



# ERFOLGREICH SELBSTSTÄNDIG

Wie du dein Business **aus dem Hamsterrad befreist** – und dir ein stabiles Unternehmen mit Substanz, Struktur und Umsatzsicherheit aufbaust.

## 3 Quick-Wins – das erwartet dich im Guide:



Erkenne den wahren Grund, warum dein Business dich mehr fordert als trägt – und wie du systematisch aus dem Hamsterrad aussteigst.



Entwickle ein Angebot, das nicht mehr erklärt werden muss – sondern sich fast von allein verkauft, zu Preisen, die deinem Wert entsprechen.



Lerne, wie du jede Woche planbar 5–10 qualifizierte Anfragen generierst – ohne Content-Druck oder ständige Sichtbarkeitspflicht.

# Einleitung

## Vielleicht kennst du das:

Du hast dir deine Selbstständigkeit aufgebaut, weil du etwas bewegen wolltest. Du hast Expertise, du kannst Menschen wirklich helfen – und dennoch fühlt sich dein Business nicht so an, wie du es dir gewünscht hast.



Es ist dir nicht fremd, von Klient zu Klient zu hetzen, Kundenanfragen zu jonglieren und zwischen Content-Planung, Kundengesprächen und Rechnungsstellung nach Zeit fürs Wesentliche zu suchen.

Du bist immer in Bewegung – und trotzdem scheint es, als wärst du nicht wirklich vorangekommen.

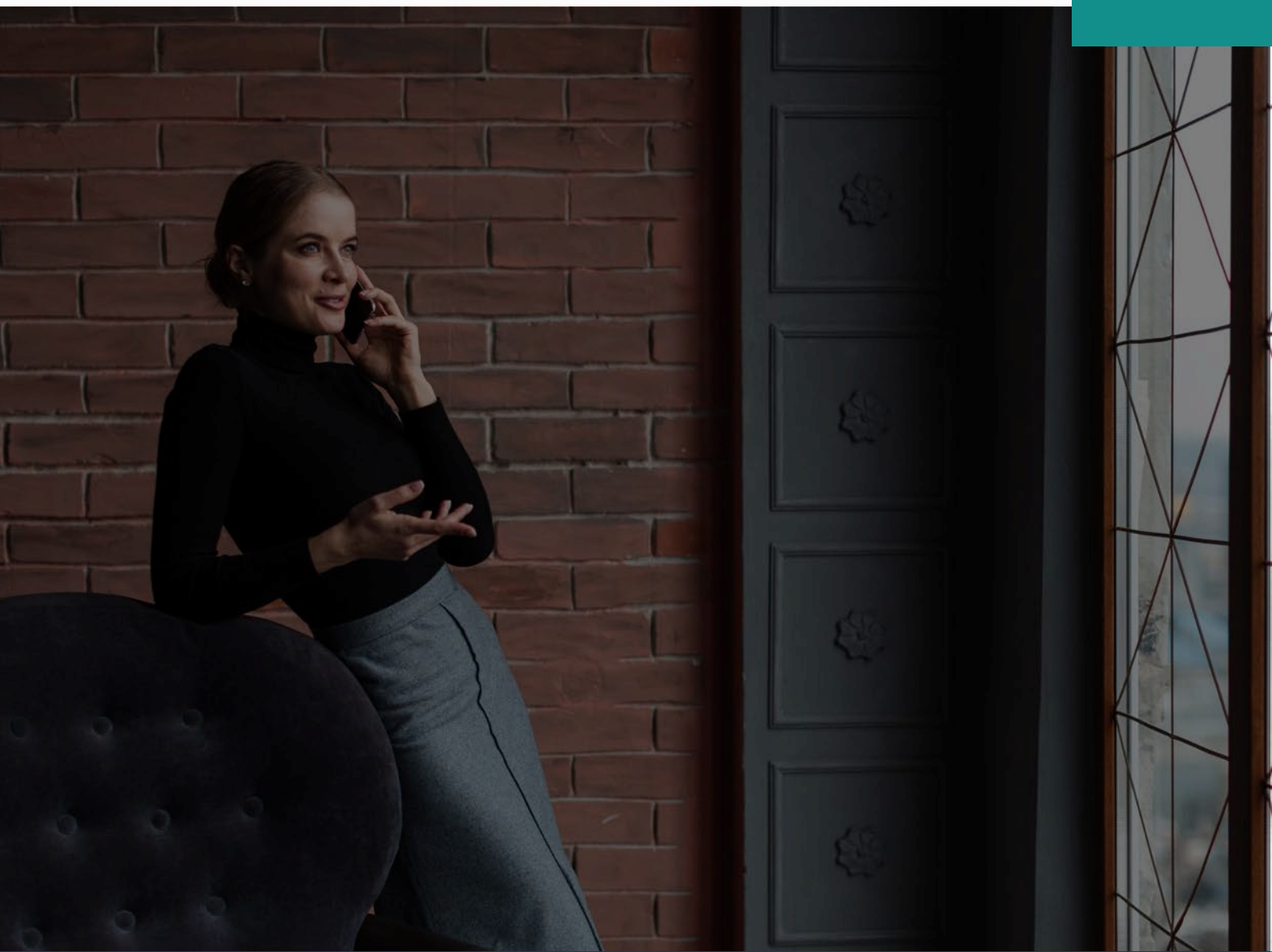
## Der Grund? Du hast dir unbewusst ein Hamsterrad gebaut:

- Du arbeitest **viel im Unternehmen**, aber zu wenig am Unternehmen.
- Du gewinnst Kunden **über Zufall**, nicht über System.
- Du tauschst **Zeit gegen Geld**, statt Wert gegen Wirkung

## Vielleicht kommt dir dieses Gefühl bekannt vor:

*Es ist ein bisschen wie Fahrradfahren mit angezogener Bremse. Du strampelst, aber du kommst nicht in den Fluss. Der Umsatz ist da – manchmal mehr, manchmal weniger. Doch Stabilität? Leichtigkeit? Freiheit? Fehlanzeige.*

*Was dich an diesen Punkt geführt hat, ist kein Mangel an Fähigkeiten. Im Gegenteil. Du hast viel gelernt, viel gegeben und viel geleistet.*



*Aber du hast dir – unbewusst – ein System geschaffen, das dich mehr festhält als trägt. Ein Business, das zu sehr an dir selbst hängt. Ein Modell, das eher an Selbständigkeit erinnert als an Unternehmertum.*

*Dieser Guide hilft dir, aus genau diesem Muster auszusteigen – mit klarem System, konkreten Schritten und echtem Business-Denken.*

## Kapitel 1:

# Warum dein Business sich schwer anfühlt – und was du ändern musst.

Erinnerst du dich an den Moment, als du deine Selbstständigkeit gestartet hast? Wahrscheinlich hattest du diese eine Vision: ein Business, das dir Freiheit schenkt, deine Leidenschaft entfaltet und dich für deine Arbeit wirklich belohnt. Und jetzt, ein paar Jahre später, sitzt du in deinem gut gefüllten Kalender, beantwortest E-Mails zwischen zwei Kundenterminen, planst Content für LinkedIn und wunderst dich am Monatsende trotzdem, warum der Kontostand so wackelt.

Die Wahrheit ist: Du bist nicht gescheitert. Du hast nur den ersten Schritt gemacht – aber nie das Fundament gebaut, auf dem dein Business wirklich tragen kann. Was du dir geschaffen hast, ist kein skalierbares Unternehmen. Es ist eine Art selbstgebautes Hamsterrad mit goldenen Speichen: schön, aber kräftezehrend.



