

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 56:

Erfolgreich, profitabel, wohlhabend – was ist der Unterschied?



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 55.

Willkommen zum Mindset Podcast. Hier lernst du, wie du dein Gehirn mehr zu deinem Vorteil einsetzt, souveräner mit Herausforderungen umgehst, in deiner Selbstständigkeit mehr Geld verdienst, produktiver

arbeitest und dir letztlich das Leben erschaffst, dass du wirklich leben willst. Ich bin deine Gastgeberin, zertifizierte Mindset und Business Coach Julia Lakaemper.

Über bevorstehenden strategischen Planungstage zur Steigerung der Nachfrage, des Umsatzes und Gewinns, sowie die Bedeutung von Achtsamkeit

Ich wollte heute eigentlich gar nicht ins Podcast Studio, aber es hat sich eine Folge aufgedrängt. Und ich dachte, die nehme ich doch noch schnell auf heute, bevor ich heute Abend mit meinen Mastermindern essen gehe. Und die neue Gruppe sich kennenlernt und ich die neue Gruppe

kennenlerne, sind viele Wiederholer:innen dabei und Wiedereinsteiger:innen und auch neue Kunden. Also ich bin sehr, sehr gespannt, wie das heute Abend wird, und dann steigen wir ganz tief ein. Gleich morgen haben wir dann den ersten Retreat-Tag und übermorgen den zweiten Retreat-Tag. Und inhaltlich geht es darum, dass wir ganz strategisch planen. Also die meisten der Kunden wollen die Nachfrage erhöhen, den Umsatz erhöhen, den Gewinn erhöhen. Das sind die größten Maßstäbe, und wir schauen sowohl strategisch als auch natürlich durch die Mindset-Brille darauf, was sie momentan noch nicht machen, was sie davon abhält. Und natürlich auch, was sie unterstützt. Und das sind immer sehr intensive Tage. Also ich freue mich immer total darauf. Es ist richtig, richtig schön. Es ist total schön, die Zeit in der Gruppe zu verbringen. Total schön, auch mal nicht hinterm Computer zu sitzen, was ich ja die meiste Zeit eigentlich mache. Und euch dann online zu coachen. Sondern auch mal wirklich in echt zu sehen. Ja, wir werden auch ein paar Fotos machen und das teilen wir dann auf jeden Fall mit euch. Und ja, an solchen Tagen würde ich eigentlich nicht einen Podcast Studio Termin noch machen. Normalerweise habe ich dann so einen ganz entspannten Tag und checke noch 10 mal, dass wir wirklich an alles gedacht haben. Und ja, mache vielleicht nochmal ein Coaching Call und dann geht's los. Aber wie gesagt, dieses Thema ist irgendwie wichtig. Ich merke, dass es da Missverständnis gibt. Und ich dachte, ich sag mal, wie ich das sehe. Und gehe davon aus, dass das hilfreich ist für dich und freue mich aber auf jeden Fall über Kommentare und Fragen dazu sehr gerne auf LinkedIn oder Instagram, wo wir dann auch einen kleinen Ausschnitt aus dieser Folge teilen. Und was passiert noch? Es ist irgendwie interessantes Jahr für mich. Ich habe ja auch die letzten Male

schon so ein bisschen erzählt. Ich bin gerade dabei, viel, viel mehr zu fühlen, und um diese Folge herum kommt auch das Interview mit Dr. Boris Bornemann, wo es um das Thema Achtsamkeit geht. Da könnt ihr auch nochmal Reinhören, weil da sprechen wir auch über Gefühle, und wie wichtig das ist, denen Ausdruck zu geben, und gleichzeitig aber auch, wie wichtig es ist sich nicht von ihnen komplett überrumpeln zu lassen oder überwältigen zu lassen oder sogar Angst vor Gefühlen zu haben. Das ist das, was wir eigentlich so ganz, ganz klar mitbekommen, dass gerade intensive Gefühle... Unser Gehirn ist nicht begeistert, wenn sich intensive Gefühle aufbauen, sondern es wittert da Gefahr, möglicherweise Lebensgefahr. Und da anders mit umzugehen. Das ist auch das Interview mit Naron Thorsen sehr spannend, da kannst du... Verlinken wir auch noch nochmal in den Shownotes.

Die Einstellung zu Geld, dessen Verbindung zu Gefühlen und die Bedeutung von Sicherheit.

