

Unternehmer-Test

Auswertung

Du hast dir Zeit genommen, bewusst und ehrlich.
Das allein unterscheidet dich von den meisten.

**Denn wer seinen Engpass nicht kennt,
kann ihn nicht beseitigen.**

Diese Auswertung zeigt dir Schritt für Schritt, wo dein Potenzial liegt und du
als Unternehmer heute wirklich stehst – in allen 24 Bereichen, klar und ohne
Beschönigung.



**Am Ende dieser Auswertung erfährst du, welcher
nächste Schritt für dich jetzt sinnvoll ist und welche
zwei Möglichkeiten sich dir jetzt bieten.**



Was dieser Test wirklich misst

Dieser Test ist kein Urteil und er misst nicht deinen Wert als Unternehmer. Er ist eine **ehrliche Momentaufnahme, zeigt dein Potenzial** und ist genau deshalb so wertvoll. Er zeigt dir, wo du im Business und Leben jetzt *gerade* stehst und wie du es ganz schnell verbessern kannst.

💰 **Business-Ebene (Bereiche 1-12):** Produkt, Positionierung, Marketing, Vertrieb, Finanzen, Führung, Vision – die Mechanik deines Unternehmens.

🧠 **Persönliche Ebene (Bereiche 13-24):** Energie, Mindset, Emotionen, Beziehungen, Sinn.

Der Unternehmer hinter der Maschine. Beide Ebenen hängen untrennbar zusammen. Denn ein brillantes Produkt nützt wenig, wenn das Mindset bremst. Starke Führung verpufft, wenn die Energie fehlt.

Ein Unternehmen wächst immer nur bis zur Grenze seines Unternehmers.



BERND KIESEWETTER
MISSION VERANTWORTUNG



So liest du deine Ergebnisse richtig

Du hast für alle 24 Bereiche eine Zahl notiert. Suche nicht nach dem höchsten Wert. Suche nicht nach einer Erklärung oder Rechtfertigung.

➔ Suche den niedrigsten Wert.

Dieser eine Wert zeigt dir deinen aktuellen Engpass. Er markiert den Bereich, der dir heute am meisten Energie nimmt, Aufmerksamkeit bindet oder stilles Unbehagen erzeugt.

Und er bremst nicht nur sich selbst – er bremst alles andere mit.

● 0-3 Punkte - Akuter Engpass

Hier brennt es gerade.

Dieser Bereich ist akut kritisch.

Er kostet dich täglich Energie, Fokus und Stabilität – ob du es wahrhaben willst oder nicht. Vielleicht fühlt es sich schon „normal“ an. Genau das ist das Gefährliche: **chronische Engpässe werden unsichtbar.**

Was hier fehlt, zieht alles andere nach unten – egal wie stark du woanders bist.

Sofortiger Handlungsbedarf. Hier beginnt echte Veränderung.



● 4-6 Punkte - Instabil

Es läuft – aber nicht verlässlich.

Dieser Bereich funktioniert – aber er ist nicht stabil. In

ruhigen Phasen merkst du kaum etwas.

Sobald Druck entsteht, gerät er ins Wanken. Das Tückische:

instabile Bereiche zeigen sich nicht dramatisch – **sie erzeugen**

ein dauerhaftes Hintergrundrauschen. Ein leises Gefühl, dass

etwas noch nicht wirklich sitzt. **Hier schlummert oft das**

größte ungenutzte Potenzial. Kein großer Umbau nötig – **nur**

Klarheit, Fokus und Konsequenz.

● 7-8 Punkte - Tragfähig

Solide aufgestellt – kein akuter Handlungsbedarf.

Dieser Bereich trägt dich verlässlich. Du hast hier gute

Strukturen aufgebaut – das verdient Anerkennung.

Gleichzeitig: auch tragfähige Bereiche brauchen

Aufmerksamkeit. **Was heute bei 7 steht, kann bei**

Vernachlässigung schnell auf 5 rutschen. Der Unterschied

zwischen 7 und 9 ist oft keine große Transformation – sondern

konsequente Pflege und der Wille, sich nicht mit „gut genug“

zufrieden zugeben.

Nutze diese Stabilität als Basis – nicht als Komfortzone.



● 9-10 Punkte - Echte Stärke

Hier liegt eine verlässliche Ressource.

Dieser Bereich ist ein aktiver Vorteil. Er gibt dir Energie, statt sie zu nehmen – auch wenn andere Bereiche gerade Aufmerksamkeit fordern. Echte Stärken sind keine Zufälle: dahinter stecken bewusste Entscheidungen und konsequente Arbeit. **Nutze diese Stärke jetzt aktiv.** Sie ist der Hebel, mit dem du leichter an deinen Engpässen arbeitest – **vom stabilen Fundament aus, nicht aus dem Mangel heraus.**

Welche Punktzahl hast du?



