

## DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

### TRANSKRIPT FOLGE 44:

#### Das Mindset einer erfolgreichen Unternehmerin mit Marisa Kleinmann



*Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 44.*

*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, dass du wirklich leben willst. Ich bin deine Gastgeberin, zertifizierte Mindset und Business Coach Julia Lakaemper.*

*Julia: Heute bin ich mit Marisa Kleinmann hier gemeinsam - nicht gemeinsam im Studio... Ich bin im Studio und sie ist virtuell dazugeschaltet. Marisa ist eine Kundin von mir in der Mastermind und wir teilen eine Mission. Aber wir arbeiten ganz unterschiedlich daran. Das finde ich total spannend. Marisa, stell dich doch mal vor und erzähl von deinem Business. Wer bist du? Was machst du?*

*Marisa: Ja, sehr gerne. Ich bin Marisa, und ich bin Finanz-Mentorin für Frauen und vor allem für Mütter. Und ich begleite Frauen und Mütter und empowere sie dabei, ihre Finanzen in die Hand zu nehmen. Mit dem Vermögensaufbau zu starten und in eine finanziell gleichberechtigte Partnerschaft zu wachsen. Also: Zu verstehen, was es heißt Kinder zu bekommen. Und was ist das, was das für Auswirkungen für finanzielle Auswirkungen, vor allem für die Frauen hat, Familie zu gründen. Sprich in Teilzeit zu arbeiten, unbezahlte Care-Arbeit zu übernehmen und dadurch einfach ein viel höheres Risiko zu haben, später in die Altersarmut zu rutschen und auch in eine finanzielle Abhängigkeit zum Partner, zur Partnerin. Das ist meine Mission: Mehr Gleichberechtigung und mehr finanzstarke Frauen und Mütter hervorzubringen.*

*Julia: Super, finde ich richtig, richtig gut. Und gerade Mütter fallen ja oft so durchs Raster, dass es halt einfach gar nicht gesehen wird, was sie alles leisten und erwartet wird, dass sie zauberhafte Kinder großziehen und sonst noch alles leisten. Und das finde ich großartig, dass du sie da unterstützt und dafür sorgst, dass sie sich auch mit Finanzen auseinandersetzen. Weil das kann ich mir vorstellen ist ja wahrscheinlich auch nicht so vielleicht der nächste Gedanke, den Frauen haben, wenn sie Kinder bekommen.*

*Marisa: Genau das ist, der, kommt dann meistens leider sehr spät oder eben zu Lebensereignissen, die man nicht geplant hat, wie Trennung,*

*Scheidung oder auch ein Unfall oder schlimmere Lebensereignisse, die den Partner oder ja den Mann betreffen. Und dann vor der Situation steht nicht genug eigenes Einkommen zu haben, um die Familie ernähren zu können und sich zu lange nicht mit den Finanzen beschäftigt zu haben. In der Hoffnung, dass es schon so schlimm nicht ist, oder dass sich da der Mann drum kümmert und der das viel besser kann, und dass das kein Thema ist, um das man sich kümmern sollte. Und deswegen versuche ich, da einfach früher anzusetzen und vor allem Mütter zu erreichen, die ja natürlich ein total trubelige Leben haben: Meistens in Teilzeit im Erwerb arbeiten und nachmittags dann die Care-Arbeit übernehmen. Und das ist eben ein großer Trugschluss, dass nur Erwerbsarbeit Arbeit ist. Also nur weil Erwerbsarbeit entlohnt wird, wird es mit einer Wertigkeit gleich oder verbunden, die Care-Arbeit nicht hat. Und es steckt ja schon das Wort Arbeit in Care-Arbeit. Aber dadurch, dass man keinen Lohnzettel am Ende des Monats bekommt, wo draufsteht: Das ist deine Arbeit als Mutter wert ist, es ist das schon ein ganz großer Aha-Moment, festzustellen, dass beides Arbeit ist und dass beide Partner:innen, dass beide Elternteile jeden Tag 100 Prozent arbeiten und dass das aber finanziell anders sich widerspiegelt. Und meistens eben der Partner / die Partnerin, die Vollzeit arbeitet. Und es sind in den meisten Fällen die Männer zu 72 Prozent, dass da eben mehr Einkommen, mehr Geld, mehr - scheinbar mehr - Finanzkompetenz sitzt. Und genau an dem Punkt setze ich an.*

*Julia: Ja, mega gut. Ich glaube, also so bin ich auf jeden Fall aufgewachsen, dass Finanzen Männersache sind. Ich glaube, es gibt*

*wenige Ausnahmen in der Generation. So langsam scheint es sich ja Gott sei Dank zu ändern, auch durch deine Arbeit. Wie erlebst du das? Wie finden Gespräche statt zwischen den Partnern heutzutage über Geld, also, bevor die Kinder da sind? Gibt es Gespräche über Geld und wie die Care-Arbeit oder die Lücke, Rentenlücke, und all das gefüllt wird? Oder ist es immer noch die Ausnahme deiner Erfahrung nach?*

*Marisa: Also das Bizarre an Geld-Gesprächen in Partnerschaften ist ja, dass über kein anderes Thema so viel gestritten wird wie über Geld. Und gleichzeitig Geld das Tabuthema Nummer Eins in Beziehungen ist. Das heißt, es wird wahnsinnig viel geschwiegen, es wird sich keine... Man setzt sich nicht zusammen an den Tisch, man spricht nicht drüber. Und wenn dann gestritten wird, dann geht es scheinbar offensichtlich ums Geld. Das Interessante ist aber, dass Geld immer ein Stellvertreter-Problem ist und es nie ums Geld geht, sondern immer um tieferliegende Motive. Also um Macht, um Anerkennung, um Wertschätzung, um Liebe, um Angst. Und man aber natürlich so tief nicht geht und immer an der Oberfläche bleibt und sich darüber streitet, wer jetzt die Rechnung bezahlt. Also, das ist die Situation in Partnerschaften. Und dann kommt natürlich noch hinzu, dass - wenn man Eltern wird, zumindest war es so bei uns, und so erlebe ich auch die Zusammenarbeit mit den Frauen, mit den Müttern - dass sich über wahnsinnig viele Sachen Gedanken gemacht wird. Über den Kinderwagen, über die Auswahl des Babybreis, über Peking-Kurse und da wahnsinnig viel Energie und Zeit rein fließt. Aber dass sich über was ganz, ganz Wichtiges nicht unterhalten wird. Und das sind eben die Finanzen und die Frage: Wer arbeitet wie viel im Erwerb,*

*wer übernimmt wie viel Care-Arbeit, wie lange dauert dieser Zustand? Wann wollen wir da das ändern, damit beide möglichst viel im Erwerb arbeiten, um eben auch nicht abgehängt zu werden, um keine Karrieresprünge zu verpassen, um aber auch so viel wie möglich bei der Familie zu sein, weil es hat ja auch Nachteile für den Mann oder für den Vater, eben nicht in der Familie präsent zu sein und dort ganz wichtige Familienarbeit zu übernehmen und da ja auch in so eine emotionale Abhängigkeit wiederum zur Partnerin zu rutschen. Also, es hat nur Vorteile, wenn man in eine gleichberechtigte und vor allem in eine finanziell gleichberechtigte Partnerschaft wächst. Das musste ich aber auch oder mussten wir als Paar auch erst lernen, und es wird halt nirgendwo... Es spielt keine Rolle in irgendwelchen Vorbereitungskursen, in irgendwelchen Schwangerschaftskursen. Das ist ein Thema, was in der Schule ausgespart wird, was finanzielle Bildung angeht. Das ist einfach nicht präsent. Und dadurch ist da irgendwie jeder mit sich auf sich alleine gestellt, und da setze ich halt an zu sagen: Okay, macht euch so früh wie möglich Gedanken darüber und baut Finanzwissen auf und spricht, kommt in Kontakt, findet zusammen Regeln, die sich für euch beide fair anfühlen, weil dann ist erst die Lösung erreicht, wenn es für beide fair ist, und nicht, wenn es einer für fair empfindet.*

*Julia: Ja, absolut. Ja, da brauchst du halt einfach erst mal all das Wissen, genau wie du das sagst, dass den Frauen das überhaupt erst mal bewusst ist, was da für eine Schieflage ist und wie ja... fatal, jetzt nicht unbedingt, aber doch also wirklich, wie dramatisch die Folgen sein*