Aber heute geht es eigentlich gar nicht um Gefühle, sondern ich will wirklich über Geld sprechen, und ich finde aber... Ich teile ja gerne mal auch einen Schwank aus meinem Leben und finde es schon interessant, wie wenig Geld halt tatsächlich das Leben verändert. Ab einen gewissen Punkt - weil natürlich, wenn du jetzt gerade deine ersten Euros in deiner Selbstständigkeit verdienst, kann ich mir vorstellen, dass du gerade mit den Augen rollst und denkst so: Ja laber nicht... Sondern dass du halt wirklich natürlich auch Geld verdienen willst, nennenswerte Umsätze machen willst und auch vorankommen willst. Und da finde ich es aber auch wichtig, auch zu verstehen: Warum denn eigentlich? Also warum wollen wir Geld verdienen, und was verbinden wir damit? Und ganz oft

ist es tatsächlich so, dass wir damit verbinden, dass Geld uns ein gewisses Gefühl kreiert im Leben. Und das Gefühl, was ich am meisten höre, ist Sicherheit. Und ich denke, dass das Geld oder der Umstand, Geld zu haben, oder die ein bestimmter Kontostand oder keine Ahnung, das Wissen, dass du so und so viele Eigentumswohnungen besitzt oder Häuser oder sonstige Assets, das kann natürlich Gedanken auslösen, die dazu führen, dass du dich sicher fühlst. Das Geld an sich kann aber gar keine Gefühle direkt auslösen. Und was ich auch feststelle, ist, wenn dann zum Beispiel keine Ahnung... Ich unterhalte mich ja immer gerne über Geld, und jemand sagt: Ja, ich möchte unbedingt Millionen... Millionärin sein oder Millionär sein. Und wenn ich dann frage, warum geht es meistens darum, diese Millionen auszugeben, und gar nicht so sehr darum, diese Millionen zu besitzen, also ein Nettovermögen von einer 1 Million Euro zu haben. Und das finde ich wahnsinnig spannend, und da kannst du für dich ja auch einfach mal schauen: Wenn du an Geld denkst und das Geld, was du erwirtschaften möchtest in deiner Selbstständigkeit oder in deiner Firma, denkst du dann daran, wie du dieses Geld aus gibst, oder denkst du dann daran, wie es ist oder wie du dir vorstellst, dass es sein kann, wenn du dieses Geld hast? Und das ist etwas, was ich auch gerade an mir erlebe. Ich habe irgendwie immer weniger Lust, Geld auszugeben. Es gibt auch eine Podcastfolge, die heißt, Kapazität zu haben... Glaube ich ist der Titel, das verlinken wir auch nochmal. Also, da geht es darum, dass du diese Kapazität dir mehr zu erlauben und mehr zu besitzen, nicht im Sinne von materiellen Dingen oder Sachen, die du dir kaufst, sondern auch zum Beispiel einfach mehr Geld zu haben, mehr Gesundheit zu haben. Das zu besitzen, auf eine etwas andere Art und Weise, als wir es vielleicht so direkt denken, wenn wir das Hören. Das

finde ich, es ist das ultimative Ziel für mich und weniger dieses Ausgeben. Aber natürlich schafft Geld halt auch Möglichkeiten oder auch einfach das Bewusstsein, mehr Geld zur Verfügung zu haben, als ich das noch vor fünf oder vor allem im Vergleich zu vor zehn Jahren hatte. Das schafft natürlich auch faktische Möglichkeiten. Also, das Geld kann etwas kreieren und es kann Möglichkeiten eröffnen. Ich kann mir Unterstützung einkaufen durch Freelancer, durch Haushaltshilfe, durch Dienstleister, durch Lieferdienste, was auch immer. Also einfach Dinge, die ich vielleicht als Business Starterin oder Gründerin, wo ich an jeder Ecke gespart hatte, weil ich einfach keine starken Rücklagen hatte. Das ist jetzt natürlich anders, und ich finde aber auch wichtig, unternehmerisch darauf zu schauen. Ja, muss das jetzt auch sein, also ist das wirklich sinnvoll, diese Ausgaben zu tätigen, und wenn ja, wann?

Die emotionale Seite von Geld und die Reflektion der Verbindung zu unseren Gefühlen.

