerhalb dessen liegt, was wir tun“ (Tag 12). Zweitens zielt die Preisfrage nicht auf den Einstand, sondern auf den Ausstieg (Zusammenfassung, Punkt 5). Genau lautet Tor 1 also: Ist das unseres – und zu welchem Preis komme ich wieder heraus?

⁴ Gigerenzer, G. & Goldstein, D. G. (1996). Reasoning the fast and frugal way: Models of bounded rationality. *Psychological Review*, 103(4), 650–669. Siehe auch Gigerenzer, G. & Gaissmaier, W. (2011). Heuristic decision making. *Annual Review of Psychology*, 62, 451–482.

Alles wird €/m², und du rechnest von hinten

Deine Rechnung beginnt nie beim Angebot, sondern beim Ausgang. Du setzt an, was das fertige Produkt bringt, und ziehst rückwärts ab, was es kostet — bis übrig bleibt, was du zahlen darfst:

Was ich rechne, ist immer bei einer Projektentwicklung der Quadratmeter. Was kostet mich ein Quadratmeter Grundstück in Bezug auf die zu errichtende Fläche [...] dann kann ich weiterrechnen und sagen, das sind meine Baukosten, das sind meine Bau[neben]kosten, das sind meine Finanzierungskosten, kommen dann irgendwie auf Gesamtkosten pro Quadratmeter, und die kann ich dann in Relation setzen zu dem, was ich da an Miete oder Verkaufspreis bekomme.

TAG 12 · SHOWROOM · ECHTFALL

Am Kö-Flagship (Tag 16) wird derselbe Mechanismus zur Warnung: „Das Problem bei diesen Immobilien ist aus meiner Sicht, dass der Ertragswert aufgrund der hohen Miete gar kein Verhältnis zum Sachwert [hat]. [...] Und wenn die Miete um die Ohren fliegt, dann hast du ja echt ein Problem.“ Die Spreizung zwischen Ertragswert und Wiederherstellungskosten ist bei dir ein eigenständiges Alarmsignal — unabhängig davon, ob die Rechnung heute aufgeht.

Wo der Endkunde kauft, zählt die absolute Summe

Der feinste Fund des ganzen Korpus. Zweimal setzt du deine eigene Leitwährung außer Kraft — und beide Male aus demselben Grund: weil am Ende kein Investor rechnet, sondern ein Mensch bezahlt.

Cooler Ding, aber hier ist nicht der qm Preis das Thema, sondern der absolute Kaufpreis. Bei knapp 2 Mio gibt es in der Lage kaum Nachfrage. Das ist eher etwas für ein Endkunden als für uns als Projektentwickler.

TAG 22 · WOHNLOFT · TEXT

Hier muss man jetzt sehen, dass man, obwohl es eine WEG aufgeteilt ist, ja fast schon zum Einfamilienhaus zählen kann [...] Und dann geht es halt auch nicht mehr um Quadratmeterpreise, sondern um absolute Preise.

TAG 18 · STADTHAUS · ECHTFALL

Damit trägst du eine Unterscheidung, die selten explizit gemacht wird: Der Quadratmeterpreis ist die Sprache des Marktes, die absolute Summe die Sprache der Nachfrage. Wer sie verwechselt, bewertet Objekte richtig, die niemand kauft. In Tag 22 rechnest du die Konsequenz in einer einzigen Zeile durch — von zwei Millionen über 600.000 Sanierung und zehn Prozent Marge zu einem Gebot von 1.050.000 Euro.

Fungibilität schlägt Rendite

Wenn man den Korpus nach Ablehnungsgründen ordnet, steht nicht die Rendite oben, sondern die Wiederverkäuflichkeit. Der Begriff kehrt in fast jedem Fall wieder, in dem du absagst:

Also gewerbliches Teileigentum, muss ich sagen, ist deutlich weniger marktfähig als volles Eigentum.

TAG 2 · BÜROETAGE

[...] weil sie einfach keine Drittverwendungsfähigkeit hat. [...] Insofern würde ich das ausschließen, weil das außerhalb dessen liegt, was wir tun.

TAG 12 · AUTOHAUS · ECHTFALL

Wir gehen aber immer davon aus, dass mieterspezifische Ausbauten sich während der Mietlaufzeit rechnen müssen und keinen Wert mehr haben nach Beendigung des Mietvertrags.

TAG 20 · ÄRZTEHAUS

Das ist eine strengere Regel, als sie klingt. Sie bewertet nicht das Objekt, sondern den nächsten Käufer — ein Investor, den du nicht kennst, dessen Existenz aber über deinen Ausstieg entscheidet. Ökonomisch ist das eine Liquiditätspräferenz, psychologisch eine Form von Kontrolle: Du kaufst nur, was du aus eigener Kraft wieder verlassen kannst.

Vierhunderttausend, sonst wird die Maschine nicht angeworfen

Eine der wenigen zahlenscharfen Regeln, die du explizit ausgesprochen hast — und die einzige, die nicht in Prozent, sondern in Euro formuliert ist:

Wir wollen je Geschäft einen mindest Deckungsbeitrag von teur 400 erzielen, sonst macht das anwerfen der Maschinerie keinen Sinn.

TAG 24 · DOPPELHAUSHÄLFTE · ECHTFALL · TEXT

Die Regel trennt sauber zwischen Rendite (verhältnismäßig, skaliert mit dem Volumen) und Aufwandsdeckung (absolut, skaliert nicht). Ein Geschäft mit ausgezeichneter Rendite und geringem Volumen fällt bei dir durch — nicht weil es schlecht ist, sondern weil dein Apparat dieselbe Arbeit leistet wie bei einem großen. Genau diese Unterscheidung nimmst du bei der Hochhaus-Wohnung auf Tag 11 selbst vor: Ein Gewinn von gut 100.000 Euro sei „jetzt viel Geld [...], kein Business für unsere Firma bei den Volumen, weil der Aufwand zu groß ist, aber wenn ich sowas jetzt machen werde und habe dann meine 60, 80, 100.000 Euro am Ende verdient, dann ist das ja relativ viel Geld.“ Dieselbe Zahl, zwei Urteile — je nachdem, wessen Maschine läuft.

Du bepreist Risiko nicht, du vermeidest es — mit einer Ausnahme

Wo die klassische Investitionslehre einen Risikoabschlag verlangt, entscheidest du binär. Betreiberrisiko, Gastronomie-Invest, Overrent, Brandschutz im Hochhaus, Schadstoffe — die Antwort ist nie ein Preis, sondern ein Rückzug:

Ich würde kein Betreiberrisiko nehmen wollen, sondern das ganze immer auf die Immobilie abstellen wollen. Deswegen kein overrent.

TAG 25 · LONGSTAY

Wenn es dann Brandschutzprobleme gibt, das kann im Hochhaus schon problematisch werden. Das würde ich mir glaube ich nicht antun. Für so relativ wenig Ertrag.

