

## DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

### TRANSKRIPT FOLGE 108:

#### Von der Opernsängerin zum Marketing-Coach – Interview mit Claudia Göbl



MIT JULIA LAKAEMPER

*Du hörst den Mindset Podcast mit  
Julia Lakaemper - Folge 108.*

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

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

#### **Julia**

*Einen wunderschönen Montag wünsche ich euch, herzlich willkommen  
zum Podcast. Heute habe ich eine Künstlerin zu Gast, eine Sängerin,  
Opernsängerin und auch Marketingcoach Claudia Göbl und sie erzählt  
von ihrer Transformation und wie sie die Money Flow Academy nutzt, ihr  
zweites Standbein als Marketingcoach aufzubauen und was ich total  
schön finde an ihrem Beispiel und an ihrer Geschichte ist, dass sie sich*

*erlaubt, ganz langsam und in ihrem eigenen Tempo loszugehen und eben auch das so wertschätzt, dass ich das so vorgebe und vorlebe und eben kein son marktschreierisches so, ich bin mega toll und mein Angebot kostet 15.000 Euro. Auch ja, in kleinen Schritten voranzugehen. Und wie sie das macht, beschreibt sie in ihrem Interview. Und dabei wünsche ich euch jetzt wahnsinnig viel Spaß und wenn ihr auch Lust habt, euch für die Money Flow Academy anzumelden, das ist mein 12-monatiges Coaching Programm für Business Starterinnen, da ist 'n sehr großer Mindset Anteil dabei, aber auch Marketing verkaufen, Business Strategie, all das, was du brauchst, ein skalierbares Onlinebusiness aufzubauen. Dann kannst du dich jetzt dafür anmelden. Viel Spaß.*

*Hallo zusammen, ich bin wieder im Podcaststudio und heute habe ich Claudia Göbl zu Gast. Sie ist Opernsängerin und Marketingcoach für sensible Künstlerinnen und auch aktuelle Teilnehmerin in der Money Flow Academy.*

*Hallo Claudia, möchtest du dich noch mal in deinen Worten vorstellen?*

**Claudia**

*Hallo Julia, ja, nein, ich find, Du hast es wunderschön gemacht. Ja, also eben, ich bin Opernsängerin und bin gerade dabei, mir eben ein Business aufzubauen. Ich coache aktuell eben, wie du gesagt, sensible Künstlerinnen und Künstler der Klassikbranche. Das sind momentan eher Sängerinnen, aber auch Pianistinnen und Komponisten. Und ich coache Sie dabei, hilfreiche Gedanken über Marketing und Netzwerken zu*

*kultivieren, sodass Sie eben sich selbstbewusst neue Möglichkeiten in ihrem Berufsleben erschaffen können. Ja. Genau.*

**Julia**

*Ich kann mir vorstellen, dass es ähnlich wie in der Verlags- und Buchbranche so ist, dass die das Eigenmarketing auch bei Sängerinnen und Sängern heutzutage total wichtig ist. Also, dass sie im Prinzip auch zu 'ner Personenmarke werden und dass es früher vielleicht gar nicht so entscheidend war. Ist das tatsächlich so, oder?*

**Claudia**

*Ja, ja, total. Also viele unterschätzen einfach, dass sie einfach was tun müssen, damit ihre Karriere erstens in Schwung kommt und dann einfach auch am Laufen bleibt und wir, also da schließe ich mich mit ein, das war ja auch mein Weg. Wir glauben einfach meistens, dass es reicht auf der Bühne zu stehen und dort unsere Leistung zu bringen. Ja, mittlerweile haben wir einfach verstanden, dass es viel zu viele von uns gibt und dass wir einfach auch noch was tun müssen, in den Köpfen der Menschen zu bleiben.*

**Julia**

*Ja, ja. Genau. Super spannend und als Sängerin bist Du ja gut gebucht. Du hast eben im Vorgespräch erzählt, Du hast sehr viel auch auf der Bühne gestanden im letzten Jahr und sehr viel gesungen.*

**Claudia**

*Ja, ja genau. Ja, also das war noch so son nach, also positive Nachwehen von Corona. Es waren ja diese 3 Jahre wirklich sehr schwierig, für unsere Branche, einfach weil's keine bis ganz, ganz wenige Auftrittsmöglichkeiten gab und da hat sich natürlich sehr viel angestaut. Viele Verträge, die nicht eingelöst werden konnten, sind dann einfach im letzten Jahr zustande gekommen und ja, so hat sich wirklich ein sehr, sehr dichtes Jahr für mich ergeben, was toll war, weil ich habe einfach gesehen, was auch meine eigenen Bemühungen bewirkt haben oder wie sie gefruchtet haben. Und ja, und ich bin froh, dass ich dieses Wissen jetzt auch ganz frisch wieder weitergeben kann dieses Jahr; ja.*

**Julia**

*Ja, ja. Und bist du seit September, August/September auch in der Money Flow Academy dabei oder wann hast du dich entschieden?*

**Claudia**

*Im im Jänner, also Ah ja. Ja, genau, in Januar. Ich melde mich ja aus Wien.*

**Julia**

*Ja, sehr schön, sehr schön.*

**Claudia**

*Ja, genau, seit Januar. Ja, da hab mich entschieden, weil ich einfach gemerkt hab, so, ich möchte es jetzt wirklich dieses Jahr auf ordentliche*

*Beine stellen und ja, hab gefunden, dass du wirklich genau die richtige Partnerin darin bist.*

