

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 16:

MEHR UMSATZ STATT BURNOUT

– INTERVIEW MIT KARIN OBERTREIS



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 16.

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.

So, ich musste hier jetzt mal die Fenster aufmachen. Es kann sein, dass du ein bisschen Regen und Vogelgezwitscher im Hintergrund hörst, aber es ist ja vielleicht auch nicht der schlechteste Eindruck, aus Berlin. Ja. Ich habe coole Gespräche heute geführt. Und zwar habe ich mit Karin gesprochen, die wirklich eine großartige Transformation hingelegt hat. Also einerseits arbeitet sie weniger und verdient mehr Geld, macht

inzwischen auch eine Coaching-Ausbildung und hat echt so bam bam so einen Erfolg nach dem anderen. Das ist richtig, richtig gut und sie zeigt was in kurzer Zeit, also innerhalb von einem Jahr, wirklich möglich ist, wie radikal sich die Situation im Business als Unternehmerin und auch die persönliche Situation verändern kann. Also, viel Spaß mit dieser Folge.

Julia: Hallo, Karin.

Karin: Hallo, Julia. Hallo.

Julia: Ich freue mich riesig, dass ich heute mit dir sprechen kann. Und wir mal deine unfassbare Entwicklung der letzten Monate, oder, wie lange ist das jetzt? Ein gutes Jahr, oder? Dass wir zusammenarbeiten.

Karin: Ja, genau.

Julia: Genau. Also, dass wir darüber mal sprechen. Und ja, ich sitze jetzt hier in meinem kleinen Podcast Studio, was ich mir anmiete, um die Folgen aufzunehmen. Und du bist digital zugeschaltet. Und bisher läuft das ganz großartig. Wir können uns sehen. Wir können uns hören. Ja, ähm, genau. Und lass uns heute mal über die Mastermind sprechen. Aber

natürlich auch über dein Business und vor allem auch neuere Entwicklungen, die du jetzt betreibst und anstrebst. Ich glaube, das ist mega inspirierend, auch für die Hörerinnen. Okay.

Karin: Super gerne.

Julia: Let's do it. Also Karin, sag mal, erzähl mal, wer du bist und welches Haupt-Business du momentan noch hast.

Karin: Super gerne. Vielen Dank noch mal für die Einladung, da freue ich mich sehr. Ist mein erster Podcast. Bin ein bisschen aufgeregt.

Julia: Voll gut. Ich bin da ja auch noch nicht so erfahren. Aber wir kriegen das hin.

Karin: Ja, wir kriegen das hin. Mein Name ist Karin Obertreis. Ich lebe und arbeite in Hannover. Ich bin 46 Jahre alt und bin Unternehmerin. Mein Haupt-Business ist eine Druckerei, die spezialisiert ist auf personalisierte Papp-Aufsteller und Masken. Das bedeutet in unserem Shop können Kunden ihr eigenes Bild hochladen und dann zum Beispiel einen lebensgroßen Aufsteller von sich selber verschenken oder für eine Party bestellen oder wie auch immer. Genau das ist das Business.

Julia: Ja, super, danke! Und ich erinnere mich noch, dass das du bei der Business Mindset Week dabei warst und wir so besprochen haben: Wenn du, wenn du dich auf ein Angebot beschränken würdest oder wenn du dich auch einfach auch nur fokussieren würdest, so dass du ausgerechnet hast, wie viel, wie viel Teile du produzieren müsstest pro Tag. Und das glaube ich bei dir so den ersten Mindset-Shift ausgelöst hat, um also...

Karin: Da kann ich, da kann ich mich auch noch total gut dran erinnern. Es ging an dem Tag glaube. Ich eben um Ziele. Und dann hast du sowas gefragt wie, Was ist denn ein absolut verrücktes Ziel, von dem du dich bis jetzt nicht getraut hast, das zu denken oder auszusprechen? Irgendwie so in dem in der Richtung. Und dann habe ich gedacht Boah, ich will 1 Million € Umsatz machen. Und als ich das so gedacht habe und dann auch in die Kommentarspalte geschrieben habe, ist mir sofort der Arsch auf Grundeis gegangen. Ich dachte so, Oh, Jetzt habe ich es laut gesagt und dann dachte ich aber eigentlich ist das total gut. Und dann irgendwie war, dann habe ich das, also irgendwie, so verging dann diese Stunde an dem Tag und dann hat mir das aber keine Ruhe gelassen. Da habe ich gedacht, weil es dann auch darum ging zu überlegen, wie kann man das dann erreichen? Auch auch wenn man es für unmöglich hält, noch oder wie auch immer. Also all mal die sozusagen Realitäten beiseiteschieben und mal überlegen was, was, wie kann das gehen? So was kann man tun? Und dann hat mir das irgendwie keine Ruhe gelassen an dem Nachmittag. Und dann habe ich irgendwie ausgerechnet, Ich glaube,

damals waren unsere lebensgroßen Papp-Aufsteller kosteten plus/minus 70 €. Und dann habe ich das einfach runtergebrochen. Ich habe einfach diese 1 Million Umsatz einfach runtergebrochen auf dieses eine Produkt sozusagen, was damals halt unser bestes Angebot war. Oder sagen wir mal das auch mit einer hohen Gewinnmarge so und ich habe es einfach runtergebrochen und einfach den Taschenrechner genommen und gedacht okay, wie viel muss ich jetzt davon verkaufen?

Julia: Ja.

Karin: In der Woche, im Monat, wie auch immer am Tag und bin dann eben bei dieser Anzahl von 40 Stück am Tag damals gelandet. Falls ich mich verrechnet habe, dürft ihr mich gerne alles korrigieren jetzt aber genau, irgendwie bin ich dann bei 40 Stück am Tag gelandet und dann war das total irre, weil dann dachte ich so, Moment mal, 40 Stück am Tag, so kurz irgendwie über unsere Produktionskapazitäten nachgedacht zu der Zeit und dachte so: 40 Stück am Tag kann ich produzieren. Locker also. Dafür muss ich nicht mal mehr Personal einstellen. Das kriege ich ganz, das kriege ich hier einfach sozusagen nebenbei gewuppt. Und dann dachte ich so: Wie verrückt. Habe ich noch nie drüber nachgedacht. Und wirklich, durch so ein bisschen Mathe mit so einem Taschenrechner und eine Frage, sich selber eine Frage stellen, die man sich noch nie gestellt hat vorher, was dadurch irgendwie passieren kann oder was man was auf einmal irgendwie in den Bereich des Möglichen rückt. So und nicht das. Ja, das war auf jeden Fall total. Also man sieht jetzt die Geste nicht, die

ich mache, aber es ist Mindblow. Also man kennt doch dieses Emoji mit dem explodierenden Gehirn, das versuche ich hier gerade nachzumachen. Genau. Aber das ist tatsächlich das. So ging es mir irgendwie an den Tagen. Und ich glaube, dann kamen irgendwie am Ende der Woche irgendwie die Mail mit der Möglichkeit, sich sich anzumelden und zu registrieren und so und dann war ich noch total verunsichert, weil ich glaube, du hast damals irgendwie hatte ich das zumindest so verstanden, dich hauptsächlich so auch an andere Coaches und Berater und solche, also so in dem Bereich dich an Leute gewandt. Und da ich jetzt natürlich ein Produkt-basiertes Unternehmen hatte, war ich, dachte ich die ganze Zeit über hoffentlich nimmt die mich auch, Oh Gott, oh Gott, genau. Aber das war auf jeden Fall, das war so ein No-Brainer. Da habe ich gedacht, Nee, also wenn du schon hier mit einer so einer Frage irgendwie so einen Aha-Moment hast, dann scheint das was zu sein, was funktioniert, Hand und Fuß hat und dich auf jeden Fall weiterbringt.

Julia: Ja, ja, ich kann mich auch noch erinnern, dass ich so kurz verunsichert war, ob das passt. Und ich glaube, wir haben dann auch noch ein Kennenlernen-Gespräch geführt oder dass wir da noch mal genau, aber ich dachte auch so, da habe ich noch mal ein paar Fragen und mir war es dann wichtig oder das ist mir generell wichtig. Also normalerweise sind es halt Online-Solopreneure, aber ich will, dass da ein skalierbares Business draus entstehen kann. Und das geht bei dir aber auch. Das geht ja mit einer Druckerei und deshalb dachte ich dann auch...

Karin: Genau, ich hab das glaube ich auch. Ich habe es, glaube ich, auch in die Anmeldung geschrieben, dass ich, dass ich mir nicht sicher bin, ob ich bei dir richtig bin irgendwie und dass ich mich aber ansonsten über Empfehlungen oder so freuen würde. Und dann haben wir ja kurz gesprochen, über Zoom. Und genau, es ist absolut skalierbar und es gibt 1 Million Ideen jetzt schon, wie das Business weiter wachsen kann, wenn eben das Volumen sozusagen ankommt, da wo es hin soll. Genau.

Julia: Ja genau. Und wenn die Spannung jetzt so groß ist, so hat Karin es geschafft? Hat sie die Million schon geknackt? Da können wir sagen:

Karin: Nein, hat sie noch nicht.

Julia: Noch nicht Ja, noch nicht.

Karin: Noch nicht. Genau. Aber das Ziel ist nach wie vor da. Also, das habe ich nicht aus den Augen verloren. Ich glaube, das letzte halbe Jahr, also letztes 2021, das zweite Halbjahr war dann mein erstes halbes Jahr in der Mastermind. So, und das hat auf jeden Fall schon arg dazu beigetragen, dass unser Umsatz gestiegen ist. Also dass das auf jeden Fall also dieses Ziel vor Augen zu haben, egal ob das in dem Jahr schon realistisch war oder nicht, hat aber trotzdem schon bei mir dafür gesorgt,

dass ich irgendwie angefangen habe, anders über mein Business zu denken, anders über meine Ziele zu denken, anders über mich selber zu denken und und dass tatsächlich wir dann mit mit einem kleinen Umsatzplus da rausgegangen sind. Und genau. Ja, genau. Und das Ziel ist nach wie vor das Ziel.

Julia: Ja, total. Und das finde ich auch wichtig. Also klar, es ist immer schön, dann die große Erfolgsgeschichte zu erzählen. Aber du, du bist trotzdem eine Erfolgsgeschichte. Oder auf eine andere. rt und das können wir jetzt ja auch noch genauer beleuchten. Und diese Million sehe ich auch. Du gehst da wirklich mit großen Schritten drauf zu und es ist absolut machbar. Und ich denke auch, das ist ja auch was was wir in der Mastermind bearbeiten oder thematisieren, ist auch, wie wie wir mit Zielen umgehen, wenn wir sie nicht erreichen. Und das ist im Prinzip nur also auch das zum Anlass zu nehmen, noch mal zu analysieren und zu schauen, was hat sich denn alles verändert, warum habe ich das Ziel vielleicht auch nicht erreicht? War das vielleicht auch ein sehr hochgestochenes Ziel, was ja auch per se nicht schlimm ist, weil das hat dich ja total motiviert und aber auch zu sehen, was kann ich jetzt weiter tun? Wo will ich noch was verändern, vereinfachen, optimieren, um dieses Ziel auch so bald wie möglich zu realisieren und natürlich währenddessen den Weg zu genießen. Das ist ja das, was wir, wo wir ganz genau draufschauen, dass wir eben nicht nur auf ein Ziel hinarbeiten und dann glauben, dass dann alles besser ist, sondern auch unterwegs schauen, was wir alles verändern wollen. Und bei dir war es ja vor allem auch der Punkt, dass du total ausgepowert warst, als du an die

Mastermind kamst, und dass es erst mal darum ging, dass du gut für dich sorgst, damit du überhaupt auch durchhalten kannst, um das Ziel dann wirklich zu erreichen.

