— KRS KLARHEITS-CHECK TEIL 2

Was ist Erfolg für dich?

Wenn dein Kalender voll ist?
Wenn der Umsatz stimmt?
Wenn dein Unternehmen wächst?

Oder wenn dein Unternehmen dir das Leben ermöglicht, für das du einmal losgegangen bist?

Sieben Fragen für einen ehrlichen Blick auf Erfolg, Wirtschaftlichkeit und das, was dein Unternehmen dir wirklich zurückgibt.



Für Unternehmerinnen und Unternehmer aus Friseur, Kosmetik, Nail und Beauty

MEIN GEDANKE DAZU

— BEVOR DU BEGINNST

Vielleicht läuft dein Unternehmen. Aber passt es noch zu deinem Leben?

Du kannst gut gebucht sein, viel leisten und trotzdem spüren, dass etwas nicht mehr stimmt.



Vielleicht ist dein Kalender voll, aber am Monatsende bleibt weniger, als es deiner Verantwortung und deinem Einsatz entspricht.

Vielleicht bist du für Kunden, Mitarbeitende und dein Unternehmen da – und merkst erst spät, wie wenig Zeit und Freiheit bei dir selbst ankommen.

Dieser Klarheits-Check bewertet dich nicht. Er lädt dich ein, genauer hinzusehen: auf das, was dich einmal angetrieben hat, auf deinen heutigen Alltag und auf die Frage, was Erfolg für dich heute wirklich bedeutet.

> **KRS GEDANKE**
> *Die Zahlen sind nicht der Held dieser Seiten. Sie helfen dir nur dabei, eine unternehmerische Entscheidung zu erkennen, die wieder zu dir und deinem Leben passt.*

MEIN GEDANKE DAZU

Nimm dir Zeit. Antworte nicht so, wie es sein sollte, sondern so, wie es heute tatsächlich ist.

FRAGE 1 VON 7

Wofür bist du einmal losgegangen – und was davon ist heute noch spürbar?

KRS GEDANKE

Ein Unternehmen verändert sich. Du veränderst dich auch. Deshalb darf die Vision von damals heute eine neue Form bekommen.

SCHAU EINMAL EHRLICH HIN

- Was wolltest du mit deinem Unternehmen ursprünglich erschaffen – für deine Kunden und für dich?
- Welche Idee, Freude oder Haltung war am Anfang besonders stark?
- Was davon lebt heute noch sichtbar in deinem Alltag?
- Was ist unterwegs leiser geworden, obwohl es dir eigentlich wichtig ist?

MEIN GEDANKE DAZU

FRAGE 2 VON 7

Woran erkennst du heute, dass dein Unternehmen erfolgreich ist?

KRS GEDANKE

Erfolg muss nicht mehr genauso aussehen wie vor fünf oder zehn Jahren. Entscheidend ist, ob deine heutige Definition wirklich deine eigene ist.

SCHAU EINMAL EHRLICH HIN

- Bedeutet Erfolg für dich vor allem Umsatz, Gewinn, Wachstum oder einen vollen Kalender?
- Welche Rolle spielen Gewinn, Zeit, Ruhe, Freude, Freiheit und ein starkes Team?
- Woran würdest du an einem ganz normalen Arbeitstag merken, dass dein Unternehmen wirklich zu dir passt?
- Verfolgst du noch ein Ziel, das beeindruckend klingt, aber dich persönlich nicht mehr erfüllt?

MEIN GEDANKE DAZU

FRAGE 3 VON 7

Wie viel von deinem Alltag gehört dir – und wie viel nur dem Kalender?

KRS GEDANKE

Ein voller Kalender zeigt Nachfrage. Er sagt noch nichts darüber aus, ob deine Zeit klug eingesetzt ist und ob du am Ende wirklich gewinnst.

