

Wie sitzt es sich wirklich im Chefsessel?

„Jetzt will ich es aber wissen“ – mit diesem Satz probiert in einem Werbespot ein junger Mann den Sessel seines Chefs aus. Ein Satz, der Lust auf Selbständigkeit machen will, die steigenden Insolvenzzahlen können diese Lust allerdings leicht vergällen. Das ist noch kein Grund, die Flinte ins Korn zu werfen – schließlich erkennt man auch einen guten Kapitän erst bei stürmischer See. VON MAG. REGINA HABERFELLNER



FOTO: VIKTOR KULHAVY

Branchenkenntnisse, betriebswirtschaftliches Verständnis - ohne Zweifel häufig betonte und wichtige Aspekte einer erfolgreichen Unternehmensgründung. Trotzdem scheitern immer wieder Gründungen von fachlich qualifizierten Personen, wenn der Faktor Mensch unterbewertet wird.

Dazu habe ich für Sie fünf Fragen formuliert, die Sie ehrlich für sich beantworten sollten – damit der Chefsessel

trotz fachlicher Qualifikation nicht zum Schleudersitz wird.

Sind Sie bereit, einen neuen Chef zu akzeptieren?

Vielleicht denken Sie nun „Was für eine Frage! Ich mache mich doch selbständig, um selbst im Chefsessel zu sitzen und um selbstbestimmt arbeiten zu können!“ Sie werden auch den Chef oder die Chefin nicht mehr haben. Im Gegenteil, sie werden viele Chefs haben – nämlich Ihre Kunden. Und Sie

werden einen Überchef haben, nämlich den Markt. Akzeptieren die Kunden Ihre Angebote und Ihre Form der Leistungserbringung nicht, sind Sie diese schneller wieder los als Ihren alten Chef.

Können Sie sich immer wieder auf's Neue verkaufen?

In der unselbständigen Beschäftigung bewirbt man sich nur einige Male im Leben um einen Job. In der Selbständigkeit muss man sich quasi täglich auf's Neue bewerben. Es gibt

natürlich Selbständige, die nur mehr (relativ) wenig in die aktive Akquise investieren müssen. Ihr Angebot ist etabliert, passt zu den Bedürfnissen der Kunden, sie werden als zuverlässige Anbieter/innen weiterempfohlen. Diesen Idealzustand erreichen nur wenige, meist in klug ausgewählten Nischen.

In Zeiten zunehmender Konkurrenz wird es immer schwieriger, eine derart stabile Positionierung am Markt zu erreichen. Vor allem: dieser Zustand ist – wenn überhaupt erreicht – das Ergebnis langjähriger Aufbauarbeit und steht nicht am Anfang der Selbständigkeit.

Wie gehen Sie mit Ablehnung und Rückschlägen um?

Bei Ihren Verkaufsbemühungen werden Sie voraussichtlich häufiger mit einem nein als mit einem ja konfrontiert – selbst dann, wenn Sie Ihre Zielgruppe gut abgegrenzt haben und Ihr Angebot bedarfsgerecht gestaltet ist.

Was löst es bei Ihnen aus, wenn Menschen Ihre Meinungen, Vorlieben und schließlich Ihre Produkte und Angebote nicht schätzen, sie sogar ablehnen? Wie sind Sie bisher mit Ablehnung umgegangen und sind diese Strategien auch in der Selbständigkeit zielführend? Eine häufige Strategie ist nämlich die Vermeidungsstrategie, d.h., man setzt sich unangenehmen Situationen nach Möglichkeit nicht mehr aus. In der Selbständigkeit allerdings werden Sie die Akquise nur schwerlich vermeiden können!

Welche Rückschläge mussten Sie in Ihrem (beruflichen) Leben bereits hinnehmen, wann hat es nicht nach Plan funktioniert? Haben Sie Ihre Vorgehensweise verändert und einen neuerlichen Anlauf unternommen? Vielleicht haben Sie verbissen weitergemacht nach dem Motto es muss einfach funktionieren? Oder wurde der Plan ad acta gelegt und Sie haben sich ein neues Projekt gesucht?

Sind Sie der Kapitän Ihres Lebensschiffes?