Karin: Ja, total. Also ich habe da jetzt neulich noch mal mit irgendjemand darüber gesprochen, als ich, als ich in die Mastermind kam, war ich, glaube ich, so mit einem halben Fuß schon im Burnout. Ich war einfach durch diese Corona-Zeit vorher und private Probleme und nen Trauerfall in der Familie, einfach fix und fertig und ich war einfach nur, ich war einfach körperlich und mental einfach müde und durch so. Also genau. Und ich habe glaube ich fast in jedem Call, wenn ich, wenn du mich gecoacht hast geheult, die ersten, die ersten Male und ich war einfach. Ich war einfach feddisch so, aber ich habe halt gedacht, und ich war in so einem Punkt, wo ich dachte okay, so geht es nicht weiter, auch mit meinem Business nicht. Und ich wusste aber ja selber, mir nicht wirklich zu helfen, also wie ich das schaffe, da rauszukommen, weil ich natürlich im Hinterkopf hatte okay, Burn out bedeutet eben auch irgendwann wirst du morgens wach und kannst nicht mehr aufstehen für sechs Monate und einfach und dann ist das Business wirklich. Dann, dann geht es einfach wirklich den Bach runter. So, genau. Und ich hatte tatsächlich, bevor ich mich angemeldet hatte für die für die Business Mindset Week hatte ich auf deine Emails, auf deinem, auf deiner Webseite glaube ich gelesen. Es steht irgendwo. Du willst irgendwie dein Business mit Leichtigkeit führen und mehr Geld verdienen und weniger arbeiten. Dann dachte ich so Ja, das will ich. Wo muss ich mich hier eintragen? Also genau das. Das hat so bei mir den Nerv getroffen. Da habe ich

gedacht, das klingt zu schön, um wahr zu sein. Aber ich meine, schlimmer konnte es für mich gefühlt nicht werden. Ich dachte, ich probiere das jetzt einfach mal. Und wie gesagt, dann kam halt schon in dieser Woche mit den Calls morgens einfach so ein Aha-Erlebnis. Und dann haben wir angefangen und ich habe, glaube ich, so ganz nach und nach da so reingefunden in diese Mindset-Arbeit irgendwie und dafür gesorgt. Also dann einfach mein Leben auch tatsächlich umgestellt. Ich habe irgendwie die Freitage freigemacht, ich habe keine Überstunden mehr gemacht. Ich bin wirklich rigoros zu einer bestimmten Uhrzeit ins Bett gegangen, damit ich auch genug schlaf. Also hab wirklich dafür gesorgt, dass ich mich auch körperlich ausruhe. So und trotz all dem und der reduzierten Arbeitszeit haben wir ja unseren Umsatz gesteigert. Und das war dann auch noch mal so, so ein Boah, das geht also auch. Ich darf mich ausruhen in meinem Business, ich darf zur Ruhe kommen und ich darf mir Zeit für mich nehmen. Und ich hatte auch vorher dann irgendwie drei Jahre keinen Urlaub gemacht. Also es war einfach da. Es ging einfach nichts mehr. Die Batterien waren leer. Und obwohl ich mich wie gesagt, dann auch zurückgenommen habe und da für mich gesorgt habe, um körperlich und mental wieder irgendwie fit fitter zu werden, hat sich ja in meinem Business was getan und das finde ich auch so abgefahren. Ja, also das einfach sozusagen kontra allen meinen Glaubenssätzen von, Ich muss immer da sein, sonst brennt die Bude und man kann, selbst und ständig, und diese ganzen Märchen, die man so erzählt bekommt, wenn es zum Thema Selbstständigkeit geht oder auch die man einfach selber glaubt, das stimmt halt einfach alles nicht. Also ist Quatsch, das meiste ist Quatsch.

Julia: Ja, total. Oder Es braucht halt diese Mindset-Veränderung oder vielleicht auch ein anderes Umfeld und ein paar Tools, um, also genau wie du es sagst: Du hast das halt vorher nicht gesehen, wie es möglich wäre. Es war halt für dich und dein Gehirn war halt die Idee: Naja, ich muss jetzt hier einfach reinbuttern und das ist halt so, wenn man selbstständig ist und dann Pandemie, Ausnahmesituation. Es ist ja auch total simpel, weil die meisten Menschen das machen, auf die Umstände zu schauen und zu denken, dass die das Problem sind. Also diese Idee, dass es deine Gedanken sind, dass es dein Mindset ist und dass dich da im Prinzip gefangen hält in diesem Hamsterrad. Ähm, das muss man erst mal wissen, um es anders zu machen.

Karin: Ja total. Im Grunde funktioniert, ja die ganze Gesellschaft so. Also ich finde, je länger man sich mit dieser Mindset-Arbeit beschäftigt und eben der Eigenverantwortung, die man mit Leichtigkeit tragen kann für sein Leben und seine Ergebnisse, wird einem ja immer deutlicher, dass das halt so ein gesellschaftliches Phänomen ist. Also die Leute gucken alle auf die äußeren Umstände. Wenn sie unglücklich in ihrem Job sind, dann ist es halt Kollegin XY aus dem Einkauf, die schreibt immer blöde Mails oder es ist halt der Chef, der irgendwie mich, mich und meine Arbeit nicht wertschätzt. Oder was auch immer es ist. Ich finde es inzwischen echt erstaunlich. Habe ich früher ja auch gemacht und manchmal ertappt man. Es ist ja nicht so, dass ich jetzt irgendwie perfekt perfektes Mindset hätte, aber ich finde, es ist schon erstaunlich

irgendwie, wie weitverbreitet das ist. So auch in der Gesellschaft, dass die Leute alle nach außen gucken, was und versuchen sich gegenseitig zu erziehen und irgendwie dafür zu sorgen, dass sie sich besser fühlen, indem sie den anderen vorschreiben, wie sie sich zu verhalten haben.

Julia: Obwohl das so aussichtslos ist. Es ist echt so interessant. Und gleichzeitig erlebe ich das aber auch, dass auch ich, wo ich mich schon so intensiv damit auseinandergesetzt habe, dann manchmal doch auch wieder ein Brett vor dem Kopf habe und das dann auch erlebe, wenn ich dann selber gecoacht werde oder in den Gruppen-Coachings bin mit meinen Coaches, wo die dann sagen naja, es sind schon eure Gedanken, die eure Ergebnisse kreieren. Wo dann wirklich auch noch mal so das Gehirn explodiert und du denkst so: What?!

Karin: Ja, auf jeden Fall.

Julia: Also das ist dann auch so verrückt, das ist dann glaube ich auch so irgendwie abhängig davon, wie vielleicht das Level der Erfahrung auch ist, dass es dann irgendwie noch mal anders verstanden wird. Und weiß nicht, ich habe das halt auch immer wieder, dass dann wirklich so der der Kopf abfliegt. Und ich denke so, es kann doch nicht wahr sein, dass wirklich alles auf die Gedanken zurückzuführen ist. Aber ja, es ist tatsächlich so, also zumindest ein riesig großer Teil. Und ja, und das fand ich auch bei dir so schön zu sehen, dass du dann halt einfach so, dass du

quasi so den Weg zur Selbstfürsorge persönlich privat gefunden und gemerkt okay, ich kann ganz viel steuern, ich kann ganz viel Einfluss nehmen, wenn ich erst mal auch zuhöre, was meine innere Kritikerin vielleicht meint oder was meine Perfektionistin meint. Oder wie ich halt auch anders draufschauen kann auf mich und und mein Unternehmen und die Art und Weise, wie ich arbeite und wie viel ich arbeite. Und wenn ich das richtig erinnere: Du hast ja auch echt wahnsinnig viel dir auf die Schultern geladen und ganz viel alleine gemacht. Also das war dann auch so, also du hattest in der Produktion halt Unterstützung.

Karin: Ja, also ich habe. Als Corona losging, musste ich meine Mitarbeitenden in Kurzarbeit schicken, weil dann von heute auf morgen der Umsatz wegbrach und ich natürlich auch, also ich noch relativ unerfahren sozusagen in dieser Geschäftsführerin-Rolle einfach auch ein bisschen in Panik ausgebrochen bin, wie wahrscheinlich viele Unternehmer und Unternehmerinnen und dann irgendwie das Team in Kurzarbeit geschickt und halt so nach dem Motto Ärmel hochkrempeln, jetzt Augen zu und durch schaffst du alles gar kein Problem. Die Produktion kannst du alleine machen und irgendwie Büroarbeit auch und zwischendurch noch Marketing machen. Und wer braucht schon mehr als fünf Stunden Schlaf? So, und das habe ich tatsächlich 2020 mehr oder weniger durchgezogen. Zusätzlich noch dazu, dass eben privat da einfach so Themen durch, also dazu kamen und dann das. Da ging einfach dann irgendwann nichts mehr. Und ich habe aber immer also. Ich habe aber immer noch trotzdem gedacht, irgendwie so, das gehört sich so, also irgendwie kann ich jetzt nicht sagen, ich muss jetzt, ich darf jetzt nur

sozusagen bis zu einem bestimmten Punkt irgendwie um Hilfe oder um Unterstützung bitten oder eben das Team wieder zurückholen oder wie auch immer. Ich habe dann Teile des Teams zurückgeholt oder zurückholen können, die halt noch dann da waren und Lust hatten und sich nichts anderes gesucht haben. Und dann ist so ein Hauch Normalität eingekehrt. Aber es war halt einfach immer noch. Also ich steckte dann irgendwie drin in so einer, eben in dieser, in diesem Denkfehler, in dieser Mindset-Schleife von Ich muss hier alles alleine machen und ich darf nicht. Ich darf mir nicht, Ich darf mir keinen Urlaub gönnen und dann so und tatsächlich stimmte das wahrscheinlich auch. Aber ja nur weil ich nicht dafür gesorgt habe, dass ich Urlaub nehmen kann und der Laden dann weiterläuft, weil ich eben doch noch nicht die Prozesse hatte und die Leute entsprechend geschult waren. Und so weiter. Ich habe gar nicht den Raum dafür geschaffen, dass das gehen könnte, so weil ich halt einfach noch gefangen war in diesem selbst und ständig und dieser Panik: Schaffen wir jetzt den nächsten Monat oder nicht, mal so Umsatzmäßig. Oder muss ich dann Insolvenz anmelden. Ein junges Unternehmen, keine wahnsinnigen Rücklagen und Cashflow ist halt auch immer so eine Sache. Man muss halt Löhne und Miete zahlen und so und die Rate für die Maschine. Und wenn der Umsatz so unberechenbar ist wie in dieser Corona-Zeit, dann ist das einfach jeden Monat so ein Bangen und Hoffen.

