

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	11
-------------------------	-----------

TEIL 1 – Dein Leben

1 Wie sieht deine ideale Woche aus?	22
Wie kommst du zu deiner idealen Woche?	22
Los geht's	23
Wie fühlt sich deine ideale Woche an?	25
2 Wie viel willst du arbeiten?	26
Zeit ist ein realer Faktor	27
Dein Quatschi und Du	27
Wie viel willst du also idealerweise arbeiten?	28
Was fängst du mit deinen Erkenntnissen an?	30
3 Wann willst du arbeiten?	31
Dein Körper	32
Dein Geist	32
Deine Seele	32
Energiemanagement ist kein Chi-Chi	33
Wie findest du heraus, was wann dran ist?	33
4 Geht sich das aus?	36
Die Macht der kleinen Schritte	37
Was nun?	38

TEIL 2 – Deine Finanzen

1 Grundgedanken zu Profit First	42
Was läuft schief bei den Finanzen?	42
Was ist Profit First und warum funktioniert es?	42
Die Überlebensfalle für deine Finanzen.	44
Die korrupte BWL-Formel	45
Die Profit-First-Formel	46
Der Parkinson-Effekt.	47
Die Aufgaben deines Unternehmens laut Profit First	48
Die vier Prinzipien von Profit First	51
Profit First in deinem Unternehmen.	52
2 Deine Monthly Nut – die Monatsnuss	53
3 Kosten optimieren	57
Deine Kostenanalyse.	58
4 Profit First für deine Zeit	64
Gewinn = Quality Time = Seelenzeit	64
Inhaber Gehalt = Privatleben	64
Steuern = Zeit für Soziales.	66
Laufende Ausgaben = Zeit fürs Business	67

TEIL 3 – Dein Wer

1 Was bedeutet Positionierung?	70
Wieso interessiert dich Positionierung überhaupt?	70
Wie positionierst du dich? Und für wen?	71
Wer bist du?	72
Warum tust du, was du tust ... oder eben nicht?	72
Was willst du tun?	76

Wie willst du es tun?	77
Für wen willst du es tun?	78
Was ist deine Vision?	79
2 Wer ist dein idealer Kunde?	81
Nett ist nicht genug	82
Ich bin okay - Du bist okay!	85
Warum sind Wunschkunden wichtig für dein Wunschbusiness?	85
Ja, wer denn nun?!	86
3 Mit wem möchtest du arbeiten – und mit wem vielleicht lieber nicht?	87
Wider der Informations-Überflutung	87
Welt der Wunschkunden-Wunder	89
Wie findest du deine Nische?	90
Mach dich locker	91
Wo die Liebe hinfällt	91
Sitzt, passt, wackelt und hat Luft	92
Show me the Money	94
4 Wie ziehst du die richtigen Kunden an und komplimentierst die anderen hinaus?	96
Dein Auftritt – gut organisiert	96
Showtime	97
Wie ziehst du die Richtigen an (und hältst die anderen fern)?	101
Die richtige Ansprache macht's	102
Warum ist das interessant?	102
Die Macht der Authentizität	104
Dein Dream-Team als ganz besonderer Bonus	106

TEIL 4 – Dein Wie

1	Wie sehen dein Businessmodell und dein Angebot aus?	110
	Wo stehst du jetzt?	110
	Deine Kunden und Umsätze	110
	Deine Mitarbeiter	111
	Deine Dienstleister	111
	Deine Entscheidungen	112
	Deine Angebote.	112
	Und das kam so	113
	Was will ich dir damit sagen?	113
	Was fängst du nun damit an?	114
2	Was brauchen du und dein Unternehmen zum Leben?	115
	Der interne Stundensatz für dein Business.	115
	Deine Gemeinkosten im Business.	115
	Sonderfall Personalkosten	116
	Deine privaten Gemeinkosten.	117
	Deine Produktivstunden.	117
	Wie findest du nun diesen ominösen „internen Stundensatz“ heraus?	118
	Was sagt dir diese Zahl?	119
	Welche Schlüsse kannst du daraus ziehen?	119
3	Dein Wunschbusiness über Kopf kalkuliert.	121
	Dein Wunschbusiness – rückwärts kalkuliert	122
	Dein externer Stundensatz.	123
	Die Magie deines Umsatz-Ziels.	127
	Zurück zu deinem externen Stundensatz	128
4	An welchen Stellschrauben kannst und möchtest du drehen, um deine Stundensätze zu erreichen?	130
	Darf man da einfach dran drehen?	130
	Andere Leistungen	131

