

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 26:

WELCHE ZAHLEN DU ALS BUSINESS-STARTERIN

KENNEN WILLST



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 26.

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.

Ich verändere gerade privat so ein paar Routinen und merke, wie sich das einerseits positiv aus mein auf mein Leben auswirkt und andererseits aber auch etwas gewöhnungsbedürftig ist, weil ich einen erhöhten Schlaf-Bedarf habe, was dazu führt, dass ich manchmal ein Mittagsschläfchen mache. Finde ich total super, es lebe das Homeoffice, oder auch einfach viel viel mehr Nachtschlaf benötige. Also pass auf, ich

gehe mehr laufen. Ich habe gerade mein Laufpensum erhöht und wollte halt mal wieder auch so mich früher oder später mal wieder für einen Lauf anmelden, damit ich ein sportliches Ziel vor Augen habe. Und das stärkt dann meine Motivation auch, mich mal im Training ein bisschen mehr anzustrengen. Und das führt aber dazu, dass ich erst mal, bis ich dieses Trainingspensum als normal wahrnehme und mein Körper auch wieder so darauf geeicht ist, dass ich schlafen muss. Und ja, das überrascht mich manchmal. Eine gewisse Müdigkeit am Mittag, Nachmittag und dann parallel, was auch nicht dazu beiträgt, dass ich wacher werde, ist, dass ich gerade meinen Kaffeekonsum radikal reduziere. Also ich habe nicht so wahnsinnig viel Kaffee getrunken, aber schon mehr als mir, glaube ich, gut getan hat. Und. Und jetzt habe ich reduziert auf einen Kaffee am Morgen oder einen doppelten Espresso. Das geht auch. Und ähm, ich gewöhne mir gerade ab, abends Serien zu schauen oder Filme zu schauen, weil ich die Erfahrung gemacht habe, dass ich dann meistens sehr viel länger wacher bin, als ich das unbedingt möchte, weil ich nicht so eine gute Impulskontrolle habe bei Netflix und Co und halt immer die nächste Folge und noch einen Film und noch irgendwas gucken will. Und deshalb gewöhne ich es mir gerade komplett ab und lese mehr Romane und da schlafe ich dann einfach schneller ein. Und so schlafe ich dann auch nachts mehr. Also es ist eigentlich, ähm, ja, ich glaube, ich möchte dir einfach nur sagen, es ist normal, dass wenn du etwas veränderst, dass das nicht sofort super gut funktioniert oder dass es im Prinzip auch Nebenerscheinungen gibt, die vielleicht kurzfristig nicht so super wünschenswert sind. Also ich finde es jetzt nicht so dolle, dass ich mich mittags mal hinlegen muss, jetzt aber auch nicht wirklich schlimm und bin eher überrascht, wie viel Schlafbedarf. Ich habe letztens

irgendwie elf Stunden am Stück geschlafen und schlafe immer so gute acht Stunden pro Nacht. Aber andererseits bin ich total froh, weil ich jetzt schon die ersten Nächte habe oder die Morgen da habe, wo ich wirklich erholt aufwache und mit einer ganz anderen Kraft und Lust und Laune auf den Tag in den Tag starte. Also so viel zu mir, da stehe ich gerade und ich möchte mit dir über ein komplett anderes Thema sprechen. Aber naja, ich wollte auch einen Schwank aus meinem Leben erzählen.

Also, heute geht es um Zahlen, denn ich finde als angehende Unternehmerin und Selbstständige darfst du dich jetzt damit beschäftigen, falls du es noch nicht tust. Es geht um Zahlen. Ich sage immer, ich liebe Zahlen, denn Zahlen bringen mir Klarheit. Was ich früher gemacht habe, ist, dass ich ganz oft so meine Finanz- oder auch Steuerangelegenheiten eher gefühlt habe, als dass ich denen Zahlen zur Grundlage gegeben habe. Und gerade in den ersten Jahren der Selbstständigkeit habe ich mir. Also habe ich nicht mal aufgeschrieben irgendwie, was ich jeden Monat eingenommen habe oder welche Kosten ich hatte. Ich hatte irgendwie. Das hat schon mehr oder weniger gepasst im Sinne von ich bin mehr oder weniger bei plus minus null rausgekommen. Aber ich habe halt vor allem keine Tendenzen ablesen können und habe diese Zahlen nicht wirklich analysieren können, weil ich keine Daten gesammelt habe, auf eine konstruktive Art. Und das würde ich gerne, dass du das anders machst, weil das total hilfreich ist, einen Status in Beziehung nicht zu erspüren. Natürlich macht es total Sinn, aber habe ich ja schon hier und da erzählt, wie naiv ich in meine Selbstständigkeit gestartet bin. Und das möchte ich dir auch noch

