

IDEEN SOUVERÄN VERKAUFEN

Sein eigener Chef zu sein ist reizvoll. Personalberater Wolfgang Bersch gibt Tipps, wie Sie den mutigen Schritt in die Selbstständigkeit meistern.

Herr Bersch, gibt es den richtigen Zeitpunkt, um sich selbstständig zu machen?

Den richtigen Zeitpunkt kann man sich oft nicht aussuchen. Wer erfolgreich in die Selbstständigkeit gehen möchte, muss von seinem Vorhaben entflammt sein und seine Ideen durchsetzen wollen. Optimal ist der Einstieg in jungen Jahren, mit Ende 20, Anfang 30, nachdem man bereits in einem Unternehmen Praxiserfahrung gesammelt hat.

Welche Unternehmen bieten sich an, um Erfahrungen zu sammeln?

Beratungsfirmen geben Einblick in viele Unternehmen. Als Berater werden alle Fähigkeiten geschult, die man für einen guten Einstieg in die Selbstständigkeit braucht, vor allem wenn man Dienstleistungen anbieten möchte. Eine Alternative wäre, als Berater in einem Konzern zu arbeiten.

Vor Ihrer Selbstständigkeit waren Sie jahrelang im Marketing und Verkauf tätig. Welche Vorteile hatte dies?

Ich habe viel kennengelernt: Organisation und Abläufe in grossen Unternehmen, wobei das Produktspektrum sich von Kosmetik über Nahrungsmittel bis hin zu Getränken erstreckte; es handelte sich stets um Markenartikel. Für eine spätere Selbstständigkeit bieten sich vorherige Erfahrungen in den Bereichen Produktmanagement oder Verkauf an. Man lernt zu wirtschaften und sich einzuschränken, da nicht immer Konjunktur ist. Wenn jemandem der Verkauf überhaupt nicht liegt, sollte er sich überlegen, ob er sich selbstständig macht.

Wieso?

Als Unternehmer muss man Ideen verkaufen können. Es muss nicht unbedingt eine neue Idee sein. Die Frage ist, wie und wann kann ich die Idee am besten verkaufen. Denn etwas zu unternehmen, ist immer eine mutige Entscheidung und ein gewagter Schritt.

Würden Sie Absolventen raten, sich selbstständig zu machen?

Ich empfehle, erst einmal in einem Unternehmen Berufserfahrung zu sammeln, um Einblicke in die Abläufe einer Firma zu erhalten. Die Grösse des Unternehmens ist dabei zweitrangig. In einem börsennotierten Konzern machen Manager Geschäfte, um das Kapital zu vermehren. Ein Aufsichtsrat wacht darüber. Bei Familienunternehmen werden Beschlüsse schneller zurückgepfiffen und auch mal sonntags beim Frühstück Entscheidungen getroffen. Solche Erlebnisse prägen und man kann seine Erfahrungen in seiner eigenen Firma einbringen. Dadurch verursacht man keine überflüssigen Kosten.

Wie schaffe ich den Sprung in die Selbstständigkeit?

Haben Sie sich für die Selbstständigkeit entschieden, bleiben Sie beharrlich dran und gehen Sie nur diesen Weg. Werden Sie bei Job-Alternativen nicht schwach und bewerben Sie sich auf nichts anderes mehr, auch wenn Sie zunächst Durststrecken durchlaufen müssen. Es ist verführerisch, für Firmen zu arbeiten, da am Monatsende das Einkommen auf dem Konto ist. Bei der Selbstständigkeit kann es Monate dauern, bis es Geld gibt. Dafür bietet sie Eingang zu unglaublichen Chancen. Bauen Sie deshalb schnell Ihr Netzwerk auf, engagieren Sie sich in Vereinigungen und übernehmen Sie Verantwortung.

Was brauche ich ausserdem, um ein Unternehmen gründen zu können?

Wer etwas erreichen will, muss hart arbeiten und sein Privatleben reduzieren. Neben Zahlengeschick, steuerlichen und juristischen Kenntnissen sowie Reisefreudigkeit sind Ausstrahlung, Seriosität und andere Menschen überzeugen zu können wichtig. Es gilt, Kundenbeziehungen zu pflegen und Verhandlungen auf allen Ebenen souverän zu führen.

Welche Risiken muss ich bedenken?

Ein häufiger Fehler ist, sich nur einer grossen Firma zu verschreiben. Viele Kunden reduzieren das Risiko der Abhängigkeit. Man sollte sich daher breit aufstellen und immer mehrere Abnehmer seines Angebots haben. Eine Marktanalyse gibt Aufschluss über potentielle Kunden.

Wie kamen Sie zu Ihrer Selbstständigkeit?

Es war immer mein Ziel. Mein Geschäftspartner und ich haben in England eine Dienstleistung für Erwachsenenbildung entdeckt, die es in Deutschland in der Form noch nicht gab. Wir haben uns entschlossen, Mitarbeiter einer Druckerei an ihren Maschinen im Drei- bzw. Zehn-Fingersystem zu schulen. Die Produktivität steigerte sich um 20 Prozent. Zur Personalberatung kam ich durch einen früheren Kollegen. Nach einem Jahr waren wir bereits profitabel. Nach acht Jahren ging daraus Boyden Deutschland hervor.

Das Interview führte Verena von Herwarth

WOLFGANG BERSCH ist Managing Partner des Beratungsunternehmens Boyden – Global Executive Search GmbH und Shareholder der Boyden World Corporation, New York. Seine Karriere begann er im Marketing und Verkauf bei Colgate Palmolive Deutschland. Als General Manager gründete und expandierte er die Tochtergesellschaft in Finnland, anschliessend leitete er den Vertrieb bei Gillette. Es folgte die Geschäftsführung eines Unternehmens der Oetker-Gruppe, bevor er 1972 in den Vorstand der Deutsche Brau AG berufen wurde. 1976 gründete Bersch sein Beratungsunternehmen für EDV und Kostenmanagement, aus dem 1983 Boyden – Global Executive Search, Deutschland hervorging.