Julia: Ja.

Karin: So, und ich genau und ich war einfach das. Das hat sich einfach immer weiter sozusagen, oder Ich habe mich dann immer weiter nach unten geschraubt, selber ein Stück weit und wusste halt nicht, wie ich sozusagen die äußeren Umstände mal so sein lassen kann, wie sie sind und was ich dazu beitragen kann, um meine Situation und die Situation der Firma irgendwie zu verbessern.

Julia: Ja. Ja und es ist ja auch so eine enorme Belastung oder eine enorme Verantwortung. Also das oder die Angst, die ist so, ich kenne das ja auch, diese Existenzängste zu spüren. Das da geht dir wirklich auch der Arsch auf Grundeis. Da geht es dann wirklich um alles und und gleichzeitig kann es dann wie so ein Trampolin wirken in der Persönlichkeitsentwicklung. Wenn du dann erst mal so den deinen Rock Bottom quasi erreicht hast und den tiefsten Punkt am Trampolin erreicht hast, und du merkst, Okay, hier geht's jetzt nicht weiter, dann kann es dich auch wieder nach oben befördern. Wenn du halt dann auch nur die Lektionen annimmst, die du da zu lernen hast. Ja.

Karin: Ja.

Julia: Was war das für dich? War das dann einerseits so, so Grenzen setzen habe ich in Erinnerung, dann auch so die CEO-Mindset entwickeln, also diese Unternehmerinnen-Rolle noch mehr ausfüllen.

Karin: Ja, auf jeden Fall. Also ich habe auch immer gedacht, ich habe immer so ein Thema damit gehabt. Also ich bin, ich habe jetzt nicht BWL studiert oder so, ich habe eine Ausbildung gemacht und habe einfach viel Berufserfahrung im Marketing und in verschiedenen Bereichen und habe. Ich habe, also ich meine, ich habe mich ja getraut, sozusagen diese Stelle anzunehmen oder diese Rolle auszufüllen, so und habe aber immer gedacht, ich muss halt einfach jetzt mir selber und der Welt beweisen, dass dieser Titel Geschäftsführerin auch verdient ist und dass man eigentlich eigentlich muss man dafür irgendwie BWL studiert haben oder überhaupt irgendwas studiert haben. So habe ich halt nicht. Also es war schon mal schlecht in meinem Kopf, keine guten Voraussetzungen und dann auch da einfach ständig mit mir gekämpft und mit mir rumdiskutiert. Und mache ich jetzt einen guten Job oder mache ich keinen? Habe mich dann konzentriert auf die Sachen, die ich vermeintlich nicht kann oder wo ich irgendwie an mir irgendwelche Defizite festgestellt habe und gedacht habe, das würde jetzt besser laufen, wenn du doch nur BWL studiert hättest. Was ein Quatsch

Julia: Total.

Karin: Jemand, der BWL studiert hat, kann vielleicht irgendwas anderes nicht, was ich mitbringe in diese Rolle oder in diesen Job. Also das war tatsächlich für mich auch noch mal ein großer Sprung. Und dass ich jetzt sozusagen mich selber auch Unternehmerin nenne, ist auch neu für mich. Ich hab sonst auch gesagt, Ich bin selbstständig oder ich habe so eine

kleine Druckerei. Na also, ich habe immer so ein bisschen rumgedruckt. Und jetzt, inzwischen übe ich das wirklich bewusst auch zu sagen, Ich bin Unternehmerin, ich habe eine Druckerei. So, Punkt. Und dann mir selber da gar nicht mehr, rumzudiskutieren. Genau. Und das Zweite war auch dann. Also. Ja gut, viele Sachen, aber ich kann mich noch erinnern, am im Februar diesen Jahres oder Anfang diesen Jahres hatte ich irgendwie eine Woche Urlaub gebucht in Portugal und ich weiß, dass ich vorher irgendwie total Drama hatte, weil der Umsatz im Januar nicht so war wie der im Vorjahr. Und das, obwohl die Pandemie noch 2021 ja noch viel aktueller oder aktiver war, sozusagen. Und dieses Jahr war der Umsatz dann im Januar schlechter und da hab ich natürlich voll Panik geschoben und mir dann ein großes Drama draus gemacht. Dann kann ich nicht in Urlaub fahren und dann kann ich den Urlaub nicht. Wenn ich dann fahre, dann kann ich den Urlaub nicht genießen. Und so weiter. Und ich weiß, dass ich irgendwie mehr oder weniger eine Woche vor dem Urlaub so einen Gedanken sozusagen gefunden habe oder mich für einen Gedanken entschieden habe, dass nämlich Umsatz-Schwankungen in jedem Business normal sind.

Julia: Ja.

Karin: Und ich werde, das werde ich nie vergessen. Dann dachte ich so, Boah, Karin, du bist auch so blöd. Also das war so vermeintlich, so einfach. Einfach dieses ganze Drama auszutauschen gegen diesen einen Satz, der irgendwie bei mir für Entspannung und Ruhe gesorgt hat und

sozusagen, wo ich dann irgendwie loslassen konnte und konnte halt in Urlaub fahren. Hatte ne wahnsinnig schöne Woche Urlaub in Portugal Anfang des Jahres und habe mich wirklich gut erholt und das sehr genossen und und die Firma lief weiter, alles war irgendwie, für alles war gesorgt und ich, das werde ich nie vergessen. Auch wie wie im Grunde, wie einfach es ist, wenn man weiß, wie es geht. Also. Nur Ich wusste halt vorher nicht, wie's geht.

Julia: Ja, und deshalb ist es dann auch ist es eben nicht so blöd, sondern dein Gehirn hat halt automatisiert das gemacht, aus deiner Erfahrung heraus. Und aber die dann wirklich schon die Kompetenz zu haben, zu erkennen. Das führt hier gerade in Gefühle und in Situationen, die die mir nicht gut tun. Das ist einfach nicht hilfreich, das zu glauben und dann dich umzuorientieren, hin zu... Was war der neue Gedanke? Die neue Überzeugung.

Karin: Der neue Gedanke war so was wie Umsatz-Schwankungen sind in jedem Business normal und kein Grund also. Doeppelpunkt. Kein Grund für Panik. Karin darf Urlaub machen.

Julia: Ja, genau. Letztlich ist es ja nur eine Zahl, der Umsatz. Und du gibst ja dann halt eine ganz besondere Bedeutung im Vergleich zu der vom Vorjahr. Und das soll jetzt nicht heißen, dass natürlich schauen wir als Unternehmerinnen auf unsere Zahlen und es macht auch Sinn, die

auszuwerten und sich damit zu beschäftigen. Aber genau wie du sagst, Umsatz-Schwankungen kommen vor.

Karin: Und ja und vor allem also ich habe da sozusagen also dieses Drama entstand dann, weil ich gedacht habe, wie soll ich denn dann jemals mein Umsatzziel von einer Million Euro..? Also wenn, wenn jetzt schon schon der Januar nicht so läuft -

Julia: Das fängt ja schon richtig scheiße an.

Karin: Ja, ja, genau. Ja, aber genau, genau so. So, fängt ja scheiße an das Jahr. Ja, dann kann der Rest auch nichts werden. Also ich war schon wieder gedanklich auf dem Weg sozusagen. Also das war wie so eine gedankliche Insolvenz, die ich da durchlaufen habe. Und da habe ich tatsächlich noch mal noch mal die Kurve gekriegt und das hat sich auch, da bin ich auch tatsächlich jetzt über das letzte halbe Jahr noch mal besser drin geworden. Also ich merke jetzt schneller, also ist jetzt so mein Eindruck in den letzten zwei Monaten, glaube ich, hat sich da noch mal viel getan. Ich merke inzwischen schneller, wenn ich dabei bin, mich in irgend so eine komische Sache da zu verrennen. Ja, und dann kriege ich noch mal irgendwie die Kurve und merke das dann irgendwie und dann so kopfschüttelnd so was für ein Quatsch, was du hier gerade dir zurechtzimmerst da in deinem Kopf. Und dann mache ich dazu ein paar Gedanken-Downloads und mache ein paar Models dazu so, so eine

Woche oder manchmal auch nur eins und dann kann ich das irgendwie lösen und und es gehen lassen. Und dann entsteht wieder das Gefühl von: Ich kann das, ich habe das hier im Griff und alles ist gut. Ja, so.

Julia: Ja, absolut. Und und ich finde es aber so spannend, das machen ja so viele. Also du hast es im Januar quasi dann schon entschieden, dass du dein Ziel nicht erreichen kannst. Zumindest für den Moment. Wir konnten die umstimmen. Du hast dich selber umgestimmt. Sehr gut. Aber es machen so viele auch. Gerade der Podcast wird jetzt im Oktober erscheinen und da klappen so viele das Jahr schon zu und verabschieden sich von ihrem Jahresziel, weil das Gehirn denkt okay, die ersten drei Quartale liefen vielleicht nicht so wie geplant. Wie soll das denn jetzt noch gehen? Anstatt... Ich bin jetzt auch nicht dafür, bis zum Jahresende Vollgas zu geben, wenn du schon total fertig bist. Also da ist es ja auch total wichtig, genau wie wir es bei dir auch gesehen haben, Selbstfürsorge, wirklich dafür zu sorgen, dass du in deiner Kraft bist. Aber, wie sollen wir vor dem 31.12. wirklich einschätzen können, ob wir das Ziel erreichen oder nicht? Also es ist ja einfach nur eine Vermutung, dass wir es nicht erreichen können. Und genauso wie wir das vermuten können, können wir auch das Gegenteil vermuten, nämlich dass wir es noch erreichen können oder zumindest noch große Schritte darauf zugehen können, selbst wenn wir es nicht erreichen.

Karin: Auf jeden Fall. Also bei uns ist es zum Beispiel so, dass unsere Produkte werden ja viel für Events gekauft, also privat und auch mal das

eine oder andere geschäftliche Event. Und das ist schon auch so ein bisschen Saison-Geschäft. Das heißt, das letzte Quartal ist das, was bei uns am umsatzstärksten ist. Also wir sind jetzt, wir sind jetzt, wir haben jetzt Anfang September und ich habe irgendwie so BWAs von Juni oder Juli liegen jetzt vor und wir sind wir sind ein bisschen über Halbjahres-Umsatz vom letzten Jahr und ich bin total entspannt und denke so ja richtig gut, wo wir jetzt gerade sind die letzten der letzte Monat war so das was ich Pi mal Daumen ohne BWA, hätte mir mal mehr angucken kann, läuft super. Und das heißt, das letzte Quartal wird dann eben den Rest-Umsatz mindestens vom letzten Jahr noch mal bringen und wahrscheinlich dann noch ein bisschen, eine Umsatzsteigerung zum letzten Jahr nochmal und da bereite ich mich jetzt sozusagen, also das habe ich jetzt im Kopf, das wird jetzt vorbereitet in Form von eben Material-Einkauf und was dann bei uns, wenn man man so ein Produkt, das Unternehmen haltt einfach was alles dazu gehört und dann auch dafür zu sorgen, dass wir halt jetzt ab Oktober schon mal anfangen, auch im Marketing das Weihnachtsgeschäft anzusprechen und so also und da bin ich jetzt tatsächlich auch da bin ich, da bin ich tatsächlich total entspannt. Also da freue ich mich drauf, das wird super und wir werden richtig viel Umsatz machen und, genau. Trallala.

