

ABENTEUER WUNSCH- KANZLEI

EINFACH ERFOLG SCHAFFEN.

BENITA KÖNIGBAUER



Abenteurer Wunsch-Kanzlei

Benita Königbauer

Copyright © 2017

**Benita Königbauer, Dantestr. 29, 80637 München
www.einfach-klarheit-schaffen.de/impressum
ISBN: 9781521120460
Alle Rechte vorbehalten.**

**Das Werk einschließlich all seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechts ist
ohne schriftliche Zustimmung des Verfassers unzulässig und strafbar.
Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikro-
verfilmungen, und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektroni-
schen Systemen.**

**Covergestaltung: Benita Königbauer, Susanne Härtl
(mit www.canva.com)**

*Für Euch Helden und Heldinnen,
die ihr jeden Tag alles gebt,
um das Leben Eurer Kunden zu verbessern.*

Für Dich.

Wichtiger Hinweis - das „Kleingedruckte“

Alle Angaben in diesem Buch wurden von mir mit größter Sorgfalt zusammengestellt, dennoch kann ich Fehler nicht ausschließen.

Daher darf ich Dich ausdrücklich darauf hinweisen, dass ich weder eine Garantie noch eine juristische oder finanzielle Verantwortung oder Haftung für jedwede möglichen Folgen übernehme, die sich aus fehlerhaften oder unpräzisen Angaben oder Deiner Umsetzung der Tipps aus diesem Buch ergeben könnten.

Bei diesem Buch handelt es sich um meinen persönlichen Erfahrungsbericht. Was für mich gut funktioniert, muss für Dich nicht unbedingt richtig, optimal und zutreffend sein.

Ich habe mir große Mühe gegeben, nützliche Hilfen für Dich zusammenzustellen und gebe Dir auch Informationen zu den von mir verwendeten Quellen und meinen Interpretationen dazu. Bitte denke daran, dass es sich dabei nur um meine persönliche Auswahl zum Zeitpunkt der Veröffentlichung handelt und nicht um grundlegende Aussagen. Es ist durchaus möglich, dass Du unter Verwendung anderer Quellen und Hinweise zu anderen, für Dich besseren Ergebnissen kommst.

Safety First - Deine Sicherheit und der Schutz Deiner Kanzlei stehen an erster Stelle! Ich habe zwar alles, was ich hier beschreibe, selbst ausprobiert, aber ich kenne Deine persönliche Situation natürlich nicht. Bei der Auswahl der Tipps, die Du umsetzen möchtest, solltest Du deshalb ganz besonders darauf achten, dass die sie zu Dir, Deiner Persönlichkeit, Deinem Umfeld und Deinen Vorstellungen von Unternehmensführung, sowie zu den in Deinem Leben und Deiner Kanzlei geltenden Rahmenbedingungen passen. Bitte überlege Dir daher vor jeder Handlung die Eignung und Auswirkungen der Ideen und Methoden für Deine spezielle Situation.

Ich danke Dir sehr herzlich für einen Hinweis, wenn Dir Fehler, Ungenauigkeiten oder sonstige Kritik-Punkte auffallen. Bitte sende mir dann ein Mail an info@einfach-erfolg-schaffen.de, dann kann ich sie bei der Überarbeitung berücksichtigen und meinen anderen Lesern zugänglich machen

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|-----------|
| Wichtiger Hinweis - das „Kleingedruckte“ | 5 |
| Inhaltsverzeichnis | 7 |
| 1 Wer bin ich und was qualifiziert mich, Dir hier etwas zu erzählen | 13 |
| Was dieses Buch ist - oder nicht ist | 14 |
| Unterstützung aus Deinem Bauch | 17 |
| 2 Was Dich auf den nächsten Seiten erwartet | 21 |
| 3 Wie alles begann | 23 |
| 4 Meine beste Fachkraft | 27 |
| TEIL EINS MINDSET | 33 |
| 5 Unternehmer oder Selbständiger | 35 |
| Unternehmer - Manager - Fachkraft | 35 |
| Bist Du Selbständiger oder Unternehmer? | 37 |
| Und was ist mit den anderen Rollen? | 38 |
| 6 Erwartungen an Deine Zukunft | 41 |
| Routenplanung auf die altmodische Art | 42 |
| Dein Leben aus der Vogelperspektive | 44 |
| 7 Deine ideale Woche | 47 |
| 8 Der Realitäts-Check | 51 |
| Was fängst Du nun an mit dieser Erkenntnis? | 53 |
| 9 Vertrau Dir selbst | 57 |

| | |
|---|------------|
| 10 Wenn jeder an sich denkt ... | 61 |
| Was bedeutet das nun für Dich und Deine Kanzlei? _ | 63 |
| 11 Den Drachen zähmen | 67 |
| Wie kommen wir also aus dieser Mausefalle wieder heraus? _____ | 69 |
| Wo und wie findest Du das Vertrauen zu Dir wieder? | 72 |
| Baby-Schritte mit Deinen Verbündeten _____ | 73 |
| 12 Selbstwert hat nichts mit Leistung zu tun _____ | 77 |
| Steckst Du in der Anerkennungs-Falle? _____ | 79 |
| 13 Was willst Du fühlen? _____ | 83 |
| Keine Reise ohne Kompass _____ | 85 |
| Los geht's: _____ | 87 |
| 14 Angstlevel messen Erfolge und Dankbarkeit _____ | 89 |
| Wie werden wir unserer Angst also Herr oder Frau? _ | 91 |
| Was hast Du davon? _____ | 95 |
| 15 Was ist meine USP _____ | 99 |
| 16 Wie andere meine Stärken sehen _____ | 103 |
| Was fängst Du nun damit an? _____ | 106 |
| 17 Authentisch werden und bleiben _____ | 111 |
| Klarheit ist unbezahlbar _____ | 111 |
| Gibt's auch einen Haken? _____ | 113 |
| Ganz oder gar nicht _____ | 115 |
| 18 Begeisterung sieht anders aus _____ | 119 |
| 19 Was sind Wunschkunden? _____ | 123 |

