

WORKBOOK

Status Quo



Kick-off Summer Camp

***Deine aktuelle Standortbestimmung,
damit du weißt, wo du gerade stehst.***

ANLEITUNG

Wie schön, dass du dabei bist!

Du weißt bereits, WAS du tust. Du hast eine Idee, einen Businessplan, eine ungefähre Richtung.

Was wir uns gemeinsam anschauen: Wo genau dir noch Klarheit fehlt.

Damit du weißt, WER du in deinem Business bist und WARUM das, was du tust, genau zu DIR passt.

Der Grund: Nur ein Business, das auf deinen echten Stärken, deinen Werten und deiner Motivation aufbaut, wird für dich langfristig gut funktionieren. Alles andere lässt dich die Freude verlieren.

Wie du dieses Workbook nutzt

Du arbeitest dich durch 3 Kapitel. Bei jedem Kapitel beantwortest Fragen in 3 unterschiedlichen Kategorien. Am Ende jedes Kapitels gibt es eine Zusammenfassung.

Was nimmst du daraus mit? Wo brauchst du noch Klarheit.

Wichtig: Es gibt kein richtig oder falsch. Du musst auch nicht alle Fragen beantworten können.

Dieses Workbook hilft dir dabei, deine momentane Situation zu reflektieren und mehr über dich im Kontext mit deinem Unternehmen herauszufinden. Nicht, um dich neu zu erfinden, sondern um zu sehen, wo du aktuell stehst und wie du von dort aus die nächsten Schritte planen kannst.

Und es kann sein, dass du im ersten Impuls eine Antwort parat hast, bei der du plötzlich merkst – irgendwie passt das nicht (mehr) so ganz. Das ist ok und zeigt nur, dass sich etwas verändert hat, und dass du aktiv entscheiden darfst, in welche Richtung du dich künftig orientieren möchtest.

Am Ende des Workbooks fasst du deine wichtigsten Erkenntnisse zusammen.

Das ist deine Standortbestimmung und die Basis für alles Weitere.

Viel Freude beim Ausarbeiten!



Tip: Fällt es dir schwer, eine Frage zu beantworten, dann lass sie einfach aus und komm später darauf zurück. Oft werden uns Dinge durch Umwege klarer. Kannst du eine Frage gar nicht beantworten, gibt das einen Hinweis, dass noch etwas fehlt. Keine Sorgen, wir werden uns gemeinsam damit beschäftigen.

WIE DIE INHALTE AUFGEBAUT SIND

1

Authentizität & Identität

2

Stärken & Fähigkeiten

3

Motivation & Antrieb

Kapitel 1: Authentizität & Identität

1

Authentizität | Was ist dir persönlich wichtig?

Viele bauen ihr Business auf Erwartungen auf – auf dem, was sie denken, dass erwartet wird oder funktionieren könnte. Aber: ein Business, das auf Kompromissen aufbaut, wird dich langfristig nicht motivieren. Bevor wir weiter an deinem Angebot oder deiner Positionierung arbeiten, wollen wir sicherstellen, dass du auch deinen eigenen Bedürfnisse und Interessen Aufmerksamkeit schenkst.

Tipp

Denk an einen beruflichen Moment, eine Situation oder einen Kunden, bei dem dir etwas gegen den Strich gegangen ist – wo du etwas tun musstest, das sich falsch angefühlt hat. Oder umgekehrt: Erwinnere dich daran, wann es sich richtig und wirklich gut angefühlt hat.

Beispiel

„Mir ist wichtig, dass ich die Qualität meiner Arbeit nicht reduziere, nur um schneller oder billiger zu sein. Würde ich das aufgeben, wäre ich mir selbst untreu.“

Was ist dir bei deiner Arbeit am wichtigsten?

Wo hast du das Gefühl, dass du etwas bewirken kannst?

Was würde sich falsch anfühlen?

Was möchtest du auf keinen Fall aufgeben?

Kapitel 1: Authentizität & Identität

Was möchtest du keinesfalls langfristig tun?

Wobei hättest du das Gefühl, dich selbst zu verlieren?

Wann hast du dich am wohlsten gefühlt bei dem, was du tust?

