

Mein Chef bin ich

EXISTENZGRÜNDUNG ALS TRAINER, BERATER, COACH



Foto: image source

Als Trainer arbeiten und dabei sein eigener Chef sein – wer mit dieser Vorstellung schon lange geliebäugelt hat, der sollte sie jetzt in die Tat umsetzen. Denn die Chancen für Selbstständige sind dank gesteigener Investitionen in die Weiterbildung so gut wie schon lange nicht mehr. managerSeminare erklärt die wichtigsten Regeln für angehende Einzelunternehmer.

Preview: ► Konjunktur auf neuem Hochstand: Gute Chancen für Existenzgründer ► Vorteil für Trainer und Coaches: Das Investitionsrisiko bei einer Existenzgründung ist gering ► Die Persönlichkeit entscheidet: Belastbarkeit und Flexibilität sind erfolgskritische Faktoren ► Neues Förderinstrument des Staates: Der Gründungszuschuss löst Überbrückungsgeld und Ich-AG ab ► Abschied vom Bauchladen: Jeder Existenzgründer braucht ein klares Profil ► Geduld gefordert: Erst nach drei Jahren ernährt die Gründung ihren Gründer

■ Selbstständige arbeiten selbst und das ständig. Wer sich von dieser Definition nicht abschrecken lässt und trotzdem mit dem Gedanken spielt, sein eigener Chef zu werden, der hat derzeit gute Karten. „Auf dem Arbeitsmarkt sieht es so gut aus wie schon lange nicht mehr“, berichtet John-Philip Hammersen, Sprecher der Bundesagentur für Arbeit (BA). „Die Konjunktur hat angezogen, und Selbstständige haben gute Chancen, an Aufträge zu kommen.“

Gute Stimmung herrscht in fast allen Branchen – auch in der Personalentwicklung. „Man gibt wieder mehr Geld für Bildung aus“, ist ein Resümee der Trendanalyse Weiterbildung des Verlags managerSeminare, Bonn. Die Umfrage unter rund 350 Weiterbildungsanbietern brachte Anfang 2007 zutage, dass sich die Trainer über volle Auftragsbücher freuen können und mit weiterem Wachstum rechnen.

Geringes Investitionsrisiko für Trainer und Coaches

Wohin dieser Optimismus führt, hat Ulrike Bergmann beobachtet: „Gerade im Bereich Training, Beratung und Coaching haben sich im vergangenen Jahr besonders viele Menschen selbstständig gemacht“, berichtet die Inhaberin des „Büros für ungewöhnliche Zielerreichung“, München. Seit mehr als zehn Jahren berät Bergmann Existenzgründer. Sie weiß, warum der Sprung in die Selbstständigkeit in dieser Branche leicht fällt. „Das Investitionsrisiko ist gering“,

erzählt Bergmann. Wer als Seminarleiter arbeiten will, muss weder Räume anmieten noch groß Geräte anschaffen. Die Ausgaben halten sich für die angehenden Einzelunternehmer in Grenzen – und damit ist auch das finanzielle Risiko begrenzt, falls der neue Ableger nicht die erhoffte Ernte abwirft.

Auch wenn der Einstieg als freiberuflicher Trainer wegen der geringen Investition vermeintlich einfach ist: Die Selbstständigkeit sollte gut überdacht werden. Eine Kurzschlussbehandlung, nur weil der Chef lähmt und die Kollegen nerven, ist sicher der falsche Weg. Zumal sich, wie Bergmann betont, nicht jeder Mensch für die Selbstständigkeit eignet. „Die eigene Persönlichkeit ist der größte erfolgskritische Faktor“, verdeutlicht die Beraterin.

Psychische Stabilität muss jeder Gründer mitbringen

Belastbarkeit und Flexibilität muss jeder Existenzgründer mitbringen, davon ist Bergmann überzeugt. Eine weitere nützliche Eigenschaft: Kontaktfreude. Die erleichtert das Netzwerken und damit wiederum die Kundengewinnung.