TAG 11 · HOCHHAUS-ETW · ECHTFALL

Die Ausnahme ist die Zwangsversteigerung. Dort suchst du Risiko aktiv: „Zwangsversteigerung finde ich grundsätzlich irgendwie gut, insbesondere in der jetzigen Phase.“ Der Unterschied ist strukturell: Im ZV-Verfahren ist der Abschlag im Verfahren angelegt und muss nicht erstritten werden. Du meidest also nicht Risiko an sich — du meidest Risiko, dessen Preis verhandelt werden müsste.

Du liest keine Personen, du liest Konstellationen

Die auffälligste Passage des Korpus zum Thema Mensch handelt nicht von Vertrauen, sondern von Struktur. Wo andere eine zerstrittene Erbgemeinschaft als Risiko sehen, siehst du Rohstoff:

Wir kaufen halt gerne von [Erben]gemeinschaften, insbesondere wenn die dann irgendwie nicht mehr miteinander reden und am Ende Cash wollen [...] Der eine will schnell raus, der andere will maximal ein Preis, der dritte will schnell raus mit schnellem Geld, ist dafür bereit einen Abschlag hinzunehmen. Manch einer will vielleicht sogar noch dabei bleiben und bekommt dann noch einen Besserungsschein oder eine stille Beteiligung. Wenn man den [Deal] machen will, muss man halt die unterschiedlichen Protagonisten unter einen Hut bringen.

TAG 21 · NAHVERSORGER

Das ist eine vollständige Verhandlungsarchitektur in sechs Sätzen: Segmentierung der Gegenseite nach Motiv, unterschiedliche Instrumente je Segment, und die Einsicht, dass der Wert nicht im Objekt, sondern in der Fähigkeit liegt, die Parteien zusammenzuführen. Deine Menschenkompetenz ist strukturell-taktisch, nicht empathisch — und sie ist eine eigenständige Ertragsquelle. Du sagst es selbst: „Es ist häufig dann Geld wert.“

Verlust ist bei dir keine Kategorie — Zeit ist es

Dreimal stellte die Linie dieselbe Premortem-Frage: „Angenommen, das Ding ist in drei Jahren ein Verlustbringer. Was ist passiert?“ Dreimal hast du nicht mit einem Schadensbild geantwortet. An Tag 3 mit einer Lösung (Mietgarantie, Rauskauf der Miterben), an Tag 9 mit der Feststellung, dass du gar nicht erst gekauft hättest („Das ist von Tag 1 [...] das verändert sich ja nichts“), an Tag 15 mit einer Einordnung des Brandschutzrisikos. Die Engine hat dich darauf angesprochen — „Heißt das: Verlust ist für dich nur ein Zustand, in dem du (noch) keine Struktur gefunden hast?“ — du bist nicht darauf eingegangen.

Erst an Tag 21 gibst du eine Verlustart zu, und sie ist bezeichnend:

Wenn es nicht klappt, dann hat man Zeit verloren. Das ist aus meiner Sicht das einzige, was passieren kann.

TAG 21 · NAHVERSORGER

Dazu passt, dass Zeit bei dir konsequent als Option gehandelt wird: die Baugenehmigung auf Vorrat, die du „ja dann nicht umsetzen“ musst, aber „in der Tasche“ hast (Tag 4); die sechs Jahre Restlaufzeit, in denen „gar nichts passiert“, weil du „noch alle Zeit der Welt“ hast (Tag 21). Das ist Optionsdenken im strengen Sinn — und es ist der Grund, warum dein Modell keine ausgearbeitete Verlustvorstellung braucht: Wer nur kauft, was er wieder loswird, und nur zu Preisen, die vom Ende her gerechnet sind, hat den Verlust bereits im Einkauf ausgeschlossen.

Warum das trotzdem ein blinder Fleck ist. Ein Modell, das Verlust nur als Nicht-Kaufen kennt, hat keine Sprache für den Fall, dass ein gekauftes Objekt kippt — und keine Frühindikatoren dafür. Genau dort liegt der größte Erkenntnisgewinn einer Vertiefungsrunde (Ausbaustufe 1, Kapitel 14): nicht mehr Fälle, sondern deine eigenen realen Fehlgriffe.

Deine Schutzregeln gelten nur, solange du zahlst

Drei deiner härtesten Ausschlusskriterien sind einseitig: Sie gelten auf der Kaufseite und werden auf der Verkaufsseite von dir selbst produziert. Gewerbliches Teileigentum lehnt du an drei Tagen ab — „deutlich weniger marktfähig als volles Eigentum“ (Tag 2), „gewerblich das Teileigentum eher schwierig“ (Tag 14), „würde ich halt generell nicht kaufen“ (Tag 16). An Tag 7 erzeugst du es bewusst:

wenn man das aufteilt in Eigentumswohnungen oder nach WEG, hat man halt gewerbliches Teileigentum im Erdgeschoss. Das ist natürlich nicht wirklich fungibel. Auf der einen Seite, auf der anderen Seite verdient man bei den sechs Wohnungen so viel mehr, dass es sich immer noch rechnen wird.

TAG 7 · STADTHAUS MIT APOTHEKE

Dasselbe beim Overrent. Als Käufer: „Ich auf keinen Fall machen würde, ist ein niedrigen Faktor, ein vermeintlich niedrigen Faktor, auf eine Overrent Miete zu bezahlen.“ (Tag 16) Als Verkäufer, an Tag 3: „die Lösung könnte hier sein, dass man mit einer Mietgarantie arbeitet und die Differenz zwischen Marktmiete und Ist-Miete ausgleicht über einen Zeitraum, um zu einem höheren Quadratmeterpreis zu kommen.“ Und beim Mieterausbau: als Käufer „nichts mehr wert“, als Vermieter eine Position, die sich „während der Mietlaufzeit rechnen“ muss (beides Tag 20).

Warum das kein Vorwurf ist. Du kennst beide Seiten jedes Instruments und wendest die Schutzregel dort an, wo du das Risiko trägst. Das ist die Definition von Marktkennntnis. Der Befund ist trotzdem wichtig, weil er die Grenze deiner eigenen Regeln markiert: Ohne die Seitenangabe „gilt beim Kauf“ wird jede dieser Regeln beim Nächsten zur Doktrin — und macht ihn zu einem schlechteren Verkäufer, als du es bist. In der maschinenlesbaren Fassung sind die Regeln deshalb mit ihrer Seite versehen.

Was für dich sprechen könnte, rechnest du mit null

Sechs Fälle an sechs Tagen, sechs verschiedene Objekttypen, immer dieselbe Bewegung: Jede unsichere Position, die den Wert heben könnte, wird mit null angesetzt.