Wo hattest du das Gefühl, am richtigen Platz zu sein?

Was hat dir dieses Gefühl gegeben?

Was genau konntest du tun oder umsetzen?

Kapitel 1: Authentizität & Identität

2

Identität | Wie kannst du dich selbst beschreiben?

Es geht nicht nur um deine Tätigkeit, sondern darum, welche Eigenschaften deiner Persönlichkeit dabei zum Vorschein kommen. Berufsbezeichnungen sind allgemeine Rollen – hilfreich zur Orientierung, aber sie müssen dir nicht entsprechen. Statt dich anzupassen, gestaltest du idealerweise die Rolle so um, dass sie zu dir passt. Zwischen Vorstellung und tatsächlicher Leistung gibt es in der eigenen und in der Außenwahrnehmung oft Diskrepanzen. Überlege, wer DU in dieser Rolle für deine Kunden bist und was sich für sie verändert. Denk unkonventionell und lass auch stehen, was zunächst unpassend erscheint.

Tipp

Formuliere diesen Satz mehrfach zu Ende: Ich bin jemand, der ...

Nicht: Was du machst. Sondern: Wer du dabei bist. So beschreibst du indirekt dein Business.

Beispiel

„Mir ist wichtig, dass ich die Qualität meiner Arbeit nicht reduziere, nur um schneller oder billiger zu sein. Würde ich das aufgeben, wäre ich mir selbst untreu.“

Ich bin jemand, der ...

Ich bin jemand, der ...

Ich bin jemand, der ...

Ich bin jemand, der ...

Kapitel 1: Authentizität & Identität

3

Fremd-Blick | Was sagen andere über dich?

Oft sehen uns andere klarer als wir uns selbst. Das ist nicht oberflächlich, sondern zeigt, welchen Teil andere sehen: wie wir auf sie wirken und wie wir ihrer Meinung nach arbeiten. Das zeigt dir den Blick von außen – zusätzlich zu deiner Selbstwahrnehmung. Was nehmen Menschen wahr, ohne dass du das bewusst steuerst oder etwas dazu tun musst? Das ist dein Ruf. Das ist, wofür du in den Augen derer, die mit dir arbeiten oder dich kennen wirklich stehst. Du selbst darfst entscheiden, ob dir das tatsächlich entspricht oder, ob du dieses Bild künftig verändern möchtest.

Tipp

Denke an Menschen aus deinem Umfeld, die nicht nur dich als Person, sondern auch deine Arbeit kennen und schätzen. Das können Kollegen, Vorgesetzte, Kunden oder Freunde und Bekannte sein.

Beispiel

*„Du siehst, was ich nicht sehe. Du fragst so lange, bis du klar siehst – dafür buche ich dich.“
Das sagt nicht, WAS eine Person tut, sondern WER sie ist, WIE sie arbeitet, WAS sie mitbringt.*

Wofür bewundern dich andere? Wofür wirst du geschätzt?

Womit wenden sich Menschen an dich?

Was würden sie über deine Art zu arbeiten sagen?

Wofür stehst du in ihren Augen?

Kapitel 1: Authentizität & Identität

Das würde [] über mich sagen ...

Das würde [] über mich sagen ...

Das würde [] über mich sagen ...

Das würde [] über mich sagen ...

Das würde [] über mich sagen ...

Das würde [] über mich sagen ...

Zusammenfassung: Authentizität & Identität

Was dir wichtig ist:

Ich stehe für ...

Wer mit mir arbeitet, merkt das daran, dass ...

Was ich dabei nicht aufgeben würde:

Wer du dabei bist:

Ich bin jemand, der ...

Diese innere Haltung steckt immer in meiner Arbeit:

Das stimmt immer noch, auch wenn ich etwas anderes mache:

Was andere wahrnehmen:

Dafür bin ich bei anderen bekannt:

Das haben mir Menschen tatsächlich schon gesagt:

Danach fragen mich Menschen, auch wenn ich nichts dafür tue:

Das nehme ich aus diesem Kapitel mit:

Diese Frage ist für mich noch offen geblieben:

Kapitel 2: Stärken & Fähigkeiten

1

Fähigkeiten | Welche Talente hast du?

