

Selbstständige

Nicht jammern - unternehmerisch handeln

Von Paul Fender, Training Paul Fender



11.05.2009 – In Zeiten wirtschaftlicher Flauten liegen bei vielen Freiberuflern und Selbstständigen die Nerven blank. Doch wer Auftragsstornos und eine schwieriger werdende Akquise beklagt, zeigt in Wirklichkeit nur, dass er als Unternehmer versagt hat. Die Lösung: Wer sich unternehmerische Kompetenzen schnell angeeignet, kann sich erfolgreich am Markt positionieren.

Freiberufler und Selbstständige, die die Folgen der Krise bereits am eigenen Leib spüren, mögen gute Fachexperten sein, aber gute Unternehmer sind sie ganz sicher nicht. Damit sie dennoch die aktuelle Wirtschaftsflaute überstehen und sich gut für die Zukunft aufstellen, sollten sie schleunigst handeln und gegensteuern. Erfreulicherweise gibt es einige Hebel, mit denen Betroffene ansetzen können, um das Steuer rumzureißen:

- 1. Klare Marktpositionierung:** Viele Freiberufler und Selbstständige haben einen „Bauchladen“ und kein abgestimmtes Produktportfolio. Im Wettbewerb können sie sich daher nicht gegenüber Konkurrenten profilieren und müssen ihre Produkte primär über den Preis vermarkten. Häufig sind die Margen so niedrig, dass es kaum zum Überleben reicht.
Tipp: Entwickeln Sie möglichst Produkte, die Ihnen eine Alleinstellung im Markt sichern.
- 2. Durchdachte Vermarktungsstrategie:** Ein gutes Produkt muss auch gut vermarktet werden – am besten strategisch.
Tipp: Vergessen Sie das „Trittbrettfahren“. Überprüfen Sie Ihre Erfahrungen, Fähigkeiten und Kompetenzen, um ein überzeugendes Leistungspaket zu schnüren. Haben Sie den Mut, *Ihren* ganz persönlichen Weg zu gehen und sich auf diesem zu profilieren. Leistungen und Produkte mit denen Sie eine persönliche Leidenschaft verbindet, lassen sich von Ihnen glaubwürdiger und erfolgreicher vermarkten.
- 3. Ständig Kunden akquirieren.** Viele Freiberufler und Selbstständige schauen nur auf ihren Umsatz und nicht auf die Kundenstruktur. Daher erkennen sie nicht, wenn sie von einigen wenigen Kunden abhängig sind und ob deren Branche auch künftig stabil ist. Was passiert, wenn man nicht nur für eine kleine Zahl von Kunden tätig ist und diese noch dazu aus einer Branche kommen, die von der aktuellen Krise besonders betroffen ist, spüren etliche Dienstleister derzeit am eigenen Leibe.
Tipp: Die Kundenakquise muss fortlaufend praktiziert werden – schon, weil es oft Monate, wenn nicht Jahre dauert, bis ein neuer Kunde gewonnen wird. Die kontinuierliche Akquisition verhindert auch Umsatztäler, die entstehen, wenn in guten Zeiten nicht akquiriert wird, weil Aufträge abgearbeitet werden müssen. Die Frage der Risikostreuung im Kundenportfolio ist eine zentrale unternehmerische Fragestellung. Prüfen Sie, wie gut Sie aufgestellt sind.
- 4. Frustrationstoleranz aufbauen:** Freiberufler und Selbstständige, die einen guten Job machen, erfahren von ihren Kunden in der Regel zu über 90 Prozent Zustimmung und Wertschätzung. Wenn sie aber ihre Leistungen und/oder Produkte potenziellen neuen Kunden verkaufen wollen, ist es

genau umgekehrt. In über 90 Prozent der Fälle erfahren sie Ablehnung und Desinteresse.

Tipp: Akzeptieren Sie, dass Absagen und Ablehnung bei der Akquise eine völlig normale Erfahrung sind. Begehen Sie nicht den Fehler, zu glauben, dass Sie „nicht gut sind, sich selbst zu vermarkten“. Arbeiten Sie vielmehr am Ausbau Ihrer unternehmerischen Kompetenzen.