Andere Angebotspakete	133
Andere Preise	134
Andere Kunden	136
Andere Ansprechpartner	137
Interne Stellschrauben	138
Wie geht es weiter?	139

TEIL 5 – Dein „Feenstaub“

1 Welche Leistungen passen zu deinem Business-Modell?	142
Dein persönlicher Feenstaub	143
Dein Warum	144
Was erfüllt dich mit Freude?	144
Welchen Nutzen schaffst du mit deiner Leistung?	144
Dein(e) Innovationsbereich(e)	147
2 Welche Preise sind angemessen und wie kannst du sie durchsetzen?	149
Das Gesetz der Wirtschaft	150
Finde deinen Preis durch dein Einkommensziel – Grundlagen des Value Pricing	150
Was bedeuten diese Varianten für dich?	154
Preispsychologie	155
Pricing im Wunschbusiness: Beginne mit Deinen finanziellen Zielen!	157
Was ist deine Pricing-Ausgangsbasis?	157
Was erfährst du aus dieser Übung?	159
3 Wie kannst du dein Wissen in Leistungspakete übersetzen?	161
Was darf das kosten? Deine Paketpreise	164
Und jetzt zurück zum Value Pricing	165
Preise und Pakete kommunizieren	166

4 Welche Kunden wirst du damit glücklich machen?.....	168
Das nächste Level des Verstehens	168
Wie gehst du dabei am besten vor?	169
Der magische Zündschlüssel der Kommunikation.....	171
„Frag immer erst WARUM!“	171
Mission + Vision = Antrieb	172
Dein Was.....	173
Dein Wie	174
 Wrap-Up: Du ziehst den großen Kreis um alles und stimmst deine einzelnen Schritte aufeinander ab	 176

Einleitung

Warum bist du hier?

Alle denken, du bist erfolgreich – und du fragst dich manchmal, warum es sich dann nicht so anfühlt? Dein Business läuft eigentlich rund – und du fragst dich manchmal, wieso du heute überhaupt aufstehen sollst? Nach außen wirkt alles super organisiert – und wenn du nicht so müde wärst, würdest du manchmal am liebsten davonlaufen, vor all dem Chaos in deinem Kopf? Du tust wirklich alles für deine Kunden – und manchmal fragst du dich, ob du eigentlich einen Unterschied für sie machst? Dein Unternehmen ist dein „Baby“ – und manchmal glaubst du kaum noch, dass es jemals für dich da sein wird?

Willkommen im Club – du bist nicht allein! Ich war genau dort, wo du gerade bist. Und nicht nur ich! Internationale Studien haben ergeben, dass 83 Prozent (in Worten: dreiundachtzig!) aller kleinen und mittleren Unternehmen quasi von der Hand in den Mund leben.

Sie sind gezwungen, rund um die Uhr mit aller Kraft „am Rad zu drehen“, damit die Mühle weiterläuft! Du befindest dich also in bester Gesellschaft. Und es ist auch überhaupt nichts verkehrt an dir, an deinem Unternehmen, an deinen Zielen, an der Welt oder an den Umständen.

Schön und gut, doch wie bekommst du die Kuh jetzt vom Eis?

Nun, eine der vielen Definitionen von Wahnsinn lautet, von der immer gleichen Vorgehensweise ein neues Ergebnis zu erwarten.