*können, die finanziellen Folgen. Und dann natürlich auch eine Kompetenz zu sagen: Okay, wie kann ich das denn ansprechen und wie, was ist denn überhaupt ein fairer Deal für mich? Das dann auch zu definieren und zu errechnen. und dabei dann Unterstützung zu haben, ist natürlich mega wertvoll. Ich habe letztens eine Studie gelesen, ich weiß gar nicht von wem, ob das eine Lottogesellschaft war, aber dass bei einem Lottogewinn sich überdurchschnittlich viele Frauen entscheiden den Partner zu verlassen, und wenn... Also, wenn Frauen gewinnen und wenn Männer eine größere Summe gewinnen, bleiben sie in höheren Prozentsätzen bei der bestehenden Partnerin, also jetzt in klassischen hetero Beziehungen. Und das fand ich auch so bezeichnend, dass es da auch absolut ersichtlich ist, wenn dieses finanzielle Problem gelöst ist, dass sich Frauen dann auch... Oder das ist Motiv der finanziellen Abhängigkeit, offenbar immer noch sehr stark gelebt wird. Weil wenn die auf einmal nicht da ist, sich dann Frauen auch gegen einen Partner möglicherweise entscheiden. Und das ist ja echt auch total darauf traurig, in dieser Zwickmühle gegebenenfalls zu leben und zu glauben, es gibt keinen Weg daraus außer eines Lottogewinns. Und da bist du ja dann auch eine Alternative zu sagen: Doch, doch!*

*Marisa: Genau die Wahrscheinlichkeit ist bei mir größer, zu Ergebnissen zu kommen als im Lotto zu gewinnen. Das auf jeden Fall. Aber das ist ja so der Trugschluss, den es oft gibt, dass das einfach nur die Angst besteht, dass der Partner oder die Partnerin, die besser verdient, der oder diejenige sein könnte, die die Beziehung beendet und verlässt. Und es ist ja genauso schlimm, in einer Beziehung zu sein, in der man sich*

*selbst nicht mehr wohlfühlt und aus der man sich gerne herauslösen würde und sich das aber finanziell nicht leisten kann. Und es ist ganz, ganz tragisch das, dass es zu so einem Zustand kommt. Und es gibt auch durchaus Frauen, die aus diesem Grund zu mir finden, um quasi eine Trennung vorzubereiten, um eben erst mal die eigenen Finanzen in die Hand zu nehmen und zu schauen, was es denn für Möglichkeiten gibt. Also es gibt ganz unterschiedliche Motive, sich mit den eigenen Finanzen zu beschäftigen. Das Motiv ist immer dahinter, finanziell unabhängig zu sein, ob jetzt vom Partner der Partnerin oder vom Arbeitgeber, der Arbeitgeberin oder vom Staat. Aber es ist ein ganz starkes Motiv, was ja auch verständlich ist, finanziell frei und unabhängig zu sein und selbstbestimmt Entscheidungen treffen zu können.*

*Julia: Total, ja, das ist dann ja die ultimative Freiheit. Wenn wirklich niemand mehr reinreden kann. Ja, cool, richtig, richtig cool. Jetzt bist du im Januar in die Business Mindset Mastermind gekommen. Und ich kann mich erinnern, dass das Retreat in Berlin auch nicht ohne für dich war. Wir sind ja gleich mit beiden Füßen ins kalte Wasser gesprungen und sofort tiefgehende Mindset Arbeit gemacht, die Rolle der Unternehmerin in drei Jahren definiert und auch erst mal geschaut: Wo steht ihr alle eigentlich gerade, wo wollt ihr eigentlich alle hin? Was, was hat das bei dir ausgelöst, dich so intensiv mit dir und deinem Business und deinem Mindset auseinanderzusetzen, in der Gruppe mit mit den anderen Frauen, die da waren?*

*Marisa: Also, für mich war das eine totale Premiere, mich so intensiv für zweieinhalb Tage mich mit meinem Business zu beschäftigen und auch Fragen gestellt zu bekommen, die ich mir noch nie vorher gestellt habe, die ich auch... Also wo ich auch erst mal keine Antwort drauf hatte. Oder auch Antworten, die mir nicht so gut gefallen haben. Und wirklich den Fokus auf aufs Business zu legen in einer so komprimierten, intensiven Zeit, in so einem, in so einer Atmosphäre mit anderen Unternehmerinnen. Das war für mich total neu, und da waren ganz, ganz viele Aha-Momente dabei, die sehr tief gegangen sind und wahnsinnig augenöffnend waren. Und ich eigentlich als mehr als andere Person bin ich jetzt nicht aus Berlin wieder rausgefahren, aber ich hatte schon sehr viele neue Gedanken mit im Gepäck, die ich unbedingt mit nach Hause nehmen wollte. Um dieses neue Business Mindset, was da in Berlin gesetzt wurde oder angefangen hat zu wachsen, da das mitzunehmen und zu pflegen und zu hegen und weiter wachsen zu lassen. Und da waren auf jeden Fall ganz starke Momente dabei, wo ich mich selbst auch entlarvt habe, was ich über mich denke als Unternehmerin. Es hat ja schon damit angefangen, dass ich mich nicht als Unternehmerin gesehen habe. Also die Übung mit der Überschrift: Du als Unternehmerin. Die hat nichts resoniert. Also ich habe gedacht, das können jetzt die anderen machen. Das sind ja alles Unternehmerinnen. Ich weiß überhaupt nicht, was ich hier mit dieser Übung anfangen soll, jetzt und warum ich jetzt diese Fragen beantworten soll, weil ich bin ja keine Unternehmerin. Und da hat sich einfach also, da ist in Berlin schon ganz viel Umbruch passiert, und das hat ganz schön gerumpelt. Und das hat sich jetzt in den letzten, also das ist jetzt drei Monate her. Und das ist Wahnsinn, was ich in dieser Zeit alles bei mir getan hat.*



*Julia: Mhm, ja, was hat sich verändert? Magst du uns mal mitnehmen oder würdest du... Kannst du dich noch erinnern, was du auch in Gedanken verändert hast? Also einerseits der Gedanke: Du bist Unternehmerin. Du bist wahrscheinlich jetzt nicht nach dem Retreat nach Hause gefahren mit der hundertprozentigen Überzeugung, dass du jetzt Unternehmerin bist, oder?*

*Marisa: Nee, aber ich habe mein Bild einer Unternehmerin grundlegend geändert. Also mein Bild einer erfolgreichen Unternehmerin war, dass sie 40 Stunden plus arbeitet und 100 K im Jahr macht. Das waren für mich die Kriterien. Ich weiß nicht, woher die kommen, aber das war in meinem Kopf, war das so. Wenn du das machst und das geschafft hast, dann kannst du dich Unternehmerin nennen. Und das ist, das ist eigentlich in Berlin im Retreat ist das so... Dieser Knäuel an Gedanken, die ja gar nicht gestimmt haben, der hat sich so langsam entwirrt. Und ich einfach in Berlin schon so die ersten Impulse und die ersten Erkenntnisse hatte, dass ich ja schon Unternehmerin bin. Also, ich bin Unternehmerin. Aber mein Selbstbild von Unternehmerin war total verquer. Und ich habe mich nicht als Unternehmerin gesehen und hab mich auch stellenweise in Berlin gefragt, warum ich hier sitze, mit so vielen erfolgreichen Unternehmerinnen, was ich denn hier in dieser Gruppe mache. Es ist total verrückt, was das mit mir gemacht hat. Und dann kam natürlich dann Fragen: Musss eine Unternehmerin 40 Stunden arbeiten oder 60 Stunden? Es ist wirklich umsatzabhängig davon, ob du*

*eine Unternehmerin bist, ob du erfolgreich bist oder nicht? Das waren alles so Fragen, die mich sehr zum Nachdenken gebracht haben und ich ja dann auch in der Zeit festgestellt habe, also in den letzten Wochen, dass ich ja eigentlich zwei Unternehmen gegründet habe und führe. Das eine führe ich zusammen mit meinem Mann als Geschäftsführer:innen, das ist unsere Familie. Da habe ich ja auch schon wahnsinnig viele Unternehmerinnen, Kompetenzen gelernt. Und setzt die ja auch täglich um. Und das habe ich nie in Frage gestellt, diese Unternehmerinnen Rolle, die ich da habe, es hat ja auch ganz viel mit planen und mit organisieren und mit Finanzen und mit Zielen zu tun und mit Führungen.*

*Julia: Leadership. Ja, absolut genau delegieren.*

*Marisa: Ja, outsourcen... Genau, und ich aber mit meinem Business, was ich gegründet habe, das war, das ist zum einen noch nicht so alt. Also das ist noch relativ frisch für mich gewesen, mich wirklich als Unternehmerin nicht nur gedanklich zu sehen, sondern auch auf dem Papier zu lesen. Ich habe letztes Jahr, also 2022, im Sommer, meine Festanstellung gekündigt. Und dann ja bin ich quasi erstmals in diese Selbstständigkeitsrolle zu 100 Prozent reingewachsen. Und das hat aber maximal hat es dafür gereicht, dass ich mich, dass ich sage, dass ich mich gerade selbstständig mache oder dass ich selbstständig bin. Und das war auch ein Satz wo ich... Den du mal gesagt hattest, ich glaube, das war in der Business Mind Week, in der Mindset Week im November letzten Jahres. Da war ich ja, da habe ich teilgenommen, und da war für*