Ein unbedingtes Muss für alle Existenzgründer ist psychische Stabilität, meint Bergmann. Dies gelte besonders in den ersten Jahren der Selbstständigkeit. „Wer sich beispielsweise in einer Phase der familiären Anspannung befindet, sollte sich in dieser Zeit nicht auch noch den Stress der Neugründung aufbürden“, warnt die Volljuristin. BA-Sprecher Hammersen nennt einen weiteren Aspekt, der gegen die Selbstständigkeit spricht: „Wer sehr sicherheitsbedürftig ist und gerne in festen Strukturen arbeitet, der hat es schwer als freier Trainer.“

Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit sind schwierig

Eine schlechte Lösung ist die Selbstständigkeit für arbeitslose Personalentwickler und Führungskräfte, die nur deshalb ihr eigener

Chef werden wollen, weil sich sonst kein Boss für sie findet. „In solchen Fällen geht die Existenzgründung oft schief, weil die Motivation nicht ausreicht“, berichtet Bergmann. Viele Arbeitslose fühlen sich nach langer vergeblicher Arbeitgebersuche in die Selbstständigkeit gezwungen und sind mit der Arbeit auf eigene Rechnung überfordert, hat Bergmann beobachtet. BA-Sprecher

Service

Lesetipps

► **Ulrike Bergmann: Erfolgreich als Einzelunternehmer.** Redline Wirtschaft beim Verlag Moderne Industrie, 2. Auflage, München 2002, 15,24 Euro.

Eigne ich mich zum Einzelunternehmer? Wo finde ich Unterstützung? Diese und unzählige Fragen mehr beantwortet das praxisorientierte Buch von Ulrike Bergmann. Tipps und Checklisten sollen beim Weg in die Selbstständigkeit helfen.

► **Beatrix Stahmann, Ralf Muskatewitz: Selbstständig als Trainer. Ein Existenzgründungsbeispiel für Praktiker.** managerSeminare, Bonn 2004, 49,90 Euro.

Zentraler Bestandteil des Buches ist ein konkret durchgerechnetes Gründungsbeispiel mit vielen Kalkulations-Facetten. Anhand dieses Beispiels können Existenzgründer einen Drei-Jahres-Plan erstellen.

► **Svenja Hofert: Erfolgreiche Existenzgründung für Trainer, Berater, Coaches. Das Praxishandbuch für Gründung. Existenzaufbau und Expansion.** Gabal, Offenbach 2006, 29,90 Euro.

Alle Fragen rund um die Existenzgründung beantwortet Svenja Hofert. Von grundsätzlichen Überlegungen („Womit mache ich mich selbstständig?“) bis hin zu „Buchhaltung und Steuerarten“ gehen ihre Erläuterungen. Auf der beiliegenden CD-ROM finden sich Musterdokumente wie eine Rentabilitätsvorschau und ein Coaching-Vertrag.

Hammersen kann das nur bestätigen. Er sagt zur notgeborenen Selbstständigkeit: „Das ist unser Erfahrung nach nur verlängertes Leiden.“

Das Dilemma: Gerade diese Selbstständigkeit für verzweifelte Arbeitslose hat der Staat bislang gefördert. BA-Sprecher Hammersen gibt zu: „Überbrückungsgeld und Ich-AG waren häufig eher die letzte Reißleine, um noch Geld vom Staat zu bekommen. Eine langfristige Existenz konnten die wenigsten damit aufbauen.“

Damit das nicht mehr passiert, hat der Staat die Fördergelder für angehende Einzelunternehmer Mitte 2006 neu aufgelegt. Existenzgründer, die mit ihrer Idee eine Aussicht auf Erfolg haben, bekommen seit August 2006 den so genannten Existenzgründungszuschuss. Die Förderung sieht in den ersten neun Monaten eine Pauschale von monatlich 300 Euro vor, die zusätzlich zum Arbeitslosengeld gezahlt wird. Nach neun Monaten prüft die BA die ersten Erfolge der Einzelunternehmer. Fällt das Gutachten positiv aus, zahlt die Agentur für weitere sechs Monate 300 Euro. Der größte Unterschied zum Förderinstrument Ich-AG: „Das Konzept und die Persönlichkeit des Gründers werden viel stärker in die Bewertung mit einbezogen“, meint Hammersen.