mitgeben, dass du, auch wenn du nicht als Unternehmerin geboren wurdest, dass du das trotzdem alles lernen kannst. Also bei mir hat das nämlich dazu geführt, dass ich immer dachte, ich habe viel zu wenig. Das reicht alles nicht. Ich habe mich total frustriert gefühlt, war ständig im Mangel und habe irgendwelche kruden Rechnungen in meinem Kopf aufgestellt, was ich mir denn jetzt nun leisten kann. Gerade an Weiterbildungen und Coachings, was ich ja auch gerne und viel gemacht habe. Und da habe ich dann nicht unbedingt die immer die besten Entscheidungen getroffen, weil ich sie nicht auf Basis von Fakten getroffen habe, sondern auf Basis von Gefühlen. Also don't do this at home. Ähm, und ich habe einfach geguckt, was so subjektiv bei mir los ist. Und ich hatte auch ein sehr geringes Selbstbewusstsein und war sehr, sehr selbstkritisch mit mir. Und hab mir halt dadurch, dass ich mir diese Daten und Fakten nicht vor Augen geführt habe, auch komplett entgehen lassen. Wie dass, dass es schon, auch wenn es langsam voranging in meinem Business auf jeden Fall voranging und. Genau also diese Eindeutigkeit und Objektivität die Zahlen liefern können, die habe ich mir damals überhaupt nicht erlaubt. Und das möchte ich, dass du das anders machst.

Also, ich würde dich sehr ermuntern, dir ein klares finanzielles Ziel zu setzen. Und auch wenn das jetzt noch ein bisschen früh ist, ich sage es trotzdem schon mal Anfang Januar machen wir die Money Mindset Week noch mal, wo ich kostenlos fünf Mainzer Workshops gebe, alles in Bezug auf dich und deine Geldbeziehung. Und da geht es auch um finanzielle Ziele. Also wenn du Herausforderungen erlebst, dir überhaupt ein

finanzielles Ziel zu setzen, weil du Geld irgendwie doof findest oder nicht so wichtig oder weil du Angst hast, dass du das Ziel dann nicht erreichst und dass es ein Problem ist, dann komm auf jeden Fall in die Money Mindset Week. Also falls du dich heute dazu noch nicht anmelden kannst oder in den Shownotes keinen Link dazu findest, dann wirst du den auf jeden Fall sehr bald bekommen. Also das nur so kurz als Randbemerkung. Ähm. Genau. Also es ist total wichtig, finanzielle Ziele zu haben und vor allem aber auch einfach Daten zu sammeln. Also schreib dir auf, was du jeden Monat einnimmst. Es klingt so banal, aber mir hat das leider damals niemand gesagt, auch wenn das irgendwie einleuchtend ist. Ich habe das halt irgendwie auf meinem Konto nachverfolgt. Aber halt wie gesagt nicht so genau. Ich habe bis heute eine super simple Excel Liste. Also ich habe eine professionelle Buchhaltung, die BWAs erstellen. Also keine Sorge, ich mache das schon richtig und korrekt, aber für mich, um für mich den Überblick zu behalten, schaue ich jeden Monat, was wir an Sales hatten, also was wir im Prinzip verkauft haben und vergleiche das mit den Einnahmen, also wirklich dem, was dann auch tatsächlich schon auf meinem Konto gelandet ist. Und wir haben natürlich eine Kostenaufstellung für das Unternehmen und das gleiche ich dann ab. Also inzwischen ist es bei mir nicht so das Problem, dass zu wenig Geld da ist, sondern dass wir halt gucken, geht das Geld denn auch in die, Fließt es in die richtigen Töpfe? Sind da genug Rücklagen da für wirklich sehr hohe Steuervorauszahlungen, die ich leisten darf? Oder halt einfach alles, was so anfällt an, an Rücklagen, an Puffern, damit wir immer garantieren, dass wir im Cashflow bleiben, dass genug Geld da ist für all das, was wir tun wollen. So. Ich möchte dich ermuntern und sage voller Überzeugung, es wirklich entscheidend zu

