

Erfolgreich wirtschaften

Erkennen Sie Ihren Wert!



Kennen Sie das? Am Ende des Monats ist immer weniger Geld in der Kasse. Ganz falsch wäre es, jetzt die Preise zu reduzieren. Wir nennen Ihnen Wege aus dieser Situation und sagen Ihnen, wie Sie sich des Wertes Ihrer Leistung bewusst werden

Vor allem Frauen in Wellness-Berufen fällt es oft schwer, einen vernünftigen Gegenwert für ihre Leistung zu verlangen. Das muss aber nicht sein. Finanzieller Wohlstand, nach wie vor eines der wichtigsten Ziele vieler Menschen, ist auch in Krisenzeiten erreichbar. Dazu muss man aber die wirklichen Gründe für die Situation erkannt und gelöst haben. Nachfolgend stellen wir Ihnen einige der Hauptpro-

blematiken vor und zeigen, wie Sie aus der Misere heraus kommen.

Verantwortung übernehmen

Das ist ein recht heikler, aber sehr wichtiger Punkt. Bei den Beratungen und Coachings hören wir sehr oft und zum Teil auch etwas entrüstet: „Das mache ich doch!“ Deshalb zur Verdeutlichung ein Beispiel: Eine Frau traf im Clubhaus ihres Golfclubs auf einen Golf-Champion. Sie sagte: „Ich wollte, ich könnte so gut Golf spielen wie Sie.“ Der Champion antwortete darauf: „Nein, das möchten Sie nicht. Sonst hätten Sie wie ich schon vor dem Frühstück 1.000 Bälle gespielt.“ Fazit: Reich sein wollen viele Menschen, aber sind sie auch bereit, das Nötige dafür zu tun, damit dieser Wunsch in Erfüllung geht? Wer erfolgreich sein will, der muss zunächst damit aufhören, die

Schuld und Gründe für Misserfolg oder Versagen bei anderen, den Umständen, der Gesellschaft oder sonst wo zu suchen. Nur bei uns selbst können wir etwas ändern, um unser Leben in die Richtung zu steuern, in der wir es gerne haben wollen.

Deshalb prüfen Sie bitte mal ganz unvoreingenommen, wie es mit der Verantwortung in den folgenden zwei Bereichen bei Ihnen aussieht:

a) Aktivitäten

Dabei geht es nicht darum, beschäftigt zu sein oder den ganzen Tag gestresst umher zu hetzen. Vielmehr ist es wichtig, zielgerichtet zu arbeiten. Also das richtige zu tun, z.B. Kunden zu akquirieren. Fragen Sie sich mal vier Wochen lang bei allen Aktivitäten, ob das, was Sie gerade tun, dazu beiträgt, dass Ihr Unternehmen erfolgreicher wird.

Tipp: Nehmen Sie ein Blatt Papier und schreiben Sie alles auf, was Sie heute oder morgen tun können, um erfolgreicher zu sein. Die Betonung liegt dabei auf TUN! Also nicht ein „tolles Studio haben“ oder dergleichen, sondern was Sie TUN können. Wie z.B. ehemalige Kunden anrufen, um sie zurück zu gewinnen. Wichtig ist, dies schriftlich zu machen und sich öfter damit auseinander zu setzen, um langfristig erfolgreich zu sein.

b) Finanzen

Viele haben keinen Überblick und keine Kontrolle über ihre Finanzen. Wenn dann noch eine Steuernachforderung kommt oder das Auto kaputt geht, wird ihnen schlagartig bewusst, welche Bedeutung Geld haben kann. Oft werden dann Rechnungen nicht mehr geöffnet. Mit dieser Vermeidungstaktik vergrößern sich die Probleme rapide. Kümmern Sie sich deshalb rechtzeitig um Ihre Finanzen!