BERND KIESEWETTER
MISSION VERANTWORTUNG

Der Engpass Gedanke - der Kern von allem

Bitte lies das langsam:

Dein Unternehmen wächst nicht nach deinen stärksten Bereichen. Es richtet sich nach dem schwächsten Glied.

Das klingt simpel. Aber die meisten Unternehmer ignorieren genau das:

Sie optimieren Stärken, investieren in Marketing, bauen Strukturen auf – **während ein einziger blinder Fleck all das still ausbremst.**

- ➔ **Du gewinnst neue Kunden** – aber das Pricing stimmt nicht, also bleibt am Ende kaum etwas übrig.
- ➔ **Du baust ein Team auf** – aber ohne klare Vision führst du Menschen ohne Richtung.
- ➔ **Du arbeitest hart und konsequent** – aber das Mindset hält dich davon ab, das **nächste Level** zu erreichen.
- ➔ **Du hast ein starkes Angebot** – aber ohne Sichtbarkeit weiß kaum jemand davon.

Dein nächster Schritt ist nicht, alles gleichzeitig zu optimieren.

Er ist, genau dort anzusetzen, **wo dein Engpass liegt**. Konzentriert. Konsequenz. Mit dem richtigen Rahmen.



BERND KIESEWETTER
MISSION VERANTWORTUNG

Deine Business-Ebene

Die folgenden 12 Bereiche zeigen dir, wie gut die Mechanik deines Unternehmens aufgestellt ist.

Schau auf deinen niedrigsten Wert – das ist dein Business-Engpass.

01 Produkte & Dienstleistungen

Bei niedrigem Wert (1–4):

Du bist innerlich noch nicht überzeugt von dem, was du anbietest – oder der Markt braucht es nicht so dringend. Diese fehlende innere Überzeugung spürst du täglich: beim Verkaufen zögern, beim Präsentieren abschwächen, beim Setzen des Preises nachgeben. Kein Angebot, hinter dem du nicht zu 100 % stehst, kann nachhaltig wachsen.

Bei mittlerem Wert (5–6):

Dein Angebot hat Substanz – aber es gibt noch Lücken in deiner Überzeugung oder im wahrgenommenen Wert. Vielleicht passt es noch nicht für alle Zielgruppen gleich gut, oder du hast noch nicht vollständig herausgearbeitet, was dein Angebot wirklich einzigartig macht. Hier liegt ungenutztes Potenzial: Mit mehr Klarheit über den Kern deines Angebots kannst du Überzeugung aufbauen – bei dir und deinen Kunden.

Bei hohem Wert (7–10):

Dein Angebot ist klar, gefragt und du identifizierst dich vollständig damit. Kunden spüren diese Überzeugung – sie kaufen nicht nur das Produkt, sondern auch das Vertrauen, das du ausstrahlst. Das ist das stabilste Fundament, auf dem sich alles andere aufbauen lässt.

→ **Stehe ich wirklich zu 100 % hinter dem, was ich anbiete?**

02 Positionierung & Branding

Bei niedrigem Wert (1-4):

Du wirst noch nicht so wahrgenommen, wie du es verdienst. Deine Zielgruppe weiß nicht genau, wofür du stehst – oder du ziehst nicht die richtigen Menschen an. Eine schwache Positionierung bedeutet: du erklärst dich zu oft, vergleichst dich mit zu vielen und wirst zu selten gefragt. Jede andere Maßnahme wird teurer, wenn die Positionierung nicht sitzt.

Bei mittlerem Wert (5-6):

Deine Positionierung ist vorhanden – aber noch nicht messerscharf. Du wirst wahrgenommen, aber nicht immer als die erste Wahl. Manchmal erklärst du dich noch zu viel, oder du ziehst nicht konsequent die richtigen Menschen an. Eine schärfere Positionierung würde deine gesamte Außenwirkung verstärken – ohne mehr Aufwand.

Bei hohem Wert (7-10):

Du hast eine klare Marktposition und erzeugst natürlichen Sog. Deine Zielgruppe erkennt sofort, wofür du stehst und warum du die richtige Wahl bist. Das macht Akquise leichter, Preise verhandlungssicherer und deine Arbeit befriedigender.

→ **Wofür stehe ich – und wer weiß das wirklich?**



03 Angebote & Pricing

Bei niedrigem Wert (1-4):

Deine Angebote sind möglicherweise nicht attraktiv genug strukturiert – oder du wirst nicht angemessen bezahlt. Häufige Preisdiskussionen sind ein klares Signal: entweder stimmt der wahrgenommene Wert nicht, du kommunizierst ihn nicht klar genug, oder du selbst glaubst noch nicht vollständig an deinen Preis. **Das Ergebnis:** du arbeitest viel und schöpfst zu wenig.

