

Hier sind 9 Standort-Fragen – je Tugend klar auf dein Business bezogen.

So nutzt du es: Zu jeder Frage siehst du **4 Ringe** (oder Felder) **Male die Ringe so weit aus, wie sattelfest du dich in dieser Tugend im Business fühlst.**

1. **Ring** = kaum erfüllt / wackelig **4. Ring** = voll sattelfest / stabil. **Nimm pro Tugend eine eigene Farbe.** Wähle die Farbe, die sich für dich **emotional stimmig** anfühlt. So erkennst du **sofort auf einen Blick**, wo du bereits stark bist – und wo dein **Engpass** sitzt.
- **Selbstliebe**
Wie gut schützt du deine Energie im Business, indem du klare Grenzen setzt (Nein sagen, Pausen, Prioritäten) – auch wenn dadurch kurzfristig Umsatz oder Anerkennung wackeln?
1 = ich übergehe mich regelmäßig • 4 = ich halte Grenzen konsequent
- **Prinzipien**
Wie klar und konsequent triffst du Entscheidungen nach 3 fixen Prinzipien (z. B. Qualität, Fairness, Fokus) – selbst, wenn „schnelles Geld“ lockt?
1 = ich entscheide situativ/unscharf • 4 = meine Prinzipien steuern wirklich
- **Mut**
Wie groß ist dein Mut, eine unternehmerische Entscheidung zu treffen, obwohl du nicht weißt, ob sie richtig ist oder Erfolg bringt – und trotzdem dafür geradezustehen?
1 = ich vermeide/warte ab • 4 = ich entscheide und trage die Konsequenz
- **Neugier**
Wie aktiv testest du neue Wege im Marketing/Verkauf (z. B. neues Angebot, neue Zielgruppe, neuer Kanal) mit kleinen Experimenten statt im Kopf zu grübeln?
1 = ich bleibe beim Alten • 4 = ich teste regelmäßig systematisch
- **Inspiration**
Wie oft entsteht aus dir heraus eine klare, frische Idee, die du innerhalb von 72 Stunden in Content, Angebot oder Gesprächsführung übersetzt?
1 = fast nie/bleibt Theorie • 4 = regelmäßig und schnell umgesetzt
- **Leidenschaft**
Wie stark spüren Kunden in deinen Gesprächen/Content echte Begeisterung für dein Thema – so, dass sie leichter Ja sagen, ohne Druck?
1 = ich wirke austauschbar • 4 = meine Begeisterung ist spürbar und anziehend
- **Disziplin**
Wie zuverlässig machst du deine umsatzrelevanten Kernaktionen (z. B. 5 Kontakte, 1 Angebot, 1 Follow-up pro Tag/Woche) – unabhängig von Stimmung und Chaos?
1 = unregelmäßig • 4 = fix wie ein Termin beim Arzt
- **Ausdauer**
Wie konsequent bleibst du an einem Verkaufs- oder Marketingprozess dran (z. B. Launch, Funnel, Zielkundenliste), bis messbare Ergebnisse da sind – statt nach kurzer Zeit zu wechseln?
1 = ich breche schnell ab • 4 = ich halte durch und optimiere
- **Zuversicht**
Wie sehr glaubst du – trotz Rückschlägen und Zahlen – daran, dass dein Business wachsen kann, und handelst entsprechend (Akquise, Sichtbarkeit, Angebote) statt dich zurückzuziehen?
1 = ich gehe in Rückzug/Resignation • 4 = ich bleibe handlungsfähig und stabil

Zum Schluss noch das Entscheidende: **Deinen Standort zu bestimmen ist kein „nettes Extra“, sondern die Voraussetzung dafür, dass dein Business stabil wird.** Wenn du nicht sauber hinschaust, arbeitest du zwar viel – aber du arbeitest im Kreis.

Eine Auswertung (egal ob über Fragen, Checklisten oder ein Scoring-Modell) erfüllt genau eine Aufgabe: **Sie macht sichtbar, was du sonst automatisch übergehst.** Und das ist in der Praxis fast immer Folgendes:

- **Du siehst schwarz auf weiß, wo du schwach bist.** Nicht als Vorwurf, sondern als Faktenlage.
- **Du erkennst, welche Bereiche bereits gut laufen – und warum.**
- **Du siehst vor allem die Lücken zwischen „läuft irgendwie“ und „trägt dich langfristig“.**

Das Problem: Menschen halten sich instinktiv an dem fest, was schon gut läuft. Das ist verständlich – dort fühlt man sich kompetent, sicher und bestätigt. Genau deshalb passiert der klassische Fehler: **Du verstärkst nur deine Stärken – und lässt die schwachen Segmente liegen.** Das Ergebnis ist ein Business, das sich nach außen „aktiv“ anfühlt, aber innen instabil bleibt.

Warum ist das so gefährlich?

1. Weil ein Business kein Buffet ist.

Du kannst nicht nur das nehmen, was dir liegt (z. B. Kundenarbeit, Netzwerken, Ideen, Content) und alles andere ignorieren (z. B. Positionierung, Angebotschärfe, Pricing, Prozesse, Nachfassen, Zahlen). Ein stabiles Business braucht mehrere Segmente gleichzeitig – sonst wackelt es.

