

# Warum nicht Selbstständig?

Diplom der Hochschule in der Tasche? Dann ab zum Bewerbungsmarathon – stopp, vielleicht, später! Zuerst sollten Sie unbedingt die Option „Selbstständigkeit“ prüfen.

Sicher haben Sie auch schon mit dem Gedanken gespielt, ob Sie Unternehmerin oder Unternehmer werden könnten. Jetzt ist der Zeitpunkt für ein Gedankenspiel ideal – gradlinige Karrieren hingegen sind ziemlich out. Kommt hinzu, dass unternehmerisches Denken und die Kenntnis von Unternehmensführung überall von Nutzen sind. Falls Sie den Schritt in die Selbstständigkeit wählen, lernen Sie extrem viel. Sie eignen sich Kompetenzen an, die ein ganzheitliches Verständnis eines Unternehmens ermöglichen. Sollten Sie bei Ihrem Abenteuer scheitern, dann haben Sie als junge Person noch viel Zeit und den Bonus, es nochmals versuchen zu können. Ein weiterer Vorteil, jung eine Firma zu gründen, ergibt sich aus den noch tiefen finanziellen Verpflichtungen (Familie). Sie können nach einigen Jahren immer noch als erfahrene Person in ein Angestelltenverhältnis wechseln.

Wie überall gilt auch hier: Gute Vorbereitung ist die halbe Miete. Erfolgreiche Jungunternehmende vermitteln den Eindruck, eine Firma gewinnbringend zu führen, sei ein Kinderspiel. Es braucht aber mehr als Glück, um nach erfolgter Gründung die Gewinnzone zu erreichen. Gewisse persönliche Merkmale erleichtern Ihnen das Leben.

Wie steht es bei Ihnen mit folgenden Eigenschaften, die den Schritt in die Selbstständigkeit vereinfachen?

- Erfolgswille
- Zielstrebigkeit
- Ausdauer
- Frustrationstoleranz
- Verkaufstalent
- Kontaktfähigkeit

## Notwendiges Know-how

Selbstverständlich beherrschen Sie Ihr Handwerk. Das behauptet aber auch die Konkurrenz. Also gilt es, der potenziellen Kundschaft klarzumachen, dass Sie deren Problem am besten lösen. Über Erfolg oder Misserfolg entscheidet am Ende die klügere Kommunikation.

Für die ersten Schritte zur eigenen Firma benötigen Sie auch spezifische Kenntnisse über den Gründungsvorgang. Welche Rechtsform passt am besten und wie muss man sich versichern? Für das operative Tagesgeschäft sind zudem Kenntnisse in Unternehmensführung gefragt. Erforderlich ist Grundwissen in Marketing, Personalführung, Organisation und Rechnungswesen.

Folgende Fähigkeiten und Kenntnisse sollten Sie für die Selbstständigkeit mitbringen:

- Sie beherrschen Ihr Fachgebiet.
- Sie können sich in Ihre Kundschaft hineinversetzen.
- Sie kennen die relevanten Fragen einer Firmengründung.
- Sie kennen die essenziellen unternehmerischen Aufgaben.

## Gründliche Marktabklärung

Ohne Kundschaft können Sie nicht überleben, deshalb ist eine gründliche Marktabklärung zwingend! Einen guten Überblick geben Befragungen: Gehen Sie hinaus und testen Sie Ihren Zielmarkt, auch auf der «Strasse». Es kostet fast nichts, nur Ihre Zeit! Als Neuling haben Sie ohnehin einen Bonus. Fragen Sie ungeniert um Auskunft, auch erfahrene Unternehmende helfen gerne.

Damit Sie nichts vergessen, halten Sie Ihre Erkenntnisse und Ihre Pläne in einem Businessplan fest. Ein plausibles schriftliches Konzept ist neben Ihrer Person der Schlüssel für eine Fremdfinanzierung Ihrer künftigen Firma. Mit einem solchen Geschäftsplan stellen Sie aber vor allem sicher, dass Sie alle entscheidenden Fragen durchdacht haben. Das dient Ihnen und verkleinert das Risiko.

Gut vorbereitet sind Sie:

- Nach Abklärung des Marktpotenzials.
- Wenn Sie viele Gespräche mit kritischen Personen geführt haben.
- Nach realitätsnahen Trockenübungen.
- Nach Erstellung eines Geschäftsplans.

### Make or buy

Machen Sie bloss nicht alles selber! Dinge, die andere besser können als Sie, sollten Sie auslagern. Es bleiben noch genügend Aufgaben, die nicht delegierbar sind: Gespräche mit potenziellen Kunden können Sie nie zu viele führen. Hier investierte Zeit bringt Umsatz und dieser wiederum ist die Basis für Gewinn. Überhaupt: Ohne Einnahmen nützt alles Sparen nichts. Eine weitere Kernaufgabe betrifft die Weiterentwicklung Ihres Angebots. Und sollten Sie einmal Mitarbeitende beschäftigen, können nur Sie selbst die gewünschte Firmenkultur vor- und mitleben – eine zeitaufwändige, aber wichtige Aufgabe.

Da nicht alles ausgelagert werden kann, konzentrieren Sie Ihre Kräfte auf:

- Kundenpflege
- Weiterentwicklung des Angebots
- Konkurrenzbeobachtung
- Betreuung der Mitarbeitenden

### Gezielter Aufbau eines Netzwerks

Vielleicht denken Sie jetzt an Ihren Bekanntenkreis und dass Sie dort die notwendige Unterstützung finden werden. Das genügt aber nicht: Der Aufbau eines Netzwerks ist eine strategische Aufgabe, mit der Sie früh beginnen sollten. Pflegen Sie Ihr Umfeld und kontaktieren Sie es nicht nur bei Eigenbedarf.

Auch reine Geschäftsbeziehungen sind wichtig. Eine Person, die Ihren Namen schon einmal gehört hat, ist leichter anzusprechen. Hier ist also auch die Menge ein Schlüssel zum Erfolg. Ein grosses Beziehungsnetz kommt nicht von alleine. Beginnen Sie deshalb gleich jetzt mit dem Netzwerkmarketing. Es könnte der erste Schritt zu Ihrer erfolgreichen Firma sein!

Quelle

Erschienen: [www.zukunftschancen.ch](http://www.zukunftschancen.ch)

Autor: Boris Widmer