Tipp: Erstellen Sie eine Liste mit all Ihren Ausgaben und Kosten. Miete, Personal, Wareneinsatz, Auto, Telefon etc. – einfach alles, was anfällt. Auch die privaten Lebenshaltungskosten, Urlaub, Altersversorgung und Rücklagen für Investitionen sowie die zu entrichtenden Steuern gehören mit auf die Liste. Die jährlichen Ausgaben, wie KFZ-Steuer oder Versicherungen werden durch zwölf geteilt. Jetzt wissen Sie, wie viele Einnahmen Sie erzielen müssen, um Ihre Grundbedürfnisse zu finanzieren. Urlaubs- bzw. Krankheitszeiten sind entsprechend zu berücksichtigen, denn dann haben Sie ja keine Einnahmen.

Das Ergebnis teilt man jetzt durch die Anzahl der Stunden, die man effektiv den Kunden behandelt. Dann haben Sie den Betrag, den Sie pro Stunde verlangen müssen, um gerade so über die Runden zu kommen.

Tipp: Sollte das Konto öfter überzogen sein, erstellen Sie einen Finanzplan. Nehmen Sie die Einnahmen, die Sie ganz sicher erzielen können. Davon gehen zunächst die festen Kosten wie Miete, Personal, Altersversorgung usw. weg. Den Rest verteilen Sie dann auf Lebensmittel, Kleidung, Hobby etc. Und halten Sie sich daran! Das heißt, wenn der Etat für einen Posten ausgeschöpft ist, werden diesen Monat in dem Bereich keine Ausgaben mehr getätigt! Ist am Monatsende noch etwas übrig, geht der Betrag in die Rücklagen für Notfälle.

Glaubenssätze

Die meisten von uns haben in der Kindheit die Muster ihrer Eltern übernommen. Das trifft vor allem auf die Einstellung und den Umgang mit Geld zu. Wenn man bestimmte Äußerungen über Geld permanent hört, dann verankert sich das im Unterbewusstsein und wirkt entsprechend. Dies kann ein großes Hemmnis dabei sein, finanziell erfolgreich zu werden. Deshalb sollte man sich diese Glaubenssätze bewusst machen und ggf. korrigieren.

Tipp: Notieren Sie alle Sprüche bezüglich Geld, die Sie als Kind gehört haben oder heute selbst verwenden. Dann gehen Sie jeden einzeln durch und schauen, ob er logisch und objektiv stimmig ist. Anschließend schreiben Sie fett die positive Variante auf. Ein Beispiel: „Geld verdirbt den Charakter“

Wirklich? Geld ist an sich so neutral wie ein Küchenmesser. Damit können Sie ein leckeres Essen zubereiten – aber auch jeman-



„ICH HABS GESCHAFFT DU SCHAFFST ES AUCH“ Ein sehr rentables Institut

Alles was Sie zu einem hochrentablen Kosmetik-Institut brauchen, lernen Sie auf unserem Seminar:

„SO ARBEITE ICH PROFITABLER!“

- Kunden gewinnen
- Rentable Preise erzielen
- Überzeugende Beratung
- Produktverkauf
- Schnell den Umsatz verdoppeln

Seminarinformationen und Termine schicken wir Ihnen gerne.

Rufen Sie uns an:
(02663) 29 09 27.



DEYNIQUE

den umbringen. Wie so oft kommt es darauf an, was man damit macht. Auch beim Geld. Mit einem stattlichen Vermögen kann man deutlich mehr wohltätige Projekte unterstützen als wenn man gerade so über die Runden kommt. Wie Sie es dann einsetzen, darüber entscheiden einzig Sie! Deshalb verdirbt Geld auch nicht den Charakter, sondern Geld bringt den Charakter zum Vorschein.

Selbstwert

„Alles hat seinen Preis“ und „Was nichts kostet ist nichts wert“ sind zwei bekannte deutsche Sprichwörter. Trotzdem haben viele Probleme damit, den Gegenwert für ihre Dienstleistung einzufordern. Oder geben so viele Beigaben, dass sie sich damit den Preis verderben. Wird die Kundin dann noch als Freundin betrachtet, rechnet sich die Behandlung wirtschaftlich oft fast nicht mehr. Dieses Verhalten hat seine Ursache im Selbstwertgefühl. Gründe dafür gibt es viele. Abwertungen in der Kindheit, eine abnehmende Wertschätzung der eigenen Arbeit, Angst vor Ablehnung oder den Kunden zu verlieren etc.