Julia: Und du arbeitest weiterhin weniger und sorgst gut für dich. Genau. Und machst, keine Ahnung, mehr Sport. Und. Also gesundheitlich hast du ja auch ganz viel verändert für dich. Und du hast ja auch noch ein kleines Hobby wirst du noch zum Beruf machen willst.

Karin: Ja. Also, Sport mache ich nach wie vor nicht. Nicht wirklich. Es gab da, da, da. Weiß ich nicht. Da muss ich mich noch mal, muss ich mich noch mal coachen lassen. Das habe ich tatsächlich ein paar Mal angefangen. Das kriege ich irgendwie nicht hin.

Julia: Aber siehst du, bei mir hat sich das total eingebrannt. So, Karin ist jetzt sportlich.

Karin: Hm, nee. Also Karin hat fast 20 Kilo abgenommen seit Anfang des Jahres, aber tatsächlich ohne Sport, eher mit Ernährungsumstellung. Und genau. Und dann habe ich aber letztes Jahr zwischen Weihnachten und Neujahr, als ich dann, da hatte ich tatsächlich frei und habe irgendwie die Zeit zu Hause verbracht und dann habe ich da ein bisschen so ein bisschen zur Ruhe gekommen und dann dachtest du, diese Coaching Sache ist schon ganz schön cool. So, vielleicht machst du auch so eine Ausbildung. Und dann, gesagt, getan. Irgendwie zwei, drei Tage mich schlau gemacht, was es so für Ausbildungen gibt, für Coaching-Ausbildung und habe mich dann angemeldet bei einer Schule in Hildesheim. Hier bei uns in der Nähe von Hannover und habe dann da im Januar angefangen mit meiner Coaching Ausbildung.

Julia: Super.

Karin: Und das macht mir wahnsinnig viel Freude. Und weil es dann noch nicht ausgereicht hat, habe ich dann im Juni noch mal die Ausbildung angefangen bei der Life Coach School, also da wo auch deine Ausbildung gemacht hast in den USA. Und genau, mache das jetzt so ein bisschen parallel. Und genau coache jetzt Probanden schon so nebenbei und auch da übe ich sozusagen das in meinen Arbeitsalltag und in meine 40 Stundenwoche zu integrieren. Also ich habe auch da erst mal nicht vor, meine Arbeitszeit wirklich wieder zu vergrößern oder zu verlängern und das klappt bis jetzt ganz gut. Ich habe jetzt insgesamt, Moment, sechs oder sieben Probanden, die ich, die ich wöchentlich oder im 14 Tage Rhythmus coache. Und genau das klappt ganz gut.

Julia: Voll gut. Ja, und das wäre vor einem Jahr oder anderthalb Jahren, als wir uns kennengelernt haben, absolut unmöglich gewesen. Allein die Zeit dafür zu finden oder die Kraft dafür zu haben.

Karin: Total. Also, das war überhaupt nicht, also, dass ich das das war überhaupt nicht in meinem Horizont, dass ich das sozusagen, dass ich mir das Recht rausnehmen dürfte, das machen zu wollen. Also so nach dem Motto: Wer bist du? Du hast ja auch nicht BWL studiert, du kannst jetzt auch keine Coaching Ausbildung machen. Und genau, das war irgendwie überhaupt nicht in meinem Horizont, dass das gehen kann und dass ich das Geld dafür ausgeben darf. Und diese ganzen Sachen, diese ganzen

komischen, limitierenden Glaubenssätze, die ich da so hatte irgendwie, die habe ich alle, also ich habe sie nicht alle über Bord geworfen, automatisch, als ich mich dafür entschieden habe oder das angefangen habe. Aber ich habe das Gefühl, die kommen jetzt alle so nach und nach hoch und ich darf die jetzt einfach nach und nach bearbeiten und kommen lassen. Also ich merke jetzt ganz deutlich nochmal so, auch um in der Selbstklärung jetzt, die durch die Ausbildung ja auch stattfindet, wie viel sich da einfach bei mir tut und und wie sehr ich sozusagen zu so einer neuen Version von mir werde. Und das finde ich ganz großartig.

Julia: Total. Und das ist ja auch das finde ich, ist eigentlich das allerbeste an der Coaching-Ausbildung oder letztlich auch am Coach sein, dass du im Prinzip automatisch eingeladen bist, an dir selber zu arbeiten und die eigene Entwicklung. Also du musst ja erst mal loslegen, auch eine Coaching-Ausbildung ist ja gar nicht so sehr so, dass du jetzt nur coachen lernst. Das machst du dann ja vor allem auch durch das Anwenden dessen, was du da lernst. Und je nach Coaching-Ausbildung gibt es halt mehr Praxis oder weniger. Aber vor allem ist ja die eigene Transformation erst mal so wichtig, zu verstehen, was, was da in Gang kommt. Das hast du jetzt durch die Mastermind schon kennengelernt, was, was Coaching bewirken kann. Was neue Gedanken bewirken können und wie du im Prinzip dir ein komplett anderes Leben aufgebaut hast in so vielen Lebensbereichen. Also wirklich, also wirklich zu einem Ganzen, zu einem ganz anderen Menschen geworden bist und ganz anderen Zielen oder Werten. Sagen wir jetzt auch mal in Bezug auf Ernährung, dass dir das dann halt auf einmal wichtig ist oder Schlaf wichtig ist, diese ganzen

gesundheitlichen Aspekte oder auch Grenzen zu setzen, dir Unterstützung zu holen. Das sind vielleicht in sich erst mal kleine Schritte, zu gehen, aber insgesamt ist das halt eine totale Persönlichkeitsveränderung im besten Sinne, dass du wirklich...

Karin: Total.

Julia: ...für dich dein Leben lebst und viel aktiver und bewusster entscheidest, wie du leben willst und was du aber auch eben nicht mehr willst und lernst, das loszulassen oder zu ersetzen. Und das kann eine Coaching-Ausbildung ja auch anstoßen oder noch mal vertiefen. Und dann ist es ja ganz schön aufregend, wenn da auf einmal jemand vor dir sitzt und dich mit großen Augen anguckt. Und so sagt: Was machen wir heute?

Karin: Ich sags dir. Das sag ich dir, auf jeden Fall, also. Aber es ist tatsächlich auch das sozusagen, ich, das habe ich ja. Ich habe einfach auch jetzt festgestellt, das habe ich jetzt neulich noch mal irgendwo gelesen. Die beste Art, irgendwas zu tun, ist, es zu tun. So. Und da merke ich jetzt, da erlaube ich mir jetzt oder ich lerne, es mir zu erlauben - Das ist jetzt noch so ein Brückengedanke - Ich lerne, es mir zu erlauben, eben da auch noch nicht perfekt zu sein und Fehler zu machen. Auch im Coaching und, das jetzt sozusagen mich da auf den Prozess einzulassen und das und das einfach zu genießen und das tatsächlich gelingt mir

erstaunlich gut. Ich war früher nicht so fehlerfreundlich mit mir. Ich bin schon jemand, die immer sehr streng mit sich ins Gericht gegangen ist und auch durchaus mit anderen, aber mehr noch mit mir selber. Und dass da habe ich einfach total große Schritte gemacht im letzten Jahr. Und das finde ich, ist natürlich auch. Also das macht natürlich noch mal so einen Unterschied, weil ich glaube, wir Frauen denken halt ganz oft, wenn wir diesen inneren gemeinen Antreiber oder diese diese Antreiberin mit der Peitsche nicht haben, dann liegen wir alle faul in der Ecke rum und sagen nichts mehr und liefern Scheiß-Arbeit ab. Und ich lerne jetzt gerade, dass genau das Gegenteil der Fall ist. Also je liebevoller ich mit mir selber spreche und mit mir umgehe, umso eher sind Veränderungen möglich. Und vor allem: Ja, also einfach auch, wie ich mich dabei fühle. Ich kann mich mit mit purem, mit purer Willenskraft dazu zwingen, 20 Kilo abzunehmen. Habe ich auch früher schon gemacht, keine Frage. Ich bin auch eine von den Kandidatinnen. Ich habe mit 14 meine erste Diät gemacht. Ich kenne mich aus in dem Bereich und das hat früher halt irgendwie über über pure Willenskraft und einfach negativen Self Talk stattgefunden. So nach dem Motto Du blöde Kuh, jetzt mach mal oder lass es eben. Und das könnte jetzt meine Erfahrung jetzt damit und auch mein Verhältnis zu Lebensmitteln hat sich auch tatsächlich komplett verändert. Und es könnte nicht, also es könnte nicht unterschiedlicher sein. Tatsächlich. Also wie ich jetzt an dieses Thema herangegangen bin und da mit mir selber spreche, sozusagen und eben auch mal Ausnahmen zulasse oder eben mal Phasen, wo es nicht so gut läuft oder wo es logischerweise, wo das Gewicht auch dann stagniert, wenn man so einen großen oder längeren Weg vor sich hat und irgendwie 30 Kilo abnehmen will. Das passiert halt nicht innerhalb von drei Monaten. So und und

früher habe ich mich dann einfach dafür dann noch verurteilt. Dann bin damit mit mir wahnsinnig hart ins Gericht gegangen, was natürlich dann dazu führt, dass ich mich schlecht fühle und dann irgendwann aufgegeben habe, weil wer will sich schon schlecht fühlen, weil er die ganze Zeit gemein zu sich ist? Also das habe ich dann halt verbunden mit dieser Ernährungsumstellung. Dabei kann die Ernährungsumstellung ja nichts dafür, sondern die Art, wie ich mit mir rede. Große Überraschung: Meine Gedanken. Genau und also die Möglichkeit, sozusagen so an die Themen ranzugehen, hat einfach, hat sich einfach so übertragen, auch auf mein Privatleben. Und dieses Thema zum Beispiel bei mir mit der Ernährung. Und das ist einfach großartig. Ich kann nur jedem empfehlen, ich kann es nur jedem empfehlen.

Julia: Na ja, und das ist ja auch ein ganz wichtiges Fundament. Wenn du nicht gesund bist, wie willst du dann erfolgreiche Unternehmerin sein? Also, oder anders gesagt je gesünder du bist, desto leichter fällt dir das natürlich auch, oder desto mehr Freude erlebst du ja auch im Leben. Wenn du dann einfach mehr Energie hast und besser geschlafen hast. Und, ja, also da geht es ja jetzt gar nicht um Selbstoptimierung, um zu sagen, ich will jetzt einem bestimmten Schema entsprechen oder einem bestimmten Beauty-Standard entsprechen, sondern ich will halt einfach, ich will mich gut fühlen und -

Karin: Ja, und ich will auch gesund sein. Also das war halt einfach bei mir in so einem Gewichts-Bereich, wo dann einfach schon mal der Arzt

sagt so, na ja, ihre Leberwerte sind nicht so gut. So und das ist halt sind so Sätze. Ich weiß nicht, ob dir das schon mein Arzt gesagt hat. Ich fand es nicht so lustig und genau also wo es wo es also bei mir war, also weit ab von ich muss jetzt in Größe XY passen, um mich dann schöner, besser oder wie auch immer toller zu fühlen, sondern tatsächlich auch um: Ich will auch einfach tatsächlich ganz gerne meine Gesundheit erhalten. Und das hat sich jetzt auch. Also auch da hat sich jetzt schon super viel getan nach dem halben Jahr.