*mich dann vollkommen klar, dass ich mir die Masterclass gehe. Da hattest du gesagt, dass du auch ganz lange das so formuliert hast: Ja, ich bin dabei, mich selbstständig zu machen. Oder: Ich bin... Ich fange jetzt an mich mit meiner Selbstständigkeit zu beschäftigen. Und ich habe da einfach total genickt, weil ich das auch total gefühlt habe, dieses: Ich fang jetzt an, mich selbstständig zu machen. Ich bin jetzt selbstständig, aber ich bin noch ganz in den Anfängen. Und es war mir auch immer total wichtig, mir das auch mir gegenüber so zu formulieren, dass ich also jetzt kein Druck und alles gut, du bist ja gerade erst dabei. Und das war für mich so der Punkt, der mich total abgeholt hat, weil ich mich da total ertappt habe, dass ich das auch ganz oft und ganz viel gesagt habe gegenüber dem Außen, aber vor allem auch gegenüber mir. Und das war für mich einer der größten Herausforderung und Mindshifts, dass ich in die Rolle der Unternehmerin reinwachse und mich mehr als Unternehmerin sehe. Und die jetzt auch immer mehr ausfülle. Und ich habe schon lange nicht mehr gesagt in den letzten Wochen: Ich bin dabei mich selbstständig zu machen. Das ist total aus meinem Sprachgebrauch heraus diese Formulierung, weil es nicht stimmt. Also es ist es nicht richtig ist, es ist nicht wahr.*

*Julia: Ja. Ja und das ist so verrückt, wie es faktisch ja war, schon früher auch wahr war. Also, du hast ja irgendwann gegründet, und du warst dann zumindest selbstständig. Oder hast du eine Firma angemeldet, und das Gehirn tut aber trotzdem so, als bräuchte es jetzt eine Anlaufphase oder bräuchte es jetzt so einen Schutzraum, um zu sagen: Ja, wir fangen ja gerade erst an. Es ist ja noch gar nicht so richtig, und jetzt bloß nicht*

*so viel Tempo oder Gas oder so. Die Angst vor der Überforderung vielleicht auch oder die Angst vor der neuen Rolle oder was es dann auch immer ist, was da so wirbelt. Aber - also, bei mir kann ich mich erinnern, das war bestimmt fast ein Jahr, dass ich das erzählt habe, und mir ist es natürlich auch erst rückwirkend klar geworden, was ich da getan habe. Es war mir überhaupt nicht bewusst. Und so klingt es bei dir auch. Das ist einfach so, dich selbst ertappt hast dabei, dass du noch gar nicht in der Überzeugung bist, wirklich selbstständig zu sein oder Unternehmerin zu sein. Ja.*

*Marisa: Und ich war auch sicher, als ich in Berlin gesessen habe, dass das nicht passieren wird. Also das war für mich klar, dass das total erfolglos ist, mich hier als Unternehmerin irgendwie zu positionieren oder meine Gedanken darauf zu lenken, dass ich Unternehmerin bin. Das war für mich wirklich ausgeschlossen. Also im Nachhinein wirklich verrückt, was ich da auch... Ich habe mir die Unterlagen nochmal angeschaut, was ich dafür Sätze aufgeschrieben hab. Ja einfach, genau wie du sagst, aus Angst oder aus Überforderung oder auch so Schutzmechanismen herauszusagen: Jetzt ja... Also jetzt lassen wir mal den Ball flach halten und jetzt auch nicht so viel trauen und erst recht keine Ziele setzen, weil es könnte ja sein, dass du die nicht erreichst. Und das war dann der zweite große Aha-Moment in Berlin. Ja, sich ein Ziel zu setzen, das habe ich auch vorher noch nie gemacht. Und es ist so, weil ich ja ganz viel mit Finanzziele arbeite und ja auch die Frauen, mit denen ich zusammenarbeite, dazu nötige Finanzziele zu setzen und die, sich auszurechnen und zu wissen, wo man steht und wo man hinwill. Und*

*so eine Art Controlling zu haben. Und ich habe das... Ich bin nicht draufgekommen, dass ich das ja vielleicht auch mal also für mein Business machen könnte. Privat mache ich das, das liegt mir nahe, aber für mein Business war vollkommen absurd und ausgeschlossen, dass ich mir in Ziel setze. Und das war auch ein ganz großes Learning, dass ich nicht mehr ohne Ziele arbeite in meinem Business.*

*Julia: Ja.*

*Marisa: Weil ich sonst... Mir fehlt der Polarstern. Ich weiß überhaupt nicht, wo es hingeht. Und das war auch eine ganz mutige Entscheidung, mich da auf ein Ziel festzulegen und da auch dabei zu bleiben und das auch festzuschreiben. Und ja, dass einfach mal so runter zu formulieren und dann schwarz auf weiß jede Woche vor Augen zu haben, was mein Jahresziel ist. Und es gibt Phasen, da finde ich das total schön das Ziel und dann gibt es Phasen da denke ich mir: Um Gottes Willen, was hast du da gemacht? Aber das Ziel bleibt und es wird nicht verändert. Ich kann mich noch an einen Call erinnern an einem Dienstagscoaching, wo ich probiert habe, mit Dir zu verhandeln und das Ziel zu ändern. Aber ich wusste eigentlich schon vorher, dass ich scheitern werde. Genau. Und deswegen ja auch das ist ein neues Gefühl, zielorientiert zu arbeiten mit dem vollen Fokus auf dieses Ziel. Und sich wirklich... Also alle Maßnahmen, alle Entscheidungen, alle Projekte, alle Anfragen, nur darauf auszulegen und sich zu fragen: Zahlt es auf mein Ziel ein? Und wenn es nicht auf mein Ziel einzahlt, dann kriegt diese Anfrage ein Nein.*

*Und das habe ich. Vorher bin ich total plan- und strategielos durchs Business gerauscht und hab quasi das dann auch so ganz herzlich angenommen, wenn solche Anfragen kamen, weil das so wunderbar war, um sich abzulenken und zu prokrastinieren und auch tolle Dinge zu machen und zu schaffen. Aber es war nicht zielführend.*

*Julia: Ja, und deshalb ist es so wichtig. Das ist also... Ich finde das, wenn man es auf einer Landkarte beschreibt und halt sagt: Naja, wir müssen ja erst mal wissen, wo wir stehen und wo wir hinwollen. Das ist so logisch. Aber wenn es um Geld geht oder ums Business geht, selbst wenn du das Wissen ja theoretisch hast, nachweislich, weil du mit deinen Kunden auch so arbeitest. Es braucht trotzdem jemanden, der dich darauf hinweist und sagt: Doch, doch mach das. Setz ein Ziel für dein Business. Und: Nee, das ändern wir jetzt nicht. Weil das ja so spannend ist, auch daran, dass es ja auch meine Intention. Gerade bei finanziellen Zielen, aber generell mit Zielen all das hochzuspülen, was dann an Glaubenssätzen, an Zweifeln, an Sorgen, an Ängsten da ist, und damit dann arbeiten zu können.*

*Marisa: Und dass es mir ganz wichtig war, mir Ziele zu setzen, von denen ich wusste, dass eine fast 100-prozentige Wahrscheinlichkeit besteht, dass ich die Ziele erreiche. Also diese Angst davor, mir Ziele zu setzen, wo die Wahrscheinlichkeit besteht, dass ich sie nicht erreiche, war wahnsinnig groß. Und das war dann nochmal eine zusätzliche Ebene der Herausforderung für mich, weil ein weiteres... Eine weitere Erkenntnis in*