Was dir leicht fällt, nimmst du oft gar nicht als Talent oder Fähigkeit wahr. Du denkst: „Das ist doch nichts Besonderes, das können doch viele.“ Aber genau das, was DIR leicht fällt, ist oft das, das andere nicht können. Wir beschreiben noch nicht dein Angebot, sondern versuchen herauszufinden, was du anders machst als andere. Was ist es, das deine Kunden bei dir bekommen und sonst nirgends? Das ist der Grund, warum Kunden zu dir kommen und nicht zu jemandem anderen. Das ist deine Super-Power.

Tipp

Denk an Momente, wo Menschen dich um Rat oder Hilfe bitten, weil sie merken, dass du darin gut bist. Oder: Was tust du ganz intuitiv, ohne viel nachzudenken? Wo merkst du, dass es anderen schwerer fällt? Was kannst du besser oder leichter als andere?

Beispiel

„Ich sehe sofort, was Probleme machen könnte – nicht, weil ich kritisch bin, sondern weil ich Details wahrnehme, die andere übersehen.“

Das kann ich mit Leichtigkeit:

Das kann ich häufig besser als andere:

Dabei muss ich nicht lange nachdenken:

Das geht mir besonders leicht von der Hand:

Kapitel 2: Stärken & Fähigkeiten

Dafür werde ich oft um Rat oder Hilfe gefragt:

Das fällt mir leichter als anderen:

Dabei tun sich andere schwerer als ich:

Dabei konnte ich schon rasch helfen:

Kapitel 2: Stärken & Fähigkeiten

2

Leidenschaft | Was macht dir Spaß bei deiner Arbeit?

Was uns leicht fällt, Spaß macht und uns nicht anstrengt, fühlt sich oft gar nicht nach Arbeit an. So übersehen wir, wie wichtig diese Tätigkeiten bei der Umsetzung unserer Arbeit möglicherweise sind. Ja, wir dürfen auch für jene Dinge Geld nehmen, die leicht und angenehm sind. Deshalb verdienen sie einen Platz in deinem Angebot. Wenn dir eine Tätigkeit Freude bereitet, bedeutet das, dass du darin aufgehst. Das ist ein Signal. Und möglicherweise etwas, das du öfter machen solltest. Ein Business, das beinhaltet, was dir entspricht, kann dich langfristig viel besser motivieren und zufriedenstellen.

Tipp

Denk an die letzte Zeit: Bei welchen Aufgaben hast du die Zeit vergessen? Wobei hast du dir gedacht: „Wow, schon so spät?“ – nicht, weil du erschöpft warst, sondern weil es dir Spaß gemacht hat?

Beispiel

„Ich verliere mich darin, wenn ich mit Menschen tiefe Gespräche führe. Ich merke gar nicht, wie die Zeit vergeht.“ Oder: „Zu diesem Thema könnte ich stundenlang recherchieren.“

Bei diesen Aufgaben oder Tätigkeiten vergesse ich die Zeit:

Dabei komme ich in einen Flow:

In dieses Thema kann ich mich absolut vertiefen:

Dabei lasse ich mich ungern unterbrechen:

Kapitel 2: Stärken & Fähigkeiten

Das macht mir so richtig Spaß:

Damit beschäftige ich mich immer gerne:

Darüber könnte ich stundenlang sprechen:

In dieser Branche hätte ich gerne Kunden:

Damit habe ich mich früher immer gerne beschäftigt:

Das hätte ich immer schon gerne für meine Kunden gemacht:

Kapitel 2: Stärken & Fähigkeiten

3

Unterschied | Worin unterscheidest du dich von anderen?

Hier wollen herausfinden: Was machst du tatsächlich anders? Dabei muss sich nicht unbedingt das Ergebnis unterscheiden, manchmal ist es der Weg dorthin oder das Erleben deiner Kunden, was den Unterschied ausmacht. Wir wollen nichts erfinden, sondern sichtbar machen, was bei deiner Art zu arbeiten anders ist. Genau diese Unterscheidung ist oft das, was Kunden brauchen. Meist sind es die Kleinigkeiten, die wir selbst leicht übersehen. Das können auch jene Dinge sein, die polarisieren. Unser Ziel ist nicht, dass alle bei uns kaufen, sondern dass wir genau diejenigen ansprechen, die zu uns passen.