| | | |
|---|-------|------------|
| Willkommen in meiner Welt! | _____ | 124 |
| Und wo ist der Haken? | _____ | 125 |
| 20 Deine Nischenpositionierung | _____ | 127 |
| Wider die Informations-Überflutung | _____ | 128 |
| Welt der Wunschkunden-Wunder | _____ | 130 |
| Wie findest Du nun Deine Nische? | _____ | 131 |
| Mach Dich locker | _____ | 132 |
| Wo die Liebe hinfällt... | _____ | 133 |
| Sitzt, passt, wackelt und hat Luft | _____ | 134 |
| Show me the Money | _____ | 137 |
| Dein Auftritt - gut organisiert | _____ | 138 |
| Showtime | _____ | 139 |
| 21 Dein Experten-Netzwerk | _____ | 143 |
| Wähle Dein eigenes Abenteuer | _____ | 144 |
| Wähle Deine Weggefährten | _____ | 146 |
| 22 Zahlen, Daten, Fakten | _____ | 149 |
| Gewinn und Unternehmergehalt | _____ | 150 |
| Was tust Du so den ganzen Tag? | _____ | 152 |
| Und was kostet Dich das? | _____ | 154 |
| 23 Die Guten ins Töpfchen... | _____ | 157 |
| Das Gold am Ende des Regenbogens | _____ | 157 |
| Und wohin mit den PITAs? | _____ | 159 |
| Und wo ist der Haken? | _____ | 162 |
| 24 Deine Preisgestaltung | _____ | 165 |

| | |
|---|------------|
| 25 Deine BWA - über Kopf kalkuliert | 169 |
| Deine Monats-Nuss | 171 |
| Kalkulation über Kopf | 174 |
| 26 Deine Antreiber und Blockaden | 177 |
| 27 Dein Grundmotiv | 183 |
| 28 Deine Vision | 187 |
| Was bringt Dir Deine Vision? | 188 |
| Wie findest Du Deine Vision? | 191 |
| 29 Sag Ja zum Nein | 193 |
| Wie wertvoll ist Dein "Ja"? | 194 |
| Wie kannst Du Dich schützen? | 196 |
| Wähle Deine Prioritäten weise | 197 |
| Sei untadelig mit Deinem Wort | 198 |
| 30 1... 2... 3... Ansage | 201 |
| Meine Dreier-Regel | 202 |
| Wie sieht es bei Dir aus? | 206 |
| 31 Von Hindernissen und Widerständen | 207 |
| 32 Vom Umgang mit Angst | 211 |
| Super-GAU gegen Hauptgewinn | 213 |
| Bitte weiteratmen... | 214 |
| TEIL ZWEI TOOLS | 217 |
| 33 Extra-Tipps für Deinen Alltag | 219 |
| 34 Ziele setzen für Kreative | 221 |

| | |
|--|------------|
| Zielplanung für kreative Chaoten | 223 |
| “Merk-würdige“ Zielbilder | 224 |
| Motto, Ressourcen und Engpässe | 227 |
| 35 Fokus | 231 |
| Die Pomodoro-Technik | 232 |
| The One Thing | 234 |
| The 12 week year | 236 |
| The Freedom Journal | 239 |
| 18 Minutes | 240 |
| Desire Map Plan | 242 |
| Getting Things Done | 242 |
| Mappei- oder Classei-System | 244 |
| Was ist Dein persönlicher Cocktail? | 245 |
| 36 Not-To-Do und Nice-To-Have | 247 |
| Wie kommst Du zu Deiner Not-To-Do-Liste? | 248 |
| Was fängst Du dann mit dem Ergebnis an? | 249 |
| Entspannung für Dein Gehirn: die Nice-To-Have-Liste | 252 |
| 37 Planung im Team | 257 |
| Auszeiten planen | 258 |
| Was haben wir heuer anders gemacht? | 260 |
| Das Schnecken-Rennen | 261 |
| Was hast Du davon? | 262 |
| 38 Time Boxing - Kanban - Daily Scrum | 265 |

| | |
|--|------------|
| Begriffe aus einer anderen Welt | 266 |
| Dein eigenes Kanban-Board | 267 |
| Daily Scrum oder Daily Huddle | 268 |
| 39 Digitalisierung | 271 |
| 40 Qualitätsmanagement und Prozesse | 277 |
| 41 Verschwendung und Profit First | 281 |
| Ordnungs-Verschwendung | 282 |
| Kontroll-Verschwendung | 285 |
| Der Verschwendung auf der Spur... | 285 |
| Fragen sind Deine besten Freunde | 290 |
| Woran hältst Du fest? | 292 |
| 42 Erfolg hat drei Buchstaben - TUN | 295 |
| Danke | 299 |



1

Wer bin ich und was qualifiziert mich, Dir hier etwas zu erzählen

Wenn Du dieses Buch in Händen hältst, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass Du Kanzlei- oder Praxisinhaber bist. Du hast also eine hoch qualifizierte Ausbildung hinter Dich gebracht, ein paar schwierige Prüfungen absolviert und einige Jährchen Berufserfahrung "auf dem Buckel". Was das betrifft, sind wir schon zwei.

Was qualifiziert mich also, Dir hier etwas zu erzählen und warum würdest Du mir Deine Zeit schenken wollen?

Nun, wenn Du dieses Buch in Händen hältst, ist die Wahrscheinlichkeit ebenfalls hoch, dass in Deiner Praxis nicht alles so läuft, wie Du es Dir vorstellst. Auch darin sind wir uns ähnlich. Ich war genau dort, wo Du vermutlich gerade stehst. Ich habe auch diese Unzufriedenheit gefühlt, dieses Gefühl von "das kann nicht alles sein" und das eigene Potential nicht voll auszuschöpfen.

Und ich bin den ganzen Weg selbst gegangen. Von "LMAA" nach "Leben" - einfache Reise, ohne Rückfahrkarte, dafür mit jeder Menge Umleitungen und Zwischenstationen. Es war bestimmt kein Kindergeburtstag, soviel ist

sicher, aber rückwirkend betrachtet, hat sich jeder Schritt mehr als gelohnt.

Man muss zwar nicht in der Pfanne gewesen sein, um zu wissen wie ein Schnitzel schmeckt, wie mein Coach, Markus Kämmerer immer so schön sagt, aber als Praktiker lerne ich dennoch immer etwas leichter von denen, die aus ihrer eigenen Erfahrung berichten. Vielleicht geht es Dir ähnlich?

Was dieses Buch ist - oder nicht ist

Ich bin ganz sicher kein Guru, der Dir hier die Weisheit auf eben den goldenen Löffeln präsentieren kann, von denen er sie gegessen hat. Aber ich habe Erfahrungen gesammelt auf meinem Weg. Erfahrungen, die ich mir vielleicht schneller und leichter hätte aneignen können, wenn vor mir jemand mal ein Buch dazu geschrieben hätte. Hat aber keiner, also musste ich mein Rad neu erfinden. War auch in Ordnung, nur vermutlich viel mühsamer, langwieriger und von Umwegen gespickter, als es hätte sein müssen.

Also habe ich beschlossen - auf Anraten meines Coaches - selbst dieses Buch zu schreiben, das vielleicht anderen helfen kann, den direkten Weg zu gehen, oder sich zumindest einen oder zwei überflüssige Umwege zu ersparen. Denn, auch wenn man den Umwegen nachsagt, sie erhöhen die Ortskenntnis, so kosten sie doch immer noch viel Zeit und Nerven. Und alles, was Zeit und Nerven kostet, kostet im laufenden Geschäftsbetrieb eben leider außerdem einen Haufen Geld.

