

LiveFeedback • LFPOINT®

Gedankenaufzeichnung des Gründers

Ursprung, Prinzip und Haltung eines freiwilligen Verbindungssystems



LiveFeedback UG (haftungsbeschränkt) • München

Vorwort

Dies hier ist keine Broschüre. Keine Anleitung für ein Unternehmen.

Es ist meine eigene Gedankenaufzeichnung — geschrieben, um sie selbst wiederzufinden, wenn ich sie brauche. Strukturiert mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz. Aber gedacht, gefühlt und entschieden von mir allein.

Ich veröffentliche sie trotzdem. Nicht um zu beweisen. Sondern um meinen Punkt sichtbar zu machen — transparent, nachvollziehbar, damit Interesse an der Marke LFPOINT® einen klaren Fokus findet.

Ein Satz begleitet mich seit dem ersten Tag:

„Der erste Blick ist immer neutral. Aber die Gedankenenergie, die danach folgt, wird zum Signal für den ersten Schritt der eigenen freiwilligen Entscheidung.“

Das gilt für Kunden. Das gilt für Unternehmer. Das gilt für dieses Dokument selbst.

Eine Klarstellung, bevor es beginnt

In früheren Fassungen dieser Aufzeichnung lag die Betonung zu stark auf dem Wort 'Dokumentation' — auf dem Zählen und Aufzeichnen von Begegnungen. Das war missverständlich. Ich möchte es hier geraderücken.

LFPOINT® verlangt von niemandem, heimlich etwas festzuhalten. Kein Unternehmen muss seine geschäftliche Aktivität transparent offenlegen. Kein Kunde wird beobachtet oder erfasst.

Was tatsächlich geschieht, ist etwas anderes: ein Verbindungssignal. Ein Zeichen, das freiwillig von beiden Seiten geöffnet werden kann — oder auch nicht. Das Unternehmen bietet es an. Der Kunde nimmt es mit oder lässt es liegen. Beides ist richtig.

Genau das meint der Satz auf der neutralen LF-Karte: 'Deine Meinung zählt.' Nimmt eine Kundin die Karte nicht mit, ist das keine schlechte Zahl, kein stiller Vorwurf, kein Signal, das man persönlich nehmen müsste. Es ist ihre Meinung — und diese Meinung zählt, gerade weil sie nirgendwo digital erfasst, in keine Statistik eingerechnet und von niemandem persönlich genommen wird.

Zahlen wie LF-AUS und LF-MIT sind keine Personenprotokolle. Sie sind aggregierte Kennzahlen — wie viele Zeichen ausgegeben, wie viele mitgenommen wurden. Kein Name. Kein Gesicht. Kein Zeitpunkt einer einzelnen Person.

Das Prinzip bleibt: Sichtbarkeit durch Freiwilligkeit. Nicht durch Kontrolle.

I. Der Auslöser

Ein gewöhnlicher Tag im Nagelstudio. Über 200 zufriedene Begegnungen im Monat — und dennoch am Abend ein einzelner Stern im Internet, ohne Kontext, ohne Möglichkeit zur Klärung. Die Frage, die daraus entstand, war keine Frage der Verteidigung, sondern der Struktur: Warum gibt es kein System, das echte Zufriedenheit sichtbar macht — bevor sich eine Meinung überhaupt öffentlich bildet?

Aus dieser Frage entstand keine Gegenhaltung zu Bewertungsportalen, sondern eine eigene Position davor: LFPOINT® beginnt nicht mit dem Kommentar, sondern mit der Begegnung selbst.

II. Vom Bewertungsdruck zum freiwilligen Verbindungssignal

Die erste Idee war einfach: Jede Begegnung, die beide Seiten als wertvoll empfinden, verdient ein sichtbares Zeichen. Keine Rechnung. Keine Bewertung. Sondern eine Einladung.

Ein Code. Ein Satz, der die Energie vom Internet zurück in den persönlichen Kontakt trägt.

