

Warum aus Interesse *kein* Auftrag wird

Wenn Menschen Interesse zeigen,
aber trotzdem nicht buchen

7 MÖGLICHE GRÜNDE
UND WAS WIRKLICH DAHINTER
STECKEN KANN

NEVIANA N. HESS

ORELIS FOKUS

KLARHEIT FÜR DEIN NÄCHSTES LEVEL



Orelis Fokus

Systemische Klärung tieferliegender Prägungen, Muster
und Dynamiken in Alltag und Business

Warum aus Interesse kein Auftrag wird

Wenn Menschen Interesse zeigen, aber trotzdem nicht buchen

Du hast Interesse geweckt. Menschen beschäftigen sich mit deinem Angebot, fragen nach, führen Gespräche mit dir – und trotzdem entsteht daraus kein Auftrag.

Natürlich wird nicht aus jedem Interessenten ein Kunde. Wenn sich dieses Muster jedoch immer wieder zeigt, kann es sinnvoll sein, nicht nur auf Akquise, Reichweite oder den Preis zu schauen.

Denn **innere Blockierungen** bleiben im Business nicht unbedingt „innen“. Sie können sich ganz konkret im Außen zeigen: in der eigenen Ausstrahlung, im Umgang mit Geld, in der Auswahl von Interessenten, in der Positionierung oder genau in dem Moment, in dem aus Interesse ein Auftrag werden soll.

Was wie sechs unterschiedliche Businessprobleme aussieht, kann deshalb mit derselben tieferliegenden Blockierung zusammenhängen.

1. Ausstrahlung & Resonanz

Du möchtest neue Kunden gewinnen. Du investierst Zeit in Sichtbarkeit, sprichst Menschen an und präsentierst dein Angebot.

Doch wie eindeutig ist dieses „Ich möchte Kunden“ tatsächlich?

Gleichzeitig können Gedanken und innere Reaktionen vorhanden sein wie:

Was, wenn wieder eine Absage kommt?

Was, wenn ich den Erwartungen nicht gerecht werde?

Was, wenn es plötzlich zu viel wird?

Was, wenn ich meinen Preis nicht durchsetzen kann?

Nach außen besteht der Wunsch nach neuen Kunden. Innerlich können gleichzeitig Zweifel, Unsicherheit oder Widerstände wirken.

In meiner Arbeit erlebe ich immer wieder, dass **Wunsch und innere Ausrichtung nicht zwangsläufig in dieselbe Richtung gehen.**

Das kann sich auch darin zeigen, welche Menschen sich angesprochen fühlen und welche Kontakte tatsächlich entstehen.

Orelis Fokus | Neviana Hess | +49 151-156 84 7777

| kontakt@orelisfokus.com | www.orelisfokus.com |



Orelis Fokus

Systemische Klärung tieferliegender Prägungen, Muster
und Dynamiken in Alltag und Business

Eine innere Blockierung kann damit bereits beeinflussen, was du nach außen ausstrahlst – und welche Resonanz darauf entsteht.

2. Blockaden rund um Geld

Ein Auftrag bedeutet nicht nur einen neuen Kunden. Er bedeutet auch: **Geld annehmen.**

Und genau dort können Themen liegen, die mit dem eigentlichen Angebot zunächst gar nichts zu tun zu haben scheinen.

Wie selbstverständlich ist es für dich, mit deiner Arbeit gut zu verdienen?

Wie fühlt es sich an, einen höheren Preis zu nennen?

Was passiert innerlich, wenn jemand diesen Preis sofort akzeptiert?

Geld kann mit Wert, Leistung, Anerkennung, Sicherheit, Schuld, Familie oder früheren Erfahrungen verbunden sein.

Solche Zusammenhänge sind nicht immer bewusst erkennbar.

Man kann sich mehr Umsatz wünschen und gleichzeitig **innere Grenzen beim Empfangen, Fordern oder Behalten von Geld** haben.

Dann liegt das sichtbare Problem bei den fehlenden Aufträgen – die Ursache möglicherweise an einer ganz anderen Stelle.

Liegt die innere Blockierung im Zusammenhang mit Geld, Wert oder Erfolg, kann sie sich genau dort bemerkbar machen, wo aus Interesse ein bezahlter Auftrag werden soll.

3. Die unbewusste Schutzmauer

„Ich möchte mehr Kunden.“

Dieser Wunsch kann vollkommen ehrlich sein.

Orelis Fokus | Neviana Hess | +49 151-156 84 7777

| kontakt@orelisfokus.com | www.orelisfokus.com |



Orelis Fokus

Systemische Klärung tieferliegender Prägungen, Muster
und Dynamiken in Alltag und Business

Doch ein Kunde bringt auch Nähe, Erwartungen, Verantwortung und Verbindlichkeit mit sich.

Wer beispielsweise schlechte Erfahrungen mit Kunden gemacht hat, ausgenutzt wurde, ständig verfügbar sein musste oder sich mit Anforderungen überfordert gefühlt hat, kann unbewusst beginnen, sich zu schützen.

Dann können zwei gegensätzliche Bewegungen gleichzeitig vorhanden sein:

Ich möchte mehr Kunden.