So. Das ist das eine. Und dann, das ist so die praktische Seite des Geldes, dann auch, wie investierst du sparst, du hast einen Notgroschen, sorgst du dafür, dass das Geld, was du hast, sich auch vermehrt und so weiter und so weiter? Und dann gibt's halt die emotionale Seite. Ist es wirklich so, dass die Sicherheit durch das Geld kommt? Oder wie kannst du dir noch anders Sicherheit verschaffen? Mir gibt tatsächlich mehr... Also für mich entsteht Sicherheit durch das Wissen, wie ich Geld kreieren kann oder wie ich eine Selbstständigkeit erfolgreich machen kann, wie ich eine Firma aufbauen kann. Diese Kompetenz und das Wissen und die Erfahrung, die ich habe, das gibt mir Sicherheit. Das Geld an sich gar nicht so sehr, sondern die Gedanken, die ich darüber habe. Und das finde

ich total spannend und auch zu sehen, das hatte ich auch hier und da schon mal erwähnt, wie schnell halt auch der Spaß an Geld verfliegt oder der Spaß an Erfolg. Wie du jetzt auch immer Erfolg definierst. Und das fand ich tatsächlich auch ein bisschen enttäuschend. Also, ich hatte mir das irgendwie toller vorgestellt, aber das kennst du vielleicht auch von keine Ahnung, irgendwelchen Schauspielern, die sagen, sie haben Oscar gewonnen, und dann sind sie nach Hause gegangen und hatten irgendwie den furchtbarsten Abend ihres Lebens oder so, auch wenn sie sich langfristig natürlich darüber freuen über diese Auszeichnung oder auch eine Wertschätzung und Anerkennung da sehen und sich die selber auch geben können. Ich glaube, so dieses immer tiefere Verständnis, dass es wirklich überhaupt gar nicht um alles im außen geht, sondern dass es darum geht, was in uns passiert. Das ist etwas, was ich vor allem dieses Jahr lerne, weil ich halt auch viel mehr Zeit habe, nach innen zu schauen. Und mich nicht mehr überarbeite und viel mehr Unterstützung habe, auch im Team. Und das natürlich auch strategisch geplant habe. Das ich nicht so viel arbeiten, nicht so viel im täglichen operativen Geschäft involviert bin. Es ist immer noch mehr als genug. Da arbeite ich auch weiter daran, mich dabei weiter rauszuziehen, um mehr Zeit zu haben, halt Kursmaterialien zu entwickeln oder Gedanken zu machen, wie ich meine Kunden noch mehr unterstützen kann, dass sie noch schneller zu den Ergebnissen kommen, die sie sich wünschen. Das ist etwas, da möchte ich den Großteil meiner Zeit verbringen, und ja, da gibt es natürlich viele unternehmerische Aufgaben, die ich auch übernehme und übernehmen darf. Und auch, wie ich strategisch das Team und die Firma weiterentwickeln möchte. Also auch da braucht es Zeit, aber vor allem mache ich gerade so einen Deep Dive in meine persönliche Entwicklung

und halt auch meine Kapazität Gefühle zuzulassen, Gefühle zu erleben. Und darin war ich nicht immer besonders gut. Ich war vor allem darin gut, Gefühle wegzupacken. Und durch so eine stark ausgeprägte Willenskraft und noch etwas, das habe ich irgendwie, ich glaube damals schon als Ballerina im klassischen Ballett gelernt. So dieses stell ich nicht so an, auch wenn die Füße in den spitzen Schuhen bluten, tanz einfach weiter und so. Also so dieses: Ich bin noch nicht aus Zucker, so hart im Nehmen, entschlossen dranbleiben und so, das kann ich ziemlich gut, aber ich will das gar nicht mehr. Mir war das gar nicht so bewusst, wie fies das halt teilweise mir selbst gegenüber war oder wie wenig liebevoll, sagen wir es mal so, und ich bin jetzt auch überhaupt nicht jemand, der sich selbst total in Watte packt. Aber es ist total interessant zu sehen, wie mein Gehirn und meine Gedanken und meine Überzeugung über diesen Wert der Anstrengung, über den Wert des "Hart im Nehmen sein"s oder das Gefühle wegdrücken können. Das hat mir viele Jahre wirklich sehr, sehr, sehr gedient, und das will ich auch nicht komplett loslassen. Also, ich sehe das immer noch als eine starke Fähigkeit und eine starke Kompetenz, aber in bestimmten Lebensbereichen ist es einfach nicht so angesagt. Also, da ist es halt total wichtig, sich verletzlich zu zeigen und sich zu öffnen und auch für mich für die Verbindung zu mir selber Gefühle zu zulassen, die ich jetzt vielleicht Jahre, Jahrzehnte gut gedeckelt und in ganz tiefe Ecken geschoben habe. Das mache ich gerade in meiner Freizeit oder integriere es halt auch auf eine Art in meiner Arbeitszeit. Und mir das überhaupt das zu erlauben, mir dafür Zeit zu nehmen und das zuzulassen und das dann auch tatsächlich zu erleben, ist sehr, sehr Energie aufwendig. Also, es kostet sehr viel Kraft. Und ich sehe aber auch total den Mehrwert drin, und es ist total schön, diese viel