*Berlin war, als wir die Status Quo Analyse gemacht haben, dass ich mir immer... Das es mir ganz wichtig war, mir Ziele zu setzen, von denen ich wusste, dass eine fast 100-prozentige Wahrscheinlichkeit besteht, dass ich die Ziele erreiche. Also diese Angst davor, mir Ziele zu setzen, wo die Wahrscheinlichkeit besteht, dass ich sie nicht erreiche, war wahnsinnig groß. Das hat natürlich mit meinem Bild der Unternehmerin wahnsinnig gut gemacht. Diese zwei negativen Gedanken, weil hätte ich das Ziel nicht erreicht, wären sofort Gedanken gekommen: Ja, du bist halt auch keine Unternehmerin. Einer Unternehmerin passieren solche Fehler nicht. Eine Unternehmerin, die würde sich nie so verkalkulieren. Da siehst du, Marisa, sage ich doch die ganze Zeit schon, du bist keine Unternehmerin! Deswegen habe ich... War ich immer damit ist ganz wichtig, mir das quasi irgendwie selbst zu beweisen. Ich setze mir nur Ziele, die ich schaffe. Und es war natürlich keine hochgesteckten Ziele. Und wie ich dann auch im Nachhinein gemerkt habe, waren das überhaupt gar keine Ziele, also keine strategischen Ziele. Das waren halt Marketingmaßnahmen, die ich quasi mir als Ziel gesetzt habe. Und... Oder halt To Dos, die ich quasi dann zu einem Ziel gemacht habe, in der Angst, dass oder in der Hoffnung oder in der fast schon Gewissheit, dass ich dieses Ziel dann bitte auch zu erreichen habe. Und sich so weit aus dem Fenster zu lehnen, nach den Sternen zu greifen und sich so ein hochgesetztes Ziel zu setzen. Das hat schon auch Schnappatmung verursacht, weil ich mir dachte: Um Gottes willen, das ist wirklich unrealistisch, was ich mir jetzt gesetzt habe. Und ich muss das jetzt nochmal kurz erklären, dass ich das hier gar nicht... Also das macht ja gar keinen Sinn, ich werde das ja nicht erreichen! Und dann noch weiter runter zu brechen und sich das anzugucken, ob das wirklich so*

*unrealistisch ist zu erreichen. Da war dann schon so dieses: Ah, ja, das könnte klappen. Und was... Welche Maßnahmen muss ich jetzt umsetzen in diesem Jahr, um dieses Ziel zu erreichen? Also, das hat sehr geholfen, dieses Ziel runter zu brechen. Und auch einzukalkulieren, was alles Positives passiert auf dem Weg dahin, falls ich es doch nicht erreiche. Also dieses "erfolgreich zu scheitern", das war wahnsinnig entspannend. Also dieser Druck, der dann von so einem Ziel fällt, also dieses Schwarzweiß, Hebel an, Hebel aus, entweder du erreichst dein Ziel oder du erreichst dein Ziel nicht. Umzuwandeln in: Ja, dann macht euch doch mal Gedanken, was denn an positiven Nebenprodukten entsteht, wenn ihr euch trotzdem auf diesen Weg macht, dieses Ziel erreichen zu wollen, und ihr alles in dieser Zeit trotzdem erreicht. Und das war für mich wahnsinnig hilfreich zu sagen: Ach cool, das sind ja hier 25 ganz fabelhafte Nebenprodukte, die da entstehen, falls ich mein Jahresziel nicht erreiche. Und das war einfach so dieses arbeiten mit Zielen, sich ein Ziel zu stecken und an diesem Ziel auch festzuhalten und nicht loszulassen - auch in Phasen, wo es schwierig wird, wo es vielleicht auch holpert, wo das Business nicht so läuft, wie man sich das gerne wünscht oder wie es fürs Ziel gut wäre, dann wirklich nicht einzubrechen. Und das hätte ich nie alleine geschafft. Ich hätte es auch nie alleine gemacht, also das wäre schon der erste Schritt, ich hätte gar nicht erst gemacht, und wenn ich es gemacht hätte, hätte ich im Februar das Ziel runter geschraubt.*

*Julia: Ja. Ja und ich glaube, das ist auch total wichtig. Das ist eben nicht nur ist: So jetzt setzen wir uns alle mal ein total superduper großes Ziel.*



*Und dann keine Methode zu haben, wie ihr damit umgehen könnt.  
Sondern wirklich dieses Prinzip des produktiven Scheiterns zu verstehen  
und zu sagen: Scheitern gehört immer dazu. Jede Unternehmerin, jeder  
Unternehmer scheitert auf dem Weg zum Ziel, einfach weil wir immer  
Vermutungen anstellen, wie es klappen könnte, zum Ziel zu kommen. Und  
dann halt unterwegs feststellen, dass es sich alles ganz anders entfaltet,  
als wir dachten. Oder vieles, nicht alles. Und das finde ich total wichtig,  
dieses Mindset so früh wie möglich zu lernen, dass jedes Scheitern ein  
Learning ist oder in jedem... Also in jeder Niederlage, in jedem Plan, der  
nicht genau so aufgeht, wie wir uns vorgenommen haben. Es ist trotzdem  
ein weiterer Schritt auf unser Ziel zu. Und das dann halt auch wirklich  
anzuerkennen und wertzuschätzen und nicht als Signal zu sehen, dass das  
Ziel falsch ist oder dass an dir irgendwas falsch ist. Sondern dass es halt  
wirklich darum... Dass es nur so geht. Genau wie beim Sport Muskelkater  
entsteht, wenn wir uns wirklich anstrengen, ist das genauso  
Nebenprodukt. Und das fand ich auch cool, wie du es gesagt hast, dass  
diese Nebenprodukte, die automatisch entstehen.... Also sagen wir mal,  
keine Ahnung, du gibst ein Webinar und möchtest das 100 Teilnehmer  
dabei sind, und dann sind 30 dabei. Könnte man jetzt als Scheitern, als  
Niederlage sehen. Aber alles, was du lernst: Dieses Webinar aufzusetzen,  
das Webinar zu geben, die Leute einzuladen und dann auch die 30  
Menschen zu beglücken, die dir zuhören - das ist ja total wichtig und total  
hilfreich auf dem Weg zum nächsten Webinar und auf dem Weg zu den  
100 Teilnehmenden und all deinen Verkaufszielen, die du damit  
verbindest. Und das wirklich zu verstehen, finde ich unfassbar wichtig,  
weil das halt so Ruhe reinbringt und Entspannung. Ich weiß nicht, wie*

*hast du das erlebt? Also was, was hat das für dich ausgelöst? Zu wissen, dass es okay ist, zu scheitern?*

*Marisa: Ja, Ruhe und einfach weniger Druck. Also so dieses: Das ist voll okay. So, das ist in Ordnung, wenn du das nicht erreichst, weil du halt eben auf dem Weg dorthin total viel lernen wirst. Und das... Also, ein Satz, den, den ich in den letzten Wochen sehr verinnerlicht habe ist: Ich gewinne in jedem Fall. Und das ist so beruhigend, diesen Satz immer wieder mir vorzunehmen, in schwierigen Phasen oder vor größeren Projekten das egal, was ich mache, dass ich entweder lerne oder gewinne. Aber dass ich in jedem Fall gewinne, also ich gewinne in jedem Fall. Es wahnsinnig beruhigend!*

*Julia: Mhm, ja, superschön. Ja, und das ist halt auch in Bezug auf deine Frauen, die du erreichen willst, ja auch total wichtig. Also, die brauchen ja letztlich auch deinen Mut schon mal vorzugehen und dich in die Sichtbarkeit zu stellen und noch lauter zu rufen, dass du ihnen in die finanzielle Unabhängigkeit helfen kannst. Damit auch sie sich trauen, dieses Thema sich auf den Schreibtisch zu packen und die unangenehmen Gespräche mit den Partnern zu führen. Und ja auch diesen schwierigen Weg zu gehen. Das finde ich auch so für uns als Anbietende total wichtig zu sagen so: Hey, wir gehen schon mal vor, wir machen uns auch die Arbeit, und das ist für uns auch nicht leicht als gutes Beispiel auch für all die, von denen wir auch einiges verlangen, von unseren Kunden. Also auch, wie du das in Berlin erlebt hast. Das war ja auch nicht nur*

*angenehm, dann all diese Erkenntnisse zu haben, also alles in einem sicheren Raum und auch so angenehm wie möglich gestaltet. Aber die eine oder andere Erkenntnis ist dann schon erst mal so ein Dämpfer. Mhm, Mist... so okay da stehe ich also, so denke ich also über mich. Ja und dass auch wirklich zu erlauben und zuzulassen und dann auch Schritt für Schritt zu erkennen: Wie komme ich denn da raus? Wie kann ich denn anders denken? Wie kann ich es anders planen? Und was könnten dann die Maßnahmen sein, die ich umsetze, um auch letztlich dahin zu kommen?*

*Marisa: Ja, total, aber ich glaube, das gehört immer mit dazu, erst diese Erkenntnisse zu haben, die auch schmerzhaft sein können, um dann zu gucken, was es für Möglichkeiten gibt, was es für Maßnahmen gibt, was es für neue Gedanken gibt, die einen da unterstützen. Und die auch überbrücken und die einen dann ja auch beruhigen auf dem Weg dorthin. Aber die Erkenntnis, das ist immer der erste Schritt, und davon hatte ich echt keinen Plan.*

*Julia: Das war pure Absicht.*

*Marisa: Das dachte ich mir.*

*Julia: Im weiteren Verlauf hast du dann ja auch einige Entscheidungen getroffen. Also du hast dann auch ja mutige Entscheidungen getroffen, unter anderem die Anzahl deiner Launches zu reduzieren.*