5. **Mehrwert verkaufen:** Kunden kaufen nur, wenn sie den Mehrwert einer Leistung / eines Produktes erkennen. Die Crux: Viele Freiberufler und Selbstständige wollen lieber als Experten, denn als Verkäufer wahrgenommen werden. Das Verkaufen der eigenen Dienstleistung wird nur als notwendiges Übel betrachtet. Alle Versuche indes, durch theoretische Ausführungen und endlosen Wiederholungen zum Ziel (an den Auftrag) zu kommen, scheitern, weil der Zuhörer zunehmend frustriert wird und flüchtet.

Tipp: Überlegen Sie sich sehr genau, welchen Mehrwert / Nutzen Sie welchem Kunden bieten. Scheuen Sie sich nicht davor, werblich zu argumentieren und Ihre Leistungen / Produkte offensiv „anzupreisen“.

6. **Grundlagen des Verkaufs aneignen:** Die Bereitschaft, ständig in immer neue fachliche Qualifizierungen, Equipment und Hardware zu investieren, ist bei den meisten Freiberuflern und Selbstständigen ohne Zweifel vorhanden. Allerdings fehlt ihnen häufig das Bewusstsein dafür, dass auch erfolgreiches Verkaufen gelernt und trainiert werden muss.

Tipp: Die Verkaufskompetenz ist einer der zentralen Erfolgsfaktoren von Freiberuflern und Selbstständigen. Wenn Sie Ihre Dienstleistungen / Produkte für gutes Geld verkaufen wollen, sollten Sie sich nicht scheuen, gerade auch in diese Kernkompetenz zu investieren.

7. **Keine halben Sachen:** Vielen Freiberuflern und Selbstständigen fehlt das Durchhaltevermögen in puncto Marketing und Vertrieb, sie lassen zwar nichts unversucht, doch wenn sich der schnelle Erfolg nicht einstellt, macht sich im Handumdrehen Hilflosigkeit breit. Es fehlt daher häufig nicht nur ein klares Vermarktungskonzept, sondern auch Kontinuität und Durchhaltevermögen bei der Umsetzung.

Tipp: Entwickeln Sie Steherqualitäten, sonst ist das Scheitern vorprogrammiert.

Fazit

Freiberufler und Selbstständige können auch in den aktuell sicher nicht einfachen Zeiten durchaus **überdurchschnittlich erfolgreich** sein beziehungsweise die Zeit nutzen, um sich für die Zukunft erfolgreich im Markt zu positionieren.

Grundvoraussetzung dafür sind **unternehmerische Kompetenzen**. Wer einmal die Grundlagen und Gesetzmäßigkeiten unternehmerischen Handelns kennen und anwenden gelernt hat, wird sich im Markt behaupten können. Jede Menge Aufträge – allein im deutschen Weiterbildungsmarkt warten 20 Milliarden Weiterbildungseuros darauf, abgeschöpft zu werden – dürften hinreichend Motivation sein, aktiv zu werden, um sich zu echten Unternehmern zu entwickeln.

Weitere Informationen: www.bg-palatina.de [1] [1]

[Bild: Fotolia.com]

Über den Autor



Paul Fender

Vertriebsexperte Paul Fender führt gemeinsam mit Dr. Franz Metz Vertriebs- und Unternehmerseminare

Z:\02 PAL Vorhaben #\03 Veröffentlichungen\02 Veröffentlichungen 2009\04 BusinessWissen Fender 09-04\Nicht jamme...pdf

für Selbstständige und Freiberufler durch.

Training Paul Fender
Reinhäuser Landstr. 66
37083 Göttingen

Tel.: 0551 - 76642

E-Mail: info@fender-training.de [2] [2]

Web: www.fender-training.de [3] [3]

- [1] <http://www.bg-palatina.de/>
- [2] <mailto:info@fender-training.de>
- [3] <http://www.fender-training.de/>

- [1] <http://www.business-wissen.de/strategie/unternehmenspolitik/fachartikel/selbststaendige-nicht-jammern-unternehmerisch-handeln/druck.html#fnote1>
- [2] <http://www.business-wissen.de/strategie/unternehmenspolitik/fachartikel/selbststaendige-nicht-jammern-unternehmerisch-handeln/druck.html#fnote2>
- [3] <http://www.business-wissen.de/strategie/unternehmenspolitik/fachartikel/selbststaendige-nicht-jammern-unternehmerisch-handeln/druck.html#fnote3>

www.business-wissen.de

© 2000-2009