bessere Verbindung zu mir selber zu haben. Und in letzter Konsequenz, und deshalb erzähle ich dir das auch, glaube ich, das ist eine sehr, sehr positive Auswirkung auch darauf hat, wie ich die Firma führe, mit wem ich zusammenarbeiten will, wie ich zusammenarbeiten will und natürlich auch, wie ich meinen Kund:innen begegne oder mir selber begegne als Unternehmerin und gleichzeitig auch auf eine Art Angestellte in meinem eigenen Business. Also, das ist total, total spannend, sehr viel intensiver und anstrengender, als ich das so dachte, aber extrem lehrreich. Und mir ist es halt auch wichtig, so einen... Im englischen sagt man so schön, eine "product of product zu sein", also ein Produkt meines eigenen Angebots zu sein und auch all das zu tun, was ich von meinen Kund:innen erwarte. Also regelmäßige Reflexion und Auseinandersetzung mit dem, welche Themen dich beschäftigen, welche Themen dich herausfordern. Und das habe ich halt vor allem auf der kognitiven Ebene schon viel gemacht und auch immer mal wieder, natürlich auf der emotionalen Ebene, aber nicht so konsequent und nicht so intensiv, wie ich das gerade mache. Und das ist echt cool. Also, ich fühle mich sehr wohl, sehr zu Hause bei mir, auch wenn drumherum ganz schon viel Chaos ist, auf eine Art und viele Dinge gerade in diesem Jahr so überraschend entstehen oder auch einfach nicht so richtig planbar sind, wie ich das sonst so kenne. Also, ich bin auch da so ein bisschen erfolgsverwöhnt oder auch so verwöhnt, dass Dinge einfach so funktionieren, im Großen und Ganzen, wie ich das geplant habe. Dieses Jahr ist es nicht so, und das wirkt sich jetzt finanziell nicht negativ auf das Business aus, aber es wirkt sich halt auf mich aus und wie ich aufs Business schaue, wie ich Entscheidungen treffe, wie ich halt auch die nächsten Jahre plane.

Warum mehr Geld nicht alle Herausforderungen löst

Und ja, ich dachte, das könnte interessant für dich sein, einfach mal zu hören, wie es mir geht, und auch zu hören, dass mehr Geld zu verdienen und mehr Geld zu haben, nicht gleichbedeutend damit ist, dass du dann keine Herausforderung mehr erlebst oder dass alles so schnurrt oder dass das alles auch total super ist, so viel Unterstützung zu haben. Weil, wenn ich zurückdenke, wie ich war als Business Gründerin, hatte ich halt... Ich habe ein sehr, sehr bewertendes Gehirn, und das hat man gesagt, ja, die, die kann das halt, weil die hat so viel Umsatz, oder die, die kann das halt, die hat irgendwie so viel Unterstützung oder die kann das, die hatten ganz andere Startvoraussetzungen, und auf eine Art stimmt es ja auch, also da auch zu gucken, wo stimmt das überein, wo stimmt das nicht überein? Und andererseits aber auch nochmal für mich ganz, ganz wichtig, zu neu zu definieren, was ist denn Erfolg für mich, und wie messe ich Erfolg? Und was heißt es, ein profitables Business zu haben, und wie darf das changieren? Und was heißt es auch wirklich wohlhabend zu sein oder was sind auch die Schritte, die ich gehe, um Wohlstand aufzubauen? Weil mir geht es ja gar nicht darum, nur Umsatz zu machen, um das Umsatzwillens, um dann in die Welt hinauszuposaunen, wie geil ich bin. Sondern zumal das ja auch irgendwie nicht so viele Menschen beeindruckt. Aber ja, halt einfach mal zu, nochmal zu re-definieren, was heißt das denn eigentlich, erfolgreich zu sein? Was heißt das eigentlich, ein profitables Business zu haben, und was heißt es, wohlhabend zu sein? Und so, wie ich meine Kund:innen, vor allem die, in der Money Flow Academy wahrnehme, ist es tatsächlich auch nicht so klar. Und letztlich, glaube ich, gibt es auch keine... Also es gibt keine faktische, objektive, für

alle gleich wahrheitsgetreue Antwort darauf. Also letztlich kannst du auch deine Definition dann auch selber gestalten und der folgen. Aber ich denke, so eine gewisse Richtschnur kann ich dir auf jeden Fall geben.

