

»JA, ich werde jetzt selbstständig!«

Eine Info-Serie von

GRÜN 4 YOU

Erfolg ist planbar!

unterstützt von der

WOCHENPOST

Die freundliche Verbraucherzeitschrift

Heute: »Outsourcing«

An dieser Stelle verrät Unternehmensberater Harald Wachter (»HW-Consulting«) exklusiv in der WOCHENPOST, was Existenzgründer bei ihrem Weg zum eigenen Chefessel beachten sollten.

»Die meisten Gründer wollen wachsen. Klar, Wachsen wollen liegt einfach in der Natur eines Unternehmers. Wir wollen mehr verkaufen, mehr Gewinn erzielen, vielleicht Mitarbeiter einstellen und natürlich auch größere Räumlichkeiten beziehen.

In Gesprächen mit meinen Gründern kommt 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 den Anspruch hatten die eigenen Talente zu verwirklichen. Also haben wir die Buchführung selber gemacht, mit den Kunden gesprochen, Angebote abgegeben und Aufträge abgearbeitet. 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 Arbeiten und unternehmerischen Risiken größer.

Egal ob im Einzelhandel, als Berater, als Dienstleister 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. Sehr schnell wurde mir klar, dass ich für diese Tätigkeiten einfach zu viel Zeit investieren musste, in der ich hätte Geld verdienen können – 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: Wer macht die Werbung? Plagen Sie sich auch mit dem Finanzamt wegen Ihrer immer noch nicht eingereichten Steuer-

erklärung oder gar wegen der Abrechnung von Aushilfen herum? 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. Diese Unternehmer haben gelernt, sich auf ihre Stärken zu konzentrieren. Für alle anderen Aktivitäten finden sie kostengünstige Lösungen.

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? Hier helfe ich Ihnen als Gründungsberater mit unserem regionalen Netzwerk an qualifizierten Dienstleistern, mit Erfolgsrezepten und meinem Wissen, wie man Outsourcing am Besten umsetzt. 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.

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

Harald Wachter

HW-CON
Harald Wachter Consulting

Existenzgründer sind herzlich zur Sprechstunde von »Grün4You« eingeladen. Das erste Info-Gespräch ist kostenlos! Anmeldung unter Tel. 0211/7 58 48 59-21. www.gruen4you.de.

