

ERFOLGREICH, WEIBLICH, ... UNTERNEHMERIN

Gründen mit Achtsamkeit und Überblick
Samstag, 20. Oktober 2018

FEEDBACK-REGELN

Feedback-Geber:

- Erlaubnis und Ziel
- Rapport
- Person \neq Verhalten
- Verhalten möglichst konkret –
ohne Bewertung
- Ich-Botschaften
- Alternativen, Wünsche,
Möglichkeiten ansprechen

Feedback-Nehmer:

- Hinhören
- Paraphrasieren
- Verständnisfragen
- Überdenken
- Danke



AGENDA

- Begrüßung und Vorstellung
- Lernen, Unternehmerin zu sein
- Wie kalkuliere ich meine Risiken?
- Die Kern-Elemente eines vernünftigen Planes als Unternehmerin
- Nie wieder allein ...
- Abschluss

AGENDA

- **Lernen, Unternehmerin zu sein**
 - Impuls
 - Energie-Management
 - Fragen und Antworten

Eine Unternehmerin unternimmt!

***„Unternehmer sind
Wirtschaftssubjekte,
deren Funktion die
Durchsetzung neuer Kombinationen ist
und die dabei das aktive Element sind.“***



Joseph A. Schumpeter (1883-1950)

Unternehmerinnengeist

- **Durchstehvermögen** = Kondition/Zielstrebigkeit
- Ideen als **Ziele** in die Tat umsetzen
- Phantasie und Kreativität für **flexible Lösungen**
- **Durchsetzungsvermögen** bei realistischer Einschätzung der eigenen Möglichkeiten
- Grundlage des Erfolges ist eine **motivierte Risiko-Kalkulation**
- **Netzwerke(n)** und Lernbereitschaft
- **Zusammenarbeit** (mit mir und mit dem Team und mit Kooperationspartnern), um Ziele zu erreichen

Theorien zu Unternehmereigenschaften

Theorie der “Großen Personen”

- ❖ Begabung: „die geborene Unternehmerin“

Theorie der Lebenswelteinflüsse

- ❖ Sozialisation: „die geformte Unternehmerin“

Management-Entwicklung

- ❖ Ausbildung: „die gemachte Unternehmerin“

**Typische Ausdruckform von
Unternehmertum
ist die
Gründung eines neuen Unternehmens.**

Das geht auch anders!

Gründungsperspektiven

Existenzgründung

- „Neues“ Geschäftsmodell
- Ausrichtung auf Gründung
- Beziehungsaufbau nach eigenen Vorstellungen
- Mitarbeiter finden und binden
- Stärkerer operativer Fokus
- Geschätzte/unsichere Zahlen

Übernahme

- „Proof of concept“ (vorhandenes G.)
- Ausrichtung auf Wachstum
- Gewachsene Beziehungen zu Kunden und Lieferanten
- Belegschaft ist „eingespielt“
- Stärkerer strategischer Fokus
- Vorhandene konkrete Erfahrungen und Zahlen
- Umsatz vom ersten Tag

Was muss ich mitbringen, um meinen Unternehmerinnengeist erfolgreich umzusetzen?

- **Gründerin**
- **Übernehmerin/Nachfolgerin**

Unternehmerpersönlichkeit

- Sind Sie auch unter Druck oder Hektik professionell freundlich und zielorientiert?
- Sind Sie in der Lage, immer wieder neue Ideen zu entwickeln und neue Wege zu gehen?
- Sind Sie bereit, häufig deutlich mehr als 40 Stunden in der Woche zu arbeiten?
- Geben Sie auch beim zweiten oder dritten „Nein“ nicht auf? Unabhängig davon, was Ihr persönliches Umfeld sagt?
- Können Sie damit umgehen, in diesem Monat nicht zu wissen, was Sie im nächsten verdienen werden?
- Wissen Sie, was eine Führungs-“Persönlichkeit“ auszeichnet und können Sie das in der Praxis umsetzen?

