



Hilfe, ich wachse nicht!

Die meisten Gründer wollen wachsen und nicht Ihr ganzes Leben alleine arbeiten. Klar, deswegen sind wir ja auch alle Unternehmer geworden. Wir wollen mehr verkaufen, mehr Umsatz und Gewinn erzielen, vielleicht Mitarbeiter einstellen und natürlich auch größere Räumlichkeiten beziehen. Wachsen wollen liegt einfach in der Natur eines Unternehmers.

In den täglichen Gesprächen mit meinen Gründern kommt daher vermehrt die Frage nach einer Lösung des Wachstumsproblems auf den Tisch. Und wenn wir mal ehrlich sind, dann haben wir als Unternehmer in der Startphase alles selber gemacht. Nicht nur um Kosten zu sparen sondern auch weil wir an uns den Anspruch hatten die eigenen Talente zu verwirklichen und einen Beitrag für Andere leisten, vielleicht sogar ein Stück weit die Welt zu verändern. Also haben wir die Buchführung selber gemacht, mit den Kunden über neue Aufträge gesprochen, Angebote abgegeben und Aufträge abgearbeitet. Und das sieben Tage die Woche ohne viel Zeit für Familie und Privates.

Die eigene Arbeitskraft lässt sich aber nun mal nicht beliebig vermehren. Wenn also die Auftragslage gut ist und man eigentlich noch mehr machen könnte, werden automatisch auch die begleitenden Arbeiten und natürlich auch die unternehmerischen Risiken grösser. Leider treffe ich in meiner Beratungspraxis immer wieder auf Unternehmer, die zutiefst davon überzeugt sind, dass niemand anderes außer ihnen selber in der Lage ist, die Leistung zu „bringen“, die er selbst bringt und die alles selber machen wollen. Diese Menschen treffe ich in allen Branchen. Egal ob im Einzelhandel („ich bin der ideale Verkäufer!“) oder als Berater, als Dienstleister („niemand schraubt so genial wie ich!“) oder als Anwalt, immer wieder erliegen Menschen der Überzeugung, dass andere dem eigenen Qualitätsanspruch nicht gewachsen sind. Ich erinnere mich noch gut daran, wie ich meine eigenen Büroräume geputzt oder meine eigenen PCs verwaltet habe. Aus Gründen der Sparsamkeit – so meinte ich zumindest. Anfangs stimmte das vermutlich, aber sehr schnell wurde mir klar, dass ich für diese Tätigkeiten einfach zu viel Zeit investieren musste. In dieser Zeit hätte ich „Geld“ verdienen können mit meiner Beratung. Und zwar mehr Geld, als mich der Spezialist kostete. Als ich das erkannte, beauftragte ich die Spezialisten. Ich hatte wieder mehr Zeit für mein eigentliches (Kern-)Geschäft. Die Beispiele ließen sich erweitern: Wie viele wirklich grauenhafte Werbezettel, Anzeigen und Gutscheine gibt es. Man erkennt sofort: hier war kein Fachmann am Werk. Wer macht eigentlich bei Ihnen die Werbung? Plagen Sie sich auch mit dem Finanzamt wegen Ihrer immer noch nicht eingereichten Steuererklärung oder gar wegen der Abrechnung von Aushilfen mit der Knappschaft herum? Sie können sich über den Bürokratismus ärgern, Sie können sich hinsetzen und mühsam Ihre Abrechnungen selber erstellen, letztlich werden Sie weder so gut noch so schnell werden, wie es professionelle Buchhalter und Steuerberater sind. Und vermutlich werden Sie auch die legalen Steuersparmodelle nicht ausnutzen.

Das Stichwort für den Unternehmer, der wachsen möchte heißt daher neudeutsch „Outsourcing“. Dass das wirklich funktioniert, zeigen heute die vielen erfolgreichen Solo-Unternehmen, die jeder von uns kennt. Was machen diese Unternehmer aber anders als wir und warum machen Sie es genau so? Richtig: diese Unternehmer haben gelernt, sich auf ihre Stärken zu konzentrieren. Für alle anderen Aktivitäten finden sie kostengünstige Lösungen. Das muss übrigens nicht zwangsläufig auf die Einstellung von Mitarbeitern hinauslaufen. So können gerade externe Dienstleister interessante Alternativen zu der Einstellung von Mitarbeitern sein. Aber wo kann man diese Dienstleister finden und wie diese langfristig an sich binden? Was ist eine faire Bezahlung, weil ich als Unternehmer ja auch noch Geld verdienen will. Und wie bekomme ich die Sicherheit, dass der externe Kollege mir nicht meine Kunden wegnimmt? Viele Fragen und keine einfachen Antworten. Kein Problem. Hier helfe ich Ihnen als Gründungsberater mit unserem regionalen Netzwerk an qualifizierten Dienstleistern, mit Erfolgsrezepten und meinem Wissen, wie man Outsourcing am Besten umsetzt. Vertrauen Sie mir.

Beratungszuschüsse für Outsourcing-Beratung durch mich

Die KfW Mittelstandsbank gibt Ihnen Zuschüsse von bis zu 90% auf meine Beratungskosten in Abhängigkeit von Ihrem Gründungsdatum. Dann können Sie für richtig kleines Geld große Wirkung erzielen. Mein Tipp: holen Sie sich jetzt meine Hilfe ins Unternehmen und wachsen entspannt.

Wer bis zum 31. Dezember 2008 bei mir eine öffentlich geförderte Beratung beauftragt, erhält einen Gutschein von bis zu 400 EUR. Also jetzt anrufen und Termin vereinbaren.