*Marisa: Genau! Das war eigentlich so. Das ist mir dann in der Jahresplanung aufgefallen, die wir dann in Berlin ja auch angestoßen haben oder angefangen haben. Und da kam mir dann das erste Mal der Gedanke: Ich habe bis jetzt immer vier Programme im Jahr gelauncht. Und ich wollte im Sommer einfach nicht arbeiten. Oder möchte jetzt dieses Jahr im Sommer nicht... Keine Workation machen und in Familienurlaub fahren und nebenher ein Programm haben. Deswegen habe ich die Entscheidung getroffen, von vier auf drei Launches zu gehen und dafür andere Entscheidungen zu treffen. Und das war zum Beispiel, die Gruppengröße zu vergrößern. Konnte ich mir ja auch überhaupt nicht vorstellen, dass das im Rahmen des Möglichen ist. Und auch den Kurspreis anzuheben für das Programm auch das hat mich einiges an Energie und Kraft und Nerven gekostet, weil da einfach mein Hirn wahnsinnig laut und warnend mich angeschrien hat. Also wie ich das jetzt... Warum ich das jetzt mache und wie ich das dann mache... Also, das geht ja gar nicht! Und das waren große Entscheidungen, die aber auch da wieder zumindest was die Launches anging oder die Anzahl, Ruhe reingebracht haben. Weil ich wusste: Es ist Januar 2023 und ich weiß, wie mein Jahr aussieht. Ich habe jetzt im Mai einen Kurs, der anfängt. Und dann nur noch eine im September. Und es war es. Und dieses Wissen zu haben, jetzt zweimal in diesem Jahr noch zu Launchen, weil im Januar der Kurs lief schon. Das war dann für mich total hilfreich, den Fokus zu*

*setzen und zu sagen, ich setze meine ganze Energie, die ich habe, auf diese zwei Launches, die ich jetzt vor mir habe. Und bereite dich gut vor und tue mein Bestes damit das ein erfolgreicher Launch wird. Und auch da: Was heißt denn erfolgreich Launchen? Auch da habe ich gelernt, mich, was mir schwerfällt, aber auch von Zahlen zu verabschieden und zu gucken, was sind denn da für positive Nebenprodukte, die entstehen in einer Launch-Phase, die man vielleicht nicht sofort sieht und die sich vielleicht nicht sofort lautstark zeigen. Sondern vielleicht erst später bemerkbar machen und die Basis für was anderes gesetzt haben? Genau das waren, das waren die großen Entscheidungen getroffen.*

*Julia: Ja, und dann könnte man ja auch meinen, dass das doch vielleicht keine guten Entscheidungen sind. Und dass, wenn du so drauf guckst und denkst: Okay, du machst weniger, nimmst mehr Geld, eine Sommerpause ist wichtiger, und das kann doch gar nicht gut gehen. Aber du hast deine Sichtbarkeit auf jeden Fall auch massiv erhöht. Und du hast gesagt, dass du in Q1 500 Prozent mehr Kennenlerngespräche hattest.*

*Marisa: Genau im Vergleich zu Q4 aus dem letzten Jahr. Und das ist meine... Also das habe ich meinem Ziel zu verdanken. Weil ja klar war: Okay, wenn ich dieses Ziel erreichen will, dann brauch ich halt bestimmte Maßnahmen, und das heißt für mich halt auch noch mehr Sichtbarkeit, mehr Botschaften nach draußen geben. Vielleicht dadurch auch, sich angreifbarer zu machen oder vielleicht nicht immer zu hören: Ja, das stimmt. Sondern vielleicht ja auch Gegenfragen zu bekommen*

*oder jemanden, der das Konzept überhaupt nicht versteht von finanzieller Gleichberechtigung. Und da, auch da also da hat sich so viel für mich getan. Ich arbeite jetzt mit einem Redaktionsplan, was Social Media angeht. Auch da habe ich einfach wahnsinnig viel Stress und Mental Load und Gedanken aus meinem Kopf verbannt, weil es jetzt einfach Schwarz auf Weiß dasteht, wann ich poste und was ich poste. Punkt. Und ja, dann, was ist passiert? Nichts also, es kam kein Gegenwind, und auch wenn, dann würde mich das jetzt nicht mehr so aus der Bahn hauen, wie es mich vermutlich im Januar getroffen hätte, weil ich jetzt ein anderes Standing oder für mich einfach nochmal ein anderes Standing habe. Und das wiederum hat natürlich zu mehr Vorgesprächen geführt, weil ich auch deutlicher und konkreter noch in den Ansprachen geworden bin. Und das wiederum dazu geführt hat, dass ich mehr Frauen und mehr Mütter angesprochen und abgeholt gefühlt haben. Die dann ins Vorgespräch gekommen ist, auch da habe ich ganz viele und tolle Learnings gehabt in Q1 in diesem Jahr. Und mein Launch ist noch nicht vorbei. Also ich bin quasi mittendrin, aber ich habe jetzt schon mit dem Launch - also, wenn man jetzt den Blick wieder auf die Zahlen dürft, habe ich jetzt schon mit weniger Kundinnen einen höheren Umsatz erreicht als im letzten Kursdurchlauf. Wo ich mehr Kundinnen im Kurs hatte, aber zum Beispiel noch Rabatte gegeben haben. Und das kommt für mich überhaupt nicht mehr in Frage. Mein Programm ist das wert, was es wert ist. Und diesen Preis habe ich festgelegt. Warum sollte ich auf die Idee kommen, diesen Preis zu mindern? Weil dadurch minder ich ja meinen Glauben und mein Wissen daran, was dieser Kurswert ist. Also auch das ist eine Entscheidung, die ich getroffen habe. Ich gebe keine Rabatte mehr. Das habe ich bis Januar komplett durchgezogen. Und das ist für*

*mich jetzt genauso komplett ausgeschlossen, dass ich das nochmal mache, weil warum? Das macht überhaupt keinen Sinn so. Und das alles führt dazu... Also diese mutigen Entscheidungen zu treffen, mit mehr Fokus und weniger Panik, mit weniger Trubel, mit weniger Drama. Meinen Fokus zu halten und meine Ziele zu erreichen und einfach die Ergebnisse für mich zu schaffen, die ich im Business schaffen möchte.*

*Julia: Ja, superschön. Und das wirkt sich natürlich auch in den Kennenlerngesprächen oder auch letztlich in deiner Arbeit mit deinen Kund:innen aus. Wenn du selbst mit dir nicht so sehr im Drama bist. Oder wenn du im Kennenlerngespräch die ganze Zeit denkst: Okay, vielleicht fragt sie jetzt gleich nach dem Rabatt und wie viel Rabatt gebe ich? Du kannst ja auch voll präsent sein, was die Kundinnen oder die potenziellen Kundinnen angeht, wenn du all diese Entscheidungen im Vorfeld getroffen hast. Und es dann nur noch darlegst sozusagen. Und halt wirklich schaust, ist diese Person die sich interessiert für mein Programm auch ein Match? Und dann sie erfolgreich durch das Programm führst, wenn sie ein "Ja" ist. Also alles das, was du an weniger Stress im Kopf hast oder emotional erlebst, ist ja auch ein positiver Effekt für deine Kundinnen, weil du viel präsenter bist, viel klarer bist, viel ruhiger bist in der Durchführung dessen, des Programms.*

*Marisa: Dadurch auch Entscheidungen leichter fallen bei potenziellen Kundinnen, die einfach sagen: Okay, die weiß, wovon sie spricht, und die ist einfach klar mit sich und klar mit ihrem Programm und klar mit ihrem*

*Mehrwert. Und dann liegt die Entscheidung bei der Kundin zu sagen: Das mache ich oder das mache ich nicht. Und das Lustige ist ja, es haben ja nicht die Kunden dann nach dem Rabatt gefragt, sondern ich habe den ja einfach gegeben so. Also das ist... Also ohne dass Nachfrage da war, habe ich einfach Rabatte gegeben. Also, das ist total absurd. Und das war für mich ein ganz, ganz großes Learning auch. Und es war auch eine herausfordernde Phase. Aber mich mit meinem Programm nochmal total zu verheiraten und zu sagen: Das ist das beste Angebot für Mütter, um ihre Finanzen klar zu kriegen. Das ist der Mehrwert und den nochmal rauszuarbeiten und auch für mich klarzumachen, damit ich das besser nach draußen, an potenzielle Kundinnen geben kann. Weil das war ja auch noch so ein Ding. Als ich in die Mastermind gestartet bin, wollte ich ja - das war mein ursprüngliches Ziel - ein zweites Produkt entwickeln. Und weil ich mir dachte: Ich habe nur ein Produkt, das, das reicht nicht! Ich will ja hier erfolgreiche Unternehmerin sein. Und erfolgreiche Unternehmerinnen arbeiten 40 Stunden plus, verdienen über 100.000 im Jahr unter mehrere Produkte. Und das war ja der allererste Zahn, den du mir gezogen hast, bevor wir überhaupt nach Berlin gefahren sind. Nee, nee, du entwickelst hier kein zweites Produkt, du konzentrierst dich auf dein bestes Angebot. Und da ich nur ein Angebot habe und was ja auch das Beste ist, war ich so, das wäre wieder wahnsinnig schön gewesen, um zu prokrastinieren. Also ein neues Angebot und ach vielleicht auch noch eine neue Zielgruppe. Und dass allein das war so: Und jetzt okay, dann arbeite ich mit dem, was ich habe, und da habe ich auch so Widerstand gemerkt. Okay, irgendwas ist da für mich noch nicht klar. Was mein Angebot angeht, und mich wirklich so intensiv mit meinem Angebot zu beschäftigen, mit dem Mehrwert und mit den Ergebnissen, die das*



