



bettina gawron

ANALYSE | TRANSFORMATION | WACHSTUM



DER ENGPASS-SPIEGEL

Was Ihr Geschäft wirklich bremst

Was Sie ändern können

12 Fragen zur Selbstdiagnose

bettinagawron.com

Inhalt

EINLEITUNG	01
------------	----

SO NUTZEN SIE DEN ENGPASS-SPIEGEL	02
-----------------------------------	----

MIT WEM SIE ES ZU TUN HABEN	03
-----------------------------	----

12 FRAGEN ZUR SELBSTDIAGNOSE	04
------------------------------	----

WAS IHRE ANTWORTEN ZEIGEN	10
---------------------------	----

IHR NÄCHSTER SCHRITT	11
----------------------	----



01 Einleitung

Sie haben schon so viel getan. Berater geholt. Strategien umgesetzt. Geändert hat sich nichts. Erfolge fühlen sich teuer erkauft an. Jedes Mal, wenn ein Problem gelöst erscheint, kommt es zurück – oft sogar größer und schwerwiegender.

Wenn sich Probleme im Geschäft trotz aller Bemühungen nicht lösen lassen, ist es oft schwer zu erkennen, woran es wirklich liegt. Viele Unternehmer und Entscheider machen jetzt den Kardinalfehler Nr.1: Nur die Symptome zu bekämpfen anstatt die wahre Ursache. Das Risiko teurer Fehlentscheidungen steigt. Projekte laufen aus dem Ruder. Die Folge: Geld verbrannt, ungenutzte Potenziale und wachsender Druck.

Doch bevor Sie Schritt für Schritt das Vertrauen in sich und Ihr Unternehmen verlieren, halten Sie inne: Was wäre, wenn der Grund nicht dort liegt, wo Sie gerade suchen? In Wahrheit sind viele operative Probleme nur die sichtbare Spitze. Darunter liegt alles, was Sie heimlich daran hindert, klug zu entscheiden und Probleme endgültig zu lösen.

Mit dem Engpass-Spiegel stellen Sie sich die richtigen Fragen. Nicht technisch. Sondern mit Tiefgang – dort, wo betriebswirtschaftliche Tools nicht mehr greifen. Wenn Sie bereit sind, ehrlich hinzuschauen, bekommen Sie hier schon mal erste Hinweise, in welche Richtung Sie weitergehen sollten.

02 So nutzen Sie den Engpass-Spiegel

Bevor Sie beginnen, gönnen Sie sich einen Moment der Ruhe. Entweder mit einer bewussten Atemübung, einem Glas Wein oder mit meiner kurzen Erden-Meditation (3:49 Min), die Sie [HIER](#) (Klick) finden.

Nehmen Sie sich ausreichend Zeit für jede Frage.

Beobachten Sie, was passiert, wenn Sie diese Fragen beantworten. Spüren Sie, ob sich etwas regt: ein Gedanke, ein Widerstand, ein „Ja, genau!“. Notieren Sie es.

Notieren Sie spontan, was auftaucht. Einzelne Stichworte reichen. Oder ganze Sätze – was auch immer Ihnen in den Kopf kommt.



03 Mit wem Sie es zu tun haben

Ich bin Bettina Gawron, Lean Engpass Coach, Volljuristin und Wertpapieranalystin. Ich unterstütze Unternehmer, Geschäftsführer und Selbstständige dabei, die wahren Ursachen zu erkennen, wenn sie immer wieder an Grenzen stoßen. In nur 3-7 Tagen decke ich wissenschaftlich fundiert unsichtbare Engpässe in der Firmenstruktur auf, die sie heimlich blockieren.

Was mich befähigt? Ich war 26 Jahre im Wertpapiergeschäft tätig, habe Hunderte Unternehmen fundamental analysiert und mit den Top-Entscheidern gesprochen – oft direkt vor dem Börsengang. Ich kenne die Stellschrauben funktionierender Geschäftsmodelle. Gleichzeitig bin ich darin ausgebildet, mit der Instant Change for Business Methode systemisch unsichtbare Blockaden und Engpässe in Unternehmen aufzuspüren und zu lösen.

Durch meine Arbeit bekommen Sie neben einer systemisch-fundamentalen Unternehmensanalyse auch ein Engpass-Coaching, das Ihre Widerstandskraft, Entscheidungs- und Problemlösungsfähigkeit stärkt und sich darauf fokussiert, was in Ihrer Situation wirklich funktioniert.





04 12 Fragen zur Selbstdiagnose

Frage 1

Wo in Ihrem Unternehmen fließen regelmäßig viel Zeit, Geld und Energie hinein – aber Sie spüren keine echte Hebelwirkung?

Ihre Antwort:

Frage 2

Gibt es Projekte oder Aufgaben, die regelmäßig länger dauern, komplizierter werden oder nie wirklich abgeschlossen sind?

Ihre Antwort:



05 12 Fragen zur Selbstdiagnose

Frage 3

Welche Entscheidung in Ihrem Unternehmen steht schon länger an – wird aber immer wieder vertagt?