## Viele Selbstständige machen genau diesen Fehler:

**E**

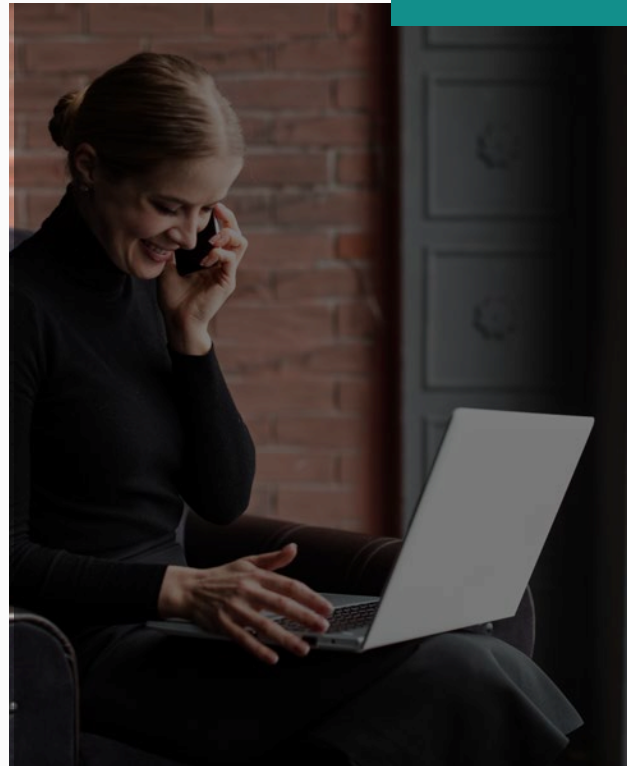
Sie hoffen auf Empfehlungen, statt systematisch Anfragen zu erzeugen.

**S**

Sie bauen sich auf Social Media eine schöne Fassade, aber kein Fundament.

**A**

Sie reagieren auf Anfragen, statt selbst zu steuern.



*Und irgendwann wird das, was einst leicht und motivierend war, schwer und unklar. Du weißt, dass du etwas ändern musst. Aber du fragst dich: Was genau? Und wie?*

***Lass uns Klartext sprechen:***

## Der Wendepunkt

Ein funktionierendes Business braucht drei Dinge: ein messerscharfes Angebot, eine planbare Leadquelle und eine skalierbare Verkaufsstruktur.

## Reflexion:

- Woher kommen aktuell deine besten Kunden?
- Was passiert, wenn du 2 Wochen nicht aktiv arbeitest?
- Wie viele Angebote verkaufst du pro Woche – wirklich?

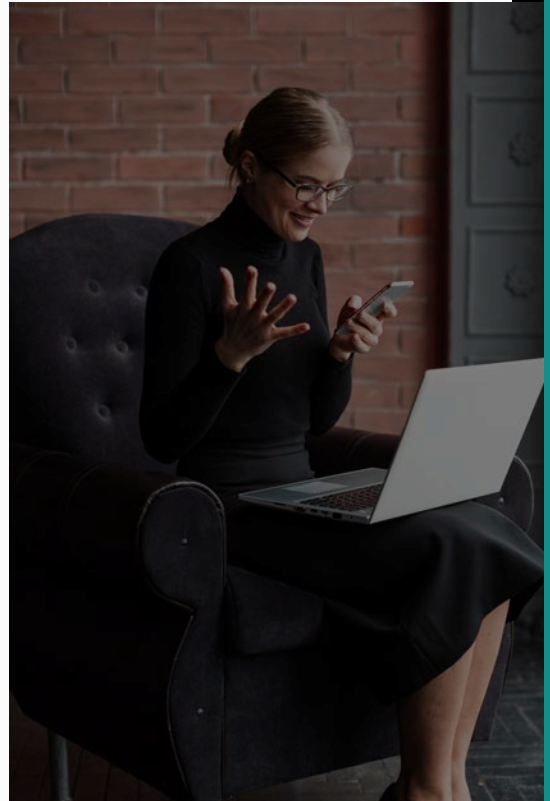


## Kapitel 2:

# Dein Premium-Angebot – klar, wertvoll, hochpreisig.

Stell dir vor, du führst ein Gespräch mit einem potenziellen Kunden. Die Chemie stimmt, der Bedarf ist da – und trotzdem spürst du, wie das Gespräch langsam ins Leere läuft. Am Ende kommt der Satz: „Ich muss da nochmal drüber nachdenken.“ Oder schlimmer: „Das klingt gut, aber im Moment ist das Budget leider nicht da.“

In solchen Momenten liegt es selten am Kunden – und noch seltener an deinem Können. Es liegt daran, dass dein Angebot nicht klar genug ist. Nicht zugespitzt. Nicht so formuliert, dass dein Gegenüber den Wert erkennt, ohne dass du ihn erklären musst.



