

Ich brauche doch nur einen Stempel!

Eigentlich gehöre ich schon fast zum Inventar des IGZ. Natürlich gibt es Mieter die schon länger dort sind, aber bei mir kommen auch ein paar Jahre (fünf um genau zu sein) zusammen. Nicht immer war ich dort Mieterin...

Mein erster Kontakt zum IGZ war 1999 im Rahmen meiner eigenen Gründungsvorbereitungen. Ich habe damals eines der Gründerseminare die seinerzeit erstmals auch über die Agentur für Arbeit angeboten wurden, besucht. Und ich konnte bei der Gelegenheit auch gleich erste Kundenkontakte knüpfen. Ich habe während dieses Lehrgangs aber auch feststellen müssen, dass ich längst nicht so viel wusste, wie ich dachte.

Auf meiner ersten Visitenkarte hatte ich freiberufliche Bürokauffrau stehen. Ich habe schnell geschnallt, dass das absoluter Quatsch war. Darunter konnte sich ja keiner was vorstellen. Ich fand aber es klingt gut.

Weil ich im Unterricht gern das Wort ergriff und eigene Lösungen für manches Buchhaltungsproblem hatte, engagierte mich der Kursleiter Peter Wolf kurzerhand als Dozentin in Sachen Einstieg ins Kaufmännische für ein Gründerseminar in Gera. *Das hatte ich überhaupt nicht geplant. Ich wollte zwar schon seit der 4. Klasse Lehrerin werden, aber darauf, dass man ja auch Erwachsene unterrichten kann, wäre ich nie gekommen. Danach habe ich meine ursprüngliche Gründungsidee mehrfach überarbeitet und ausgebaut – relaunched – wie man das heute so schön sagt. Was 1999 als MobilOffice startete hat sich entwickelt.*

„Sie haben eine Geschäftsidee und den Mut zur Selbständigkeit? Ich biete Ihnen die Erfahrung aus meinem Kontakt zu über 2.000 Gründungsinteressierten in Seminaren, Workshops und Einzelberatungen sowie aus der konkreten Betreuung von etwa 1.000 Gründungsvorhaben i. d. R. aus der Arbeitslosigkeit heraus. Ich helfe Ihnen bei der Businessplanerstellung und –gestaltung und bringe Ihnen bei Bedarf auch noch das nötige kaufmännische Know-How bei. Wir sollten uns kennen lernen“!

So oder so ähnlich stelle ich mich vor, wenn sich auf einem Netzwerk-Treffen kurz und bündig erklären soll, was ich beruflich mache.

Ich benutze den sogenannten Elevator Pitch .

Was aber mache ich aber tatsächlich?

Der Elevator Pitch: Präsentation in 30 Sekunden

Der Begriff Elevator Pitch basiert auf der Idee, eine Geschäftsidee während der Dauer einer Aufzugsfahrt so zu präsentieren, dass die Neugier eines möglichen Geldgebers geweckt wird. Nach dieser Zeit, 20 bis 30 Sekunden, soll der Andere Interesse für Sie und Ihre Produkte bzw. Dienstleistungen haben. Ziel ist nicht, in dieser Zeit alles darzustellen, sondern einen Folgetermin für ein detailliertes Gespräch zu vereinbaren. Während früher dieses Instrument dazu diente, um einem Vorgesetzten ein Anliegen zu unterbreiten, ist es heutzutage beliebt im Rahmen von Business Plan Wettbewerben und bei der Akquise finanzieller Mittel bei Business Angels und Venture Capitalists. Dadurch können diese die vorgestellten Ideen schnell sichten und aussortieren.

Quelle: www.arbeitsratgeber.de/Internet

Brunhild, dein Unternehmen heißt heute "ConsultAction". Wie kamst du auf diesen Namen und was verbirgt sich dahinter?

Der Namen meines Unternehmens ist eine Eigenkreation. Ein geschätzter Kollege von mir arbeitete früher als Radio- und Fernsehtechniker bei einer Firma die wohl „Rat & Tat“ geheißen hat. Ich finde im Bereich Existenzgründungsberatung reicht es nicht, dem Gründungsinteressierten Wissen oder Informationen zu vermitteln. Häufig muss man auch selbst mal mit anpacken oder vormachen, wie es geht. Rat & Tat steht bei mir auch für Beratung und Betreuung. Und die sollte eben nicht mit dem Stempel auf der Stellungnahme zur Tragfähigkeit zu Ende sein. Zum Jagen tragen werde ich zwar

niemanden, aber bisher konnte ich auch einige Personen von ihrer ursprünglichen Idee abbringen oder ihnen andere Wege aufzeigen. Es geht ja – auch beim Gründen – nicht darum mit dem Kopf durch die Wand zu kommen, sondern mit den Augen die Tür zu finden.