Tipp

Denk an Anbieter, die du kennst: Worin unterscheidest du dich von anderen, die das Gleiche tun wie du? Nicht: „Ich bin persönlicher“, sondern konkret: Was tun andere nicht, das du tust? Was machst du anders?

Beispiel

„Während andere schnell eine Lösung anbieten, frage ich erst lange nach, was wirklich das Problem ist. Das dauert am Anfang zwar länger – aber dafür passt die Lösung dann auch wirklich.“

Das mache ich nicht:

Das mache ich bewusst anders:

So gehe ich an Aufgaben heran:

So bereite ich mich gerne auf meine Kunden vor:

Kapitel 2: Stärken & Fähigkeiten

Darüber informiere ich meine Kunden immer:

Dieser Ansatz hilft mir:

Das hat man mir schon mal rückgemeldet:

Diese Schritte sind mir wichtig, auch wenn andere sie überspringen:

Das habe ich für mich entwickelt:

Das mache ich immer:

Zusammenfassung: Stärken & Fähigkeiten

Was dir leicht fällt:

Das fällt mir leicht, anderen nicht immer:

Dafür werde ich gefragt, ohne dass ich es aktiv anbiete:

Daran merke ich, dass ...

Was dir Freude macht:

Dabei vergesse ich leicht die Zeit:

Das mache ich auch dann, wenn es niemand verlangt:

Das würde mir fehlen, wenn es aus meinem Arbeitsalltag verschwindet:

Was dich unterscheidet:

Das mache ich anders als andere:

Das übersehen andere gelegentlich, ich nicht:

Woran meine Kunden den Unterschied bemerken:

Das nehme ich aus diesem Kapitel mit:

Diese Frage ist für mich noch offen geblieben:

Kapitel 3: Motivation & Antrieb

1

Motivation | Wofür brennst du wirklich?

Wir sprechen hier nicht über deine Tätigkeit, sondern darüber, wofür du in der Früh gerne aufstehst. Ein Business, das für dich nur deshalb funktioniert, weil es Geld bringt, wird dich irgendwann unzufrieden machen. Wenn du aber bei deinem Unternehmen deinen echten Antrieb berücksichtigst – etwas, das dich bewegt – dann kann dein Unternehmen langfristig mehr sein als nur ein Job. Welches Problem deiner Kunden ärgert oder bewegt dich so, dass du es unbedingt lösen möchtest?

Tipp

Denk an Momente, als du dich geärgert hast – nicht aus Wut, sondern aus echter Leidenschaft. Du denkst: Das sollte so nicht sein, das muss sich ändern! oder: Dafür würde ich mich auch unbezahlt engagieren.

Beispiel

„Mich ärgert, dass Menschen ihr Potenzial nicht sehen – dass sie sich selbst unterschätzen. Das zu ändern, dafür brenne ich.“ Oder: „Ich weiß, dass es dafür eine Lösung gibt, auch wenn andere sie nicht sehen.“

Das ist das/ein Problem, das ich gerne lösen möchte:

Dafür brenne ich:

Dafür mache ich mich stark:

Das würde ich gerne verändern:

Kapitel 3: Motivation & Antrieb

Es ärgert mich, wenn Menschen das tun:

Das bewegt oder berührt mich:

Dafür hätte ich gerne eine Lösung:

Das würde ich auch ohne Bezahlung tun:

Das möchte ich für meine Kunden gerne verbessern:

Damit möchte ich meinen Kunden das Leben leichter machen:

Kapitel 3: Motivation & Antrieb

2

Energie | Was gibt dir Kraft, was nimmt sie dir?

Unser eigenes Unternehmen verlangt oft, dass wir viel arbeiten. Aber: dein Business funktioniert nicht mit Willenskraft allein. Es läuft dann am besten, wenn du darauf achtest, dass dir auch deine Aufgaben und Tätigkeiten Energie liefern. Wenn du viel Zeit und Mühe investierst, dann sollte dich das Ergebnis nicht nur finanziell zufriedenstellen, auch das, was du tust, darf eine Art Belohnung sein.