*Programm erschafft, war für mich dann nicht leicht. Aber jetzt total nützlich, um diese Klarheit, die ich jetzt habe, auch eben nach draußen zu geben. Und zum Glück kein zweites Programm zu haben, was dann... Das sind so zwei halb verheiratete Produkte, die man dann hat und hinter keinem richtig steht. Und das war ein großer Mehrwert für mich da, dieses ganz, ganz klare Ja zu einem Programm zu haben, um wirklich reinzugehen und zu gucken: Was sind denn da die Stellen, die mich irgendwie noch zurückhalten? Und da nochmal genauer reinzugehen und zu gucken, wo denn der wirkliche Mehrwert liegt.*

*Julia: Ja. Ja und das ist so wichtig, weil unser Gehirn gerade unternehmerisch denkendes Gehirn, kreatives Gehirn, natürlich ständig neue, tolle Ideen hat. Was wir noch alles in die Welt hinausbringen könnten. Aber da diese freiwilligen Einschränkungen wirklich zu befolgen oder teilweise unfreiwillige, wenn ICH einfach sage: Nee, es geht nicht.*

*Marisa: Ja, das ist echt hart, weil da... Aber ich, natürlich nehme ich das ja auch an. Deswegen ist es ja so gut, quasi so ein Korrektiv zu haben oder diesen Rahmen einfach, du hältst ja einfach diesen Rahmen so fest, ne? Und natürlich geht dann so ein Pingpong durch diesen Rahmen und mein Gehirn rastet aus und erzählt mir irgendwas. Und du hältst einfach diesen Rahmen fest und sagst: Nein, ein Angebot, du hast, du bleibst bei deiner Preiserhöhung, keine Rabatte und so weiter. Und du hältst auch an deinem Jahresziel fest. Natürlich gehst du jetzt nicht runter mit deinem Jahresziel. Warum auch? Ich habe ja im Februar behauptet, ich schaffe*

*mein Jahresziel nicht. Im Februar. Ist auch so geil. Einfach steif und fest behauptet, ich erreiche mein Jahresziel nicht so. Also lass uns reden! Ich muss von diesem Jahresziel wieder runter. Es war einfach total... Ich habe viel zu hoch gegriffen in Berlin, da war ich nicht ich selbst. Und total krass, dass das Hirn im Februar sagt: Nee, lassen wir sein, das machen wir nicht. Und dass da der Rahmen gehalten wird, ist wahnsinnig wichtig, und das ist auch... Das ist, glaube ich, das was, was diesen Erfolg auch garantiert, auf diesem Ziel und auf diesem Fokus zu bleiben, dass es da nichts zu rütteln gibt, und man selbst kriegt sich ja schnell mal überredet, das jetzt doch nicht zu machen. Aber ja, wenn man mit dir arbeitet, gibt's da keinen Weg drum, außer am Ziel festzuhalten.*

*Julia: Ja, es lohnt sich halt so sehr. Also ich mache das ja auch nicht, um euch zu quälen, sondern halt wirklich, weil ich, weil ich weiß, wie wertvoll das ist, auch diese Arbeit zu leisten, die du ja jetzt auch leistest, dass du dich von deinem eigenen Produkt nochmal richtig überzeugst und dass du voll dahinterstehst, dass du hinter dir als Expertin stehst, dass du auch hinter dir als Unternehmerin stehst. Und dass du auch lernst, immer wieder an dein Ziel zu glauben und zu sehen, wie es gehen kann, auch wenn Zweifel da sind oder auch wenn das vielleicht nicht so läuft, wie du es dir in Berlin aufgeschrieben hast, was jetzt die Strategie ist. Es heißt ja noch lange nicht, wenn die Zwischenziele nicht identisch sind, dass das unterm Strich nicht funktionieren wird. Es gibt ja auch Überraschungen nach oben, es gibt Überraschungen nach unten, und wir wissen es halt einfach nicht genau. Wir stellen ja immer nur Vermutungen auf, und das finde ich so... Also diese Mindset Arbeit, die du da jetzt schon geleistet*

*hast, jetzt in den ersten Wochen des Jahres, die wird dich dein ganzes Unternehmertum begleiten, und das ist so viel wertvoller, als zu glauben, dass das andere Angebot oder das andere Ziel die Lösung ist. Und ich würde jetzt auch nicht unbedingt sagen, dass man immer ein ambitioniertes Ziel setzen muss. Also, es gibt auch Phasen, wo es auch voll okay ist zu sagen, ich will jetzt bewusst kein Wachstum. Ich will bewusst mir leicht machen, weil ich vielleicht hinter den Kulissen mal richtig aufräumen will und Klarschiff machen will und dass das Unternehmen oder die die Basis des Unternehmens aufbauen und ausbauen will, sodass ich dann den übernächsten Schritt zum Wachstum schaffe. Also da finde ich auch total wichtig, dass es nicht immer nur um das nächste riesengroße Ziel geht. Aber da, wo ihr halt standet und wo du auch standest im Januar, da war das halt genau der richtige Ansatz zu sagen: Nee, nee, jetzt verschiebe mal deine Komfortzone ein Stückchen weiter, damit du über dich hinauswächst und auch deinem Business die Chance gibst, über sich hinauszuwachsen.*

*Marisa: Ja, total. Also das... Und dann auch durch dieses ambitionierte Ziel, diese mutigen Entscheidungen getroffen zu haben, von denen man ja nicht, oder brauche ich ja gar nicht so viel allgemeiner, von denen ich nicht geglaubt habe, dass das funktioniert, um dann die Beweise aber zu sammeln, dass es funktioniert, dass ein neuer Programmpreis kein Problem ist, dass es für mich und mein Business kein Problem wird, einen Launch zu streichen im Jahr, um mehr Zeit mit der Familie zu haben, um mehr Urlaubszeit zu haben, um auch regenerieren zu können, damit im Herbst dann wieder genug Energie da ist. Das sind ja wahnsinnig starke*

*Entscheidungen, die ich nur getroffen habe, weil ich dieses Ziel vor Augen hatte. Und das war für mich persönlich war das so eine Win-win-win-Situation Ziele zu setzen, Ziele zu halten, und dass dieses Ziel halt eben nicht in meinem Rahmen der Möglichkeiten sich befindet. Wo ich mir sicher bin: Ach komm ja, das schaffen wir. Das ist okay das Ziel. Und das... Also diese drei Punkte waren für mich total wichtig, damit ich diese Entscheidungen treffe, die ich jetzt getroffen habe. Und jetzt weiß, dass es die richtigen Entscheidungen sind, die dafür da sind, dass ich mein Ziel erreiche. Absolut*

*Julia: Absolut, richtig cool. Also, es lohnt sich, mutig zu sein. Was würdest du sagen, wenn du so jetzt die ersten Wochen zusammenfasst, was war eine wesentliche Erkenntnis, die du mitnimmst? Oder...*

*Marisa: Nur eine?*

*Julia: Du darfst auch mehr sagen.*

*Marisa: Für mich war es ganz wichtig, Entscheidungen zu treffen und den Fokus zu setzen und auch mich nicht ablenken zu lassen und Ruhe reinzubringen in meine Gedanken und in meine Arbeit. Und ich wirklich mit wenigen Wochenarbeitsstunden noch weniger arbeite als zuvor schon und in der Zeit aber durch diese Ruhe und diese Klarheit und diesen*