Ich bin einigermaßen sicher, dass Du das Meiste, wenn nicht sogar alles von diesen Inhalten schon einmal gehört hast und vielleicht sogar jeden Tag Deinen Kunden predigst. Bei mir zumindest war es so. Theoretisch wusste ich all das. Aber zwischen Wissen und Anwenden liegen eben leider Welten, insbesondere wenn es darum geht, unsere Erkenntnisse *auf uns selbst* anzuwenden. Vielleicht geht es Dir genauso?

Nur, damit wir uns richtig verstehen: dieses Buch ist *kein (!) Ratgeber*. So etwas wie "In sieben einfachen Schritten zur Wunsch-Kanzlei" kann es meines Erachtens auch gar nicht geben.

Das fängt schon damit an, dass jeder von uns eine völlig andere Vorstellung von Wunsch-Kanzlei hat. Noch dazu wäre "vielfältig" wahrscheinlich noch deutlich untertrieben, wollte man unsere Ausgangspositionen beschreiben. Und als wären die Unterschiede bei Start und Ziel noch nicht genug, bringt auch noch jeder von uns seine ganz individuelle Persönlichkeit mit, deshalb wäre es vermessenen, zu behaupten, es gäbe einen Weg, der für uns alle passt.

Auf meinem Weg zur Wunsch-Kanzlei habe ich unglaublich viele kleine Puzzle-Stücke - oder vielleicht eher Pflastersteine - zusammengetragen. Einige haben gepasst, andere habe ich ausprobiert und als nicht nützlich erkannt. Durch "Versuch und Irrtum" habe ich gelernt, zu nutzen, was für mein Ziel hilfreich ist und die Umwege als "Lernerfahrung" abzuhaken.

Dieses Buch ist mein *(autobiografischer) Erfahrungsbericht* für Dich. Ich werde Dir in diesem Buch alle wichtigen

Schritte - also die *nützlichen* Pflastersteine aufzeigen - die mich dadurch ans Ziel geführt haben und immer noch führen, dass ich sie endlich *anwende* und zwar *jeden Tag*, den Gott werden lässt.

Mit diesem Buch serviere ich Dir sozusagen mein Menü aus Ansatzpunkten und Hebeln, die ich in meiner Kanzlei verwirklicht habe. Manche werden Dir gefallen und Du wirst vielleicht Lust bekommen, sie selbst auszuprobieren. Dann nur zu, ich kann es nur empfehlen!

Andere Ansätze werden Dich weniger reizen oder Du findest sie vielleicht nachgerade bescheuert. Vielleicht setzt Du das eine oder andere auch in abgewandelter und für Dich passender Form um. Das ist in Ordnung, mein Ideen-Mix passt in dieser Form in erster Linie natürlich mal für mich.

Das Ganze ist auch kein Pauschalkonzept, bei dem alle Schritte zwingend umgesetzt werden müssen. Was zusammengehört und sich ergänzt, wirst Du ohne Schwierigkeiten selbst erkennen. Nimm Dir einfach, was Dir gefällt und lass den Rest links liegen.

Hinter jedem Schritt steht jeweils ein bestimmter Lernprozess, den ich Dir hier jedoch nur in groben Zügen erklären werde. Alles andere würde den Rahmen dieses Buches deutlich sprengen. Damit Du Dir aber jederzeit vertiefende Informationen holen kannst, gebe ich Dir immer die besten Quellen an, von denen ich gelernt habe. Ich erhebe dabei übrigens nicht den Anspruch, immer alles genau so verstanden und angewendet zu haben, wie es die Erfinder dieser Quellen vielleicht gemeint haben. Was ich Dir hier zeige, ist das, was in meinem Kopf davon angekommen ist

und mir nützlich war. Es kann also durchaus sein, dass Du beim Lesen der Quellen zu einer anderen Interpretation kommst, die für Dich vielleicht zugänglicher und nützlicher ist.

Unterstützung aus Deinem Bauch

Auf meinem Weg habe ich auch gelernt: es gibt mehr zwischen Himmel und Erde, als man denkt. Du wirst also in diesem Buch auch einige Tipps hören die vielleicht gefühlt ein Stück weit aus der esoterischen Ecke kommen.

Dir steht natürlich frei, dabei gehörig mit den Augen zu rollen, ich bitte Dich aber trotzdem, offen zu bleiben und der Sache eine Chance zu geben. Ich bin ein "Kopfmensch" wie Du und konnte mir zu Beginn auch nicht vorstellen, dass mir diese Ansätze weiterhelfen würden.

Aber ich habe es versucht, und dass ich sie dir heute in diesem Buch weitergebe, ist allein darauf zurückzuführen, dass es bei mir funktioniert hat - warum auch immer - und ich denke, vielleicht hilft es dir auch.

Ich muss so etwas manchmal nicht verstehen. Als Kopfmensch verstehe ich Soft-Skills oft nicht in ihrer Tiefe. Aber sie funktionieren in der Praxis, also wende ich sie an und so haben die Soft-Skills und ich eine friedliche und fruchtbare Koexistenz aufgebaut, von der Du jetzt profitieren kannst.

Das ist ein bisschen wie beim Autofahren. Mir ist es persönlich völlig egal, wie und warum mein Auto fährt. Für mich ist relevant, dass es anspringt, wenn ich den Schlüssel umdrehe. Wenn mir heute jemand glaubhaft versichern

würde, ich wäre viel besser unterwegs, wenn ich vor der Fahrt links um mein Auto herumgehen würde, wäre ich neugierig genug, es ausprobieren. Und wenn es stimmt, würde ich es beibehalten, egal ob es mir logisch erscheint oder nicht.

Für mich zählt allein der praktische Beweis der Wirksamkeit und ich fahre in meinem Leben gut damit. Vielleicht hast Du Lust, auch einmal Ansätze zu probieren, die Dir zunächst skurril erscheinen.

Wenn nicht, ist das auch kein Problem. In diesem Buch sind auch so noch genügend Ideen enthalten, die auf irdischen Grundsätzen beruhen und die du in deinen Alltag integrieren kannst, ohne Dir selbst ein Übermaß an Aufgeschlossenheit für das Unerklärliche abzuverlangen.

Lediglich um eine gute Beziehung zu Deinem Bauchgefühl wirst du in diesem Buch nicht herumkommen, aber ich denke, das ist selbst für einen Kopfmenschen noch bodenständig genug, oder?