Ich möchte mich vor dem schützen, was Kunden für mich bedeuten können.

Bewusst wird häufig nur die erste Seite wahrgenommen.

Die zweite kann sich sehr viel subtiler zeigen – beispielsweise darin, dass Kontakte entstehen, die interessiert bleiben, aber nie wirklich verbindlich werden.

So bleibt der gewünschte Kunde auf Abstand, ohne dass man sich bewusst gegen ihn entschieden hat.

Die Blockierung wirkt dann nicht gegen deinen bewussten Wunsch nach Kunden, sondern erfüllt möglicherweise eine Schutzfunktion – mit der Folge, dass gewünschte Nähe und Verbindlichkeit immer wieder ausbleiben.

4. Immer wieder die falschen Interessenten

Es gibt Menschen, die sich gern informieren.

Sie hören zu, stellen Fragen, interessieren sich für deine Arbeit und nehmen vielleicht sogar viel Zeit in Anspruch.

Aber aus ihrem Interesse entsteht keine Bereitschaft, tatsächlich zu investieren.

Natürlich ist das zunächst eine Frage der Zielgruppe und Akquise.

Wenn jedoch **auffällig häufig genau diese Art von Interessenten** bei dir landet, entsteht eine zweite Frage:

Warum wiederholt sich diese Konstellation?

Orelis Fokus | Neviana Hess | +49 151-156 84 7777

| kontakt@orelisfokus.com | www.orelisfokus.com |



Orelis Fokus

Systemische Klärung tieferliegender Prägungen, Muster
und Dynamiken in Alltag und Business

Warum entstehen viele Kontakte, aber so wenige mit Menschen, die wirklich entscheiden und investieren wollen?

Hier können praktische und innere Faktoren zusammenwirken.

Nicht jedes Businessproblem ist entweder strategisch **oder** innerlich bedingt. Manchmal beeinflusst das eine das andere.

So kann eine innere Blockierung auch dazu beitragen, dass sich immer wieder Konstellationen wiederholen, in denen Interesse entsteht, echte Kaufbereitschaft aber fehlt.

5. Positionierung – und die eigene Position darin

Eine Positionierung steht nicht nur auf einer Website oder einem LinkedIn-Profil.

Sie zeigt sich auch darin, **wie selbstverständlich du selbst zu deiner Leistung stehst.**

Es macht einen Unterschied, ob du deine Arbeit klar anbietest oder das Gefühl hast, sie ausführlich erklären zu müssen.

Ob du deinen Wert benennst oder ihn beweisen möchtest.

Ob du deinen Preis vertrittst oder innerlich bereits darüber verhandelst, bevor der Interessent überhaupt etwas gesagt hat.

Man kann fachlich vollkommen von seiner Arbeit überzeugt sein und trotzdem an bestimmten Punkten unsicher werden:

beim Preis,
bei bestimmten Kundengruppen,
bei großen Aufträgen,
bei Sichtbarkeit,
bei Erfolg.

Genau diese Stellen können etwas darüber zeigen, **wo die eigene Position noch nicht mit dem übereinstimmt, was man geschäftlich erreichen möchte.**

Orelis Fokus | Neviana Hess | +49 151-156 84 7777

| kontakt@orelisfokus.com | www.orelisfokus.com |



Orelis Fokus

Systemische Klärung tieferliegender Prägungen, Muster
und Dynamiken in Alltag und Business

Was nach außen wie ein Positionierungsproblem aussieht, kann deshalb auch Ausdruck einer inneren Grenze sein: Wie klar darf ich mich zeigen, welchen Wert darf ich vertreten und wie erfolgreich darf ich damit werden?

6. Wenn das Gespräch offen bleibt

Ein gutes Gespräch ist noch keine Entscheidung.

Manchmal wird ein Angebot vorgestellt, Fragen werden beantwortet und am Ende bleibt alles offen:

„Überleg es dir.“

„Melde dich einfach.“

„Schau, ob es für dich passt.“

Das kann reine Gesprächsführung sein.

Es kann aber auch interessant sein, **warum man selbst eine klare Entscheidung vermeidet.**

Denn eine Entscheidung kann auch ein Nein bedeuten.

Wer Ablehnung vermeiden möchte, lässt möglicherweise unbewusst lieber eine Tür offen, als eine eindeutige Antwort zu bekommen.

Dann schützt die Unverbindlichkeit vor einem klaren Nein – verhindert aber gleichzeitig ein klares Ja.

Dann zeigt sich die innere Blockierung möglicherweise genau im entscheidenden Moment: Dort, wo Verbindlichkeit entsteht und ein klares Ja – aber auch ein klares Nein – möglich wird.

7. Wenn die Blockade in einem selbst liegt

Manchmal stimmt im Außen vieles: Das Angebot ist gut, Interesse ist vorhanden, die richtigen Menschen werden erreicht – und trotzdem kommt der gewünschte Erfolg nicht zustande.

Orelis Fokus | Neviana Hess | +49 151-156 84 7777

| kontakt@orelisfokus.com | www.orelisfokus.com |



Orelis Fokus

Systemische Klärung tieferliegender Prägungen, Muster
und Dynamiken in Alltag und Business

Dann kann die Ursache **im eigenen System liegen**.