Viele Selbstständige verkaufen Leistungen. Doch was wirklich zählt, ist das Ergebnis. Die Transformation. Das Gefühl, das dein Kunde nach der Zusammenarbeit mit dir hat. Wenn du das klar kommunizieren kannst, entsteht Vertrauen – und Bereitschaft zur Investition.

## Was ein Premium-Angebot wirklich ausmacht:

- **Es ist fokussiert** – auf eine klar definierte Zielgruppe und einen relevanten Engpass.
- **Es ist ergebnisorientiert** – nicht featuregetrieben, sondern nutzenbasiert.
- **Es ist wirtschaftlich sinnvoll** – der Return für den Kunden ist greifbar.

Wenn du heute das Gefühl hast, dich immer wieder erklären oder rechtfertigen zu müssen, dann ist dein Angebot noch nicht auf den Punkt. Ein gutes Angebot verkauft sich nicht durch Argumente – sondern durch Klarheit.

## So entwickelst du dein Premium-Angebot:

1. **Zielgruppe eingrenzen:** Wer profitiert maximal von deiner Expertise?
2. **Engpass erkennen:** Welches konkrete Problem kannst du lösen?
3. **Transformation formulieren:** Welches Ergebnis ermöglichst du?

## Quick Win – Formuliere dein Angebot in einem Satz:

Ich helfe [Zielgruppe], [konkreten Engpass] zu lösen, damit sie [Transformation].



### Beispiel:

*Ich helfe Beratern, aus der Zeit-gegen-Geld-Falle auszubrechen, damit sie stabile 5-stellige Monatsumsätze erzielen.*

Wenn du dein Angebot so klar beschreiben kannst, wirst du erstaunt sein, wie viel leichter Gespräche verlaufen – und wie schnell Vertrauen entsteht.

## Kapitel 3:

# Planbare Anfragen statt Zufallskunden.

Stell dir vor, du würdest morgens dein E-Mail-Postfach öffnen – und statt Werbung, unbeantworteten Nachrichten oder Rückfragen, findest du dort: Drei neue Anfragen von Menschen, die genau wissen, was du anbietest. Die sich aktiv bei dir gemeldet haben. Die bereit sind zu investieren. Die wissen: Du bist der oder die Richtige.

Kein langes Überreden. Kein Hinterhertelefonieren. Kein Hoffen, dass mal wieder jemand über eine Empfehlung den Weg zu dir findet. Einfach: planbare Nachfrage.

Für viele Selbstständige klingt das nach einem unerreichbaren Zustand – oder nach teurem Online-Marketing mit Risiken. Aber die Wahrheit ist: Planbare Anfragen entstehen nicht durch Glück. Sie entstehen durch Struktur.

Viele Selbstständige verlassen sich auf das, was sie kennen: ihr Netzwerk, gelegentliche Posts, ein bisschen Content hier und da. Das funktioniert – aber es bringt keine Verlässlichkeit. Kein Wachstum. Und vor allem: keine Kontrolle.

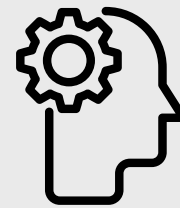
## Dein Ziel:

Ein System, das dir wöchentlich neue qualifizierte Anfragen bringt – automatisiert, kalkulierbar und passend zu deinem Angebot und deinem Anspruch.

Denn wenn du nur sichtbar bist, wenn du Zeit dafür findest, wirst du nie stabil wachsen können. Wenn du aber ein System hast, das **für dich arbeitet**, statt dich zusätzlich zu belasten, verändert sich alles.

## Die Basis:

- ➡ Klarer Funnel: z. B. Webinar oder Leadmagnet + Gespräch.
- ➡ Gezielte Sichtbarkeit: bezahlte Werbung mit Strategie.
- ➡ Konstante Leads: Fokus auf Qualität statt Lautstärke.



## Reflexion:

- Welche Kanäle bringen dir heute systematisch Anfragen?
- Was würde sich verändern, wenn du jede Woche 5 passende Gespräche hättest?