Deshalb möchte ich dich mit diesem Buch einladen und herausfordern, dein Business neu zu denken. Alles zu vergessen, was du bisher über Unternehmensführung gehört und gelernt hast und einen neuen Gedanken zuzulassen:

Dein Business ist dazu da, dir alle Energie und Ressourcen zu liefern, die du brauchst, um deine Ziele zu erreichen! Nicht umgekehrt!

Es ist *nicht* in Ordnung, dass dein Business dich mit Haut und Haaren verschlingt. Es ist *nicht* in Ordnung, dass du deine ganze Kraft und Energie dafür einsetzen musst, es am Laufen zu halten! Es ist *nicht* in Ordnung, dass es nichts, oder viel zu wenig, zu deinem Lebensunterhalt, dei-

nen Wünschen und Zielen beiträgt! Es ist *nicht* in Ordnung, dass dir deine Kunden zu wenig Wertschätzung entgegenbringen. Und du musst das nicht aushalten, nur weil du es irgendwann einmal angefangen hast!

Dein Business darf sich gut und richtig anfühlen. Du darfst – nein, du sollst – deine Mission mit einem Gefühl der *Leichtigkeit* erfüllen. Auf den nächsten Seiten lade ich dich ein, einige Stellschrauben zu drehen, die genau das für dich ermöglichen können!

Was qualifiziert mich, dir etwas zu erzählen?

Es geschah ziemlich genau fünf Jahre nach meiner Kanzlei-Gründung, da saß ich an einem trüben Februarabend spät an meinem Schreibtisch, auf dem rechten Ohr ein Pfeifen, links ein Summen, und musste mir eingestehen, dass ich mit vollem Einsatz genau die Kanzlei geschaffen hatte, die ich niemals wollte!

Auf dem Papier hatte ich alles „richtig“ gemacht, meine Mandanten waren zufrieden, wir wurden empfohlen, meine Mitarbeiter verliehen mir den Titel „Beste Chefin der Welt“, wir waren QM-Zertifiziert, erzielten gute Umsätze ... von außen alles super ... warum zum Teufel fühlte es sich dann so besch****n an?!

In diesem dunkelsten Moment starrte ich in den Nachthimmel hinter dem großen Schreibtisch meiner Kanzlei und war überzeugt, wenn sich genau jetzt die Erde auftäte und mich verschluckte, würde außer einem Haufen unerledigter Arbeit nichts von mir zurückbleiben.

Das Rad drehte sich noch, aber der Hamster war quasi schon tot.

Etwas musste sich ändern. *Ich* musste etwas ändern. *Jetzt!*

10 Jahre später. Ich sitze an meinem Schreibtisch und mein Herz lächelt, denn ...

... wenn mich heute die Erde verschlingen würde, weiß ich, ich habe so viele Leben positiv verändert. Wenn sich heute die Erde auftäte, würde etwas Wundervolles von mir zurückbleiben. Mit dieser Gewissheit beginne ich jeden einzelnen Tag!

Was wäre, wenn du deinem Leben, deinem Unternehmen und deinem Wirken auch eine solche Wendung geben könntest?

Was würde das für dich bedeuten? Für dein Leben? Deine Lieben? Die Menschen, die du berührst?

Was würde von dir zurückbleiben in dieser Welt?

Neugierig? Dann lass uns dein Unternehmen um das herum bauen, was dich ausmacht! Um dich und deinen persönlichen „Feenstaub“!

In den folgenden intensiven Kapiteln begleite ich dich auf deinem Weg zum Lächeln deines Herzens. Alles, was ich in diesen 10 Jahren lernen durfte, lege ich dir zu Füßen.

Dies ist kein gewöhnliches Buch, sondern eher ein schriftliches Mentoring-Programm, denn vom Lesen allein wird sich in deinem Leben nichts verändern! Deshalb unterstütze ich dich durch gezielte, manchmal unbequeme Fragen und Aufgaben dabei, deine Erkenntnisse auch wirklich umzusetzen.

