

TORSTEN MUHLACK

~~Kein Ratschlag.~~ Ein Bauplan.

Alle Arbeitsblätter zum Buch zum Ausdrucken und Ausfüllen

Arbeiten Sie die Blätter in der Reihenfolge Ihres Standort-Checks durch. Erläuterungen und Beispiele finden Sie im jeweiligen Kapitel des Buches.

© 2026 Torsten Muhlack · coaching-berlin.coach · Nur für den persönlichen Gebrauch.

KAPITEL 1

Der Standort-Check – wo stehen Sie wirklich?

Bewerten Sie jede Aussage ehrlich: **0 Punkte** = trifft nicht zu, **1 Punkt** = trifft teilweise zu, **2 Punkte** = trifft voll zu. Antworten Sie so, wie es heute ist.

Ebene 1: Fundament

Aussage	Punkte (0–2)
Ich kenne meinen Kontostand und meine Liquidität für die nächsten drei Monate.	
Ich weiß, wie viel Umsatz ich monatlich brauche, um alle Kosten einschließlich meines eigenen Gehalts zu decken.	
Meine Rechtsform ist bewusst gewählt, und mein Privatvermögen ist angemessen geschützt.	
Ich habe geprüft, welche Fördermittel für mein Unternehmen infrage kommen.	
Ich habe jede Woche feste Zeit, in der ich am Unternehmen arbeite und nicht im Tagesgeschäft.	
Summe Ebene 1	___ / 10

Ebene 2: Unternehmensmodell

Aussage	Punkte (0–2)
Ich kann mein Angebot in zwei Sätzen so erklären, dass ein Fremder es versteht.	
Meine Preise sind kalkuliert, nicht geschätzt oder von der Konkurrenz übernommen.	
Ich weiß, welche Leistung oder Kundengruppe mir den höchsten Deckungsbeitrag bringt.	
Die wichtigsten Abläufe sind so dokumentiert, dass jemand anderes sie übernehmen könnte.	
Mein Unternehmen läuft zwei Wochen ohne mich weiter, ohne dass Wesentliches liegen bleibt.	
Summe Ebene 2	___ / 10

Ebene 3: Positionierung

Aussage	Punkte (0–2)
Ich kann klar benennen, wer mein idealer Kunde ist und wer nicht.	

Aussage	Punkte (0–2)
Kunden kommen zu mir, weil ich für etwas Bestimmtes bekannt bin, nicht nur wegen des Preises.	
Meine Website bringt regelmäßig passende Anfragen.	
Ich werde bei Google und in KI-Antworten für meine wichtigsten Leistungen gefunden.	
Ich habe einen planbaren Weg zu neuen Kunden, der nicht nur auf Zufall und Empfehlung beruht.	
Summe Ebene 3	___ / 10

Ebene 4: Skalierung

Aussage	Punkte (0–2)
Ich weiß, was mein aktueller Engpass für Wachstum ist.	
Wiederkehrende Aufgaben werden durch Systeme oder Software unterstützt.	
Ich habe Menschen im Team oder als Partner, denen ich Verantwortung übergeben kann.	
Ich habe ein konkretes Ziel für die nächsten zwölf Monate, in Zahlen.	
Ich weiß, wie ich auf einen Umsatzeinbruch von 30 Prozent reagieren würde.	
Summe Ebene 4	___ / 10

Auswertung

Punkte je Ebene	Bedeutung	Was Sie tun
0–4	Baustelle	Hier liegt Ihr größter Hebel. Beginnen Sie mit dieser Ebene.
5–7	Tragfähig mit Lücken	Die Grundlage steht. Schließen Sie gezielt die Punkte mit 0 oder 1.
8–10	Stabil	Halten Sie das Niveau und konzentrieren Sie sich auf andere Ebenen.

DIE WICHTIGSTE REGEL

Beginnen Sie mit der Ebene, die die wenigsten Punkte hat. Mit einer Ausnahme: Liegt Ihr Fundament unter fünf Punkten, starten Sie immer dort, ganz gleich, wie die anderen Ebenen aussehen. Ohne Fundament trägt nichts, was Sie darauf bauen.