Tipp: Treffen Sie eine Entscheidung: Wollen Sie ein wirtschaftlich florierendes Unternehmen oder eine karitative Einrichtung betreiben? Dementsprechend sollten Sie sich dann auch ver-

halten – als Unternehmerin oder als Schwester.

Jeder Kunde weiß, dass ein Unternehmen Gewinn erwirtschaften muss. Und jeder Kunde möchte – insbesondere im Kosmetikbereich – eine wertvolle Behandlung erhalten. Wenn der Preis dem Wert der Behandlung nicht entspricht, dann wertet das die Behandlung ab! Was die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass der Kunde seltener kommt oder gar weg bleibt. Viele verwechseln hier leider preiswert (Preis entspricht Wert) und billig (kostet nicht viel, ist aber auch nicht viel wert).

Eine Kosmetikerin, die dies nicht glauben wollte, war für ein Experiment bereit. Sie vertrieb eine Serie mit Kosmetik- und Pflegeprodukten, die mehr schlecht als recht lief. Weil sie meinte, dass sich jeder alle Produkte leisten können sollte, kosteten alle Produkte 29,90 Euro, auch zwei sehr exklusive und hochwertige. Statt der geplanten Preissenkung setzten wir nach drei Monaten „Karenzzeit“ den Preis für diese beiden auf 89,90 Euro und für einen Teil der anderen Produkte auf 49,90 Euro fest. Sie rechnete mit dem Einbruch des Umsatzes und war überrascht, dass sich bereits im ersten halben Jahr die verkaufte Stückzahl um das Siebenfache erhöht hatte.

Der Grund hierfür ist einfach: Preis und Wert der Produkte haben jetzt übereingestimmt.

Sparen

Das ist ein Punkt, der vielen schwierig erscheint, aber relativ einfach ist. Und notwendig, da sich sonst kein Vermögen aufbaut. Viele wollen, wenn etwas übrig bleibt, dies am Monatsende zur Seite legen. Das klappt selten bis nie. Deshalb ist der Trick beim Sparen, gleich am Monatsanfang vom Gehalt oder von Einnahmen zehn Prozent auf ein separates Konto zu überweisen. Wichtig dabei ist, dass Sie dieses Geld nicht anrühren. Auch wenn Sie ungläubig den Kopf schütteln, probieren Sie es aus. Da der Kontostand meist relativ konstant ist und die meisten genau so viel ausgeben wie zur Verfügung steht, fällt es nach ein bis zwei Monaten nicht mehr auf und Sie werden auch keine Einschränkung spüren. ■



Stefan Reiff | Der Dipl. Betriebswirt (BA) hat nach dem BWL-Studium mehrere Jahre in der Industrie und in der Finanzbranche gearbeitet. Seit 1992 ist er selbstständiger Berater und Seminarleiter. Schwerpunkte sind die Einrichtung und Gestaltung von Geschäftsräumen sowie die Unterstützung bei der Problemlösung.

**BEAUTY
FORUM**
HAUTNAH ERLEBEN!

Probelesen...

... und 33% sparen!

3 Ausgaben für nur 12,50 EUR** inkl. MwSt. und Versand

☎ 0180 5165-162*

*14 Cent/Minute aus dem dt. Festnetz, Mobilfunktarife ggfs. abweichend. Angebot gültig für Deutschland.

Sollten mir die Zeitschriften nicht gefallen, habe ich 10 Tage nach Erhalt des 3. Heftes Zeit, Sie zu benachrichtigen. Wenn Sie nichts von mir hören, möchte ich die Zeitschrift bis auf Widerruf für mindestens 1 Jahr (12 Ausgaben) im Abonnement für 75,- € im Inland oder 87,- € im Ausland, pro Jahr lesen.

** Preise gültig für Deutschland. Preis für 3 Ausgaben im Ausland 15,50 €.