- **Unternehmerpersönlichkeit**
- **Fach- und Branchenkompetenz**
- **Wirtschaftskompetenz**
- **Stärken und Schwächen**
- **Chancen und Risiken**
- **Geschäftsidee und Marktrelevanz**
- **Marktkompetenz (Kunden und Wettbewerb)**
- **Kapitalbedarf, Rentabilität, Liquidität**

Zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung sind die
Stärken und Schwächen des jungen Unternehmens
(meist) identisch mit den
Stärken und Schwächen der Gründerin.



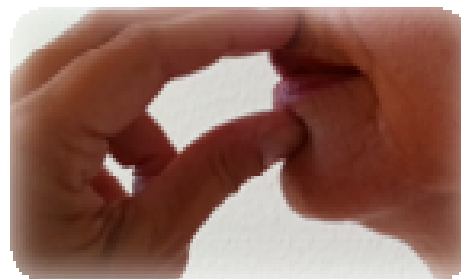
***„Bevor man sich selbstständig macht,
sollte man sich gut überlegen, ob das
Umfeld diese Entscheidung mitträgt.“***

Marianne Knaak
49 Jahre
Inhaberin SIT LINE
Kiel, Schleswig-Holstein

entnommen aus: „Nachfolge ist weiblich“ 2008 ww.gruenderinnenagentur.de

ENERGIEMANAGEMENT

Siehe auch www.berres.biz/ Menüpunkt Referenz, Punkt „Nur für Sie“



AGENDA

- **Wie kalkuliere ich meine Risiken?**
 - Sammlung
 - ❖ Risiken vor und bei der Gründung
 - ❖ Risiken im Auf- und Ausbau des Unternehmens
 - Moderierter Austausch
 - Übung

RISIKEN

vor der Gründung	bei der Gründung	im Aufbau	im Ausbau

AUSTAUSCH

Was kann ich tun, um das Risiko zu senken?



AGENDA

- **Die Kern-Elemente eines vernünftigen Planes als Unternehmerin**
 - Impuls Geschäftsmodell
 - Elevator Message