wissen, welche Zahlen du als Unternehmerin im Auge behalten willst. Diese Zahlen geben dir Klarheit. Sie geben dir einen Fokus und sie ermöglichen dir auch, dich auf die richtigen Aktivitäten in deinem Business zu konzentrieren. Denn wenn du weißt, wie diese Zahlen entstehen, wenn du wirklich nachvollziehst, wie die wie du dein Einkommen generierst, dann machst du einfach mehr davon. Wenn du dein Einkommen erhöhen möchtest. Was ich total oft höre von Kundinnen ist so was wie Ich hab's nicht so mit Zahlen. Excel ist nicht so mein Ding. Mir geht es nicht so wirklich um Geld. Ich will nur, dass meine Kunden glücklich sind und dass mir meine Tätigkeit Spaß macht. Nee, das ist Bullshit. Also wirklich, da geht bei mir sofort eine riesen rote, fette Money Mindset Alarmglocke an. Ich will dich jetzt nicht beschämen. Wenn du solche Gedanken hast. Es ist völlig okay, diese Gedanken zu haben, aber dann geh in den öffentlichen Dienst. Also als Unternehmerin ist es wirklich nicht hilfreich, diese Gedanken zu haben, weil sie dich einfach total kleinhalten. Und sie bringen auch in dem Sinne deinen Kunden überhaupt nichts. Weil je mehr Geld du verdienst, das ist ein Marker dafür, wie viele Menschen du erreichst. Und wenn du wirklich Menschen helfen willst, dann erlaube dir auch dabei Geld zu verdienen. Es geht nicht darum, dass du dich wahnsinnig bereicherst an diesen Menschen, sondern dass du einen fairen Deal für euch alle findest. Und dann kannst du, das wirst du auch merken, dein Fokus wird sich sofort umlenken. Also wenn du ihn nicht eh direkt darauf lenken willst, wie viel Impact du haben willst, also was, was deine Arbeit wirklich bewirkt. Nicht nur unmittelbar, sondern über die nächsten Jahrzehnte und vielleicht auch darüber hinaus gesehen, selbst über deinen Tod hinaus. Na, wenn du diese Vision wirklich erlebst. Dann musst du, wenn du ein

Unternehmen gegründet hast oder selbstständig bist, auch dabei Geld verdienen, weil sonst wird es dieses Unternehmen oder diese Selbstständigkeit nicht mehr geben. Also entdecke diese, erkenne diese Sätze als Glaubenssätze. Es sind. Es ist nicht die Wahrheit. Das ist das, was du gerade als wahr empfindest. Und stell einfach fest, dass dir das im Weg steht. Wenn du deine Vision umsetzen willst, wenn du deine Ziele erreichen willst und wenn du auf eine bestimmte Art und Weise erfolgreich sein willst. Weil ich finde, dass beides wichtig ist, dass du sowohl eine innere Zufriedenheit natürlich erlangst. Du sollst dich jetzt auch nicht zur Sklavin deiner Selbstständigkeit oder deines Unternehmens machen. Aber gerade wenn du mehr Geld hast und auch Wohlstand aufbaust und Vermögen aufbaust. Erst das gibt dir wirklich wirkliche Freiheit, weil du dann gar nicht mehr arbeiten musst, wenn du es nicht willst. Aber du wirst es wahrscheinlich wollen, weil diese Arbeit eben nicht mit damit verbunden ist, dass du damit Geld verdienst, sondern was du damit letztlich erreichst für deine Kunden und mit deinen Kunden.

Also. Die Angst vor den Zahlen, die du vielleicht gerade hast, die darfst du loslassen. Zahlen sind einfach nur Zahlen. Das ist eine Aneinanderreihung von Ziffern. Wir können dir gar nichts. Also manchmal haben wir natürlich Angst vor Zahlen, wenn wir einen negativen Kontostand haben und denken so Oh mein Gott, wie soll ich nur meine Miete bezahlen? Dann kann dir oder dann kannst du den Eindruck bekommen, dass dir diese Zahl Angst macht. Aber es ist das, wie du diese Zahl interpretierst. Oder auch ein großes finanzielles Ziel.