Erfolgreiche Selbständigkeit braucht die feste Überzeugung, dass Ihre Handlungen und Ihre Entscheidungen den Lauf der Dinge beeinflussen. Sie sollten aber nicht nur dieser Überzeugung sein, sondern dies in Ihrem eigenen Leben bereits tatsächlich erfahren haben. Betrachten Sie Ihren bisherigen Lebenslauf – wie oft in Ihrem Leben



Mag. Regina Haberfellner, Soziologin und Unternehmensberaterin in Wien, betreibt die Plattform www.unternehmer-in-not.at mit dem Themenschwerpunkt Krisenprävention und Krisenbewältigung in kleineren und mittleren Unternehmen. Sie begleitet EU-geförderte Projekte und realisiert Projekte zum Thema Selbständigkeit. 2004 erschien ihr Buch "Gründerlust statt Gründerfrust" im Redline Verlag.

haben Sie selbst schon aktiv Entscheidungen getroffen und Veränderungen umgesetzt? Wie rasch reagieren Sie auf Veränderungen in Ihrem Umfeld?

Erfolgreiche Selbständigkeit setzt nämlich voraus, dass Sie Ihren Handlungsspielraum ausloten, immer auf der Suche sind nach jenen Aktionsfeldern, die Sie beeinflussen können. Sie werden das Wetter nicht ändern können, gesellschaftliche Trends oder zum Beispiel die Einkaufspolitik eines großen Unternehmens. In der Selbständigkeit dürfen Sie sich an ungünstigen Rahmenbedingungen nicht aufreiben. Sie müssen im Gegenteil immer auf der Suche nach Ihrem eigenen Handlungsspielraum sein und diesen konsequent nutzen.

Möchten Sie sich vielleicht selbständig machen, weil Sie bisher von verschiedensten Menschen und/oder Rahmenbedingungen daran gehindert wurden, Ihre wahren Talente auszuleben? Dann überlegen Sie noch einmal ganz genau, wie Sie mit diesen Hindernissen bisher umgegangen sind. Sie können Ihre missgünstigen Kollegen hinter sich lassen und ihren Chef, der Sie immer nur gebremst hat. Sich selbst nehmen sie aber zu 100% in die Selbständigkeit mit.

Wie sehr verunsichert Sie Unsicherheit?

Bereits 1986 hat Ulrich Beck den Begriff der Risikogesellschaft geprägt und inzwischen wurde angesichts der Entwicklungen am Arbeitsmarkt auch für viele unselbständig Beschäftigte die Sicherheit zur Illusion.

Trotzdem: In der Selbständigkeit bekommt das Wort Unsicherheit noch eine stärkere Bedeutung, wird zum täglichen Begleiter. Werden die Kunden meine Produkte oder Dienstleistungen annehmen? Wann kommt der nächste Auftrag herein? Und wenn – was irgendwie ja auch schön wäre – alle angeleiteten Projekte beauftragt werden, eigentlich wäre man heillos überfordert – was dann? Wurde auch richtig kalkuliert? Werden die Kunden rechtzeitig zahlen? Werden Sie überhaupt zahlen?

Selbständigkeit erfordert das laufende Treffen von Entscheidungen – Entscheidungen mit häufig unsicherem Ausgang. Erfolg und Misserfolg, Himmel und Hölle, Gipfelkreuz und Meeresgraben liegen für Selbständige sehr nahe beieinander. Verbunden sind sie durch das Band der Unsicherheit, ein Band, das die mentale und auch die körperliche Stabilität ganz kräftig fordert..

Fazit

Bewusster Umgang mit den eigenen blinden Flecken

Auch wenn Sie Unsicherheit verunsichert, Ablehnung sie frustriert oder der Wunsch nach selbstbestimmtem Arbeiten Sie zur Selbständigkeit führt – Sie brauchen jetzt deswegen nicht den Gedanken an die Selbständigkeit und die Unternehmensgründung aufgeben.

Die konsequente Nutzung der eigenen Stärken ist ein Baustein des Erfolges. Der zweite Baustein ist jedoch der aufmerksame Umgang und Ausgleich der eigenen Schwächen oder Unerfahrenheit. Beides zusammen erhöht die Chancen auf einen gut gepolsterten Chfessessel, in dem es sich gut sitzt.