



Whitepaper 02/2016

■ SELBSTÄNDIG
ODER
UNTERNEHMER



Consulting
Die Unternehmensberater

■ Berateralltag

In den vielen Jahren als Unternehmensberater sind sie mir immer wieder begegnet, die Selbständigen, übermüdet, erschöpft aber auch voller Stolz auf die eigene Leistung. Voller Freude erzählen sie, wie viele Stunden sie jede Woche arbeiten, dass sie jedes Wochenende auch im Betrieb verbringen.

Sie zeigen ihre Betriebsgebäude, die sie meist mit viel Eigenleistung erstellt haben. Maschinen, die sie selbst gebaut haben, Computerlösungen die sie selbst ausgetüfelt haben.

Klar es gibt auch Wermutstropfen, die Familie muss oft hinten anstehen, der letzte Urlaub ist Monate, wenn nicht Jahre, her und der Freundeskreis ist in der Regel recht überschaubar.

Was sie gemeinsam haben: Gutes Personal finden sie selten und oft klagen sie, dass man alles selbst kontrollieren muss. Wenn man ihnen zuhört, sind sie die einzigen die Wissen wie es geht, andere haben einfach keine Ahnung. Jeder ist gegen sie, die Lieferanten zu teuer, die Bank will zu viel Zinsen oder will ihnen erst gar kein Geld geben, was sie wiederum gar nicht verstehen. Bei Investitionen schwanken sie zwischen den teuersten Lösungen aus ihrem Fachbereich und den Billiglösungen im Büro und im Umfeld, wie Marketing, Steuerberater oder Software.

Und obwohl sie sich so anstrengen, bleibt nichts hängen, der Verdienst ist oft kaum höher als die eines Facharbeiters im eigenen Betrieb.

Sie spüren deutlich, dass sie in einem Hamsterrad sind, aber sie finden nicht heraus.

In den letzten Wochen bekamen wir mal wieder einen solchen Anruf, man bräuchte Beratung und wir sollten uns melden wenn wir in der Nähe sind. Gesagt getan, aber die Antwort des Unternehmens war beispielgebend. Ja die Beratung sei wichtig, aber im Moment habe man jetzt gar keine Zeit, da die Kunden und ihre Aufträge vorgehen.

■ Selbständig oder doch besser Unternehmer

Es klingt erstmal wie zwei Seiten derselben Medaille und ist doch vollkommen unterschiedlich.

Klar, die rechtliche Klassifizierung besteht, wer selbständig ist, ist per Definition auch Unternehmer/in. Aber das ist hier nicht gemeint.

Wir sprechen mit unserem Whitepaper nicht die Geschäftsmodelle an, die genau darauf ausgerichtet sind, also die Erbringung einer höchstpersönlichen Dienstleistung wie z.B. Ärzte oder Rechtsanwälte.

Und dann gibt es noch die, deren Alltag wie eingangs beschrieben aussieht und die vollkommen glücklich und erfüllt sind. Für die ist diese Unterscheidung irrelevant, weil sie dort angekommen sind, wo sie immer hinwollten, herzlichen Glückwunsch, wir freuen uns für Sie.

■ Was ist ein Selbständiger

Vereinfacht gesagt, ein Selbständiger verkauft seine Arbeitszeit, die Geschäftsmodelle sind dabei in der Regel relativ einfach, austauschbar und von geringer Komplexität geprägt.

Der Selbständige erbringt eine Leistung, die von Millionen anderer auch erbracht werden kann und die einen Bedarf decken, auf einem Markt, der nicht gesättigt ist.

Sein Geschäftsmodell basiert darauf, dass er glaubt, Dinge besser machen zu können als andere. Die Transparenz auf seinem Markt ist für die Kunden so hoch, dass er keine höheren Preise verlangen kann.

Will der Selbständige mehr verdienen, muss er mehr Zeit investieren. Im Grunde genommen hat er eigentlich nur seinen Arbeitgeber mit Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, durch einen Auftraggeber ohne Anspruch auf Lohnfortzahlung und bezahlten Urlaub ausgetauscht.