2. Weil Stärken die Schwächen oft kaschieren.

Wenn du kommunikativ bist, kannst du schlechte Struktur lange überdecken.

Wenn du fleißig bist, kannst du unklare Angebote lange kompensieren.

Wenn du beliebt bist, kannst du zu niedrige Preise lange „durch Sympathie“ ausgleichen.

Das funktioniert – bis es plötzlich nicht mehr funktioniert. Dann kippt es schnell.

3. Weil jede Schwachstelle dir Energie abzieht.

Ein einziges schwaches Segment reicht, um den Rest zu sabotieren:

- Gute Arbeit, aber keine konsequente Sichtbarkeit → Pipeline trocken.
- Gute Sichtbarkeit, aber unklare Angebote → viele Gespräche, wenig Abschlüsse.
- Gute Abschlüsse, aber keine Prozesse → du ersäufst in Operativem.
- Guter Umsatz, aber schlechte Kalkulation → du arbeitest viel und verdienst zu wenig.

4. Weil du sonst gegen Windmühlen läufst.

Du wunderst dich, warum es „trotz allem“ nicht leichter wird. In Wahrheit drückst du mit voller Kraft – nur am falschen Hebel. Der Aufwand steigt, die Wirkung bleibt klein. Das ist der Punkt, an dem viele resignieren oder wieder auf Tools, neue Strategien oder noch mehr Aktionismus ausweichen.

Was bringt dir der Standort praktisch?

- **Du bekommst Prioritäten.** Nicht „alles gleichzeitig“, sondern: *Was ist der Engpass?*
- **Du kannst gezielt stabilisieren, statt permanent zu improvisieren.**

- **Du entwickelst ein Business, das dich trägt – nicht eines, das dich beschäftigt.**

So nutzt du die Auswertung sinnvoll (ohne dich zu verheddern):

- **Schritt 1: Markiere die 2 schwächsten Segmente.** Das sind fast immer die Hebel, die am meisten Wirkung bringen, wenn du sie stabilisierst.
- **Schritt 2: Nimm 1 starkes Segment bewusst als Ressource.** Nicht um dich darin zu verlieren, sondern um Stabilität zu halten, während du die Schwäche aufbaust.
- **Schritt 3: Lege eine klare Reihenfolge fest.** Erst Engpass 1 stabilisieren, dann Engpass 2.
- **Schritt 4: Definiere ein messbares Minimalziel pro Segment.** Nicht Perfektion – Stabilität.
Beispiel: „Ich habe ein Angebot, das in einem Satz verständlich ist“, „Ich habe einen fixen Nachfass-Prozess“, „Ich kenne meine Zahlen monatlich“.

Wenn du das so angehst, passiert etwas Wichtiges: **Du wirst stimmig.** Stimmigkeit heißt: Deine Stärken dürfen glänzen – aber sie stehen auf einem Fundament, das nicht bei jeder Belastung nachgibt. Genau darum geht es.

Hier sind **Beispiele**, bei denen **eine Tugend nicht „gut“ greifen kann, weil eine andere fehlt.** Genau das ist der Punkt: Tugenden wirken **als System**, nicht als Einzelteile.

- **Disziplin ohne Zuversicht wird Selbstsabotage**
Du machst brav deine Aufgaben, aber innerlich glaubst du nicht daran, dass es etwas bringt.
Ergebnis: Du ziehst es mechanisch durch, wirst müde, lässt in kritischen Phasen los oder fängst wieder bei null an.
Disziplin braucht Zuversicht, sonst wird sie zur Pflichtübung ohne Wirkung.
- **Mut ohne Prinzipien wird Aktionismus**
Du traust dich, springst rein, entscheidest schnell – aber ohne klare Leitplanken.
Ergebnis: Du wechselst ständig Richtung, sagst zu Dingen Ja, die nicht zu dir passen, setzt falsche Prioritäten.
Mut braucht Prinzipien, sonst wird er unruhig, sprunghaft und teuer.
- **Leidenschaft ohne Selbstliebe wird Überforderung**
Du brennst für dein Thema, gibst alles, willst helfen – und übergehst dabei dich selbst.
Ergebnis: Du arbeitest zu viel, bist zu verfügbar, wirst dünnhäutig, verlierst Freude und Qualität.
Leidenschaft braucht Selbstliebe, sonst endet sie in Erschöpfung statt in Erfolg.
- **Neugier ohne Ausdauer wird Spielerei**
Du startest ständig neue Ideen, Tools, Kanäle oder Formate – aber du bleibst nie lange genug dran, bis Resultate messbar werden.
Ergebnis: Du hast viele Baustellen, aber keine Wirkung. Dein Business wirkt unruhig, deine Kunden verlieren Orientierung.
Neugier braucht Ausdauer, sonst bleibt sie Beschäftigung statt Fortschritt.
- **Inspiration ohne Disziplin bleibt Kopfkino**
Du hast starke Impulse und gute Einfälle – aber es fehlt die feste Umsetzungsschiene (Termine, Prozesse, Routine).
Ergebnis: Ideen stapeln sich, Content/Angebote kommen nicht raus, du wirst frustriert und zweifelst an dir – obwohl die Idee gut war.
Inspiration braucht Disziplin, sonst wird sie nicht sichtbar und bringt keinen Umsatz.