An der Spezialisierung führt kein Weg vorbei

Ob man sich aus der Arbeitslosigkeit heraus selbstständig machen möchte, oder ob man als Festangestellter damit liebäugelt, sein eigener Herr zu werden – immer kommt es darauf an, vorab ein tragfähiges und aussichtsreiches Konzept zu erstellen. „Existenzgründer müssen frühzeitig ein eigenes Profil herausarbeiten“, mahnt Bergmann. Doch sie hat auch die Erfahrung gemacht: „Damit tun sich gerade Trainer und Coaches besonders schwer.“ Der Grund: Chronisch neugierig ist der Berufsstand und ständig bereit,

Neues dazuzulernen. Bei der Existenzgründung fällt es dann nach Beobachtung Bergmanns schwer, sich zu fokussieren und unausgeregnete Ideen über Bord zu werfen. An der Spezialisierung führt jedoch kein Weg vorbei, ist die Münchnerin sicher: „Mit einem Bauchladen können sich Trainer, Berater und Coaches keinen Namen machen.“

Nur: Wie findet der Trainer die passende Ausrichtung? Und wie entwickelt er daraus eine Geschäftsidee? Die Antwort auf diese Fragen ergeben sich durch drei weitere Fragen, die sich jeder Existenzgründer stellen sollte, meint Marion Klimmer. 2004 hat sich die Hamburgerin als freie Trainerin selbstständig gemacht, inzwischen berät sie als Outplacementberaterin ebenfalls Existenzgründer (siehe Beitrag S. 54). Klimmer ist überzeugt: „Jeder, der sich selbstständig machen möchte, muss zuerst überlegen: Wo liegen meine besonderen Fähigkeiten? Habe ich die entsprechende Qualifikation für das, was ich anstrebe? Und: Gibt es dafür einen Markt?“, zählt die Hanseatin auf.

Der Austausch mit Gleichgesinnten ist hilfreich

Klein und unscheinbar kommen diese drei Fragen daher. Doch zu ihrer Beantwortung braucht es in der Praxis meist Unterstützung. Workshops, Seminare und Coachings für angehende Existenzgründer sind eine Möglichkeit. Sie werden etwa von Industrie- und Handelskammern angeboten, von örtlichen Niederlassungen der Bundesagentur für Arbeit und von privaten Anbietern.

Teilnehmer solcher Workshops bewerten die Angebote positiv. „Ich empfehle es jedem, mit anderen Existenzgründern Kontakte zu knüpfen“, erzählt beispielsweise Ines Elker. Sie hat neun Monate lang ein Gruppencoaching besucht, bevor ihr Unternehmen „break.work“ 2005 an den Start ging (siehe Beitrag S. 52). „Die Rückmeldung der anderen war sehr wichtig für

mich“, berichtet die 52-Jährige. Wie nehmen mich andere wahr? Wo sehen sie meine Stärken oder Defizite? Ist meine Geschäftsidee verständlich? All diese Fragen lassen sich nicht im stillen Kämmerlein beantworten, sondern bedürfen der Rückmeldung von anderen. „Man muss sich mit anderen streiten, sich vorführen. Nur damit kann man sich verbessern und seine Gründungsidee weiter optimieren“, bestätigt Knut O. E. Pankrath, der sich 2006 mit einer Online-Unternehmensberatung selbstständig gemacht hat (siehe Beitrag S. 53).

Ob man für das Feedback auf eine Gruppe setzt oder sich individuelle Unterstützung holt, ist Geschmacksache. Eine Beratung unter vier Augen empfiehlt Gründungberaterin Bergmann etwa, wenn die Gründungsidee noch vage und unausgereift ist und man sich über die eigenen Stärken im Unklaren ist. Wenn das Konzept steht und die ersten Kunden warten, empfiehlt sie das Gespräch mit Gleichgesinnten. „Dann werden oft praktische Tipps ausgetauscht und Kontakte vermittelt oder einfach Erfahrungen verglichen.“