*Das kann dir vielleicht Angst machen, insofern, dass du Gedanken darüber denkst wie Das schaffe ich nie oder dass es unmöglich. Oder, keine Ahnung, wer das erreicht, ist skrupellos. Was wirst du vielleicht über reiche Menschen denkst? Das steht dir natürlich dann auch im Weg. Also. Lass die Angst los. Wage dich Schritt für Schritt voran und wir gehen jetzt mal los, dass du die Zahlen im Auge behältst, die wirklich wichtig sind. Denn eins, das habe ich von Tony Robbins gelernt. Er sagt *If you don't know your numbers, you don't know your business*. Ich weiß noch, wie ich auch, also das hat jetzt nichts mit Tony Robbins zu tun. Ähm. Ich habe früher Shark Tank relativ viel geguckt. Es ist schon ein paar Tage her. Also quasi das Original zum. Ich glaube, in Deutschland heißt es Die Höhle der Löwen, also wo Unternehmer ihre Produkte oder Dienstleistungen oder Firmen vorstellen und nach Investoren suchen und da weiß ich noch wie ich so ganz am Anfang immer völlig von den Socken war, welche Zahlen die alle kannten von ihrem Business und und dass die auch ganz oft im Shark Tank keinen Deal bekommen haben, wenn sie auf bestimmte Zahlen fragen, keine Antworten wussten. Heute verstehe ich total, warum und wieso Damals, wie ich ja gerade schon erzählt habe, hatte ich meine Zahlen selbst nicht im Griff, konnte ich damit so richtig nicht umgehen. Also überhaupt die. Diese Zahlen vor Augen zu haben und für dich ein System zu finden, wie du die zusammenträgst. Es fängt erst mal damit an. Und es klingt auch super banal. Aber guck wirklich regelmäßig in deine Konten. Schau dir an, wie viel Geld du privat auf dem Girokonto hast und schau dir vor allem an, wie viel Geld du auf deinem Geschäftskonto hast. Damit du auf dieser Basis auch entscheiden kannst, musst du Kosten reduzieren? Musst du, kannst du dir bestimmte Investitionen leisten? Willst du dir bestimmte Investitionen leisten? Wo*

stehst du überhaupt gerade? Kannst du überhaupt all die Rechnungen bezahlen, die jetzt eintrudeln werden? Dass du da einfach regelmäßig, grad zu Beginn, empfehle ich dir jeden Tag. Ich glaube, ich mache es dreimal die Woche momentan. Ich kontrolliere jeden Tag jede, dreimal die Woche, jedes Konto. Ich habe viele, viele Konten und schaue, ob die Kontostände aktuell sind, ob ich alle Ausgaben auf dem Schirm habe, was da jetzt vielleicht noch kommt an Ausgaben, ob die Kontostände entsprechend hoch sind. Ich habe dann so keine Ahnung. Regelmäßige Abbuchung für Kreditkarten, gerade für die Trainingsprogramme, die ich in den USA mache. Da muss ich das Geld mal kurz von A nach B verschieben. Kann ich die Gehälter zahlen für meine Mitarbeiter oder kann ich meine Freelancer bezahlen? All das sind natürlich Dinge, die gewährleistet sein müssen.

So, und dann zweitens: Also ich würde jetzt mal davon ausgehen, dass du deine Kontostände schon kontrollierst, aber falls du es nicht machst, mach es, falls du es seltener machst als einmal am Tag, gewöhn dir das mal ein, einmal am Tag zu machen und schreib dir gerne auch auf, was du darüber denkst. Was denkst du über deine Zahlen, die du da siehst? Und einer alleine schon zu sagen Deine Zahlen ist ja auch schon fast eine Wertung. Was denkst du über die Zahlen, die du da in deinem Onlinebanking siehst? Da kannst du schon einigen Geld-Glaubenssätzen auf die Schliche kommen. Also schreibt dir dein Umsatz auf, und zwar netto ohne Mehrwertsteuer. Und wenn du willst, wenn du mehrere Einkommensströme hast oder mehrere Produkte oder mehrere Dienstleistungen, dann unterteil auch diesen Umsatz in diese Produkte