UN SICHERE POSITION	DEIN ANSATZ – IM WORTLAUT
Öffentliche Mittel, Umfeldaufwertung Tag 10	„Ob da jetzt extern was dazu kommt oder nicht, keine Ahnung, also da rechn ich überhaupt nicht mit. Also insbesondere nicht mit öffentlichen Umbauten, kann ich ja null drauf verlassen.“
Instandhaltungsrücklage Tag 11	„Also es ist ein Thema Rücklage, die ist für mich nur add-on. Also das Ganze muss ich rechnen, ohne dass da eine Riesenrücklage ist.“
Mieterspezifischer Ausbau Tag 20	„Ich unterstelle, dass es bei Ausbau nichts mehr wert ist.“
Nebenfläche im Kaufpreis Tag 23	„das würde ich irgendwie in der Kaufpreisfindung erstmal mit Null ansetzen wollen.“
Gesetzlicher Bauturbo Tag 21	„Bei sechs Jahren Restlaufzeit braucht man den Bautoro [Bauturbo] eher nicht.“
Bestehende Substanz und Ausstattung Tag 18 · Gegenrichtung	„Ich rechne immer mit meinen eigenen Zahlen [...] ich kalkuliere, dass es einmal komplett machen muss, weil es vom Style [...] auch nicht passt.“

Die Regel ist asymmetrisch und zwar konsequent: Chancen zählen erst, wenn sie eingetreten sind, Kosten zählen, sobald sie denkbar sind. In der Entscheidungstheorie ist das eine Form der robusten Bewertung — man optimiert nicht den Erwartungswert, sondern den ungünstigen Fall.⁵

● DER ZUSAMMENHANG MIT BEFUND 08

Diese Regel ist die eigentliche Antwort auf die Frage, warum in deinem Modell keine Verlustkategorie vorkommt. Du brauchst kein Verlustszenario, weil der ungünstige Fall bereits in den Eingangsgrößen steht. Das ist elegant — und es hat genau eine Schwachstelle: Es schützt vor dem Verlust vor dem Kauf, nicht vor dem, der nach dem Kauf entsteht. Genau dorthin zielt die Vertiefungslinie.

⁵ Zur Unterscheidung von Erwartungswert-Optimierung und robuster Entscheidung unter Unsicherheit: Gigerenzer, G. & Gaissmaier, W. (2011). Heuristic decision making. Annual Review of Psychology, 62, 451–482.

Die Tabellen in deinem Kopf

Über dreißig Tage hast du beiläufig drei vollständige Tabellen ausgegeben, ohne sie je als Tabelle gedacht zu haben. Sie sind der Treibstoff, ohne den deine Prüfreihefolge nur eine Reihenfolge wäre.

Deine Faktoren

An acht Tagen fällt dreiundzwanzig Mal das Wort Faktor, sechzehn Mal mit konkreter Zahl — jedes Mal ohne Zögern, jedes Mal ohne Rechnung.

FAKTOR	WOFÜR	DEIN URTEIL DAZU
13	Hotelpacht	„Faktor 13 auf die Pacht ist halt interessant.“ (Tag 10)
14	Gewerbe, Ist-Miete	„entspricht aktuell dem Markt, fast ausgereizt“ — bei Teileigentum „muss es eigentlich bedieker [billiger] sein“ (Tag 2)
15	Longstay im Endstand	„muss man so ein Ding mit Faktor 15 am Ende entstehen haben“ (Tag 10)
16–20	Innenstadt-Retail	„der ist halt heute leider irgendwie 16 fach als 20 fach“ (Tag 16)
20	Toplage-Büro heute	„dann bin ich eigentlich nicht mehr bei Faktor 30, sondern bei Faktor 20“ (Tag 30)
21	Neubau-Büro Bestlage	Die Kipplinie: „knapp unter vier Prozent. Das reicht ja nicht für die Annotität [Annuität] der Bank.“ (Tag 9)
25	Weiterverkauf	„dann bin ich ja schon bei Faktor 25 im Verkauf. Das funktioniert aktuell nicht.“ (Tag 9)
30	Wohnen im Premium	„Damit kann ich ja kein Geld anlegen.“ (Tag 8)
40	Wohnen bei 4.800 €/m²	„Das ist keine gute Rendite.“ (Tag 3)

Was darunter liegt. Diese Karte ist keine Renditekarte. Der einzige Satz, in dem du den gemeinsamen Nenner nennst, führt zur Bank: Ab dem Punkt, an dem die Miete die Annuität nicht mehr trägt, ist Schluss — „sodass man da jeden Monat Geld mitbringen muss oder alternativ sehr viel unverzinstes Eigenkapital einbringt“ (Tag 9). Deshalb verschiebt sich deine ganze Karte mit dem Zinsniveau, und deshalb steht die deutlichste Zustimmung des Korpus dort, wo die Bank nicht gebraucht wird (Tag 29).

Deine Baukosten je Quadratmeter

Über neun Tage verteilt gibst du eine gestaffelte €/m²-Tabelle heraus — samt Treiberlogik. Ohne diese Werte ist die Rückwärtsrechnung aus Tor 3 nicht rechenbar; mit ihnen ist sie es.

€/m ²	MASSNAHME	BELEG
300–350	Büro-Refurbishment bei intakter Hülle, Bad und Fenster	„nur um bisschen Grundriss, Bodenwände, Maler und Elektro" (Tag 5)
über 1.000	Umnutzung EG zu Praxis oder Gastronomie	„dann bin ich schnell bei über 1000 Euro invest, bei der Gastro halt auch" (Tag 4)
1.200–2.000	Praxisausbau, je nach Fachrichtung	„Im Wesentlichen hängt es dann an Strom, Druckluft und Wasser. Also das teuerste [...] ist dann wahrscheinlich ein Zahnarzt." (Tag 20)
1.300–1.500	Wohnungssanierung im Bestand vor Weiterverkauf	„Dann stecke ich da, sagen wir mal, 1.300 bis 1.500 Euro irgendwie rein" (Tag 11)
1.500	Kompletter Innenausbau, Substanz und Hülle bleiben	„kriegt man schon was fürhin mit eineinhalb Tausend Euro pro Quadratmeter" (Tag 18)
2.000	Rohbau zu fertiger Wohnung	„investiert 2000 Euro als dann für 4000 Euro da stehen" (Tag 14)
um 3.000	High-End-Innenausbau (Küche, Wandverkleidung, Kamin)	„dann kann ich auch da natürlich wieder in Richtung 3.000 Euro pro Quadratmeter kommen" (Tag 18)
3.000–4.000	Kernsanierung eines abbruchreifen Denkmals	„dann bin ich halt hier über drei bis viertausend Euro" (Tag 18)

Die Treiberlogik dazu hast du gleich mitgeliefert. Nicht die Fläche treibt die Kosten, sondern die Medien: „Im Wesentlichen hängt es dann an Strom, Druckluft und Wasser." Und die Abschreibung dieser Investitionen ist bei dir eine Zahl, kein Gefühl: „Nach 15 Jahren muss eh alles neu gemacht werden" (beides Tag 20). Beides steht jetzt als Regel im Modell — der Unterschied zwischen einer Erfahrung, die du hast, und einer, mit der jemand anders rechnen kann.

