

2.0. Roadmap: Bestandsaufnahme – Wo stehst du wirklich?

"Nur wer weiß, wo er steht, kann gezielt losgehen."

Dein ehrlicher Startpunkt

Willkommen zu einem der wichtigsten Kapitel deiner unternehmerischen Reise. Hier geht es nicht um große Visionen oder glänzende Geschäftsmodelle. Hier geht es um dich – um eine schonungslos ehrliche Bestandsaufnahme dessen, wo du heute stehst.

Viele angehende Unternehmer machen den Fehler, sofort in die Umsetzung zu springen, ohne sich über ihre Ausgangslage im Klaren zu sein. Sie entwickeln Produkte, ohne ihre eigenen Stärken zu kennen. Sie planen Strategien, ohne ihre Ressourcen realistisch einzuschätzen. Sie definieren Zielgruppen, ohne zu wissen, wer sie selbst als Unternehmer sein wollen.

Das Ergebnis? Verschwendete Zeit, verbrannte Ressourcen und oft ein schmerzhaftes Erwachen, wenn die Realität zuschlägt.

Warum Selbsterkenntnis der erste Schritt ist

Erfolgreiche Unternehmer haben eine Gemeinsamkeit: Sie kennen sich selbst. Sie wissen, was sie können und was nicht. Sie sind sich ihrer Motivation bewusst und haben realistische Erwartungen an sich und ihr Umfeld.

Diese Selbsterkenntnis ist nicht nur ein "nice to have" – sie ist die Grundlage für alle strategischen Entscheidungen:

Sie hilft dir, die richtigen Geschäftsmodelle zu wählen, die zu deiner Persönlichkeit und deinen Stärken passen.

Sie ermöglicht es dir, realistische Ziele zu setzen, die dich motivieren statt überfordern.

Sie schützt dich vor kostspieligen Fehlentscheidungen, weil du deine Grenzen kennst.

Sie gibt dir Klarheit über deine Werte, die als Kompass in schwierigen Entscheidungen dienen.

Sie hilft dir, das richtige Team aufzubauen, weil du weißt, welche Kompetenzen du ergänzen musst.

Der Weg durch die sieben Reflexionsstufen

Die folgenden sieben Kapitel sind wie Spiegel, die verschiedene Aspekte deiner unternehmerischen Persönlichkeit beleuchten. Jeder Spiegel zeigt dir etwas anderes – zusammen ergeben sie ein vollständiges Bild deiner Ausgangslage.

Schritt 2.1: Ehrliche Selbsteinschätzung

Deine Persönlichkeit, Motivation und aktuelle Haltung erkennen

Worum es geht: Bevor du ein Unternehmen führen kannst, musst du dich selbst führen können. Das erfordert eine ehrliche Auseinandersetzung mit deiner Persönlichkeit, deinen Stärken und Schwächen, deiner Motivation und deinen Ängsten.

Was du lernst: Du entwickelst ein klares Bild deiner Persönlichkeit als Unternehmer. Du erkennst deine natürlichen Talente, aber auch deine blinden Flecken. Du verstehst, was dich wirklich antreibt und was dich bremst.

Dein Gewinn: Selbstbewusstsein und Klarheit über deine unternehmerischen Stärken. Du kannst authentisch auftreten und Entscheidungen treffen, die zu dir passen.



Schritt 2.2: Ressourcen-Check

Klarheit über Zeit, Geld, Kompetenzen und Netzwerk gewinnen

Worum es geht: Träume sind wichtig, aber Ressourcen machen sie realisierbar. Du machst eine ehrliche Inventur deiner verfügbaren Zeit, deines Kapitals, deiner Fähigkeiten und deines Netzwerks.

Was du lernst: Du entwickelst ein realistisches Verständnis deiner aktuellen Möglichkeiten und Grenzen. Du lernst, deine Ressourcen strategisch zu bewerten und zu planen.

Dein Gewinn: Realistische Planung und bessere Entscheidungen. Du vermeidest Überforderung und kannst deine Ressourcen optimal einsetzen.



Schritt 2.3: Business-Status bestimmen

Ein realistisches Bild deiner unternehmerischen Ausgangslage

Worum es geht: Wo stehst du mit deiner Geschäftsidee? Hast du nur einen vagen Traum, ein konkretes Konzept oder bereits erste Umsätze? Diese Einschätzung bestimmt deine nächsten Schritte.

Was du lernst: Du ordnest deinen aktuellen Stand realistisch ein und erkennst, welche Entwicklungsschritte als nächstes anstehen. Du verstehst, in welcher Phase du dich befindest.

Dein Gewinn: Klarheit über deine Position und die nächsten konkreten Schritte. Du verschwendest keine Zeit mit Aufgaben, die noch nicht dran sind.



Schritt 2.4: SWOT-Analyse durchführen

Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken bewusst machen

Worum es geht: Die SWOT-Analyse ist ein bewährtes Tool, um deine interne Situation (Stärken/Schwächen) und externe Faktoren (Chancen/Risiken) systematisch zu analysieren.

Was du lernst: Du entwickelst einen 360-Grad-Blick auf deine Situation. Du erkennst, wo deine Vorteile liegen und wo Gefahren lauern. Du lernst, strategisch zu denken.

Dein Gewinn: Strategische Klarheit und bessere Risikoeinschätzung. Du kannst deine Stärken gezielt nutzen und dich auf kritische Schwächen vorbereiten.