Wenn Du nun also wissen möchtest, wie ich mein Hamsterrad zur "Hollywoodschaukel" umgebaut habe, um selbst ein erfülltes und doch nicht minder erfolgreiches Selbständigen-Dasein zu führen, bist Du herzlich eingeladen, mich auf dieser Reise durch die letzten Jahre in meiner Kanzlei zu begleiten! Ich habe inzwischen einen sehr hohen Zufriedenheitsgrad erreicht und doch macht es mir nach wie vor große Freude, mich und meine Kanzlei immer noch weiter zu entwickeln.

Falls Du Dir übrigens wünschst, diese Reise innerhalb weniger Tage zu bewältigen, kann ich Dir versichern: auch hier wären wir schon zwei. Wird aber nichts werden. Diese

Prozesse brauchen Zeit, Geduld und Durchhaltevermögen. Nichts davon ist mein zweiter Vorname. Also lass Dich davon ermutigen, ich habe den Weg geschafft, also schaffst Du das genauso. Lass nur einfach nicht locker und gehe einen Schritt nach dem anderen im Vertrauen, dass die Richtung stimmt.

Eines ist sicher: ganz egal wie lange Du insgesamt brauchen wirst, je später Du anfängst, umso mehr Lebenszeit verbringst Du in einer Situation, die Dich nicht vollends erfüllt. Deshalb verschwende bitte keine Zeit und fang gleich heute an, Dir Deine eigene Wunsch-Kanzlei zu bauen!

Ich liebe mein Leben und ich teile von Herzen gerne mit Dir, was ich erlebt und gelernt habe.



2

Was Dich auf den nächsten Seiten erwartet

In den folgenden Kapiteln wirst Du als Erstes erfahren, wie es dazu kam, dass ich mich überhaupt auf den Weg gemacht habe, mein Leben und meine Kanzlei auf links zu drehen.

Alles, was ich dabei an persönlichen Lernerfahrungen mitgenommen habe, erfährst Du im ersten Teil. Hier geht es um Dein "Mindset", also die Veränderungen, die in erster Linie Dich selbst und Deine Einstellung zu Deinem Leben und zu Deiner Art zu arbeiten betreffen.

Dieser Teil ist das Herzstück des Buches. Es geht dabei zum Beispiel um die Wahl Deiner Rollen in Deiner Kanzlei, Deine Erwartungen an Dein Leben und Deine Arbeit, Dein Selbstwertgefühl, den Umgang mit Blockaden, Deine Stärken und das, was Dich einzigartig macht, Deine idealen Kunden, Deine Preise, Dein Grundmotiv, Deine Vision, das Nein-Sagen und so einige andere Aspekte. Du wirst hier einiges finden, was Dir bekannt vorkommt und manches, was Dir fremd ist. Wenn Du offen bleibst und Dich auf die Ideen einlässt, hat jede von ihnen das Potential, einen Teil Deines Alltags erheblich zu verbessern.

Im zweiten Teil, der so etwas wie einen Anhang darstellt, habe ich noch ein paar nützliche Werkzeuge für Dich zusammengestellt, die ich unterwegs kennen gelernt habe und von denen ich denke, dass sie Dir vielleicht auch hilfreich sein können. Hier findest Du ein paar Ideen zu Arbeitsmethoden, Qualitätsmanagement und Ressourcenschonung.

Bist Du bereit?



3

Wie alles begann

Meine Geschichte beginnt mitten im Umbruch der Bankenlandschaft vom vertrauten Ansprechpartner und Finanz- bis Lebensberater für vertrauensvolle und treue Kunden, zu Vertriebsorganisationen, die in erster Linie den Shareholder Value im Auge behalten und nicht mehr unbedingt den Kunden und seine Bedürfnisse. So zumindest kam es mir vor.

Meine Kunden liebten mich, meine Vorgesetzten seufzten und runzelten ihre Stirn angesichts meiner chronischen Beratungsmacke und Verkaufsunlust. Da ich damit eine komplette Fehlbesetzung in der Privatkundenbetreuung darstellte, schien es mir nur logisch, mir eine neue Spielweise zu suchen. Bis zum Abitur hatte ich einige Zeit für die Mutter einer Freundin gearbeitet, die ein wunderbarer Mensch und dazu Steuerberaterin war. Schon damals war ich reichlich neugierig auf diesen Beruf. Steuerberater - wow, das musste ja etwas ganz Phantastisches und vor allem Beratendes sein! Den Menschen weiterhelfen! Großartiger Plan. Da mir aber der Gedanke an ein mehrjähriges Weiterbüffeln im Studium gerade wenig reizvoll und die Alternative über Ausbildung und 10 Jahre Praxiserfahrung

mir mit meinen 18 Jahren beinahe wie ein Rentenplan erschien, landete ich irgendwie dennoch erst einmal in der Bank.

Ich will "Steuerwehrmann" werden

Mit 27 Jahren kommen einem 10 Jahre seltsamerweise nicht mehr so lang vor (was irgendwie idiotisch ist, weil man ja eigentlich eher weniger als mehr Zeit hat, je älter man wird). An jenem denkwürdigen Tag also, an dem ich einmal mehr mit meiner jungen, karriereorientierten Chefin dasaß und mich nutzloserweise dafür rechtfertigte, wieder einmal zu wenige Depots umgewälzt und zu wenige Bausparverträge abgeschlossen zu haben, platzte mir der Kragen. Ich knallte ihr die Kündigung hin und beschloss, erst einmal Steuerfachangestellte zu werden und dann meinen 10-jährigen Jakobsweg zum Steuerberater in Angriff zu nehmen.

Ich begann eine neue Ausbildung, die ich als Bankkauffrau glücklicherweise rasant verkürzen konnte. Danach fand ich meinen Platz in einer großartigen und sehr mandantenorientierten Familien-Kanzlei, in der ich alles Mögliche lernte, da es keine besondere Spezialisierung gab und wir uns gemeinsam alle Aufträge mit Neugier und Pioniergeist erarbeiteten. Ich hatte wunderbare Chefs, liebe Kollegen, interessante Aufgaben und jede Menge Spaß bei der Arbeit. Meine Chefs unterstützten meinen Lernwillen mit immer neuen Herausforderungen und waren ungeheuer flexibel, als ich im kürzest möglichen Zeitfenster erst Steuerfachwirtin und dann Steuerberaterin wurde - und das, obwohl sie von Anfang an wussten, dass ich dann in die Selbstständigkeit starten würde.

Endlich am Ziel ... oder?

Exakt 10 Jahre nach meinem Auszug aus der Bank kam der Tag, da ich freudestrahlend mein Examen und meine Bestellungsurkunde in Händen hielt. An diesem Tag gründete ich - mit dem Einverständnis meiner Chefs, bei denen ich vorerst weiterhin als freie Mitarbeiterin blieb - meine eigene Kanzlei sprichwörtlich "auf der grünen Wiese" und im häuslichen Arbeitszimmer.

