

LEITARTIKEL

Wann haben Sie das letzte Mal auf dem Zaun gesessen?

Foto: Irina Efremova/Fotolia.com

Das wissen Sie nicht mehr? Sie haben keinen Zaun? Ja, es ist eine ziemlich unsichere Sitzposition und manchmal tut's auch noch weh. Doch gehört gerade dies zu Ihren Aufgaben als Selbstständige. Das glauben Sie nicht? Sie brauchen einfach nur abzuwarten, Sie werden dann früher oder später einigermaßen überrascht sein.

Unternehmerinnen und Unternehmer, die sich ab und zu auf den Zaun wagen, befinden sich in einer Grenzsituation zwischen „hinter dem Zaun“ und „vor dem Zaun“, zwischen „innen und außen“ und „vorher und nachher“. Auf dem Zaun sind Sie natürlich auch nicht sicher vor Überraschungen. Sie sind jedoch in einer guten Beobachtungsposition und bekommen ein anderes Bild der Wirklichkeit. Sie sehen viel eher, was auf Ihr Unternehmen zukommt und sind dann nicht so überrascht.

Haben Sie nicht auch schon mal gedacht, Sie müssten zaubern oder wenigstens hellsehen können, um all die Anforderungen zu erfüllen, die an Sie als Selbstständige gestellt sind?

Das wache, zielgerichtete Beobachten ist tatsächlich eine ganz besondere unternehmerische Fähigkeit: sich gleichzeitig in unterschiedlichen Positionen zu befinden, die jeweilige Perspektive einzunehmen und vor allem, sie wechseln zu können.

Sie machen in Ihrem Unternehmen meist vieles in einem: Geschäftsführung, Akquise, Controlling usw. Das allein verlangt schon viel von Ihnen. Wenn Sie ein größeres Unternehmen führen und Aufgaben an Mitarbeiter delegieren oder mit Gesellschaftern teilen, dann haben Sie es nur scheinbar etwas leichter. Auch hier müssen Sie Perspektiven



Michael Virnich
T-Mobile Deutschland
Michael.Virnich@telekom.de

EDITORIAL

Liebe Leserinnen, liebe Leser, seit der Geburtsstunde ist die Deutsche Telekom beim Netzwerk 40plus aktiv. Im Namen der Projektpartner begrüße ich Sie zum heutigen 25. Netzwerktreffen 40plus in den Räumen von T-Mobile Deutschland. In meinem Fachvortrag gehe ich auf technische Lösungen zur Selbst – und Arbeitsplatzorganisation ein. Beim Erfahrungsbericht steht die Ressource Gesundheit im Fokus. Wir wünschen Ihnen, dass Sie aus den Vorträgen Anregungen für Ihren Unternehmensalltag erhalten.

Im Netzwerk 40plus treffen sich diejenigen, die mit Berufs- und Lebenserfahrung ihr inhabergeführtes Unternehmen gründen, aufbauen und führen. In den letzten sechs Jahren haben 3000 unterschiedliche Gäste 40plus als Informationsplattform und zum Erfahrungsaustausch genutzt. Das freut uns sehr. Wir wünschen Ihnen einen gelungenen Netzwerktabend.

THEMEN	SEITE
Leitartikel	1
Bewerbungstraining	2
Neue Serie: Kosmetik	3
Steuern aktuell	4
Buchtipps	4
Marketing	5
Rechtsberatung	6
Coaching	7
Versicherungen	7
Impressum	8

wechseln und mit Blick auf Ihr Unternehmensziel die Balance herstellen.

Nun ist das aber beileibe nicht alles. Die nächste Stufe unternehmerischer Fähigkeit erfordert von Ihnen, die verschiedenen Umwelten Ihres Unternehmens im Blick zu haben. Wie entwickelt sich der Markt für Ihr Angebot? Welche Trends gibt es, welche Gegentrends? Verändert sich das Interesse der Kunden? Was macht die Konkurrenz?

Diese beiden Welten – die Innensicht und die Außensicht – im Blick zu haben und zusammenzubringen, das gelingt Ihnen am besten in der Position des Beobachters, der sich auf quasi-neutralem Boden befindet – eben auf dem Zaun.

Als Beobachter mit wechselnder Blickrichtung erkennen Sie Zusammenhänge, die in der Betriebsblindheit der Innenperspektive verborgen bleiben.

Aus der Distanz heraus werden Sie Ihre Wirklichkeit klarer und realistischer analysieren – als Basis für Ihr künftiges strategisches Denken und Handeln. Nun brauchen Sie nur noch eine Prise Fantasie, um eine Vorstellung über Risiken und Chancen zu gewinnen und die Bereitschaft, Wahrheiten in Frage zu stellen, quer zu denken und Selbstverständliches zu bezweifeln.

Schlüpfen Sie doch probierhalber einmal in die Jacke Ihres Lieblingskunden. Wie geht es Ihnen da? Wie müssten Sie als Unternehmerin handeln, damit Sie als Kundin auf keinen Fall mehr interessiert sind? Sie werden interessante, überraschende und manchmal überlebenswichtige Antworten finden.

Nutzen Sie Ihre Chance, wechseln Sie immer mal wieder die Perspektive, sorgen Sie für neuen Über-, Weit- und Aus-Blick, denn von „oben“ sieht man besser. ■



Elke Dickmann-Löffler
Ideen lernen laufen
**Unternehmensberatung-
Coaching-Supervision**
Kaiser-Karl-Ring 25
53111 Bonn
Tel.: 02646-913083
Mobil: 0171-8080236
kontakt@elke-loeffler.de
www.elke-loeffler.de

BEWERBUNGSTRAINING

Von der Kunst, sich gut zu verkaufen

Als Bewerbungstrainer habe ich mit Menschen zu tun, die aus den unterschiedlichsten Branchen stammen. Ihnen allen ist gemein, dass sie einen spannenden beruflichen Werdegang vorweisen können. Meist sind die Arbeitsuchenden jedoch zu bescheiden, sich selbst überzeugend im Bewerbungsprozess zu vermarkten. Statt stolz Ihre Qualifikation zu präsentieren verweisen sie schuld bewusst auf Lücken im Lebenslauf oder moderate Schulnoten. Doch hier lautet die gute Nachricht: Den perfekten Lebenslauf gibt es ohnehin nicht!

Denn wir alle sind „nur“ Menschen und können uns manchmal den widrigen Umständen des Lebens nicht entziehen. Sehr wohl können wir uns aber auf das

Positive konzentrieren und uns damit anpreisen.

Dies gilt auch für Existenzgründer. Vielleicht stehen in Ihren Räumlichkeiten keine Designer-Möbel, vielleicht haben Sie noch keinen Referenzkunden. Kann sein, dass auch der Firmenwagen etwas rostig ist. Egal! Lassen Sie den Kunden erkennen, dass es die Qualität Ihres Produktes oder Ihrer Dienstleistung ist, die zählt. Verweisen Sie auf Preisvorteile, überdurchschnittlichen Service, zeitliche Flexibilität, Ihre Originalität ... kurz gesagt: Auf alles, was sie selbst einst davon überzeugt hat, dass Ihre Selbstständigkeit eine Chance hat. Außerdem werden Sie staunen, wie sympathisch Sie dem Kunden gerade wegen kleiner Schönheitsfehler werden. ■



Katja Gottschalk
JOB COACH BONN
Brunnenallee 18
53177 Bonn - Bad Godesberg
Tel.: 0228-3772817
gottschalk@jobcoach-bonn.de
www.jobcoach-bonn.de