Schritt 2.5: Deine Unternehmeridentität klären

Wer du heute bist – und wer du als Unternehmer sein willst

Worum es geht: Deine Unternehmeridentität ist mehr als dein Beruf – sie ist die Art, wie du dich als Unternehmer siehst und wie andere dich sehen sollen. Sie umfasst deine Werte, deine Mission und deine Rolle.

Was du lernst: Du entwickelst eine klare Vorstellung davon, welcher Typ Unternehmer du sein willst. Du definierst deine Werte und deine Mission. Du erkennst, wie sich deine Identität entwickeln muss.

Dein Gewinn: Authentizität und Klarheit in deinem Auftreten. Du kannst konsistente Entscheidungen treffen und wirkst glaubwürdig auf andere.



Schritt 2.6: Persönliche Erfolgskriterien definieren

Deine eigene Definition von Erfolg statt fremden Zielen folgen

Worum es geht: Was bedeutet Erfolg für dich persönlich? Geht es um Geld, Freiheit, Anerkennung oder gesellschaftlichen Beitrag? Deine Definition bestimmt alle deine

Entscheidungen.

Was du lernst: Du entwickelst deine eigene, authentische Definition von Erfolg. Du lernst, zwischen externen Erwartungen und deinen wahren Wünschen zu unterscheiden.

Dein Gewinn: Klarheit über deine Ziele und Motivation für schwierige Zeiten. Du triffst Entscheidungen, die dich wirklich erfüllen, statt nur gut auszusehen.

Schritt 2.7: Zielgruppenerfassung starten

Wie du von deinen Kunden gesehen werden willst – und warum

Worum es geht: Bevor du deine Zielgruppe analysierst, musst du verstehen, welche Rolle du in ihrem Leben spielen willst. Welches Problem löst du? Welchen Wert bietest du? Wie willst du wahrgenommen werden?

Was du lernst: Du entwickelst ein erstes Verständnis für deine Rolle im Leben deiner Kunden. Du erkennst, welche Wahrnehmung du aufbauen musst und welche Erwartungen du erfüllen solltest.

Dein Gewinn: Klarheit über deine Positionierung und die Grundlage für alle späteren Marketing- und Kommunikationsentscheidungen.

Dein Fundament für alles Weitere

Diese Bestandsaufnahme ist das Fundament für alles, was folgt. Jede strategische Entscheidung, jede Geschäftsidee, jede Marketingmaßnahme baut auf dem auf, was du hier über dich lernst.

In der Ideenfindung wirst du Geschäftsmodelle wählen, die zu deiner Persönlichkeit passen.

Bei der Finanzierung wirst du realistische Pläne machen, die deine Ressourcen berücksichtigen.

Im Marketing wirst du authentisch kommunizieren, weil du weißt, wer du bist.

In der Führung wirst du einen Stil entwickeln, der zu deinen Werten passt.

Wie du das Beste aus diesem Kapitel holst

- 1. Sei schonungslos ehrlich.** Selbstbetrug hilft niemandem. Je ehrlicher du bist, desto wertvoller werden deine Erkenntnisse.
- 2. Nimm dir ausreichend Zeit.** Selbstreflexion braucht Zeit. Hetze nicht durch die Übungen.
- 3. Dokumentiere alles.** Schreibe deine Erkenntnisse auf. Du wirst später darauf zurückgreifen.
- 4. Hole dir Feedback.** Frage Menschen, die dich gut kennen, nach ihrer Einschätzung.
- 5. Sei bereit für Überraschungen.** Du wirst Dinge über dich lernen, die du nicht erwartet hast.

Dein Versprechen an dich selbst

Bevor du beginnst, mache dir bewusst: Diese Bestandsaufnahme ist ein Geschenk an dich selbst. Du investierst Zeit in die wichtigste Person deines Unternehmens – dich.

Die Erkenntnisse, die du hier gewinnst, werden dich nicht nur als Unternehmer weiterbringen, sondern als Mensch. Du wirst klarer, authentischer und selbstbewusster werden.

Du bist bereit für diese ehrliche Bestandsaufnahme. Du hast den Mut, Unternehmer zu werden – jetzt zeige den Mut, dich selbst wirklich kennenzulernen.

Die nächsten sieben Kapitel werden dir Klarheit geben, die unbezahlbar ist. Am Ende wirst du nicht nur wissen, wo du stehst – du wirst auch wissen, wohin du gehen willst und wie du dorthin kommst.

Lass uns beginnen.

Die Roadmap im Überblick

Schritt	Thema	Fokus
 2.1	Ehrliche Selbsteinschätzung	Deine Persönlichkeit, Motivation und aktuelle Haltung erkennen
 2.2	Ressourcen-Check	Klarheit über Zeit, Geld, Kompetenzen und Netzwerk gewinnen
 2.3	Business-Status bestimmen	Ein realistisches Bild deiner unternehmerischen Ausgangslage
 2.4	SWOT-Analyse durchführen	Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken bewusst machen
 2.5	Deine Unternehmeridentität klären	Wer du heute bist – und wer du als Unternehmer sein willst
 2.6	Persönliche Erfolgskriterien definieren	Deine eigene Definition von Erfolg statt fremden Zielen folgen
 2.7	Zielgruppenerfassung starten	Wie du von deinen Kunden gesehen werden willst – und warum