

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 4: MEIN BUSINESS-WEG IN ZAHLEN



Willkommen zum Mindset Podcast. Hier lernst du, wie du dein Gehirn mehr zu deinem Vorteil einsetzt, souveräner mit Herausforderungen umgehst, in deiner Selbstständigkeit mehr Geld verdienst, produktiver arbeitest und dir letztlich das Leben erschaffst, das du wirklich leben willst. Ich bin deine Gastgeberin, zertifizierte Mindset und Business Coach Julia Lakaemper.

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge Vier.

Heute möchte ich mal ganz transparent teilen, wie mein Weg war in der Selbstständigkeit anhand meiner Zahlen. Denn ich finde gerade in der Business-Coaching-High-Ticket-Coaching-Ich-besorg-dir-so-viele-Kunden-wie-du-willst-Blase werden Erwartungen geschürt, gerade für Business-Starterinnen, wo ich denke, so hmm, bist du wirklich sicher, dass du so denken willst? Ich bin da eher für einen bodenständigen Ansatz. Meiner Meinung nach bin ich nicht besonders schnell in meinem Business-Aufbau. Ich bin auch vom Typ her keine Sprinterin. Ich bin nicht besonders schnell. Marcel, mein Trainer, weiß das. Ich werde aber besser.

Ich bin auch keine Marathonläuferin, aber für mich ist ein Business wie ein Marathon. Ich habe es ehrlich gesagt nicht besonders eilig, mein Ziel zu erreichen.

Mein Ziel ist es, dass 20 meiner Kundinnen ein Nettovermögen von einer Million Euro kreieren. Und das ist ein sehr großes Ziel. Und um dieses Ziel für meine Kundinnen zu erreichen, gehe ich schonmal vor. Ich bin noch nicht da. Ich bin unterwegs. Ich bin auf einem sehr guten Weg.

In meinem ersten Business Jahr - das war 2015 - da habe ich 21.000 € Umsatz verdient und davon 8.000 € Gewinn gemacht. Und ich habe acht Monate Gründungszuschuss erhalten. Ich habe 2013 nebenberuflich meine erste Coaching-Ausbildung gemacht, damals am Institute of, wie heißt es, am Institute of Integrative Nutrition in New York, weil ich dachte, dass ich gerne als Health Coach arbeiten möchte. Ich habe auch als Health Coach angefangen zu arbeiten und diese 21.000 Umsatz habe ich als Health Coach verdient und als virtuelle Assistenz, weil ich durch Zufall oder einfach dadurch, dass ich genetztwerkt habe, Weiterbildungen gemacht habe, mich mit Online-Unternehmerinnen ausgetauscht habe, da habe ich eine Unternehmerin kennengelernt, die jemanden brauchte, der sie unterstützen konnte. Und ich wusste, ich kann das und ich wusste auch, dass ich möglichst wenig Druck auf meine Selbstständigkeit geben wollte zu Beginn. Das heißt, ich habe mir einen Job gesucht, der zeitlich und räumlich flexibel war. Ich konnte remote arbeiten, was 2015 noch nicht so selbstverständlich war. Aber das gab es schon auch im

deutschsprachigen Raum und ich habe auch ganz gut verdient. Also ganz okay, habe super viel noch dazugelernt. Das war ein mega Deal und auch da möchte ich dich einladen, das völlig okay zu finden, nebenberuflich zu gründen oder einen Brotjob zu haben, der dir, ohne dass du wirklich wahnsinnig viel Gehirnschmalz und Energie darein steckst, der deine finanziellen Sorgen nimmt, insofern, dass er dir die Miete zahlt und das Essen auf den Tisch stellt. Für mich war das der richtige Ansatz. Und nach Adam Grant in dem Buch Originals beschreibt er auch Studien und viele Beispiele von Gründern, die nebenberuflich gegründet haben. Und es gibt offenbar Studien, die beweisen oder aufzeigen, dass die Gründer, die nicht riskant mit beiden Füßen ins Wasser springen, sondern eher vorsichtiger gründen, dass die langfristiger auch am Markt sind. Deshalb, du musst halt für dich schauen. Was bist du für ein Typ? Und ist das dein Weg? Aber ich finde es voll okay, dass du dir jetzt nicht den Druck auferlegst, in deinem ersten Jahr sechsstellige Umsätze zu verdienen. Ich kenn genug Kolleginnen, die das schaffen. Aber es kommt immer darauf an: Wo kommst du her? Was bringst du mit? Wie viel Berufserfahrung hast du schon? Wie viel Marketing und Sales kennst du? Wie kennst du dich...was ist dein Netzwerk? Das sind natürlich ganz tolle Fallbeispiele oder Case Studies oder Testimonials und die glitzern und schillern. Und die können natürlich auch ein Gefühl von Das will ich auch auslösen, aber ich möchte dich sehr bitten, dir zu erlauben, überhaupt erst mal anzufangen und dich über Wasser zu halten.