Über die eigene Psychologie beim Erfolg von Geld verdienen

Also und in dem Sinne also jetzt nach dieser ganzen lang persönlichen Einführung, die Essenz ist letztlich, was ich auch ganz oft sage, aber selber auch viel, viel mehr verstehe, ist, es geht eigentlich gar nicht, um Geld und Geld zu haben, und Geld zu investieren und Wohlstand aufzubauen, braucht viel mehr wissen über deine eigene Psychologie als eine Finanzexpertise. Weil letztlich ist die Theorie entweder was den Finanzmarkt angeht oder auch, was Geld eigentlich ist und wie es funktioniert, oder auch, wie eine Selbstständigkeit und Unternehmen funktioniert. Das ist relativ schnell erklärt und verstanden. Aber das, was wirklich, was es schwierig macht, ist halt unsere Psyche und das, was dann emotional in uns entsteht oder vielleicht auch nicht entsteht. Und Umsatz sind einfach, wenn man jetzt mal ganz grob davon ausgehen, Umsatz ist das Geld, was du einnimmst. Und viele denken, erfolgreich zu sein, heißt, viel Umsatz zu verdienen. Und das kann stimmen. Aber wichtig ist auch zu schauen, welche Kosten hast du, also wie teuer ist die Firma, die du führst und wie profitabel ist sie letztlich. Also, von dem Umsatz gehen Kosten ab, die du brauchst, um dein Business zu führen, um Personal zu bezahlen, aber auch so Pflichtbeiträge wie die Krankenkasse, Steuerabgaben und ähnliches. Und dann entsteht ein Profit. Das heißt, all das, was übrig bleibt von dem Umsatz ist das, was für dich auch wichtig und entscheidend ist und was dann letztlich das Business profitabel macht, weil du machst das ja nicht, um ganz viel

Umsatz zu verdienen und dann alles wieder auszugeben. Das macht vielleicht in dem einen oder anderen Businessjahr durchaus Sinn, mal auf Gewinn oder einen großen Gewinn zu verzichten, um ganz strategisch zu investieren. Aber in der Regel machst du das ja, damit was hängenbleibt, damit was übrigbleibt, damit du auch an dich in der Zukunft denken kannst oder wirklich etwas aufbaust, auch als Asset gedacht. Also einen Wert aufbaut, sodass die Firma ja einfach selbst an Wert gewinnt. Und das schaffst du nur, wenn du auch Gewinn kreierst in deiner Firma.

Finanzielle Freiheit bedeutet Kontrolle über die eigene Zeit

Und Vermögen ist das, was du nicht wirklich siehst oder nicht unbedingt siehst. Weil, wie ich das schon gesagt habe, viele verbinden damit mit Erfolg, dass sie in Privat Jets rumfliegen oder dicke Uhren haben oder maßgeschneiderte oder sonstige Designerkleidung tragen oder teure Handtaschen tragen oder großartige Reisen machen, in Luxushotels gehen. Aber vielleicht ist das auch nur eine sehr stereotypische Form von Erfolg, die die Gesellschaft uns so aufoktroziert. Und für mich ist Erfolg tatsächlich die finanzielle Freiheit. Also Geld zu haben, bedeutet für mich, Kontrolle über meine Zeit zu gewinnen. Und wirklich selbstbestimmt zu sein und zu sagen: An dem Tag arbeite ich so und so viel, oder an dem Tag arbeite ich so und so viel oder an dem Tag arbeite ich gar nicht. Und es hat keinen einen direkten Einfluss auf mein Einkommen. Mein Einkommen kann stabil sein und wachsen, ganz unabhängig davon, wie viele Stunden ich investiere, weil es darum geht, einen Wert zu erschaffen oder auch den Wert, den ich schon erschaffen habe, weiter auszubauen. Und dann ist es natürlich leichter, erfolgreich zu sein. Also für mich, ich verbinde tatsächlich mit Erfolg auch ganz klar