Ich war überglücklich, durfte den ganzen Tag das tun, was ich am besten konnte, mal allein und mal in Gesellschaft und ich gewann rasch eigene Mandanten, die alleamt mit der ihnen angedeihenden "Chefbehandlung" ungeheuer zufrieden waren und mich gerne weiterempfehlen. Und so nahm das "Unglück" seinen Lauf ...



4

Meine beste Fachkraft

Während der Vorbereitung auf die Steuerfachwirt- und die Steuerberater-Prüfung hatte ich mir schon genau ausgemalt, wie es sein würde, meine eigene Kanzlei zu führen.

Ich war schnell, exakt, kreativ, ordentlich, pünktlich und ich machte meine tägliche Arbeit unglaublich gerne. Eine blitzsaubere Buchhaltung, ein fertiger Jahresabschluss, eine perfekt aufbereitete Steuererklärung und das wunderbare Gefühl, alle denkbaren Gestaltungsmöglichkeiten zu Gunsten des Kunden genutzt zu haben - all das war für mich ungeheuer befriedigend. Hin und wieder gab es vertrackte Steuerprobleme zu lösen - da lief ich geradezu zur Hochform auf. Hier war über solide Fachkenntnisse hinaus auch noch detektivisches Gespür und manchmal sogar verhandlungstechnisches Geschick gefragt. Herrlich!

Und das Feedback meiner Chefs und der Mandanten, für die ich verantwortlich war, gab mir Recht. Ich war - ohne Übertreibung - einfach eine verdammt gute Fachkraft.

So - nur mit dem Vorteil, mir meine Kunden selbst auszusuchen und die Rechnungen selbst zu stellen - stellte ich mir mein Leben als Kanzleihinhaberin vor.

Mann, lag ich daneben!

Zu Beginn lief allerdings alles erst einmal sehr gut an. Da ich auf Wunsch meiner Chefs - und von Herzen gerne - noch weiter in freier Mitarbeit in der Kanzlei verblieb, war meine Grundversorgung gesichert. Der Stundensatz war zwar gering, aber nachdem ich dafür auch keinerlei Betriebskosten zu tragen hatte, rechnete es sich für mich trotzdem recht ordentlich.

Die Fassade beginnt zu bröckeln

Obwohl ich zu Beginn bereits gelernt hatte, wie wichtig es ist, von Anfang an so zu kalkulieren, als hätte man bereits ein Büro, eine volle EDV-Ausstattung und eine komplette Kanzlei-Infrastruktur am Hals, muss ich zugeben, dass ich mich bei der Preiskalkulation grandios verrechnet hatte. Ich hatte nicht den Hauch einer Ahnung, wie viel unproduktive Zeit mit der Kanzleiführung und Kanzleiorganisation verbunden war.

Ich muss zugeben, wir "Büromädels" hatten uns ja schon gelegentlich gefragt, was unsere Chefs so den ganzen Tag treiben. Denn - so sah es aus unserer Perspektive zumindest aus - den Löwenanteil der operativen Arbeit erledigten ja wir. Was konnte denn da manchmal so lange dauern, die vorbereiteten Abschlüsse, Steuererklärungen und Gutachten durchzusehen und die Besprechungen mit den Mandanten vorzubereiten?

Heute weiß ich's: Akquise, Prozesse, Rechnungsstellung, Zahlungsverkehr, Berufsrecht, Buchhaltung, Versicherungen, EDV-Bereitstellung, Einkauf, Terminplanung, Personalplanung, Urlaubsplanung, Mitarbeiterentwick-

lung, Fortbildung, Fachliteratur, Preisgestaltung, Entwicklung von Leistungsangeboten, Verträge prüfen, Verträge verlängern, Konditionen verhandeln, Zukunftssicherung, Branchenrecherche, Innovationen, Angebotserstellung, Kundenpflege ... und was eben sonst noch so anfällt. Vom Qualitätsmanagement will ich gar nicht erst anfangen. Bis auch nur die Hälfte davon wenigstens einigermaßen regelmäßig erledigt war, war locker die halbe Arbeitswoche weg.

Ich arbeitete wie ein Tier, hielt alle Termine und Zusagen ein, lieferte pünktlich und qualitativ hochwertig, ohne Rücksicht auf Freizeit, Familie und Gesundheit.

Ich erinnere mich an einen Silvester-Morgen, an dem ich mit 39 Grad Fieber und Gliederschmerzen eine GmbH-Bilanz fertig stellte, deren Bearbeitungs-Grundlagen mir vom Mandanten erst zwei Tage zuvor geliefert worden waren. Der Geschäftsführer erwartete meinen Besuch in seinem Büro zur Unterzeichnung am 31. Dezember, um die Offenlegung noch rechtzeitig vornehmen zu können.

Keine Ahnung, warum ich dazu "ja" gesagt hatte, aber Zusage war eben Zusage. Als ich pünktlich mit allen Unterlagen zur vereinbarten Zeit vor seinem 50km entfernten Büro stand, war niemand da. Ein Anruf auf seinem Handy klärte mich auf, dass er das unerwartet schöne Wetter für einen Ausflug in die Berge genutzt hatte und gerade die herrliche Aussicht in 1.500 Metern Höhe genoss. Ob ich nicht gegen 18 Uhr noch einmal kommen könnte...

Kommt Dir das bekannt vor? Gegen denselben Mandanten führte ich übrigens kurz darauf meinen ersten (und gottlob einzigen) Honorarprozess, weil er meine Rechnun-

gen nicht bezahlte. Mangelnde Wertschätzung ist immer ein roter Faden. Und wenn wir ehrlich mit uns sind, haben wir ihn von Anfang an gesehen.

Ich kann dem Mandanten keinen Vorwurf machen. Es wäre meine Verantwortung gewesen, mich rechtzeitig und eindeutig abzugrenzen. Ich habe viel von ihm gelernt.

Tag der Abrechnung

Etwa zur gleichen Zeit (im folgenden Februar) saß ich abends spät an meinem Schreibtisch, auf dem rechten Ohr ein Pfeifen, links ein Summen, und musste mir eingestehen, dass ich mit vollem Einsatz genau die Kanzlei geschaffen hatte, die ich niemals wollte!

Was war passiert? Ich hatte die ganze Zeit gedacht, alles richtig zu machen. Wie man eben eine Kanzlei aufbaut, oder? Schild raus, Mandaten annehmen, gute Arbeit zum akzeptablen Preis abliefern, Empfehlungen generieren, weitermachen. Was hatte ich falsch gemacht?

Mein Vertrauen in mich und meine Fähigkeiten als Kanzleiinhaberin waren zutiefst erschüttert.

Dank der "Erfahrung" näherkommender Einschlüge von Burn Out Fällen in meinem direkten Umfeld, war mir sonnenklar: wenn ich jetzt nicht sofort die Notbremse ziehe, geht die ganze Sache gewaltig in die Hose!