Julia: Klar. Ja, und das ist ja auch der nachhaltigere Weg. Also da wirklich umzustellen und genau diese Veränderungen im, also in der Selbstwahrnehmung einerseits, aber auch im in dem Gespräch mit dir selber. Das ist im Business ja genau so, wenn du dich als Geschäftsführerin fertig machst oder dir immer wieder auch so viel vornimmst für die Woche, dass du das gar nicht einhalten kannst und dich quasi immer wieder enttäuschst und dann die Kritikerin oder die Perfektionistin wieder loslegt und sagt So, Siehste, war ja klar, dass du das nicht schaffst. Und da auch immer zu merken, naja, es ist das gleiche Muster. Und das, was ich jetzt im gesundheitlichen Bereich gelernt habe, kann ich ja genauso im geschäftlichen Bereich anwenden. Und siehe da, Aber mir macht es viel mehr Spaß zu arbeiten. Die Ergebnisse sind besser, das Team ist glücklicher. Und also es ist so, also letztlich genau wie du sagst, du hast eben auch mal gesagt, das ist ja so simpel, aber es ist nicht leicht, es wirklich zu leben und wirklich zu implementieren. Und es ist ja tatsächlich auch so, dass es sich nicht automatisch von einem Lebensbereich auf den nächsten überträgt, sondern wir sind dann ja

eingeladen, die Kompetenz, die wir in einem Lebensbereich aufgebaut haben, dann auch im anderen zu integrieren, selbst wenn wir ein Gehirn haben. Es sind dann doch irgendwie andere Muster, andere Erfahrungen, andere Prägungen, die da reinspielen. Und ich finde das aber so spannend, das ist halt, es ist einerseits nicht zu trennen, wir können nicht nur im Business Mindset-Arbeit machen und es wirkt sich nur auf das Business aus oder umgekehrt. Und gleichzeitig braucht es dann aber doch Übung in den unterschiedlichsten Lebensbereichen, um dann auch zu sagen okay, jetzt lege ich mal hier den Fokus drauf, jetzt keine Ahnung: Nächstes Jahr oder Ende dieses Jahres hast du dann deine Million erreicht. Okay, was ist denn jetzt das nächste Ziel? Na, so, wo soll es da hingehen und wie kann ich das erreichen? Wie kann ich das Business noch simpler machen? Das hast du ja auch gemacht. Den, so ganz simpel den Webshop vereinfacht und mal -

Karin: Ja, voll. Ich glaube, das war nach unserem Stand und nach unserem Retreat Anfang des Jahres, kurz nach Beginn der Mastermind, wo wir irgendwie über unser simples Angebot nachgedacht haben. Und zuerst hat dann irgendwie mein Kopf so ja, nee, das geht halt so für Coaching-Businesses und so, da kann man dann einen ein Format halt sich überlegen und dann das geht. Aber das geht ja für uns nicht so und dann so drei Minuten später: Äh, doch klar, geht das. Mal kurz überlegen, zack, zack, alle Produkte werden rausgeschmissen, die im Grunde sowieso nur Ladenhüter sind und wo ich mich tatsächlich auch innerlich immer irgendwie so ein bisschen gesträubt habe, da jetzt auch noch auch noch dafür Marketing zu machen. Auch weil ich keine Ressourcen hatte

und irgendwie sowieso noch halb angenervt war von und noch nicht so richtig wieder bei Verstand. Genau. Und ich glaube, das hat. Ich glaube, das hat dann im Retreat, glaube ich, eine Viertelstunde gedauert, bis ich das irgendwie raus hatte, was ich da machen will. Und dann habe ich da noch irgendwie, ich glaube dann tatsächlich die Preise neu kalkuliert, weil ich, weil ich mir dann vorgenommen habe, das wirklich so arg zu vereinfachen, dass wir da alles abdecken sozusagen, und der Kunde sich nur, also der Kunde, nur ganz wenige Entscheidungen treffen muss, bevor er bestellt und eben auch sich nicht mit irgendwelchen verschiedenen Formaten rumärgern muss und entscheiden muss. Dinge, die er gar nicht entscheiden kann, weil er halt kein Profi ist im Bestellen von Papp-Aufstellern, so.

Julia: Ja, klar.

Karin: Ja, ja, genau. Genau. Und jetzt gibt es halt Papp-Aufsteller und Masken und in unterschiedlichen Auflagen. Und die Papp-Aufsteller noch in unterschiedlichen Größen, die du da eingeben kannst. Die Größe, die du möchtest und dann wird dir der Preis angezeigt und fertig. Super. Und vorher gab es halt. Vorher gab es halt verschiedenste Kategorien und Unterkategorien und irgendwelche Größen-Geschichten und haste nicht gesehen und und tralala und Tatütata. Und ich glaube, das hat tatsächlich auch ein Stück weit die Kunden dann irgendwie verwirrt oder verunsichert. Ich kann, das kann ich dir jetzt gar nicht so sagen, aber tatsächlich nach der Umstellung. Ich glaube, ich habe dann noch so drei

vier Wochen gebraucht, um das technisch umzustellen im Shop, weil man dann halt so ein anderes, so ein anderes Plugin da braucht für den Shop und so und das hat dann glaube ich vier Wochen gedauert, bis das alles umgestellt war und getestet und funktioniert hat und wir das live schalten konnten. Und dann haben wir tatsächlich direkt im ersten Monat glaube ich 25 % mehr Umsatz gemacht nach der Umstellung und

Julia: Mega, mega.

Karin: Und danach danach irgendwie 30 % den Monat danach und jetzt auf dem Level sind wir geblieben. Tendenz steigend.

Julia: Wahnsinn.

Karin: So also kann ja, das kann ja kein Zufall sein. Also das ist. Ja, es ist. Es ist ja, es ist kein Zufall. Und ich weiß noch, ich habe einen Geschäftspartner in der GmbH und er so: Bist du sicher, Karin? Und ich so: Ja, bin ich. Ich bin sicher, wir machen das jetzt so und im schlimmsten Fall, wenn jetzt die Umsätze dann in den Keller fallen, dann ist es im nächsten Monat wieder so, wie es vorher war. Aber ja, ich bin sicher, dass wir das jetzt so testen. Und das hat tatsächlich auch bei mir auch. Es war auf einmal einfach, dafür Werbung zu machen oder Marketing zu machen, weil es gab halt, es gab halt nur noch zwei Produkte und die

waren ganz klar definiert und die Rahmenbedingungen waren klar für mich und für die Kunden. Ja, und das haben glaube ich, die Leute einfach sehr dankbar angenommen und direkt auf der Startseite. Man muss sich vorher musste man sich auch noch durch so einen Shop und so Kategorien durchklicken und so und ich glaube, wir haben da auch einfach viel falsch gemacht, was so das Design des Shops anging. Das bestimmt auch Haken dran. Aber trotzdem eben diese Vereinfachung auch, also dem Kunden das nicht total schwer zu machen, weil er eben kein Profi-Einkäufer von Drucksachen ist, sondern er will halt ein paar Aufsteller für eine Party bestellen oder als Überraschung für die was auch immer Großeltern. Und das, genau, also auch aus der Perspektive, noch mal neu auf dieses auf diesen Shop zu gucken und auf auf die Art, wie wir das kommunizieren und wie wir das erklären. Und so weiter. Das hat noch mal total viel verändert.

Julia: Voll gut.

Karin: Total. Also ich meine, die Umsatzsteigerung, würde ich sagen, gibt mir dann ja jetzt recht, also.

Julia: Total. Ja. Und ich finde, selbst wenn es dann auch mal ein geschäftlicher Anbieter ist, der bei euch bucht, die sind ja auch dankbar, wenn das simple Prozesse sind, wenn sie einfach das finden, was sie haben wollen oder keine Ahnung, sofort die Bestell-Mengen auswählen

können, die sie bestellen wollen und so, also so, wenn man selber als Konsument denkt, also ich, ich glaube das auch. Also, es ist ja auch so einer der Qualitäten, auch von Amazon zum Beispiel. Die sind halt einfach unfassbar gut in genau diesen Prozessen, das ganz, ganz, ganz, ganz leicht zu machen und diesen Komfort dann auch zu erleben. Oder, es ist halt anstrengend, Entscheidungen zu treffen. Das erleben wir im Leben immer wieder. Es ist ja wie so ein Akku und irgendwann ist der halt leer und dann schmeiße ich halt mein Handy lieber in die Ecke und sag, ich lasse das jetzt mit dem Masken, da gibt es halt keine Masken für die Party, wenn das zu kompliziert ist, die zu produzieren zu lassen. Aber wenn das zack, zack, zack irgendwie in fünf Minuten bestellt ist und dann macht das halt richtig Spaß.

Karin: Ja, genau. Tatsächlich habe ich zu diesem Entscheidungs-, da habe ich tatsächlich neulich was darüber gelesen. Weswegen, du kennst ja diese Quengelware in den Supermärkten, die ja immer kurz vor der Kasse ist - Ich weiß nicht ob du das schon, ob du das also. Aber das da dachte ich auch so, Naja, ist eigentlich auch klar - dass diese ganze Zeitschriften und Kaugummi und Schokolade, das ist alles deswegen so nah an der Kasse, weil die Leute mit ihrem Einkaufszettel total entschlossen in diesen Supermarkt gehen am Anfang und denken ich kaufe nur das, was ich hier auf dem Zettel hab. So, und dann treffen sie halt diese 20 Entscheidungen und entscheiden also zwischendurch welchen Frischkäse will ich und welches Joghurt und diese. Dann haben Sie schon 25 Entscheidungen getroffen und sind dann Richtung Kasse tatsächlich entscheidungsmüde, sehen dann diese Zeitschrift und denken

so erlebe ich ja vor allem dann ganz gerne gelesen. Brauche ich die eigentlich? Naja, so 7 € für eine Zeitschrift. So, aber dann sind sie ja eigentlich schon müde und dann sind sie eher geneigt, das noch zu nehmen. Also da dachte ich so: Was, krass. Und seitdem gehe ich immer mit Scheuklappen durch den Supermarkt.

Julia: Nur noch mit kurzem Einkaufszettel. Genau, bloß nicht zuviel entscheiden.