Mit der Steuererklärung muss sich keiner ablagen

Die eigenen Stärken definieren und dann konsequent nur das tun, was man besonders gut kann – das gilt übrigens nicht nur bei der Konzeptgestaltung, sondern auch im Arbeitsalltag. Ergo: Dinge, die nicht zur eigenen Kernkompetenz gehören, sollten delegiert werden, meint Bergmann. „Mit Buchhaltung, Steuererklärung oder Telefonmarketing muss sich kein angehender Trainer herumschlagen, der dafür kein Faible hat“, ist die Beraterin überzeugt. Bei ungeliebter Büroarbeit plädiert sie für Outsourcing – selbst dann, wenn die Umsatzkurve noch nicht die Höhe einer Fußleiste überschritten hat. „Alles, was man nicht kann und nicht gerne macht, kostet nur Kraft.“

Neben dem klaren Profil brauchen Existenzgründer noch etwas: jede Menge Geduld – vor allem in der Vorbereitung. „Planen Sie für alles viel Zeit ein“, empfiehlt etwa Stressmanagementtrainerin Ines Elker aus eigener Erfahrung. Bis das Konzept steht, die Außendarstellung sitzt und die ersten Aufträge vorliegen, gehen meist einige Monate ins Land. Diese Zeit sollten sich die angehenden Einzelunternehmer jedoch nehmen, rät Elker. „Es dauert einfach, bis man alle wichtigen Informationen gesammelt hat und sich selbst darüber klar geworden ist, was man machen möchte.“

Erste Vorbereitungen aus der Festanstellung treffen

Doch nicht nur die Vorbereitungen sind mühsam und erfordern einen langen Atem. Auch in puncto Einkommen müssen die Gründer Geduld aufbringen. „Sie müssen damit rechnen, dass sie am Anfang eine finanzielle Durststrecke haben“, stimmt Ulrike Bergmann ihre Klienten auf den Start ein. Erst nach durchschnittlich drei Jahren ernährt eine Gründung ihren Gründer, hat die Autorin des Buches „Erfolgreich als Einzelunternehmer“ (vgl. Service-Kasten S. 49) beobachtet.

Besser überstehen lassen sich die mageren ersten Jahre, wenn man noch einen anderen Brötchengeber hat, gibt Bergmann zu bedenken. Sie empfiehlt deshalb, die

Vorbereitungen zur Selbstständigkeit parallel zum festen Job anzugehen. Auch Trainerin Marion Klimmer ist so vorgegangen und sieht darin nur Vorteile: „Ich konnte die Selbstständigkeit gründlich vorbereiten“, erklärt die ehemalige Führungskraft. Einen Dreischritt vor dem Startschuss hält sie für unabdingbar: Qualifikationen aufbauen, Kontakte knüpfen, Testballons starten.

Klimmer selbst hat während ihrer Festanstellung zahlreiche Ausbildungen absolviert und die ersten Praxiserfahrungen gesammelt. Weil die ehemalige Marketingexpertin bereits frühzeitig die Fühler ausgestreckt hatte, konnte sie darüber hinaus mit einem großen Kunden in die Selbstständigkeit starten. „Das ist ratsam, weil man dann nicht von Anfang an um jeden Seminartag kämpfen muss.“

Ihren Wechsel von der Angestelltentätigkeit in die Selbstständigkeit beschreibt Marion Klimmer so: „Ich habe das bequeme, warme Klima im Unternehmen gegen das wechselhafte der Selbstständigkeit eingetauscht.“ Den Schritt bedauert hat sie allerdings noch nie. Im Gegenteil: „Ich freue mich jeden Tag über die große Freiheit.“

Corinna Moser ■

Wie können Wege in die Selbstständigkeit aussehen? managerSeminare zeigt drei Beispiele aus der Praxis. Lesen Sie hierzu die Seiten 52-54.

Leserbefragung: Existenzgründung für Trainer & Co.

Voraussetzungen für die Existenzgründung

Soziale Kompetenz	89%
Ehrliches Interesse an Menschen	73%
Methodische Sicherheit	62%
Kontakte zu potenziellen Auftraggebern	60%
Berufliche Erfahrung als Fach- oder Führungskraft	56%
Flexibilität	54%

Grundausrüstung für Gründer

Telefon plus Anrufbeantworter	98%
Visitenkarten	98%
Computer und Drucker	96%
Internetpräsenz	81%
Laptop	68%
Moderatorenkoffer	67%
Faxgerät	60%

Ergebnisse der managerSeminare-Leserbefragung aus Heft 108. Angegeben ist die prozentuale Anzahl jener Leser, die die jeweilige Frage zustimmend beantwortet haben. Mehrfachnennungen waren möglich. Insgesamt haben sich 79 Leser an der Umfrage beteiligt.

FALLBEISPIEL 1

„Für alles ist etwas mehr Zeit einzuplanen“

Stressmanagement am Arbeitsplatz bietet Ines Elker an. Die 52-Jährige hat „break.work“ 2005 ins Leben gerufen. Kontakt: info@breakwork.de



■ **Körperübungen anbieten – das war Ines Elker irgendwann zu wenig. 2005 hat sie sich deshalb als Stressmanagement-Trainerin selbstständig gemacht. Mit ihrem Unternehmen „break.work“ setzt sie auf langsames, aber konstantes Wachstum. Und das funktioniert.**

Ines Elker kann sich entspannt zurücklehnen. 2005 hat sie ihr Unternehmen „break.work“ an den Start gebracht. Seitdem läuft alles nach Plan. „Ich kann optimistisch in die Zukunft schauen“, freut sich Elker.

Leben und Arbeiten im inneren Gleichgewicht – das ist das Hauptthema der 52-Jährigen. Entspannende Körperarbeit und Gesundheitsprävention gehören zur Kernkompetenz der Hamburgerin. Seit 1989 arbeitete die studierte Erziehungswissenschaftlerin für verschiedene Träger in der Erwachsenenbildung und gründete eine eigene Yogaschule. Irgendwann war ihr das nicht mehr genug: „Ich wollte meine Beratungskompetenz ausbauen“, berichtet die ausgebildete Yogalehrerin.

„Körperarbeit und Entspannungstechniken sind manchmal zu wenig“, hat Elker beobachtet. „Es ist wichtig, auch den situativen Kontext und die innere Struktur des Kunden mit einzubeziehen“, ist sie sicher. Um diesen Prozess begleiten zu können, ließ sie sich an der Universität Hamburg von Professor Dr. Friedemann Schulz von Thun zur Kommunikationstrainerin und -beraterin ausbilden.

Nicht nur Elkers Ansatz hat sich erweitert, auch ihr Geschäftskonzept ist komplexer geworden: Entspannungsübungen am Ar-

beitsplatz und kurze Bewegungseinheiten in der Pause – das wollte die Hamburgerin ursprünglich anbieten. Inzwischen ist ihr Konzept sehr viel umfassender geworden: Elker verbindet Körper- und Atemarbeit mit Schulz von Thun'schen Beratungstechniken. Sie bietet sowohl Seminare zum Stressmanagement als auch Einzelberatungen an.

Regelmäßiges Feedback ist ausgesprochen wichtig

„Das eigene Konzept hinterfragen, Feedback dazu einholen und nachbessern – das ist ausgesprochen wichtig“, weiß Elker aus eigener Erfahrung. Sie selbst besuchte neun Monate lang ein Gruppencoaching für Existenzgründer und trifft sich noch heute einmal im Monat mit ihren Genossen aus der Gründerzeit. Die langfristige Zusammenarbeit mit Gleichgesinnten möchte Elker nicht missen.

Ein weiterer Tipp für Existenzgründer: „Für alles etwas mehr Zeit einplanen“, rät Elker. Sie hat die Erfahrung gemacht: „Es hat alles etwas länger gedauert, als ich mir das zuvor gedacht hatte.“ Ein Beispiel: „break.work“ warf im ersten Jahr keinen müden Euro Gewinn ab. „Ein professioneller Auftritt war mir von Anfang an wichtig“, betont die Hanseatin. Deshalb investierte sie viel Zeit und Geld in Briefbögen, Flyer und Visitenkarten. „Meinen Unterhalt habe ich mir in dieser Zeit weiterhin mit Kursen und Beratungen in meiner Yogaschule verdient“, berichtet Elker.

Seit 2006 gibt es Gewinnvorgaben für die Gründung: Der Umsatz soll jährlich um 25

Prozent steigen, plant Elker. 2008 soll die Neugründung so viel Gewinn abwerfen, dass die Hamburgerin davon leben kann. Bisher sieht es so aus, als ob die Rechnung aufgeht: Im ersten Halbjahr 2007 konnte Elker ihren Umsatz verdoppeln. „Die Entwicklung dieses Jahres macht mir Mut“, zeigt sich die Trainerin und Beraterin optimistisch. „Natürlich erlebe auch ich Phasen der großen Unsicherheit – aber dann wende ich einfach meine eigenen Entspannungstechniken an“, lacht sie.

Fazit

Was hilft Gründern bei der Gründung? Die Geschichte von Ines Elker zeigt dreierlei:

► Austausch mit anderen Gründern suchen

Selbstständige sind auf sich gestellt – doch das nur im Arbeitsalltag. Daneben sollten sie sich Unterstützung von Gleichgesinnten suchen. Bei Netzwerktreffen können Erfahrungen ausgetauscht werden, und die Einzelkämpfer können sich Feedback holen.

► Geduld mitbringen

Bis das Konzept steht und der Auftritt stimmt, geht einige Zeit ins Land. Diese Zeit sollten sich die Existenzgründer nehmen. Denn diese Überlegungen und Arbeiten sind grundlegend für den weiteren Erfolg.

► Nicht vorschnell die Flinte ins Korn werfen

Wenn die Umsatzkurve im ersten Jahr nicht nach oben schnell, sollten sich Existenzgründer nicht verunsichern lassen. Eine Durststrecke in der ersten Zeit ist normal und sagt noch nichts über Erfolg oder Misserfolg des neuen Angebots aus. **com ■**

FALLBEISPIEL 2

„Der Erfolg lässt sich nicht voraussagen“

Unternehmensberatung ohne Berater-Schickimicki, das hat sich Knut O. E. Pankrath vorgenommen. 2006 stellte der 44-Jährige sein Projekt, die Lösungsbäcker, online. Kontakt: info@ubkmu.de



■ **Eine pfiffige Existenzgründungs-idee hatte der Berliner Knut O. E. Pankrath. Für sein Konzept der Kurzberatung via Internet bekam er viel Lob – doch viele Kunden konnte er trotzdem nicht gewinnen. Pankrath ließ den Kopf nicht hängen. Inzwischen hat er ein neues Angebot entwickelt.**

Knut O. E. Pankrath muss jetzt kleinere Brötchen backen. Und das, obwohl er alles richtig gemacht hat. „Ich habe mein Konzept auf zahlreichen Gründerforen vorgestellt und nur Lob und Begeisterung für die Idee geerntet“, berichtet der Berliner. Auch bei der Umsetzung ging alles glatt. „Trotzdem läuft es jetzt nicht annähernd so, wie ich mir das vorgestellt habe“, zieht Pankrath Bilanz.

Der Grund: Kunden sind bei Pankrath Mangelware – trotz des pfiffigen Konzepts. Eine Online-Beratung für kleine Unternehmen und kleines Geld hat sich der Betriebswirt ausgedacht. Die Idee: Ratsuchende mit einem klar abgrenzbaren Problem sollen ihre Frage im Internet an Pankrath stellen. Er antwortet innerhalb von 48 Stunden per Mail und stellt dafür nur 30 Euro in Rechnung. Beratung wird damit so einfach wie ein Brötchen-

kauf, wirbt der Betriebswirt. Seiner Neugründung – die er gemeinsam mit Kompagnon Christian Fenner erdacht hat – bekam einen kreativen Namen: „Lösungsbäcker“ nennt sich das Hauptstadt-Duo. Die Online-Plattform des Beratungsbüros ist eine liebevoll gestaltete virtuelle Backstube mit vielen kreativen Details. Doch trotz des gelungenen Angebots bleibt die Backstube viel zu oft kalt.