Bei mittlerem Wert (5-6):

Deine Angebote funktionieren – aber du lässt noch Potenzial liegen. Gelegentliche Preisdiskussionen oder das Gefühl, nicht ganz angemessen honoriert zu werden, zeigen: entweder ist die Struktur oder die Kommunikation des Wertes noch nicht optimal. Kleine Anpassungen in der Angebotsgestaltung können hier große Wirkung entfalten.

Bei hohem Wert (7-10):

Deine Angebote sind klar strukturiert, attraktiv und dein Einsatz wird angemessen honoriert. Du musst selten über Preise verhandeln – weil der Wert, den du lieferst, für sich spricht. Das gibt dir finanzielle Stabilität und unternehmerische Selbstsicherheit.

→ **Spiegelt mein Preis den Wert wieder, den ich wirklich liefere?**



04 Marketing & Werbung

Bei niedrigem Wert (1-4):

Dein Marketing arbeitet noch nicht verlässlich für dich. Entweder fehlt Konsistenz, die Botschaft ist nicht scharf genug, oder die Werbemaßnahmen verpuffen ohne messbare Wirkung. Ohne stabiles Marketing bist du abhängig von Empfehlungen, Glück und persönlichem Netzwerk – Wachstum wird damit zufällig statt planbar.

Bei mittlerem Wert (5-6):

Dein Marketing zeigt Wirkung – aber es ist noch nicht wirklich systematisch. Phasen guter Sichtbarkeit wechseln mit Lücken. Die Botschaft kommt an, aber nicht immer bei den richtigen Menschen zur richtigen Zeit. Mit mehr Konsequenz und Struktur könnte dein Marketing deutlich verlässlicher für dich arbeiten.

Bei hohem Wert (7-10):

Dein Marketing ist systematisch aufgebaut und arbeitet kontinuierlich für dich – auch wenn du schlafen gehst. Botschaft, Kanal und Zielgruppe greifen ineinander. Interessenten kommen auf dich zu, weil dein Marketing vertraut und überzeugt.

→ **Arbeitet mein Marketing auch dann für mich, wenn ich nicht aktiv bin?**



05 Vertrieb & Kundengewinnung

Bei niedrigem Wert (1-4):

Kundengewinnung passiert noch zu unregelmäßig – zu abhängig von Einzelpersonen, glücklichen Momenten oder persönlichem Aufwand. Kein verlässlicher Vertriebsprozess bedeutet: kein vorhersehbares Wachstum, kein stabiler Umsatz, dauerhafter Druck. Irgendwann erschöpft das selbst die motiviertesten Unternehmer.

Bei mittlerem Wert (5-6):

Du gewinnst Kunden - aber noch mit vorhersehbarer Verlässlichkeit. Mal läuft es gut, mal entsteht Druck. Der Vertriebsprozess funktioniert situativ, hat aber noch keine stabile Eigendynamik entwickelt. Ein strukturierterer Ansatz würde dir mehr Planungssicherheit und weniger Stressspitzen bringen.

Bei hohem Wert (7-10):

Du hast einen strukturierten Vertriebsprozess, der kontinuierlich neue Kunden gewinnt – unabhängig von Tagesform oder Zufällen. Das gibt dir Planungssicherheit, Ruhe und echte unternehmerische Freiheit.

→ **Wie zuverlässig und wiederholbar ist meine Kundengewinnung?**



06 Mindset & Haltung

Bei niedrigem Wert (1–4):

Zweifel, begrenzte Überzeugungen oder fehlender Fokus bremsen dich mehr als jedes äußere Problem. Das Mindset ist der unsichtbare Filter hinter jeder Entscheidung, jeder Preisverhandlung, jeder Wachstumschance. Wer nicht an sich und seine Möglichkeiten glaubt, bleibt immer unter seinen tatsächlichen Möglichkeiten – egal wie gut die äußeren Bedingungen sind.

Bei mittlerem Wert (5–6):

Dein Mindset trägt dich grundsätzlich – aber in bestimmten Situationen melden sich Zweifel, Zögern oder alte Muster zurück. Du weißt, dass du wachsen kannst, aber nicht immer handelst du konsequent danach. Gezielte Arbeit an deiner inneren Haltung würde sich direkt in deinen Ergebnissen zeigen.

Bei hohem Wert (7–10):

Du agierst aus einer Haltung der Überzeugung und Klarheit. Rückschläge bremsen dich nicht dauerhaft. Du fokussierst, entscheidest und handelst – auch wenn Unsicherheit da ist. Diese innere Stabilität ist einer der mächtigsten Wachstumshebel überhaupt.