## Kapitel 4:

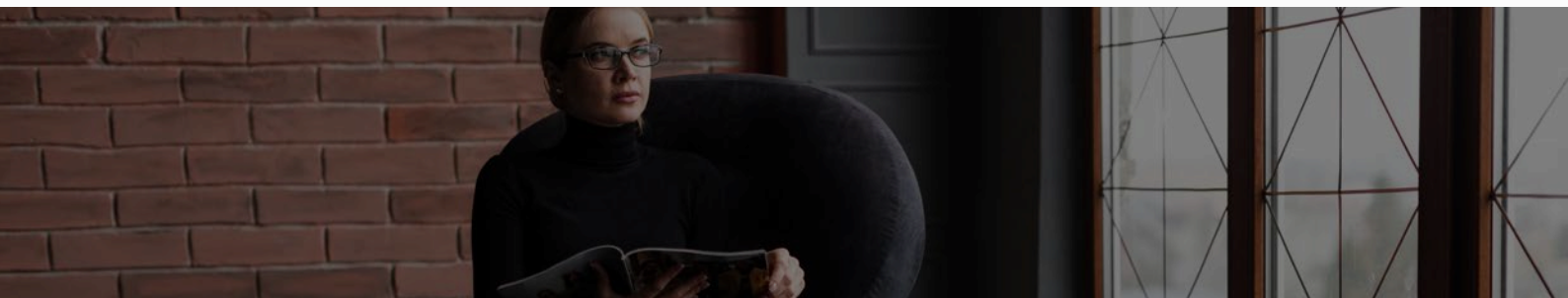
# Verkaufen mit System – statt mit Unsicherheit.

Verkaufen. Allein das Wort sorgt bei vielen Selbstständigen für ein mulmiges Gefühl. Vielleicht geht es dir ähnlich: Du liebst es, mit deinen Kunden zu arbeiten. Du kannst beraten, coachen, begleiten – aber sobald es darum geht, dein Angebot zu verkaufen, entsteht Unsicherheit. Du willst niemandem etwas "aufschwätzen". Du willst nicht wirken wie die lauten Marketer auf Social Media. Und so passiert, was viele kennen: Gespräche laufen gut, doch am Ende kommt kein Abschluss zustande.

Die meisten verkaufen "aus dem Bauch heraus" – ohne Plan, ohne Struktur, ohne System. Und wundern sich dann, warum sich Verkaufsprozesse anstrengend, unangenehm oder unnatürlich anfühlen.

Dabei ist Verkaufen kein Überreden. Es ist auch kein Schauspiel. Es ist ein strukturierter Dialog – zwischen zwei Menschen mit einem gemeinsamen Ziel: herauszufinden, ob sie zusammenarbeiten sollten.

Wenn du verstehst, dass ein professioneller Verkaufsprozess **Orientierung statt Druck, Klarheit statt Unsicherheit und Vertrauen statt Überzeugung liefert**, dann wird sich dein Blick auf Verkauf grundlegend ändern.



## Was funktioniert:

**A**

Ein klarer, nachvollziehbarer Ablauf, der dich sicher durch das Gespräch führt.



**B**

Die Bereitschaft, nicht jeden Kunden überzeugen zu wollen, sondern zu prüfen, ob es wirklich passt.