**Julia**

*Ja, sehr schön. Genau und ich fand das so schön. Ich hatte in der Facebook-Gruppe mal gefragt, was sind so Erkenntnisse und oder Folge auch, die unbedingt in den Podcast gehören. Und da hattest du unter anderem geschrieben, dass du das so spannend fandest, dass man halt auch langsam und in seinem Tempo und auch mal mit 'nem kostenlosen Angebot losgehen kann in einer Expertise, die halt neu ist, also für dich jetzt in dem Marketingteil. Was hat das in deinem Kopf verändert, diese Erlaubnis, nicht sofort große High Ticket Preise aufzurufen?*

**Claudia**

*Ja, das das ist wirklich der wesentlichste Punkt, den du da ansprichst, weil ich finde das halt einfach in dieser ganzen Coaching-Bubble seit ich weiß nicht seit vier Jahren beschäftige ich mich damit ja. Also man muss einfach sofort hohe Preise verlangen und man weiß es selber so viel und ja also ich beanspruche für mich tatsächlich, dass ich sehr viel weiß und sehr viel gelernt hab, aber das bedeutet einfach nicht gleich, dass man sofort auch ein guter Coach ist, ja? Ja. Und dass das auch wirklich super weitergeben kann. Dieses diese Expertise muss man sich einfach erarbeiten, das habe ich gemerkt und ich hab kaum jemanden gefunden, der einen Weg zeigt, wie man einfach auf würdevolle und authentische Weise sich Expertise in einem neuen Feld aufbaut und ja einfach gleichzeitig ein Business aufbaut und also nicht das jetzt hobbymäßig*

*nebenher macht. Ja. Sondern einfach mit einem Ziel dabei, dass das dann, weiß nicht, am Ende des Jahres oder im Laufe der Monate einfach dann wirklich auch Einkommen bringt.*

*Das war, das zeigst Du einfach ganz, ganz toll in der Money Flow Academy, dass es wirklich ja einen Beginn gibt mit kostenlos. Du zeigst dann einfach diesen Weg sehr gut vor und man kann sich ganz deutlich und das spüre ich jetzt auch, indem ich meine ersten Kundinnen und Kunden betreue, wie mein Selbstbewusstsein einfach damit steigt und wie ich spüre ah, das kriegt Früchte, ah, wo kann ich noch was verbessern?*

*Wo wie kann ich den Leuten das Wissen noch besser vermitteln? Was brauchen sie tatsächlich? Aber es wächst gleichzeitig, ja, also mit meinem Selbstbewusstsein einfach und das ist ganz toll.*

## **Julia**

*Ja. Ja, und das find ich auch. Coach wird man halt nicht durch eine Coachingausbildung, sondern indem man Menschen coacht und sieht, welche Ergebnisse das bringt oder auch einfach sich erst mal zu erlauben, schlecht zu sein, ist ja auch total wichtig und richtig und dann loszugehen und zu sagen, okay, jetzt fühle ich mich bereit, dafür auch Geld zu nehmen. Das müsste ja auch gar nicht so viele Versuchskaninchen sein, aber diese Phase, so hab das halt auch angefangen und das war für mich auch, also ich hab das mal so berufliches Selbstbewusstsein genannt oder so Coach Selbstbewusstsein und das war total hilfreich. Und letztlich find ich halt auch, beschleunigt das halt eher den Prozess, als wenn Du sagst, okay, ich nehm jetzt dafür*

*fünftausend Euro und hab aber 'n riesen Money Mindset Thema damit oder ne, hab 'n riesen Drama damit, weil ich eben noch nicht in Übereinstimmung bin und weil ich nicht daran glaube, an den Preis nicht glaube, an mein Angebot, noch glaube, an mich selber als Expertin noch nicht glaube, das kann halt 'n viel größeres Problem erschaffen und so.*

***Claudia***

*Total. Ja,*

***Julia***

*fand ich das. Alles genau*

***Claudia***

*Genau das, ja, und es ist ja auf der Bühne genau dasselbe. Also man glaubt nur immer, ja, irgendwo anders, dann kann man irgendwelche Schritte überspringen, aber es ist einfach nicht so. Ja.*

***Julia***

*Absolut, ja.*

***Claudia***

*Für diese und das Selbstvertrauen wachsen, und die dürfen wachsen. Und wie du sagst, ja, es kann ja noch sehr schnell gehen, also das spür ich auch, aber man muss irgendwo anfangen.*

***Julia***

*Ja. Wo standest du denn, als du dich für das Programm angemeldet hattest? Also hattest du schon... du hattest die Positionierung, du wusstest, ich will jetzt Marketingcoach sein für sensible Künstler\*innen, aber du hattest noch kein konkretes Angebot, noch keine Kunden? Oder wo standst du?*

***Claudia***

*Doch, also ich hatte... ich habe schon mit Leuten gearbeitet, immer wieder so, aber ohne Rahmen und ohne konkretes Angebot und Ziel. Also es war schon so, ja, Marketing, das war irgendwo klar, aber mir hat auch ein bisschen... also ich habe gespürt, ich brauche diesen Mindset-Aspekt dabei. Und deswegen habe ich auch eine Mental-Coach-Ausbildung gemacht, also angefangen, eine Mentaltrainerausbildung, weil ich gemerkt habe, Marketing hat etwas mit Mindset zu tun. Das ist nicht einfach nur eine Strategie. Diese zwei Dinge gehören einfach zusammen.*

*Es war immer ein Mindset-Thema, und da wollte ich mich einfach qualifizierter damit beschäftigen und das auch wirklich qualifiziert weitergeben können. Also das war so auch eine Entwicklung von mir, dass ich gesehen habe, ah, ich komme mit den Leuten, mit denen ich arbeite, nicht so weit, wie ich kommen möchte. Ja, es war einfach eine Entwicklung und auch mir die Zeit zu geben, zu sehen: Was brauche ich jetzt alles noch? Und dann habe ich gespürt, ja, jetzt kann ich langsam ein Angebot formulieren. Jetzt weiß ich ungefähr, jetzt habe ich mein Handwerkszeug zusammengesammelt.*