→ **Treffe ich meine Entscheidungen aus Überzeugung – oder aus Angst?**



07 Zeit- & Selbstmanagement

Bei niedrigem Wert (1-4):

Du arbeitest viel, aber nicht immer an den richtigen Dingen. Zeitdruck, volle Kalender und das Gefühl, nie fertig zu werden, sind permanente Begleiter. Wer nicht klar priorisiert, arbeitet im Hamsterrad – und verwechselt Aktivität mit Fortschritt. Das kostet Kraft und hält dich davon ab, wirklich am Unternehmen zu arbeiten.

Bei mittlerem Wert (5-6):

Du hast ein grundlegendes Zeitmanagement – aber es gibt regelmäßig Phasen, in denen Dringliches das Wichtige verdrängt. Du weißt, was eigentlich Priorität haben sollte, setzt es aber nicht konsequent durch. Mehr Struktur und bewusste Schutzräume würden dir mehr Wirkung mit weniger Energie ermöglichen.

Bei hohem Wert (7-10):

Du nutzt deine Zeit bewusst und strukturiert. Du weißt, was dich am stärksten voranbringt, und schützt diesen Fokus konsequent. Das macht dich nicht nur produktiver – es macht dich ruhiger, klarer und strategisch wirkungsvoller.

→ **Arbeite ich an den Dingen, die wirklich zählen – oder nur an den dringenden?**



08 Steuern & Finanzen

Bei niedrigem Wert (1-4):

Deine finanzielle Situation ist belastend oder unklar. Fehlende Liquidität, ungeordnete Buchhaltung oder keine finanzielle Strategie erzeugen dauerhaften Stress – und schränken deine Entscheidungsfreiheit massiv ein. Unternehmer, die nicht auf ihre Zahlen schauen, steuern blind. Das rächt sich früher oder später.

Bei mittlerem Wert (5-6):

Du hast einen grundlegenden Überblick über deine Finanzen – aber es gibt noch blinde Flecken oder Unsicherheiten. Vielleicht fehlt eine klare Strategie oder du schaust zu selten auf die entscheidenden Kennzahlen. Mit mehr Klarheit und Regelmäßigkeit könntest du finanziell deutlich souveräner agieren.

Bei hohem Wert (7-10):

Deine Unternehmensfinanzen sind geordnet, du hast jederzeit Überblick und ausreichend Liquidität. Finanzen sind für dich kein Angstthema, sondern ein Steuerungsinstrument. Das gibt dir Handlungsspielraum und die Freiheit, mutige Entscheidungen zu treffen.

→ **Kenne ich meine Zahlen – und nutze ich sie aktiv zur Steuerung?**



09 Personal & Führung

Bei niedrigem Wert(1-4):

Du trägst zu viel allein. Entweder fehlt qualifiziertes Personal, oder es gelingt noch nicht, Verantwortung wirklich loszulassen. Das kostet immense Energie, verlangsamt Wachstum und hält dich in der Operativen gefangen – statt dich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Kein Unternehmen wächst über die Kapazitätsgrenzen seines Führers hinaus.

Bei mittlerem Wert (5-6):

Du führst ein Team – aber die Verantwortungsübergabe funktioniert noch nicht vollständig. Entweder trägst du unbewusst zu viel selbst, oder die Erwartungen und Strukturen sind noch nicht klar genug. Mit gezielter Arbeit an deiner Führungsrolle kannst du mehr Kapazität freimachen und dein Team wirklich wachsen lassen.

Bei hohem Wert (7-10):

Du hast ein verlässliches Team, das Verantwortung trägt und eigenständig handelt. Du führst klar, gibst echte Verantwortung ab und schaffst damit den Freiraum, den du als Unternehmer brauchst, um strategisch zu agieren.

→ **Führe ich mein Team wirklich – oder mache ich am Ende doch alles selbst?**



10 Service & Kundenorientierung

Bei niedrigem Wert (1–4):

Deine Kunden sind zufrieden – aber noch nicht begeistert. Weiterempfehlungen und Folgegeschäft bleiben unter ihrem Potenzial. Das kostet dich Geld, das du bereits verdient hättest. Exzellenter Service ist einer der günstigsten Wachstumsmotoren – aber nur, wenn er bewusst und systematisch eingesetzt wird.

Bei mittlerem Wert (5–6):

Dein Service ist gut – aber noch nicht so außergewöhnlich, dass er von selbst für Weiterempfehlungen sorgt. Kunden sind zufrieden, aber selten so begeistert, dass sie aktiv über dich sprechen. Kleine Maßnahmen zur Übererfüllung von Erwartungen könnten hier eine große Hebelwirkung entfalten.

Bei hohem Wert (7–10):

Deine Kunden sind echte Fans. Sie kommen wieder, empfehlen dich aktiv weiter und sprechen positiv über ihre Erfahrung. Das reduziert deine Akquisekosten und erzeugt nachhaltiges Wachstum, das auf echtem Vertrauen basiert.