„Ein Mentor ist nicht jemand, der vor uns her geht und uns zeigt, was er getan hat. Ein Mentor ist jemand, der an unserer Seite geht und uns zeigt, was wir selbst tun können.“ – Simon Sinek

Dies ist in meinen Augen die berührendste Definition der Rolle, die ich für meine Unternehmer und Unternehmerinnen einnehmen möchte. Ja, ich bin diesen spannenden Weg gegangen und ja, ich teile meine Erfahrungen und Erlebnisse mit dir, um dir die Umwege und blutigen Nasen zu ersparen, die ich mir „verdient“ habe.

Doch du bist und bleibst der Kapitän, die Kapitänin deines Lebens und nur du kannst und sollst entscheiden, was du davon annehmen und wie du es selbst umsetzen möchtest.

Wenn du bereit bist, dich auf das Abenteuer deines eigenen Wunschbusiness einzulassen, neu zu denken und neu zu entscheiden, wirst du am Ende unserer gemeinsamen Reise ...

- ... fühlen, was Erfolg für dich bedeutet und ihn täglich optimieren können.
- ... wissen, warum du morgens voll Energie aus dem Bett springst.
- ... das Chaos in deinem Kopf sortiert haben.
- ... erkennen, wie du deinen Zauber zu den richtigen Kunden bringst und ihr (und dein) Leben dadurch nachhaltig verbesserst.
- ... die Weichen gestellt haben, um gut von deinem Business leben zu können und nie wieder über deine Preise diskutieren zu müssen.
- ... dein Unternehmen zur Selbständigkeit erziehen, so dass es gut für dich sorgt und nicht umgekehrt!

Warum bin ich hier?

„Warum hast du *Abenteuer Wunschkanzlei* geschrieben?“, werde ich häufig zu meinem allerersten Buch gefragt. Darauf gibt es nur eine Antwort: „Weil ich mir gewünscht hätte, dass es dieses Buch gegeben hätte, als ich es brauchte!“

So viele Umwege und blutige Nasen hätte ich mir ersparen können, wenn ich damals auf das Wissen und die Erfahrungen von jemandem hätte zugreifen können, der diesen Weg vor mir gegangen ist. Konnte ich aber nicht. Und so durfte ich jeden Stein selbst umdrehen und jeden Fehler selbst machen. Und ich glaube, ich habe nichts ausgelassen!

Dabei ist mir klar geworden: Was ich erlebt habe, ist nicht nur mir widerfahren und es gilt nicht nur für Steuerberater, es betrifft jeden einzelnen meiner Kunden – *die Einsamkeit des Unternehmers*. Wir alle kämpfen mit denselben Geistern auf denselben Baustellen, jeder mehr oder weniger auf sich allein gestellt. Und wir verschwenden Zeit und Energie dabei, das Rad immer neu zu erfinden.

Ich habe einen Weg für dich geebnet, Meilensteine aufgestellt, Rastplätze eingerichtet und eine Karte für dich gezeichnet. All das steckt in diesem Buch. Damit es für dich schneller, leichter und freudvoller wird, dein Unternehmen zu deinem Wunschbusiness zu gestalten.

Menschen dabei zu begleiten, ihr Unternehmen so zu designen, dass es zu ihnen, zu ihren Werten und vor allem zu ihrem Leben passt, ist eine wundervolle Aufgabe.

Und es ist mein *warum* für dieses Buch.

Was erwartet dich in den nächsten Kapiteln?

In Teil 1 wirfst du einen Blick auf dein Leben als Unternehmer. Du siehst dir an, wie deine ideale Woche aussieht, wie viel du arbeiten willst, wofür du in und außerhalb deines Unternehmens Zeit haben möchtest – und natürlich, ob und wie sich das alles ausgehen kann.