Alle Werte sind Momentaufnahmen aus Sommer 2026 und aus deiner eigenen Erfahrung — „Ich rechne immer mit Erfahrungswerten aus eigenen Projekten" (Tag 18). Genau deshalb gehören sie in ein Modell, das jährlich nachgezogen wird, und nicht in eine Tabelle, die einmal gedruckt wird.

Zwei Schwellen, die nirgends geschrieben standen

SCHWELLE A · AUS VIERZEHN ECHTEN VERFAHREN

Siebzig Prozent des Verkehrswerts

Dreimal, an drei Tagen, bei drei Objekttypen derselbe Zielwert: „wenn es jetzt für 70 Prozent wäre“ (Tag 14) · „wenn man da 30 Prozent Discount bekommt im Zwangsversteigerungsverfahren“ (Tag 17) · „aber wenn man es für 70 Prozent kaufen könnte, finde ich das gut“ (Tag 29). Nicht sechzig, nicht fünfundsiebzig — eine gespeicherte Zahl. Sie ist ab sofort Bestandteil des maschinenlesbaren Modells; ohne sie ließe sich kein einziger deiner Zwangsversteigerungsfälle beurteilen.

SCHWELLE B · ZWEIMAL, NAHEZU WORTGLEICH

Nie über den Neubaukosten

„Wenn der qm Preis oberhalb dessen liegt, was man für einen Neubau bräuchte.“ (Tag 25) · „und der Quadrameterpreis oberhalb dessen liegt, was man im Neubau braucht. Sofern muss die Lage schon sehr, sehr gut sein, damit sich das rentiert.“ (Tag 26) Die Wortgleichheit an zwei aufeinanderfolgenden Tagen und bei zwei völlig verschiedenen Objekten ist der eigentliche Befund: Das ist ein abgespeicherter Satz, kein improvisierter Gedanke. Er wirkt nach der Rückwärtsrechnung und schlägt sie — egal wie gut sie aufgeht.

● WAS DIESES KAPITEL PRAKTISCH BEDEUTET

Die vier Tore aus Kapitel O6 sagen, in welcher Reihenfolge geprüft wird. Erst dieses Kapitel sagt, womit gerechnet wird. Ein Mitarbeiter, der die Tore kennt, aber keine Faktoren, Baukosten und Schwellen nicht, kann deine Reihenfolge nachahmen und trotzdem zum falschen Ergebnis kommen — er hat die Grammatik, aber keine Vokabeln.

Deshalb sind alle Werte dieses Kapitels in der maschinenlesbaren Fassung hinterlegt, jeweils mit Beleg, Tag und Gültigkeitsvermerk. Im Vorprüfer (Kapitel O2) sind sie das, was aus einer Beurteilung eine Zahl macht.

Dein Blick auf den Grundriss — die Prüfreihenfolge

Dreißig Grundrisse, immer dieselbe Sequenz. Sie war nie aufgeschrieben; sie lässt sich aus deinen Antworten sauber rekonstruieren.

SCHRITT WORAUF DU SCHAUST — UND DER BELEG DAFÜR

- | | |
|----|---|
| 01 | Kubatur und Fensterflächen. Die Hülle vor allem anderen — sie entscheidet, was überhaupt möglich ist.
„Wenn ich auf den Grundriss schaue ist es zuerst die kubatur und Fensterflächen“ · Tag 2 |
| 02 | Erschließung und Schächte. Wo kommt Wasser hin und wieder weg? Vertikale Stränge sind bei Umnutzung die eigentliche Restriktion.
„ich muss ganz ganz viele Badezimmer bauen [...] Das funktioniert typischerweise über vertikale Str[änge]“ · Tag 2 |
| 03 | Belichtungstiefe. Eine harte physikalische Grenze, die du in Metern angibst.
„Nach 5–6 Metern ist dann der Feierabend, was jetzt die Lichtausbeute angeht“ · Tag 26 |
| 04 | Rechtsform und Nachbarn. Teileigentum, Zustimmungserfordernisse, was über und unter der Einheit liegt.
„die kann ich sowieso nicht kaufen, ohne sicher zu sein, wie es oben drüber und unten drunter läuft“ · Tag 2 |
| 05 | Raumfolge und Sichtachsen — nur im Premium-Segment.
„in dem Preissegment [...] brauche ich halt absolut perfekte Raumfolgen“ · Tag 8 |

Der fünfte Schritt ist der aufschlussreichste, weil er bedingt ist. Denselben Grundriss, den du im geförderten Wohnungsbau als „komplett durchoptimiert“ lobst (Tag 1), verurteilst du im Penthouse-Segment als „eher eine Bahnhofshalle“ (Tag 8). Es ist nicht dein Auge, das sich ändert, sondern der Maßstab — und der hängt an der Käuferschicht, nicht am Objekt. Genau diese Maßstabs-Umschaltung ist das, was ein junger Analyst nicht kann und wonach die Linie in mehreren Fällen gefragt hat.

● WAS DU BEWUSST NICHT RECHNEST

Ein Meistermerkmal, das im Korpus explizit auftaucht: Du weist eine übliche Rechnung zurück, weil sie Präzision simuliert, ohne Information zu tragen.

Was ich nicht tue, ist, die LOI-Miete mit dem Incentive irgendwie zu berechnen. Man kann zwar Effektivmieten berechnen, ich tue das in aller Regel nicht [...] beim 10-Jahres-Mietvertrag sind sechs Monate Incentives relativ gering und ist einfach nur marktüblich und einfach die Kompensation für den Aufwand, Wechsel der Räumlichkeiten und so weiter.

TAG 9 · PREMIUM-BÜRO

In der Expertiseforschung ist das Weglassen ein zuverlässigeres Kennzeichen von Könnerschaft als das Hinzufügen: Anfänger addieren Kennzahlen, Experten wissen, welche keine Trennschärfe haben.

Warum dein „das sehe ich sofort“ belastbar ist

Der Verdacht liegt nahe, schnelles Urteilen sei Bequemlichkeit. Die Forschungslage sagt etwas anderes – unter genau den Bedingungen, unter denen du arbeitest.

Tacit Knowledge. Der Ausgangspunkt der ganzen Methode ist Michael Polanyis Beobachtung, dass wir mehr wissen, als wir sagen können.⁶ Dein Korpus ist ein Beleg dafür in beide Richtungen: Vieles ließ sich heben – die vier Tore, die Prüfreihefolge, die 400-T€-Schwelle. Anderes bleibt im Tun. Auf die Frage, woran du bei einem Wanddurchbruch die Statik beurteilst, hast du präzise geantwortet, dass du es nicht kannst: „60er Statik, ehrlicherweise bin ich da gar nicht so tief drin, also da fehlt mir das.“ Diese Selbstauskunft über die eigene Grenze ist selbst ein Expertisemerkmale.