■ „Falls später einmal etwas sein sollte, melden Sie sich bitte direkt bei uns.“

Dieser Satz ist der Kern. Er öffnet einen Kanal — niemand ist verpflichtet, ihn zu nutzen. Der Kunde entscheidet. Nicht das System.

III. Warum es wirkt

Digitale Bewertungsplattformen folgen einem wiederkehrenden Muster: Emotion → Veröffentlichung → Aufmerksamkeit → Verstärkung. LFPOINT® dreht diesen Ablauf um: Begegnung → Verantwortung → Dialog → Lösung.

Bewertungen sind asymmetrisch: Zufriedenheit bleibt meist leise, Unzufriedenheit sucht Ausdruck. Die freiwillige Übergabe der LF-Code-Karte verschiebt genau diese Schwelle. Der Kunde denkt nicht mehr 'Falls etwas nicht passt, schreibe ich online', sondern 'Falls etwas nicht passt, melde ich mich direkt.' Das ist keine Zensur, sondern Umlenkung — und Umlenkung schafft Stabilität.

IV. Der LF-Code

Ortsgebunden, zeitgebunden, zählbar, diskret. Beispiel: YN38-02/26-001-XYZ — Unternehmenskennung, Monat und Jahr, laufende Nummer, zufällig generierte Verifizierungskennung. Kein Name. Keine E-Mail-Adresse. Keine Historie einer Person — nur ein neutrales Zeichen, das für sich selbst steht.

Als Transparenz- und Sicherheitsprinzip wird der LF-Code monatlich zurückgesetzt: Jeder Monat beginnt mit einer neuen, eigenständigen laufenden Nummer.

Zwei Kennzahlen bilden die Grundlage: LF-AUS (geplante Anzahl ausgegebener Codes im aktuellen Monat) und LF-MIT (Anzahl der bewussten Mitnahme durch Kunden) — reine Stückzahlen, nicht personenbezogen. Eine Systemregel schützt dabei die Qualität vor dem Wachstum: Die geplante Kartenausgabe eines Monats darf nur erhöht werden, wenn die Mitnahmequote des Vormonats die geplante Ausgabe bereits erreicht hat.

V. Warum kleine Betriebe ein eigenes Sichtbarkeitssystem brauchen

Kleine Betriebe leben nicht von Reichweite, sondern von Vertrauen. Digitale Sichtbarkeit gehört heute jedoch Plattformen und ihren Algorithmen — Aktivität erzeugt dort Reichweite, nicht Beständigkeit. Ein einzelner negativer Eintrag kann isoliert wirken, obwohl er nicht repräsentativ ist.

LFPOINT® tritt nicht gegen diese Plattformen an. Es ergänzt sie um eine zweite Referenz, die nicht von Interaktion abhängt, sondern von freiwillig gezeigter Verbindung. Wenn viele solcher Zeichen sichtbar sind, verliert ein einzelner Kommentar seine Dominanz — nicht durch Löschung, sondern durch Kontext.

VI. Vom Betrieb zur Bewegung

Was im Nagelstudio begann, ist branchenunabhängig übertragbar: Handwerk, Gastronomie, Pflege, Beratung — überall dort, wo Leistung persönlich statt digital entsteht. Ein einzelnes Unternehmen setzt ein Zeichen; mehrere Unternehmen schaffen eine Referenz; ein wachsendes Netzwerk schafft einen neuen Standard — nicht durch Zwang oder Zertifizierung, sondern durch freiwillige Selbstverpflichtung.

LFPOINT® ist dabei kein Franchise und keine Anti-Plattform-Bewegung. Es ist ein gemeinsames sichtbares Zeichen: für die persönliche Meinung, die zählt — nicht für ihre digitale Verwertung.

VII. Die ökonomische Bedeutung von Proportion

Unternehmer denken nicht in Sternen, sondern in Stabilität. Ein einzelner negativer Eintrag kann dennoch Neukundengewinnung, Preiswahrnehmung und Verhandlungsposition beeinflussen — nicht weil er repräsentativ ist, sondern weil er isoliert sichtbar steht.