oder Dienstleistungen. Damit du vergleichen kannst, welches Produkt oder welche Dienstleistung besser läuft als ein anderes. Das kannst du vielleicht nicht in einem Monat sofort sagen oder zwei oder drei. Da ergibt sich vielleicht schon eine Tendenz. Aber gerade wenn du das über ein Jahr machst oder über mehrere Jahre, siehst du halt ganz klar Was bringt dir eigentlich am meisten Geld? Und diese Zahlen kannst du dann monatlich auswerten und vergleichen. Du kannst. Zum Beispiel ist es ja auch in der BWA, dass die Monatseinkünfte und Monatsausgaben vom aktuellen Jahr verglichen werden mit dem Vorjahr. So, dass du da auch eine Tendenz erkennen kannst: Gebe ich mehr aus als letztes Jahr? Verdiene ich mehr als letztes Jahr? Das sind natürlich wichtige Hinweise, um zu erkennen: Bewegt sich hier was in meinem Business? Also, wenn du. Keine Ahnung, es gibt vielleicht auch saisonale Strömungen, aber wenn du über einen längeren Zeitraum bemerkst, sagen wir mal ein Quartal 90 Tage. Dein Einkommen liegt weit unter dem, was du letztes Jahr verdient hast. Dann sind das wichtige Indizien, dass du mal schauen kannst, wie du dein Einkommen wieder erhöht, erhöhen kannst und wie du deine Handlung, also das, was du tust und all das, was du nicht tust, überprüfst. Was denn da verhindert, dass du mehr Geld verdienst oder was dazu führt, dass du weniger Geld verdienst. Nun, gerade wenn du es unterteilt in Produkte und Dienstleistungen, errechne mal pro Quartal, was dir den meisten Umsatz bringt. Und fokussier dich dann auch in deiner Strategie darauf, wenn du merkst, dass ein Produkt einfach weit über den anderen liegt oder oder vielleicht eine Dienstleistung immer so eine Nasenlänge voraus ist, dir das aber mega viel Spaß macht, dann lass doch die anderen weg und konzentriere dich auf diese eine Dienstleistung. Du kannst es ja durch dein Marketing und deine

Sales-Aktivitäten auch steuern, worauf du die Aufmerksamkeit deiner Kundinnen lenkst. Nur wenn du dein bestes Produkt immer wieder in den Vordergrund stellst, wirst du das noch mehr und noch mehr verkaufen, was im Sinne deiner Kunden ist. Weil die wollen ja offenbar vor allem dieses Produkt. Es verkauft sich jetzt ja schon viel besser unter deinen Kundinnen und dann kannst du noch weitergehen und sagen okay, mir macht das auch total Spaß, ist auch mein Lieblingsprodukt oder meine Lieblingsdienstleistungen. Und jetzt fokussiere ich meine Aktivitäten darauf. Nun berechne auch deine Kosten monatlich. Das ist auch total wichtig, dass du weißt, wie viel Ausgaben du hast. Im Prinzip als Business Fixkosten. Also was musst du auf jeden Fall aufrappen? Jetzt das aufrappen, berappeln, damit dein Business am Laufen bleibt? Na dann kannst du auch errechnen: Welchen Notgroschen brauchst du denn für dein Business? Damit die Gehälter, die Freelancer, dein Gehalt, all die Kosten, die anfallen, die wirklich absolut nötig sind, damit dein Business weiter wie ein geschmierter Motor laufen kann - Wie viel Rücklagen musst du bilden? Wenn du diese monatlichen Kosten kennst. Und was wir zum Beispiel im Team auch machen, ist, dass wir alle Vierteljahr draufschaun: Was brauchen wir eigentlich nicht mehr? Haben wir irgendwelche Tools, die wir mal bestellt haben, die wir gar nicht mehr nutzen? Da steht all das, was wir beauftragen, all das, was wir einkaufen, noch einem Nutzen. In einem. Also in einem Kosten Nutzen Relevanz. Oh Gott, was für eine Formulierung. Hat das, was wir uns da einkaufen, eigentlich immer noch Relevanz für uns? Ist es immer noch wichtig. Wollen wir dafür weiter Geld ausgeben? Und ja, in der Regel sollten deine Umsätze höher sein als deine Kosten. Na, du kannst ja sehen, wo du gerade stehst. Hast du noch einen Job, Vollzeit oder Teilzeit? Dann

kannst du alles das, was du in deinem Business einnimmst, auch wieder reinvestieren. Gerade zum Start wird sich das lohnen. Du bist von deinem Business nicht abhängig. Du kannst dafür sorgen, dass dein Business schneller wächst, wenn du es sinnvoll und schlau wieder in den Business investierst. Und wenn du voll selbstständig bist und dir ein Gehalt rausziehst, so wie ich das auch gemacht habe, gleich von Beginn musste ich von diesem, von dieser Selbstständigkeit leben. Ich hatte kein weiteres Einkommen, ich hatte keine, keine Rücklagen. Dann habe ich halt einen sehr, sehr schmalen Kostenapparat aufgebaut und habe dafür mich darauf fokussiert, dass mein Einkommen wirklich wächst.