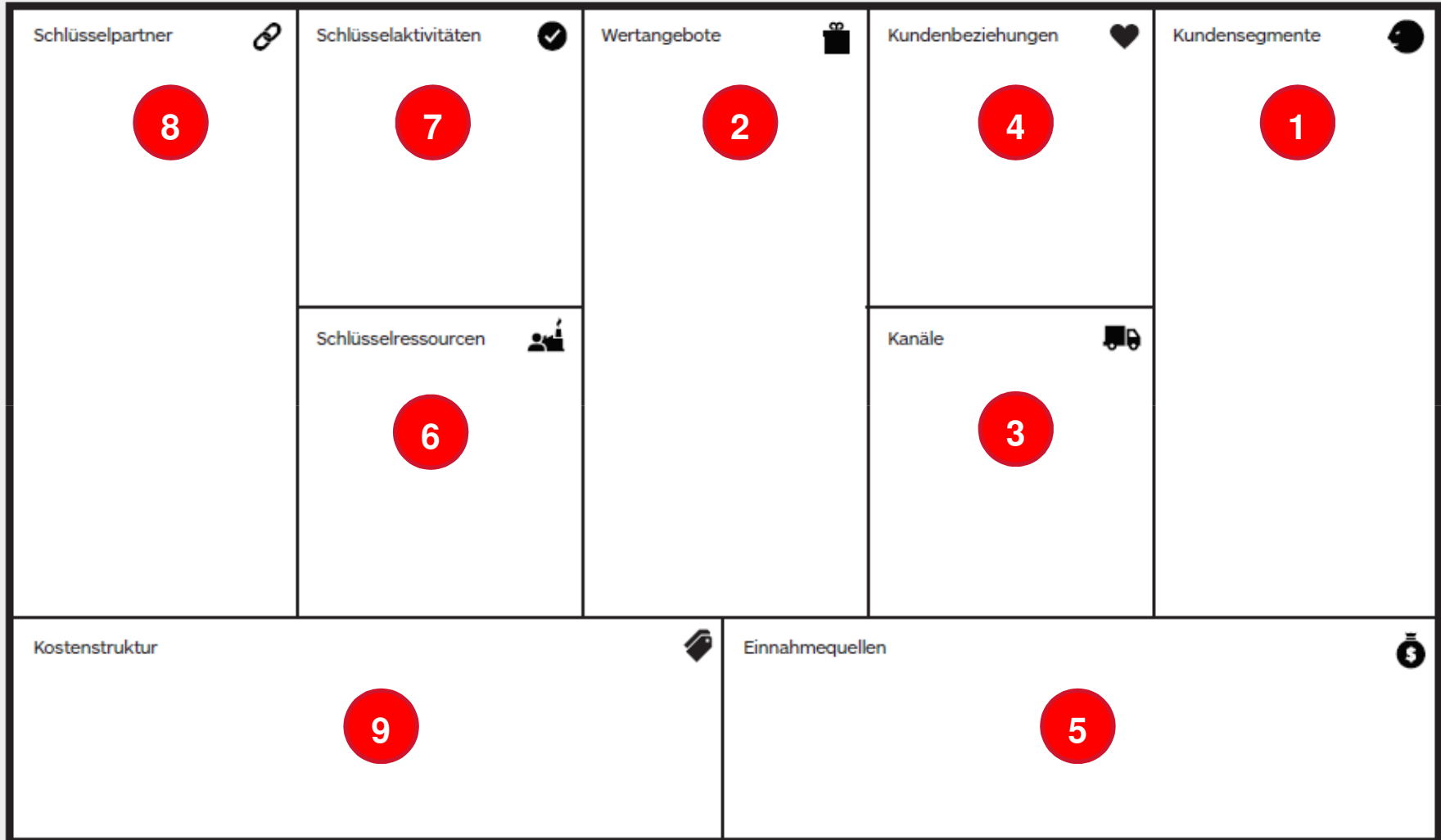
Das Business Model Canvas

Erstellt für:

Erstellt von:

Datum:

Version:



Zielformulierung



Zielformulierung



Specific
Spezifisch

Was hat dieses Ziel konkret mit mir zu tun?
Ist es mit allen fünf Sinnen in meinem System relevant?

Measurable
Messbar

Wie kann die Zielerreichung objektiv bestätigt werden? Am besten durch quantitative Messgrößen (Zahlenwerte).

Achievable
Erreichbar

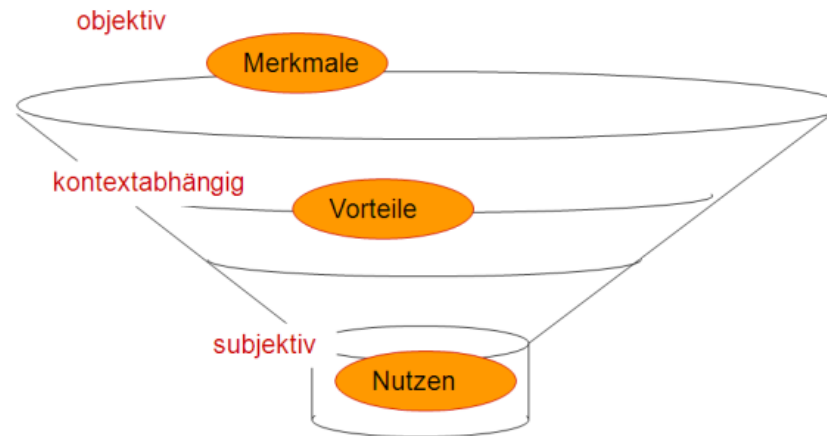
Ein Ziel sollte sportlich, jedoch nicht olympisch sein. Die Herausforderung sollte motivierend sein.

Result-oriented
Ergebnis-orientiert

Das Ziel ist aktiv, positiv und in der Gegenwart formuliert (kein „versuchen“, „könnte“ o. ä.), als sei es bereits erreicht.

Time-framed
Zeitraumen-bezogen

Ein Ziel ohne Zeit ist kein Ziel.
Hilfreich ist es, konkrete Termine (Tag-Monat-Jahr) statt einen Zeitraum (in drei Monaten) zu wählen.



