Reflexionsblatt

„Bist du früh genug am Tisch – oder erst eingeladen, wenn es zählt?“

Hinweis vorab (bitte lesen):
Dieses Blatt ist kein Test.
Es geht nicht darum, etwas „richtig“ zu machen.
Es geht darum, ehrlich hinzuschauen.

Nimm dir 15–20 Minuten.
Ohne Kalender. Ohne Ablenkung.

1. Wo entstehen die wichtigen Gespräche *vor* deinem Geschäft?

Schreibe spontan auf. Keine langen Sätze.

- In welchen **Räumen** entstehen Gespräche, bevor sie offiziell werden?
  (z. B. Verbände, Politik, informelle Runden, internationale Formate, Stiftungen, Clubs, private Treffen)

- Welche dieser Räume **kennst du nur aus Erzählungen**?

2. Wann wirst du heute normalerweise eingebunden?

Kreuze innerlich ab, was am ehesten zutrifft:

- ☐ Wenn es konkret wird
- ☐ Wenn Angebote eingeholt werden
- ☐ Wenn Entscheidungen vorbereitet sind
- ☐ Wenn Entscheidungen schon gefallen sind

Ehrliche Anschlussfrage:
Wo wärst du gern **früher** dabei gewesen?

3. Wer spricht *über* dich, wenn du nicht im Raum bist?

Nicht, wer dich kennt.
Sondern wer dich **einordnet**.

- Wer kann deinen Namen erklären, ohne auf deine Website zu schauen?
- Wer weiß, wofür du stehst – nicht nur, was du anbietest?

Wenn dir hier wenig einfällt, ist das kein Fehler.
Es ist ein Signal.

4. Sichtbarkeit oder Einbindung – was hast du wirklich?

Beantworte ehrlich:

- Wo bist du **sichtbar**, aber eigentlich außen vor?
- Wo bist du **eingebunden**, obwohl man dich kaum sieht?

Was davon bringt dir langfristig mehr?

5. Wo kommst du heute zu spät?

Diese Frage ist unbequem. Genau deshalb ist sie wichtig.

- In welchen Themen, Märkten oder Beziehungen hast du das Gefühl:
  „Da hätte ich früher dabei sein müssen.“

Nicht, um dich zu ärgern.
Um Muster zu erkennen.

6. Wer sitzt heute *für dich* an Tischen, an denen du selbst nicht bist?

Diese Frage entscheidet über Reichweite mit Substanz.

- Wer hört zu, merkt sich Dinge, hält Verbindung – ohne dich zu vertreten, aber mit dir im Kopf?

- Wer könnte das tun, wenn du es bewusst zulässt?

7. Eine letzte, entscheidende Frage

Wenn du ehrlich bist:

> **Was würde sich in deinem Unternehmen ändern, wenn du ein Jahr früher wüsstest, welche Gespräche relevant werden?**

Schreib es auf. Kurz reicht.

Abschlussgedanke (bitte nicht überspringen)

Dieses Reflexionsblatt ist kein To-do-Plan.
Es ist ein Spiegel.

Unternehmerischer Vorsprung entsteht selten durch Geschwindigkeit.
Er entsteht durch Nähe.
Und Nähe beginnt früher, als man denkt.