Wann Intuition valide ist. Kahneman und Klein haben sich nach jahrelanger Kontroverse auf zwei notwendige Bedingungen geeinigt: eine hinreichend regelhafte Umgebung und die Gelegenheit, diese Regelhaftigkeiten über Rückmeldung zu lernen.⁷ Der regionale Immobilienmarkt erfüllt beides in ungewöhnlich reiner Form: wiederkehrende Objekttypen, wiederkehrende Lagen, und eine Rückmeldung, die härter ist als in fast jedem anderen Feld – der spätere Verkaufspreis. Deine Intuition ist gelernt, nicht geraten.

Schnell und sparsam. Gigerenzers Arbeiten zeigen, dass Ein-Hinweis-Regeln komplexe Modelle regelmäßig schlagen, wenn Unsicherheit hoch und Datenqualität begrenzt ist.⁸ Dein 500-zu-5-Verhältnis ist der ökonomische Beweis dafür.

Erkennen statt Bewerten. Kleins Recognition-Primed-Decision-Modell beschreibt, wie erfahrene Entscheider nicht zwischen Optionen abwägen, sondern eine Situation als Typ wiedererkennen und die erste tragfähige Handlung mental durchspielen.⁹ Deine Anlaufzeit von 0,9 Sekunden im Median ist die messbare Spur dieses Vorgangs – und Tag 23 zeigt ihn im Wortlaut: „Wir haben mal ein Portfolio gekauft von der Postbank [...] Das war dann halt irgendwie ähnlich.“ Der neue Fall wird über den alten gelesen.

Denken im Sprechen. Dass du fast ausschließlich gesprochen hast, ist kein Nebenumstand. Die Selbsterklärungs-Forschung zeigt, dass lautes Ausformulieren implizites Wissen zugänglich macht, das schriftlich nicht erreichbar ist.¹⁰ Der Korpus enthält dafür einen seltenen Direktbeleg – siehe Seite gegenüber.

⁶ Polanyi, M. (1966). The Tacit Dimension. Chicago: University of Chicago Press.

⁷ Kahneman, D. & Klein, G. (2009). Conditions for intuitive expertise: A failure to disagree. American Psychologist, 64(6), 515–526.

⁸ Gigerenzer, G. & Brighton, H. (2009). Homo heuristicus: Why biased minds make better inferences. Topics in Cognitive Science, 1(1), 107–143.

⁹ Klein, G. (1998). Sources of Power. Cambridge, MA: MIT Press, insb. Kap. 3.

¹⁰ Chi, M. T. H., Bassok, M., Lewis, M. W., Reimann, P. & Glaser, R. (1989). Self-explanations: How students study and use examples in learning to solve problems. Cognitive Science, 13(2), 145–182. Zur Methode des lauten Denkens grundlegend: Ericsson, K. A. & Simon, H. A. (1993). Protocol Analysis. Cambridge, MA: MIT Press.

Eine Urteilsrevision in Echtzeit

An Tag 14 hast du innerhalb einer einzigen Sprachnachricht dein eigenes Urteil gedreht – und den Vorgang dabei selbst kommentiert. Solche Passagen sind in der Elizitationsforschung Goldstaub.

Der Fall: eine EG-Büroeinheit in Unterbilk, Rohbauzustand, Verkehrswert 1,23 Mio. €, echtes ZV-Verfahren. Du beginnst positiv:

Der Verkehrswert ist ja nicht uninteressant, wenn man das jetzt unterhalb dieses Wertes kaufen könnte, also wenn es jetzt für 70 Prozent wäre, 850.000 bei 430 Quadratmetern, also 2000 Euro Quadratmeter, das finde ich in der Lage schon nicht uninteressant, da könnte man natürlich irgendwie was draus machen.

Wenige Sätze später kippt es – durch einen Vergleich, den du dir selbst währenddessen aufstellst:

Wie länger ich drüber nachdenke und drüber rede, dann komme ich allerdings auch zum Punkt, dass man ja in der Lage auch fertige Wohnungen in einem mehr[geschossigen] Haus irgendwie wahrscheinlich für 2800, 3000 Euro kaufen kann, in vermarktungsfähigeren Größen. Ja, also denke ich ja schon zwei Minuten darüber nach und komme eigentlich eher zu dem Punkt, dass ich es auch für 2000 Euro pro Quadratmeter nicht total interessant finde.

Und du schließt mit einer Selbstbeobachtung, die den ganzen Vorgang benennt:

Ja, und so jetzt nach drei Minuten lautem Denken, über das jetzt so das Ergebnis, glaube ich.

Was das über dein Modell sagt. Dein Schnellurteil ist ein Vorurteil im technischen Sinn: robust, aber revidierbar – und die Revision braucht keine neuen Daten, sondern nur die Zeit, den Vergleichsmaßstab aufzurufen. Der Auslöser ist immer derselbe: die Opportunität. Nicht „ist es gut?“, sondern „was bekomme ich für dasselbe Geld sonst?“. Diese zweite Frage stellst du nicht automatisch – sie kam an Tag 14 erst durchs Reden.

● DIE PRAKTISCHE FOLGERUNG

Wenn dein Ausschluss-Filter eine Schwäche hat, dann hier: Das erste Tor (Preis) ist ein absoluter Test, kein relativer. Ein Objekt kann den Preistest bestehen und trotzdem die schlechtere Verwendung deines Kapitals sein. Die drei Minuten lautes Denken an Tag 14 haben das gefunden – sechzig Sekunden Stille hätten es nicht. Konkret heißt das: Bei jedem Objekt, das Tor 1 passiert, gehört eine einzige zusätzliche Frage in den Prozess – „Was kaufe ich in dieser Lage sonst für dasselbe Geld, fertig?“ Rezept 02 in der Gebrauchsanleitung macht daraus einen Handgriff.

Was das Modell noch nicht weiß

Redlichkeit gehört zur Methode. Dieses Modell hat fünf klar benennbare Lücken – vier davon sind behebbar.

GRENZE 1 · DIE VERLUSTSEITE FEHLT

Kein einziger eigener Fehlgriff im Korpus

Über dreißig Fälle hinweg hast du zahlreiche eigene Projekte aufgerufen — Brocher Weg 200 in [REDACTED] das Postbank-Portfolio, den Lindenhof gegenüber der [REDACTED] mehrere Praxisumbauten. In keinem einzigen Fall war es ein Projekt, das schiefging. Das ist kein Vorwurf: Die Fragen haben zwar dreimal nach Verlust gefragt, aber nie nach deinem Verlust. Solange diese Seite fehlt, kann das Modell beschreiben, wie du auswählst — aber nicht, woran du merkst, dass du dich geirrt hast.