MERKMAL – VORTEIL – NUTZEN

- Merkmale – Eigenschaften
- Vorteile – geben dem „Käufer“ eine Hilfe
- Nutzen – entspricht einem Bedürfnis und stellt damit einen Wert für den „Käufer“ dar

BEDARF und MOTIV erkennen

Bedarf ist eher:

„ich brauche“

Notwendigkeit

objektiv

messen

bewusst

beschreiben

Sachebene

Organisation

Motiv ist eher:

„ich wünsche mir“

Bedürfnis

subjektiv

beurteilen

unbewusst

empfinden

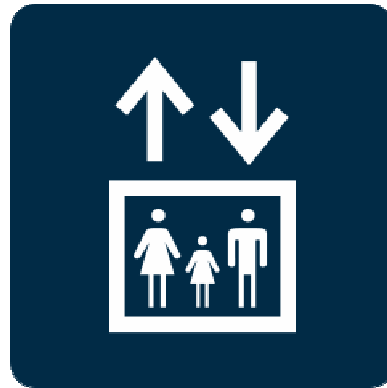
Beziehungsebene

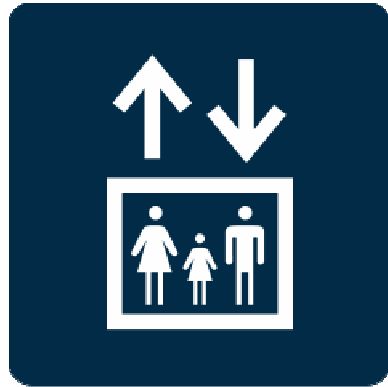
Person



**Welchen Nutzen biete ich anderen
Menschen?**

Der Elevator-Pitch



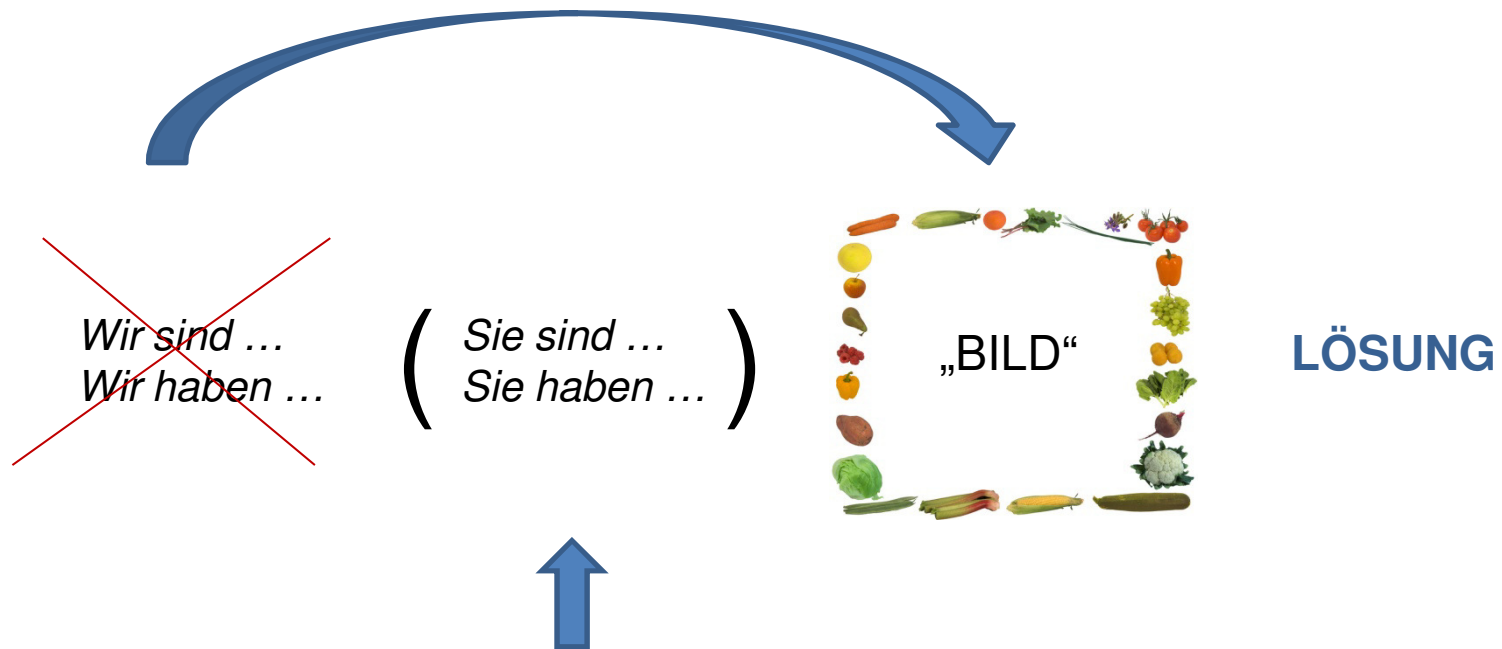


Elevator-Pitch – Drei Regeln

Wählen Sie einen packenden Einstieg.

Sprechen Sie auf den Punkt.

Wecken Sie die Lust auf mehr.



1. Wie sieht Alltag/Umfeld von der Person aus?
2. Probleme + Herausforderungen = Bedürfnisse

AGENDA

- **Nie wieder allein ...**
 - Team-Gründung
 - Netzwerk-Power
 - Kommunikationsstrategie und Beziehungsmanagement

Einzelunternehmen	
Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> • alleiniges Entscheidungsrecht • keine Abstimmungen notwendig und damit üblicherweise schnellere Entscheidungen • höhere Flexibilität • Sie sind das Unternehmen, auch im Außenverhältnis und prägen Ihr Image alleine • Sie tragen Gewinn und Verluste vollständig selbst • Privatentnahmen sind direkt steuerbar • Allein-Verantwortung für alles 	<ul style="list-style-type: none"> • beschränkte Kapazität • Vertrieb und Umsatz gleichzeitig durch eine Person notwendig • nur kleine Projekte und Aufträge möglich • Kapital für das Unternehmen komplett durch Sie zu erbringen. • bei Projekten in Unternehmen stellt sich die Frage nach Ausfall-Ersatz für die Kunden