→ **Sind meine Kunden so begeistert, dass sie mich von sich aus weiterempfehlen?**



II Presse & Öffentlichkeitsarbeit

Bei niedrigem Wert (1-4):

Du bist in relevanten Medien kaum oder gar nicht sichtbar. Damit verzichtest du auf Reichweite, Glaubwürdigkeit und Autorität, die dir kein bezahltes Marketing so einfach ersetzen kann. Öffentliche Wahrnehmung baut Vertrauen auf, bevor der erste Kontakt stattfindet – und das hat einen enormen Wert.

Bei mittlerem Wert (5-6):

Du hast gelegentliche Medienpräsenz – aber noch keine systematische Öffentlichkeitsarbeit. Du wirst wahrgenommen, aber nicht regelmäßig und nicht immer dort, wo deine Zielgruppe aufmerksam wird. Eine gezieltere PR-Strategie würde deine Glaubwürdigkeit deutlich steigern.

Bei hohem Wert (7-10):

Du bist regelmäßig in relevanten Medien präsent und nutzt diese Sichtbarkeit gezielt. Das positioniert dich als Experten, öffnet neue Türen und sorgt dafür, dass potenzielle Kunden bereits mit positivem Vorwissen auf dich zukommen.

→ **Werde ich in meiner Branche als Experte öffentlich wahrgenommen?**



12 Vision & Mission

Bei niedrigem Wert(1-4):

Dir oder deinem Team fehlt eine klare, inspirierende Richtung. Ohne Vision arbeiten alle hart – aber nicht unbedingt in dieselbe Richtung. Das führt zu Reibung, Orientierungslosigkeit, mangelnder Mitarbeiterbindung und strategischen Fehlentscheidungen. Ein Unternehmen ohne klare Vision treibt – es steuert nicht.

Bei mittlerem Wert (5-6):

Eine Vision ist vorhanden – aber sie ist noch nicht klar genug formuliert oder vollständig im Alltag verankert. Manchmal fehlt die Verbindung zwischen den täglichen Entscheidungen und der großen Richtung. Eine geschärfte, gelebte Vision würde dir und deinem Team mehr Orientierung und Motivation geben.

Bei hohem Wert (7-10):

Deine Vision ist klar, inspirierend und von allen Beteiligten gelebt. Sie gibt Orientierung in unsicheren Zeiten, zieht die richtigen Menschen an und sorgt dafür, dass Entscheidungen kongruent und zielgerichtet getroffen werden.

→ **Zieht meine Vision wirklich alle mit – inklusive mir selbst?**



Deine persönliche Ebene

Die folgenden 12 Bereiche zeigen dir, wie stabil du als Unternehmer aufgestellt bist. Kein Business wächst nachhaltig über die persönliche Grenze seines Unternehmers hinaus.

Schau auf deinen niedrigsten Wert – das ist dein persönlicher Engpass.

13 Physiologie

Bei niedrigem Wert (1–4):

Deine körperliche Energie ist ein Engpass. Schlafmangel, fehlende Bewegung oder vernachlässigte Gesundheit holen jeden Unternehmer irgendwann ein. Ohne ausreichend körperliche Ressourcen kannst du weder klar denken noch konstant leisten – egal wie gut deine Strategie ist.

Bei mittlerem Wert (5–6):

Deine körperliche Basis ist vorhanden – aber nicht stabil genug, um dauerhaft auf hohem Niveau zu performen. Gelegentliche Erschöpfung, Schlafmangel oder fehlende Bewegungsroutinen zeigen: hier gibt es noch Luft nach oben. Investitionen in deine Gesundheit zahlen sich direkt in Klarheit und Leistungsfähigkeit aus.

Bei hohem Wert (7–10):

Dein Körper trägt dich zuverlässig. Du hast Energie, bist belastbar und investierst bewusst in deine Gesundheit. Das ist nicht Luxus – es ist das Fundament, auf dem alles andere steht. Unternehmer in körperlicher Bestform treffen bessere Entscheidungen.

→ Investiere ich konsequent in meine körperliche Energie?

14 Mentalität & Psyche

Bei niedrigem Wert(1-4):

Dein mentaler Zustand ist belastet. Anhaltender Druck, Entscheidungsmüdigkeit oder psychische Erschöpfung beeinflussen jede Entscheidung, jede Beziehung und jede Wachstumschance. Unternehmer im mentalen Überlebensmodus agieren reaktiv statt strategisch.

Bei mittlerem Wert (5-6):

Du bist mental grundsätzlich stabil – aber in Druckphasen gerätst du ins Wanken. Entscheidungsmüdigkeit oder anhaltender Stress können deine Klarheit trüben. Mit gezielter Pflege deiner mentalen Ressourcen könntest du auch in schwierigen Phasen souveräner agieren.