Nur hatte ich keine rechte Ahnung, wo ich anfangen sollte...

Natürlich hätte ich einfach - wie all die Tage zuvor - tief einatmen und mir sagen können: "Wird schon wieder! Arbeit macht halt nicht immer nur Spaß. Bald ist die Frist rum, dann wird's wieder ruhiger. Wenn ich erst X erreicht habe, dann wird Y mir das Leben wieder versüßen...". Und all diese wunderbaren Sätze, die wir gelernt haben und mit denen wir uns anschieben können, nur noch einen kleinen Schritt weiter zu gehen... und dann noch einen ... und noch einen...

An diesem Abend war jedoch irgendetwas anders. Zum tiefen Atmen war ich irgendwie viel zu müde, die "Motivationssätze" kamen mir hohl und unglaubwürdig vor und ich spürte instinktiv, wenn ich so weitermache, geht das für mich und mein Lebensglück nicht gut aus.

Das Rad drehte sich noch, aber der Hamster war sozusagen schon tot.

Ich hatte nicht den Hauch einer Ahnung, wohin mich dieser Weg führen würde - geschweige denn, ob es überhaupt einen gab. Ich wusste nur sicher, *so* funktionierte das *für mich* einfach nicht!

Ich stand am Ufer eines reißenden Flusses, mit dem "Feind" im Nacken und einer vagen Vermutung, dass es auch das andere Ufer geben muss. Was immer mich dort erwartete, es war besser als in dieser Starre zu verharren.

Ich hatte Glück. Irgendwo auf meinem Schreibtisch schob ich schon seit einer ganzen Weile die Kontaktdaten von Marion Lang herum, eines Business-Coaches, deren Tagessatz allerdings weit jenseits meiner Komfortzone an-

**gesiedelt war. In diesem Moment war mir das jedoch gott-
lob völlig egal und so begann meine Reise...**

TEIL EINS

MINDSET



5

Unternehmer oder Selbständiger

Etwa ein oder zwei Jahre vor diesem denkwürdigen Abend hatte ich ein Buch von Stefan Merath gelesen - *Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer* -, das mich sehr beschäftigt hatte. Jetzt, als ich alles in Frage stellte, fielen mir einige Grundsätze daraus wieder ein.

In diesem Buch - wie übrigens auch in dem etwas älteren Buch "E-Myth" von Michael Gerber - geht es im Wesentlichen um die Unterscheidung zwischen Selbständigen und Unternehmern. Das eine ist so gut wie das andere, nur die Kernaufgaben beider Positionen unterscheiden sich signifikant.

Unternehmer - Manager - Fachkraft

In jedem Unternehmen braucht es drei völlig unterschiedliche Funktionen: Unternehmer, Manager und Fachkraft. Alle drei Aufgabengebiete müssen optimal erfüllt werden, damit ein Unternehmen florieren kann.

Der **Unternehmer** (oder natürlich auch die **Unternehmerin**) entwickelt Produktideen, Vertriebswege, Strategien und Visionen. Außerdem kümmert er sich um neue Ge-

schäftsfelder und darum, neue Kunden zu gewinnen. Er hat seinen Kopf in der Zukunft des Unternehmens. Nicht selten ist er gedanklich nicht im Heute, sondern drei, fünf oder zehn Jahre voraus. In das Tagesgeschäft ist er normalerweise nicht eingebunden und mischt sich idealerweise auch nicht darin ein. Er oder sie benötigt viel Vorstellungskraft, Vorwärtsdrang und Resilienz gegenüber Neinsagern.

Der Manager (oder die Managerin) setzt die Ideen und Visionen des Unternehmers strategisch um. Das bedeutet nicht, dass er selbst Hand anlegt und ein Flugzeug baut, oder eine Steuererklärung erstellt, sondern, dass er Systeme entwickelt, die die Umsetzung und die Qualität sicherstellen und die Versorgung mit den nötigen Ressourcen, wie Geld, Zeit und Arbeitskraft plant und durchführt. Gewöhnlich bindet er dazu Mitarbeiter ein, deren Führung ihm dann ebenfalls obliegt. Die wichtigsten Qualitäten des Managers sind Übersicht, Bodenständigkeit, Führungsqualitäten, Konfliktfähigkeit und systematisches Denken.

Die Fachkraft ist dann tatsächlich der- oder diejenige, die Hand an das Produkt anlegt, die Systeme des Managements zum Einsatz bringt, die bereitgestellten Ressourcen abrufen und für das greifbare Ergebnis und das tägliche Kunden-Erlebnis verantwortlich ist. Sie benötigt Detailwissen, Genauigkeit, Fachkenntnisse, Fortbildungswillen, Teamfähigkeit, Kundenorientierung und die Bereitschaft, sich mit den Visionen des Unternehmers und den Strategien des Managers zu identifizieren.

Drei völlig verschiedene Anforderungen und doch werden alle im Unternehmen - auch in der kleinsten Kanzlei - gleichermaßen benötigt, um ein zukunftstaugliches Unternehmen aufzubauen und zu entwickeln.

Bist Du Selbständiger oder Unternehmer?

Um auf die Unterscheidung zwischen Unternehmern und Selbständigen zurückzukommen, bedeutet dies: der *Unternehmer* ist in den Leistungsprozess gewöhnlich nicht mehr eingebunden. Sein Ziel besteht also darin, einen "Unterbau" aus Managern und Fachkräften zu schaffen, der in der Umsetzung völlig ohne ihn funktioniert. Sein Unternehmen kann daher quasi unbegrenzt wachsen, da die unmittelbare Leistungserstellung mit seiner Person nichts zu tun hat. Im Gegenzug verzichtet er aber auf seine persönliche Beteiligung am Tagesgeschäft.

Der *Selbständige* ist bis über beide Ellenbogen in den Leistungsprozess involviert, das heißt, er legt selbst oft und gerne Hand an Kundenaufträgen an, häufig sogar in allen entscheidenden Bereichen. Das macht ihn bei der Leistungserstellung unentbehrlich. Sein Wachstum ist daher auf das begrenzt, was er federführend noch verarbeiten kann. Als Freiberufler muss er ja nach der "Stempeltheorie" auch Hauptverantwortlicher für jede einzelne Leistung sein.

Das ist ja nun kein Hexenwerk, dennoch müssen wir uns im Klaren darüber sein, welche Rolle wir selbst in unserer eigenen Kanzlei spielen wollen. Schon aus dem Berufsrecht heraus werden die meisten von uns immer - zumindest weitgehend - Selbständige bleiben. Es ist allerdings auch als Steuerberater, bei entsprechender Praxisorganisation, durchaus möglich, Unternehmer zu sein, wenn man das gerne möchte.