GRENZE 2 · DIE FRAGEN HABEN MEHRFACH NICHT GEPASST

Ein methodischer Befund, kein Beteiligtenfehler

Du hast das Instrument mehrfach zurückgewiesen: „Falsche Frage.“ (Tag 12) · „Die Fragen sind nicht präzise genug.“ (Tag 4) · „die Frage passt nicht zu meiner Antwort“ (Tag 6) · „Und die Frage mit den drei Anrufen verstehe ich nicht.“ (Tag 18). Die Ursache liegt in der damaligen Fragen-Engine: Sie erzeugte Nachfragen, ohne die bereits gegebene Antwort vollständig zu berücksichtigen, und stellte teils Fragen, die eine Rolle unterstellten, die du nicht einnimmst (Gastronom statt Investor). Konsequenz: Die Engine wurde am 24. August 2026 grundlegend überarbeitet — feste Technikfolge, gesteuerte Themenabdeckung und explizit genanntes, immer billiges Antwortformat. Deine Reibung war der Anlass.

GRENZE 3 · DIE GRUNDRISSE WAREN TEILWEISE SYNTHETISCH

Du hast es bemerkt — und das war informativ

„Der Grundriss ist ja auch KI generiert und Käse.“ (Tag 7) · „Hängt auch eben an den KI-generierten Grundrissen, dass die nicht so sind, wie sie halt sein müssten.“ (Tag 8) · „das ist schön generiert, aber funktioniert nicht“ (Tag 5). Sechzehn der dreißig Fälle arbeiteten mit generierten Grundrissen zu realen Marktkonstellationen; vierzehn waren vollständig echt. Dass du die synthetischen ohne Vorwarnung erkannt und die Fehler benannt hast, ist selbst ein Befund über deine Prüftiefe — mindert aber die Vergleichbarkeit über die Strecke. Künftige Linien arbeiten ausschließlich mit realen Unterlagen.

GRENZE 4 · DIE LAGE BLEIBT UNZERLEGT

Der eine Wert, für den du keine Kriterien lieferst

Dein Urteil ist überall zerlegt — Faktoren, €/m², Belichtungstiefe in Metern, Deckungsbeitrag in Euro. Eine einzige Größe bleibt über dreißig Tage unzerlegt: die Lage. Sie ist die Stelle, an der deine Zahlenketten enden — „Insofern gilt hier Lage, Lage, Lage.“ (Tag 21) · „Ansonsten ist Lage, Lage, Lage.“ (Tag 30) · „das alles wirklich extrem lage[ab]hängig, was da passt“ (Tag 23) — und du sagst selbst, warum: „Also das kriegt man nur vor Ort raus.“ (Tag 21) Praktische Folge: Das Modell trägt bis zur Stadtteilgrenze. Die Lagebewertung selbst bleibt bei dir, und keine Datei nimmt sie dir ab.

GRENZE 5 · ZWEI TAGE FEHLEN, UND DIE TRANSKRIPTION IST MASCHINELL

Tag 27 und 28 blieben offen; Fachbegriffe sind stellenweise verstümmelt

Die Tage 27 und 28 wurden gesendet, aber nicht beantwortet — sie fielen in eine Phase, in der die Zustellung gestört war; du hast sie selbst reklamiert („Ich habe diese Fragen gar nicht bekommen“). Alle sechzig Sprachnachrichten wurden nachträglich mit einem lokalen Whisper-Modell transkribiert. Die Wortgenauigkeit ist bei Allgemeinsprache hoch, bei Fachbegriffen unzuverlässig („Zweispender“ statt Zweibund, „Strenge“ statt Stränge, „Baunehmungskosten“ statt Baunebenkosten, „WIG“ statt WEG). Alle in diesem Bericht zitierten Passagen wurden gegen den Kontext geprüft; korrigierte Lesarten stehen in eckigen Klammern. Die Audiodateien liegen dem Übergabepaket bei, sodass jede Zuschreibung am Original überprüfbar ist.



● DAS ÜBERGABEPAKET

Was du jetzt in Händen hältst

Ein Bericht allein ist ein Dokument. Was dir gehört, ist mehr – und es ist so gebaut, dass eine Maschine damit arbeiten kann.

BESTANDTEIL	WAS ES IST UND WOFÜR DU ES BRAUCHST
Dieser Bericht PDF, dieses Dokument	Die lesbare Fassung deines Mind Models – für dich, und für jeden, dem du es zeigen willst.
Der Rohkorpus Volltext + 60 Audiodateien	Jede Frage, jede Antwort, jede Sprachnachricht im Original samt Zeitstempeln und Sprachmetriken. Die Belegkette zu jeder Aussage in diesem Bericht.
Das maschinenlesbare Modell mindmodel- - .json	Deine Heuristiken, Schwellen, Ausschlusskriterien und Prüfreihefolge in einem strukturierten Format (Schema mindmodels.de/mind-model/v1). Damit lässt sich ein KI-System auf dein Urteil verpflichten statt auf allgemeines Marktwissen.
Die Datenhoheit vertraglich und technisch	Rohdaten und Modell gehören dir. Deine Linie lief technisch isoliert; kein anderer Teilnehmer, kein Dritter hatte Zugriff. Auf deine Anweisung wird alles gelöscht.

● WAS DAS JSON KONKRET KANN

Das maschinenlesbare Modell ist kein Anhang, sondern der eigentliche Vermögenswert. Es enthält deine vier Tore als prüfbare Bedingungen, die 400-T€-Schwelle und die 70-Prozent-Schwelle als Zahlen, deine Faktor- und Baukostenspannen als Werte, die Fungibilitäts-Ausschlüsse als Liste – jeweils mit der Angabe, ob die Regel beim Kauf oder beim Verkauf gilt –, die Prüfreihefolge als Sequenz und jede Regel mit Beleg-Zitat und Fundstelle. Ein Sprachmodell, dem man diese Datei mitgibt, beurteilt ein Exposé nicht mehr allgemein, sondern in deiner Reihenfolge und mit deinen Grenzwerten – und kann sagen, an welchem Tor es scheitert.

Sechs Wege, mit deinem Modell zu arbeiten

Alle sechs Rezepte stammen aus deinen eigenen Befunden. Keines verlangt neue Werkzeuge – nur eine Entscheidung, sie zu benutzen.

REZEPT 01 · AUS BEFUND 01 UND 05

Das Vier-Tore-Blatt für die Akquise

Ein DIN-A5-Blatt, vier Zeilen: Preis bekannt? · Fungibel? · Rückwärtsrechnung €/m²? · Deckungsbeitrag ≥ 400 T€? Wer in deinem Haus ein Objekt vorlegt, legt dieses Blatt ausgefüllt dazu. Das verlagert deine 495 Absagen pro Jahr nach vorn – und macht sie begründbar, ohne dass du sie selbst treffen musst.