Team-Unternehmen

Bandbreite: von Praxis-Gemeinschaft bis gemeinsames Unternehmen

Vorteile

- Arbeitsteilung entsprechend Fähigkeiten und Neigungen bzw. Kompetenzen
- höhere Kapazität in Bezug auf Auftragsvolumen und -komplexität
- Beschleunigung der Durchlaufzeiten in der Organisation, weil Aufgaben verteilt werden können
- Kapital ist einfacher zu erbringen
- Flexibilität: Gegenseitiges Vertreten bei Krankheit, Urlaub, Weiterbildung
- größeres Netzwerk
- Zentrumspartnerinnen bringen Kunden mit in die neue Gemeinschaftspraxis
- Risiko-Empfindung der Klienten ist geringer
- Kollegialität: Addition der Kompetenzen
- Rentabilität: günstigere Gestaltung der Ausgaben (Mengenrabatte, Einfach-Anschaffungen) und rentabler Einsatz von Praxisräumen und Geräten durch höhere Patientenfrequenz sowie gemeinschaftliche Beschäftigung von Personal

Nachteile

- Abstimmung notwendig und damit Zeit- und Reibungsverluste möglich
- Entscheidungsmodalitäten – stets einstimmig? Demokratisch?
- Umsatz muss für alle reichen
- gemeinsame Basis in Bezug auf Strategie, eigene Beiträge zum Unternehmen, wirtschaftliche Ergebnisse, Marketing
- Gefahr des Scheiterns durch persönliche Konflikte

NETWORKING



KOMMUNIKATIONSSTRATEGIE UND BEZIEHUNGSMANAGEMENT

VIEL ERFOLG!

Berres 
Strategie & Kinesiologie



berrres@berres.biz

07243 / 21 666