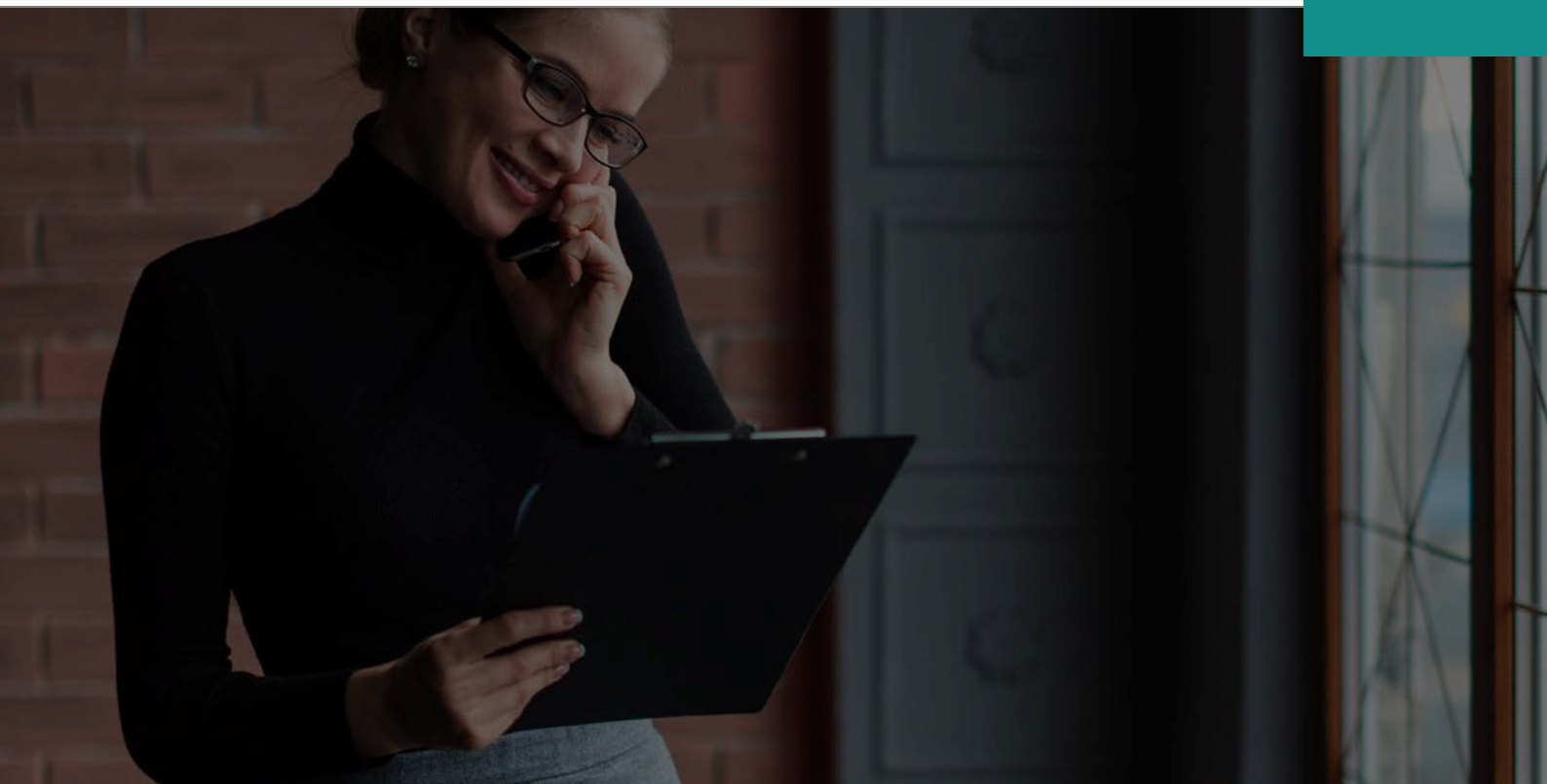
**A**

Eine wertschätzende, ruhige Kommunikation deines Preises – mit innerer Klarheit.

## Der 5-Schritte-Prozess, der funktioniert:

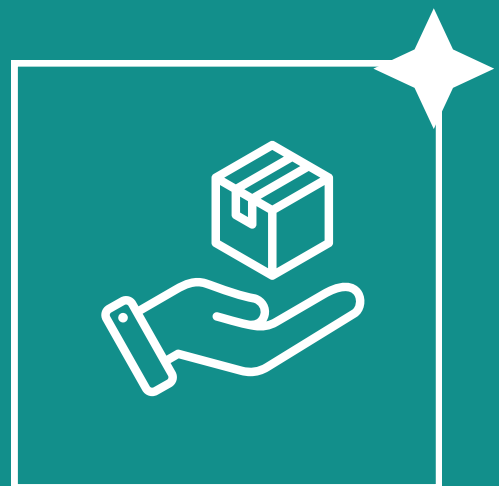
1. Verbindung aufbauen – Schaffe Vertrauen, ohne dich zu verstellen.
2. Ausgangspunkt klären – Wo steht dein Gegenüber gerade?
3. Ziel definieren – Wo will er oder sie wirklich hin?
4. Lücke sichtbar machen – Was fehlt, um das Ziel zu erreichen?
5. Einladung aussprechen – Biete eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe an.

Wenn du diesen Ablauf verinnerlichst, wirst du feststellen: Gespräche werden leichter. Ehrlicher. Erfolgreicher.