*Fokus mehr erreiche. Oder effektiver arbeite. Oder einfach mit... Also einfach mit Wochenzielen auch arbeite. Also, wir haben ja die Jahresplanung gemacht, dann die Quartalsplanung und dann sind wir runtergebrochen in die Wochenplanung. Und für mich war das wahnsinnig erleichternd zu wissen: Okay, das steht die Woche an, und auch festzustellen, krass, wie viel freie Zeit ich dann noch habe. Und das wirklich dieses nicht mehr dieses Gehetze ist zwischen Business und Kindergarten oder Kita, sondern das hat sich jetzt so gedrittelt, also ein Drittel Business, ein Drittel Me-Time und ein Drittel Care-Arbeit / Familienzeit und festzustellen, dass mich das nicht stresst. Also erstens nicht, was mein Unternehmerinnen-Bild angeht, weil natürlich kann man erfolgreiche Unternehmerin sein, wenn man nicht 60 Stunden die Woche arbeitet. Und aber auch festzustellen, dass das keine negativen Auswirkungen auf mein Business hat oder auf meine Präsenz oder auf meine Sichtbarkeit, meine Botschaften, meine Erreichbarkeit. Auch da neue Regeln festgelegt zu haben, wann ich wie erreichbar bin. Und das finde ich wahnsinnig wertvoll. Und das ist ja auch sowas was bleibt. Das ist ja jetzt keine Erkenntnis, die ich jetzt in Q1 hatte und... Sondern das einfach zu verstetigen und neue Routinen in den Arbeitsalltag einziehen zu lassen, die dann auch so positive Effekte auf alle anderen Bereiche hat.*

*Julia: Ja, ja. Total, das ist wirklich so entscheidend, und ich finde das auch so wichtig in dieser Hustle-Kultur, in der wir auch leben. Also es betrifft ja nicht nur Selbstständige. Es sind ja auch viele Arbeitnehmer, die halt einfach sich permanent dann mit ihrem Job auseinandersetzen.*

*Und gerade finde ich für dich, auch mit deiner Zielgruppe, ist es ja auch total entscheidend, den Müttern zu zeigen: Es geht nicht nur, es geht nicht nur ums Geld, es geht ja auch um die Qualität, die du mit deinen Kindern verbringst. Also die Ruhe, die du im Business hast, die überträgt sich natürlich dann auch auf die Ruhe, die du privat hast und umgekehrt. Und da zu sehen, das ist eine Frage der Organisation, genau wie bei den Finanzen. Du musst halt einfach mal einen Status Quo machen. Gucken wo bin ich denn hier, wo will ich denn hin? Und dann zu sehen, es ist möglich, es so zu gestalten, wie du es willst und wie deine Lebenssituation es erfordert. Und dann dabei aber halt auch wirklich Vorbild für deine Kundinnen zu sein, die sind jetzt wahrscheinlich nicht alle selbstständig, aber die können sich natürlich da auch eine Scheibe von abschneiden und sehen so: Spannend, das kriegt ja Marisa... Kriegt es ja auch hin, dass sie da ausgeglichener ist und eben nicht von A nach B hetzt. Und wenn sie mit den Kindern Zeit verbringt, mit dem Kopf beim Business ist oder umgekehrt.*

*Marisa: Ja, und dass es ja auch verschiedene Lebensmodelle oder Familienmodelle oder Zeitmodelle gibt. Und dass man... Das auch das Lebensmodell oder das Familienmodell oder das Zeitmodell, was man sich jetzt ausgesucht hat, jetzt im Hinblick auf Teilzeit und Vollzeit, dass das ja nicht in Stein gemeißelt ist. Sondern dass es da auch Möglichkeiten gibt, das wenn man selbstständig ist oder Unternehmerin ist, das eigene Business entsprechend anzupassen, und/oder wenn man, wenn man angestellt ist, da auch andere Lösungen zu finden, um einfach eine Balance zu kommen, die für alle Beteiligten besser ist. Und da ist eben*

*ganz oft so, dieser: Einer arbeitet Vollzeit, der/die andere arbeitet Teilzeit, und der/ die, die Teilzeit arbeitet, ist nur am Rennen, und von einem Job oder von einem Ort zum nächsten zu hetzen. Und dass es auch da aufbrechen darf und andere Wege gibt, das ist ganz, ganz wichtig, dass man da auch über den Tellerrand gucken kann. Und dass, dass es nicht heißt, wenn man in Teilzeit arbeitet, dass dann komplett alle Me-Time flöten geht. Sondern dass man auch da eben Entscheidungen treffen kann und ja auch muss, wenn man was ändern will. Und es fühlt sich vielleicht am Anfang etwas ungewohnt und auch unwohl an. Aber letztlich, wenn man mittel- und langfristig denkt, immer die bessere Alternative ist zu dem, was man hat, wenn man sich in der Situation, in der man sich befindet, sich nicht wohlfühlt.*

*Julia: Ja, absolut ja. Wie würdest du sagen, hat sich die Beziehung zu den Gedanken, die du hast, oder zu deinem Gehirn verändert?*

*Marisa: Ich glaube, meinem Gehirn nicht mehr. Alles, was es mir ausspuckt, das war auch eine große Erkenntnis. Ich dachte ja immer, ich kann mir zu 100 Prozent vertrauen. Und alles, was ich sage, alles, was ich fühle, alles, was ich denke, entspricht der Wahrheit. Und das war für mich auch ein ganz krasser Moment, festzustellen: Boah nicht alles, was ich denke, ist richtig oder entspricht der Wahrheit. Weil ich ja damit auch anfangs, dachte ich zumindest, mich selbst auseinanderzunehmen oder mir selbst nicht mehr Vertrauen zu können, weil ich bis jetzt ja schon sehr viele gute Entscheidungen im Leben getroffen habe. Und jetzt soll ich auf*

*einmal in meinem Gehirn nicht mehr glauben. Das geht ja gar nicht so, das ist ja mein Denkmotor. Wenn ich jetzt anfangen, dieses Organ, dieses Zentrum in Frage zu stellen, dann kann ich ja alles vergessen, so dann, das passt ja gar nicht. Und das da hat mir sehr geholfen, einfach alles runterzuschreiben, was mir mein Gehirn anbietet. Und ganz wertneutral zu gucken, was es ist. Und dass da durchaus natürlich auch ganz viele Gedanken dabei sind, die richtig sind und die wichtig sind und die unterstützend sind. Aber dass es immer wieder Gedanken gibt, die auftauchen, die wahnsinnig dramatisch sind. Und ich dann, aufgrund dieser Gedanken, Entscheidungen treffe, die nicht sinnvoll sind, weil diese dramatischen Gedanken ja auch erst mal nur Gedanken sind. Also das zu verstehen, dass ich nicht immer Recht habe, das war das sehr schwer. Auch von dieser Erkenntnis profitiert mehr als nur mein Business. Und festzustellen, dass es Gedanken gibt, die nicht förderlich sind und die nicht gut sind, und die sich anzuschauen und die sich dann vor allem anzuschauen, wenn die wöchentlich oder regelmäßig auftauchen. Und zu gucken: Ach krass, da ist er ja schon wieder sowas! Wie kommt der jetzt schon wieder hier hin? Der hat sich jetzt schon wieder hier eingeschlichen und hat wahnsinnig viel Effekt auf alles, was du sagst, wie du dich verhältst, was du anstößt oder nicht anstößt. Und da hat sich einfach viel bei mir verändert. Erstmal zu gucken - und es überträgt sich auch in alle anderen Lebensbereiche. Erst mal durchzuatmen und zu gucke: Ah, okay, krass, ist erst mal nur ein Gedanke. Punkt. Das ist schon mal wahnsinnig erleichternd, und dann kann ich mir diesen Gedanken angucken. So, das ist ja dann der zweite Schritt. Aber aus dieser rechthaberischen Position rauszukommen und wirklich festzustellen: Man hat nicht immer recht. Die Gedanken sind*



*nicht immer recht und richtig. Das war für mich der Schlüssel, um anders an meine Gedanken ranzukommen. Und die nicht auch immer nur zu verurteilen und sondern ganz wertneutral zu gucken: Ach krass, was steht denn jetzt hier alles auf dem Zettel? Ist ja interessant, was ich so alles denke. Und sich dann in einem zweiten Schritt diese Gedanken anzugucken. Und das bringt auch wirklich mehr Ruhe rein, weil ich bin jetzt nicht der impulsive Mensch, aber schon, was so dramatische Gedanken angeht, bin ich sehr impulsiv. So okay wie: Nee dann müssen wir das absagen, dann müssen wir das canceln! So dann müssen wir das Business... Shutdown Business. An den Nagel hängen. Das hat, das ist sehr, das bringt sehr viel Ruhe rein, sich diese Gedanken anzugucken, zu analysieren und dann zu gucken, was man damit macht, ob man das jetzt so stehen lässt oder ob man da vielleicht nochmal tiefer reingeht.*

*Julia: Ja. Richtig cool. Und die Gruppe? Wie war das für dich in Berlin? Also gerade als du noch selber für dich gedacht hast: Ich bin ja noch gar keine Unternehmerin aber die anderen? Wie hast du das dann erlebt, Teil der Gruppe zu sein?*

*Marisa: Das war auch wahnsinnig inspirierend, sich in einem Raum mit so erfolgreichen Unternehmerinnen zu befinden und da einfach auch also selber die ganze Zeit zu denken und da wahnsinnig viele Denkprozesse intern angestoßen werden. Aber auch zuzuhören, was es für Themen bei anderen Unternehmerinnen gibt, die blockieren oder die Sorgen machen. Und sich da auf einmal in so einer Gruppe zu befinden, wo ich ja auch*

*dann schnell reingewachsen bin, weil einfach der Austausch sehr authentisch war und immer noch ist. Also, wir haben ja regelmäßig Kontakt in der Slack Gruppe und auch dienstags beim Coaching. Und ich finde, dass es einfach... Ich lerne einfach wahnsinnig viel von den anderen Frauen, die vielleicht nicht zu 100 Prozent die gleichen Themen haben wie ich, aber die sich so wunderbar übertragen lassen. Und ich ganz viele Parallelen dann doch zu mir sehe und sage: Okay, das kann man so auch sehen oder das könnte man auch so angehen und lösen. Und interessant, dass das jetzt ein Thema ist bei XY, weil, das hätte ich gar nicht gedacht. Und dann auch zu sehen, dass es einfach immer Themen gibt, die beschäftigen, egal wo das Business steht, wie lange man schon im Game ist, wie viel Jahresumsatz man macht, wie viel Stunden man arbeitet, wie viel Kund:innen man im Jahr hat. Und das fand ich auch wahnsinnig interessant für mich. Und aber auch gleichzeitig so eine ganz wertschätzende und stärkende Umgebung und Atmosphäre vorzufinden, wo das auch möglich ist, über Themen zu sprechen und über Sorgen oder Ängste zu sprechen, die auch sofort verstanden werden. Also A dieses: Okay, das ist ein ganz authentischer, ehrlicher Austausch. Und aber auch B ich kann einfach direkt loslegen, weil es sind ja hier nur Unternehmerinnen in einem Raum. Und über Dinge und Themen zu sprechen, die man nicht noch in drei Sätzen oder Episoden erklären muss, sondern direkt am Kern ist. Und was ich auch total hilfreich für mich fand, das war auch so ein Brückengedanke, den ich in Berlin aufgebaut habe, ist, dass ich total schön fand und auch immer noch total schön finde, dass ich Frauen um mich rumhabe, die schon da sind, wo ich hin will. Und mein Gehirn sage: Siehst du, es ist doch möglich! Natürlich ist es möglich, schau dir doch an, so, du bist doch umgeben von*

*erfolgreichen Unternehmerinnen. Das... Sich so mitziehen zu lassen und sich jemanden zu suchen oder im Blick zu haben, wo ich sage: Ja cool, das klingt so gut, und das ist so attraktiv, und es ist machbar, es ist möglich. Und das, das war auch ein ganz schöner Effekt von dieser Gruppe und ist es immer noch. Weil da einfach so viel Kompetenz, Kreativität, Erfahrung auch drin ist, dass egal, was man für ein eigenes Thema hat, ja auch immer von vielen anderen noch mit ge-coached wird oder da noch Impulse aus anderen Ecken kommen, die man gar nicht vermutet hat, und das finde ich sehr, sehr... Also mit ganz viel Mehrwert versehen diese Gruppen.*

*Julia: Schön, ach super, ja. Ich denke auch, es ist so wichtig, das zu normalisieren, auch dass es möglich ist, viel Geld zu verdienen, auch als Frau, und dass es auch möglich ist, in Teilzeit erfolgreich zu sein, genau wie du das auch zeigt. Also das ist... Also, ich bin ja eher der Typ Workaholic. Aber jetzt reduziert auf 40 Stunden inzwischen. Und so da aber auch wirklich zu sagen: Wenn ich das Familienmodell habe, dann ist es auch tatsächlich möglich, dass das zu leben. Und ich bin in einer Gruppe, wo nicht alle, aber einige das halt auch leben und mir auch zeigen oder halt schon weiter sind auf dem Weg. Und es ist total angenehm, den Weg gemeinsam zu gehen und da auch nicht so alleine, nur im eigenen Saft zu braten.*

*Marisa: Ja, das stimmt.*

*Julia: Voll schön. Also wenn man mit dir arbeiten möchte, Marisa. Weil es Mütter sind, also müssen es Mütter sein? Es sind, Mütter, ne? Also alle Frauen.*

*Marisa: Vornehmlich genau. Also FLINTA\*, weiblich gelesene Personen und Frauen. Also bei mir gibt es kein Mansplaining. Mir ist schon wichtig, auch in meinem Programm einen Raum zu schaffen und zu halten, wo alles gesagt werden darf. Auch so diesen Glaubenssatz zu nehmen, dass es... Also es gibt, keine dummen Fragen und einfach so lange zu klären, bis alles verstanden ist. Und das ist ja in unserer Gesellschaft auch gelernt, dass da Männer oft in vielen Situationen, gerade im beruflichen Kontext, dadurch, dass sie einfach präsenter sind, öfter vertreten oder häufiger vertreten sind, da einfach den größeren Sprachanteil haben. Das gibt's bei mir nicht. Das heißt, ich arbeite nur mit Frauen und weiblich gelesenen Personen. Und ja, auch mein Fokus liegt auf Mütter. Aber ich hatte auch schon ganz viele Frauen im Programm, die keine Kinder haben oder nicht planen schwanger zu werden oder gerade schwanger sind. Also, das ist kein Ausschlusskriterium. Und genau... Wenn man mit mir arbeiten möchte, dann kann man mich entweder auf meiner Webseite finden, das ist [diefinanzmama.de](https://diefinanzmama.de) oder auf den Social Media Kanälen auf den gängigen, da heiße ich auch die.Finanzmama. Genau, und wer sich für das Finanzstark-Programm interessiert, das wird, wie gesagt, nur noch - Dank der Mastermind, nicht mehr so häufig angeboten im Jahr, und der nächste Staat ist im September. Und genau dafür finden eben Vorgespräche statt, weil mir das auch wichtig ist, die Teilnehmerinnen*

*vorher zu sprechen, kennenzulernen, über die Herausforderungen zu sprechen und auch eben sicher zu gehen, dass das Programm auch passt und die Ergebnisse liefert, die sich die potenzielle Kurs-Frau vorstellen.*

*Julia: Super! Die Links packen wir auf jeden Fall auch in die schon, so dass die Interessentin sich dann ganz leicht drüber klicken können zu dir und dann schon mal die Information Newsletter oder ein Webinar das, was du dann anbietest, sich auch zu Gemüte führen können und dich schon mal etwas, noch etwas mehr kennenlernen und die Inhalte, die du anbietest. Mega gut. Ich danke dir sehr, dass du dich entschieden hast, bei der Mastermind dabei zu sein und dich auch in das Abenteuer Unternehmerin zu werden, reinstürzt, reingestürzt hast und das auch weiterhin tust. Das ist echt total schön, dich da auch bei deiner Entwicklung zu begleiten und zu beobachten und deine Erfolge mitzufeiern. Und ja, alles gut, wir hören uns nächsten Dienstag.*

*Marisa: genau, vielen Dank auch für die Einladung. Ich habe mich sehr gefreut. Das war jetzt auch nochmal schön, irgendwie die Zeit Revue passieren zu lassen, die ja noch gar nicht vorbei ist, aber schon so viel passiert ist, und hat mir sehr viel Spaß gemacht, mit dir hier zu sprechen.*

*Julia: Super, sehr schön, also, dann habt eine wunderschöne Woche. Wir hören uns nächste Woche wieder. Vielen Dank an dich, Marisa. Macht's gut. Tschüss.*

*Marisa: Tschüss.*

*Es ist wieder so weit. Vom 22. bis 26. Mai kannst du dich in diesem Jahr für die Julirunde der Business Mindset Mastermind bewerben. Und die Mastermind ist mein Programm für fortgeschrittene Selbstständige, die bereit sind, außergewöhnlich erfolgreiche Unternehmerinnen zu werden, ohne sich dabei zu überarbeiten. Und in der Business Mindset Mastermind vereinfachst du dein Online-Business und räumst in deinem Kopf auf. Du erschaffst weniger Drama, dafür mehr Klarheit und mehr Ruhe in deinem Business. Also: wir machen dein Business simpel, damit du mit möglichst wenig Arbeit möglichst viel erreichst. Du kannst dich jetzt bewerben unter [julia-lakaemper.com/mastermind](https://julia-lakaemper.com/mastermind) und kannst dort alle Voraussetzungen für die Bewerbung lesen und kannst dich nur vom 22. bis 26. Mai in diesem Jahr bewerben. Ich freue mich sehr deine Bewerbung zu lesen und du bekommst dann am 29. Mai Bescheid, ob du dabei bist.*