SCHAU EINMAL EHRLICH HIN

- Welche Aufgaben und Kundentermine binden den größten Teil deiner Woche?
- Wann arbeitest du am Unternehmen – nicht nur in deinem Unternehmen?
- Welche Tätigkeiten erledigst du noch selbst, obwohl sie nicht zwingend deine Erfahrung brauchen?
- Wie viel Zeit bleibt dir für Familie, Erholung, neue Ideen und Weiterbildung?

MEIN GEDANKE DAZU

FRAGE 4 VON 7

Welche Dienstleistungen tragen dein Unternehmen wirklich?

KRS GEDANKE

Nicht jede nachgefragte Dienstleistung ist automatisch ein Mehrwert für dein Unternehmen. Entscheidend ist, was sie nach Aufwand, Zeit, Material und Energie tatsächlich zu deinem Ergebnis beiträgt.

SCHAU EINMAL EHRLICH HIN

- Welche Dienstleistung bringt dir nach Aufwand, Zeit und Material wirklich etwas – und was ist eine Stunde deiner Arbeit dabei tatsächlich wert?
- Welche Zielgruppe möchtest du mit deinen Dienstleistungen ansprechen?
- Welche Dienstleistung füllt zwar deinen Kalender, trägt aber zu wenig zu Ertrag, Freude oder Positionierung bei?
- **Wo bleibt zu wenig übrig, weil Preis, Dauer oder Aufwand nicht mehr zusammenpassen?**
- Wie effektiv erbringst du deine Dienstleistungen – und in welchem Verhältnis stehen Aufwand und Nutzen?

MEIN GEDANKE DAZU

FRAGE 5 VON 7

Welche liebgewonnene Gewohnheit kostet dich heute möglicherweise Zeit oder Geld?

KRS GEDANKE

Vieles bleibt bestehen, weil es einmal richtig war. Unternehmerisches Weiterdenken beginnt dort, wo Erfahrung nicht zur Gewohnheit wird, sondern zur Einladung, neu zu entscheiden.

SCHAU EINMAL EHRLICH HIN

- Welche Öffnungszeiten, Abläufe, Dienstleistungen oder Preise hast du lange nicht mehr hinterfragt?
- Wo sagst du zu oft ja, obwohl ein klares Nein besser für dich und dein Unternehmen wäre?
- Welche Entscheidung schiebst du auf, obwohl du innerlich längst weißt, dass sie ansteht?
- Was würdest du mit deiner heutigen Erfahrung nicht noch einmal genauso machen?

MEIN GEDANKE DAZU

FRAGE 6 VON 7

Was bleibt wirklich übrig, wenn dein Kalender voll ist?

> *Ein voller Kalender bedeutet nicht automatisch wirtschaftlichen Erfolg.*

KRS GEDANKE

Auslastung bedeutet nicht automatisch Gewinn. Umsatz zeigt, was hereinkommt. Erst der ehrliche Blick auf Zeit, Material, Kosten und deinen eigenen Einsatz zeigt, was dein Unternehmen tatsächlich verdient.

SCHAU EINMAL EHRLICH HIN

- Welche Dienstleistungen sind ertragreich – und welche sind möglicherweise unrentabel?
- Sind Materialverbrauch, Behandlungsdauer, Vor- und Nachbereitung sowie unproduktive Zeiten realistisch berücksichtigt?
- Welche Zeiten oder Leistungen sehen von außen erfolgreich aus, tragen wirtschaftlich aber zu wenig?
- Wo könntest du durch Veränderungen bei Preisen, Zeitaufwand oder Abläufen mehr erreichen als durch zusätzliche Kunden?

MEIN GEDANKE DAZU

FRAGE 7 VON 7

Was gibt dir dein Unternehmen außer Umsatz und Ertrag tatsächlich zurück?

Wenn du dich selbst für all die Arbeit, die du in deinem Unternehmen leistest, angemessen bezahlen würdest – was hätte dein Unternehmen danach noch verdient?

