

Monika Birkner

# Die große Freiheit: Unternehmer werden

Arbeitsunterlagen zum Buch "Kurswechsel im Beruf"

# Die große Freiheit: Unternehmer werden

---

## Die große Freiheit: Unternehmer werden

Für mehr und mehr Menschen bedeutet die Zeit in der Lebensmitte die Zeit, endlich eigene Ideen zu verwirklichen und sich langgehegte berufliche Träume zu erfüllen oder auch ganz neue. Für andere ist die berufliche Selbstständigkeit eher ein Strohalm.

Doch egal, wie Ihre Situation ist: Sie werden von den folgenden Übungen und Tipps sehr profitieren.

Denn der Übergang in die Selbstständigkeit ist etwas anderes als ein Stellenwechsel. Es ist der Wechsel in eine ganz neue Arbeits- und auch Lebensform. Je besser Sie von vornherein dafür gerüstet sind, umso höher sind Ihre Erfolgchancen.

Sie finden hier:

- Übung: Meine Motivation für die Selbstständigkeit
- Elemente eines Businessplans
- Stufenplan zur Überwindung der Hemmschwelle gegenüber Kunden
- Test: Wie ist Ihr Verhältnis zu Ihren Kunden?
- Checkliste: Interne Organisation
- Themenfelder für strategisches Controlling

## Die große Freiheit: Unternehmer werden

### Übung: Meine Motivation für die Selbständigkeit

Kreuzen Sie die Punkte an, die für Sie zutreffen. Es können auch mehrere Punkte markiert werden.

- Ich möchte nur noch das tun, was mir Freude macht.
- Ich möchte meine Zeit frei einteilen.
- Ich möchte mehr Geld verdienen.
- Ich möchte meine eigenen Ideen verwirklichen.
- Ich möchte für mich allein arbeiten.
- Ich möchte nur noch in einem lockeren Verbund arbeiten.
- Ich möchte der Arbeitslosigkeit entgehen
- Ich möchte noch andere Fähigkeiten von mir entfalten
- Ich möchte mich auf die Sache konzentrieren, nicht auf Politik.
- Ich möchte etwas Neues lernen.
- Ich möchte meine eigenen Wertvorstellungen realisieren
- Sonstiges

### Vergleich der Selbstständigkeit mit dem Angestelltenverhältnis

- Niemand gibt uns mehr Ziele oder gar konkrete Projektaufgaben vor. Wir erschaffen uns unsere Arbeit selbst. Ideal für Menschen, die keinen Chef über sich haben möchten bzw. brauchen. Schwierig für alle, die mit der Selbststeuerung Probleme haben.
- Es steht nicht fest, an wen unsere Arbeitsergebnisse gehen. Unsere Abnehmer warten nicht im Nachbarbüro. Wir müssen uns unsere Kunden erst suchen. Für selbstbewusste Extrovertierte gerade das Salz in der Suppe. Eine große Hürde für alle, die meinen: *Meine Arbeit spricht für sich. Ich will mich nicht verkaufen müssen.*
- Ob wir am Monatsende genug Geld auf dem Konto haben, um unsere finanziellen Verpflichtungen zu erfüllen, ist unsicher. Einige mag das anstacheln, das Beste zu geben. Wer monatlich hohe Belastungen oder ein starkes Sicherheitsbedürfnis hat, kann schlaflose Nächte erleben.
- Bisher waren wir für ein bestimmtes Arbeitsgebiet zuständig, den Rest haben andere erledigt. Als Einzelkämpferin kümmern wir uns – zumindest in der Anfangszeit – um fast alles selbst. Das bedeutet Lernen, Lernen, Lernen und eine exzellente Arbeitsorganisation, wenn ein 24-Stunden-Tag ausreichen soll. Angenehm aufregend? Oder eher Stress auslösend?
- Wie arbeitet es sich im luftleeren Raum? Bisher brauchten wir uns dieser Frage nicht zu stellen. Als Einzelunternehmer lernen wir die Einsamkeit kennen. Die gewohnten Kontakte während der Arbeit als auch beim zufälligen Gespräch auf dem Flur entfallen. Ebenso das direkte Feed-back von Menschen, mit denen wir durch täglichen Umgang vertraut sind.
- Ähnliches gilt für Kontakte nach außen. Sobald wir nicht mehr für unseren bisherigen Arbeitgeber, sondern im eigenen Namen auftreten, sind wir für viele unserer heutigen Geschäftspartner nicht mehr interessant. Für manche recht desillusionierend. Für andere eher Ansporn, sich einen eigenen Namen zu machen.
- Auch der private Bereich bleibt nicht unverschont. *Sie werden viele Freunde verlieren*, war die Warnung an ein Paar, das gemeinsam ein Geschäft eröffnen wollte. Schnell erkannten die beiden, wie zutreffend die Prognose gewesen war. Wenn unser Bekannten- und Freundeskreis überwiegend aus Angestellten besteht oder gar aus Menschen, die nur noch an ihre Rente denken, schrumpft der Vorrat an gemeinsamem Gesprächsstoff. Bis neue Menschen in unser Leben treten, kann es eine Zeit lang sehr einsam sein.

