



# UNTERNEHMENSGRÜNDUNG:

## 5 Fragen an Ihre Person



**MAG. REGINA HABERFELLNER**

*Unternehmensberaterin  
und Soziologin*

**Selbständigkeit wird häufig mit selbstbestimmtem Arbeiten und Entscheidungsfreiheit gleichgesetzt – sie fordert aber auch unsere Persönlichkeit.**

Branchenkenntnisse, betriebswirtschaftliches Verständnis - ohne Zweifel wichtige Aspekte einer erfolgreichen Unternehmensgründung. Ein sorgfältiger Buchhalter oder eine innovative Technikerin – sie bringen wichtige Grundvoraussetzungen mit. Trotzdem scheitern immer wieder Gründungen von fachlich qualifizierten Personen, wenn der Faktor **Mensch** unterbewertet wird.

Wir haben für Sie fünf Fragen zur Reflexion über die eigenen Motive und über die eigene Person gesammelt.

### ► Sind Sie bereit, einen neuen Chef zu akzeptieren?

Was denn nun, ich will mich doch selbständig machen, um endlich keinen Chef mehr zu haben und 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.

Mit welchen Ablehnungen mussten Sie in ihrem bisherigen Leben zurecht kommen? 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 werden Sie die Akquise nur schwerlich vermeiden können!

Welche Rückschläge mussten Sie bereits hinnehmen, wann hat es nicht nach Plan funktioniert? Haben Sie Ihre Vorgehensweise verändert und einen neuerlichen Anlauf unternommen? Oder 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 setzt voraus, dass Sie der Überzeugung sind, 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 haben Sie selbst schon aktiv Entscheidungen getroffen und Veränderungen umgesetzt?

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



BÖB – Juni 2005 – 22/05

Ihrem eigenen Handlungsspielraum sein und diesen konsequent ausbauen.

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 wird immer deutlicher, dass es auch für unselbständig Beschäftigte **die Sicherheit** nicht mehr gibt.

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 physische und psychische 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. Erfolg braucht Optimismus, aber auch die Fähigkeiten, die eigenen blinden Flecken nicht aus dem Auge zu verlieren. ■

*Mag. Regina Haberfellner, Unternehmensberaterin und Soziologin, hat zum Thema Unternehmensgründung das Buch „Gründerlust statt Gründerfrust“ veröffentlicht. Sie betreibt seit 2003 im Internet die Plattform [www.unternehmer-in-not.at](http://www.unternehmer-in-not.at), die Informationen und Meinungsaustausch zum Thema Krisenprävention und Krisenbewältigung in kleinen und mittleren Betrieben anbietet. Infos zum Buch finden Sie auch unter [www.unternehmer-in-not.at/buch33.php](http://www.unternehmer-in-not.at/buch33.php)*