In Teil 2 geht es um deine Finanzen. Du lernst die Basics von Profit First als intuitives Geld-Management-System kennen. Du findest heraus, welche Ressourcen du in deinem Business und deinem Leben bereithalten möchtest, damit für alles gesorgt ist. Du überprüfst deine Kosten und richtest dein finanzielles System für maximalen Überblick und Klarheit ein.

In Teil 3 wirst du herausfinden, wer die Menschen sind, die dich und dein Unternehmen lieben. Du erfährst, was Positionierung bedeutet und was sie deinem Wunschbusiness bringt. Wer ist dein idealer Kunde, deine ideale Kundin? Wer sind die größten Fans deines Angebots? Mit wem möchtest du arbeiten und mit wem vielleicht lieber nicht? Wie ziehst du die richtigen Menschen an ... und komplimentierst die anderen elegant und liebevoll hinaus?

Teil 4 lädt dich ein, einen Blick auf dein Businessmodell und dein Angebot zu werfen. Was brauchen du und dein Unternehmen zum Leben? Wie kannst du dein Unternehmen so gestalten, dass die Rechnung aufgeht? An welchen Stellschrauben kannst und möchtest du dazu drehen?

In Teil 5 geht es um deinen persönlichen „Feenstaub“, den Zauber, den du deinen Kunden bringst und mit dem du diese Welt zu einem besseren Ort machst (und falls du gerade die Stirn runzelst: Doch, das tust du, auch, wenn du es selbst noch nicht so klar erkennst). Du definierst klar, welche Leistungen am besten zu deinem Business-Modell passen, welche Preise dafür angemessen sind und wie du sie durchsetzen kannst und findest heraus, welche Kunden du damit richtig glücklich machen wirst.

Zum Schluss ziehst du noch einmal den großen Kreis um alles, was du erfahren hast, und stimmst deine einzelnen nächsten Schritte aufeinander ab.

Doch nun genug der Vorrede – bist du bereit? Dann lass uns loslegen!

Wie alles begann ... und wo es dich hingeführt hat

Lass uns noch einmal auf den ursprünglichen Plan zurückkommen: Du erinnerst dich sicher noch an diese freudige Erwartung, dieses Kribbeln, die Begeisterung und die großen Pläne, die du dir in allen Farben ausgemalt hast, als du dich selbständig gemacht hast, oder? Und geht es dir heute auch manchmal (oder auch öfter) so, dass du an deinem Schreibtisch sitzt und dich fragst, was zum ... du dir eigentlich dabei gedacht hast?

Nun, auch damit bist du nicht allein! Und es ist auch überhaupt nichts verkehrt an dir, an deinem Unternehmen, an deinen Zielen, an der Welt oder an den Umständen.

Dir gefällt nicht, was du siehst? Tief in dir drinnen hast du das Gefühl: Das muss auch doch auch anders, leichter gehen? Du hast vollkommen Recht! Auf die Gefahr hin, mich zu wiederholen:

Dein Business ist dazu da, dir alle Energie und Ressourcen zu liefern, die du brauchst, um deine PS auf die Straße zu bringen! Nicht umgekehrt!

Okay ... magst du jetzt sagen. Warum fühlt es sich dann nicht so an? Hervorragende Frage! Ich versuche mich mal an einer Antwort, die dir vielleicht nicht gefallen wird. Aber bleibe bei mir, du wirst bessere, schönere, leichtere Antworten auf den nächsten Seiten finden, wenn du bereit bist, dein Business neu zu denken!

Zunächst einmal: Du hast das Business, das du selbst geschaffen hast, indem du jeden Morgen aufgestanden bist und dein Bestes getan hast. Du hast jeden Tag in der festen Absicht begonnen, alles daran zu setzen, die Träume, Wünsche, Ziele und großen bunten Pläne zu verwirklichen, die dir damals vorgeschwebt sind.