## Elemente eines Businessplans

### 1. Zusammenfassung/Management Summary

Das Wichtigste auf einen Blick.

### 2 Das Unternehmen und seine Personen/Unternehmensform

Werdegang des Gründers/ Rechtsform des Unternehmens sowie Standort

### 3. Leistungen des Unternehmens

Beschreibung der Produkte oder Dienstleistungen und der Zielgruppe

### 4. Markt- und Wettbewerbsanalyse

Potenzial für Ihre Produkte im Vergleich zum Gesamtmarkt wie zum Wettbewerb

### 5. Marketing/Absatz/Vertrieb

Wie erfährt die Zielgruppe von Ihren Leistungen? Auf welchen Wegen werden diese vertrieben?

### 6. Finanzplan für die nächsten drei Jahre

Umsatz-, Ergebnis-, Liquiditäts- und Investitionsplanung, Kapitalbedarf und Finanzierung

## Stufenplan zur Überwindung der Hemmschwelle gegenüber Kunden

- **Stufe 1: schriftliche Information**

Sie informieren sich erst einmal anonym über Ihre Zielgruppe und auch den Wettbewerb, indem Sie allgemein zugängliche schriftliche Informationen einholen. Quellen dafür können beispielsweise das Internet, Fachzeitschriften, Verbandsinformationen, Messekataloge sein.

- **Stufe 2: Informationsgespräche mit Bekannten aus Ihrer Zielgruppe**

Berührungspunkte verlieren sich, wenn Sie zunächst mit Menschen sprechen, die Sie bereits kennen. Diesen Menschen können Sie Ihre Geschäftsidee schildern und von ihnen Feed-back einholen. Darüber hinaus geht es ums Zuhören. Welche wichtigen Informationen gibt Ihnen Ihre Gesprächspartnerin über das, was die Zielgruppe bewegt?

- **Stufe 3: Testgespräche mit Fremden**

Im nächsten Schritt können Sie zu Menschen aus Ihrer Zielgruppe Kontakt aufnehmen, die Ihnen noch fremd sind. Sie können Sie bitten, ihnen im Wege eines Markttests ihr Produkt und/oder Ihre Werbematerialien vorstellen zu dürfen.

*Wichtig:* Auch wenn eine positive Atmosphäre entsteht: Verfallen Sie nicht in den Fehler, das Testgespräch zu einem Verkaufsgespräch umzufunktionieren. So etwas wird sehr übel genommen.

- **Stufe 4: Akquisitions- und Verkaufsgespräche**

Nach diesen Aufwärmübungen sollten Sie fit sein für echte Verkaufsgespräche. Gleichzeitig steht Ihr Businessplan auf ganz anderen Füßen, als wenn er nur am Schreibtisch erdacht wäre.

### Test: Wie ist Ihr Verhältnis zu Ihren Kunden?

- Für wen will ich meine Leistung erbringen?
- Welchen Mehrwert schaffe ich damit für meine Kunden? Inwiefern unterstütze ich sie damit bei der Erreichung eigener Ziele?
- Woher weiß ich, welches die wichtigsten Engpässe meiner Kunden sind?
- Mit wie viel potenziellen Kunden habe ich schon persönlich über mein Angebot gesprochen?
- Was habe ich aus den Gesprächen gelernt?
- Was hat mich gehindert, mehr Gespräche zu führen?
- Mit wem werde ich bis wann sprechen?