Maximal drei Kunden pro Monat

Im März 2006 ging die Plattform www.loesungsbaecker.de online. Pankrath hatte damals ein klares Ziel: „2007 sollen 30 Prozent meines Einkommens aus der Backstube kommen.“ Von diesem Ziel ist der Betriebswirt eineinhalb Jahre später meilenweit entfernt. „Ein bis drei Beratungen laufen derzeit – pro Monat“, erzählt er ernüchtert. Sein Resümee: „Das Ziel haben wir weit verfehlt.“

An trocken Brot muss Pankrath dennoch nicht knabbern – die Lösungsbäcker waren nie als alleiniger Brötchengeber gedacht. Der Betriebswirt setzte schon immer auf mehrere Standbeine. Er berät in Berlin kleine und mittlere Unternehmen, referiert darüber hinaus landauf landab als Fachmann für virtuelle Kommunikation und hat bereits eine neue Idee umgesetzt. Sein jüngstes Kind: www.bblogs.de. Die deutschsprachige Gemeinschaft für Business-Blogs ist seit April 2007 online. „Die Idee ist bei weitem nicht so kreativ wie die Lösungsbäcker, aber schon jetzt finanziell erfolgreicher“, so Pankrath.

Und die Lösungsbäcker? „Es gibt sie noch“, berichtet Pankrath lakonisch. Er glaubt an die Idee und will die Plattform wegen der geringen laufenden Kosten im Netz lassen. Warum das Konzept nicht so eingeschlagen hat, wie es alle vorhergesagt hatten? „Vielleicht waren wir zu intellektuell. Vielleicht zu selbstverliebt. Vielleicht hat einfach nur die Zeit nicht gepasst. Wer weiß das schon?“, resümiert Pankrath. Eines hat der Lösungsbäcker aber gelernt: „Erfolg kann man nicht voraussagen.“

Fazit

Was hilft Gründern bei der Gründung? Die Geschichte von Knut O. E. Pankrath zeigt dreierlei:

► Flexibel sein

Ist meine Geschäftsidee wirklich gut? Oder haben sich Begleitumstände geändert? Existenzgründer sollten ihr Konzept ständig überdenken und gegebenenfalls anpassen, wenn sie die Kundenbedürfnisse nicht befriedigen.

► Misserfolg einplanen

Nicht jede gute Idee wird zwangsläufig zum Erfolg. Wo die Kunden Schlange stehen werden, ist manchmal schwer vorzusagen. Für Existenzgründer ist es deshalb wichtig, nicht alles auf eine Karte zu setzen. Ein paar Ressourcen sollten für einen möglichen Neustart aufgespart werden.

► Sich nicht demotivieren lassen

Auch wenn die erste Idee floppt – wer grundsätzlich Spaß an der Selbstständigkeit hat, sollte sich nicht beirren lassen. Mit einer neuen Idee und den Erkenntnissen aus der Niederlage klappt es vielleicht beim zweiten Anlauf. com ■

FALLBEISPIEL 3

„Die Selbstständigkeit muss gut vorbereitet sein“

Kommunikation und Führungskräfteentwicklung sind die Themen von Marion Klimmer. 2004 hat sich die 39-Jährige mit „Klimmer Coaching & Training“ selbstständig gemacht. Kontakt: info@klimmercut.de



■ **Zehn Jahre arbeitete Marion Klimmer in verschiedenen Großkonzernen als Marketing- und Vertriebsexpertin. Dann besann sie sich auf einen lang gehegten Wunsch und machte sich als Trainerin und Coach selbstständig. Mit Erfolg: Ihren Schritt in die Unabhängigkeit hat Marion Klimmer nie bereut.**

Marion Klimmer hat sich einen Namen gemacht – als selbstständige Trainerin und als Coach. „Klimmer Coaching & Training“ ging 2004 an den Start. Für die 39-Jährige ging damit ein Traum in Erfüllung: „Menschen in ihrer Entwicklung begleiten – das wollte ich schon immer“, berichtet Klimmer.