Consultation ist das englische Wort für Beratung. Action steht für Tun und Handeln. Letztendlich lege ich dem Gründer ja auch ans Herz sich selbst eine Deadline zu setzen, bis wann er sein Vorhaben dann letztendlich auf den Weg bringen will.

Als du dich vor 10 Jahren selbständig gemacht hast, welche Erfahrungen - positiv wie negativ – konntest du dabei sammeln?

Die erste Erfahrung war die, dass man sich alles schön rechnen kann. Ich ging seinerzeit – in meinem eigenen Unternehmenskonzept - davon aus, dass ich selbstverständlich so viel einnehmen würde, wie ich zum Leben bräuchte und habe mein vorheriges Gehalt einfach umgelegt. Damit wurde aber schon im Gründerseminar aufgeräumt.

Die zweite Erfahrung war weitaus schmerzlicher: ich war so in meine Idee verliebt und davon begeistert, dass ich dachte, die Kunden würden sich die Klinke in die Hand drücken. Ich war vorher mehrere Jahre im Bauwesen als Assistentin der Geschäftsleitung beschäftigt. Immer wieder hörte ich von Kunden (meist Subunternehmern oder Geschäftspartnern) am Telefon oder auch im persönlichen Gespräch, dass falls ich mich mal verändern wollte, da und dort jederzeit ein Schreibtisch auf mich warten würde. Ich bin keine Frau, die starre berufliche Gegebenheiten mag.

Deshalb erschien mir der Gedanke, meine Arbeitskraft und meinen Einsatz mehreren Firmen als freie Mitarbeiterin zur Verfügung zu stellen sehr verlockend. Ich träumte von Abendsekretariat und davon, dass ich mir bei allen Kunden nur die Arbeiten rauspicken wollte, die mir Spaß machen würden. Weit gefehlt.

Meine Kontakte waren nicht belastbar, das Jobangebot nur daher gesagt, weil ich als Angestellte oft das Unmögliche doch noch möglich machte. Selbst wenn ich dann bei einem potentiellen Kunden zum Einsatz kam, sollte ich machen was der wollte. Also - nix mit Rosinen aussuchen.

Aber ich lernte durch zu halten und mein Angebot immer mehr dem anzupassen, was die Kunden von mir erwarteten. Um allen Anforderungen gerecht zu werden, habe ich sogar noch eine Weiterbildung zur Betriebswirtin absolviert. Und das obwohl ich Zahlen gar nicht leiden mochte...

Was umfasst nun dein derzeitiges Leistungsspektrum?

Wo fange ich da an... also in der Hauptsache ist es die Betreuung von Gründungsinteressierten, der Wissens- und Informationstransfer, Einzelcoaching (vor und nach der Gründung), Unternehmensberatung für Einzelkämpfer, Hilfestellung bei der Ideenfindung (für die Gründung) und bei der Businessplanerstellung. Ich bin fachkundige Stelle im Sinne des § 57 SGB III, das heißt, ich darf eben diesen (meinen!) Stempel machen, wenn jemand eine Stellungnahme zur Tragfähigkeit seines Vorhabens (besonders zur Beantragung von Fördermitteln und Zuschüssen seitens der Agentur für Arbeit) braucht. Ich halte Gründerseminare, sowohl als Dozentin(Subunternehmerin) sowie auch eigene. Ich informiere in Vorträgen und bin auch schon häufig als Dozentin für BWL, Marketing, Vertrieb und andere kaufmännische Fächer bei Bildungsträgern gebucht worden. Wissen hat ja noch bekanntlich noch niemandem geschadet.

Was sind deiner heutigen Erfahrung nach die häufigsten Fehler und Fallen, in die Existenzgründer zu Beginn tappen?

Aus meiner eigenen Erfahrung ist es die Verliebtheit in das eigene Vorhaben und die eben nicht belastbaren Kontakte. Das mit den potentiellen Kunden, die dann doch keine werden, bekomme ich aber oft bestätigt.

Zur Eröffnung kommen Alle (und hoffen auf Freibier) und dann, wenn es ans Zahlen geht, keiner mehr. Auch das mit der Mundpropaganda wird häufig überschätzt. Wenn ich dir heute sage in der

Pfarr, da an der Ecke zur Bismarckstraße, da ist ein neuer Klamottenladen mit coolen Teilen zu fairen Preisen, du, da findest du Teile, die gibt es sonst nirgends in Hof, rennst du dann heute Nachmittag gleich hin und kaufst dort ein?