### Praxis-Tipp: Starthilfe durch den Arbeitgeber

Prüfen Sie, welche Starthilfe Sie vom Arbeitgeber erhalten können, zum Beispiel in Form von nebenberuflichem Start in die Selbständigkeit oder einem Auftragspolster zur Überbrückung der Anfangszeit. Denken Sie auch an die Möglichkeit, im Rahmen von Outsourcing-Maßnahmen einen Betriebsteil zu übernehmen. Achten Sie jedoch auf hinreichende juristische Absicherung in Bezug auf Scheinselbständigkeit und andere Themen und darauf, dass Sie rechtzeitig weitere Kunden akquirieren.

### Praxis-Tipp: Soziales Netzwerk hilft bei Abnabelung vom Arbeitgeber

Die Phase der Abnabelung vom ehemaligen Arbeitgeber kann emotional turbulent sein. Pflegen Sie frühzeitig Ihr soziales Netzwerk, aus dem Sie Rückhalt bekommen. Denken Sie dabei daran: Gute Beziehungen sind keine Einbahnstraße.

### Checkliste: Interne Organisation

- Brauchen Sie von Anfang an externe Büroräume? Können Sie zunächst von zu Hause aus arbeiten? Können Sie ggf. für Kundenbesuche stundenweise einen Raum in einem Büroservice oder Hotel mieten? Arbeiten Sie als Trainer nicht ohnehin mehr im Hotel, als Berater mehr bei Ihren Kunden? Wie viele Stunden pro Monat benutzen Sie Ihr Büro? Ist dafür eine hohe Miete angemessen?
- Was für eine Einrichtung benötigen Sie am Anfang? Müssen es Designer-Möbel sein? Oder tun es zunächst auch gebrauchte Möbel oder Käufe von einem Konkursverwalter? Das gleiche gilt für technische Ausstattung. Je mehr und komplexere EDV Sie sich zulegen, desto mehr kommen Folgekosten auf Sie zu in Form von Aktualisierungen und Zeit für die Suche und Behebung von Fehlern. EDV soll ein Hilfsmittel sein, die Arbeit zu erleichtern. In manchen kleineren Unternehmen verschlingt sie mittlerweile fast so viel Arbeitskapazität, wie sie einsparen soll. Und das meistens dann, wenn besonderer Termindruck herrscht.
- Fast ein Tabuthema: der Firmenwagen. Wie viele Kilometer pro Jahr fahren Sie geschäftlich? Wenn Sie Trainer sind und bundesweit zu allen möglichen Hotels, teilweise in ländlichen Gegenden, fahren müssen, ist die Situation sicher anders, als wenn Ihre Kunden vorwiegend zu Ihnen kommen. In Großstädten wie Frankfurt wird Car-Sharing für Freiberufler immer populärer.
- Wie steht es mit Ihrer Geschäftsausstattung? Briefpapier und Visitenkarten sind natürlich unverzichtbar. Wer hier sparen will, indem er sich selbst am PC Visitenkarten bastelt oder mit Clipart-Motiven einer Standardsoftware ein eigenes Logo entwirft, kann sich viel verscherzen. Welches Image wollen Sie erzielen? Wenn Sie einen Nachhilfedienst für Schüler aufziehen, können Sie anders auftreten als ein Berater, der seine Kunden in der Bankenwelt sucht. Insofern ist es wichtig, dass der äußere Auftritt mit dem Gesamtkonzept übereinstimmt. Auf der anderen Seite liegt manche teure Imagebroschüre auf Halde, weil sich das ursprüngliche Geschäftskonzept in den ersten Monaten noch einmal änderte und die Broschüre damit von der Realität überholt war. Ein Ausweg kann sein, die Firmendarstellung ins Internet zu verlegen und sich mit einem Minimum an gedrucktem Material zufrieden zu geben, um so schnell auf veränderte Bedingungen reagieren zu können.
- Personaleinstellungen werden, wenn Sie als Einzelunternehmer arbeiten, zumindest zu Beginn nicht nötig sein. Sollten Sie doch einmal personelle Kapazität benötigen, ist das über freie Mitarbeiter, externe Schreib- und Telefondienste, Aushilfen und ähnliche Lösungen flexibel handhabbar.



## Die große Freiheit: Unternehmer werden

---

- Und noch ein ganz wichtiger Punkt: Wie steht es mit Ihren finanziellen Reserven? Wenn junge Unternehmen in Kalamitäten geraten, hat das oft mit fehlender Liquidität zu tun. Teilweise wird versäumt, Rücklagen für Steuerzahlungen oder Kreditdienste zu bilden. Teilweise reißen unvorhergesehene Ausgaben – zum Beispiel für zusätzliche EDV-Ausstattung –, ein Loch in die Kasse. Manchmal gerät man auch an Kunden, die nicht oder mit erheblicher Verzögerung zahlen. All das kann schnell das finanzielle Aus bedeuten, wenn Sie keine ausreichenden Reserven haben.

## Themenfelder für strategisches Controlling

- **Betriebswirtschaftliche Zahlen** wie Umsatz, Kosten der Höhe und der Struktur nach, Investitionen, Liquidität
- **Freude an Ihrem Unternehmen:** Wie viel Befriedigung erleben Sie in Ihrer unternehmerischen Tätigkeit? Wie sehr sind Sie im Frieden mit sich selbst? In welchen Situationen noch nicht? Was beeinträchtigt Sie? Wie haben Sie sich persönlich weiter entwickelt? Was tun Sie, um nicht *auszubrennen*, sondern immer wieder aufzutanken? Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für die Zukunft?
- **Erfolgspartnerschaft mit Ihren Kunden:** Wie zufrieden sind Sie und Ihre Kunden mit Ihren Leistungen? Welche Verbesserungen und Innovationen hat es gegeben? Wo ist weiteres Verbesserungs- und Innovationspotenzial? Wie viel Kundenempfehlungen haben Sie bekommen? Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für die Zukunft?
- **Aktuelle Kundensituation:** Wie hat sich Ihr Umsatz insgesamt entwickelt? Wie Ihr Umsatz und ihr Ergebnis pro Kunde? Wie ist Ihr Verhältnis Neukunden zu Stammkunden? Wie viel Kunden haben Sie verloren und warum? Wie abhängig sind Sie von einem Großkunden, zum Beispiel dem früheren Arbeitgeber? Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für die Zukunft?
- **Kundenpotenzial:** Haben Sie auch in den Zeiten weiter akquiriert, wo Sie voll ausgelastet waren? Oder müssen Sie bei Null anfangen, wenn Ihr derzeitiger (Groß-)Auftrag beendet ist? Wie steht es um Marketing und Öffentlichkeitsarbeit? Wie können Sie noch sichtbarer werden für Ihre potenziellen Kunden? Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für die Zukunft?
- **Marktsituation:** Wie hat sich Ihr Markt in den letzten Monaten entwickelt in Bezug auf neue Trends, neue Produkte, Verhalten Ihrer Klientel? Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für die Zukunft?
- **Interne Unternehmensorganisation:** Wie viel Prozent Ihrer Arbeitszeit verbringen Sie mit Arbeiten, die entweder sofort fakturierbar ist oder zukünftigen Erfolg vorbereitet (z.B. Akquisition, Weiterbildung), und wie viel mit sonstigen Aktivitäten? Wie zuverlässig und schnell funktionieren Ihre Abläufe? Haben Sie die Kosten im Griff? Wie steht es um Ihre Liquidität? Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für die Zukunft?

# Die große Freiheit: Unternehmer werden

---

## Impressum:

Monika Birkner Business Transformation

Kaiserstr. 91

63065 Offenbach

Tel.: ++ 49 (0) 69/ 93 99 65 35

Fax: ++ 49 (0) 69/ 93 99 65 37

[mailto@monika-birkner.de](mailto:mailto@monika-birkner.de)

<http://www.monika-birkner.de>

<http://blog.monika-birkner.de>

[http://www.xing.com/profile/Monika\\_Birkner](http://www.xing.com/profile/Monika_Birkner)

<http://twitter.com/MonikaBirkner>

<http://de-de.facebook.com/people/Monika-Birkner/100000201143301>



## Disclaimer:

Alle in diesem Dokument enthaltenen Informationen und Anregungen sind nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Monika Birkner übernimmt keine Garantien für konkrete Ergebnisse. Alles Handeln geschieht auf eigenes Risiko.