Woher ich das weiß? Ich habe in 20 Jahren Erfahrung in der Begleitung von Unternehmern keinen einzigen Unternehmer getroffen, der eines morgens aufgestanden ist und sich vorgenommen hat: *So, heute vermasselse ich mal so richtig mein Business, meine Träume, meine Wünsche und meine Ziele!*

Nicht einen Einzigen! Und ich bin mir sehr sicher: auch du nicht!

Dass das Ergebnis heute vielleicht (noch) nicht viel mit deinem Zielbild gemein hat, ist nicht dein Fehler. Es ist nur ein Spiegel dessen, was du mit bestem Wissen und Gewissen, mit dem Wissen, das dir zur Verfügung stand und den Werkzeugen, die du hattest, aufgebaut hast.

Auch wenn es sich vielleicht nicht so anfühlt: Du bist noch hier! Du lebst, dein Unternehmen lebt. Egal wo du stehst, du hast vielleicht einiges nicht optimal gestaltet. Aber du hast auch sehr viel richtig gemacht! Und ich finde, das ist ein Grund, einen Moment innezuhalten und stolz auf dich zu sein. Um den Rest kümmern wir uns auf den nächsten Seiten.

Was Unternehmerschaft mit Eltern-Sein zu tun hat

Dein ganzes Herzblut hast du in dein Unternehmen und seinen Aufbau gesteckt – fast, als wäre es dein eigenes Kind. Dieser Vergleich ist übrigens gar nicht so unpassend. Die Gründerenergie, die angesprochenen Gehirnareale, die Art der Gefühle, die wir empfinden, sind denen von Eltern sehr ähnlich. Wir erschaffen unser „Business-Baby“!

So wie unser Kind ganz fraglos das wundervollste und vielversprechendste Wesen unter der Sonne ist, wird unser Business ebenso voller Chancen und Möglichkeiten strahlen, unsere Mission, unser Herzensanliegen in die Welt hinaus zu bringen. Das ist der Plan, oder?

Wenn wir mal ganz ehrlich mit uns sind, müssen wir zugeben: Eltern sein ist nicht jeden Tag gleich berauschend. An manchen Tagen würden wir auch gerne etwas länger liegenbleiben, eine Nacht durchschlafen, in Ruhe duschen, Einkaufen gehen, ohne zuvor den Auszug aus Ägypten planen zu müssen ... in jeder Minute unseres Lebens ist uns (manchmal schmerzlich) bewusst, dass da ein kleines Wesen ist, dessen Entwicklung allein davon abhängt, dass wir uns rund um die Uhr mit ganzem Herzen darum kümmern. Das ist einerseits schön, andererseits oft auch sehr anstrengend. Doch egal, wie erschöpft oder genervt wir manchmal sein mögen: Unter keinen Umständen würden wir jemals wieder darauf verzichten wollen, Eltern zu sein!

Ebenso ist es nicht jeden Tag gleich berauschend, Unternehmer zu sein. Häufig aus ziemlich ähnlichen Gründen.

Als du dein Business gegründet und damit die Verantwortung für diese neue „Lebensform“ übernommen hast, war es vollständig von dir abhängig. Es war außerstande, sich selbst zu versorgen, unbeaufsichtigt zu sein, oder sich von allein zu entwickeln. Also hast du die Ärmel hochgekremelt und alles gegeben, um deinem kleinen Business-Baby den bestmöglichen Start in die Welt zu ermöglichen! Und das ist auch völlig richtig so.

Wo liegt der Unterschied?

Als Eltern greifen wir auf ein paar Millionen Jahre Erfahrungen und Referenzwerte für die Entwicklung von Menschenbabys zurück. Wir haben eine ungefähre Ahnung davon, wann unser Kind bestimmte Dinge lernen und selbst ausführen darf. Wir wissen, wann es Zeit wird, das Töpfchen-Training zu starten, wann unser Kind in der Lage sein sollte, sich selbst die Zähne zu putzen oder ein Brot zu schmieren. Und wir wissen, wann es Zeit ist, unser Kind daran zu gewöhnen, uns auch ein Brot mitzubringen, wenn es ohnehin schon in der Küche ist. Sprich: Wir haben einen ziemlich guten Plan dafür, unsere Kinder zu sozialen Teamplayern heranzuziehen. Und wir wissen, wenn wir das nicht tun, wird es für keinen der Beteiligten gut ausgehen.