Wahrscheinlich hast du das nach zehn Minuten wieder vergessen und denkst nie mehr dran. Das dauert Jahre bis sich was rum spricht. Außer man sorgt für negative Meldungen. Da weiß es dann merkwürdigerweise gleich die halbe Stadt.

Oft wird aber auch der Zeitraum unterschätzt, den es braucht, bis sich ein Unternehmen etabliert hat.

Die Vorstellung: eine Zeitungsanzeige und schon klingelt pausenlos das Telefon gehört leider ins Reich der Utopie. Leider haben aber gerade Gründer aus der Arbeitslosigkeit kein größeres Werbebudget. Oft wird lieber selbst an einem Flyer oder gar an einem Internetauftritt herum gebastelt bevor man Zeit- und Nervensparender in die Zusammenarbeit mit einer Werbeagentur investiert.

Eine andere Falle ist auch der Umstand, dass bei Gründung mit staatlichem Gründungszuschuss das Ende der regelmäßigen Zahlungseingänge schneller kommt, als man entsprechende Einnahmen generiert hat. Dies aber, weil das Bewusstsein noch nicht auf selbständig – also selbst und ständig arbeiten – gepolt ist. Die Zeit in der noch Geld (der Zuschuss) kommt, verlockt dann zu anderen Tätigkeiten statt dazu, das Geschäft auf- und auszubauen. Nicht selten scheitern Gründer, weil sie den Zeitraum der Förderung für längst fällige Renovierungs- oder Aufräumarbeiten oder eben anderweitig – sorry wenn ich das so sage - verplembert haben. Einen Vorwurf kann man da keinem machen. Bisher im Berufsleben kam eben immer Geld auch wenn man zuhause (weil krank, im Urlaub usw.) war.

Natürlich ist häufig auch mangelnde Information schuld. Ich habe viele Hochglanzbroschüren mit tollen Gründerkrediten und Sonderdarlehen. Aber Geld auf Pump bekommt man i. d. R. nur gegen Sicherheiten. Da wurde mancher Kunde richtig wütend, wenn ich erklärt habe, dass Haftungsfreistellung nicht bedeutet, dass keine Sicherheiten vorhanden sein müssen.

Was sind die häufigsten Gründe, warum sich Menschen selbständig machen wollen? Da meine Hauptzielgruppe Gründungsinteressierte aus der Arbeitslosigkeit sind, ist der Hauptgrund natürlich Beendung der Arbeitslosigkeit. Mehr als die Hälfte davon haben aber schon länger über Selbständigkeit als Lebensalternative nachgedacht. Etwa ein Drittel sieht darin die letzte Chance und der Rest will einfach neue Wege gehen. Oft genug klappt aber genau das – weil ohne Druck - am Besten.

Hast du Erfolgs-Beispiele von betreuten Kunden, wo aus einer kleinen Idee ein gewinnbringendes Unternehmen gewachsen ist?

Tolle Ideen waren sehr viele dabei. Zu den wenigsten Kunden besteht aber der Kontakt so lange, dass ich über eine Erfolgsgeschichte berichten könnte, da ich den weiteren Verlauf oft – aus Zeitgründen – gar nicht verfolgen kann. Mehr als 40 % aller Kunden kamen nur wegen des „Stempels“ und dann habe ich nie wieder von ihnen gehört. Natürlich habe ich auch Kunden zu denen sich ein intensiverer Kontakt entwickelt hat und denen es gut geht – auch finanziell. Alle die auf zu zählen würde jetzt den Rahmen sprengen und sicher würde ich einige dabei vergessen.

Was gefällt dir an deiner eigenen Selbständigkeit am meisten, was am wenigsten?

Am Besten gefällt mir, dass ich trotz allem mein eigener Herr bin und dass ich mit vielen und total verschiedenen Menschen zusammen arbeite. Oft ist auch das Feedback was ich für meine Arbeit bekomme sehr viel mehr wert, als pekunärer Ausgleich. Obwohl der ja auch wichtig ist.

Damit wären wir auch schon bei dem was mir am wenigsten gefällt: ich muss mir oft den Mund fusselig reden und komme mir manchmal vor wie ein Bittsteller, wenn ich manchen Kunden klar machen muss, dass man sich eben nicht mal schnell den Stempel holt oder eine Gründungsberatung, sondern dass Leistung auch finanzielle Gegenleistung – sprich Bezahlung – erfordert. Merkwürdigerweise sind das aber meistens dann solche Leute die selbst überzogene Vorstellung von den mit ihrem Vorhaben zu erwartenden Einkünften haben.

Die Fragen stellte Michael Stein, Dipl.-Soziologe