Geld. Also mein Gehirn ist so gebaut, oder ich habe das so gelernt, dass ein Erfolg ohne Geld ist, jetzt, wenn ich dann nicht mal länger drüber nachdenke, ist jetzt erst mal für mich kein Erfolg, ganz, ganz klar kategorisch gesagt. Und das, und das stimmt natürlich auch nicht. Also ich, ich denke, ein persönliches Glück zu erleben, und das ist wiederum mit Selbstbestimmtheit und Unabhängigkeit für mich verbunden, also ein unabhängiges Leben zu leben, wirklich viele Entscheidungen selber fällen zu können, in einem bestimmten Rahmen auch in einem Land zu leben, was dir eine gewisse Freiheit ermöglicht, oder auch eine gewisse Reisefreiheit, für mich ist es auch ein ortsunabhängiges Arbeiten. All das verbinde ich mit einem Leben, was mich zufrieden macht und was ich auch als erfolgreich bezeichnen würde. Und dann geht's natürlich auch darum, zu sehen: Okay, aber was bleibt denn da hängen? Also lohnt sich das denn alles kommen da so viele Umsätze rein, dass dann auch genug Profit dabei rauskommt? Und ja, das ist so. Und ich habe auch viel investiert in den letzten Jahren. Also, ich habe zum Beispiel 2022 habe ich fast doppelt so viel Umsatz gemacht wie 2021. Und wenn ich das jetzt richtig in Erinnerung habe, waren das so um die 350.000 € Umsatz, die ich gemacht habe, und ich hatte aber einen Mini, Mini, Mini, wenig Gewinn in diesem Jahr, weil ich ganz, ganz bewusst investiert habe ins Team, in Coaching, in technologische Lösungen und halt einfach geschaut habe: Okay, das ist jetzt... Ich habe ganz bewusst als Unternehmerin entschieden: das muss kein Jahr sein, wo die Firma viel Profit abwirft, sondern ich habe in den Jahren davor schon sechsstellige Gewinne eingefahren. Ich weiß, wie das geht, auch selbst mit geringerem Umsatz, und es war für mich okay zu sagen, ich nehme jetzt diese noch höheren Umsätze und investiere in das Unternehmen, in die Zukunft des

Unternehmens und baue jetzt die Systeme und Strukturen auf, die es meiner Meinung nach braucht, um dann langfristig wieder noch höhere Umsätze und noch mehr Gewinn zu erwirtschaften.

Profitabel wachsen und mehr Menschen erreichen

Beim Coaching finde ich das so genial. Das ist ja mehr Umsatz und mehr Geld, was ich verdiene, gleichbedeutend ist, dass ich mehr Menschen helfe. und das ist für mich auch eine total schöne Legitimation, zu sagen: Ja, doch, es geht darum, auch immer mehr Geld zu verdienen und auch immer mehr Gewinn zu machen, weil das einfach gleichzeitig bedeutet, dass ich mehr Menschen erreichen, mit mehr Menschen arbeite und letztlich ja auch noch mehr zur Verfügung stellen kann. Also, wir arbeiten auch gerade noch Verbesserungen für die Money Flow Academy und die Mastermind. Da habe ich viele, viele Ideen, die alle in der Umsetzung viel Geld kosten. Und das macht halt nur ab einem bestimmten Zeitpunkt sind, sodass das Unternehmen und die Firma weiterhin profitabel ist und weiterhin existiert. Nicht nur für mein Team und für mich, dass wir unsere Gehälter bekommen und unsere Honorare bezahlt bekommen und weiterhin Spaß an dieser Arbeit haben können. Sondern natürlich auch, dass die Kund:innen sich darauf verlassen können, dass es die die Dienstleistungen, die ich anbiete im Coaching Bereich, dass ich die auch weiter anbieten kann, dass ich jetzt nicht kopflos einfach das Geld aus dem Fenster werfe und gar nicht schaue, was in den nächsten Jahren passiert. Und gleichzeitig schaue ich aber auch so: Wann ist denn der richtige Zeitpunkt, um den nächsten Schritt zu gehen, um das nächste Upgrade sozusagen zu schaffen, ohne dass es totales Chaos im Team kreiert? Also, wann ist der richtige Zeitpunkt, dass das Team und die

Firma das wirklich halten kann und wann ist der Zeitpunkt das ist auch finanziell richtig gut funktioniert? Und da mache ich dann teilweise auch noch Abstriche. Also ich weiß, wie ich das in vielleicht drei oder fünf Jahren wirklich umsetzen möchte und merke, ich bin noch nicht bereit, sagen wir mal, so wie jetzt auch so ein Mastermind Retreat. Ja, ich bin nicht bereit, bestimmte Kosten dafür zu übernehmen oder das zu einem so teuer zu machen, dass ich gar nichts verdienen würde an der Mastermind. Das macht für mich einfach überhaupt keinen Sinn, auch wenn es bedeutet, dass ich in meinen Ansprüchen, wo diese Retreats stattfinden oder wie wir das alles gestalten, da noch nicht bin, wo ich hinwill. Und das ist völlig okay, weil da ist mir der Profit in der Firma ist mir wichtiger, dass ich dafür Sorge, dass das Business profitabel bleibt. Als dass ich ein oder zwei Retreats in der Form machen kann, die in meiner Vision und meinem Ziel entsprechen. Aber dazu führen würden, dass es halt einfach überhaupt nicht mehr wirtschaftlich wäre. Und das ist die Rolle, die ich nicht nur als Coach habe und als Anbieterin und als begeisterte Frau, die Coaching anbietet, sondern ich bin ja auch Unternehmerin, die den Rotstift ansetzt und sagt so: Nee, also, hier schau mal, das ist doch auch mehr als ausreichend. Also, wir haben total schön Raum, wir haben total schönes Setting, wir sind da bestens versorgt. Aber ich weiß halt, wie es auch anders noch gehen kann und wo ich gerne hin will und was sich noch alles so an Add-Ons anbieten möchte, und das darf dann später kommen. Denn was ja auch wichtig ist, und das ist jetzt der Punkt des Wohlstandes, es geht ja auch darum, dass nicht nur im Unternehmen Profit hängen bleibt und im Prinzip auch Rücklagen sind und auch das Business wohlhabend ist, also Vermögen im Business ist, sondern dass du auch privat oder auf welche Art und Weise, wie du das