Achte auf deine Intuition. Wenn dich etwas erschöpft, dir widerstrebt oder dich energielos macht, ist das ein Signal. Nicht, dass du mehr tun oder durchhalten musst, sondern dass das etwas nicht passt.

Tipp

Denke an die Aufgaben auf deiner Todo-Liste: Überlege bei jeder Tätigkeit: Bin ich nachher energiegeladen oder erschöpft? Nicht unbedingt körperlich müde, sondern geistig oder energetisch.

Beispiel

„1:1 Gespräche geben mir Energie – ich fühle mich anschließend motiviert. Aber Online-Meetings mit vielen Menschen strengen mich an.“

Bei diesen Aufgaben fühle ich mich nachher noch energiegeladen:

Diese Art zu arbeiten strengt mich an:

Bei diesen Menschen bin ich nach der Zusammenarbeit noch voller Energie:

Diese Menschen strengen mich sehr an:

Kapitel 3: Motivation & Antrieb

Dabei spüre ich, dass ich Energie verliere:

Diese Tätigkeit beflügelt mich:

Bei dieser Art zu arbeiten fühle ich mich besonders wohl:

Dieses Arbeitsumfeld gibt mir positive Energie:

Was kostet mich zu viel Energie, auch wenn es gut bezahlt ist:

Zu diesen Zeiten fällt mir das Arbeiten am leichtesten:

Kapitel 3: Motivation & Antrieb

3

Warum | Warum hast du dich selbstständig gemacht?

Wir haben uns angeschaut, was du anbietest, was du besonders gut kannst und was dich unterscheidet. Aber weißt du noch, warum du dein Business gestartet hast? Erinnerst du dich noch, was du erreichen wolltest? Vielleicht hat sich seitdem etwas verändert oder verschoben, aber der Kern ist geblieben. Wir sprechen nicht über die Tätigkeit (WAS du machst), sondern über das WARUM dahinter. Das ist der Grund, warum du gestartet hast und der dich antreibt. Dieser Grund ist dein Kompass. „People don’t buy what you do. They buy why you do it.“ (Simon Sinek, *The Golden Circle*)

Tipp

Überlege ganz ehrlich vor dir selbst, in welchen Situationen du erkannt hast:
Das geht auch anders. Das nervt mich. Das möchte ich so nicht mehr. Das möchte ich stattdessen.

Beispiel

„Ich wollte meine Zeit nicht mehr mit Dingen verbringen, die ich nicht gut finde“
„Ich weiß, dass ich bessere Ergebnisse erzielen kann, wenn ich meinem eigenen System folgen kann.“

Da war ich richtig stolz auf meine Arbeit:

Das war der gemeinsame Nenner, wenn ich besonders zufrieden war:

Dabei hatte ich das Gefühl, dass ich wirklich etwas verändern konnte:

Dafür kommen Menschen auch außerhalb des Jobs zu mir:

Zusammenfassung: Motivation & Antrieb

Wofür du brennst:

Dieses Problem würde ich gerne lösen:

Deshalb ärgere ich mich darüber:

Wenn ich etwas daran ändern könnte, dann wäre das konkret:

Was dir Energie gibt und nimmt:

Danach fühle ich mich energiegeladen:

Das zieht mich runter, auch wenn es gut bezahlt ist:

Das brauche ich, damit ich gut arbeiten kann:

Dein WARUM:

Das wollte ich nicht mehr:

Das wollte ich stattdessen oder lieber:

Dieser Grund hat sich seitdem nicht geändert:

Das nehme ich aus diesem Kapitel mit:

Diese Frage ist für mich noch offen geblieben:

Deine Erkenntnisse: Standortbestimmung



Hast du schon Antworten?

Hier kannst du deine Ergebnisse zusammenfassen.

Ganz wichtig: Das ist kein Muss. Wenn du noch nicht so weit bist, ist das völlig in Ordnung.

Meine Identität:

Wer bin ich wirklich?

Das ist die Person, die hinter meinem Unternehmen steckt:

Meine Superpower:

Das kann ich besonders gut:

Das können andere nicht:

Mein WARUM:

Dafür brenne ich wirklich:

Das treibt mich an:
