

Ralf Schmitzer B.A.

# Selbstständig in 25 Tagen

Ein kompaktes Programm für den erfolgreichen Start in ein neues Leben.





© 2018 Ralf Schmitzer 1. Auflage (07/2018)

Umschlag, Illustration: Ralf Schmitzer

Lektorat, Korrektorat: Angelika Fleckenstein

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

### **Wichtige Hinweise:**

Dieses Buch ist für Lernzwecke gedacht. Es stellt keinen Ersatz für eine individuelle Unternehmensberatung, Finanzberatung oder Versicherungsberatung dar. Der Verlag und der Autor haften nicht für nachteilige Auswirkungen, die in einem direkten oder indirekten Zusammenhang mit den Informationen stehen, die in dieser Publikation enthalten sind.

Aus Gründen der leichteren Lesbarkeit wird in der vorliegenden Fassung die gewohnte männliche Sprachform bei personenbezogenen Substantiven und Pronomen verwendet. Dies impliziert jedoch keine Benachteiligung des weiblichen Geschlechts, sondern soll im Sinne der sprachlichen Vereinfachung als geschlechtsneutral zu verstehen sein.

Ralf Schmitzer, B. A.

# Selbstständig in 25 Tagen

Ein kompaktes Programm für einen erfolgreichen  
Start in ein neues Leben

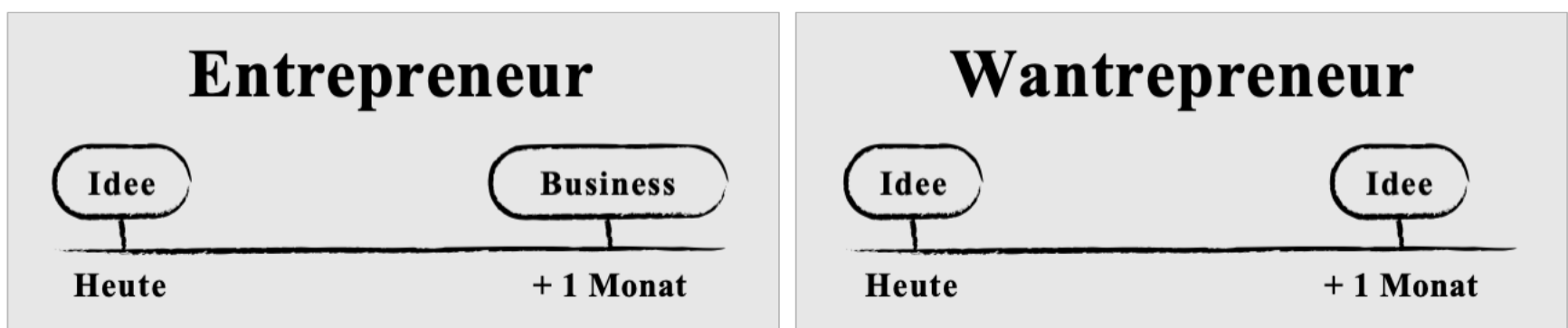
# Übersicht des 25 Tage Programms

<b>Deine Persönlichkeit</b>	<b>18</b>
Tag 1: Wo liegen deine Stärken?	19
Tag 2: Was bewegt dich?	23
Tag 3: Was qualifiziert dich?	26
<b>Der Markt</b>	<b>32</b>
Tag 4: Was möchtest du anbieten?	33
Tag 5: Wer sind deine Kunden?	37
Tag 6: Wie setzt du dich gegen Mitbewerber durch?	40
<b>Deine Finanzen</b>	<b>45</b>
Tag 7: Wie hoch ist deine Startinvestition?	46
Tag 8: Wohin fließt dein Geld?	50
Tag 9: Was kostet es, selbstständig zu sein?	55
Tag 10: Wie hoch sind deine finanziellen Reserven?	61
Tag 11: Wie setzen sich deine Einnahmen zusammen?	65
<b>Dein Vertrieb</b>	<b>70</b>
Tag 12: Wie lautet deine Werbebotschaft?	71
Tag 13: Wie überzeugst du Kunden von deinem Angebot?	77
Tag 14: Wer kann dir beim Vertrieb helfen?	82
<b>Die Organisation</b>	<b>86</b>
Tag 15: Welche Rechtsform passt zu deinem Business?	87
Tag 16: Bist du Freiberufler oder Gewerbetreibender?	91
Tag 17: Ist es besser, als Kleinunternehmer zu starten?	95
Tag 18: Welchen Namen soll dein Business tragen?	98
Tag 19: Welche Versicherungen benötigst du?	102
Tag 20: Welche Steuern erwarten dich?	107
<b>Deine Zukunft</b>	<b>113</b>
Tag 21: Wann tritt dein »Plan B« in Kraft?	114
Tag 22: Was denken andere über dein Unternehmen?	118
Tag 23: Wie machst du dein Business zukunftssicher?	122
Tag 24: Bist du startklar?	125
Tag 25: Wie meldest du dein Business korrekt an?	128

# Der Beginn eines neuen Lebensabschnitts

---

Spürst du auch den Drang, mehr aus dir zu machen, statt nur die Anweisungen deines Chefs zu befolgen, um am Ende des Monats deine Miete zahlen zu können? Suchst du auch nach einem selbstbestimmteren und erfüllteren Leben, in dem deine Interessen mit deiner Arbeit in Einklang stehen? Hast du keine Lust mehr, deine zeitliche und räumliche Freiheit zugunsten eines monatlichen Gehalts einzutauschen? Spielst du seit längerem mit dem Gedanken, selbstständig zu sein, hast dich aber bisher noch nicht getraut, deine Ideen in die Tat umzusetzen? Hier und heute kannst du mit diesem Buch den ersten Schritt in einen neuen Lebensabschnitt wagen.



Ich bin der Überzeugung, dass jeder Mensch individuelle Talente und Fähigkeiten hat, um selbstständig seinen Lebensunterhalt bestreiten zu können. Oft scheitert es allerdings an der Umsetzung, weil uns der innere Schweinehund oder Ängste dominieren. Aus persönlicher Erfahrung weiß ich, wie schwer es ist, den goldenen Käfig der Festanstellung zu verlassen. Es erfordert Mut und Disziplin, die Fesseln einer Festanstellung zu sprengen und die Reise hin zu einem selbstbestimmteren Leben als Selbstständiger anzutreten. Doch du kannst dieses Ziel erreichen. Du musst es nur wollen und mit all deiner Kraft daran arbeiten. Wenn du dein eigenes Business richtig planst, wirst du am Ende der Reise mit einer neuen Form von Freiheit und Selbstbestimmung belohnt. Falls diese Reise für dich spannend und erstrebenswert klingt, freue ich mich, dich in den nächsten Wochen mit meinem Programm begleiten zu dürfen.

Das Programm ist voll von Übungen, mit denen du dein Konzept ausarbeiten wirst und Ideen in die Tat umsetzt. Gemeinsam versuchen wir, deinen inneren Schweinehund zu besiegen und deinen Geschäftsideen echte Taten folgen zu lassen. Du wirst die wichtigsten Grundlagen einer selbstständigen Tätigkeit kennenlernen, täglich an der Umsetzung arbeiten und am Ende ein solides Grundgerüst für deine künftige unternehmerische Tätigkeit vorweisen können.

Ziel ist es, nach Ablauf des Programms ein tragfähiges Konzept für die selbstständige Tätigkeit vorweisen zu können und die wichtigsten Grundlagen zu kennen, sodass der Gründung nichts mehr im Wege steht. Dabei helfen dir praktische Übungen, deine Geschäftsidee Stück für Stück in die Realität umsetzen. Ich werde dich als Coach begleiten, dich täglich aufs Neue motivieren und dir praktische Tipps zur Umsetzung liefern.

Bei der Konzeption des Programms war es mir wichtig, die Übungen so einfach wie möglich, aber so umfassend wie nötig zu halten. Wir entwickeln deshalb innerhalb des Programms keinen akademischen Businessplan für Banken und öffentliche Stellen. Vielmehr geht es darum, dass du ein für dich greifbares und praktisches Konzept für deine Selbstständigkeit entwickelst.

Die folgende Zeit wird kein einfacher Spaziergang. Disziplin und der Wille zum Wandel in die selbstständige Tätigkeit sind erforderlich, um von den einzelnen Aufgaben maximal zu profitieren. Aber ich verspreche dir, dass sich dein Durchhaltevermögen auszahlt. Am Ende des Programms hast du eine solide Basis geschaffen, auf der du deine selbstständige Tätigkeit zum Erfolg führen kannst. Ich möchte, dass du erfolgreich bist!

# Bevor wir loslegen

---

Bevor wir nun gemeinsam mit dem Programm starten, müssen wir noch ein paar wichtige Dinge erledigen.

## Der perfekte Zeitpunkt

Finde eine Tageszeit, in der du normalerweise besonders produktiv bist, um die Aufgaben des Programms zu bearbeiten. Reserviere dir in den nächsten Tagen einen Zeitraum für die Tagesaufgaben und trage dir diesen Termin dick in deinen Kalender ein. Der eingetragene Termin sollte höchste Priorität haben. Wie ein wichtiges Meeting oder ein Vorstellungsgespräch. Schließlich geht es in diesem Zeitraum um die Gestaltung deiner Zukunft. Was kann da wichtiger sein?

## Der perfekte Ort

Gehörst du zu den Menschen, die – egal bei welcher Umgebungslautstärke – den kompletten Fokus auf die Arbeit legen können? Super! Dann schnappe dir das Buch und bearbeite die Aufgaben in einem Café, im Zug zur Arbeit oder an einem schönen Plätzchen in der Sonne. Dann macht das Arbeiten an den Aufgaben gleich doppelt Spaß.

Verlierst du jedoch schnell den Fokus, solltest du dir ein ruhiges Plätzchen suchen und Familienmitglieder, WG-Mitbewohner oder den Lebenspartner darüber informieren, dass du nicht gestört werden möchtest. In jedem Fall solltest du sicherstellen, dass du in dieser Zeit telefonisch nicht erreichbar bist und die Finger von Messenger-Diensten lassen. Mein Ziel ist es, dass du in dieser Zeit ein Momentum entwickelst und mit maximaler Produktivität an den Aufgaben arbeiten kannst.



## Equipment

Neben dem Buch und einem Gerät mit Internetzugang empfehle ich dir ein Notizbuch oder einen Block anzulegen, worin du alle Ergebnisse und offenen Punkte zusammenträgst. Notiere dabei immer auch die Beschreibung der aktuellen Tagesaufgabe. Außerdem empfehle ich zusätzlich ein paar Notizzettel, die du dir gut sichtbar am Arbeitsplatz befestigen kannst.

## Motivation

Klingt alles nach einer Menge Arbeit, nicht wahr? Warum eigentlich das Ganze? Nun, ich bin sicher, dass du dir das Buch gekauft hast, um für dein Berufsleben einen Wandel herbeizuführen. Viele Menschen, die von der Festanstellung in die Selbstständigkeit wechseln, haben dafür gute Gründe.

Bestimmt hast auch du gute Gründe. Vielleicht ist es ein nörgelnder Chef oder eine langweilige Tätigkeit. Vielleicht nervt es dich, jeden Montagmorgen mit all den anderen im Stau zu stehen, oder du möchtest mehr Zeit für deine Familie haben. Vielleicht möchtest du nicht mehr nur von einem Arbeitgeber abhängig sein, sondern durch viele verschiedene Kunden mehr finanzielle Sicherheit und Freiheit erreichen. Was ist dein Grund?

Schreibe dir deinen persönlichen Grund jetzt auf einen Notizzettel. Klebe dir den Zettel an einen Ort, wo er täglich gut sichtbar ist. Immer wenn du darauf siehst, weißt du, wofür du kämpfst und warum du dieses Programm durchziehen möchtest.

**Und jetzt geht's endlich los!**

# Die wichtigsten Fragen und Antworten

---

**Welche Voraussetzungen muss ich erfüllen, um maximal von dem Programm zu profitieren?**

Das Programm ist für Einsteiger konzipiert und erklärt wichtige Grundlagen für eine erfolgreiche selbstständige Tätigkeit. Du benötigst also keine umfangreichen Vorkenntnisse. Alles, was du brauchst, ist ein fester Wille das Programm auch wirklich durchzuziehen.

**Ich bin bereits seit einigen Jahren selbstständig. Kann mir das Programm trotzdem helfen?**

Grundsätzlich richtet sich das Buch an Einsteiger. Viele Dinge werden dir als erfahrener Selbstständiger bekannt vorkommen. Aber es kann sich trotzdem lohnen, mithilfe dieses Programms deine eigene Selbstständigkeit zu prüfen. Vielleicht findest du einige Bereiche deiner Selbstständigkeit, bei denen Optimierungsbedarf besteht.

**Ich bin aktuell mit Job und Familie ziemlich ausgelastet. Schaffe ich es trotzdem, das Programm durchzuziehen?**

Auch mit einem Vollzeitjob ist es möglich, das Programm umzusetzen und Erfolge zu erzielen. Vielleicht fällt es dir anfangs etwas schwerer, dich nach Feierabend nochmal hinter den Schreibtisch zu klemmen. Nach ein paar Tagen wirst du dich aber daran gewöhnen und dich darauf freuen, an deinem beruflichen Erfolg zu arbeiten. Viele der Aufgaben lassen sich innerhalb einer Stunde erledigen. Da fällt dir bestimmt eine TV-Serie ein, die es sich lohnt dafür zu opfern.

**Ich möchte mich gerne zusammen mit einem Partner selbstständig machen. Ist das Programm auch für Teams geeignet?**

Meist ist es schöner, gemeinsam einen Weg zu beschreiten. Falls du einen oder mehrere passende Partner gefunden hast, mit dem/denen du dir vorstellen kannst, ein Unternehmen zu gründen, möchte ich dich zunächst beglückwünschen. Es ist gar nicht einfach, passende Geschäftspartner zu finden. Trefft euch persönlich oder per Video-Chat und ver-

sucht, die Tagesaufgaben gemeinsam zu lösen. Gemeinsam macht dieses Programm noch viel mehr Spaß. Gerade am Anfang gibt es viele Aufgaben zur eigenen Persönlichkeit. Nutzt diese Aufgaben, um festzustellen, ob ihr auch wirklich als Geschäftspartner »kompatibel« seid. Übrigens: Ungewollte Tagesaufgaben an den oder die anderen zu delegieren, ist nicht erlaubt ☺.

### **Ersetzt dieses Buch eine umfassende Unternehmensberatung?**

Es gibt bestimmte Fragen, die nur ein Unternehmensberater in einem persönlichen Gespräch mit dir klären kann. Er kennt dich, dein Geschäftskonzept und kann somit viel individueller auf deine Fragen, Bedürfnisse und Probleme eingehen, als ich es in diesem Buch kann. Für viele grundsätzliche Fragen kann dir mein Buch eine große Hilfe sein. Es unterstützt dich und hilft dir, dein Business aufzubauen. Komplexe Fragen solltest du aber besser in einem individuellen Gespräch mit einem Experten deines Vertrauens klären.

### **Was mache ich, wenn ich es nicht schaffe, täglich an meinem Business zu arbeiten?**

Falls du nicht jeden Tag an diesem Programm arbeiten kannst, ist das kein Problem. Nimm dir die Zeit, die du brauchst. Sorge aber dafür, dass die Pausen zwischen den einzelnen Aufgaben nicht zu groß werden. Sonst verlierst du eventuell den Überblick und brauchst viel Zeit, um an die vorherige Arbeit anzuknüpfen.

### **Ist eine erfolgreiche selbstständige Tätigkeit am Ende dieses Programms garantiert?**

Das Programm hilft dir dabei, wichtige Entscheidungen für den Start deiner Selbstständigkeit zu treffen. Ich habe bei der Konzeption des Programms wirklich alles gegeben, um dich in eine erfolgreiche Zukunft zu begleiten. Die Garantie für eine erfolgreiche selbstständige Tätigkeit kann dir aber niemand geben. Das Ende des Programms ist erst der Start deiner Selbstständigkeit. Ob sie erfolgreich wird, hängt von vielen Faktoren ab, die ich in diesem Programm nur wenig beeinflussen und nicht garantieren kann.

# Was dich erwartet

---

Dieses Buch unterstützt dich dabei, eine solide Basis für deine selbstständige Tätigkeit aufzubauen. Gemeinsam finden wir den Weg durch den Dschungel an Formalien, To-Dos und Anträgen, die für den Start deiner Selbstständigkeit notwendig sind. Alle erforderlichen Schritte habe ich dazu in konkrete Tagesaufgaben gepackt, die du in einem überschaubaren Zeitrahmen auch neben einer Festanstellung oder als frisch gebackene/r Mutter/Vater bewältigen kannst. Alles, was du brauchst, ist eine klare Entscheidung und den starken Willen, dein Ziel zu erreichen.

Der erste Schritt in die Selbstständigkeit beginnt für viele bei der Beschaffung von Informationen bezüglich der Anmeldeformalitäten. Das halte ich für einen Fehler. Aus meiner Sicht besteht der erste Schritt in der Suche nach dem »Warum«. Ich bin der Auffassung, dass jeder Mensch eine besondere Qualifikation hat, die er erfolgreich am Markt anbieten kann. Was ist deine Qualifikation? Was ist deine Leidenschaft? Die Beantwortung dieser Fragen steht im Gründungsprozess beispielsweise vor der Suche der geeigneten Rechtsform. In den ersten Tagen des Programms starten wir deshalb zunächst mit ein paar sehr persönlichen Fragen.

Selten sind Antworten auf tiefgründige Fragen zur eigenen Person offenkundig. Sie kommen nicht durch einen spontanen Geistesblitz unter der Dusche, oder stehen in Großbuchstaben auf irgendwelchen Werbeplakaten. Du musst gezielt danach suchen. Wie ein Archäologe, der sich Stück für Stück weitergräbt. Es ist anstrengend, Antworten auf solch schwierige Fragen zu finden. Sie sind aber der Grundstein, um auf lange Sicht mit der eigenen Arbeit glücklich zu sein und seine Ziele zu erreichen. In den ersten Tagen des Programms möchte ich dich deshalb mit auf eine Reise nehmen, auf der du dein »Warum« kennlernst. Warum möchtest du dich überhaupt selbstständig machen? Warum bist du für eine selbstständige Tätigkeit qualifiziert? Warum sollte man ausgerechnet dich beauftragen?

Erst nachdem solche Fragen geklärt sind, stellt sich die Frage nach dem »Wie«. Und sie werden in diesem Buch natürlich auch eine wichtige Rolle spielen. Darunter Anmeldeformalitäten, Marketing, Vertrieb, Finanzplanung und vieles mehr. Du wirst nicht nur täglich neue Dinge dazulernen, sondern das erworbene Wissen mit den verknüpften Tagesaufgaben auch direkt auf dein Unternehmenskonzept anwenden. Stück für Stück baust du mit diesem Programm das Fundament deiner selbstständigen Tätigkeit.

Für die Umsetzung der Aufgaben benötigst du kein großes Budget oder besonders umfangreiches Fachwissen. Auch wenn du vorher noch keine Erfahrungen im Bereich des Unternehmertums sammeln konntest, wirst du die Tagesaufgaben lösen können. Alles, was du brauchst, ist der feste Wille, eine erfolgreiche selbstständige Tätigkeit aufzubauen.

Falls du schon Erfahrungen sammeln konntest, bietet dir dieses Buch jede Menge Inspirationen für dein aktuelles Business. Finde heraus, was du verbessern kannst, und optimiere dein Business.

# Warum dieses Buch?

---

Die Versuchung, eine komplexere Aufgabe auf einen anderen Tag zu verschieben, schlummert in jedem von uns. Je komplexer die Aufgabe, desto unüberwindlicher wird der innere Schweinehund. Der Schritt von der Festanstellung in eine selbstständige Tätigkeit ist eine solche Aufgabe. Es gibt viele Menschen mit tollen Geschäftsideen, die sie nie umsetzen. Du solltest nicht dazu gehören.

Dieses Buch wird dich in den nächsten Wochen motivieren, deine Geschäftsideen in die Tat umzusetzen und dir helfen, Mut zu schöpfen und Ausreden zu eliminieren. Dazu erhältst du täglich Informationen zu den wichtigsten Themengebieten einer selbstständigen Tätigkeit und Aufgaben, die dich Stück für Stück ans Ziel führen. Wie jede Reise beginnt auch der Start in die Selbstständigkeit mit dem ersten Schritt. Je eher du startest, desto schneller wirst du dein Ziel erreichen.

Vielleicht stellst du dir nun die Frage, warum du die ganzen Strapazen des Programms überhaupt auf dich nehmen sollst. Lohnt es sich, den Job in Festanstellung zu kündigen und den Erfolg in einer selbstständigen Tätigkeit zu suchen? Nun, da du dieses Buch in den Händen hältst und bereits bis hierhin gelesen hast, gehe ich davon aus, dass du schon mal mit dem Gedanken gespielt hast, eine Karriere auf selbstständiger Basis aufzubauen. Du weißt, welche Vorteile dich am Ende der Reise erwarten.

Ich habe dieses Buch geschrieben, um dir dabei zu helfen, ein selbstbestimmteres berufliches Leben zu führen. Ein Leben mit einem hohen Maß an Freiheit, finanzieller Unabhängigkeit und Gestaltungsmöglichkeiten. Ich möchte dir dabei helfen, ein berufliches Setup zu finden, in dem deine Arbeit im Einklang mit deinen Interessen und Leidenschaften steht.

Falls auch du zu den Menschen gehörst, die von diesen Vorteilen profitieren wollen, und dazu bereit bist, auf die Komfortzone der Festanstellung zu verzichten, wirst du den maximalen Nutzen aus dem Programm ziehen können. Denn nur wenn du weißt, wofür es sich zu kämpfen lohnt, wirst du dich täglich aufs Neue motivieren können.

Dieses Buch wird dich in den nächsten Wochen dabei begleiten, deine Vision in Aktionen umzuwandeln, um am Ende des Programms eine solide Basis für deine Selbstständigkeit zu haben. Das ist die Mission dieses Buches.

# Ich bin Ralf – dein Coach für die nächsten 25 Tage

---



Die Erfahrungen mit der Selbstständigkeit begannen bereits in meinem Studium zum Grafikdesigner. Ein netter Professor bat mich, vertretungsweise einen Workshop für eine Grafiksoftware in einem Unternehmen zu halten. Um das Honorar abrechnen zu können, mel-



dete ich eine freiberufliche Tätigkeit an. Weitere Aufträge folgten. Während einige meiner Kommilitonen mit Jobs als Kellner ihren Lebensunterhalt bestritten, hatte ich das Glück, schon relativ früh die erlernten Fähigkeiten aus meinem Studium direkt in bare Münze zu verwandeln.

Doch die Erträge aus dieser selbstständigen Tätigkeit reichten gerade aus, um die Miete meiner Studentenwohnung zu zahlen und die restlichen bescheidenen Lebenshaltungskosten eines Studenten zu decken. Am Ende meines Studiums musste ich das Studentenwohnheim verlassen. Um die Kosten für die nun deutlich höhere Miete aufbringen zu können, arbeitete ich in Teilzeit als Assistent und Dozent in der Hochschule.

Die Projekte, die ich bis zu diesem Zeitpunkt als Freiberufler umsetzen konnte, zeigten mir, dass die Selbstständigkeit für mich der einzig richtige Weg ist. In keinem Job der Welt konnte ich mich so stark selbst verwirklichen und meine persönlichen Fähigkeiten einbringen. Nachdem ich meine tägliche Arbeit an der Hochschule absolviert hatte, arbeitete ich unermüdlich an meinem Traum der Selbstständigkeit.

Inzwischen sind viele Jahre vergangen. Ich bearbeitete freiberuflich grafische Projekte für viele namhafte Kunden, baute mir ein erfolgreiches Onlinebusiness auf und betreibe einen Blog, mit dem ich monatlich tausende Selbstständige mit praktischen Tipps im beruflichen Alltag unterstütze.

Die Freiheit, unliebsame Aufträge ablehnen zu können und täglich an Dingen zu arbeiten, die meinen persönlichen Interessen und Zielen entsprechen, möchte ich für keinen Gehaltsscheck der Welt eintauschen.

Falls du diese Einstellung mit mir teilst, wirst du bei der Gründung deines eigenen Unternehmens in den kommenden Wochen viel Freude haben. Ich freue mich, dich auf dieser Reise begleiten zu dürfen.



# Die Challenge

---

# Deine Persönlichkeit

---

**Der einzige Weg, tolle Arbeit zu leisten, ist zu lieben, was du tust.**

*Steve Jobs, Mitgründer Apple Inc.*

Bestimmt hast du dir schon vor dem Kauf dieses Buches ein paar Gedanken dazu gemacht, warum du in die Selbstständigkeit starten möchtest. In den Aufgaben der nächsten Tage wollen wir diesen Gedanken systematisch auf den Grund gehen. Was sind deine wahren Motive, in die Selbstständigkeit zu starten? Welche Bedürfnisse sind dir wichtig? Wo liegen deine Stärken? Die Übungen der kommenden drei Tage bilden eine Einheit.

Nur wenn du die geplante Selbstständigkeit an deinen Bedürfnissen und deinen Leidenschaften ausrichtest, wirst du dauerhaft Erfolg haben. Deshalb ist es von entscheidender Bedeutung, zunächst einmal mehr über deine Persönlichkeit zu erfahren. In den kommenden Übungen versuchen wir gemeinsam, deine Beweggründe für den Start in die Selbstständigkeit herauszufinden. Nur wenn du diese kennst, findest du auch in problematischen Phasen der Selbstständigkeit die nötige Energie und Disziplin, für deine Existenz als Selbstständiger zu kämpfen. Außerdem wirst du in den nächsten Tagen eine ganze Menge über deine Stärken lernen und wie du diese am besten in unternehmerischen Erfolg umwandeln kannst. Klingt spannend? Dann starte gleich und leg los mit der ersten Aufgabe!



## Tag 1: Wo liegen deine Stärken?

---

Jeder Mensch hat Stärken, die ihn auszeichnen. Natürlich gilt das auch für dich! Wenn du aktuell der Meinung bist, dass du keine besondere Stärke hast, die dich von anderen Menschen unterscheidet, liegt es vielleicht daran, dass du noch nicht intensiv genug danach gesucht hast. Vielleicht kennst du aber auch schon ein paar deiner Stärken. Um mit dem eigenen Unternehmen erfolgreich zu werden, ist es wichtig, dass dein Business im Einklang mit deinen Stärken steht.

---

**Tagesziel:** Finde deine Stärken und überlege, wie dein geplantes Business davon profitieren kann.

---

### Schritt 1: Deine Charaktereigenschaften herausfinden

Beschrifte die erste Seite deines, für das Programm vorgesehenen, Notizbuchs mit der Überschrift „Tag 1: Stärken“. Suche dir aus der folgenden Aufzählung die für dich zutreffendste Charaktereigenschaft aus. Notiere sie anschließend in dein Notizbuch beginnend mit »Ich bin ...«

akribisch, asketisch, bescheiden, bodenständig, defensiv, demütig, devot, eigensinnig, eitel, elitär, emanzipiert, emotional, energisch, extravagant, impulsiv, intellektuell, introvertiert, konservativ, kurios, neugierig, penibel, rational, robust, ruhig, sanguinisch, sarkastisch, sensibel, skurril, stolz, temperamentvoll, verwegen, zynisch

Notiere anschließend unter den von dir gewählten Begriffen, wie sich die jeweilige Charaktereigenschaft in deinem Leben bisher gezeigt hat.

**Ich bin** (deine Charaktereigenschaft), **weil** (Erfahrung)

Beispiel: Ich bin robust, weil ich bisherige Projekte trotz überraschender Änderungen deutlich gelassener umsetzen konnte als meine Kollegen.

.....  
*Tipp: Oft täuscht uns die eigene Wahrnehmung. Bitte ein paar vertrauenswürdige Personen (Partner, Kollegen, Freunde usw.) darum, deine Charaktereigenschaften und Stärken einzuschätzen. Lass auch sie aus den Listen fünf Begriffe aussuchen, die auf dich zutreffen. Sprich mit den Personen, warum sie diese Begriffe gewählt haben. So kannst du herausfinden, ob deine Wahrnehmung mit der Wahrnehmung der anderen übereinstimmt. Vielleicht entdeckst du sogar Eigenschaften, die du zuvor noch nicht erkannt hast!*  
.....

## Schritt 2: Stärken herausfinden

Suche dir in der folgenden Aufzählung Stärken, die auf dich zutreffen.

agil, akkurat, altruistisch, ausgeglichen, autark, charismatisch, charmant, dynamisch, ehrgeizig, enthusiastisch, fair, fürsorglich, großzügig, idealistisch, initiativ, integer, intelligent, kommunikativ, kompetent, konsequent, kooperativ, kreativ, kulant, kultiviert, liberal, liebenswert, locker, loyal, motiviert, natürlich, offen, optimistisch, romantisch, selbständig, selbstbewusst, sexy, sinnlich, smart, sorgfältig, souverän, spontan, sympathisch, tolerant, unkompliziert, vital, weise, weitsichtig, wissbegierig, witzig, zuverlässig, zuversichtlich, zuvorkommend

Notiere dir deine persönlichen Stärken in Listenform. Schreibe hinter jede Stärke ein Ereignis aus der Vergangenheit, bei dem du diese Stärke unter Beweis gestellt hast. Hier ein Beispiel, wie das in deinem Notizbuch aussehen kann.

Meine Stärke	Referenzerlebnis
Zuverlässigkeit	Ich habe versprochen, meinem Chef den Projektbericht bis Freitag fertigzustellen. Am Freitag lag der Bericht fix und fertig auf seinem Schreibtisch. Er sagte: »Schön, dass es Leute gibt, auf die man sich verlassen kann!«

### Schritt 3: Authentische Werte für dein Business festlegen

Deine Charaktereigenschaften und deine Stärken sollten sich in deinem Unternehmen widerspiegeln. Nur so schaffst du es, dein Angebot auch wirklich authentisch an deine Zielgruppe zu kommunizieren. Authentizität schafft Vertrauen, und Vertrauen ist die wichtigste Basis für unternehmerischen Erfolg. Überlege dir nun auf Basis der vorherigen Aufgaben, für welche Werte dein Unternehmen stehen soll. Welche Eigenschaften soll dein Unternehmen haben? Wähle dazu eine Stärke oder positive Charaktereigenschaft aus deinen Listen, die für dein geplantes Business relevant sein könnte. Für welche Stärke möchtest du in deiner Branche bekannt sein?

Notiere deine Stärken und schreibe dahinter, wie sich diese konkret in deinem geplanten Unternehmen positiv auswirken können. Hier ein paar Beispiele.

Meine Stärke	Wie kann mein Business davon profitieren?
kommunikativ	Es würde mir keine großen Umstände machen, regelmäßig mit meinen Kunden Kontakt aufzunehmen oder Kaltakquise am Telefon zu betreiben.
idealistisch	Ich arbeite hochmotiviert, wenn ich weiß, dass die Unternehmung meinen Idealen entspricht.
weitsichtig	Ich kann Angebote schaffen, die auch in Zukunft für meine Zielgruppe von hoher Relevanz sind.

## Geschafft!

Während einige Gründer einfach versuchen, die Stärken der Mitbewerber zu kopieren, baust du ein wirklich authentisches Unternehmen auf. Es ist authentisch, weil es zu 100 % zu deiner Persönlichkeit passt. Durch Authentizität gewinnst du das Vertrauen deiner Kunden. Das ist die erste wichtige Grundlage für geschäftlichen Erfolg. Die eigenen Stärken und Eigenschaften zu kennen, ist aber nur der erste Schritt beim Aufbau eines Unternehmens, welches zu deiner Persönlichkeit passt. Auch deine Interessen sind von entscheidender Bedeutung. Mehr dazu am nächsten Tag.



## Tag 2: Was bewegt dich?

---

»Der einzige Weg, tolle Arbeit zu leisten, ist zu lieben, was du tust.« Dieses Zitat stammt von Steve Jobs, dem Mitgründer von Apple. Man kann es kaum besser formulieren, wie wichtig es ist, die eigene Arbeit mit der eigenen Überzeugung und Leidenschaft zu erfüllen. Dies ist ein ganz entscheidender Faktor, um das eigene Business zum Erfolg führen zu können. Viele Aufgaben gehen dir deutlich leichter von der Hand. Schwierige Geschäftsphasen kannst du erheblich besser bewältigen, weil dir die Leidenschaft an deinem Business automatisch hilft, weiter am Ball zu bleiben. Das sind doch gute Gründe, heute einen genaueren Blick auf deine Interessen und Überzeugungen zu werfen, meinst du nicht?

---

**Tagesziel:** Heute werfen wir einen Blick auf deine Interessen, um auf dieser Grundlage dein Businesskonzept zu gestalten.

---

### Übung 1: Ein Blick in die Vergangenheit

Nimm dir einen Moment Zeit. Schließe die Augen und lasse dein bisheriges Leben im Zeitraffer vorbeiziehen. Suche Ereignisse oder Projekte, die dir am meisten Spaß und Freude bereitet haben. Es müssen nicht unbedingt berufliche Ereignisse sein. Du erkennst solche Ereignisse und Projekte daran, dass du die Umsetzung nicht als Arbeit empfunden, bis ewig in der Nacht daran getüftelt oder andere wichtige Dinge deshalb zurückgestellt hast. Bei welchen Tätigkeiten rauscht die Zeit einfach so an dir vorbei? Lege eine neue Seite in deinem Notizbuch an und notiere eine Liste solcher Tätigkeiten. Hier ein paar Beispiele:



---

Immer wenn ich male, vergesse ich die Zeit, verliere mich in Details und sitze bis tief in die Nacht daran, um es perfekt zu machen.

---

Im letzten Jahr hatte ich zusammen mit Bekannten ein Event organisiert. Hier habe ich festgestellt, wie gerne ich in einem Team arbeite.

---

Am glücklichsten bin ich, wenn ich im Freien arbeite

---

## Übung 2: Träumen

Schaue dir nun jede der notierten Tätigkeiten aus Übung 1 genau an. Träume ein bisschen und überlege, wie ein Business auf dieser Basis aussehen könnte. Markiere die Notizen, bei denen dir dieser Traum besonders greifbar erscheint.

## Übung 3: Die Not-to-do Liste

Zur Ausrichtung des Unternehmens an deine Person ist es nicht nur wichtig zu wissen, was du gerne tun möchtest. Mindestens ebenso wichtig ist es zu wissen, was du unter keinen Umständen tun möchtest. Auch bei dieser Übung kann es sich lohnen, einen Blick in die Vergangenheit zu werfen. Erstelle eine Liste mit Dingen, die dir absolut keine Freude bereiten bzw. die du nur mit Bauchschmerzen umsetzen wirst.

### Beispiel:

---

#### Meine Not-to-do-Liste/Dinge, die ich delegiere

- Kaltakquise/Anrufe bei fremden Personen
  - Steuererklärung
  - Buchhaltung
-

## Übung 4: Dein ultimatives Ziel?

Nun machen wir einen Sprung weit in die Zukunft. Diese Übung ist zwar recht theoretisch, zeigt dir aber sehr deutlich, worauf du in deinem Leben Wert legst und was dich wirklich bewegt. Okay, es geht los: Stell dir vor, du befindest dich auf einer Beerdigung. Es ist nicht die eines Bekannten. Es ist deine eigene! Ein guter Freund von dir hält die Trauerrede. Was soll er über dich sagen? Was soll er über dein Berufsleben sagen? Notiere, was dir spontan dazu einfällt.

## Übung 5: Dein Unternehmensziel

Die heutigen Übungen dienen dazu, dass du dir über deine eigenen Interessen und Überzeugungen im Klaren bist. Vielleicht hast du auch ein paar neue Aspekte gefunden. Aus diesen Erkenntnissen erhältst du nun ein konkreteres Bild, welche Ziele dein Unternehmen verfolgen soll, um in Einklang mit deinen Interessen und Überzeugungen zu stehen. Wofür soll dein geplantes Business stehen? Was ist das Ziel deines Unternehmens? Notiere deine Gedanken dazu in dein Notizbuch.

## Geschafft!

Nun gibt es noch einen weiteren Aspekt an deiner Person der neben deinen Stärken und Interessen für dein Unternehmen von entscheidender Bedeutung ist: die fachliche Qualifikation.



## Tag 3: Was qualifiziert dich?

---

Nachdem du deine Stärken und Interessen genau durchleuchtet hast, richten wir den Blick auf deine bisherigen Qualifikationen und die gesammelten Fähigkeiten. Grundsätzlich ist es äußerst hilfreich, wenn du zum Erreichen deiner zuvor definierten Ziele eine passende Qualifikation als Grundlage mitbringst. In vielen Branchen ist eine entsprechende Qualifikation Voraussetzung, um eine selbstständige Tätigkeit aufnehmen zu können. Wie du siehst, lässt sich die Wichtigkeit der fachlichen Qualifikation also nicht einfach ausblenden. Basiert deine Business-Mission auf Qualifikationen, die du bereits mitbringst z. B. in Form von Berufsausbildungen, Hochschulabschlüssen oder Fernkursen, so ist dein Start in die Selbstständigkeit deutlich leichter und sicherer. Falls du noch keine entsprechende Qualifikation vorweisen kannst, gibt es ein paar Möglichkeiten, wie du dieses Defizit ausgleichen kannst.

---

**Tagesziel:** Abstimmung deines Unternehmensziels mit deiner fachlichen Qualifikation

---

### Schritt 1: Prüfe, wie gut das Unternehmensziel zu deiner Qualifikation passt!

Eigentlich gibt es bei der Frage nach der Qualifikation hinsichtlich deiner Ziele nur zwei Möglichkeiten.

**Möglichkeit A:** Es gibt viele Schnittmengen zwischen deinem Unternehmensziel und deinen Qualifikationen.

**Möglichkeit B:** Das von dir definierte Unternehmensziel und deine bisher gesammelten Qualifikationen passen nicht wirklich gut zueinander.

Was trifft bei dir zu? Falls Möglichkeit A bei dir zutrifft, dann fahre mit den „Übungen A“ fort. Und wahrscheinlich hast du es schon erraten. Wenn Möglichkeit B zutrifft, dann mach mit den „Übungen B“ weiter.

## A1. Ausrichtung deines Ziels an deinen Qualifikationen

Überlege, ob die Qualifikationen, die du bereits mitbringst, ausreichen um dein Unternehmensziel zu erreichen. Welche weiteren Qualifikationen wären nützlich, um dein Ziel schneller erreichen zu können. Notiere die benötigten Qualifikationen bzw. Kompetenzen.

---

**Beispiel:** Lisa möchte mit einem eigenen YouTube-Kanal vielen Menschen zeigen, wie man mit einfachen Küchenutensilien professionelle Tortendekorationen kreieren kann. Sie weiß, dass sie perfekte Tortendekorationen zaubern kann. Um ihre Ziel zu erreichen, hat Lisa schon viele wichtige Qualifikationen. Lisa hat aber festgestellt, dass sie ihre Kreationen etwas lebendiger und schöner präsentieren könnte, um noch mehr Leute zu erreichen. Deshalb beschließt Lisa, künftig Seminare zu den Themen „Körpersprache“ und „Moderation“ zu besuchen.

---

## A2. Wer kann dir helfen?

Versuche herauszufinden, ob es Menschen gibt, die dich beim Erreichen deiner Unternehmensziele durch ihre besonderen Fähigkeiten, Kompetenzen oder beruflichen Backgrounds unterstützen können. Recherchiere in deinem Freundes- und Bekanntenkreis oder auf Businessplattformen, wie z. B. „XING“ oder „LinkedIn“. Erstelle eine Liste mit Personen und notiere dahinter, warum diese Person für das Erreichen deines Unternehmensziels so wichtig ist. Hier eine Beispielliste von Lisa:

Wer?	Was
Thomas	ist von Beruf Moderator und kann mir wichtige Tipps zu Körpersprache und Rhetorik geben
Jürgen	ist ein echter „Zahlen-Mensch“ und kann mich bei der Finanzplanung unterstützen
Laura	ist Fotografin und hilft mir, die Tortendekoration ansprechend zu präsentieren

### A3. Unternehmensziel prüfen

Schaue dir dein Unternehmensziel nochmal genau an. Kannst du dein Ziel mit deinen bisherigen Qualifikationen oder mit den Qualifikationen der Menschen aus deinem Netzwerk erreichen? Falls nicht, überlege, wie du das Ziel modifizieren kannst, sodass es besser zu deinen bisherigen Kompetenzen passt. Notiere dir jetzt dein überarbeitetes Unternehmensziel.

.....  
*Beispiel: Lisa wollte ursprünglich eine eigene Konditorei besitzen. Das war ihr Unternehmensziel. Sie hat herausgefunden, dass ihr der direkte Kontakt mit Kunden große Probleme bereitet und nicht unbedingt ihrer Schlüsselkompetenz entspricht. Um ihre Leidenschaft trotzdem zum Beruf machen zu können, hat sie sich für den YouTube-Kanal entschieden, auf dem sie all ihre Tortencreationen präsentieren möchte.*  
 .....

### B1. Welche Qualifikationen sind Grundvoraussetzung?

Wie eingangs schon beschrieben, gibt es einige Branchen, in denen eine Qualifikation in Form einer Berufsausbildung oder eines Studiums Voraussetzung ist, um die Leistung überhaupt anbieten zu dürfen. Beispielsweise darf nicht jeder einfach eine Anlageberatung durchführen. Dazu gibt es gesetzliche Zulassungsvoraussetzungen.

Starte jetzt eine kleine Internetrecherche und versuche herauszufinden, welche Qualifikationen für dein geplantes Business Grundvoraussetzung sind, um überhaupt am Markt agieren zu dürfen.

## **B2. Plan zum Erwerb fehlender Qualifikationen**

Falls gesetzlich keine besonderen Qualifikationen für dein geplantes Business vorausgesetzt werden, möchte ich dir trotzdem empfehlen, künftig wichtige Qualifikationen für deine Branche zu sammeln. Auch wenn eine entsprechende Qualifikation von den Behörden nicht vorausgesetzt wird, werden deine Kunden sehr darauf achten. Schließlich geben sie unter Umständen viel Geld für deine Produkte oder Dienstleistungen aus. Deine Kunden wollen sichergehen, dass das Geld bei dir gut angelegt ist. Entsprechend suchen deine Kunden nach der Sicherheit, dass du die versprochene Leistung auch erbringen kannst. Diese Sicherheit finden sie oft in deiner fachlichen Qualifikation, die du durch entsprechende Abschlüsse belegen kannst.

Überlege, welche Ausbildungen bzw. Qualifikationen du noch benötigst, um – falls notwendig – die Anforderungen der Behörden zu erfüllen und deine fachliche Kompetenz bei den Kunden entsprechend »beweisen« zu können. Welche Kurse, Seminare oder Ausbildungen möchtest du dazu in nächster Zeit absolvieren?

## **B3. Kompetenz im Team**

Falls du die vorausgesetzte Qualifikation in absehbarer Zeit nicht erwerben kannst oder möchtest, kannst du alternativ auch nach Partnern Ausschau halten, die diese Voraussetzungen bereits mitbringen. Wer bringt die Qualifikation bereits mit, die du brauchst, um dein Unternehmensziel zu erreichen? Recherchiere in deinem Freundes- und Bekanntenkreis oder auf Businessplattformen wie z. B. „XING“ oder „LinkedIn“. Erstelle eine Liste mit Personen und notiere dahinter, warum die jeweilige Person für das Erreichen deines Unternehmensziels wichtig ist.

## B4. Unternehmensziel prüfen

Überlege dir jetzt, ob es sinnvoll ist, an deinem bisherigen Unternehmensziel festzuhalten, oder ob es durch die fehlende fachliche Qualifikation aussichtslos erscheint, das Business in naher Zukunft zu realisieren. Versuche in diesem Fall ein anderes, für dich interessantes, Themengebiet zu finden, das eher deiner Qualifikation entspricht, und erstelle dir jetzt eine neue Formulierung deines Unternehmensziels.

### **Geschafft!**

Wie du siehst, ist es nicht ganz einfach, ein Unternehmensziel zu formulieren, welches gleichermaßen auf deinen Stärken, deinen Interessen und deinen Qualifikationen basiert. Dein Unternehmensziel sollte jeden dieser Bereiche ausreichend berücksichtigen.



## Checkpoint: Deine Persönlichkeit

---

Den ersten Teil des Programms hast du bereits absolviert. Glückwunsch! Im Laufe des Programms werden dir immer wieder Checkpoints begegnen, die dir dabei helfen sollen, das zuvor Erlernte mithilfe gezielter Fragen zusammenzufassen. Nun ist es an der Zeit, eine erste Bilanz zu ziehen. Nimm dir einen Augenblick Zeit und beantworte die folgenden Fragen. Notiere die Antworten in deinem Notizbuch:

- Was ist deine wichtigste persönliche Stärke?
- Was ist deine größte Leidenschaft?
- Was möchtest du (beruflich) im Leben erreichen?
- Wie lautet dein Ziel?
- Warum lohnt es sich für dich, für dieses Ziel zu kämpfen?
- Hat dein Lebensziel große Schnittmengen mit deinem Unternehmensziel?
- Hast du die nötige fachliche Kompetenz, um dein Ziel zu erreichen?
- An welchen Stellen lohnt sich eine Weiterbildung, um dein Ziel schneller erreichen zu können?

Das erste Ziel des Programms hast du schon erreicht. Nach den ersten drei Tagen solltest du nun ein klareres Bild haben, wohin du mit deinem Business steuerst und was deine persönlichen Bedürfnisse sind, an denen du dein Business ausrichten wirst. Um dein Business erfolgreich zu machen, muss dein Unternehmensziel aber auch für andere Menschen eine Relevanz haben.



---

# Der Markt

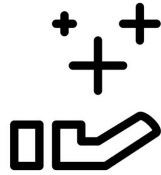
---

**Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler.**

*Prof. Dr. Helmut Thoma, österreichischer Medienmanager*

Wir wechseln die Perspektive. Dieses Zitat zeigt eindrucksvoll, wie wichtig es ist, dass dein Unternehmen sich nicht nur an deiner Persönlichkeit, sondern natürlich auch an den Anforderungen des Marktes orientieren muss, um dauerhaft erfolgreich sein zu können. Denn das reine Ausleben der eigenen Interessen, ohne Berücksichtigung der Gegebenheiten am Markt, entspricht eher einem Hobby als einem Business.

Für ein erfolgreiches Business muss dein Angebot kompatibel mit den Bedürfnissen einer relevanten Zielgruppe am Markt sein. Es ist somit zwingend notwendig, auch die Anforderungen des Marktes zu berücksichtigen und das eigene Unternehmen daran auszurichten. Fangen wir also gleich an und starten mit der nächsten Aufgabe!



## Tag 4: Was möchtest du anbieten?

---

Heute ist ein wichtiger Tag! Zwei unterschiedliche Elemente treffen aufeinander und suchen einen gemeinsamen Weg. Zum einen gibt es deine Persönlichkeit mit allen Interessen, Stärken und Kompetenzen. Zum anderen gibt es den Markt mit spezifischen Kundenwünschen und Mitbewerbern. Die Kunst des Unternehmertums besteht darin, beide Seiten möglichst optimal miteinander zu vereinen. Je mehr Schnittmengen es gibt, desto erfolgsversprechender wird sich dein Business entwickeln. Ein ideales Angebot vereint die realen Bedürfnisse des Marktes mit deinen persönlichen Stärken, Interessen und Kompetenzen. Doch warum ist es so wichtig, die eigene Persönlichkeit mit dem Markt in Einklang zu bringen?

Würdest du in deinem Business ausschließlich deine eigenen Interessen verfolgen und nicht auf die Bedürfnisse deiner Zielgruppe eingehen, sehen Kunden höchstwahrscheinlich keinen Grund, bei dir zu kaufen. Dein Business ist dann eher ein Hobby und wird nicht wirklich profitabel.

Richtest du dich hingegen komplett nach dem Markt, ohne deine eigenen Leidenschaften in deinem Business ausleben zu können, so wirst du irgendwann keinen Sinn in deinem Unternehmen sehen und an Kraft verlieren.

Soweit wird es aber nicht kommen! Versuchen wir nun, gemeinsam ein Angebot zu definieren, das sowohl dem Markt als auch deinen persönlichen Interessen gerecht wird.

---

**Tagesziel:** Ein Angebot schaffen, das Kunden einen klaren Nutzen bringt und gleichzeitig deinen persönlichen Bedürfnissen gerecht wird.

---

## Schritt 1: Dein Angebot in aller Kürze?

Stell dir vor, du triffst in der Straßenbahn einen Freund. Er möchte gerne wissen, was du gerade machst. Du möchtest ihm von deiner Geschäftsidee erzählen. Leider muss er gleich an der nächsten Station aussteigen. Die Zeit reicht maximal noch für ein bis zwei Sätze, in denen du deinem Freund erzählst, was du deinen Kunden anbieten möchtest. Was wirst du ihm sagen? Notiere die Antwort in maximal drei kurzen Sätzen in deinem Notizbuch!

## Schritt 2: Kannst du überzeugende Argumente liefern?

Am gestrigen Tag hast du deine Zielgruppe bereits genauer unter die Lupe genommen. Du kennst die Vorlieben, Ängste und Sorgen deiner Zielgruppe. Heute versuchst du, ein Angebot zu formulieren, welches konkret auf die Bedürfnisse deiner Kunden eingeht. Wenn Kunden Geld ausgeben, stellen sie sich oft unbewusst grundlegende Fragen.

- Was bekomme ich für mein Geld?
- Warum soll ich Geld dafür ausgeben?
- Warum soll ich ausgerechnet mit dir Geschäfte machen?

Wie die Antworten aussehen könnten, zeigt dir das folgende Beispiel, in dem ich exemplarisch die Argumente für dieses Buch notiert habe:

### **F: Was bekomme ich für mein Geld?**

A: Einen praktischen Ratgeber, der dir in Form einzelner Tagesaufgaben dabei hilft, deinen Traum vom eigenen Unternehmen zu verwirklichen.

### **F: Warum soll ich Geld dafür ausgeben?**

A: Im Vergleich zu vielen kostenfreien Blogartikeln, die ebenfalls bei der Gründung helfen können, bündelt dieses Buch das Wissen in einem einzigartigen Motivationsprogramm, mit dem du täglich ablenkungsfrei und fokussiert an deinem Business arbeiten kannst. Es ist eine lohnende Investition in deine Zukunft, die sich um ein Vielfaches auszahlen kann.

## **F: Warum soll ich ausgerechnet mit dir Geschäfte machen?**

A: Als Freiberufler und Gründer habe ich langjährige Erfahrung. Alle im Buch gegebenen Tipps sind authentisch, weil sie auf meinen praktischen Erfahrungen beruhen.

Versuche nun, überzeugende Argumente für dein Angebot zu finden. Je schlüssiger die Antwort, desto überzeugender wird dein Angebot sein.

## **Schritt 3: Überprüfe dein Angebot**

Rufe nochmals die ersten Tage der Challenge in Erinnerung. Hier hast du ohne die Kenntnis von den Anforderungen deiner Zielgruppe deine ganz persönlichen Interessen und Bedürfnisse festgehalten. Nachdem du heute vollständig die Perspektive des Marktes eingenommen hast, ist es an der Zeit zu prüfen, ob dein Angebot mit deinen persönlichen Bedürfnissen immer noch kompatibel ist. Beantworte dazu die folgenden Fragen:

- Kannst du deinen Kunden ein solches Angebot bieten, ohne deine Bedürfnisse zurückstellen zu müssen?
- Basiert das Angebot auch wirklich auf deinen Stärken und deiner fachlichen Kompetenz, oder hast du dich zu sehr für die Anforderungen des Marktes verbogen?

Falls es noch starke Reibungspunkte zwischen deinen persönlichen Bedürfnissen und deinem Angebot gibt, dann versuche, dein Angebot entsprechend zu optimieren. Sei dir bewusst, dass es hierbei keine hundertprozentige Perfektion gibt. Aber die Grundrichtung sollte stimmen. Viele Reibungspunkte ergeben sich ohnehin erst später im Alltagsgeschäft. In diesem Schritt geht es erst einmal darum, große Kompatibilitätsprobleme zwischen den eigenen Bedürfnissen und dem marktkompatiblen Angebot aus dem Weg zu räumen.

## **Schritt 4: Wie lautet deine Business-Mission?**

Falls du es geschafft hast, ein marktkompatibles Angebot mit deinen persönlichen Bedürfnissen gut zu vereinen, ist es nun an der Zeit, eine Business-Mission zu definieren. Großartige Unternehmen haben meist eine klare Richtung, eine Vision, was sie mit ihren Angebo-

ten, ihrer Unternehmung erreichen wollen. Alle Produkte, Dienstleistungen und internen Aufgaben sind dieser einen Business-Mission untergeordnet. Wie lautet deine Business-Mission? Notiere sie nicht nur in deinem Notizbuch, sondern auch gut sichtbar auf einer Haftnotiz an deinem Arbeitsplatz. Das ist es, warum du morgens aufstehst und jeden Tag aufs Neue für deine Ziele kämpfst.

## **Geschafft!**

Vielleicht wirkt für dich alles noch etwas holzschnittartig. Heute war es erst einmal wichtig, die groben Konturen deines Angebots und deiner Mission festzulegen. Wie bei einem Bildhauer, der zunächst nur die groben Konturen meißelt, wirst auch du Stück für Stück dein Angebot optimieren, deine Business-Mission anpassen und mit deinen persönlichen Bedürfnissen vereinen. Dieser Prozess benötigt viel Zeit. Heute haben wir den Grundstein gelegt.