Eine innere Blockade muss nicht bedeuten, dass du bewusst zweifelst oder nicht an deine Arbeit glaubst. Im Gegenteil: Du kannst von deinem Angebot vollkommen überzeugt sein und trotzdem kann an einer anderen Stelle etwas wirken, das den nächsten Schritt begrenzt.

Das können zum Beispiel alte Erfahrungen, familiäre Prägungen, übernommene Muster, innere Konflikte oder tief verankerte Überzeugungen sein.

So können gleichzeitig zwei gegensätzliche Kräfte wirken:

Ich will erfolgreich sein – aber Erfolg fühlt sich an einer anderen Stelle nicht sicher an.

Ich will mehr verdienen – aber Geld ist mit alten Konflikten verbunden.

Ich will mehr Kunden – aber ein Teil von mir verbindet damit Belastung, Erwartungen oder Verlust von Freiheit.

Ich will wachsen – aber Wachstum überschreitet eine innere Grenze, die mir selbst gar nicht bewusst ist.

Eine solche innere Blockade zeigt sich nicht immer direkt. Sie kann sich in genau den zuvor beschriebenen Bereichen bemerkbar machen: in der Ausstrahlung und Resonanz, im Umgang mit Geld, als unbewusster Schutz, bei den Menschen, die sich angesprochen fühlen, in der eigenen Positionierung oder im entscheidenden Moment eines Gesprächs. Was im Außen wie mehrere unterschiedliche Probleme aussieht, kann deshalb auf einen gemeinsamen inneren Zusammenhang zurückgehen.

Das Schwierige daran: Sie lässt sich nicht zwangsläufig durch Nachdenken erkennen.
Häufig sieht man nur ihre Auswirkungen.

Man verändert die Strategie.
Man arbeitet an der Sichtbarkeit.
Man optimiert das Angebot.
Man investiert noch mehr Zeit.

Und trotzdem entsteht an einer anderen Stelle wieder dasselbe Ergebnis.

Genau die Wiederholung kann darauf hinweisen, dass nicht nur das Problem im Außen betrachtet werden sollte, sondern auch das, was im Menschen selbst diesem gewünschten Ergebnis entgegenwirkt.

Orelis Fokus | Neviana Hess | +49 151-156 84 7777

| kontakt@orelisfokus.com | www.orelisfokus.com |



Orelis Fokus

Systemische Klärung tieferliegender Prägungen, Muster und Dynamiken in Alltag und Business

Wenn mehrere Ebenen zusammenspielen

Nicht immer lässt sich ein Businessproblem sauber in „praktisch“ oder „innerlich“ trennen.

Eine unklare Positionierung kann beispielsweise ein strategisches Thema sein. Gleichzeitig kann dahinter die eigene Unsicherheit stehen, sich eindeutig festzulegen oder mit einer bestimmten Leistung sichtbar zu werden.

Auch die falsche Zielgruppe kann zunächst wie ein reines Akquiseproblem aussehen. Wenn jedoch immer wieder Menschen kommen, die viel Interesse zeigen, aber nicht investieren, kann die Wiederholung selbst relevant werden.

Das Außen zeigt das Problem. Die Ursache kann auf einer anderen Ebene liegen – oder aus mehreren Ebenen gleichzeitig entstehen.



Orelis Fokus | Neviana Hess | +49 151-156 84 7777

| kontakt@orelisfokus.com | www.orelisfokus.com |



Orelis Fokus

Systemische Klärung tieferliegender Prägungen, Muster
und Dynamiken in Alltag und Business

Wenn sich Interesse wiederholt nicht in Aufträge verwandelt

Die Ursache muss nicht an **einem** dieser sieben Punkte liegen.

Und genau deshalb wäre es zu einfach zu sagen:

Du brauchst mehr Reichweite.
Du sprichst die falsche Zielgruppe an.
Dein Preis ist zu hoch.
Du musst besser verkaufen.
Du hast eine Geldblockade.

All das **kann** eine Rolle spielen. Es muss aber nicht deine Ursache sein.

Entscheidend ist, **welcher Zusammenhang bei dir tatsächlich wirkt.**

Denn wenn man an der falschen Stelle arbeitet, kann man sehr viel verändern – und trotzdem bleibt das Ergebnis erstaunlich ähnlich.

Das sichtbare Problem lautet: Interesse ist da, Aufträge fehlen.

Die entscheidende Frage lautet: Warum wiederholt sich genau das bei dir?

Genau diese individuelle Ursache lässt sich nicht aus einer allgemeinen PDF ableiten. Sie muss im Zusammenhang mit deiner konkreten Situation betrachtet werden.

ORELIS Check

Wenn du dieses Muster aus deinem Business kennst und herausfinden möchtest, **was bei dir dahinterliegt**, können wir deine Situation im ORELIS Check konkret betrachten.

20 Minuten · 39 €

Orelis Fokus | Neviana Hess | +49 151-156 84 7777

| kontakt@orelisfokus.com | www.orelisfokus.com |