Karin: So nee, bloß nicht zu viele Entscheidungen treffen müssen, weil dann ich bin da auch total, also ich habe mich da auch so wiedergefunden. Deswegen musste ich ja auch so lachen, weil genauso sind meine Denkprozesse: Ja, die Zeitung ja, kostet viel Geld, aber ja, ist auch echt immer nett und schöne Bilder und haste nicht gesehen und zack ist sie im Einkaufswagen und dann die die dritte noch. Genau. Und so ist das genau. Und so ist das mit den Entscheidungen. Und so ist das bei uns auch. Ich sozusagen. Ich sage immer, ich belästige unsere, unsere Privatkunden nicht mit Details über sozusagen den Druck, Prozess oder Material-Bezeichnungen. Also wir sind eine Druckerei, aber da wir uns auf Endkunden, Privatkunden spezialisiert haben, habe ich sozusagen entschieden, was das beste Material für das Produkt ist und wie wir das produzieren, wie das verpackt wird, wie das verschickt wird, wie wir das ausschneiden usw, das entscheiden wir alles für den Kunden, weil der das gar nicht entscheiden kann, weil der kein Profi ist im Druck-Produkte bestellen. So. Und wenn wir dann, wenn wir Kunden haben, also wenn

wir Firmenkunden haben, Agenturen oder Event Event-Firmen oder wie auch immer. Und die haben dann tatsächlich eine Rückfrage, dann, dann wissen die aber auch konkret, was sie da jetzt fragen wollen. Zum Beispiel ist das Material, hat das eine so unsere Zertifizierung für die Feuerwehr? Wenn ich das Indoor bei einem Event benutzen will, so, das sind dann so spezielle Sachen, die wissen, dass sie danach dann fragen können und wollen und machen das dann auch. Aber meine Privatkunden, ob ich da jetzt hinschreibe, wie diese Pappe heißt oder wo die herkommt, die wir benutzen oder oder peng. Für unsere Kunden macht das hat das keinen Informationswert und deswegen lasse ich es einfach weg.

Julia: Ja. Ja und das ist halt einfach angenehm, wenn das ist ja ganz ähnlich, auch jetzt sagen wir mal in diesen Beratungs-Businesses, wo du als Coach dann auch sagst so, pass auf, ich habe mir überlegt, das sind die Themen, die ich bediene, dass ist der beste Rahmen für meine besten Kunden so und so lange, das ist der Preis. Also du triffst ja auch die Entscheidung und übergibst die nicht diese Verantwortung nicht an deine Kunden, sondern sagst Ich mache mir die Arbeit und dann evaluiere ich das und wertet das aus und schaue, ob das, ob das wirklich auch weiter so passt oder ob ich das irgendwann mal verändern will. Aber das wirklich als Service-Gedanken auch zu verstehen und immer dich immer wieder zu fragen, wie kann ich es meinen Kunden leichter machen, Ja zu mir und meinem Angebot zu sagen in ihrem Sinne, weil sie wollen ja das Ding haben, Sie wollen ja die den Papp-Aufsteller haben oder die Masken, die wollen halt Spaß haben, die wollen was besonderes erleben

oder ein besonderes Geschenk haben. Oder in der Dienstleistung, im Coaching zum Beispiel dann zu sagen Ich möchte dir das und das Problem lösen und und das den Rahmen dann auch zu bieten, anstatt zu sagen naja, meld dich, wenn du soweit bist oder komm einfach immer. Also auch Coaching. Nur wenn ein Problem da ist oder so ja. Es ist funktioniert halt nicht.

Karin: Ne. Tatsächlich hat Anfang des Jahres dann irgendwie, ich weiß gar nicht, irgendeinem Bekannten erzählt, dass ich den Shop jetzt sozusagen ausgemistet habe. Und er hat dann gesagt Ja, aber na ja, und der Kunde ist doch König und musst du da nicht mehr anbieten. Und wenn du die Sachen schon mal verkauft hast, dann verpasst du ja auch vielleicht dann noch Umsatz und so kannst du dir das jetzt leisten und so und dann habe ich halt auch gedacht, da habe ich auch nochmal gemerkt, wie sehr sich dann tatsächlich mein Mindset verändert hat. Auch weil ich halt, ich habe das ja gemacht, weil weil mein Gedanke dazu war, dass ist genau richtig für die Kunden, die bei uns einkaufen wollen, weil ich mache es denen einfach und damit mache ich sie ja im Grunde zu. Also indem ich es ihnen besonders einfach mache und besonders leicht mache in der Anwendung und im Prozess im Bestell-Prozess, mache ich sie ja im Grunde zum König, wenn du so willst. Also ich mache es ihnen nicht absichtlich schwer, indem ich 15 Kategorien hab und und sieben Produkte, die wahnsinnig erklärungsbedürftig sind, die sie gar nicht verstehen und dann genervt sind und frustriert, weil sie jetzt nicht wissen, was sie machen sollen und dann wegklicken.

Julia: Ja.

Karin: Und dann habe ich nochmal richtig gemerkt, wie diese, also wie sehr sich da meine Zeit und meine Einstellung dazu auch geändert hat. Und auch die ich sag jetzt mal 5 €, auf die wir da vielleicht am Anfang verzichtet haben, weil jetzt irgendwie das eine Produkt dann vielleicht zweimal nicht bestellt werden konnte oder jemand vielleicht das hätte bestellen wollen. Ja gut, also da bin ich mehr als bereit, das gehen zu lassen.

Julia: Total. Ja, und das finde ich so spannend. Das ist halt oft so genau das Gegenteil von dem ist, wovon die Allgemeinheit überzeugt ist. Ja, viele Produkte, viel Angebot. Irgendwie teure Produkte verkaufen sich. Obwohl es kommt darauf an, manche denken, teure Produkte verkaufen sich schwerer, andere denken, teure Produkte verkaufen sich leichter und umgekehrt. Günstigere Produkte verkaufen sich leichter oder andere denken, die verkaufen sich schwerer. Nichts davon ist wahr. Alles verkauft sich so, wie wir es halt verkauft bekommen. Also wie sehr wir ja auch davon überzeugt sind. Und ich glaube letztlich. Diese Arbeit auch immer wieder alleine in die Köpfe und in das Verhalten der Kunden hineinzuspringen und noch mal diese Betriebsblindheit abzulegen und zu sagen Ich überleg mir jetzt mal oder ich schaue mir noch mal genau an, wie es ist, auf meine Website zu gehen und oder bei euch jetzt dann Wie ist denn

eigentlich der Shop aufgebaut? So oh interessant, den findet man gar nicht gut, oder? Es ist ja total kompliziert, hier zu diesem Produkt zu kommen. Auch überhaupt, wirklich da noch mal so die die Brille des Konsumenten aufzusetzen und zu überlegen, was, was könnte denn gut sein für meine Kunden? Was könnte für sie es noch einfacher machen? Und ja, also das macht finde ich auch total Spaß und überhaupt. Also ähnlich wie es vielleicht auch leichter ist, eine eine Wohnung vollzurümpeln, als sie irgendwie, so so minimalistisch wie man es gerne hätte oder auch so, so voll oder leer, wie man es gerne hätte einzurichten. Es ist ja auch beim Business so, dass es leichter ist, ein Business vollzustopfen mit Angeboten und Dingen, die man vielleicht irgendwann mal angefangen hat und einfach weitermacht, weil man sie mal angefangen hat, aber gar nicht so eine Strategie oder eine Überlegung dahinter steht oder wirklich das Kunden-Interesse und und da. Das finde ich, das macht auch total Spaß dann, dass wir da auch immer gemeinsam draufschaauen und sagen okay, wie, wie kann es denn noch simpler sein? Wie kann es noch besser sein, um da dann auch eine solche Steigerung, wie du das jetzt auch erlebst, zu sehen und zu sehen so: Wow, ich kann von einem Monat auf den anderen durch eine kleine Veränderung und eine kleine technologische Umstellung 25 % und 30 % Umsatzsteigerung leisten. Und das wird dann zum neuen Normal, weil es geht ja nicht mehr weg.

Karin: Ja, ne. Nein, genau das ist auch tatsächlich nicht weggegangen. Also das, das, das, das ist auf dem Niveau geblieben. Und jetzt ist es noch mal Richtung Jahresende, wird es noch mal Tendenz steigen. Ja, und

genau. Also dass das. Das denke ich auch. Also wir müssen nicht. Ich habe dann mit meinem Geschäftspartner, wie gesagt auch darüber diskutiert oder gesprochen und ich habe dann gesagt, also wir müssen nicht alles anbieten, was wir anbieten können, also diese Maschinen, die wir haben, die kosten Heidengeld, das ist irgendwie High End, modernste Drucktechnik und Schneide-Technik, und die können ganz viel. Also, das ist Wahnsinn, was diese Maschinen alles können. Welche Materialien die bedrucken können, was die alles, was wir alles theoretisch schneiden könnten und so, Das heißt aber nicht, dass ich das muss. Und vor allem nicht so, wie mein Business gerade ausgerichtet ist und aufgebaut ist. Also das fängt schon an bei, Ich habe gar keine. Also unsere Räume sind für uns im Moment von der Größe gut, da kommen wir noch ein paar Jahre so mit hin. Aber ich habe zum Beispiel gar nicht genug Lagerraum oder Platz, um fünf verschiedene Materialien zu lagern. Also auch da geht es ja schon los. Also welchen, welche Probleme und welche zusätzlichen möglichen Stressoren hole ich mir ins Unternehmen, wenn ich jetzt entscheide, okay, wenn ich jetzt fünf verschiedene Materialien noch anbieten will, die alle vielleicht nur zweimal im Monat bestellt werden, weil wie gesagt, Privatkunden im Grunde den Unterschied nicht wissen, dann brauche ich dafür Lagerraum. Wo kriege ich den Lagerraum her? Muss ich das irgendwie, muss ich mir den Container vor die Tür stellen, muss ich einen Container kaufen und Container-Preise, also Container sind echt nicht billig im Moment.

Julia: Ja.

Karin: Und dann muss ich das mit der Vermieterin. Dann muss ich den Platz da bezahlen. Dann muss ich das aus dem Container raus und in den Container reinkriegen. Und also dieser ganze tatsächlich alles Überlegungen, die ich angestellt habe, irgendwie Anfang, ich weiß gar nicht, als Corona losging, glaube ich, habe ich mal tatsächlich über solche Dinge nachgedacht, weil ich dann noch dachte, dass es die Lösung das Angebot eher verbreitern oder vergrößern.

Julia: Ja.

Karin: Bin froh, dass ich das damals nicht gemacht habe. Aber das kam dann. Das waren dann alles so Sachen, die noch mal in diesem Gespräch auch mit meinem Geschäftspartner hochkamen. Also nicht. Nicht, dass für mich und den Kunden komplizierter machen in der Abwicklung und im Umgang und in der Administration, sondern das Business schlank und simpel zu halten, in dem ich mich sozusagen einlasse darauf, eben das Sortiment simpel und schlank zu halten. Und damit habe ich keinen Mehraufwand an Administration, weil ich muss jetzt irgendwie ständig sieben verschiedene Materialien einkaufen und da Preise vergleichen und verhandeln und haste nicht gesehen. Und so weiter. Und für die ganzen Produkte auch noch Marketing machen. Dann die ganzen Kunden-Fragen annehmen und erklären, was der Unterschied ist zwischen Material X und Material Y. Also diese ganzen Sachen, die dabei

sozusagen, die man sich dann spart, das ist halt einfach für uns, für für das, was wir jetzt machen, einfach genau richtig. Wir sind keine Groß-Druckerei. So, ich kann, Wenn jetzt Lidl kommt und sagt, sie wollen jetzt nächste Woche 2000 Aufsteller, dann muss ich sagen: Das ist super, das können, das ist nur leider nichts für uns. Also wir sind halt einfach nicht, das ist halt nicht sozusagen das Business, das ich habe.