## Quick Win: Nimm dir nach jedem Gespräch zwei Minuten Zeit und frage dich:

- *Was lief gut?*
- *Wo war ich noch unsicher?*
- *An welcher Stelle hat mein Gesprächspartner gezögert – und warum?*



***Verkaufen ist eine Kompetenz. Und wie jede andere kann man sie lernen, verfeinern und zu einem starken Bestandteil seines Business machen.***

## Kapitel 5:

# Wachstum beginnt mit Entscheidungen.

Irgendwann kommt dieser Moment, an dem du dir eingestehst: So geht es nicht weiter. Du weißt, dass du das Potenzial hast. Du hast das Wissen, die Erfahrung, den Willen. Aber du spürst, dass dir etwas fehlt: Struktur. Klarheit. Und vor allem: eine bewusste Entscheidung, dein Business nicht länger irgendwie am Laufen zu halten – sondern wirklich aufzubauen.

Vielleicht hast du dir eingeredet, du brauchst noch eine Weiterbildung. Noch ein neues Tool. Noch ein paar Monate Erfahrung. Doch die Wahrheit ist: Du brauchst keine weiteren Puzzlestücke. Du brauchst das Bild auf dem Deckel. Den Plan. Und die Entscheidung, dich selbst und dein Business ernst zu nehmen.

Wachstum beginnt nicht mit mehr Wissen. Es beginnt mit einer Entscheidung. Einer klaren Haltung dir selbst gegenüber: Ich will das. Ich ziehe das durch. Ich baue ein Business, das mir dient – nicht umgekehrt.

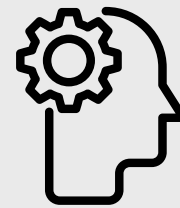
Viele deiner bisherigen Entscheidungen waren getrieben von Angst, Unsicherheit oder falscher Bescheidenheit. Vielleicht hast du zu oft „Ja“ gesagt zu Kunden, die nicht passten.

Vielleicht hast du dich unter Wert verkauft. Vielleicht hast du zu lange gewartet, weil du dachtest, du müsstest erst noch irgendetwas „werden“.

Jetzt ist der Moment, dich neu auszurichten. Nicht mit Druck – sondern mit Klarheit.

## Was erfolgreiche Unternehmer tun:

- ➡ Sie priorisieren Wirkung über Auslastung.
- ➡ Sie bauen Systeme statt To-Do-Listen.
- ➡ Sie arbeiten mit Menschen, die sie weiterbringen

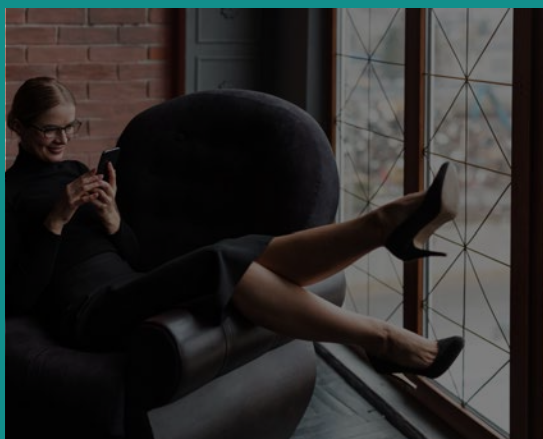


### Reflexion:

- Was hat dich bisher am Wachstum gehindert?
- Was kostet dich das – zeitlich, finanziell, emotional?
- Was wäre jetzt der nächste mutige Schritt?

## Kapitel 6:

# Häufige Denkfehler, die ins Hamsterrad führen.



Nicht das Außen hält dich zurück. Sondern deine innere Programmierung.

Oft sind es nicht die Umstände, nicht der Markt, nicht das Angebot, das unser Wachstum blockiert – sondern die Gedanken, die wir täglich über uns, unsere Arbeit und unseren Wert denken. Sie wirken im Hintergrund, beeinflussen Entscheidungen, führen zu Aufschub, falschen Prioritäten oder unnötigen Anpassungen.