Als Unternehmer wissen wir das alles ... nicht.

Unser Business-Baby ist rund um die Uhr von uns abhängig. Selbst wenn wir das Gefühl haben, es müsse doch langsam „erwachsen“ werden und damit leichter für uns, haben wir weder Erfahrungen noch Referenzwerte, geschweige denn einen Plan, wann und vor allem wie das vonstatten gehen soll. Ist es uns da vorzuwerfen, dass wir nicht alles perfekt hinkommen? Ich finde nicht!

Wir haben schlicht keinen Maßstab, anhand dessen wir erkennen könnten, wann es Zeit ist, unserem Business bestimmte „Manieren“ beizubringen. Deshalb verpassen wir den Zeitpunkt dafür und strengen uns einfach noch ein wenig mehr an, in der Hoffnung, dass sich irgendwann alles zum Guten wendet.

Ich habe Neuigkeiten für dich: tut es nicht! Zumindest nicht von allein. Also lass uns einen Trainingsplan für dein Wunschbusiness aufstellen, einverstanden?

Die Überlebensfalle

Als Unternehmer stecken wir häufig in einem Dilemma, das man die „Überlebensfalle“ nennt.

Das Konzept der Überlebensfalle habe ich von Mike Michalowicz gelernt (wie so Vieles, er ist ein wundervoller Mentor) und ich möchte dir ergänzend zu deinem Abenteuer Wunschbusiness auch seine Bücher ganz dringend ans Herz legen. Mike Michalowicz hat sich der Mission verschrieben, die unternehmerische Armut weltweit zu beenden, und hat uns Unternehmern und Unternehmerinnen dazu eine Vielzahl von Büchern an die Hand gegeben.

Eines davon ist „Profit First“. Dieses einfache Geldmanagement-System hilft dir dabei, deine finanzielle Situation jederzeit mit einem Blick zu erkennen und gute, sinnvolle Entscheidungen daraus abzuleiten. Du wirst es in Teil 2 dieses Buches etwas näher kennenlernen.

An dieser Stelle eine Herzensempfehlung von mir: „Profit First“ solltest du dir unbedingt gleich als Nächstes vornehmen und umsetzen, idealerweise in Zusammenarbeit mit einem zertifizierten Profit First Professional¹. Das sind hochqualifizierte Experten, die jeden Schritt deines gesunden

1 www.profit-first.de.

Wachstums begleiten und dir helfen, die allerbesten Entscheidungen für dich und dein Unternehmen zu treffen.

Zwei weitere Bücher von Mike Michalowicz möchte ich dir ebenfalls ans Herz legen: „Der Pumpkin-Plan“ hilft dir, deine Energie in die richtigen Kunden und die richtigen Angebote zu stecken und „Prio 1 (Fix This Next)“ lässt dich jederzeit genau erkennen, welches Problem du als Nächstes lösen darfst, um die höchstmögliche Hebelwirkung zu genießen. Doch nun genug von Mikes Büchern, jetzt lass uns erst einmal mit diesem fortfahren :)

Was hat es denn nun auf sich mit der Überlebensfalle?

Du gibst jeden Tag dein Bestes, hältst den Laden am Laufen, gibst alles ... und trotzdem erwartest du angespannt den nächsten Zahlungseingang und hoffst darauf, dass er alle anstehenden Rechnungen deckt?

Vielleicht schwimmst du sogar gerade in Aufträgen und hoffst inständig, dass jetzt nur ja nichts schief geht?