Proportion wirkt hier als wirtschaftlicher Schutzfaktor: Wer freiwillige Verbindungssignale sichtbar macht, schafft ein zweites, stabiles Fundament neben der Plattformbewertung — nachvollziehbar, nicht manipulierbar, nicht emotional verzerrt. Das ist keine philosophische, sondern eine wirtschaftliche Notwendigkeit.

VIII. Der Unternehmer im Mittelpunkt

LFPOINT® rückt nicht die Plattform, sondern den Unternehmer selbst in die Mitte — ansprechbar, sichtbar, lösungsbereit. Anonymität mag bequem sein, doch persönliche Verantwortung wirkt stärker.

Ebenso wichtig: Was persönlich geklärt ist, muss nicht dauerhaft digital archiviert bleiben. Diese bewusste Vergessenheit ist kein Verdrängen, sondern Raum für Weiterentwicklung — ein Betrieb darf lernen, ohne durch einen einzelnen Moment dauerhaft festgeschrieben zu sein.

IX. Von Haltung zu Marke

Markenidentität entsteht nicht durch Logos, sondern durch wiederholtes Verhalten. Wenn das Zeichen regelmäßig angeboten wird und Kritik persönlich geklärt wird, entsteht ein Muster — Muster erzeugen Wiedererkennung, Wiedererkennung erzeugt Vertrauen, Vertrauen erzeugt Marke.

Haltung bleibt dabei konsistent, während Meinung volatil ist. Genau diese Beständigkeit macht Haltung zum Wettbewerbsvorteil.

X. Das Sinnbild — Lenkrad und Steuerrad

Das LFPOINT®-Symbol zeigt zwei Hände. Zwei Kreise. Zwei vollkommen unterschiedliche Führungsobjekte.

Links: ein Lenkrad. Das Steuer eines Autos.

Schnell. Wendig. Unmittelbar reaktionsfähig — für den Weg im Alltag.

Rechts: ein Steuerrad. Das Rad eines Schiffes, in der Hand eines Kapitäns.

Größer. Schwerer. Mit Trägheit und Weitblick geführt — für die lange Fahrt.

Zwei Führungsstile. Zwei Größen des führenden Objekts. Zwei völlig unterschiedliche Arten, ein Unternehmen zu lenken.

Und doch verbindet beide eine einzige Gemeinsamkeit:

„Immer auf Sicht fahren — bei jeder Zielankunft und in jeder brenzigen Situation die Hände im richtigen Moment am Lenkrad oder Steuerrad.“

Kein Autopilot. Keine Ferne. Führung bedeutet, im entscheidenden Moment selbst die Hände am Steuer zu haben — ob im Auto oder auf hoher See, ob im kleinen Betrieb oder im wachsenden Netzwerk.

Genau das ist LFPOINT®: kein festgelegter Führungsstil, keine Vorschrift, wie ein Unternehmen zu steuern ist. Sondern die Erinnerung, im richtigen Moment präsent zu sein.



XI. Teilnahme & Modelle

Grundsatz: Erst sichtbarer Nutzen — danach die Entscheidung zur zeitlichen Bindung. Ganz ohne Kostendruck.

- Vertrauensmodell — 1 € / Monat — erster sichtbarer Schritt der Teilnahme
- Basismodell — 10 € / Monat — reguläre monatliche Teilnahme
- Premiummodell — auf Anfrage — individuell abgestimmtes Modell

Die Aufnahme erfolgt ausschließlich nach persönlichem Kontakt oder auf Empfehlung — kein offenes Aufnahmesystem. Jedes teilnehmende Unternehmen entscheidet selbst, welche freiwilligen Kundenaktionen es anbietet; LFPOINT® schreibt diese Entwicklung nicht vor.

XII. Aus der Praxis

Der Elektrikerbetrieb

Nach einem Feiertags-Notdiensteinsatz erscheint online eine einzelne, kontextlose Ein-Stern-Bewertung. Mit dem neuen Zeichen häufen sich stattdessen direkte Rückmeldungen zu kleineren Problemen, die Zahl der Eskalationen im Netz sinkt spürbar. Die alte Bewertung verschwindet nicht — aber sie steht nun im Kontext vieler sichtbarer Verbindungen.