Mit der Zeit kommen in der Regel Mitarbeiter hinzu, die aber mehr verlängerte Arme und Hände des Selbständigen darstellen, als Facharbeiter die ihre Aufgaben erledigen. Alles wird kontrolliert und überwacht, was in diesem Modell noch mehr Einsatz, noch mehr Zeit erfordert. Hierdurch verliert der Selbständige Teile seiner eigenen bisherigen hohen Produktivität, so dass am Ende des Tages der Verdienst nicht höher ausfällt.

Oft sehen wir bei diesen Selbständigen, dass Familienangehörige unbezahlte oder unterbezahlte Leistungen für dieses Unternehmen erbringen, z.B. die Ehefrau macht das Büro auf 450 Euro Basis, der Vater fährt unentgeltlich an die Kunden aus. Eine marktübliche Bewertung fehlt meist vollständig.

Es gilt selbst und ständig.

■ Wer ist ein Unternehmer

Sie erkennen schon an der Fragestellung, dass es beim Unternehmer um die Persönlichkeit geht.

Unternehmer haben eine klare Vorstellung von ihrem Unternehmen, von sich und ihrem Umfeld. Sie beschäftigen sich vor allem mit ihrem Unternehmen. Sie sind weder die ersten die morgens kommen, noch die letzten die abends gehen, denn sie haben verstanden, dass ihre Mitarbeiter das Tagesgeschäft besser erledigen als sie selbst.

Ein Unternehmer überlegt, wie er sein Unternehmen verbessern kann und er versteht, dass einfache Abläufe und Produkte besser zu verkaufen sind als komplexe.

Geld hat für ihn persönlich nicht den obersten Stellenwert, sondern bietet die Möglichkeit, das Unternehmen weiterzuentwickeln. Dies bedeutet, er investiert, wenn er die Möglichkeit sieht, sein Unternehmen nach vorne zu bringen.

Für eine solche Persönlichkeit ist das Unternehmen die Möglichkeit, sich selber weiter zu entwickeln und selbst zu verwirklichen. Das bedeutet z.B., dass er seine eigene Zeit für so wertvoll erachtet, dass er nach Möglichkeit so viel wie möglich durch Mitarbeiter erledigen lässt.

Sein Ziel ist die Entwicklung eines Unternehmens, das schlussendlich ohne ihn reibungslos funktioniert.

■ Wie man Unternehmer wird

Vielleicht haben Sie sich in dem einen oder anderen Punkt wiedererkannt und wollen etwas ändern.

Am Anfang steht die Erkenntnis, dass man etwas ändern will. Berater sagen dazu, der Leidensdruck muss groß genug sein.

Sie wollen wirklich etwas verändern? Schön, dann fangen Sie jetzt an.

Der Selbständige muss sich Zeit für sich nehmen. Wenn der Selbständige sich auf den Weg zum Unternehmer macht, braucht er zuerst Zeit, um sich mit seinem Unternehmen und seinem Umfeld zu beschäftigen. Das heißt aber nicht, dass man das am Wochenende oder am Abend macht, sondern ganz normal unter der Woche, während der Arbeitszeit.

„Während Sie das lesen, sehen Sie den Kunden vor sich, der Sie nicht erreicht, die ganze Arbeit die dann liegen bleibt. Genau das ist das Problem.“

Klar ist es nicht einfach, die Wege zu verlassen auf denen man bisher gegangen ist. Selbstverständlich hat der Selbständige Gründe, warum er so handelt. Meist sind es Erfahrungen, die uns als Menschen in unserem Handeln prägen. Eltern, frühere Chefs oder das gute Gefühl, das wir immer gebraucht werden, dass wir wichtig oder unersetzlich sind.

Wir empfehlen dem Selbständigen sich zuerst darüber klar zu werden, dass sein Handeln nur in der Emotion begründet ist. Wenn er in der Lage ist, zwischen diesem und dem sachlichen Handeln zu unterscheiden, ist der erste wichtige Schritt getan.

Dann überlegt er sich in Ruhe und mit viel Zeit, in welchem Unternehmen er 2020 leben und arbeiten will. Und wenn er dies weiß, dann macht er sich auf den Weg.

Der zukünftige Unternehmer spricht ruhig und sachlich mit seinen derzeitigen Mitarbeitern, sagt ihnen wo er hin will, was er erwartet und mit welcher Unterstützung der Mitarbeiter auf diesem Weg rechnen kann. Die Prozesse werden zusammen mit den Mitarbeitern analysiert, überarbeitet und dann angepasst. Diejenigen Mitarbeiter, die den Weg nicht mitgehen wollen, erhalten Zeit sich zu verändern.