Wenn du Kennenlerngespräche hast, lohnt es sich auch total, diese Zahl zu sammeln und zu tracken. Also einfach die Daten zu sammeln. Wie viel Kennenlerngespräche hast du und wie ist die Statistik? Wie viel Interessent:innen sagen ja, wie viele sagen vielleicht und wie viele sagen Nein. Da haben wir auch, als ich noch 1:1-Coachings angeboten habe oder Früher habe ich auch noch Kennenlerngespräche gemacht für ähm für die Mastermind. Dann haben wir das auch aufgelistet und analysiert und auch da Tendenzen erkannt. Solche Zahlen sind auch interessant und natürlich auch, wie viele Kunden du hast, Bestandskunden und Neukunden und vielleicht auch, wie viel Prozent deiner Bestandskunden wieder und wieder verlängern, je nachdem, was du für ein Geschäftsmodell hast und wo. Und vielleicht hast du auch ein abgeschlossenes Projekt und dann suchst du halt weiter Neukunden oder sie beauftragen dich dann mit einem Folgeauftrag. Finanziell. Es ist vor allem der Netto Umsatz. Es sind die Kosten. Und es sind

Steuerzahlungen. Also entweder Steuervorauszahlungen, die halt irgendwann anstehen, wenn du angefangen hast, Mehrwertsteuer zu bezahlen, wenn du angefangen hast, Einkommenssteuer bzw. Körperschaftsgewerbesteuer zu zahlen, dann wirst du die auch als Vorauszahlung leisten. Und da ist es sehr sinnvoll, diese Zahlen zu kennen. Da darfst du, wenn du das selber machst, dich gut auskennen und das für dich errechnen, damit du das Geld immer zur Verfügung hast und direkt überweisen kannst ans Finanzamt. Und wenn du mit einem Steuerbüro zusammenarbeitest, kannst du halt auch da mit dem oder der Steuerberater:in klären, wie diese Vorauszahlungen sind und ihr könnt es auch anpassen. Das machen wir zum Beispiel, weil mein Business ja überdurchschnittlich stark wächst. Also jetzt nicht überdurchschnittlich stark für die Coachingbranche, aber ich würde mal sagen, generell für Unternehmen. Wenn meine Umsätze sehr stark steigen. Von Jahr zu Jahr steigen natürlich auch die die Steuern, die ich dann zahlen muss. Und ich mag das nicht so gern, eine Riesen-Nachzahlung zu haben, sondern ich mag das lieber, dann höhere Abschläge zu zahlen, höhere Steuervorauszahlungen zu leisten und du kannst das einfach mit dem Steuer, mit dem Steuerbüro absprechen, dass die das mit dem Finanzamt klären oder du klärst das direkt mit dem Finanzamt dann zu sagen so, Hey, wir stehen jetzt schon bei Umsatz XY von. Wie wäre denn der neue Abschlag, wenn wir uns dem nähern würden? Und so hast du das dann besser im Griff? Das sind Zahlen, die du auf jeden Fall kennen solltest. Dein Nettoumsatz in deinem Business, unterteilt auf deine Produkte oder Dienstleistungen. Deine Kosten und auch deine Steuervorauszahlungen. Und dann kannst du ja noch mal schauen. Nur wie du das vielleicht noch ausdifferenzieren möchtest, wo du die Kennenlerngespräche tracken

willst. Nur die Statistiken der Kennenlerngespräche. Du kannst natürlich auch die Zugriffszahlen auf deine Website oder die Zugriffszahlen auf deinen Podcast. Die Entwicklung deiner Follower zum Beispiel, die die Abonnenten deines Newsletters oder deiner Social Media Kanäle tracken. Aber ganz ehrlich Ich finde das nicht so wichtig. Also wir machen das inzwischen auch so standardmäßig, dass wir das monatlich machen und wir haben da eine steigende Tendenz. Das reicht mir. Mir geht es nicht darum, ich achte nicht auf meine Followerzahlen, weil ich so viele Vorbilder habe. Also gerade im Coaching-Bereich. Ich weiß jetzt nicht, wie es in anderen Nischen unbedingt ist, aber ich bin der Überzeugung, dass die Anzahl der Follower nichts darüber aussagt, wie erfolgreich du bist. Was aussagt, wie erfolgreich du bist, als Selbstständige oder Unternehmerin sind deine Umsätze und vor allem deine Gewinne.