*Hier sind einige der häufigsten Denkfehler, die Selbstständige im Hamsterrad halten – vielleicht erkennst du dich in einem (oder mehreren) davon wieder:*

### **1."Ich muss erst noch besser werden, bevor ich ..."**

Ein Trugschluss, der viele bremst. Fachlich top, aber ständig im Lernmodus. Die Wahrheit ist: Kunden zahlen nicht für Zertifikate – sie zahlen für Klarheit, Vertrauen und Ergebnisse. Du darfst dir erlauben, mit dem, was du heute kannst, Menschen zu helfen. Und dafür entsprechend entlohnt zu werden.

### **2."Ich darf niemandem auf die Nerven gehen."**

Viele trauen sich nicht, sichtbar zu sein. Kein Newsletter, kaum Präsenz, wenig Verkaufsaktivität. Aus Angst, zu stören. Doch Menschen sind dankbar, wenn du ihnen den Weg zeigst – solange du ihnen aufrichtig helfen kannst. Sichtbarkeit ist kein Ego-Tool, sondern Dienst am Kunden.

### **3."Ich will es allen recht machen."**

Wenn du versuchst, für alle zu sein, bist du am Ende für niemanden wirklich relevant. Ein scharfes Angebot braucht Klarheit – und auch die Bereitschaft, bewusst Menschen nicht anzusprechen. Nur so entsteht Sog.

#### 4. "Ich will erst alles perfekt durchdacht haben."

Perfektionismus ist ein elegant verkleideter Umsetzungsvermeider. Wachstum entsteht durch Umsetzung, nicht durch Analyse. Der erste Schritt ist wichtiger als der perfekte Plan.

#### 5. "Ich schaffe das alleine – ich muss nur noch ..."

Viele kluge Köpfe machen sich selbst zum Engpass. Sie glauben, sie müssten den Weg allein finden, sonst zählt es nicht. Doch genau das ist das Muster, das dich im Kreis laufen lässt. Unternehmer sein heißt nicht: alles selbst machen. Es heißt: die richtigen Entscheidungen treffen.



#### Reflexion:

- Welcher dieser Denkfehler trifft auf dich zu?
- Was hat er dich bisher gekostet – an Zeit, Energie, Umsatz?
- Was wäre, wenn du ihn ab heute loslässt?



## Nächster Schritt: Klarheit. Struktur. Umsetzung.

Wenn du diesen Guide bis hierher gelesen hast, dann spürst du wahrscheinlich, dass du an einem Wendepunkt stehst. Vielleicht zum ersten Mal mit einem echten Gefühl von Klarheit. Vielleicht mit dem Gedanken: „Das ist es. Genau das brauche ich.“

### Und jetzt?

Jetzt ist der Moment, aus Inspiration Umsetzung zu machen.  
Aus Erkenntnis Handlung.  
Aus Selbstständigkeit ein echtes Unternehmen.

Denn genau darum geht es:  
Ein Business, das dich nicht nur beschäftigt – sondern dich entlastet, dir Freiheit gibt und deine Expertise endlich auf das Level bringt, das sie verdient.

Unser Business-Consulting ist kein Kurs, kein Baukasten, kein Schema F. Es ist ein strukturierter, individueller Prozess – geführt von Torsten Steinbrink und seinem Team, basierend auf über 25 Jahren Erfahrung und über 3.500 begleiteten Unternehmer:innen.

### Was du bekommst:

- Eine glasklare Positionierung und ein Angebot, das sich von allein verkauft.
- Ein Lead-System, das für dich arbeitet – nicht du für es.
- Einen Verkaufsprozess, der souverän, ehrlich und wirkungsvoll ist.
- Persönliche Begleitung – Schritt für Schritt, mit Substanz und Herz



## Für wen?

Für Coaches, Berater:innen und Dienstleister, die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen. Für Menschen mit Anspruch, mit Tiefe – und mit dem Willen, ein echtes Business zu führen.

Wenn du jetzt innerlich nickst, dann ist der nächste Schritt einfach:

## Vereinbare ein unverbindliches Erstgespräch.

Darin finden wir gemeinsam heraus, wo du aktuell stehst, was dein größter Hebel ist – und ob unsere Zusammenarbeit für dich der richtige Weg ist

Jetzt zum kostenfreies  
Erstgespräch anmelden



**Torsten Steinbrink & Team**, warum dein Business heute so läuft, wie es läuft – und wie du es auf ein neues Fundament stellen kannst.