Bei hohem Wert (7-10):

Du bist mental stark und stabil. Du weißt, wie du Rückschläge verarbeitest, Klarheit wiederherstellst und aus einer Position innerer Stärke heraus handelst. Diese mentale Resilienz ist einer der entscheidendsten Erfolgsfaktoren langfristiger Unternehmer.

→ **Wie aktiv pflege ich meine mentale Stärke und innere Klarheit?**



15 Emotionale Konstitution

Bei niedrigem Wert (1-4):

Deine Gefühlszustände schwanken stark oder belasten dich anhaltend. Emotionale Instabilität überträgt sich auf Mitarbeiter, Kunden, Partner und Familie – meist unbewusst. Sie führt zu impulsiven Entscheidungen, Konflikten und einer Atmosphäre, die Wachstum hemmt statt fördert.

Bei mittlerem Wert (5-6):

Du bist im Großen und Ganzen emotional stabil – aber in bestimmten Situationen reagierst du stärker, als du es dir wünschst. Emotionale Muster, die du kennst, tauchen immer wieder auf. Mit gezielter Arbeit an deiner emotionalen Regulation würdest du ruhiger, berechenbarer und wirkungsvoller agieren.

Bei hohem Wert (7-10):

Du bist emotional stabil, ausgeglichen und regulierst dich auch in stressigen Situationen gut. Das gibt deinem Umfeld Sicherheit, macht dich berechenbar und sorgt dafür, dass du auch unter Druck klare und durchdachte Entscheidungen triffst.

→ **Handle ich aus emotionaler Stabilität – oder reagiere ich nur?**



16 Beziehung zu dir selbst

Bei niedrigem Wert(1-4):

Selbstzweifel, geringer Selbstwert oder ein hartes inneres Urteil über dich selbst bremsen dich mehr als jedes äußere Problem. Wer sich selbst nicht wirklich schätzt, setzt Preise zu niedrig, akzeptiert zu wenig, traut sich zu wenig zu – und gibt am Ende mehr, als er bekommt.

Bei mittlerem Wert (5-6):

Du weißt grundsätzlich, was du kannst und wert bist – aber es gibt Momente, in denen Selbstzweifel oder mangelnde Selbstachtung durchkommen. Diese Lücke ist oft der unsichtbare Grund, warum Preise nicht halten, Grenzen nicht gesetzt werden oder Entscheidungen zögern. Hier lohnt sich tiefere Arbeit.

Bei hohem Wert (7-10):

Du kennst deinen Wert, gehst respektvoll mit dir um und hast ein stabiles Selbstbewusstsein. Das strahlt aus – in jede Preisverhandlung, jede Führungssituation, jede Entscheidung. Wer sich selbst stark schätzt, wird auch von anderen stark geschätzt.

→ **Behandle ich mich mit demselben Respekt, den ich anderen entgegenbringe?**



17 Liebe & Partnerschaft

Bei niedrigem Wert(1-4):

Die wichtigste Beziehung in deinem Leben braucht mehr Aufmerksamkeit. Wenn dieser Bereich leidet, beeinflusst das alles andere: deine Energie am Morgen, dein Fokus am Tag, deine Erholung am Abend. Unternehmer, die in ihrer Partnerschaft unter Druck stehen, treffen schlechtere Entscheidungen.

Bei mittlerem Wert (5-6):

Deine Partnerschaft ist grundsätzlich stabil – aber sie bekommt oft zu wenig bewusste Aufmerksamkeit. Das Alltagsgeschäft verdrängt die Verbindung, und manchmal fühlt sich die Beziehung eher wie ein Nebenthema an. Bewusste Investition in diese Verbindung würde sich direkt auf deine Energie und innere Stabilität auswirken.

Bei hohem Wert (7-10):

Deine wichtigste Beziehung ist eine Quelle von Kraft, Stabilität und Rückhalt. Du hast jemanden an deiner Seite, der deinen Weg versteht und mitgeht. Das ist ein unschätzbare Vorteil im Unternehmerleben – und eine der tiefsten Quellen innerer Stabilität.

→ **Bekommt diese Beziehung die Aufmerksamkeit, die sie verdient?**



18 Familie & Freunde

Bei niedrigem Wert(1-4):

Dein soziales Netz braucht mehr Pflege. Isolation – ob bewusst oder schleichend – schwächt auf Dauer die emotionale Resilienz und den Rückhalt, den du in schwierigen Phasen brauchst. Unternehmer ohne stabile Beziehungen außerhalb des Business sind fragiler als sie denken.

Bei mittlerem Wert (5-6):

Du hast ein soziales Netz – aber es bekommt zu selten echte Aufmerksamkeit. Beziehungen zu Familie und Freunden laufen oft im Hintergrund mit, ohne dass du wirklich präsent und investiert bist. Regelmäßige, bewusste Zeit für diese Menschen würde dir langfristig mehr Resilienz und Lebensqualität geben.