Und schau, also, es ist mathematisch leicht auszurechnen, wie viel Geld du brauchst. Ich habe in meinem zweiten bis vierten Jahr, da habe ich so

um die 50.000 € Umsatz verdient und im fünften Jahr habe ich dann endlich mein Ziel erreicht und die magischen 100.000 € geknackt. Damals waren das sogar 140.000. Also habe ich echt einen großen Sprung gemacht. Und dann ging es weiter aufwärts. Ich weiß, dass es andere Gründerinnen gibt, die viel schneller sind als ich und in viel in kürzerer Zeit jetzt schon Millionen Umsätze machen oder auch in der gleichen Zeit Millionen Umsätze machen. Und das ist voll okay. Und gleichzeitig weiß ich auch, dass viele auf meine Zahlen schauen und sagen "Das ist aber ambitioniert und das ist ja krass, wie schnell du das aufgebaut hast." Und ich denke natürlich auch, dass der Zeitgeist, die technologische Entwicklung mir da auch in die Karten gespielt hat, auch die Akzeptanz von Online Coaching. Als ich angefangen habe, haben mich die Leute überhaupt gefragt so "Wie, da zahlt jemand Geld dafür, dafür, dass du denen erzählst, wie sie sich ernähren sollen?" und "Wie, du hast keine Praxis?" Und für mich war das halt so der absolute Albtraum, einen Praxis-Raum zu haben. Ich möchte jetzt niemandem auf die Füße treten, aber für mich war das so die, die IKEA Möbel, die Palme, die orangene Wandfarbe. Das ist nicht meins. Und das wollte ich auf keinen Fall. Und ich war, nachdem ich über zehn Jahre in der PR gearbeitet habe, bin ich knapp drei Jahre mit dem Rucksack durch die Welt gereist und ich wollte diese räumliche Freiheit haben. Ich wollte mein Business mitnehmen können, auch in der PR-Agentur. Ich habe das immer gehasst, wenn wir da präsent sein mussten, auch wenn es nichts zu tun gab. Ich habe in meiner Arbeitszeit, damals gab es noch CDs, unfassbar viele CDs gebrannt und Cover farbig ausgedruckt usw dann alles schön gemacht, mich mit meinen Kolleginnen unterhalten, das Lager aufgeräumt, einfach weil das zu meinem Job gehörte, da zu sein, falls das Telefon klingelt.

Und irgendwann habe ich mich entschieden, dass ich so nicht mehr leben möchte und auch einfach für mich selber meine Zeit einteilen möchte. Und vielleicht möchtest du es ja auch.

Heute ist es natürlich viel, viel leichter, da auch Jobs zu finden, wo du zeitlich und räumlich flexibel bist. Aber es braucht natürlich auch ein gewisses Mindset, dir das zu kreieren und daran zu glauben, dass es möglich ist und auch daran zu glauben, dass du die Umsätze erschaffen kannst, die ich inzwischen in meinem Business erschaffe. Jetzt liegen wir, also letztes Jahr lagen wir bei 250.000 Umsatz im Jahr und dieses Jahr werden wir darüber liegen. Mir macht das nichts, dass andere schneller sind und jetzt schon 1,2,3, 5 Millionen Umsatz machen. Ich habe es, wie gesagt, nicht eilig. Ich weiß eh, dass ich mein Ziel erreiche. Und wenn ich in zehn Jahren 10 Millionen Umsatz mache, reicht mir das. Vielleicht ist es nicht das unternehmerischste Denken, aber für mich ist es okay. Und ich denke, das darf jeder für sich entscheiden. Ich gehe in meinem Tempo voran, du in deinem, andere in ihrem und wenn du dran bleibst und nicht aufgibst, wirst du auf jeden Fall dein Ziel erreichen. Mir geht es gar nicht ums Ankommen, so sehr, weil ganz ehrlich: Wenn ich einfach nur so weiterleben würde wie jetzt, wäre ich total happy. Ich brauche gar nicht mehr. Aber es macht mir Spaß zu schauen und zu erleben, was passieren wird, wenn ich nach mehr strebe und gar nicht so sehr im Sinne meines persönlichen Vermögensaufbaus, sondern im Sinne meiner Mission. Also wie viel mehr Frauen kann ich denn erreichen? Wie viel mehr Frauen bringe ich auch durch meine Arbeit oder auch durch diesen Podcast dazu, noch größer zu denken und mehr an sich zu glauben und die

Selbstständigkeit jetzt endlich nicht mehr als Hobby zu betrachten, sondern zu sagen: Es reicht nicht, 12.000 € im Jahr damit zu verdienen, wenn ich davon leben will. Ich möchte es jetzt schaffen, 50.000 € im Jahr damit zu verdienen oder 100.000 im Jahr Umsatz zu machen. Oder 200.000 oder eine halbe Million oder 1 Million. Und wer darf ich denn werden? Was darf ich erleben unterwegs? Wen darf ich kennenlernen? Mit wem verbringe ich meine Zeit? Das halt wirklich zu erleben, aufzubauen, über dich hinauszuwachsen, das ist für mich die Belohnung. Das Geld, klar, ist nice. Aber wie viel Geld brauchen wir denn wirklich? Das darfst du für dich entscheiden. Wenn du deine Schäfchen im Trockenen hast, was deine Altersvorsorge angeht, dann geht es nur noch darum, oder für mich geht es darum, Arbeitsplätze zu schaffen, für ein Thema einzustehen, mehr Menschen mit diesem Thema in Kontakt zu bringen und zu schauen, wie sie ihr Leben in die Hand nehmen, selbstbestimmter werden, finanziell unabhängiger werden. Auch die krasseste gesellschaftliche Veränderung beginnt damit, dass einzelne Menschen sich verändern, ihre Situation verändern und damit eine ganze Gesellschaft und einen ganzen Zeitgeist verändern. Und das ist mir wichtig.

Also, was ich dir mit auf den Weg geben möchte ist: Lass dich nicht irritieren von den glitzernden Testimonials, von den Frauen, die du vielleicht als Vorbild hast und die deiner Meinung nach wahnsinnig schnell und wahnsinnig erfolgreich sind. Du musst ihnen nicht hinterher hetzen, sondern klar, fordere dich heraus, frag dich immer wieder, analysiere immer wieder: Was machen diese Menschen anders? Wie

denken sie? Was tun sie? Wie fühlen sie sich? Gerade dieser Bereich der Gefühle. Was sind sie bereit zu fühlen? Sind sie bereit, einen Widerstand zu haben? Ich hatte zum Beispiel auch totalen Widerstand, hier in das Studio zu fahren. Ich war wahnsinnig schlapp heute Morgen, bin gar nicht in die Gänge gekommen. Und dann, na ja, natürlich bin ich jetzt hier und nehme die Podcastfolge auf. Weil ich diesen Service bieten möchte. Weil ich Menschen, vor allem Frauen, erreichen möchte, inspirieren möchte. Und da kannst du für dich schauen: Bist du bereit, Enttäuschung, Frust, Widerstand, Zweifel, Sorgen, Nervosität, all diese unerwünschten Gefühle zu erleben, um zu der Person zu werden, die das hat, was du dir wünschst. Und wie gesagt, meiner Überzeugung nach - also das ist jetzt auch wirklich meine Erfahrung - der Weg ist das Ziel. Rase nicht einfach zum Ziel, in der Hoffnung, dass dann alles gut sein wird. Es wird nicht alles gut sein. Du wirst weiterhin Mensch bleiben, die menschliche Erfahrung erleben mit ungefähr 50 % erwünschten und 50 % unerwünschten Anteilen. Und du wirst mehr Geld haben. Ich bin überzeugt davon. Das ist vielleicht nicht das Schlauste als Money Mindset Coach, das offen zu vertreten, aber es ist einfach so. Ich glaube, dass Geld alleine nicht glücklich macht. Ich glaube aber auch, dass Geld sehr, sehr viele Möglichkeiten erschafft und dass es absolut sinnvoll ist, dein Money Mindset auch zu erkennen und die Gedanken, die du hast, über das, was du verbindest, mit bestimmten finanziellen Zielen, dass du das auch erlebst. Und ja, ich finde auch, es macht allein rein praktisch einen Riesenunterschied, ob ich am Existenzminimum langschrappe und sagen wir mal 50-60.000 € im Jahr verdiene und so gerade über die Runden komme und so gerade ein paar Freelancer beschäftigen kann und aber total viel selber arbeiten muss. Oder ob ich 100, 150, 200, 250 mit

Leichtigkeit verdiene, mit weniger Arbeit verdiene. Natürlich hat sich mein Lebensstil verändert. Ich zahl mir mehr Gehalt aus. Ich würde sagen, ich lebe immer noch ein sehr, sehr bescheidenes Leben, weil mir bestimmte Statussymbole überhaupt nicht wichtig sind. Aber allein die Tatsache, dass ich meine letzte ETF-Sparrate, weiß nicht, verzehnfacht habe innerhalb der letzten zwei Jahre, dass ich spontan irgendwo hinfliegen kann, dass ich mir keine Sorgen am Geldautomaten mehr mache, ob da noch Geld drauf ist oder nicht, weil ich weiß, auf meinen Konten ist immer Geld. Ich habe mehr als genug Geld. Das macht natürlich einen Unterschied und das wünsche ich auch dir, dass du das erlebst. Und ich weiß, dass du das erreichen kannst, indem du einerseits deine Gedanken erkennst, über dich und das, was du über Geld denkst. Indem du sie untersuchst, indem du eine neue Geldgeschichte schreibst und eine neue finanzielle Zukunft erstmal auch nur im Kopf für dich für möglich hältst. Und dabei ist es mir persönlich gar nicht wichtig, wie groß du denkst, also ob du wirklich Millionen-Umsätze machen willst. Das musst du gar nicht, um ein tolles Leben zu führen.

Entscheide für dich, was du willst und schau, was du brauchst und mach dich auf den Weg. Und dann kannst immer noch entscheiden, ob du weitergehst oder ob du es dir einfach da gutgehen lässt, wo du bist. Aber ich finde so was ich halt oft erlebe, ist dieser Frust von vielen Business-Starterinnen, sag ich mal, die zwischen 0 € und 60.000 € im Jahr verdienen. Also das sind genau die Kundinnen, der Durchschnitt der Kundinnen, die in der Money Flow Academy sind. Dass es manchmal doch viel länger dauert, als sie dachten, ein Business aufzubauen. Und

das ist wie ein Flugzeug, was du zum Start bringst. Oder eine Rakete, die du zum Start bringst. 80 % der Energie geht in den Start. Und das zu wissen und zu wissen, dass es sinnvoll ist, so zu beschleunigen, dass du gut abhebst und das dann aber noch ein bisschen was im Tank ist, wenn du deine angenehme Flughöhe erreichst. Und dass du dann nicht ausgebrannt bist und völlig erschöpft bist, sondern dass du jetzt nicht eine Anspruchshaltung auf Leichtigkeit hast, sondern sagst Nee, ich muss jetzt Gas geben, ich muss ein Momentum kreieren und das will ich auch. Aber ich mache mich dabei nicht fertig, weil andere fünfstellige Umsätze im Monat oder sechsstellige Umsätze im Jahr haben. Weil ich weiß, dass das nicht den Unterschied macht, sondern es geht wirklich darum, zu lernen, zu meistern, was es braucht, um diese Umsätze zu generieren. Und das sind dann wirklich strategische Ansätze. Wie klar muss dein Angebot sein? Welches Mindset brauchst du? Was denkst du über dich? Was denkst du über dein Angebot, über deinen Preis? Über die Kunden, die du hast? All das, dass du dir dessen bewusst bist, ein simples Business aufbaust, damit du möglichst energiesparend auf deine Flughöhe kommst und dann sagst Okay, jetzt kann ich hier ein bisschen cruisen, kann so ein bisschen auf Autopilot stellen, kann auch mal sortieren, was da weiterhin gehen kann. Macht es jetzt Sinn, sagen wir mal, du verdienst die 100.000 €, macht es jetzt Sinn...Ist die Nachfrage schon so groß, dass du eine Gruppe gestalten kannst, wenn du vorher nur im 1:1 gearbeitet hast, das dann parallel zu machen. Aber dass du dir nicht diesen Druck machst, übermorgen superreich zu sein oder großartige Umsätze zu verdienen, weil du dir was beweisen willst oder weil du anderen was beweisen willst, sondern mach dich einfach auf den Weg, um zu lernen, was notwendig ist, dahin zu kommen, um dann zu verstehen: Macht gar nicht so einen