Vielleicht läuft es gefühlt auch gerade so richtig gut bei dir? Doch dann passiert etwas Unerwartetes! Ein wichtiger Mitarbeiter kündigt oder wird krank. Ein großer Kunde ist zahlungsunfähig. Ein sicher geglaubter Auftrag zerschlägt sich. Vielleicht hast du auch selbst etwas „versemmelt“, das dich nun Zeit und Geld kostet ...

Vielleicht geschieht auch gar nichts Außergewöhnliches, doch dieser ständige „Seiltanz“ macht dich einfach müde? Du leidest darunter und fragst dich, wann es jemals leichter wird?

Worauf ich hinaus will: Die meisten Unternehmer leben in einem konstanten Krisenmodus. Oft ist uns diese Situation schon zur zweiten Natur geworden. Wir erkennen die unterschwellige Anspannung, die flacheren Atemzüge, die ständigen Pop-up-Fenster in unserem Gehirn kaum noch bewusst. Weil sie für uns so „normal“ und alltäglich geworden sind, dass wir uns kaum noch daran erinnern, wie es ohne sie war ... oder sein könnte.

Unser Körper und unsere Seele nehmen dieses Missverhältnis zwischen Anspannung und Entspannung allerdings durchaus wahr. Unsere Zellen, Muskeln und Organe befinden sich in ständiger latenter Alarmbereitschaft. Will heißen: Stress.

Stress versetzt unser gesamtes System in Krisen- oder Überlebensmodus. Und diesen Zustand will unser Körper unbedingt beenden, denn er

schadet unserer Gesundheit. Jeden Tag. Deshalb fühlen wir uns getrieben oder eingesperrt, wie ein Tiger im Käfig. Wir wollen überleben und dazu müssen wir vor allem *raus!*

Das Fatale daran: *Jedes* Verhalten, das uns erst einmal aus diesem Krisenmodus herausbringt, verschafft uns im ersten Moment Erleichterung. Den Krisenmodus zu verlassen, fühlt sich gut und richtig an ... bis du merkst, dass du in einer Sackgasse gelandet bist. Dann beginnt das Spiel von vorn.

Es ist ein bisschen, als würdest du in einem Kreisverkehr fahren und nicht wissen, welche Abfahrt die Richtige im Hinblick auf dein Ziel ist.

Am Anfang bist du noch zuversichtlich, die passende Ausfahrt zu finden, doch bald beginnst du zu zweifeln. Sie sehen alle irgendwie vielversprechend aus und doch kann nicht jede die Richtige sein, oder? Langsam wird dir schwindelig und vielleicht sogar übel. Ab diesem Moment ist dir völlig egal, welche Abfahrt du nimmst, solange es endlich erst einmal geradeaus geht!

An diesem Punkt denkst du auch nicht mehr darüber nach, wohin diese Abfahrt eigentlich führt und ob du auf diesem Weg an dein Ziel kommst. Hauptsache, es geht endlich nicht mehr im Kreis. Oh ja – das fühlt sich richtig gut an!

Nun stell dir vor, du hättest einen Kompass bei dir und wüsstest bereits beim Einfahren in den Kreisverkehr, dass von all diesen vielen Ausfahrten nur eine oder zwei tatsächlich in Richtung deines Zieles führen. Vielleicht drehst du eine Runde oder zwei, bis du dich für eine davon entschieden hast, dann triffst du eine Entscheidung und biegst selbstbewusst ab. Sogar, wenn du mit dieser Abfahrt nicht 100 Prozent richtig liegst, weißt du zumindest, dass die Himmelsrichtung stimmt. Du wirst vielleicht ein wenig nachjustieren dürfen, doch du kannst darauf vertrauen, dass du keinen „Holzweg“ gewählt hast.

Diesen Kompass will ich in den nächsten Kapiteln mir dir finden und auf deine Ziele und Werte eichen. Damit du niemals wieder darauf angewiesen bist, dir *irgendeine* Erleichterung zu verschaffen, sondern jederzeit selbstbestimmt die richtige Himmelsrichtung für dich wählen kannst.