REZEPT 02 · AUS DER URTEILSREVISION AN TAG 14

Die Opportunitätsfrage als Pflichtfeld

Genau eine Zusatzfrage hinter Tor 1: „Was bekomme ich in dieser Lage für dasselbe Geld fertig?“ An Tag 14 hat diese Frage ein Objekt gekippt, das den Preistest bestanden hatte – nach drei Minuten lautem Denken. Als Pflichtfeld kostet sie zwei Minuten und ersetzt den Zufall, ob dir der Vergleich einfällt.

REZEPT 03 · AUS BEFUND 07

Die Motivkarte bei Mehrparteien-Verkäufern

Bei Erbengemeinschaften, Miteigentümern und Familienstämmen: eine Zeile pro Partei mit ihrem Motiv (schnell raus · Höchstpreis · Cash mit Abschlag · dabeibleiben wollen) und dem passenden Instrument (Sofortkauf · Besserungsschein · stille Beteiligung · Zeit). Du machst das ohnehin im Kopf; aufgeschrieben wird es delegierbar – und genau darin liegt laut deiner eigenen Aussage „häufig Geld“.

REZEPT 04 · AUS BEFUND 08

Das Verlust-Logbuch

Der einzige Befund, der in diesem Modell fehlt, ist dein eigener Fehlgriff. Führe für die nächsten zwölf Monate eine Seite pro Objekt, das schlechter lief als gedacht: Was war das erste Signal, das du zu spät ernst genommen hast? Zehn solcher Zeilen sind der wertvollste Rohstoff für die nächste Modellstufe – und der einzige, den niemand außer dir liefern kann.

REZEPT 05 · AUS DEM QUERSCHNITT PRÜFREIHENFOLGE

Die Sequenz als Ausbildungsinstrument

Kubatur/Fenster → Schächte → Belichtungstiefe → Rechtsform → Raumfolge (nur Premium). Diese fünf Schritte, in dieser Reihenfolge, sind das, was einen jungen Analysten von einem brauchbaren unterscheidet. Lass sie an fünf realen Exposés durchlaufen, ohne Kommentar, und vergleiche danach. Der Lerneffekt liegt in der Reihenfolge, nicht in den Inhalten.

REZEPT 06 · AUS DEM ÜBERGABEPAKET

Das Modell als KI-Vorprüfer

Gib die JSON-Datei zusammen mit einem Exposé an ein Sprachmodell und lass es beantworten: An welchem deiner vier Tore scheitert dieses Objekt – und mit welcher Begründung aus deinem eigenen Regelwerk? Das ersetzt kein Urteil. Es sortiert die 495 vor, und du siehst die fünf.

Die Ausbaustufen deines Modells

Dieses Modell ist eine Grundlage, keine Endfassung. Vier Stufen bauen darauf auf – jede beantwortet eine Frage, die dieses Dokument offenlässt.

STUFE 1 Die Vertiefungslinie: deine Fehlgriffe · 4.900 € netto

Gezielte Fragen ausschließlich zur Verlustseite — reale eigene Projekte, die schlechter liefen als geplant. Schließt die einzige echte Lücke dieses Modells und liefert Frühindikatoren, die dein Filter heute nicht kennt. Aufwand für dich: unverändert unter einer Minute pro Tag.

STUFE 2 Die Beobachtung am Objekt · auf Anfrage

Ein halber Tag Begleitung bei einer realen Besichtigung und einer realen Preisverhandlung, protokolliert und ausgewertet. Hebt das, was du im Gespräch tust und beim Erzählen weglässt — die Sequenz deiner Blicke vor Ort, den Moment, in dem du im Verhandlungsgespräch umschaltest.

STUFE 3 Das interaktive Modell — „der Vorprüfer“ · 7.400 € netto

Dein Mind Model als befragbares System: Ein Exposé geht hinein, heraus kommt eine Beurteilung in deiner Reihenfolge, mit deinen Grenzwerten und mit Angabe des Tores, an dem es scheitert. Nutzbar für dein Team, für die Vorprüfung, für die Einarbeitung neuer Mitarbeiter.

STUFE 4 Das Jahres-Update · 1.900 € netto je Jahr

Märkte drehen, Schwellen wandern. Eine kurze Nachbefragung pro Jahr hält das Modell aktuell und macht die Verschiebung selbst sichtbar: Wo lag deine Kipplinie vor zwölf Monaten, wo liegt sie heute — und was hat sie bewegt?

● DER NÄCHSTE SCHRITT

Der naheliegende erste Schritt ist Stufe 3, weil sie sofort etwas kann und weil der Abnahmetest sie überprüfbar macht (Kapitel 02). Wenn du sie gehen willst — oder erst einmal darüber sprechen: Christopher Peterka, peterka@gannaca.com, +49 160 922 696 72. Dreißig Minuten reichen für die Entscheidung; die Preise stehen in Kapitel 02 und ändern sich im Gespräch nicht.

Und eine Bitte: Wenn dir dieses Dokument etwas gezeigt hat, das du vorher nicht in Worten hattest, dann fällt dir wahrscheinlich sofort jemand ein, bei dem dasselbe gilt — ein Unternehmer, dessen Urteil mit ihm verschwinden würde. Der Gründungskreis wächst ausschließlich über solche Hinweise.

gannaca — die Denkfabrik hinter mindmodels



mindmodels ist eine Erfindung von Christopher Peterka, umgesetzt durch die gannaca GmbH & Co. KG in Köln — der Denkfabrik, die seit 25 Jahren Entscheider in Mittelstand, Stiftungen, Regierungen und NGOs berät: mehr als 1.500 Entscheider in 55 Ländern.

Öffentlich überprüfbar: zwei TEDx-Vorträge (über 38.000 Aufrufe auf TED.com), zwei Bücher (Murmann Verlag 2019; „Symphonie der Systeme“, 2025), Bühnen wie der Handelsblatt Energiegipfel 2026 — und ein öffentlicher Foresight-Tracker mit datierten, überprüfbaren Vorhersagen seit 1996.

Die wertvollste Ressource eines Unternehmens ist das Urteilsvermögen der Menschen, die es aufgebaut haben. Es ist zugleich die einzige, für die es keine Nachfolgeregelung gibt.

CHRISTOPHER PETERKA

• KONTAKT

Christopher Peterka

Geschäftsführender Gesellschafter · gannaca GmbH & Co. KG

Habsburgerring 3 · 50674 Köln

peterka@gannaca.com · +49 160 922 696 72 · mindmodels.de

Diskretion. Alles, was in diesem Verfahren entsteht, bleibt zwischen dir und Christopher Peterka. Es gibt keine Zulieferer, keine Analysten, keine Praktikanten und keine Cloud-Dienste Dritter, die Einblick in deine Antworten haben. Deine Linie war technisch von allen anderen getrennt — eigene Nummernzuordnung, eigener Datenraum, eine automatische Prüfung, die den Versand abgebrochen hätte, bevor etwas hätte vermischt werden können. Namensnennung, Zitate oder Weitergabe erfolgen ausschließlich nach deiner ausdrücklichen schriftlichen Freigabe im Einzelfall.