Bei hohem Wert (7-10):

Du pflegst deine wichtigsten Beziehungen zu Familie und Freunden bewusst und regelmäßig. Dieses Netz trägt dich in schwierigen Phasen und gibt dir Perspektive, Leichtigkeit und ein Leben außerhalb des Business.

→ **Investiere ich genug echte Zeit in die Menschen, die mir wirklich wichtig sind?**



19 Zeit

Bei niedrigem Wert (1-4):

Zeit ist dein knappster Rohstoff – und im Moment reicht sie nie. Du erledigst das Dringende und vernachlässigst das Wichtige: Erholung, Beziehungen, Reflexion, Entwicklung. Wer dauerhaft zu wenig Zeit für das hat, was zählt, verliert sich im Betrieb.

Bei mittlerem Wert (5-6):

Du hast Zeit – aber sie fühlt sich selten wie deine eigene an. Verpflichtungen, Anforderungen und das Tagesgeschäft füllen den Kalender. Was wirklich wichtig ist – Erholung, Reflexion, Beziehungen – kommt zu kurz. Mehr Bewusstsein darüber, wofür du deine Zeit gibst, würde vieles verändern.

Bei hohem Wert (7-10):

Du gestaltest deine Zeit bewusst – du weißt, wofür du dich entscheidest und wofür nicht. Du hast Zeit für das, was wirklich zählt: dein Business, deine Menschen, dich selbst. Das ist keine Frage des Kalenders, sondern der Prioritäten.

→ **Wem oder was gebe ich meine Zeit wirklich – und ist das meine bewusste Wahl?**



20 Business & Arbeit

Bei niedrigem Wert (1-4):

Dein tägliches Tun fühlt sich wenig erfüllend an. Wenn Arbeit kein Sinn mehr macht, fehlt langfristig die intrinsische Energie, die großes Unternehmertum erst möglich macht. Wer nur noch funktioniert, verliert den Hunger – und ohne Hunger keine Exzellenz.

Bei mittlerem Wert (5-6):

Deine Arbeit macht dir grundsätzlich Freude – aber es gibt Phasen, in denen sie sich eher nach Pflicht als nach Berufung anfühlt. Der ursprüngliche Antrieb ist noch da, aber manchmal verdeckt vom Alltagsgeschäft. Mehr Bewusstsein darüber, was dich wirklich begeistert, würde neue Energie freisetzen.

Bei hohem Wert (7-10):

Deine Arbeit erfüllt dich. Du schöpfst echte Kraft aus dem, was du täglich tust. Das macht dich nicht nur glücklicher – es macht dich auch wirkungsvoller. Kunden, Mitarbeiter und Partner spüren den Unterschied.

→ **Tue ich heute noch das, wofür ich ursprünglich angetreten bin?**



21 Geld

Bei niedrigem Wert (1-4):

Deine private finanzielle Situation belastet dich. Geldsorgen erzeugen einen unterschweligen Dauerdruck, der sich auf alle anderen Lebensbereiche überträgt – und wichtige Entscheidungen verzerrt. Unternehmer, die aus finanzieller Angst agieren, verkaufen zu günstig, nehmen falsche Kunden an und verlieren strategische Klarheit.

Bei mittlerem Wert (5-6):

Du kommst finanziell zurecht – aber ein echtes Gefühl von Sicherheit und Freiheit ist noch nicht stabil verankert. Unterschwelliger Druck rund ums Geld beeinflusst gelegentlich deine Entscheidungen. Mit mehr finanzieller Klarheit und Strategie könntest du freier und mutiger agieren.

Bei hohem Wert (7-10):

Du fühlst dich finanziell sicher und unabhängig. Das gibt dir die Freiheit, nein zu sagen, Preise zu halten und mutige unternehmerische Entscheidungen zu treffen. Finanzielle Sicherheit ist nicht Ziel des Lebens – aber sie ist die Basis für Freiheit.

→ **Lebe und entscheide ich aus einem Gefühl finanzieller Sicherheit heraus?**



22 Happiness

Bei niedrigem Wert (1-4):

Freude, Leichtigkeit und Spaß haben zu wenig Platz in deinem Leben. Ein Unternehmer, der sich keine Leichtigkeit erlaubt, verliert langfristig Kreativität, Energie und den Zugang zu seinen besten Ideen. Verbissenes Arbeiten produziert Mittelmaß – echter Durchbruch entsteht oft in Momenten der Freiheit.

Bei mittlerem Wert (5-6):

Du erlebst Freude – aber sie ist nicht fest in deinem Alltag verankert. Leichtigkeit kommt eher situativ als gezielt. Manchmal verwechselst du Produktivität mit Lebensqualität. Bewusster Raum für echte Freude und Erholung wäre kein Luxus – sondern ein Wachstumsbeschleuniger.