Das Nagelstudio (Ursprung)

Über 200 Stammkunden im Monat, kaum Bewertungen, eine einzelne negative Stimme. Nach Einführung der freiwilligen LF-Code-Übergabe entstehen im Testzeitraum keine neuen negativen Bewertungen — dafür spürbar mehr direkte Gespräche. Eine ältere Stammkundin lehnt die Teilnahme am monatlichen Gewinnspiel höflich ab und gibt stattdessen ein großzügiges Trinkgeld. Nicht das Spiel wirkte. Die Beziehung wirkte.

XIII. Das Partnerprogramm

Eine freiwillige Beteiligungsstruktur — kein Vertriebsinstrument. Eine Beteiligung wird erst angerechnet, wenn das geworbene Unternehmen mindestens drei Monate im Basismodell vollständig bezahlt hat und das Abo aktiv bleibt.

Für jedes so geworbene Unternehmen erhält der Partner 50 % des monatlichen Basismodell-Preises — 5 € von 10 €. Diese Beteiligung gilt ausschließlich für das Basismodell, nicht für Zusatzleistungen oder physische Produkte. LiveFeedback bleibt damit ein Vertrauensnetzwerk, kein Vertriebsnetzwerk.

XIV. Das LFPOINT®-Manifest

Grundsätze sichtbarer, freiwilliger Unternehmensführung — hier zusammengefasst:

- Reale Verbindung steht über digitaler Meinung.
- Kundenzufriedenheit ist Chefsache — Verantwortung wird nicht delegiert.
- Kritik wird persönlich geklärt, nicht öffentlich eskaliert.
- Ein Verbindungssignal wird angeboten — nicht erzwungen, nicht kontrolliert.
- Proportion schützt vor Verzerrung: ein einzelner Moment wiegt nicht mehr als hundert sichtbare Verbindungen.
- Transparenz entsteht durch freiwillige Struktur, nicht durch Datensammlung.
- Keine Datensammlung ohne Notwendigkeit — der Mensch ist kein Datensatz.
- Vergessenheit ermöglicht Weiterentwicklung.
- Führung bleibt beim Unternehmer, nicht bei der Plattform.
- Ein sichtbares Zeichen genügt, um zu beginnen.

LFPOINT® ist kein Gegenmodell. Es ist ein Ergänzungsmodell — es ersetzt keine Plattform und keine Bewertung, sondern ergänzt sie durch eine freiwillige, sichtbare Verbindung.

XV. Schlusswort — Der sichtbare Punkt

Es beginnt nicht mit einer Plattform, nicht mit einem Vertrag, nicht mit einer Provision. Es beginnt mit einem Moment: Ein Kunde steht an der Theke. Die Leistung ist erbracht. Ein Blick, ein Dankeschön, ein ruhiger Satz.

„Der Mehrwert liegt nicht nur in der Rückmeldung selbst, sondern in der bewussten Öffnung einer Verbindung zwischen zwei Personen.“

LFPOINT® ist kein Protest gegen die digitale Meinungsbildung. Es ist eine Erinnerung daran, dass Unternehmen aus Menschen bestehen — aus Händen, die arbeiten, aus Stimmen, die sprechen, aus Augen, die sich begegnen.

Ein sichtbares Zeichen genügt nicht, um die Welt zu verändern. Aber es genügt, um den eigenen Betrieb bewusst zu führen. Und manchmal beginnt Veränderung genau dort — im stillen Abschluss eines ganz gewöhnlichen Tages.

Nachwort — Über diese Aufzeichnung

Diese Gedankenaufzeichnung wurde mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz strukturiert und sprachlich verdichtet. Die Gedanken, Entscheidungen und die Haltung dahinter sind meine eigenen.

Ich veröffentliche sie, um meinen Punkt sichtbar zu machen. Transparent. Nachvollziehbar. Damit sich Interesse an der Marke LFPOINT® auf das Wesentliche fokussieren kann.