Der zukünftige Unternehmer prüft seine Produkte und Dienstleistungen auf Einfachheit und Verkaufbarkeit und überprüft, wie diese zukünftig ohne ihn produziert und verkauft werden können. Gegebenenfalls passt er diese an, schult die Mitarbeiter entsprechend oder stellt neue Mitarbeiter ein, erneuert die EDV und schafft neue Systeme an.

Er überprüft seine Kundenstruktur, passen die Kunden zum zukünftigen Unternehmen oder braucht man andere Kunden.

Der zukünftige Unternehmer muss wissen, dass ein langer Weg vor ihm liegt, man benötigt mehrere Jahre, um einen Betrieb umzustellen.

■ Unternehmer - was muss ich dafür mitbringen

Nicht für jeden ist der so definierte Unternehmer der richtige Weg.

Aber unsere Erfahrung zeigt, dass von solchen Unternehmern/innen geführte Betriebe die erfolgreicher sind. Die Mitarbeiterzufriedenheit ist stärker ausgeprägt und die Qualität der Mitarbeiter/innen ist sehr viel besser. Diese Unternehmen bieten ihren Mitarbeitern bessere Arbeitsbedingungen und haben keine Probleme, geeignete Mitarbeiter zu finden.

Die Unternehmerpersönlichkeit ist zufriedener, ausgeglichener und erfolgreicher.

Was sind die Voraussetzungen für einen erfolgreichen Unternehmer:

Hierzu gibt es Studien, erfolgreich sind die, die einen wichtigen Grund haben, um Unternehmer zu sein. Sie benötigen Kommunikationsfähigkeiten, genauso wie Konflikt- und Kompromissfähigkeiten. Unternehmer bedürfen einer Begabung und den gefestigten Glauben an diese und sind erfolgreicher in einem höheren Lebensalter.

Hinzu treten Faktoren der Persönlichkeit wie emotionale Stabilität und Belastbarkeit. Daneben treten soziale und kognitive Persönlichkeitsmerkmale, die in bestimmten Ausprägungen zum erfolgreichen Unternehmer führen. Ein Unternehmer ist zum Beispiel mutig in seinen Entscheidungen, er geht aber nicht bis an die äußersten Grenzen.

Und wollen Sie Unternehmer werden?

ÜBER ATB CONSULTING:

ATB Consulting, Büttner & Partner, ist eine Unternehmensberatung, die seit 1994 mittlere Unternehmen in allen Fragen der Betriebswirtschaft unterstützt. Ob Handel, Handwerk, Produktion oder Dienstleistung, wir haben uns in vielen Jahren das Wissen erarbeitet, um die Unternehmen mit dem Notwendigen zu unterstützen. Unsere Schwerpunkte sind: Überprüfung von Unternehmen, Strategie- und Organisationsberatung, Umsetzung, Begleitung. ATB Consulting, Büttner & Partner, ist seit 1999 Mitglied im Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. (BDU), Herr Florian Büttner, Partner, ist seit 1999 als CMC unter der Nr. 54968-1 zertifiziert. Herr Joachim Leber, Partner, ist seit September 2012 Mediator und seit 2014 zertifizierter Sanierungs- und Restrukturierungsberater (Ifus-Institut).

Wir arbeiten ausschließlich auf der Basis der „Qualitätssicherung in der Unternehmensberatung“ und der „Grundsätze ordnungsgemäßer Planung“ des BDU. Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.atb-die-unternehmensberater.de.

Haftungsausschluss/Disclaimer: Alle Angaben sind sorgfältig geprüft. Im Zeitablauf oder durch Gesetzesänderungen können sich aber Änderungen ergeben. Bitte haben Sie deshalb Verständnis, dass wir für die Richtigkeit und/oder Vollständigkeit des Inhalts keine Haftung übernehmen.

ATB Consulting, Büttner & Partner, Unternehmensberatung,
Brückleweg 5, 79426 Buggingen, Tel.-Nr. 07631-7482960
Registergericht: Amtsgericht Freiburg i. Br. PR 700156