Ihre Antwort

Frage 4

Was passiert bei Ihnen operativ und mental, wenn eine Entscheidung ansteht, die unbequem ist oder ein Risiko birgt?

Ihre Antwort:

06 12 Fragen zur Selbstdiagnose

Frage 5

Wie sicher sind Sie sich, dass Ihr Geschäftsmodell auch in 12 Monaten noch trägt?

Ihre Antwort:

Frage 6

In welchen Momenten spüren Sie, dass Ihre Teams eher reagieren als mitdenken?

Ihre Antwort:



07 12 Fragen zur Selbstdiagnose

Frage 7

Welche Aufgabe oder Funktion hängt aktuell zu sehr an Ihnen?

Ihre Antwort:

Frage 8

Wie oft denken Sie: „Eigentlich müsste ich mal...“ – aber schieben es dann weiter auf?

Ihre Antwort:

08 12 Fragen zur Selbstdiagnose

Frage 9

Was ist Ihre größte Blockade bzw. Angst, wenn Sie Ihr langfristiges Umsatzziel in wenigen Wochen erreicht haben müssten?

Ihre Antwort

Frage 10

Wie stark hängt Ihr Umsatz aktuell von einzelnen Kunden, Kontakten oder Kanälen ab?

Ihre Antwort:

09 12 Fragen zur Selbstdiagnose

Frage 11

Was würde in Ihrem Unternehmen zusammenbrechen, wenn Sie sich für vier Wochen komplett rausnehmen?

Ihre Antwort:

Frage 12

Welche zwei Themen würden Sie gern komplett neu denken – wenn alles möglich wäre?

Ihre Antwort:



10 Was Ihre Antworten zeigen

Vielleicht haben Sie beim Beantworten gespürt, dass bestimmte Themen immer wieder auftauchen. Das ist kein Zufall.

Ihre Antworten geben erste Hinweise auf tieferliegende Spannungen wie:

- Unklare Prioritäten oder Ressourcen, die ohne echten Hebel verpuffen.
- Reibungsverluste in Teams durch fehlende Rollenklärung oder Führungslücken
- Strukturelle Schwächen in Marketing & Vertrieb, oft kaschiert durch Aktionismus.
- Investitionen, die Symptome lindern – aber die eigentliche Ursache nicht berühren.

Wenn Sie innerlich bei mehreren Fragen genickt haben, kommen oft noch weitere Aspekte hinzu:

- Entscheidungsstau – ausgelöst durch innere Loyalitäten oder das Bedürfnis, es „richtig“ zu machen.
- Wachstumsbremsen wie Perfektionismus, Kontrolle oder Misstrauen.
- Mentale oder kulturelle Spannungen, die sich auf Stimmung, Innovationskraft und Energie im Unternehmen auswirken.

Sie haben mit dem Engpass-Spiegel wertvolle Erkenntnisse gewonnen. Doch führen sie allein noch nicht zur gewünschten Veränderung. Oft bleiben die wahren Ursachen der Herausforderungen immer noch verborgen.

10 Ihr nächster Schritt

Die gute Nachricht, wenn gar nichts mehr geht
Sie müssen nicht alles allein sortieren. Aber Sie können jetzt für echte Klarheit sorgen.

Was jetzt möglich ist:

Nutzen Sie unsere kostenfreie EngpassKurzAnalyse.

Gemeinsam werfen wir in einem 1:1 Video-Call einen strukturierten Blick auf Ihre aktuelle Situation. Wir sprechen darüber,

welche Themen sich bei Ihnen gerade zeigen

wo sich Spannungen verdichten

welche Zusammenhänge es gibt

was der nächste sinnvolle Schritt sein kann.

Holen Sie sich jetzt in unserer EngpassKurzAnalyse maßgeschneiderte Impulse für Ihr Unternehmen.

[Jetzt kostenfreie EngpassKurzAnalyse buchen](#)

Ich freue mich darauf, Sie kennenzulernen – und mit Ihnen gemeinsam den ersten klaren Schritt zu gehen.

PS: Für wen sich unsere EngpassKurzAnalyse nicht eignet

- ✗ Für Unternehmer, die nur nach schnellen Patentrezepten suchen.
- ✗ Für Menschen, die kein echtes Interesse an Veränderung mitbringen.
- ✗ Für Entscheider, die meinen, bereits alle Antworten zu kennen.



Hi, ich bin Bettina Gawron!

Lean Engpass Coach, Volljuristin, Wertpapier-
analystin.

In unserem Engpass-Coaching geht es um Analyse,
Transformation und Wachstum von Unternehmen
und Entscheidern.

Wenn Sie bereit sind, tiefer zu gehen, dann

[Buchen Sie jetzt Ihre kostenfreie EngpassKurzAnalyse](#)



bettina gawron

ANALYSE | TRANSFORMATION | WACHSTUM

*Gabriel-Max-Str. 70,
81545 München*

Tel: +49(0)-6116731

hallo@bettinagawron.com