Schon als Abiturientin hatte die Hamburgerin dieses Ziel im Kopf und entschied sich deshalb für ein Lehramtsstudium. Doch nach dem ersten Staatsexamen war klar: „Im Schuldienst wollte ich nicht arbeiten, das Beamtenkorsett hat mir Angst eingejagt.“ Klimmer tauschte Didaktik gegen Marketing und Vertrieb und stieg als Trainee beim Kosmetikkonzern Beiersdorf ein. Es folgte eine klassische Managementlaufbahn: Zehn Jahren arbeitete sie bei verschiedenen Großunternehmen wie den Hamburgischen Elektrizitätswerken (heute: Vattenfall Europe) und dem Otto-Versand – viele Jahre davon als Führungskraft.

Der Wendepunkt kam im Jahr 2003. Die Marketingspezialistin nahm einen befristeten Projektauftrag an, bei dem sie „kreuzunglücklich war“, wie sie sich selbst eingestand. Sie besann sich auf ihr Faible aus

Jugendtagen und machte sich als Trainerin und Beraterin selbstständig. Bereits zuvor hatte sie auf eigene Faust zahlreiche Kurse und Fortbildungen absolviert – zunächst nur aus privatem Interesse. Personal- und Management-Trainerin nennt sich die ehemalige Vertriebspezialistin heute, daneben hat sie Zertifikate unter anderem als Business-Coach, ist NLP-Business-Master/Dialog- und Prozessberaterin und WingWave-Coach.

Die Erfahrungen einer Festanstellung sind nützlich

Den großen Strauß an Aus- und Weiterbildungen hat Marion Klimmer zu einer klaren Positionierung als Trainerin und Beraterin gebündelt. Die ehemalige Führungskraft bietet Kommunikations- und Führungskräfte trainings im Hochpreissegment an. Darüber hinaus arbeitet sie als Outplacement-Beraterin und gibt anderen Existenzgründern Hilfestellung. Vieles von dem, was sie dabei empfiehlt, findet sich in ihrer eigenen Vita wieder. „Ich finde es wichtig, zuerst in einem Angestelltenverhältnis gearbeitet zu haben“, sagt die 39-Jährige. Nur wer selbst um Führungspositionen gekämpft hat und mit Mitarbeitern gerungen hat, kann die Probleme seiner Kunden nachvollziehen, ist Klimmer überzeugt.

Sie selbst hat ihren Schritt in die Selbstständigkeit nie bereut. „Ich freue mich über die Abwechslung und die Herausforderungen, die meine Tätigkeit mit sich bringen.“

Für die gewonnene Selbstbestimmung bezahlen muss Klimmer nicht. „Wahrscheinlich verdiene ich sogar ein bisschen mehr als zu den Zeiten der Festanstellung“, schätzt sie. Und relativiert: „Dafür arbeite ich auch ein wenig mehr.“

Fazit

Was hilft Gründern bei der Gründung? Die Geschichte von Marion Klimmer zeigt dreierlei:

► Berufserfahrung sammeln

Sich direkt nach der Hochschule selbstständig zu machen, macht wenig Sinn. Schließlich wollen Trainer und Coaches mit ihren Klienten meist Arbeitsprozesse verbessern. Das ist wenig Erfolg versprechend, wenn der Trainer selbst nie den Büroalltag kennengelernt hat. Deshalb empfiehlt es sich für angehende Trainer, einige Jahre als Angestellte zu arbeiten, Erfahrungen zu sammeln und Kontakte zu knüpfen.

► Qualifikationen erwerben

Eine gute Trainerausbildung ist die Mindestvoraussetzung. Zusätzliche Kurse je nach individuellem Interesse vertiefen die Kenntnisse des Trainers und erleichtern ihm die Spezialisierung.

► Testballons starten

Die ersten Trainings sollten nicht erst dann stattfinden, wenn das finanzielle Überleben davon abhängt. Besser: Sich frühzeitig als Co-Trainer anbieten oder in der Freizeit unentgeltlich erste Kurse halten. So finden Existenzgründer heraus, wo ihnen die Arbeit am meisten Spaß macht. com ■