KAPITEL 2

Vom Macher zum Unternehmer

Arbeitsblatt: Rollen-Inventur

Schätzen Sie für eine typische Woche, wie viele Stunden Sie in welcher Rolle verbringen.

Rolle	Stunden pro Woche	Was davon könnte jemand anderes übernehmen?
Fachmann (eigentliche Arbeit)		
Manager (Organisation, Verwaltung)		
Unternehmer (Steuerung, Zukunft)		

Und jetzt drei Fragen:

- Welche drei Aufgaben erledige ich selbst, obwohl sie jemand anderes gut genug erledigen könnte?
- Zu welchen Fragen könnte ich eine feste Entscheidungsregel aufstellen?
- An welchem Tag und zu welcher Uhrzeit trage ich ab sofort meine Unternehmerzeit ein?

Ihre Energie ist Betriebskapital

Arbeitsblatt: Ihre Energie-Rechnung

- Mein Stundenwert: $(\text{Unternehmerlohn} + \text{Gewinn}) \div \text{Arbeitsstunden im Jahr} = \dots\dots\dots \text{€}$
- Stunden pro Woche, die ich müde weniger schaffe: $\dots\dots\dots \times \text{Stundenwert} \times 46 \text{ Wochen} = \dots\dots\dots \text{€}$
- Umsatz, der bei drei Wochen Ausfall fehlt: $\text{Jahresumsatz} \div 52 \times 3 = \dots\dots\dots \text{€}$

Arbeitsblatt: Energie-Check

Bewerten Sie jede Aussage von 0 (trifft nicht zu) bis 2 (trifft voll zu).

Aussage	Punkte (0–2)
Ich schlafe an den meisten Tagen ausreichend und wache erholt auf.	
Ich bewege mich mindestens zweimal pro Woche bewusst.	
Ich esse regelmäßig und nicht nur „wenn Zeit ist“.	
Ich mache jeden Arbeitstag mindestens eine echte Pause.	
Ich hatte in den letzten zwölf Monaten mindestens eine Woche Urlaub ohne Arbeit.	
Summe	___ / 10

Wählen Sie nun eine einzige Gewohnheit, die Sie in den nächsten vier Wochen einführen. Nur eine.

KAPITEL 4

Zahlen, die Sie jede Woche kennen müssen

Arbeitsblatt: Ihre Break-even-Rechnung

Position	Betrag pro Monat
Miete und Nebenkosten	
Personalkosten (inkl. Nebenkosten)	
Ihr Unternehmerlohn	
Versicherungen, Beiträge	
Fahrzeug, Leasing, Kredite	
Software, Telefon, Marketing	
Sonstige Fixkosten	
Summe Fixkosten	
Deckungsbeitragsquote (in %)	
Break-even-Umsatz (Fixkosten ÷ Quote)	

Rechtsform, Haftung und Risikotrennung

Arbeitsblatt: Struktur-Check

Frage	Ihre Antwort
Welche Rechtsform hat Ihr Unternehmen heute?	
Was wäre das größte Haftungsrisiko, das Sie realistisch treffen könnte?	
Würde dieses Risiko Ihr Privatvermögen erreichen?	
Haben Sie persönliche Bürgschaften für das Unternehmen unterschrieben? Für welche Beträge?	
Wo soll das Unternehmen in fünf Jahren stehen?	
Gibt es Werte (Immobilien, Marken, Maschinen), die vom operativen Risiko getrennt werden sollten?	
Wann haben Sie Ihre Struktur zuletzt mit dem Steuerberater überprüft?	

KAPITEL 6

Förderung und Finanzierung

Arbeitsblatt: Förder-Check

Frage	Ihre Antwort
Welches größere Vorhaben planen Sie in den nächsten zwölf Monaten? (Investition, Einstellung, Beratung, Markteinführung)	
Wie hoch ist der Kapitalbedarf, einschließlich Anlaufkosten und Reserve?	
Welche Förderprogramme kommen infrage? (Förderdatenbank, Förderbank Ihres Landes, IHK oder HWK fragen)	
Ist schon etwas begonnen oder unterschrieben, das eine Förderung ausschließen könnte?	
Welche Belege für Ihr Geschäftsmodell können Sie vorlegen?	
Haben Sie einen aktuellen Businessplan mit Liquiditätsplanung?	

