

Wie schätze ich meinen Geschäftssinn ein?

Mach zunächst eine spontane Smiley-Einschätzung.
Bei den Leerzeilen kannst du Aspekte ergänzen, die dir fehlen.

Die „Zahlenseite“ der Selbstständigkeit:

😊😊	😊	Ich habe die finanzielle Seite meines Unternehmens immer fest im Blick.	☹️	☹️☹️
😊😊	😊	Ich habe das nötige steuerliche Wissen (auch wenn ich die Buchhaltung nicht selbst mache).	☹️	☹️☹️
😊😊	😊	Mir ist klar, wann ich was ans Finanzamt bezahlen muss + ich plane in dieser Hinsicht voraus.	☹️	☹️☹️
😊😊	😊	Meine Buchhaltung ist stets auf dem Laufenden.	☹️	☹️☹️
😊😊	😊	Ich betrachte meinen Aufwand bei Aufträgen immer auch im Verhältnis zum finanziellen Ergebnis.	☹️	☹️☹️
😊😊	😊		☹️	☹️☹️
😊😊	😊		☹️	☹️☹️

Welche Aufträge suche ich/nehme ich an:

😊😊	😊	Ich kümmere mich aktiv um Kundengewinnung, um meine Auftragslage stabil zu halten.	☹️	☹️☹️
😊😊	😊	Gemessen am Aufwand meiner Akquise sind die Aufträge, die ich bekomme, einträglich.	☹️	☹️☹️
😊😊	😊	Meine Zielgruppe ist prinzipiell zahlungskräftig.	☹️	☹️☹️
😊😊	😊	Ich mache Kurskorrekturen, indem ich unrentable Aufträge aufgabe oder durch geänderte Rahmenbedingungen rentabel bekomme.	☹️	☹️☹️
😊😊	😊	Ich habe viele Stammkunden, die mich regelmäßig buchen.	☹️	☹️☹️
😊😊	😊	Ich bekomme viele neue Aufträge über die Empfehlung zufriedener Kunden.	☹️	☹️☹️
😊😊	😊		☹️	☹️☹️
😊😊	😊		☹️	☹️☹️

Preisgestaltung und Abrechnung:

😊😊	😊	Ich weiß, wie ich als Selbstständige/r meinen Stundensatz berechnen muss, damit er sich lohnt.	😞	😞😞
😊😊	😊	Beim Verkauf von Ware berechne ich alle Zusatzkosten und Abzüge so realistisch, dass ich am Ende noch ein gutes Geschäft mache.	😞	😞😞
😊😊	😊	Ich bin mit meiner aktuellen Preisgestaltung in allen Punkten rundum zufrieden, weil ich PRO AUFTRAG damit sehr gut verdiene.	😞	😞😞
😊😊	😊	Bei Pauschal-Vereinbarungen kalkuliere ich realistisch (es kommt nicht vor, dass ich den Aufwand falsch einschätze, ggf. verhandle ich nach).	😞	😞😞
😊😊	😊	Ich stehe hinter meinen kalkulierten Preisen. Nachlässe gibt es nur begründet.	😞	😞😞
😊😊	😊	In regelmäßigen Abständen erhöhe ich meine Preise.	😞	😞😞
😊😊	😊	Laufende Honorarvereinbarungen verhandle ich neu, wenn ich damit nicht mehr zufrieden bin.	😞	😞😞
😊😊	😊	Ich rechne zeitnah ab, wenn ein Auftrag abgeschlossen ist.	😞	😞😞
😊😊	😊	Bei langen Aufträgen stelle ich Zwischenrechnungen.	😞	😞😞
😊😊	😊	Meine Rechnungen sind sofort fällig.	😞	😞😞
😊😊	😊	Säumige Zahler erinnere ich zeitnah nach Rechnungstellung.	😞	😞😞
😊😊	😊	Wenn ein Kunde auch nach Erinnerung nicht zahlt und offenbar hinauszögert, klemme ich mich sofort dahinter, mein Geld zu bekommen.	😞	😞😞
😊😊	😊		😞	😞😞
😊😊	😊		😞	😞😞

Vorausschauendes Wirtschaften:

😊😊	😊	Ich gebe nur Geld aus, das ich in der Hand habe.	😞	😞😞
😊😊	😊	Ratenkauf kommt für mich nur in Ausnahmefällen in Frage, so dass sich nicht mehrere Raten summieren.	😞	😞😞
😊😊	😊	Ich habe meine Gesamtkosten immer im Auge.	😞	😞😞
😊😊	😊	Ich bilde Rücklagen für Ausfallzeiten (Urlaub, Krankheit, Kunden fallen weg ...).	😞	😞😞
😊😊	😊	Ich Sorge vor (Familie, Altersvorsorge ...).	😞	😞😞
😊😊	😊		😞	😞😞
😊😊	😊		😞	😞😞

So kannst du mit deiner Einschätzung weiterarbeiten:

Streich zunächst mal alle Aussagen weg, die nicht auf dich zutreffen – zum Beispiel den Warenverkauf oder Pauschalangebote, damit du dein Ergebnis nicht verfälschst.

- **Freu dich über die Kreuze links!** Je mehr du hier schon für dich verbuchen kannst, desto besser. Sieh dir dann trotzdem jeden Smiley noch einmal näher an, denn zu jedem Aspekt gehört eine Fülle wichtiger Stärken und Eigenschaften, derer du dir bewusst sein solltest.

Hast du bereits alle Kreuze auf der linken Seite? – Toll! Das werden sicherlich die wenigsten so pauschal von sich sagen können. Denk bitte auch an „Ein bissl was geht immer“ und sieh dir die Aspekte an, wo du dir „nur“ einen 😊 gegeben hast. Was fehlt dir zum 😊😊?

- **Wenn du dir nicht durchgehend Positiv-Smileys gegeben hast**, sieh dir bitte alle mit 😞😞 und 😞 gekennzeichneten Aspekte einzeln ganz genau an:
 - Warum schneidest du in deinen Augen so schlecht ab?
 - Was läuft in dieser Hinsicht ungut/was solltest du idealerweise tun?
 - Und dann konkret: Wie könntest du es schaffen, die Kreuze links zu setzen?

Das ist erst einmal eine Ist-Soll-Analyse

Bestimmt gibt es einigen Grund, dir auf die Schultern zu klopfen. Und die Aspekte, die du als Baustelle erkennst, sind ja nicht wirklich eine Überraschung für dich!

Sei bitte nicht grantig oder demotiviert, wenn die Bilanz auf Anhieb nicht so rosig ausfällt. Alle Kreuze auf der rechten Seite blockieren momentan dein Business. Je nachdem, wo du bereits eine Stärke hast, kannst du Mankos bisher auffangen. Doch auch wenn dein Unternehmen einigermaßen läuft, fährst du mit angezogener Handbremse.

Analysiere also die Lage und deinen momentanen Geschäftssinn ehrlich und konstruktiv! Dann nimm dir ein Thema nach dem anderen vor und mach einen realistischen Plan, was du wie angehen wirst. Bitte wirklich eins nach dem anderen, nie alles auf einmal. Beginne bei den 😞😞, mach dich dann an die 😞. Erst wenn alle Kreuze links sind, kommen die 😊 an die Reihe.