auch immer gestaltest, Vermögen kreierst. Denn Vermögen ist das Geld, was du nicht aus gibst.

Geld behalten, investieren und Wohlstand aufbauen

Vermögen ist das Geld, was du hast, entweder in deiner Firma oder privat. Und dazu brauchst du diese ausgedehnte Kapazität zu haben. Da geht es wirklich darum, dass du dir erlaubst, mehr zu haben, und das auch emotional halten kannst. Das klingt jetzt erst mal so verrückt, aber es gibt ja so viele Beispiele, zum Beispiel von Lotto gewinnen, die genau das eben nicht haben und dann das Geld verpulvern. Oder wenn du das auch bei dir merkst, wenn du merkst, es kommt mal ein Geldsegen oder mehr Umsatz, als du damit gerechnet hast, oder Geldgeschenke oder was auch immer. Aus irgendeinem Grund hast du mehr Geld zur Verfügung. Hast du dann den Impuls, das sofort auszugeben? Oder nutzt du es, um das Geld zu investieren, sodass es wieder mehr werden kann? Oder bist du auch bereit, dass es einfach nur mal für einen Moment da ist und du mit dem Geld eine schöne Zeit hast, einfach abhängst und sagst: Schön, dass du da bist, liebe Geld. Ich mag das, wenn du hier bei mir bist. Und bei mir war das früher wirklich anders. Ich habe sofort das ausgegeben, was ich hatte. Das hatte viele, viele Gründe. Aber also ich habe auch immer noch kein großes Problem damit, wenn mir jetzt jemand sagt, Geld oder Leben, du musst dein Geld unbedingt heute ausgeben, würde mir das nicht schwerfallen? Aber die Sinnhaftigkeit darin dahinter oder das, warum hat sich halt total verschoben. Ich sehe natürlich viel mehr Sinn darin, Geld zu investieren, sodass es selber wachsen kann und mehr wird, ohne dass ich irgendwas dazu gebe. Sondern einfach, dass ich schaue, wie es wächst, und es gut umsorge. Oder dass ich es in meine Firma

investiere und "strategisch ausgabe", in Anführungsstrichen, also wirklich strategisch Einsätze für Weiterbildung für mich oder in Personal investiere oder in wichtige Lösungen oder Angebote, die für das Business wichtig sind. Um dann zu sagen: Okay da verzichte ich jetzt für einen Moment auf eine noch höhere Profitabilität und Sorge dafür, dass ich investiere, sodass es letztlich noch profitabler, noch erfolgreicher ist und dann noch mehr Wohlstand entsteht.

Vermögen, Unabhängigkeit und langfristige Profitabilität

Also diese drei Themen finde ich für dich total wichtig, mal zu untersuchen und zu sagen, was ist denn für dich eigentlich Erfolg? Was verbindest du damit, erfolgreich zu sein? Welche Bilderbuch-Werbe-Abziehbildchen sind da in deinem Kopf, und willst du das eigentlich wirklich? Oder glaubst du, nur, so sein zu müssen, wenn du erfolgreich bist? Ich hatte das zum Beispiel auch. Da hatte eine Freundin zu mir gesagt: Du siehst gar nicht so aus wie du, wie du Geld verdienst. Also in dem Sinne, man sieht dir gar nicht an, wie erfolgreich du bist, oder man sieht dir gar nicht an, wie viel Umsatz und Gewinn du machst. Und für den Moment dachte ich, dass es ein Problem ist. Und.. Aber ich glaube, ich bin einfach so. Also ich, ich muss es nicht zeigen. Und, wie ich schon gesagt habe, Vermögen und Wohlstand ist halt das, was du nicht siehst. Also für mich ist es ja gar nicht wichtig, dass du weißt, dass ich wohlhabend bin und dass ich dir das irgendwie auf die Nase binden muss durch Statusobjekte wie keine Ahnung, Markenklamotten oder Autos oder Uhren oder Urlaub oder was auch immer. Sondern mir ist es ja wichtig, dass mein zukünftiges ich versorgt ist und dass meine zukünftigen Kunden und mein zukünftiges Team versorgt ist. Das ich mit meinem