Was verkaufen Sie eigentlich?

Arbeitsblatt: Angebots-Inventur

Leistung / Produkt	Umsatz im Jahr	Deckungsbeitrag	Aufwand (gering/mittel/ hoch)	Behalten / ändern / streichen

Und Ihr Zwei-Satz-Test:

„Wir helfen _____, _____ zu lösen, indem wir _____.
Das Ergebnis ist _____.“

KAPITEL 8

Preise, die tragen

Arbeitsblatt: Preisuntergrenze pro Produkt oder Leistung

Position	Betrag pro Stück / pro Auftrag
Herstellung, Einkauf oder eigene Arbeitszeit	
Versand, Logistik, Lager	
Anteilige Fixkosten	
Steuern und Abgaben (soweit im Preis enthalten)	
Selbstkosten (Summe)	
Gewünschte Mindestmarge	
Preisuntergrenze	
Aktueller Verkaufspreis	
Maximal vertretbarer Rabatt	

Abläufe, die ohne Sie funktionieren

Arbeitsblatt: Ihre Prozesslandkarte

Schritt (von Anfrage bis Zahlung)	Wer ist zuständig?	Dokumentiert? (ja/nein)	Typische Fehlerquelle
Anfrage annehmen			
Erstgespräch / Beratung			
Angebot erstellen			
Nachfassen			
Auftrag durchführen			
Qualitätskontrolle / Übergabe			
Rechnung stellen			
Zahlungseingang prüfen, mahnen			
Feedback und Weiterempfehlung			

KAPITEL 10

Team und Partner

Arbeitsblatt: Rollenprofil

Frage	Ihre Antwort
Bezeichnung der Rolle	
Die drei wichtigsten Ergebnisse, die diese Person liefern soll	
Welche Aufgaben übernehme ich danach nicht mehr?	
Unverzichtbare Fähigkeiten	
Wünschenswerte Fähigkeiten	
Gewünschte Haltung (z. B. sorgfältig, kundenorientiert, selbstständig)	
Was darf diese Person allein entscheiden?	
Was kostet die Stelle pro Jahr (mit Nebenkosten)?	
Welchen Umsatz oder welche Entlastung muss sie bringen?	

Wofür wollen Sie bekannt sein?

Arbeitsblatt: Positionierungs-Canvas

Frage	Ihre Antwort
Mein Wunschkunde ist ... (Situation, Branche, Größe, Haltung)	
Sein drängendstes Problem ist ...	
Ich löse es, indem ich ...	
Das Ergebnis für ihn ist ...	
Anders als andere Anbieter ...	
Für wen arbeite ich bewusst nicht?	
Mein Nutzenversprechen in einem Satz	

KAPITEL 12

Marke und Auftritt

Arbeitsblatt: Marken-Steckbrief

Element	Ihre Festlegung
Name und Schreibweise	
Markenschutz (angemeldet? wo? Klassen?)	
Hauptfarben (mit Farbcodes)	
Schriften	
Bildsprache (was zeigen wir, was nicht?)	
Tonalität (Sie/du, förmlich/persönlich)	
Drei Werte, für die die Marke steht	
Werbeaussagen, die rechtlich geprüft werden müssen	

Die Website als bester Vertriebsmitarbeiter

Arbeitsblatt: Website-Check

Aussage	Punkte (0–2)
Ein Fremder versteht in fünf Sekunden, was wir anbieten und für wen.	
Die wichtigste Überschrift enthält unser Nutzenversprechen, nicht unseren Namen.	
Auf jeder Seite gibt es einen klaren nächsten Schritt.	
Es gibt echte Kundenstimmen, Bewertungen oder Praxisbeispiele.	
Es gibt echte Fotos von uns und unserer Arbeit.	
Die Website funktioniert gut auf dem Smartphone.	
Wir wissen, wie viele Anfragen die Website pro Monat bringt.	
Die Inhalte wurden in den letzten sechs Monaten aktualisiert.	
Summe	___ / 16