Nun sind die meisten von uns, so wie ich, Steuerberater geworden, weil wir eben gut und gerne das Steuerrecht

anwenden können. Das macht uns in den meisten Fällen auch Spaß und wir würden nicht unbedingt darauf verzichten wollen. Wir *wollen* also - zumindest zu einem relevanten Anteil unserer Arbeitswoche - vielleicht gerne Fachkraft sein. Während wir das tun, sind wir in jedem Fall als Selbständige unterwegs, und füllen in dieser Zeit weder den Platz des Unternehmers, noch den des Managers aus.

Und was ist mit den anderen Rollen?

Ich habe auf die harte Tour gelernt, dass es nicht damit getan ist, prima Bilanzen zu malen und meinen Kunden Steuern zu sparen. Schließlich wollten die beiden anderen Positionen in meiner Kanzlei - die ja trotzdem immer noch ein Unternehmen ist - ebenfalls besetzt und ausgefüllt werden. Ich brauche Nachschub an Kundenaufträgen, ausreichend passende Mitarbeiter und darf diese auch bei Laune halten. Und bei Dir wird es vermutlich nicht anders aussehen, nehme ich an.

Außerdem brauchen wir Systeme, um die Qualität unseres Kanzlei-Outputs und damit die Zufriedenheit unserer bestehenden Kunden zu gewährleisten. Wenn wir uns dazu keine externen Kräfte ins Haus holen wollen, bleiben diese beiden Hüte eben auch auf unserem Kopf sitzen. Wenn wir das sauber auflösen wollen, tragen wir möglichst nicht alle drei Hüte zur gleichen Zeit.

Ein Schlüssel für Deinen Erfolg ist also, jedem der Hüte seine Berechtigung einzuräumen und zu planen, wann Du welchen Hut trägst, also zu welchem Zeitpunkt Du Dich mit welchem Teil Deiner Aufgaben beschäftigst, denn wie Du oben gesehen hast, sind die Anforderungen an die un-

terschiedlichen Positionen widerstreitend. Du kannst also aus der Fachkraft- oder Manager-Perspektive keine guten unternehmerischen Entscheidungen treffen und übersiehst mit der Unternehmerbrille vermutlich wesentliche Umsetzungshürden.

Diese Unterscheidung zu begreifen und jeder Rolle entsprechenden Raum in meinem Alltag einzuräumen, war die erste und grundlegende Lehre, die ich auf meinem Weg aufgenommen habe. Um eine Kanzlei erfolgreich zu führen, reicht es einfach nicht, ein guter Steuerberater zu sein!

Jetzt sagst Du vielleicht: Klar, das weiß doch jeder! Aber Hand aufs Herz, lebst Du im Kanzleialltag danach? Oder verschanzt Du Dich, wie ich es getan habe, hinter der Rolle, die Dir am meisten liegt? In der Du Dich sicher fühlst? Wo Du die direkte Bestätigung vom Kunden bekommst?

Das wäre übrigens völlig normal, denn, wenn wir das Gefühl haben, bei einer Aufgabe zu "schwimmen", neigen wir alle dazu, uns auf das zurück zu ziehen, was uns vertraut ist, wo wir die Spielregeln kennen und das Ergebnis beeinflussen können. Und wie gesagt, die meisten von uns sind hervorragende Fachkräfte, aber im Steuerberaterexamen bringt uns leider niemand bei, eine unternehmerische Vision zu entwickeln oder Mitarbeiter zu führen.

Diese Fertigkeiten lernen wir meistens erst, wenn wir im Kanzleialltag damit konfrontiert werden, also häufig erst dann, wenn der Konflikt schon schwelt. Das ist nicht gerade hilfreich und erschwert den gesamten Prozess ungemein. Mach Dich also am besten frühzeitig mit den Rollen vertraut, die Dir nicht "in die Kanzleiinhaber-Wiege" ge-

legt wurden, damit Du nicht zum schlechtesten Zeitpunkt davon überrascht wirst.

Zum Weiterlesen ...

Beide oben genannten Bücher und auch die Coaching-briefe von Stefan Merath kann ich Dir empfehlen, um Dich tiefer in die Materie einzulesen.

Eine kleine Warnung möchte ich Dir dabei jedoch noch mit auf den Weg geben: beide Autoren betonen zwar, dass Unternehmer und Selbständiger sein gleichwertig ist, Du Dich lediglich zwischen beiden entscheiden müsstest, ihre Bücher vermitteln aber einen Schwerpunkt auf dem Unternehmer-Sein.

Ich habe viele Selbständige erlebt, die sich durch diese Haltung in eine Art Wachstums-Wahn hineinmanövriert haben und erst einige Zeit und viele Euro später festgestellt haben, dass das auf Dauer nicht das ist, was sie wollen. Es lohnt sich also, auf der Hut zu bleiben und sich nicht ungefiltert von dem Unternehmer-Helden anstecken zu lassen. Es ist nichts verkehrt daran, selbständig zu sein und Du wirst damit nicht minder erfolgreich sein, es bedarf nur einer klaren Entscheidung.



6

Erwartungen an Deine Zukunft

Als ich an jenem Abend in meinem Büro saß und alles in Frage stellte, kamen natürlich auch noch andere Gedanken hoch. So zum Beispiel die Frage nach dem "Rest" meines täglichen Lebens. War ich noch auf dem richtigen Weg? Und welcher Weg war noch gleich der "richtige"?

Wann hast Du Dir zuletzt ein wenig Zeit genommen, um Dein Leben aus der Vogelperspektive zu betrachten?

Ich weiß, in unserem hektischen und termingesteuerten Alltag ist das - ohne so ein einschneidendes Erlebnis wie meines - nicht leicht und wird aus nachvollziehbaren Gründen gerne auf "morgen" verschoben.

Doch, ohne hin und wieder nachzusehen, ob Du noch auf der richtigen Spur bist, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass Du von Deinen Zielen abkommst oder zumindest beachtliche Umwege nimmst.

Routenplanung auf die altmodische Art

Ich habe als Jugendliche den Trekking-Schein gemacht. Das bedeutet, ich darf Gruppen von Reitern in fremdem Gelände führen. Ein Teil der Prüfung bestand darin, eine Gruppe ausschließlich anhand einer topographischen Beschreibung oder Karte durch unbekanntes Gelände in einer ganz bestimmten Zeit zu einem genau bestimmten Ziel zu führen. Topographische Karten bilden übrigens Landschaftsmerkmale ab, wie zum Beispiel Gewässer, Hügel oder Berge, Wälder, Felsen, Höhenunterschiede und so weiter.

Die Zeit ist knapp bemessen und lässt wenig Spielraum für Umwege und Zwischenfälle.