Bei hohem Wert (7-10):

Freude und Leichtigkeit sind feste Teile deines Alltags. Du erlaubst dir Pausen, Begeisterung und echten Genuss. Das macht dich nicht weniger produktiv – es macht dich nachhaltiger, kreativer und zu einem Unternehmer, dem andere gern folgen.

→ **Erlaube ich mir wirklich Freude – oder habe ich Leistung mit Lebensqualität verwechselt?**



23 Entwicklung & Wachstum

Bei niedrigem Wert (1-4):

Du entwickelst dich nicht in dem Tempo weiter, das du dir wünschst – oder hast aufgehört, aktiv in dein Wachstum zu investieren. Als Unternehmer bist du das größte Hebelprojekt deines Business: deine Entwicklung multipliziert sich direkt in dein Unternehmen.

Bei mittlerem Wert (5-6):

Du lernst und wachst – aber nicht mit der Konsequenz, die deinen nächsten Level erfordert. Impulse von außen, neue Perspektiven oder gezielte Weiterbildung kommen zu selten oder zu unregelmäßig. Mehr Investition in deine Entwicklung würde sich direkt in deinen Ergebnissen bemerkbar machen.

Bei hohem Wert (7-10):

Du lernst kontinuierlich, suchst aktiv Impulse von außen und wachst – persönlich und unternehmerisch. Das hält dich hungrig, anpassungsfähig und für deine Kunden immer relevant. Wachstum ist keine Eigenschaft – es ist eine Entscheidung.

→ **Investiere ich konsequent in meine eigene Weiterentwicklung?**



24 Passion & Sinn

Bei niedrigem Wert (1-4):

Du hast noch keinen vollständigen Zugang zu dem, was dich wirklich antreibt. Ohne Sinn und Passion wird selbst der größte äußere Erfolg auf Dauer leer. Unternehmer, die nicht wissen warum sie tun, was sie tun, brennen aus - oder bauen ein Business, das sie innerlich nicht erfüllt.

Bei mittlerem Wert (5-6):

Du spürst deinen Sinn – aber er trägt dich noch nicht in jedem Moment. Phasen tiefer Motivation wechseln mit Momenten, in denen die Arbeit eher Routine als Berufung ist. Die Verbindung zu deinem tieferen Warum bewusster zu pflegen würde dir nachhaltig mehr Energie und Richtungssicherheit geben.

Bei hohem Wert (7-10):

Du lebst deine Passion, hast einen klaren Sinn für dich gefunden und handelst danach. Das gibt dir eine Energie und Ausdauer, die nicht von äußeren Umständen abhängt. Menschen, die aus echtem Sinn heraus handeln, verändern Märkte.

→ **Handle ich aus echtem Sinn – oder aus Gewohnheit und Erwartung anderer?**



Dein nächster Schritt

📌 Struktur und Verbindlichkeit: **Klarheit über den nächsten Schritt** und jemanden, der dich verbindlich begleitet.

🔄 **Echter Prozess statt Einzel - Impuls:** Kein Seminar, das nach zwei Wochen verpufft. Sondern Veränderung, die hält.

Genau das ist, was eine 1:1-Begleitung leisten kann – ein Prozess, der auf dich, dein Business und deinen konkreten Engpass zugeschnitten ist.

Du weißt jetzt, wo du stehst. Du kennst deinen Business-Engpass. Du kennst deinen persönlichen Engpass. Und du weißt, was es braucht, um das wirklich zu ändern.

Die entscheidende Frage ist nicht, ob du etwas verändern willst. Die Frage ist: Wie lange wartest du noch?



Wie würde sich dein Business anfühlen, wenn dein Engpass nicht mehr da wäre?

- ➔ Mehr Klarheit.
- ➔ Mehr Energie.
- ➔ Mehr Wachstum
- ➔ Ohne den Druck, der heute im Hintergrund läuft.

Du hast zwei Möglichkeiten:

1

Dein Minimumfaktor
Sofort-Zugang · 7 €

Tiefe dein Wissen über den Engpass- Gedanken weiter aus. Ein kompaktes Produkt, das dir hilft, deinen Minimumfaktor eigenständig zu verstehen, einzuordnen und erste konkrete Schritte zu gehen.

Jetzt kaufen

2

1:1 Mentoring *Persönliche
Begleitung · Auf Anfrage*

Arbeite gezielt an deinem Engpass – mit einem erfahrenen Sparringspartner, der Business beherrscht, dich fordert und dir hilft, dein nächstes Level wirklich zu erreichen.

Termin buchen

**Diese Auswertung ist kein Endpunkt.
Sie ist ein Anfang.**



BERND KIESEWETTER
MISSION VERANTWORTUNG