Und das ist eine weitere Zahl, die du im Kopf haben willst. Wenn du ganz klassisch gerechnet von deinem Umsatz deine Kosten abziehst. Dann ist rein rechnerisch dein Gewinn übrig. Und das ist eine ganz wichtige Zahl, weil das ist das, was für dich letztlich übrig bleibt. Und da kannst du für dich ja entscheiden, wo stehe ich jetzt gerade? Bin ich, finanziere ich mich über mein Business? Will ich mir die Gewinne auszahlen? Will ich diesen Profit schon machen? Oder bin ich in einem Stadium in meinem Business, wo es total Sinn macht, relativ wenig Profit noch zu haben und viel rezuinvestieren in Mitarbeiter, in Humankapital, also in mein Gehirn, in mein Wissen, in meine Weiterbildung. In meine Weiterbildung investiere ich seit Jahren noch viel mehr als in mein Team. Das wird sich jetzt mehr angleichen. Jetzt, jetzt bin ich an dem Punkt, wo ich mehr

Festangestellte einstellen darf und will und kann, weil das Geld da ist und auch die Sicherheit, die Stabilität im Business da ist, wo ich auch meinen Mitarbeiter:innen garantieren kann, dass ich sie nicht nur für ein paar Monate einstelle. Ganz egal, wie die wie die Wirtschaft sich entwickelt, sondern dass ich dafür Sorge, dass mein Business genug Cashflow hat, dass ihr Job gesichert ist, auch durch schwierige wirtschaftliche Zeiten. Zumal, gerade die Coachingbranche wächst. Es ist immer noch die zweitstärkste und am zweitstärksten global wachsende Branche. Also wenn du irgendwas mit Beratung machst, das muss jetzt kein klassisches Coaching sein, dann mach dich auch jetzt nicht verrückt, was gerade viel in den Medien abgeht, wo eine Rezession droht oder eine Wirtschaftskrise droht oder schon da ist. Und das ist nichts für die Ewigkeit. Wenn du in deiner Selbstständigkeit eine etwas herausfordernde wirtschaftliche Phase überwinden willst und überleben willst, dann musst du deine Zahlen kennen und du musst auch verstehen, wie du wirklich Einkommen generierst, was die Faktoren sind, die dazu führen, dass du Geld verdienst. Und das ist in der Regel, dass du mit Menschen über deine Arbeit sprichst, dass du dein Wissen vorab teilst, dass du, wenn du merkst, die haben Interesse oder sie kennen jemand, der Interesse hat, dass du ihnen anbietest, dass sie mit dir arbeiten können oder dass, dass sie sich, dass sie dich empfehlen können. Du darfst wirklich aktiv rausgehen mit deiner Zahl, deinen Zahlen im Hintergrund, nicht durch Stress oder Druck oder Mangel motiviert, so oh ich muss jetzt viel Geld verdienen, sondern das sind Menschen, denen ich helfen kann. Da sind Menschen, die ich unterstützen kann. Da sind mehr als genug Menschen, die meine Produkte haben wollen, gut gebrauchen können. Mit diesen Gedanken kannst du losgehen. Also, soviel heute zu den Zahlen. Ich hoffe,

das hat dir weitergeholfen und ich hoffe sehr, dass du jetzt motiviert bist, deine Excel- Tabellen, die du hast oder meinetwegen auch Notizzettel oder Notizbücher, Buchhaltung, was auch immer du machst, dass sich das jetzt etwas verändern wird, sodass du ganz klar vor Augen hast, wo dein Business steht, damit du dem, was Tony Robbins sagt, wenn du deine Zahlen nicht kennst, kennst du dein Business nicht, dass du durch die Zahlen Klarheit bekommst, wo du in deinem Business wirklich stehst und wo du auch in deinen Aufgaben, Tätigkeiten, in deinen Handlungen, deinen Fokus legst. Und dann kannst du dir überlegen: Okay, wie müsste ich mich denn fühlen, um das zu tun? Wo müsste ich vielleicht mutig sein oder entschlossen? Oder diszipliniert oder konzentriert fokussiert? Und welche Gedanken lösen diese Gefühle aus? Und dann geht's los. Also, ich wünsche dir viel Erfolg. Wir hören uns nächste Woche wieder.

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