KAPITEL 14

Gefunden werden bei Google und in KI-Antworten

Arbeitsblatt: Sichtbarkeits-Check

Aussage	Punkte (0–2)
Ich kenne die fünf wichtigsten Suchbegriffe meiner Kunden.	
Jede wichtige Leistung hat eine eigene Seite mit klarem Suchbegriff.	
Titel und Beschreibung meiner wichtigsten Seiten enthalten den Suchbegriff.	
Meine Website lädt schnell und funktioniert gut auf dem Smartphone.	
Mein Google-Unternehmensprofil ist vollständig und aktuell.	
Ich sammle aktiv Bewertungen und beantworte sie.	
Name, Adresse und Telefon sind überall einheitlich.	
Meine Website beantwortet häufige Kundenfragen klar und konkret.	
Ich werde auf anderen vertrauenswürdigen Seiten erwähnt.	
Ich habe geprüft, ob ein KI-Assistent mein Unternehmen bei einer passenden Frage nennt.	
Search Console ist eingerichtet und ich schaue monatlich hinein.	
Ich habe getestet, dass meine Anfragen und Verkäufe in der Statistik ankommen.	
Summe	___ / 24

Unter 12 Punkten: Beginnen Sie mit dem Google-Unternehmensprofil und den Suchbegriffen. Zwischen 12 und 18: Arbeiten Sie den 90-Tage-Plan ab Woche 5 durch. Über 18: Konzentrieren Sie sich auf Inhalte und Erwähnungen.

Arbeitsblatt: Meine Suchbegriffe

Leistung	Hauptbegriff	Verwandte Begriffe	Eigene Seite vorhanden?

KAPITEL 15

Kunden gewinnen ohne Streuverlust

Arbeitsblatt: Kanal-Auswahl

Kanal	Sind meine Wunschkunden dort?	Liegt mir das?	Entscheidung (ja/nein)
Empfehlungen und Partner			
Google und Website			
Google-Unternehmensprofil			
LinkedIn			
Instagram oder andere soziale Netzwerke			
Newsletter und E-Mail-Strecke			
Vorträge, Netzwerke, Messen			
Bezahlte Werbung			
Handel oder Vertriebspartner			

Meine drei Kanäle für die nächsten zwölf Monate:

1. _____ 2. _____ 3. _____

Wachsen, ohne zu zerbrechen

Arbeitsblatt: Engpass-Analyse

Bereich	Engpass? (ja/ eher/nein)	Woran merke ich das?
Neue Anfragen und Aufträge		
Kapazität für die Auftragsabwicklung		
Personal und Fachkräfte		
Liquidität und Finanzierung		
Abläufe und Organisation		
Meine eigene Zeit und Entscheidungsfähigkeit		

Mein aktueller Hauptengpass ist: _____

Die eine Maßnahme, die ihn in den nächsten 90 Tagen am stärksten lockert:

KAPITEL 17

Systeme, Software und KI im Alltag

Arbeitsblatt: Automatisierungs-Inventur

Wiederkehrende Aufgabe	Zeit pro Woche	Regelbasiert? (ja/ nein)	Mögliche Lösung

Wenn es schief läuft – Krise und Neustart

Arbeitsblatt: Notfallplan auf einer Seite

Frage	Ihre Antwort
Wer vertritt mich, wenn ich ausfalle?	
Wo liegen Zugänge, Passwörter, Verträge, Vollmachten?	
Wie viele Monate kann das Unternehmen ohne Umsatz überstehen?	
Welche Kosten kann ich innerhalb eines Monats senken?	
Wie hoch ist der Umsatzanteil meiner drei größten Kunden?	
Meine Ansprechpartner im Notfall (Steuerberater, Bank, Anwalt, Berater)	

KAPITEL 19

Ihr 90-Tage-Bauplan

Arbeitsblatt: Ihr 90-Tage-Bauplan

Ziel	Monat 1	Monat 2	Monat 3
------	---------	---------	---------

Ziel 1:

Ziel 2:

Ziel 3:

Frage	Ihre Antwort
-------	--------------

Meine feste Unternehmerzeit (Tag, Uhrzeit)

Wer unterstützt mich oder hält mich verbindlich?

Datum meiner 90-Tage-Überprüfung

Woran merke ich in 90 Tagen, dass es sich gelohnt hat?