Methodik, Datengrundlage, Gütekriterien

Erhebung

30 adaptive Fragen, eine pro Kalendertag, vom 7. Juli bis 5. August 2026 über WhatsApp an eine dedizierte, ausschließlich für diese Linie genutzte Nummer. Jede Frage wurde aus dem bisherigen Verlauf erzeugt; zusätzlich wurden im Tagesverlauf Nachfragen gestellt, wenn eine Antwort einen Faden offenließ. Jedem Tag lag ein konkretes Objekt zugrunde – 14 reale Zwangsversteigerungsverfahren (AG [REDACTED] und AG [REDACTED] mit Aktenzeichen, Termin und Verkehrswert aus dem jeweiligen Gutachten) und 16 marktnah konstruierte Fälle mit generierten Grundrissen.

Korpus

100 Antwortnachrichten an 28 von 30 Tagen (offen: Tag 27 und 28). 60 Sprachnachrichten mit zusammen 80 Minuten Sprechzeit, 40 Textnachrichten. Nach vollständiger Transkription: 10.018 Wörter, davon 9.596 gesprochen und 422 getippt. Vollständige Chronometrie (Versand, Zustellung, Antwortzeitpunkt) sowie paralinguistische Metriken je Sprachnachricht (Dauer, Sprechrate, Anlaufzeit, Pausenanzahl und -länge, Sprechanteil, Füllworddichte).

Auswertung

Zweistufig. Erstens tagesaktuell je Antwort (Inhalt, Ton, Register, Umfangsdeutung, Modalitätsdeutung) während der laufenden Erhebung. Zweitens abschließend als Vollkorpus-Reanalyse nach der Transkription: Die Befunde in diesem Bericht wurden aus dem vollständigen Material neu erhoben und nicht aus den Tagesanalysen fortgeschrieben. Jeder Befund musste in mindestens zwei voneinander unabhängigen Fällen belegt sein; Einzelbeobachtungen sind als solche gekennzeichnet.

Gütekriterien & Redlichkeit

Alle Zitate stammen wörtlich aus dem Korpus. Bei Sprachnachrichten ist der Wortlaut das Ergebnis einer maschinellen Transkription (lokales Whisper-Modell, Größe „small“, deutsch); die Fehlerquote ist bei Fachbegriffen erhöht. Korrigierte Lesarten stehen in eckigen Klammern, Auslassungen sind mit [...] markiert. Wo dieser Bericht deutet, ist die Deutung als solche formuliert; wo er zitiert, ist die Fundstelle genannt. Keine Aussage in diesem Dokument ist erfunden, geglättet oder aus Plausibilität ergänzt. Nicht belegbare Vermutungen wurden weggelassen, auch wo sie das Bild abgerundet hätten. Der vollständige Rohkorpus liegt bei, sodass jede Zuschreibung überprüfbar ist.

Zur Einordnung

Außerhalb des Gründungskreises arbeitet mindmodels in Mandaten ab 45.000 € netto. Für die dreißig Tage dieser Strecke galt das nicht — sie waren ein Tausch, kein Auftrag (Kapitel 02). Die Zahl steht hier nur zur Einordnung dessen, was im Übergabepaket liegt.

Datenschutz & Datenhoheit

Die Erhebung erfolgte auf Grundlage der ausdrücklichen Einwilligung des Probanden. Die Linie war technisch von allen anderen Teilnehmerlinien getrennt: eigene Nummernzuordnung, eigener Datenraum, automatische Isolationsprüfung vor jedem Sende- und Lesevorgang. Rohdaten, Transkripte, Audiodateien und Modell verbleiben im Eigentum von [REDACTED]. Eine Weitergabe an Dritte, eine Verwendung als Referenz oder eine Nennung des Namens erfolgt ausschließlich nach gesonderter schriftlicher Freigabe im Einzelfall. Auf Verlangen werden sämtliche Daten vollständig gelöscht.

Quellen

Chi, M. T. H., Bassok, M., Lewis, M. W., Reimann, P. & Glaser, R. (1989). Self-explanations: How students study and use examples in learning to solve problems. *Cognitive Science*, 13(2), 145–182.

Ericsson, K. A., Krampe, R. T. & Tesch-Römer, C. (1993). The role of deliberate practice in the acquisition of expert performance. *Psychological Review*, 100(3), 363–406.

Ericsson, K. A. & Simon, H. A. (1993). *Protocol Analysis: Verbal Reports as Data*. Cambridge, MA: MIT Press.

Gigerenzer, G. & Goldstein, D. G. (1996). Reasoning the fast and frugal way: Models of bounded rationality. *Psychological Review*, 103(4), 650–669.

Gigerenzer, G. & Brighton, H. (2009). Homo heuristicus: Why biased minds make better inferences. *Topics in Cognitive Science*, 1(1), 107–143.

Gigerenzer, G. & Gaissmaier, W. (2011). Heuristic decision making. *Annual Review of Psychology*, 62, 451–482.

Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.

Kahneman, D. & Klein, G. (2009). Conditions for intuitive expertise: A failure to disagree. *American Psychologist*, 64(6), 515–526.

Klein, G. (1998). *Sources of Power: How People Make Decisions*. Cambridge, MA: MIT Press.

Klein, G. (2007). Performing a project premortem. *Harvard Business Review*, 85(9), 18–19.

Polanyi, M. (1966). *The Tacit Dimension*. Chicago: University of Chicago Press.

● IMPRESSUM

Herausgeber: gannaca GmbH & Co. KG · Habsburgerring 3 · 50674 Köln · Deutschland · Amtsgericht Köln HRA 23235 · Komplementärin: gannaca Verwaltungs GmbH, Amtsgericht Köln HRB 56092 · USt-IdNr. DE814575529 · Geschäftsführer: Christopher P. Peterka · Kontakt: peterka@gannaca.com, +49 160 922 696 72 · mindmodels.de

Konzept, Methode und Bezeichnung „mindmodels“: Christopher Peterka. Alle Rechte vorbehalten. Dieses Dokument ist vertraulich und ausschließlich für [REDACTED] bestimmt. Bildwelt: gannaca / mindmodels. Satz in DM Sans, DM Mono, Newsreader und Zeyada.

Redaktionsstand: 24. August 2026. Dokumentversion 1.1 — überarbeitete Fassung (Executive Summary, Nutzenteil, Befunde 09 und 10, Zahlenwerk).



mindmodels

*Was Sie nicht modellieren,
modelliert jemand anders.*

EINE METHODE VON CHRISTOPHER PETERKA · GANNACA GMBH & CO. KG, KÖLN · MINDMODELS.DE