*Das wollte ich eigentlich schon im letzten Jahr alles verwirklichen, nur ich habe einfach gemerkt, ich habe als Sängerin so viel zu tun, dass es sich irgendwie hinten und vorne nicht ausgeht, die Leute in dem Rahmen zu betreuen, wie ich das möchte. Ja, und dann habe ich mir für 2024 fest vorgenommen, dass das jetzt mein Jahr wird, wo ich damit durchstarte, und habe mir auch vorgenommen, dass ich mir Hilfe an die Seite hole.*

*Durch deinen Podcast und deinen Newsletter bin ich auch auf Glaubenssätze gestoßen. Ich habe sehr, sehr viele positive Glaubenssätze, die immer hilfreich sind, und diese Unterscheidung vermittelst du einfach so toll. Ich habe so einen Glaubenssatz, der eben heißt: „Ja, du schaffst es, und du kannst es schon, und das machst du schon.“ Mhm. Und das ist ja natürlich wahnsinnig positiv, sagen wir auch alle immer, aber er ist in vielen Situationen nicht hilfreich, wenn es darum geht, konkret etwas umzusetzen. Weil man kann ja schon alles, ne? Man weiß ja ohnehin, wie es geht. Mhm. Und ja, da wirklich noch mal zu schauen: Ist das jetzt tatsächlich hilfreich?*

*Bringt mich das tatsächlich in die Umsetzung? Was ist genau mein Plan? Was sind meine Schritte? Wie komme ich zu meinen Umsätzen? Ja, und da bist du wirklich einfach super in mein Leben getreten mit der Money Flow Academy.*

*Ja, sehr schön. Und das mache ich jetzt. Ja, das mache ich jetzt einfach.*

*Julia*

**Julia**

*Ja, super, das freut mich. Ja, und wir hatten im Januar ja auch die Angebotswerkstatt. Hast du die auch genutzt, um dein Angebot klarer zu formulieren?*

**Claudia**

*Ja, das war tatsächlich auch ein ganz ausschlaggebender Grund, diese Angebotswerkstatt, weil ich gewusst habe, genau da liegt's. Ich muss dieses Angebot ganz konkret haben. Ich muss wissen, was ich anbiete. Ja, ganz, ganz wichtig ist das, und die habe ich sehr genutzt. Da habe ich mein Angebot kreiert und formuliert. Und das hat mir einfach wirklich geholfen, rauszugehen damit und es den Leuten zu zeigen.*

**Julia**

*Ja, klar, ne? Das ist so, also es wirkt so banal, aber natürlich musst du... also viele denken halt, was sie alles brauchen, um zu starten. Aber das, was du wirklich brauchst, um zu starten, ist ein Angebot. Und selbst wenn du das nur in eine E-Mail schreibst oder vielleicht ein kleines PDF draus machst, du brauchst halt kein Personal Branding und keine Website und und und, sondern halt etwas, das Sinn macht für dich und für deine Kundinnen. Dass sie auch die entsprechenden Ergebnisse bekommen, die sie haben wollen und verstehen, ah, okay, das ist der Rahmen, in dem wir zusammenarbeiten. Ja. Und ich weiß nicht, ob ich's jetzt richtig verstanden habe, hast du vorher dann eher Einzelsessions angeboten?*

**Claudia**

*Genau, genau, eben. Das war das Thema. Ich habe Einzelsessions*

*angeboten und ja, wir wissen alle, dass Coaching ein Prozess ist und dass es nicht in Einzelsessions zu lösen ist. Das wusste ich. Das war mir vorher schon bewusst. Aber ich konnte noch nicht diesen Rahmen abstecken, und die Angebotswerkstatt hat mir einfach auch geholfen, diesen Rahmen für mich zu definieren und wirklich zu sagen: „Okay, ich entscheide mich für ein Ding, von dem ich glaube, dass es wirkt und hilft, und ich probiere das jetzt einfach mal aus.“*

*Vorher habe ich so gedacht: „Na, dann sind's so viele Wochen... was brauchen die? Und brauchen die das? Und brauchen die jenes?“ Und ja, die Angebotswerkstatt hat mir total geholfen, das auf den Punkt zu bringen. Das war super. Und ich habe mich dadurch einfach gezwungen, mich mal festzulegen. Weil das ist auch so eine Schwierigkeit – mal zu sagen: „Ich entscheide mich jetzt für ein Ding.“*

### **Julia**

*Ja, ja. Und dabei brauchen wir das ganz oft, diese Entscheidung einfach zu treffen und zu sagen: „Okay, ich stehe jetzt erst mal dahinter, für sechs Monate, zwölf Monate. Ich bin bereit, das zu testen und dann neue Entscheidungen zu treffen oder zwischendurch zu optimieren.“ Aber dieses ständige Nicht-Entscheiden hat halt einen Preis, der nicht immer so offensichtlich ist, ne? Es ist wie eine Bremse, im Prinzip, sich nicht zu entscheiden. Aber es braucht ja auch die Bereitschaft, dann falsch zu liegen oder einen Fehler zu machen oder dass es vielleicht auch nicht gelingt. Es kann ja durchaus passieren.*

**Claudia**

*Absolut. Absolut. Und das ist, wie soll ich sagen, ich will da keine Verantwortung abgeben, aber ich merke einfach, dass wir da als Künstlerinnen und Künstler total negativ beeinflusst sind. Weil wir einfach ein Leben lang oder ein Künstlerleben lang darauf getrimmt sind, keine Fehler zu machen. Und dieses Zulassen von Fehlern oder sich überhaupt zu erlauben, etwas auszuprobieren – und das dann auch noch vor anderen Menschen – das ist mir sehr schwergefallen.*