großen Unterschied. Geld macht doch nicht glücklich. Es ist voll okay. Es schafft Möglichkeiten und dann zu sagen okay, wo will ich denn jetzt hin? Wo darf es jetzt hingehen? Welche andere Strategie darf ich jetzt anwenden? Das kannst du, indem du maximal 40 Stunden die Woche arbeitest. Ich habe auch Kundinnen, die sehr viel weniger arbeiten, weil sie Familie haben und ihre Priorität darauf setzen und die auch jetzt zumindest monatlich zwischen acht und 10.000 € verdienen, so dass sie dann halt auch ihr Jahresziel von 100.000 € knacken werden. Das geht alles. Aber diese Möglichkeit erstmal im Kopf zu kreieren und auch dem ein bisschen Zeit zu lassen und zu sagen: Ich muss das nicht im ersten Jahr machen, oder dass du halt wirklich verstehst, warum. Warum willst du es so viel schneller haben? Welches Gefühl willst du nicht erleben? Was glaubst du, was sich wirklich verändert, wenn du an diesem finanziellen Ziel ankommst? Also, ganz wichtiger Teil. Lass das mal sacken. Ich bin gespannt auf deine Kommentare dazu. Poste gerne auf Instagram, was du dazu meinst.

Und wenn du Vollzeit von deiner Selbstständigkeit leben willst, dann ist es meiner Meinung nach absolut sinnvoll, zwischen 50 und 100.000 Umsatz im Jahr mindestens zu machen, auch je nachdem, wie kostenintensiv dein Business ist. Aber wir gehen jetzt mal davon aus, dass du ein Informations-Business hast, Online-Dienstleistungs-Business und in dem Sinne keine großen Kosten hast und dann kannst du schon gut davon leben. Und wenn du das umgesetzt hast, an deinem Money Mindset gearbeitet hast, deine Finanzen gut organisiert hast, dass du verstanden hast, wie du Nachfrage kreierst, in dem Sinne auch, wie du Geld kreierst,

dass du dein Marketing im Griff, hast, dass du weißt, wie du Mehrwert schaffst für deine Kundinnen - Damit hast du schon so viel für dich erreicht, du hast dich schon so viel verändert. Du bist wirklich zu einer selbstständigen Person geworden, die auf dem Weg ist, Unternehmerin zu werden. Und das ist dann der nächste Schritt, noch mehr wie eine Unternehmerin zu denken und wirklich zu erkennen, dass du planen kannst, wie viel Geld du verdienst. Dass du dein Business simpel hältst, nicht komplex machst, nicht aufbläst, nicht zu teuer machst oder gerade wenn dann mehr Geld da ist, dass du das Geld nicht einfach verschleuderst an Ecken, wo es nicht notwendig ist. Das ist dann der nächste Schritt. Das mache ich mit meinen Mastermindern. Das macht auch mega Spaß. Also lass das sacken. Ich wünsche einen wunderschönen Tag und wir hören uns nächste Woche.

Wenn dir dieser Podcast gefällt, willst du meine Mindset Impulse als Newsletter nicht verpassen. Wenn du dich unter <https://julia-lakaemper.com/newsletter> anmeldest, bekommst du Tipps dazu, wie dein Mindset deinen Kontostand beeinflusst, wie du deinem Gehirn ein Update verpasst, damit der Umgang mit Geld für dich entspannter wird –und was genau Brückengedanken sind und wie du sie für dich nutzen kannst. Du bekommst jede Woche frische Mindset Tipps, um aus deinen Gewohnheiten auszubrechen und dir bewusst und aktiv ein Leben mit weniger Stress und mehr Geld aufzubauen.