Unternehmen ein profitables Unternehmen aufbaue, was ja im besten Fall auch komplett ohne mich funktionieren kann. Und das ist natürlich absolute Zukunftsmusik. Aber dann im Prinzip was zu schaffen, was sogar über meinen Tod hinaus funktionieren könnte. Das wäre mein Ziel. Und für mich selber zu meinen Lebzeiten geht es halt erst mal um eine Unabhängigkeit, um eine Freiheit, die Möglichkeit, vielleicht auch nicht arbeiten zu müssen oder für eine Weile nicht arbeiten zu müssen, weil das Unternehmen auch total gut ohne mich funktioniert, auch wenn ich immer wieder einen Beitrag leiste. Aber zum Beispiel mal sagen, ich möchte jetzt mal drei Monate reisen, und es gibt großartige Coaches, die auch in meinen Programmen coachen können, die meinen Kund:innen in den total weiterhelfen. Es gibt viele Kursmaterialien und Videos, Workbooks, Materialien, die dir helfen, auch wenn ich nachts im Bett liege und schlafe und nicht an meinem Schreibtisch sitze und arbeite. Das sind die Dinge, die für mich gleichbedeutend mit Erfolg sind, weil dieses das ist ein Erfolg, der dir hilft, und es ist ein Erfolg, der auch mir und der Firma hilft. Und dann geht es darum, dass es halt auch dann monetär so ist, das, was hängen bleibt, dass es auch wirklich langfristig funktioniert, und ein Unternehmen ist dafür da, profitabel zu sein. Ansonsten geht es früher oder später Pleite oder landet in der Liebhaberei oder ist halt so absurd wie so n Startup, was irgendwie mit wer weiß, wie viele Millionen / Milliarden bewertet ist, aber diesen Wert gar nicht in sich trägt. Das ist nichts, was mich interessiert. Also, ich will wirklich n Wert schaffen und den dann auch irgendwie sehen können in Form von Wohlstand und Profit.

Schritte zum persönlichen Wohlstand und Vermögensaufbau

Also schau mal für dich, was das heißt, erfolgreich zu sein, schau mal für dich, wie du Profitabilität definierst und ob das überhaupt auch schon an deinem Horizont ist und in deinem Bewusstsein ist, dass es wichtig ist, darauf zu achten. Und was heißt das für dich, wirklich vermögend zu sein, wohlhabend zu sein, und wo tauchen da unangenehme Gefühle auf? Kannst du die genauer benennen? Wo tauchen da Glaubenssätze auf, Gedanken, sowas wie: Naja, das steht mir nicht zu, oder warum denn ich? Oder ich werde das nie schaffen. So Julia, du bist eine totale Ausnahme, oder alle anderen, die das geschafft haben, sind eine totale Ausnahme. Aber für mich gilt es nicht. Nee, natürlich gilt das auch für dich. Es gibt Mittel und Wege, wie du das schaffen kannst. Also, ich bin wirklich kein besonderer Mensch in dem Sinne, dass ich jetzt irgendwelche Superkräfte habe, und du kannst das auch, und du kannst das sogar mit Angestellten Verhältnis, wenn du einfach nur lernst in dem Sinne auch profitabel zu wirtschaften. Nämlich das mehr als genug übrig bleibt und du das Geld dann investierst. Also die Profitabilität als auch der Wohlstand, die sind ja für dein zukünftiges ich gedacht, auch für dich jetzt, aber vor allem auch für dich in der Zukunft, und ich, ich würde mal sagen, der Erfolg, das ist das, was in der Gegenwart stattfindet und meiner Erfahrung nach auch total schnell verpufft in seiner Wirkung. Also auch wenn du faktisch weiterhin erfolgreich bist, die Menschen, die ich kenne, die wirklich erfolgreich sind, denen ist es nicht wichtig. Das ist genauso, wie Geld Menschen nicht so wichtig ist, wenn sie es haben. Aber den Menschen, die das Geld nicht haben, ist es halt super, superwichtig. Und... Weil dann die Gedanken die ganze Zeit darum

kreisen, und das finde ich total spannend, zu untersuchen und wichtig zu verstehen. In diesem Sinne, lass es dir gut gehen, gönne dir natürlich auch, was Spaß macht und wo du dich feierst und deine Erfolge feierst, aber schau auch unbedingt, dass deine Selbstständigkeit die Profitabilität anstrebt und du für dich Vermögen und Wohlstand aufbaust. Hab eine wunderbare Woche! Lass es dir gut gehen, und bis bald!

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.