*Ich merke es ja im Coaching auch bei anderen Künstlerinnen und Künstlern, dass das einfach uns allen sehr schwerfällt. Besonders Leuten, die sich ständig quasi perfekt, unter Anführungszeichen, auf der Bühne präsentieren müssen, ja.*

**Julia**

*Ja, ja stimmt. Das ist total spannend. Die Verbindung hatte ich so auch noch gar nicht gemacht, aber klar, es stimmt.*

**Claudia**

*Ja, das ist tatsächlich einer der Punkte, die es zu überwinden gilt. Einfach zu sagen: „So, jetzt probiere ich das mal aus. Und ja, wenn mir ein paar Leute dabei zuschauen, wie es nicht funktioniert – ich habe es probiert.“*

*Viele – ich sehe es ja auch bei vielen Künstlern – die probieren es einfach gar nicht erst, weil diese Angst, sich zu blamieren, und diese wirkliche Scheu davor, einen Fehler vor Publikum zu machen, so riesig ist. Das brennt wahnsinnig.*

**Julia**

*Ja, ja, das glaube ich. Das ist ja auch so eine ganz ursprüngliche Angst, die wir in uns tragen, ne? Dieses Trennen von der Gruppe, uns blamieren, die Scham.*

**Claudia**

*Das ist...*

**Julia**

*...ja auch ein sehr unangenehmes Gefühl, ja.*

**Claudia**

*Ja, ja, aber es wird auch in der Ausbildung sehr verstärkt. Das muss ich einfach sagen. Im Prinzip ist es ja nichts Schlimmes, und daran arbeite ich ja auch mit meinen Studenten an der Uni. Dass Angst dazugehört und dass Angst vor dem, sich zu isolieren, quasi von einer Gruppe, und vor einer Gruppe zu sprechen oder zu singen, völlig natürlich ist. Es ist eigentlich ein sehr natürlicher Schutzmechanismus.*

*Und dass Fehler überhaupt keine furchtbaren Konsequenzen haben müssen. Aber so weit denken wir oft nicht, weil in der Ausbildung ist es oft nur: „Ach Gott, du hast einen Fehler gemacht, und das ist ganz schrecklich. Du bist jetzt ein schlechter Künstler, weil du diesen Ton nicht schön singen kannst.“ Mhm. Es ist alles viel zu oberflächlich, ja? Da sind wir in der Ausbildung leider noch sehr weit hinten dran, würde ich mal sagen.*

**Julia**

*Ja, ja, super spannend. Logisch. Ja, ja. Genau. Und dann hast du gesagt – ich weiß jetzt nicht, ob das direkt mit der Money Flow Academy zusammenhängt oder nicht – aber als du dich angemeldet hattest, kam dann auch ein Angebot für diesen Lehrauftrag als Mental Coach für Sängerinnen an der Musikuniversität Wien. Und da hattest du gesagt, dass die Mindset-Arbeit schon auch wichtig war, um diesen Auftrag überhaupt annehmen zu können. Was hat sich da für dich verändert?*

*Na ja, ich höre deinen Podcast schon länger und bekomme auch schon lange deinen Newsletter. Und du sprichst ja oft darüber, dass man mit Leuten einfach darüber sprechen soll, was man macht. Ja. Und da habe ich auch meinen Perfektionismus überwunden. Ich meine, ich mache das schon lange, und ich erzähle auch schon lange Menschen, was ich mache.*

*Und ich habe mich auch an der Uni für andere Stellen beworben und in meinen Bewerbungen einfach auch meine Vision hineingeschrieben: dass ich zur mentalen und emotionalen Gesundheit von Künstlerinnen und Künstlern beitragen möchte. Und das habe ich mich einfach getraut zu formulieren und da reinzuschreiben.*

*Ja, und ich führe es einfach darauf zurück, dass ich das auf vielen Kanälen und in Bewerbungen und Gesprächen sehr oft angesprochen habe. Mhm. Dass ich dann halt auch eingeladen werde zu Hearings und zu Gesprächen. Diese Veränderung kam schon durch deinen Podcast.*

**Julia**

*Super.*

**Claudia**

*Muss man sich wirklich sagen. Ja. Also mit Leuten zu sprechen. Zu sagen: „Hier, ich habe diese Idee, ich habe diese Vision. Ich möchte das. Ich möchte das gerne machen, ich möchte dazu beitragen.“ Und dann kommen auch Leute auf einen zu und sagen: „Du, ich glaube, das könnte passen. Bewirb dich da mal.“ Mhm.*

*Ja, und das kam eben im Januar, und ich habe mir gedacht: „Oh Gott, jetzt habe ich mich gerade für die Money Flow Academy entschieden. Schaffe ich das alles?“ Ja, aber es zahlt auf meine Vision ein.*

*Ich will einfach dazu beitragen, dass auch künftige Generationen von Sängerinnen und Sängern wirklich ein gutes Selbstwertgefühl haben und über gute mentale und emotionale Fähigkeiten verfügen. Ich möchte das machen. Ja. Und ich habe mich da beworben. Mhm. Ja, ich bin da sehr aus meiner Komfortzone gegangen. Aber ja, es hat funktioniert.*

**Julia**

*Ja, das ist wirklich großartig. Herzlichen Glückwunsch!*

**Claudia**

*Danke.*

**Julia**

*Und dann hast du dein Angebot noch mal geschneidert und erstellt. Was ist denn dann damit geschehen? Da bist du sicherlich auch mit rausgegangen und hast mit mehr Menschen darüber gesprochen, oder?*

**Claudia**

*Ich hab das einfach fünf Leuten geschickt und sie gefragt, ob sie jemanden kennen, den das interessieren könnte. Und sie haben gesagt: „Ja, mich!“ Ja, und dann haben sie’s gebucht. Es war wirklich so, ja. Es hat einfach wunderbar funktioniert. Es hat sofort irgendwie funktioniert.*