Julia: Ja, und das ist ja auch eine Spezialisierung, ist ja auch gut.

Karin: Genau.

Julia: So ist halt auch klar nach außen. Und auch wenn du es komplexer machen würdest, würde sich das ja auch wieder auf den Preis auswirken. Also auch wieder nicht unbedingt im Sinne des Kunden sein.

Karin: Ne, genau. Mehr Abläufe, mehr Personal, mehr. Ich müsste mehr Lagerfläche oder mehr Raum haben. Irgendwann eine größere Produktionsstätte. Und so weiter. Das heißt man, man kann das also ganz ohne Probleme total aufplustern, wenn man möchte. Aber das möchte ich nicht. Also das möchte ich, das möchte ich nicht, weil ich weiß, also es gibt, wenn jetzt das Volumen steigt zum Ende des Jahres und auch darüber hinaus und wir irgendwann dann meine meinen Wunsch-Umsatz von einer Million erreichen. Dann gibt es da sozusagen genug Ideen, die

ich auf dem Zettel habe, wie ich dann, wie ich damit umgehe und wie ich das schlank löse, Personal-technisch und vom, also insgesamt, ohne dass wir umziehen müssen in größere Räume oder ohne dass ich da jetzt irgendwie das Personal verdreifachen muss, so. Sondern dafür gibt es im Grunde jetzt schon Prozesse, die nur darauf warten, dann irgendwie zu starten.

Julia: Ja, und das liegt ja auch daran, dass du nicht nur an dieses Jahr denkst, sondern auch schon weiter vorausdenkst. Wir denken halt im Drei-Jahres-Zyklus und wenn du jetzt schon Entscheidungen triffst und Prozesse anstößt, die möglicherweise in drei Jahren wichtig sind, wenn du das Ziel, was du dir dafür vorgenommen hast, erreichen willst. Und das ist ja oft auch kontraproduktiv. Dass wir jetzt vielleicht Dinge tust, die die jetzt funktionieren, aber die in drei Jahren nicht mehr funktionieren würden. Oder was kannst du tun, also in dem Sinne, das heißt, es widerspricht sich teilweise, dass man, wenn wir jetzt nur auf den nächsten Schritt schauen, kommen wir nicht unbedingt ans Ziel, weil wir versäumen, bestimmte Dinge wegzulassen, die wir weglassen müssen, um dann irgendwann das übernächste Level zu erreichen. Und ja, das ist total spannend und dafür brauchst du ja dann auch wieder ein Mindset-Shift, dahin zu kommen, um zu sagen Ja, jetzt habe ich mir jahrelang erzählt, dass ist das beste Produkt und jetzt geht es darum, ein anderes Produkt als bestes Produkt zu haben. Jetzt muss ich mich noch mal umstellen, oder, keine Ahnung. Vielleicht bei dir irgendwann, bist du Coach oder willst du da die Gewichtung noch mal anders steuern. Und das das ist ja dann auch wieder eine Entwicklung hin zu einer neuen

Identität. Das klingt immer so groß, aber letztlich sind es ja auch so neue Gedanken über dich oder vielleicht eine neue beruflicher Schwerpunkt, oder, keine Ahnung.

Karin: Auf jeden Fall. Das tatsächlich habe ich auch noch mal in den letzten zwei Monaten nochmal stark gemerkt, dass ich jetzt auch ich fange jetzt an, auch Leuten zu sagen, dass ich ein Coach bin.

Julia: Ja, voll gut. So fängt es an.

Karin: Das ist, habe ich mich vorher auch nicht getraut, sozusagen. Und jetzt, da ich ja jetzt ein paar Probanden habe und die begleite, hat sich natürlich mein Selbstkonzept da auch noch mal entwickelt. Und auch sozusagen meine Idee dazu, wie ich als Unternehmerin arbeiten will, entwickelt sich halt auch immer weiter. Das hat sich auch mit der in der Auseinandersetzung eben mit unserem Drei-Jahresplan im Prinzip noch im Retreat schon verändert. Und ich im Moment ist so meine Idealvorstellung. Und ich weiß noch, als letzten Sommer, als ich angefangen habe, habe ich gedacht, ich will die Marke und den Umsatz, um das dann für möglichst viel Geld verkaufen zu können, weil mein, weil ich ja so fertig war, dass ich im Grunde nur irgendeine Lösung gefunden habe, um irgendwie zur Ruhe zu kommen. Also dass das, glaube ich, war der Hintergrund und das denke ich ja jetzt überhaupt nicht mehr. Ich will die Marke total, ich will die Marke super bekannt machen und ich will

diesen Wert, diesen Umsatz erreichen. Und dann will ich sozusagen dafür sorgen, dass Cutoutme, also die Druckerei, ohne mich super klar kommt, weil ich dann ein tolles Team habe, die das alle viel besser können als ich und das Tagesgeschäft da wuppen und ihre ihre Arbeit machen.

Julia: Voll gut.

Karin: Und ich, ich kann als Coach arbeiten und dann auch mir Träume erfüllen im Sinne von Ich wollte schon immer mal einen Sommer in Südfrankreich verbringen und das kann ich machen. Da kann ich mir einfach. Ich brauche WLAN und irgendwie eine Ferienwohnung und dann kann ich das, kann ich das sozusagen zur Realität machen und weiß halt meine Druckerei, die können das super ohne mich. Und den Rest machen wir per Zoom. Also wofür die mich dann sozusagen noch brauchen. Und das sind, das sind im Moment so Pläne und so Ideen und Ziele und das wäre auch einfach alles. Vor einem Jahr war das alles überhaupt nicht möglich, dass ich das mir erlaube, das auch nur ansatzweise zu denken, dass ich das erreichen könnte, dass ich mein Leben so frei gestalten kann. Wobei Freiheit und Unabhängigkeit einer meiner größten Werte ist. Also ja.

Julia: Ja. Aber wir müssen halt erst mal drauf kommen oder halt dann auch uns in Kontexten bewegen, wo viele Menschen sind, die Dinge für möglich halten oder auch möglich machen, die, keine Ahnung, jetzt so im

Großteil der Gesellschaft vielleicht nicht akzeptiert sind als möglich und dementsprechend halt auch in unseren Köpfen erst mal als unmöglich drin sind. Und dann halt diese erste Tür zu öffnen, um zu sagen okay, aber es ist ja für andere möglich, vielleicht geht das ja auch für mich und dann und dann zu schauen, okay, wie, wie kann ich es so hinkriegen, dass ich halt auch dann ganz klar irgendwann bei LCS auf der Bühne stehe und meinen 100k-Award als Coach in den Händen halte.

Karin: Ja. Ja, auf jeden Fall fest eingeplant. Genau. Aber das ist auch tatsächlich, das war auch Anfang des Jahres, als ich dann, bevor ich mich für die erste Ausbildung entschieden habe, auch tatsächlich diese Entscheidung zu treffen. Darf ich das jetzt das Geld ausgeben für diese Ausbildung? Darf ich das in mich investieren, sozusagen. Auch dafür im Grunde keine wirklichen Vorbilder und keine keine in der Familie, alle eher konservativ im Umgang mit so und auch so. Also ich glaube ich habe eine Freundin, die hat ein positives Money Mindset. Wenn ich das jetzt so von außen laienhaft betrachte und und der Rest sind halt so klassisch, sagen wir mal, vorsichtig bis konservativ unterwegs und so eine Summe auszugeben in so eine Ausbildung. Ähm, das. Ich habe das innerhalb von einer Woche entschieden, dass ich so, was, was mich auch überrascht hat, dass das ging. Aber ich glaube, das hätte ich sonst mich auch nicht getraut. Und da bin ich jetzt auch. Und dann ja noch die zweite Ausbildung, die irgendwie auch noch mal einen fünfstelligen Betrag kostet. Da bin ich heute 100 % überzeugt, tatsächlich, das habe ich diese ich weiß, das habe ich vor kurzem erst festgestellt. Ich bin

wirklich 100 % davon überzeugt, dass ich die Investition für meine Ausbildung ganz locker wieder reinhole.

Julia: Absolut.

Karin: Wenn nicht, wenn nicht in diesem Jahr, auf jeden Fall im nächsten Jahr. Und da habe ich gedacht. Das sozusagen, dass ich mir das zutraue und das ich da irgendwie mir selber den Rücken freihalte, wenn du so willst. Das ist auch was, was ich früher nicht konnte oder nicht gut konnte. Also wo ich, wo ich, wo ich dann so Anläufe genommen habe, um irgendwas zu verändern und dann doch irgendwie wieder zurückgerudert bin, weil halt einfach die innere Kritikerin mich ausgetrickst hat und -

Julia: Genau. Aber das sind, das sind. Total. Aber das sind halt Veränderungen, die wir nur über unsere Handlungen und Aktivitäten ändern wollen und wo wir halt das Mindset nicht geändert haben, wo es halt wirklich nur um diese Verhaltensänderung geht. Und natürlich schnappen wir da immer wieder zurück, wenn wir im Kopf nichts verändert haben. Und die Kompetenz, die du da jetzt aufgebaut hast, auch mit deiner Druckerei, die kannst du ja auch, also erst mal willst du die weiter ausbauen, auch um dieses Ziel umzusetzen, dich mehr und mehr aus dem. Also das Umsatzziel zu erreichen, aber auch als Geschäftsführerin da auch noch anders aufzutreten und viel mehr aus dem Tagesgeschäft rauszugehen. Und dann wird dir das natürlich total

dienen. Das ist ja auch was, was oft so, glaube ich, falsch verstanden wird oder so komisch klingt, dass wir alle so alles gleichzeitig machen wollen. Aber es ist total sinnvoll, Sachen hintereinander zu machen. Also so wie du das jetzt auch machst, du hast deine persönliche Transformation, du hast dann die Business-Transformation, treibst du voran und dann gehst du jetzt in den nächsten Schritt mit der Coaching-Ausbildung und dann wird es halt wieder eine persönliche Transformation, dann eine berufliche Transformation und du nimmst ja alles mit, was du in jeder Transformation lernst und jede Lektion zahlt ja auch auf das nächste Ziel wieder ein. Und also alles was du gelernt hast, nimmst du mit für dein nächstes Ziel, das, was leichter zu erreichen ist, weil du alle Mindset-Transformationen, alles was du verändert hast in deinem Kopf, in deinem, bei deiner Beziehung zu dir selbst, in deiner Beziehung zu deinem Business, in deiner Beziehung zu Geld oder zu Fülle, so wie weit die Tür zur Fülle aufgestellt ist. Und das ist auch oft so ein Missverständnis.