KRS GEDANKE

Wachstum kann mehr Umsatz und Ertrag bedeuten. Es kann aber auch weniger Zeit in Kundenterminen, mehr Freiheit, ein stärkeres Team oder wieder mehr Freude an deiner Arbeit bedeuten.

SCHAU EINMAL EHRLICH HIN

- Welches persönliche Einkommen sollte deiner Erfahrung, Verantwortung und Arbeitszeit entsprechen?
- Welche Form von Freiheit möchtest du dir mit deinem Unternehmen ermöglichen?
- Wie abhängig ist dein Unternehmen heute noch von deiner ständigen Anwesenheit?
- Was soll in den kommenden zwölf Monaten mehr werden – und was bewusst weniger?

MEIN GEDANKE DAZU

— DEINE PERSÖNLICHEN ERKENNTNISSE

Wo lohnt es sich für dich, genauer hinzuschauen?

Du musst nicht alles gleichzeitig verändern. Eine klare Erkenntnis kann wertvoller sein als zehn neue Ideen.

Das hat mich beim Ausfüllen überrascht

Hier erkenne ich den größten Abstand zwischen Wunsch und Wirklichkeit

Diese Gewohnheit oder Entscheidung möchte ich neu betrachten

Das soll mir mein Unternehmen künftig stärker zurückgeben

KRS GEDANKE

Du brauchst an dieser Stelle noch keine fertige Lösung. Es reicht, wenn du erkennst, welche Frage deine Aufmerksamkeit jetzt wirklich verdient.

— DEIN NÄCHSTER SCHRITT

Was wäre, wenn dein nächster Schritt gar nicht mehr Kunden wären?

Manchmal liegt Wachstum nicht im Mehr, sondern im Besser.

Vielleicht brauchst du nicht mehr Termine, sondern eine Leistung, die sich besser rechnet. Nicht mehr Aufgaben, sondern klarere Verantwortung. Nicht mehr Umsatz um jeden Preis, sondern mehr von dem, was bei dir bleibt.

Wähle jetzt nicht die größte Baustelle. Wähle die Entscheidung, die den größten Unterschied für dein Unternehmen und dein Leben machen kann.

SCHAU EINMAL EHRLICH HIN

- Welche eine Frage möchte ich als Nächstes wirklich klären?
- Welche Information oder Zahl brauche ich, um nicht nur aus dem Gefühl heraus zu entscheiden?
- Was kann ich selbst erkennen – und wo wäre ein erfahrener Blick von außen wertvoll?
- Welchen ersten kleinen Schritt gehe ich innerhalb der nächsten sieben Tage?

MEINE NÄCHSTE ENTSCHEIDUNG

— WENN DU NICHT ALLEIN WEITERDENKEN MÖCHTEST

Ein Blick von außen sieht oft, was im Alltag unsichtbar geworden ist.



DEINE ERKENNTNIS

Du musst jetzt nicht auf alles eine Antwort haben.

Entscheidend ist, dass du erkennst, an welcher Stelle du genauer hinschauen möchtest.

Im kostenfreien Erstgespräch sortieren wir deine wichtigste Erkenntnis und schauen auf den nächsten sinnvollen Schritt für dein Unternehmen.

> *Ich denke mit dir.*
> *Ich hinterfrage.*
> *Ich stärke.*
> *Ich teile meine Erfahrung.*
> *Die Entscheidung bleibt deine.*

KONTAKT ODER DIREKTBUCHUNG

Lass uns über deine nächste Entscheidung sprechen.

Kostenfreies Erstgespräch oder direkt deine persönliche Einstiegssession buchen.

WHATSAPP SCHREIBEN | E-MAIL SENDEN | SESSION BUCHEN · 690 €

Die Einstiegssession kostet 690 €. Terminvereinbarung individuell nach dem Kauf.

KRS | Kathrin Rathgeber

Ein Angebot der Handelsvertretung Stengl · Inhaber: Ingo Stengl
Kirchplatz 8A · 04416 Markkleeberg · Deutschland