**Julia**

*Mhm.*

**Claudia**

*Wobei „funktioniert“ so vorsätzlich klingt. Es war auch... ja, ich habe mir vorgestellt, dass diese Menschen jemanden kennen könnten oder dass es sie selbst interessiert. Und ja, sie wollten es tatsächlich haben.*

**Julia**

*Ja. Und das, auch das finde ich, ist so ein schönes Beispiel, weil ja so viele denken: „Ich will nicht so aufdringlich sein, ich will nicht so wirken.“ Aber Fragen kostet ja nichts, ne? Einfach mal zu sagen: „Hey, ich habe mir Gedanken gemacht, was das Angebot angeht. Ich weiß, dass diese Probleme und Herausforderungen da sind.“ Und es dann in der Schublade liegenzulassen, ist ja auch total gemein – auch den Menschen gegenüber, die davon profitieren könnten.*

**Claudia**

*Absolut.*

**Julia**

*Und das ist jetzt dein Betaprogramm, richtig?*

**Claudia**

*Genau.*

**Julia**

*Das heißt, arbeitest du jetzt kostenlos mit den Menschen zusammen, oder habt ihr einen geringen Preis ausgemacht?*

**Claudia**

*Nein, wir haben es jetzt wirklich kostenlos gemacht, weil ich auch Rückfragen stellen möchte, ob das Angebot passt und wie sie es empfinden. Ich möchte es wirklich mit ihnen erarbeiten, damit ich dann zu 100 Prozent dahinter stehen kann. Wenn ich es jetzt schon in einer festen Form anbieten würde... ich biete es ab Mitte April weiter an, und da habe ich auch schon Interessenten. Aber ich brauche einfach dieses Bewusstsein, dass es wirklich helfen kann.*

*Ich möchte nichts anbieten, von dem ich nicht überzeugt bin. Das funktioniert bei mir nicht. Das funktioniert nicht auf der Bühne und im Coaching schon gar nicht, wenn ich wirklich Menschen helfen soll.*

**Julia**

*Ja.*

**Claudia**

*Es dauert vielleicht länger, aber es ist mein authentischer Weg.*

**Julia**

*Ja, absolut. Und du legst das Tempo vor. Das können wir ja auch immer nur im Rahmen unserer Kapazitäten machen. Wie eingangs schon gesagt:*

*Ich glaube auch gar nicht, dass sich das aufhält. Im Gegenteil – es bringt dich ja in Bewegung. Du setzt es jetzt um.*

***Claudia***

*Ja, absolut.*

***Julia***

*Und arbeitest du jetzt eins zu eins mit den fünf Menschen zusammen?*

***Claudia***

*Okay, super. Das heißt, du hast jetzt fünf Testkunden im Eins-zu-eins.*

***Julia***

*Mhm, genau. Und auch da muss ich sagen, falls jetzt jemand denkt: „Ja, ist ja kostenlos, kein Wunder, dass die ja sagen.“ Es gibt auch viele, die trotzdem nicht zusagen, selbst wenn etwas kostenlos ist. Es muss ja wirklich für die entsprechenden Personen passen. Und da hast du offenbar eine gute Auswahl getroffen bei den Menschen, denen du das angeboten hast.*

*Rezensionen zu schreiben oder ein Testimonial zu geben – auch das ist ja eine Leistung, die sie erbringen. Und das finde ich total schön, dass du da gleich einen Volltreffer gelandet hast.*

***Claudia***

*Ja. Ja, da sprichst du etwas Wichtiges an, eben dieses Kostenlos. Man muss ja einfach auch einen Rahmen stecken, auch wenn es kostenlos ist. Das ist einfach sehr wichtig. Das hat mir in der Vergangenheit oft gefehlt*

– eben dieser Rahmen, auch zu sagen: „So, es ist jetzt kostenlos, aber ich brauche von dir Feedback.“

Ganz ehrlich, du musst das bitte auch durchziehen. Wir müssen es beide ganz ernsthaft machen.

**Julia**

Mhm.

**Claudia**

Und das leitest du uns ja auch in der Money Flow Academy an. Aber dieser Rahmen ist ganz wichtig, damit es funktioniert. Mein Programm dauert fünf Wochen, und so stellen wir sicher, dass wir beide Ergebnisse sehen.

**Julia**

Ja, ja. Genau. Und für dich ist das ja auch zeitlich begrenzt, oder? Du überlegst dir ja vorher, wie oft du das kostenlos machst. Das heißt, es ist nicht so, dass du das jetzt unendlich kostenlos anbietest, sondern...

**Claudia**

Nein, genau.

**Julia**

...es sind jetzt fünf Kunden, mit denen du das kostenlos machst. Und dann definierst du für dich einen Preis, der sich für dich richtig anfühlt.

**Claudia**

Genau. Und ich merke jetzt auch schon, dass ich nichts mehr kostenlos

*anbieten möchte, weil ich sehe, welchen Wert das für meine Coachees bringt. Und ich denke mir, ja, es ist absolut okay, wenn ich dafür Geld verlange. Ja?*

**Julia**

*Ja. Mit...*

**Claudia**

*...denen was, und das muss jetzt einfach auch was kosten.*

**Julia**

*Ja, absolut. Super. Genau, und du weißt, für dich ist es jetzt greifbarer, warum es Geld kosten darf, ne? Und was so... ja.*

**Claudia**

*Weil ich deren Ergebnisse einfach sehe. Mhm. Ja.*

**Julia**

*Ja, ja. Genau. Und diese Expertise auch, also das hattest du ja zu Beginn gesagt, ne, dir zu erlauben, diesen Glaubenssatz, so "Ja, ich weiß ja schon so viel", auch als nicht hilfreich zu erkennen. Aber es ist jetzt eben zu erfahren und zu sehen, so "Ah, mein Wissen, das ich vermittele, das funktioniert halt wirklich." Da hat jemand anderes wirklich was davon. Da kann dann der Glaubenssatz "Ich kann wirklich helfen" oder "Ich bewirke was durch meine Arbeit" stärker und hilfreicher werden.*

**Claudia**

*Genau.*

**Julia**

*Ne, das ist dann stärker und hilfreicher, als einfach ein Preisschild auf "Ich weiß doch so viel" zu kleben und das dann zu verkaufen, ja.*

**Claudia**

*Genau. Das bringt es total auf den Punkt. Wissen allein ist noch nicht hilfreich. Ja, also.*

**Julia**

*Ja, absolut. Genau. Und jetzt hast du ja, du hast einerseits den Lehrauftrag, und du bist noch als Sängerin unterwegs. Und mit der Moneyflow Academy nimmst du jetzt aber deine Selbstständigkeit als Mentalcoach wirklich in den Fokus, zu sagen: Das ist jetzt das, was ich mir als zweites Standbein aufbauen möchte?*

**Claudia**

*Genau, weil ich einfach langfristig vom Singen unabhängiger werden möchte. Ich habe eine Familie, ich habe zwei Kinder. Und für mich war immer schon klar, dass Singen meine Leidenschaft und mein Job ist, aber an erster Stelle steht einfach meine Familie. Ich möchte mein Berufsleben um mein Familienleben herum aufbauen.*

*Das Leben als Sängerin, wie es viele betreiben oder wie es rentabel sein kann, ist für mich so nicht umsetzbar. Ich möchte mir meine Engagements aussuchen können und nicht so viel reisen müssen, wie es eigentlich nötig wäre. Und deswegen möchte ich unbedingt etwas schaffen, wo ich mein Einkommen selbst generieren kann.*

*Da kann ich dann selber bestimmen, wann ich arbeite, und vor allem, dass ich von zu Hause aus arbeiten kann. Das war mir einfach sehr wichtig. Nichtsdestotrotz werde ich immer Sängerin im Herzen sein. Das liebe ich auch. Es bedeutet mir so viel, den Menschen wertvolle Momente zu schenken und sie mit schönen Erlebnissen zu bereichern.*

*Aber ich möchte eben auch als Coach wirksam sein und mein Wissen an andere Sängerinnen und Künstlerinnen weitergeben.*

### **Julia**

*Ja. Ja, und das ist wahrscheinlich auch wichtig, dein Klientel gut zu verstehen und ihre Herausforderungen zu kennen, weil du das ja selbst erlebt hast und immer noch erlebst. Und ihnen dann auch einen neuen Weg zeigen kannst, zu sagen: Okay, es geht auch anders. Ihr könnt euer Marketing anders gestalten und dadurch andere Möglichkeiten schaffen – sei es für eure Einkünfte oder auch für eure Arbeitsweise.*

### **Claudia**

*Ja, genau. Genau. Sich da neue Wege zu eröffnen, das ist wirklich ein zentraler Punkt. Aber da bin ich auch über mein eigenes Mindset gestolpert. Das hat mich lange blockiert. Ich habe mir oft gedacht: Na ja, was habe ich meinen Kolleginnen und Kollegen eigentlich zu vermitteln? Ich habe keine riesige Karriere gemacht. Ich bin nicht Anna Netrebko, also was kann ich ihnen über Marketing erzählen?*

### **Julia**

*Mhm.*

**Claudia**

*Das war so ein Punkt, an dem ich intensiv gearbeitet habe. Ich musste mir bewusst machen, dass ich als Mensch und als Künstlerin sehr wohl viel weiterzugeben habe. Und diesen Mindset-Shift zu schaffen, war ein extrem wichtiger Schritt. Das hat mir geholfen, zu verstehen, dass ich mit meinen Erfahrungen und meinem Wissen wirklich etwas bewirken kann.*

*Also das ohne Ziel setzen wir keine Schritte. Ist einfach so. Ja. Ja.*

**Julia**

*Ja. Was hast du erkannt, was wichtig ist für dein zweites Standbein, damit das auch wirklich in Bewegung kommt?*

**Claudia**

*Ich muss mir die zeitlichen Ressourcen schaffen. Mein Glaubenssatz „Es geht schon irgendwie“, der für vieles andere gut funktioniert hat, den musste ich hier ein bisschen auflösen. Ich habe gelernt, wirklich genauer hinzuschauen und zu sagen: „Okay, schaffe dir Zeit.“ Ich musste ganz konkret in meinen Terminkalender schauen und planen, wann ich was unterbringe und woran ich arbeite. Das war wirklich sehr wichtig, das so abzubilden – in meinem Kalender festzulegen, wann das alles stattfinden soll. Genau, die zeitlichen Ressourcen zu schaffen und mir ein Ziel zu setzen, auch ein finanzielles Ziel.*

*Das war sehr, sehr wichtig, weil ich mir gedacht habe: „Gut, anfangen kann man ja mal so, aber es muss irgendwo hinführen.“ Ich möchte am Ende des Jahres kein Hobby haben, sondern etwas, das wirklich funktioniert.*

**Julia**

*Ja. Ja, was hat das bei dir ausgelöst, als du dir dann ein finanzielles Ziel gesetzt hast? Was hat das für dich verändert?*

**Claudia**

*Es hat mich dazu gebracht, mich zu fragen: „Okay, welche Schritte muss ich jetzt als Nächstes setzen, um das zu erreichen?“ Ich habe es mir wirklich aufgeschlüsselt – so, wie du das oft vermittelst. Was muss ich pro Monat verdienen? Wie viele Kunden brauche ich? Wann kann ich mit denen arbeiten? Wie viele müssen es in welchem Zeitrahmen sein, damit sich das alles ausgeht?*

*Das ist etwas, das wir Künstlerinnen oft vernachlässigen. Wir setzen uns keine finanziellen Ziele und verlassen uns darauf, dass es irgendwie kommen wird. Aber vieles kommt eben nicht von alleine. Dann ist das Jahr vorbei, und es war wieder mal ein schlechtes Jahr.*

**Julia**

*Ja, genau. Und das finde ich halt auch so wichtig, wirklich zu verstehen, dass du viel mehr gestalten kannst, wenn du dir ein Ziel setzt und einen klaren Plan machst, dieses Ziel zu erreichen. Es ist dabei gar nicht notwendig, immer jedes Ziel punktgenau zu erreichen, aber auf dem Weg zu sein – das macht den Unterschied.*

**Claudia**

*Ja. Ja, es ist ja in beide Richtungen möglich. Es kann ja sein, dass sich plötzlich viel mehr Leute anmelden, als man gedacht hat, und dass man dann schauen muss: „Okay, wo kann ich noch mehr zeitliche Ressourcen*

*oder Kapazitäten freischalten?“ Aber einfach ein Grundgerüst zu haben, an dem man sich orientieren kann, das lieferst du so super in der Moneyflow Academy.*

*Und dann zu sagen: „Okay, es geht vielleicht noch mehr.“ Oder vielleicht auch: „Oh, es geht doch weniger, und ich erreiche das Ziel knapp nicht.“ Aber allein auf dem Weg zu sein, das macht so einen Unterschied. Ich weiß es ja aus meiner Mental Coach Ausbildung: Ohne Ziel läuft einfach nichts.*

**Julia**

*Ja.*

**Claudia**

*Es ist so. Ja, es ist leider so. Es ist ganz einfach, aber so wahr.*

**Julia**

*Wie bei GPS, ne? Wir müssen halt wissen, wo wir hinfahren, sonst kommen wir nicht an. Das geht halt nicht, ja.*

**Claudia**

*Absolut. Ja. Absolut.*

**Julia**

*Und das finde ich dann aber auch so schön an der Mindset-Arbeit, dass es halt eben nicht so ist, dass ein Ziel etwas wird, woran wir uns sklavisch festhalten müssen oder etwas, das dann unseren Wert bestimmt. Sondern dass wir auch lernen, mit Zielen umzugehen – egal, ob wir sie viel schneller erreichen, als wir dachten, oder ob es viel länger dauert,*

*als wir erwartet haben. Auch das ist ja eine Mindset-Aufgabe: zu schauen, wie reagieren wir darauf? Wie bewerten wir uns selbst oder, vielleicht noch wichtiger, wie entwerten wir uns, wenn wir ein Ziel nicht erreichen?*

***Claudia***

*Ja, genau, das finde ich auch immer so spannend.*

***Julia***

*Gerade bei klar nachweisbaren Zielen – ob wir sie nun erreicht haben oder nicht – und was wir oft damit verbinden, ist ja gar nicht unbedingt das Geld, das wir einnehmen. Sondern es ist ein Gefühl, das wir glauben, durch das Ziel zu erreichen.*

***Claudia***

*Absolut, ja. Und wie du richtig sagst, ein Ziel ist einfach wichtig, um loszugehen. Aber das Lustige ist ja, dass der Weg selbst das eigentlich Spannende ist.*

***Julia***

*Ja, es ist so abgedroschen, aber: Der Weg ist das Ziel.*

***Claudia***

*Ja, genau! Jeder sagt es, und es klingt immer wieder wie ein Klischee, aber es ist einfach wahr. Man sieht ja währenddessen, was man bewirken konnte. Man sieht, wie man anderen Menschen helfen konnte, wie man etwas verändern konnte. Und ja, das Geld ist dann das Ergebnis am Ende*

*des Weges. Aber nur Geld ohne diesen Weg – das wäre leer und schal, ne?*

**Julia**

*Genau, ne, und dieses Ins-Tun-Kommen, das hattest du ja auch geschrieben, dass du so eine größere Ernsthaftigkeit entwickelt hast, ne? Und dich dann noch mal ganz anders mit dir, deiner Zeit und im Prinzip deinem zweiten Standbein auseinandergesetzt hast. Weil du dir dieses Ziel gesetzt hast und dir klar wurde: Ich muss mich auf die wesentlichen Dinge konzentrieren. Ich hab nicht unendlich viel Zeit, mich mit allem Möglichen zu beschäftigen. Das ist ja auch eine Falle für manche, die zu viel Zeit haben, ne, dass sie dann an ganz vielen Dingen arbeiten, die überhaupt nicht relevant sind, Kunden zu gewinnen, die aber so produktiv und wichtig erscheinen. Und bei dir ist es eher umgekehrt, ne? Dass du sagst: Ich hab hier meine Familie, ich hab andere Tätigkeiten, ich hab einen begrenzten Zeitraum. Also muss ich diese Zeit, die ich habe, ernst nehmen, um mit meinem Business auch das zu erreichen, was ich erreichen will.*

**Claudia**

*Genau. Ja, absolut. Ja, ja. Absolut.*

**Julia**

*Und was ist dein Ziel für das zweite Standbein? Hast du Lust, das zu teilen?*

**Claudia**

*Ja, absolut. Also dieses Jahr sind's 15.000 Euro, die ich gerne verdienen möchte.*

**Julia**

*Super.*

**Claudia**

*Und ja, ich glaube, es ist möglich.*

**Julia**

*Absolut, ja. Der erste Schritt, in die Umsätze zu kommen und dann weiterzugehen. Und ich glaube, es gibt genug Sängerinnen, Sänger und Künstler, ne, sensible Künstler, die von deiner Arbeit sehr profitieren können.*

**Claudia**

*Ja, zu hoch gesetzte Ziele, ich weiß nicht, die beängstigen mich eher und schüchtern mich ein. Und ich bin eher froh, wenn ich sie dann überhole. Also tief stapeln ist so eher meine Strategie, und ich überhol mich immer gerne und übertreffe. Mhm. Ich übertreffe meine Erwartungen.*

**Julia**

*Ja, super. Ja. Und das ist auch was, da habe ich auch meine Haltung tatsächlich etwas geändert, weil ich war vorher immer sehr so für, ne, unmögliche Ziele, große Ziele, das bringt dich in Schwung. Und das stimmt auch, aber es stimmt nicht für alle. Und ich muss auch sagen, jetzt so auf meinem Weg kann ich sehen, es gibt einfach bestimmte Phasen für*

*unmögliche Ziele und Phasen, wo es total sinnvoll ist, tief zu stapeln. Und dadurch, dass du gar nicht so viel von dir verlangst, bist du dann auch in der Lage, schneller höhere Ziele zu erreichen.*

*Also es sind zwei total spannende Ansätze, wie wir an Ziele rangehen können. Und das Tiefstapeln finde ich auch überhaupt nicht abwertend, sondern es ist halt total schön, dass du weißt, in welchem Rahmen und in welchem Tempo du vorangehen kannst und willst.*

### **Claudia**

*Absolut. Na, das ist, wie du richtig sagst, es gibt verschiedene Phasen.*

*Also ich kenne das auch bei mir als Sängerin, ne? Es gibt so Phasen, da denke ich mir: Ja, ich kann alles erreichen, so, und was weiß ich, jetzt Covent Garden oder, ich weiß nicht, die Met oder die Mailänder Scala.*

*Und dann gibt's so die Phasen, wo ich sage: Ja, so, und nächste Woche ein Johanneskonzert in der Johanneskirche. Das ist auch okay.*

*Das ist auch okay. Ja, absolut. Ja, man braucht als Persönlichkeit einfach so Phasen des Rückzugs, wo man wieder mehr Sicherheit auftankt. Und dann, ja, dann hat man sie getankt und kann auch wieder rausgehen.*

*Offen.*

### **Julia**

*Absolut. Sehr schön, sehr schön. Also, wenn uns jetzt hier einige sensible Künstler\*innen zuhören: Wie können sie denn mit dir Kontakt aufnehmen, wenn sie sagen, ich muss bei Claudia auf der Matte stehen und mitmachen?*

**Claudia**

*Ja, das ist tatsächlich am besten momentan über Instagram. Momentan ist einfach so viel los, dass ich noch nicht ganz dazu gekommen bin, meine Homepage zu updaten und mein Angebot dort zu platzieren. Das passiert alles gerade. Ich habe da jemanden, der das ganz toll für mich macht. Aber wir sind dabei. Deswegen momentan bitte über Instagram. Da gibt's auch ein kleines Freebie, und das führt zu meinem Newsletter. Mhm. Oder mir persönlich schreiben – ich liebe es, mit Menschen persönlich in Kontakt zu kommen.*

*Das ist mir wirklich das Allerliebste. Also, wenn ihr mir schreibt, einfach über euch, dann kommen wir ins Gespräch, und das finde ich am spannendsten.*

**Julia**

*Super. Ja, sehr schön. Also, dein Instagram-Handle – wie heißt dein Instagram-Profil?*

**Claudia**

*Claudia.Punkt.Göbel.*

**Julia**

*Okay, das verlinken wir dann auch noch.*

**Claudia**

*Mit „Ö“ geschrieben, ja. Ja. Man findet mich.*

**Julia**

*Ja. Super. Sehr schön, sehr schön. Gibt es noch etwas, was du unbedingt*

*loswerden möchtest oder vielleicht als Mutmacher an alle, die noch nicht so weit sind wie du oder die die Entscheidung noch nicht getroffen haben?*

**Claudia**

*Ach Gott, ja. Bitte, ja, ich... Es ist so irre, und es klingt so abgedroschen, aber: Springt einfach ins kalte Wasser! Entscheidet euch für ein Ding, für ein Angebot, und zieht es einfach mal durch. Es passiert nichts. Es stirbt niemand. Ja. Und probiert's einfach mal. Super. Das ändert alles.*

**Julia**

*Ja, und es könnte ja gut gehen, so wie bei dir, ne? Dass fünf Leute Ja sagen.*

**Claudia**

*Ja, aber es wäre auch nicht schlimm gewesen, wenn sie Nein gesagt hätten. Dann hätte ich halt noch mehr gefragt. Also, auch das wäre nicht schlimm gewesen – das weiß ich jetzt auch, ja.*

**Julia**

*Mhm. Ja. Ja.*

**Claudia**

*Ja, und oft...*

**Julia**

*Es gilt nicht. Nee, genau, ne? Wir stellen uns manchmal so vieles vor, was überhaupt nicht eintritt. Das Gehirn ist halt einfach so, aber es kann ja*

*auch viel leichter gehen, angenehm sein und Spaß machen. Und das finde ich auch total wichtig, dass wir das nicht komplett außer Acht lassen.*

***Claudia***

*Absolut, ja.*

***Julia***

*Sehr schön, sehr schön. Vielen, vielen herzlichen Dank, Claudia, dass du deine Geschichte geteilt hast.*

***Claudia***

*Danke, Julia.*

***Julia***

*Und wir haben ja noch viele, viele Monate zusammen in der Moneyflow Academy.*

***Claudia***

*Da freue ich mich sehr.*

***Julia***

*Ich mich auch – dich dann auch weiter auf deinem Weg zu begleiten.*

***Claudia***

*Schön, vielen Dank. Super. Alles Gute.*

***Julia***

*Danke dir.*

***Claudia***

*Danke, Julia.*

*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.*