Karin: Ja. Ja, und es kommen ja auch bei den unterschiedlichen Themen unterschiedliche Sachen hoch. So, also ich zum Beispiel jetzt und das habe ich bei bei Cutout und mir, also bei der Druckerei war das nie ein Thema, aber jetzt sozusagen, wo ich in diese gedanklich in diese Coach-Rolle gegangen bin und in diese neue Identität, sind halt so Gedanken oder Ängste hochgekommen, weil es dann ja wirklich darum geht, dass ich das Produkt bin sozusagen, also ich mich selber, also ich sage okay, ich ich kann dir hier, ich persönlich kann dir helfen mit deinem Problem. Indem ich dich coache. Das hat ja noch mal eine ganz andere

Qualität, als wenn ich sage okay, das ist hier die Marke und die Firma und du kannst dir einen Papp-Aufsteller bei uns bestellen. Ja, das ist das. Das ist ja sozusagen viel weiter von mir als Person entfernt. Ich weiß genau, wie ich das sagen soll, aber das war mir, das ist noch mal total hochgekommen jetzt. Und da habe ich wirklich noch mal gemerkt, dass ich da große Unsicherheiten hatte, die sich dann irgendwie mit meinem Perfektionismus, meinem und mit so ganz vielen Sachen zu tun haben. Mit meinem, mit meinem Wunsch, diesem People Pleasing gehen, was ja auch viele Frauen haben, dass man es allen recht machen will. Und man will nicht falsch verstanden werden, man will nicht anecken und man will nicht am liebsten, dass man, man möchte nicht so gerne kritisiert werden und so und da habe ich jetzt auch noch mal so viel gelernt die letzten Wochen, Monate, das ist finde ich auch ein Knaller. Also das wäre auch alles vielleicht erst irgendwann hochgekommen, wenn ich jetzt nicht sozusagen mich auf diese Reise begeben hätte. Aber das ist einfach so krass, was da jetzt nochmal passiert ist. Durch diese Coaching-Ausbildung und durch die Selbstklärung und die Auseinandersetzung auch damit, wie mache ich das denn? Wo kriege ich denn dann Kunden her und wie kann das gehen? Und was bedeutet das, wenn ich tatsächlich jetzt so ein Instagram Account anfangen und sage, Übrigens ich kann dir helfen. So. Gut, da habe ich, also, da habe ich ordentlich Schiss gekriegt.

Julia: Voll spannend. Super, super. Ja. Was würdest du sagen, oder eigentlich haben wir eher gesagt, ist so die so, Weniger ist mehr ist so eine Grundbotschaft natürlich.

Karin: Ja.

Julia: Du darfst dir dein Business einfach machen. Du darfst es für möglich halten, dass es leichter geht. Und das finde ich so spannend. Und ich habe jetzt ja schon mit einigen aus der Mastermind gesprochen. Und es haben wirklich alle diese große Behauptung, die, die ich aufstelle, dass ihr das könnt, weniger zu arbeiten und mehr Geld zu verdienen. Ihr habt das alle gesagt, dass ihr das alle macht und das finde ich so schön. Es ist auch so ein schöner Beweis, wirklich zu sehen. Das lässt sich ja leicht dahin sagen, so, und es klingt ja auch super. Wer will das nicht, Weniger arbeiten und mehr Geld verdienen. Ja, und es dann aber auch wirklich umzusetzen und bei dir jetzt auch zu sehen, dass gerade weil du dich um dich gekümmert hast und weil du auch mutige Entscheidungen getroffen hast, wie zum Beispiel die Produktlinien zu einzuschränken und Dinge einfacher zu machen und auch mehr Unterstützung reinzuholen, kannst du jetzt auch höhere Umsätze feiern und hast ganz viel Zeit gewonnen, um auch parallel die Ausbildung noch zu machen, was ja echt der Hammer ist, das alles in die 40 Stunden zu integrieren. Voll cool! Richtig, richtig cool.

Karin: Gätte ich auch nicht gedacht und ich habe früher auch immer. Ich war auch immer so eine, die gesagt hat so ja, das glaube ich erst, wenn ich es sehe.

Julia: Ja.

Karin: Also auch dieser so, das ist ja auch so, so ein landauf, landab Spruch, den die Leute sich so sagen. Und es ist ja auch total blödsinnig, weil genau das ist ja das Problem. Also in der Mindset-Arbeit, also wir müssen ja erst dran glauben, dass wir es können sozusagen, weil wir haben den Beweis ja nicht und dann fängt, das ist ja so ein bisschen, so ein paradoxes, so eine paradoxe Herangehensweise. Ich muss daran glauben, dass ich das unterbringen kann in meiner 40-Stunden-Woche. Und dann suche ich nach Wegen, wie ich das schaffe so und auch nicht, heißt ja nicht, dass ich das, dass das alles perfekt läuft. Und ich kämpfe nach wie vor mit meiner Wochenplanung so ein bisschen, mal läuft super und mal läuft es dann wieder nicht und ich komme irgendwie durcheinander oder irgendwas lenkt mich ab und dann so, aber ich bleibe halt irgendwie so dran und das ist nochmal so anders und ich bleibe dran und bin so fehler-freundlich geworden mit mir auch. Und das ist auch einfach was, was, was Neues sozusagen und was, was mir sehr gut tut. Und ich wirklich immer wenn mich Leute fragen, wie es mir geht, ich einfach im Moment immer aus voller Inbrunst sagen kann: Mir geht es total gut, ich bin happy und ich habe richtig Bock auf mein Leben und das ist einfach auch mega schön. So und das weiß ich. Hätte ich glaube ich letztes Jahr um diese Uhrzeit hätte ich mir um diese Uhrzeit auch nicht, aber letztes Jahr um diese Zeit auch nicht. Also hätte ich glaube ich

nicht unterschrieben. So, weil einfach da noch sehr viel Nebel war und irgendwie nicht klar war, wo es hingeht.

Julia: Oh ja, und da auch mal zu sehen, dass so, klar, du hast Zeit investiert, du hast Geld investiert, du hast herausfordernde und auch nicht so herausfordernd herausfordernde Phasen erlebt, aber du hast dich dem allem gestellt und es hat nur ein Jahr gedauert, dein Leben komplett zu verändern. Ja, und mehr Geld zu verdienen nebenher.

Karin: Ja, ja und auch einfach so meine Perspektive aufs Leben und meine, meine Sicht auf mich selber und auch auf mein Business und also so, also auch das sozusagen diese, also die also dass ich meine Arbeitszeit limitiere auf, limitieren in Anführungsstrichen, auf 40 Stunden die Woche, eben dafür dafür gesorgt hat, dass mein Business jetzt stabiler ist, als es je war.

Julia: Ja.

Karin: Das hätte ich ja auch vor einem Jahr noch nicht unterschrieben, wo ich irgendwie gedacht habe, ich habe also, wenn ich jetzt es egal ob ich heute zehn oder zwölf Stunden arbeite, ich wusste nie, wann ich nach Hause gehe und irgendwie. Bin da schön in meinem Hamster-Rädchen rumgelaufen, das ich mir selber gebaut habe und also das ist so, ja, also.

Das, das hätte ich alles nicht. Das hätte ich nicht geschafft. Ich wüsste nicht, wie. Ohne dich. Und ohne die Mindset-Arbeit.

Julia: Gern geschehen. Na ja, aber ich meine, das ist auch so eine wichtige Botschaft. Also, alleine zu sagen, es geht und es ist möglich. Und es lohnt sich halt auch dann loszugehen und zu sagen okay, ich hol mir jetzt Unterstützung. Und, ähm. Ja, und dann noch zu sehen, welche Türen dann noch aufgehen und was alles noch möglich wird. Das ist, das können wir also auch. Das Gute können wir ja gar nicht absehen. Und das ist halt auch schön, dann unterwegs immer wieder zu überlegen So, hm, da sieht es ja auch nett aus, vielleicht gehe ich mal da lang. Und dann einfach einen neuen, ein neues Lebenskonzept eröffnen und dann ein neues Selbstkonzept entwickeln. Mega! Ach, voll schön, Karin also, ja, es ist echt ganz wunderbar und ich bin begeistert, dass du da dranbleibst und dir auch immer mehr erlaubst, dass es dir gut geht und dass du Leichtigkeit erlebst und dass die Fülle und das Geld und alles zu dir kommen darf.

Karin: Ja, das darf gerne alles zu mir kommen. Ich bin soweit. Ich bin dabei.

Julia: Und ich glaube, es gibt so viele, die das heute hören mussten. Um dann auch für sich zu sagen okay, wir sind jetzt nicht die ganz spezielle Truppe, die irgendwie ganz besondere Superkräfte hat und Talente,

sondern wir haben uns halt einfach nur auf den Weg gemacht und ein paar Tools gelernt, die dabei helfen.

Karin: Und wie gesagt, ich habe nicht mal BWL studiert.

Julia: Also ich auch nicht. Ich habe nicht mal mein Studium abgeschlossen.

Karin: Du hast wenigstens eins angefangen.

Julia: Na ja, also ich weiß nicht. Deutsch und Sport auf Lehramt. Ob das einen so wirklich weiterbringt? Na ja, beim Sport hilft es manchmal noch, dass ich den einen oder anderen Muskel kenne aus der Medizin-Klausur.

Karin: Wenn er jetzt weh tut nach dem Training.

Julia: Ja, genau. Ich weiß wenigstens, wie er heißt.

Karin: Ja.

Julia: Sehr schön. Also wenn jetzt Menschen sagen, ich wollte schon immer einen lebensgroßen Papp-Aufsteller von mir haben oder von meinem Nachbarn oder von meiner Oma und die Masken müssen her für das nächste Fest. Ich hoffe, es knallen jetzt auch noch ganz viele Feste in den Herbst und in den Winter hinein. Alle haben Bock, das Leben ist da. Und eine Maske passt ja auch zu einer Maske drüber, eine Corona-Maske und eine Cutoutme-Maske passt auch wahrscheinlich noch total schick zusammen. Wie können die Leute denn zu dir, zu deiner Druckerei finden?

Karin: Das ist ganz einfach. Der, unsere URL lautet Cutoutme.de. Das schreibt sich das englische Wörter cut für cut, dann out me. Und dann finden sie, wie gesagt, direkt auf der Startseite die beiden Produkte, Papp-Aufsteller oder Masken. Da einfach draufklicken und dann ist das tatsächlich selbsterklärend.

Julia: Perfekt. Super. Wir verlinken das auch gerne noch, dass ihr da euch nicht vertippen könnt. Und ja, ich bin sehr gespannt, wie es bei dir weitergeht.

Karin: Ich erst sage ich dir.

Julia: Voll gut. Also, schönen Dank, dass du dir Zeit genommen hast, heute so ausführlich zu berichten. Also lass es dir gut gehen. Bis bald.

Julia: Wenn dir dieser Podcast gefallen hat, dann willst du unbedingt bei der Business Mindset Week dabei sein. Das ist eine fünfteilige Workshop-Reihe. Wir werden von Montag bis Freitag jeweils für eine Stunde an deinem Mindset arbeiten. Ich gebe dir etwas Input und dann gehen wir in deine Fragen und direkt in die Umsetzung. Und wir starten am 31.10. und du kannst dich über den Link in den Shownotes anmelden. Das ist <https://julia-lakaemper.com/businessmindsetweek/> in einem Wort und dort werden wir fünf verschiedene Themen ansprechen, sodass du dich jetzt für den Rest dieses Jahres, um deine Ziele noch zu erreichen, ausrichtest und dein Mindset auch auf das nächste Jahr und deine Schritte im nächsten Jahr ausrichtest und einen ganz klaren Fahrplan hast, den du dann befolgen kannst. Also melde dich an unter <https://julia-lakaemper.com/businessmindsetweek/> und ich freue mich, dich am 31.10. live zu sehen. Bis dahin.