Am Start hast Du eine kurze Einarbeitungsphase, um Dir herausragende Landschaftsmerkmale einzuprägen, die Entfernung zum Ziel zu kalkulieren und das Gelände daraufhin einzuschätzen, wo die Gruppe in welchem Tempo vorankommen kann und wann und wo Du vielleicht Pausen für Pferde und Reiter einplanen kannst und solltest. Dann geht's los.

Der Trick dabei ist - neben einer realistischen und sorgfältigen Streckenplanung - sich nicht von vorhandenen, eingetretenen Pfaden und scheinbar offensichtlichen Geländemerkmale einlullen zu lassen, sondern permanent die Landschaft mit der Karte abzugleichen und die eigene Planung zu hinterfragen - egal wie "richtig" es sich augenblicklich anfühlt.

Lässt Du das schleifen, provoziert Du geradezu Zwischenfälle und Umwege, die Dich am Ende vielleicht die Zielerreichung kosten oder zumindest Dich und die Gruppe erheblich strapazieren.

Übertragen auf Dein berufliches Leben bedeutet das, dass Du

- 1. Dir glasklar wirst, welche Erwartungen Du an Dein Leben stellst, denn wenn Du nicht genau weißt, wo es für Dich hingehen soll, wirst Du schwerlich die passende Karte finden und vermutlich auch nirgendwo von Wert für Dich ankommen.**
- 2. Dich über die Rahmenbedingungen informieren darfst, die das Gelände auf dem Weg zu der Erfüllung Deiner Erwartungen bietet, damit Du qualifizierte Entscheidungen über Dauer der Reise und passende Maßnahmen treffen kannst.**
- 3. einen groben Plan hast, in welcher Himmelsrichtung Du starten willst, um nicht von Haus aus gleich das Leben eines anderen zu leben.**
- 4. Dir vorab die großen Meilensteine am Wegesrand merkst, damit Du schnell erkennen kannst, wo Du gerade im Hinblick auf die Erfüllung Deiner Erwartungen stehst und was Deine nächste Etappe ist.**
- 5. Deine Geschwindigkeit und Pausen auf Deinem Weg realistisch einkalkulierst, damit Du Dich und alle anderen in Deinem Leben nicht über- oder unterforderst und die Tour Euch auch noch Spaß macht.**

6. Nach dem Start laufend die Realität und Deinen tatsächlichen Fortschritt mit Deinen Erwartungen und Deiner aktuellen Position zum Ziel abgleichst, um bei Bedarf schnell und unkompliziert nachjustieren zu können und nicht unnötig Lebenszeit mit Umwegen zu verschwenden, die keinen Wert für Dich und Dein Leben haben.

Möglicherweise hast Du schon ein vages oder sogar einigermaßen klares Bild Deiner Erwartungen an Dein Leben. Vielleicht hast Du sie sogar schon einmal niedergeschrieben? Wenn ja, hole diese Aufzeichnungen jetzt heraus und beziehe sie ein, sofern sie aktuell sind.

Dein Leben aus der Vogelperspektive

Lebenserwartungen entwickeln sich mit uns, in ihren Grundzügen bleiben sie aber einigermaßen konstant. Um diese Grundzüge zu klären, fand ich eine Übung aus Brian Tracys Buch "*Flight Plan!*" recht nützlich, die ich Dir hier in etwas abgewandelter Form vorstelle (mehr dazu und eine Menge anderer hilfreicher Gedanken findest Du in seinem Buch).

Stell Dir vor, Du hast alles erreicht, was Du Dir beruflich vorstellst, wie sieht Deine Arbeitsrealität dann aus:

- ⇒ Wie hoch ist Dein ideales Einkommen?
- ⇒ Was ist Dein idealer Arbeitsplatz?
- ⇒ Für wen/mit wem arbeitest Du?

Wenn Du für nur eine einzige Sache, die Du dann aber täglich von früh bis spät tun müsstest, sehr gut bezahlt würdest, was wäre das?

Wenn Du nun einmal kurz in die Vogelperspektive gehst und Deine aktuelle Arbeitsrealität mit der abgleichst, die Du Dir eben ausgemalt hast, wie steht es dann mit Deiner Routenplanung?

Darfst Du darauf vertrauen, dass Deine Erwartungen sich erfüllen werden, wenn Du in dieser Richtung weiter reitest?

Oder fühlt es sich für Dich eher so an, als seist Du irgendwo falsch abgebogen und nun in einer Richtung unterwegs, die Dich eher von Dir und Deinen Erwartungen weg, als zu Dir hinführt?

Ganz gleich, was Du nun aus Deiner Vogelperspektive erkannt hast, es ist nie zu spät, um Deine Route nachzujustieren. Du hast es in der Hand, wie Du von hier aus weitergehst. Es ist Dein Weg, Dein Ziel, Deine Tour. Es geht um Deine Erwartungen und um Dein Leben.

Hauptsache, Du nimmst jetzt die Karte in die Hand, packst an und gehst Deinen eigenen Weg!



7

Deine ideale Woche

Ein wundervolles Tool, um einen Abgleich zu starten, wie es um die Erfüllung der eigenen Erwartungen bestellt ist, ist eine Übung, die ich "Meine ideale Woche" nenne. Ich vermute, sie ist nicht auf meinem Mist gewachsen, aber ich kann mich ehrlich nicht erinnern, wie und wo ich die Idee dazu aufgeschnappt habe (falls Du es weißt, schreib mir bitte ein E-Mail, damit ich den Urheber nennen kann).

Dabei stellst Du Dir vor, wie Deine Woche aussehen würde, wenn es einzig und allein nach Dir ginge.

Als ich diese Übung selbst ausprobiert habe und jedes Mal, wenn ich sie heute mit meinen Kunden mache, stelle ich fest, wie schwierig es für uns ist, zu wissen und vor allem zu äußern, was wir wollen. Meistens wissen wir nur ziemlich genau, was wir *nicht* wollen. Aber was stattdessen? Da müssen wir schon ganz schön tief graben. Ich auch. Wir sind so fokussiert auf all unsere verschiedenen antrainierten Verpflichtungen und Abläufe, dass uns manchmal zunächst gar nichts einfällt, was wir anders machen würden. Wenn Du aber dranbleibst, wirst Du schnell in den Fluss hineinkommen und dann macht die Übung auch richtig Spaß!

LINKS UND KONTAKT ZU MIR

Dir hat diese Leseprobe gefallen?

Das freut mich und ich hoffe natürlich, Du liest den Rest auch noch.

Das gesamte Buch erhältst Du direkt [hier bei Amazon](#).

Du möchtest mehr erfahren, wissen, lesen?

Auf meiner Website findest Du mehr Informationen zu mir, meiner Arbeit, meinen Büchern und natürlich meine Kontaktdaten:

www.benita-koenigbauer.de

Meine Bücher im Überblick:

