

Thomas Häntsch

Der Schritt zurück dient nur dem Anlauf



Erschienen im März 2016 auf firma.de unter "Ideenfindung für angehende Gründer".
Auszug und Veröffentlichung mit freundlicher Genehmigung der firma.de Firmenbaukasten AG.

Der Schritt zurück dient nur dem Anlauf

Weitspringen für Angestellte & Unternehmer

Du hast die Idee – dann wird es Zeit sie umzusetzen!

- den inneren Dialog (Für und Wider) für sich entscheiden
- einmal grundsätzlich über Veränderung nachdenken
- sich seiner Stärken bewusst werden

Anmerkung zum „Du“

Ich werde Sie in diesem Artikel ausschließlich mit „Du“ ansprechen. Denn ich möchte Sie direkter erreichen. Ein Beispiel: „Bewegen Sie sich!“ oder „Beweg dich!“ Was hat deiner Meinung nach mehr Aussagekraft und bringt dich dazu, dich wirklich in Bewegung zu setzen? Ich möchte dich zum nachdenken animieren, so dass du dich besser in dieser, vielleicht deiner eigenen Situation wiederfindest. Denn dieses Buch ist für dich geschrieben.

Die rechtzeitig späte Erkenntnis

Ich saß an einem lauen Abend mit einem zukünftigen Gründer und Unternehmer (52 Jahre jung) im Biergarten und wir unterhielten uns über die letzten Details zu seinem Gründungsvorhaben, die zu beantragenden Unterlagen, Anträge für die Behörden und Ämter, etc.. Irgendwann im Verlauf des Gespräches fiel er. Der Satz. Jener Satz, welchen ich in meiner Zeit als Berater schon so oft gehört habe, dass er zum nachdenken anregen MUSS und zur Grundlage dieses Artikels hier wurde: „Ich hätte mich schon viel früher selbständig machen sollen.“ Ergänzt um „Ich habe mich nur nie getraut. Ich hatte ein sicheres Einkommen, aber ich war nicht zufrieden.“ Und vielen weiteren Aussagen dieser Art.

„Ich hätte mich schon viel früher selbständig machen sollen.“

Kennst du diesen Satz oder diese Gedanken irgendwo her? Gar von dir selbst? Hast du schon einmal derartiges gedacht oder gesagt?

Was zeigt dir das? Und vor allem, was sagt es dir? In welcher Position, in welcher Rolle und vor allem in welchem Zufriedenheitszustand siehst du dich?



Vom hätten, könnten und würden wollen

Trägst auch du schon Ewigkeiten eine Idee „schwanger“ und würdest gerne etwas daraus machen? Dann tu es! Beweg dich! Genug gewartet hast du ja. Auf was willst du noch warten? Bis einer kommt und schneller ist als du?

**Wir Deutschen „hätten“
immer so gerne...**

Ich weiß schon jetzt sehr genau, was du dann sagen wirst: „Das hätte ich auch gekonnt!“ oder „Das war auch meine Idee.“ Ja super. Du bist der Beste. Ernsthaft ironisch. Nur wäre es nicht besser, der Beste in der Umsetzung und nicht im Träumen und (hinterher) „hätte ich, besser sowieso und allemal...“ oder gar dem Nachtrauern zu sein?

Wir sind Weltmeister im reden. Wir sind Weltmeister im planen, im strukturieren, aber wir setzen nicht(s) oder zu wenig um. Wir würden gerne, träumen aber in unserer Komfortzone vor uns hin, ist es doch so schön bequem da. Sollen die Anderen mal, ich schau erst einmal was passiert. Geht es gut, gibt es mehr Neid als Anerkennung. Geht es schief, du weißt was jetzt kommt...“Das habe ich doch gleich gesagt.“ Doch diese Sichtweise lähmt uns, lähmt Deutschland, lähmt das Gründer- und Unternehmertum.

Viele – vielleicht auch du – haben tolle Geschäftsideen, welche auf ewig in der Schublade bleiben, wenn du nicht aktiv ins Tun und Handeln kommst. Nur dann kannst du sie verwirklichen. Fange noch heute damit an!

Durchbreche endlich diesen Kreislauf des Aussitzens und werde aktiv. Auch gegen Widerstände, welche dir in Form von übertriebenen Sicherheitsdenken und Schwarzmalerei definitiv begegnen werden. Nehme in diesen Situationen Kontakt zu Gleichgesinnten auf. Zu anderen Gründern, Unternehmern, Selbständigen. Komm auf uns zu. Nutze auch die vielfältigen Angebote von Kammern, Verbänden und Vereinen zum Erfahrungsaustausch. Du wirst hier ein Umfeld der positiven, aber realistischen und auf Umsetzbarkeit deiner Idee beruhenden, Unterstützung vorfinden. Du triffst auf Menschen, die all das schon durchgemacht haben oder sich in diesem Prozess befinden. Du wirst tolle, vor allem ganz neue, Erfahrungen sammeln.



Auf die Plätze... Fertig. Los.

Und jetzt kommt der Schritt zurück. ACHTUNG: Ich rede hier nicht zwingend vom „über Nacht gekommenen“ Reichtum oder darüber, dass die Selbständigkeit das goldene Paradies ist. Im Gegenteil, ich weise dich ausdrücklich darauf hin, dass dies kein Spaziergang wird. Darauf, dass plötzlich Aufgaben auf dich zukommen, von denen du bisher gar nicht wusstest, dass es sie überhaupt geben könnte oder wie umfangreich manche Sachen sein können.

„Sei Ausnahme oder Regel.“

Der Schritt zurück heißt hier auch für manchen, erst einmal weniger Einnahmen zu haben, weil zum Bsp. das feste Einkommen wegfällt. Oder

man tritt einen Schritt in zeitlicher Hinsicht zurück. Hat weniger Zeit als vorher für Freunde und Familie, für Kino und Shopping, weil man plötzlich überdurchschnittlich in sein Projekt, in sein Vorhaben, ja in sein Geschäft involviert ist. So zumindest die ersten Jahre. So zumindest bei vielen. Ausnahmen bestätigen die Regel. Dies bedarf im Grunde keiner extra Erwähnung. Sei Ausnahme oder Regel. Ganz egal. Aber Hauptsache eines von beiden.

Jetzt wird der ein oder andere Leser sich sicherlich fragen was das mit Anlauf zu tun hat?

Nun, wenn du schon einmal Weitsprung gemacht oder vielleicht auch nur bei sportlichen Sendungen jenen verfolgt hast, wirst du feststellen, dass die wenigsten aus dem Stand heraus springen und würden sie es tun, sicherlich nicht die besten Ergebnisse erzielen würden.

Also was macht man? Man geht zurück. Man holt Anlauf. Man startet mit seinem Ziel vor Augen und schafft rechtzeitig den Absprung. Dann wird der Erfolg gemessen. Ähnlich verhält es sich hier, vielleicht in deinem ganz persönlichen Falle.

Du wirst unter Umständen einen Schritt zurückgehen. Vielleicht auch zwei, drei. Du holst Anlauf, du konzentrierst dich auf dein Ziel. Gedanklich siehst du dich bereits da. Du läufst los.

Für Beschäftigte, Arbeitnehmer und Angestellte

Was kann ein Schritt zurück in dieser Welt bedeuten?

- Einkommensverluste
- Aufgabe von Sicherheit(en)
- Wegfall geregelter Arbeitszeiten, Urlaub, etc.

Zeit ist Geld! Unternehmer lesen bitte direkt im nächsten Kapitel
„Für UnternehmerInnen und Firmenlenker“ weiter.

Vom Angestellten zum Unternehmer – GründerIn werden

Neben deiner Entscheidung, entscheidet auch deine Idee darüber, wie weit du zurückgehen musst, wie viel Anlauf du benötigst, wie lange die Vorbereitungen dauern und wie schnell du durchstarten kannst.

Hast du bereits eine Idee? Wie stark ausgeprägt und entwickelt ist diese? Ist diese nur in deinem Kopf oder hast du sie schon zu Papier gebracht? Oder bist du noch auf der Suche nach der richtigen Idee, einem Gründungsvorhaben und bist dir vielleicht noch unschlüssig, was genau du machen möchtest?

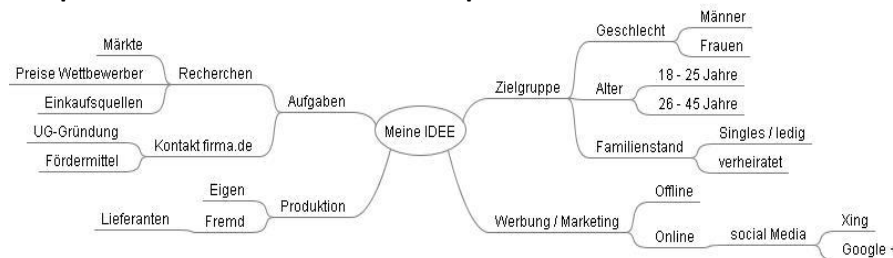


Ideen reifen lassen

Wenn dir eine oder ein paar Ideen im Kopf umherschwirren gehen diese meist mit sehr vielen Verzweigungen einher. Wenn ich das so mache, benötige ich dies, kenne ich den, frage ich dort und so weiter. Ist es nicht so?

Um diesen Wirrwarr zu strukturieren, vor allem aber, um nichts zu vergessen, jeden deiner Gedanken(blitze) festzuhalten, empfehle ich dir das Anlegen einer Mind-Map (Gedanken(land)karte). Hierbei setzt du deine Idee in die Mitte und zeichnest für jeden Hauptpunkt einen Ast. Gedanken zu jedem dieser Äste zeichnest du als Zweige darunter. So kannst du in verschiedene Richtungen gehen, endlos Äste und Zweige anlegen, jederzeit ergänzen und nichts vergessen.

Beispielhafter Aufbau einer Mind-Map



Anbieter von Mindmap-Software (Auszug, Reihenfolge ohne Wertung)

- FreeMind (kostenfrei) <http://freemind.sourceforge.net>
- MatchWare GmbH <http://www.matchware.com>
- Mindjet GmbH <http://www.mindjet.com/de/>
- SmartDraw (kostenfrei) <http://www.smartdraw.com>
- MeisterLabs GmbH <http://www.mindmeister.com/de>



Natürlich geht auch der gute alte „Fresszettel“ oder aber ein Block, worin du alles vermerkst, was dir gerade in den Sinn kommt. Zur Struktur und späteren Verarbeitung mach dir im Moment gar keine Gedanken. Es geht ausschließlich darum, deine Idee festzuhalten und weiterzuentwickeln.

Und falls dir beim Lesen gerade wieder Gedanken durch den Kopf schießen, nimm dir einen Stift zur Hand und schreibe sie direkt auf!

Hier ist Platz für deine spontanen Gedanken und Ideen



Geschäftsideen Franchise & Lizenzen

Erprobte Ideen für sich entdecken

Fällt dir absolut nichts ein oder sind die Vorhaben schon tausendfach am Markt platziert? Oder hast du eine Idee, welche es evtl. anderweitig umgesetzt und ausgereift gibt? Dann kann vielleicht Franchising oder entsprechende Lizenzmodelle für dich etwas sein?

Hier sind die Geschäftsideen in aller Regel ausgereift, erprobt und können mit wenig Aufwand übernommen und direkt umgesetzt werden.

Um sich hier zu informieren, stehen dir zahlreiche Portale zur Verfügung. Mein Tipp. Fordere dir von mehreren Unternehmen, welche dich interessieren, Informationen an. Lies diese aufmerksam durch und vereinbare persönliche Treffen und Gesprächstermine, wo du dir das Unternehmen einmal vorstellen und dir die Geschäftsidee mit all ihren Möglichkeiten aufzeigen lässt. Nimm auch Kontakt zu bestehenden Partnern auf und frage sie nach deren Meinung, nach deren Erfahrungen mit der Zentrale, dem Umgang, der Betreuung, etc.. Je mehr Informationen du zusammenträgst, je mehr du dich mit dem System auseinandersetzt, desto schneller bekommst du ein Gespür dafür, ob es zu dir passt oder nicht.

Übersicht Informationsplattformen (Auszug, Reihenfolge ohne Wertung)

Franchise Portal GmbH <http://www.franchiseportal.de>

franchise-net GmbH <http://www.franchise-net.de>

Franchise Direkt – McGarry Internet Ltd. <http://www.franchisedirekt.com>

MenzeMedia.de GmbH <http://www.franchising.de>

Deutscher Franchise Verband e.V. <http://www.franchiseverband.com>

Austausch unter Gleichgesinnten

In jeder Region gibt es Gründer und Gründerinnen, bestehende Unternehmer, welche sich für einen Gedankenaustausch zur Verfügung stellen, Tipps zur Gründung, dem Aufbau eines Unternehmens oder schlicht zum Fachsimpeln regelmäßig Treffen veranstalten.



Glücklicher den eigenen Wünschen nachgehen

Ich habe viele Menschen, Unternehmer und Selbständige kennengelernt, die es bereits getan haben. Diese Menschen sind glücklich über Ihre Entscheidung. Sie können sich heute viel freier bewegen, entscheiden, ihren Wünschen nachgehen.

Lies dir hierzu die regelmäßig erscheinenden Unternehmersteckbriefe „firma.de entdeckt“ durch. Darin findest du zahlreiche Portraits und Aussagen zu den Beweggründen, den Motiven und den Zielen von Gründern und Unternehmern.

Für UnternehmerInnen und Firmenlenker

Was hat es mit dem Schritt zurück für dich auf sich?

- Innehalten und Bestandsaufnahme (Soll-Ist-Vergleich)
- ggf. Korrekturen einleiten
- neue Strategie überlegen (Produkt, Vertriebskanäle)
- Kooperationen aufbauen

Status Quo – die Bestandsaufnahme

Mit einem Unternehmen, ob selbst gegründet, gekauft oder übernommen stehst auch du ständig in der Verantwortung, in der Pflicht.

Die Erneuerung

Stell deine Produkte auf den Prüfstand. Welche sind noch zeitgemäß, welche verkaufen sich schnelldrehend, welche zäh, welche mit hohem Gewinn, welche sorgen für einen positiven Deckungsbeitrag, welche lassen sich vllt. auch besser zukaufen, auswärts produzieren oder ganz abstoßen?

Macht es Sinn, sich zu verkleinern oder ist es noch viel sinnvoller in die Breite zu gehen und damit das Angebot auszuweiten und dadurch zusätzliche Verkäufe bei bestehenden Kunden zu erzielen oder dadurch gar neue Käufergruppen zu gewinnen?

Neben den Zeiten ändern sich auch Trends. Ändern sich Ansichten und Einstellungen. Die Statussymbole manch vergangener Tage sprechen die Generationen von Morgen schon gar nicht mehr an. Entsprechend sind die Ab- und Umsätze.

Beachte dabei auch die –unvermeidlich– bevorstehende demografische Entwicklung. Die künftigen Käufergruppen, deren (geänderten) Lebensgewohnheiten. Aber ebenso die Entwicklung der Kaufkraft jener Zielgruppen, was strategisch nicht zu unterschätzen ist.

Die Erweiterung

Denk über eine Erweiterung nach! Sei diese in der Produktvielfalt, dem Dienstleistungs- / Serviceangebot oder z.B. in neuen Kundengruppen, Zielmärkten gelegen. Was wollen deine Kunden noch? Hast du jemals aufmerksam zugehört oder genau zwischen den Zeilen gelesen? Was ist im direkten Zusammenhang mit deinem Produkt oder deiner Dienstleistung stehend und was ist evtl. völlig losgelöst davon, eignet sich aber zur Kundengewinnung und Kundenbindung?



Über den Tellerrand

Was ist mit neuen (Absatz-) Märkten? Gibt es die? Wenn ja, wo und wie kannst du sie erreichen? Auch hier sind Erfahrungsaustausch, Recherchen, Messen und Offenheit für neue Ideen ein interessanter Ansatz. Vielleicht hast du vor lauter Tagesgeschäft keinen Kopf dafür. Versuche dir daher, einen Tag pro Woche für jene strategische Überlegungen Zeit zu nehmen, um den Rest der Woche an deren Umsetzung zu arbeiten.

Nimm dir deine Mitarbeiter der verschiedensten Bereiche zur Seite. Macht ein Brainstorming und pinnt alle Ideen an eine Wand. Schreibe nieder, scherze, träume, philosophiere und hab Spaß dabei. Aus manch „blöder Idee“ wurde das ganz große Geschäft. Sei offen dafür.

Wenn du gar nicht weiter kommst, hole dir Unterstützung von außen. Manchmal ist man so festgefahren, dass man die einfachsten Dinge und denkbaren Veränderungen gar nicht mehr wahrnimmt oder wahrnehmen kann.

Schlage dabei auch ganz andere Wege ein, als du bisher mit deinem Unternehmen gegangen bist. Warum nicht ein erprobtes Geschäft oder Produkt oder Idee in Lizenz oder Franchise vermarkten und vergeben? Gründern ohne Ideen oder allzu großer Risikobereitschaft empfehle ich nach solch Möglichkeiten zu schauen. Vielleicht hast ja genau du diese Möglichkeiten, welche eine Option für den Gründer darstellen könnten?



So bleibst du am Puls der Zeit, erweiterst dein Geschäft, deinen Absatz, deinen Umsatz und kannst Gutes tun, indem du einen Gründer oder angeschlossenen Unternehmer mit zum Erfolg führst. Ihm quasi eine Richtung gibst, eine Perspektive aufzeigst. Und ganz nebenher sicherlich auch einen Vorsprung zu manchem Wettbewerber aufbaust oder falls dieser schon weiter ist als du, die Lücke verkleinerst und ihn optimaler Weise überholst.

Denke auch über Kooperationen nach. In welchen Bereichen deines Unternehmens macht das Sinn? Wo könnt ihr euch gegenseitig ergänzen oder in der Außendarstellung zum Beispiel Kosten sparen? Welche Kombinationsangebote könnt ihr gemeinsam erstellen und somit für noch mehr Kundenzufriedenheit auf beiden Seiten sorgen?

Große Unternehmen machen es uns doch vor. Ziehe nach. Das ist deine Chance. Und sei es nur ein Versuch. Ob es funktioniert, wissen wir sowieso immer erst im Nachhinein. Also, mache dir im Vorfeld nicht zu viele Gedanken. Überschlagen, hochgerechnet, Chancen und Erträge vs. Risiko und Kosten und dann triff eine Entscheidung.

Und wenn du eine Entscheidung getroffen hast, beginne rasch mit der Umsetzung. Ich sage es deshalb, weil viele Vorhaben – so schnell sie kamen – auch ebenso schnell wieder in Vergessenheit oder ins Hintertreffen geraten, wird nicht sofort begonnen. Es bleibt dann beim Gedankenspiel, aber auch der Unzufriedenheit, weil nichts vorwärts geht.

Auf die Plätze. Fertig... Los.

Position verlassen

Wichtig bei alledem ist aber, gleich ob Angestellt, Arbeiter oder Unternehmer. Du musst deine derzeitige Position verlassen! Du musst etwas verändern, sonst verändert sich nichts. Sonst veränderst du dich nicht.

Erfolg produzieren, nicht „ersitzen“

Der Erfolg wird dir in den wenigsten Fällen direkt in den Schoß fallen. Du musst dafür etwas tun. Und „etwas dafür tun“ heißt, du musst dich bewegen. Du musst diesen Erfolg mit deinen Tätigkeiten, deinem Tun produzieren. „Ersitzen“ wirst du ihn nicht. Vielleicht im Sitzen, aber durch Tun. Definitiv. Also, beginne noch heute aktiv zu werden. Gesessen hast du bis hierher.

Es wird Zeit für dich, aufzustehen, loszugehen und loszulegen. Wir erwarten dich bereits in unserer Welt. Der Welt der Unternehmer und Macher. Einer Welt, wo wir selbst produzieren und produzieren lassen, um Erfolge zu ernten.

Dabei ist auch mal mit Rückschlägen zu rechnen. Lass dich dadurch aber nicht abschrecken. Sondern beginne zu produzieren. Jeden Tag mehr davon. Jeden Tag wirst du erfolgreicher. Jeden Tag wirst du deinem Ziel näher kommen. Und irgendwann kannst und willst du gar nicht mehr anders. Du kannst gar nicht mehr sitzen. Du willst einfach nur noch in Bewegung sein und beständig Erfolg produzieren. Deinen Erfolg!

Die Komfortzone verlassen und eine Extrarunde drehen

Und wenn du das tust, wenn du permanent an deinem Erfolg arbeitest, an deine Idee glaubst, deine Idee vertrittst und dafür eintrittst, wenn du alles dafür tust, dann wirst du weiter kommen. Weiter kommen als die Anderen. Aber du wirst rasch merken, dass du dafür auch mal eine Extrarunde laufen musst. Den einen Schritt mehr, als deine Wegbegleiter.

Du musst dich dafür manchmal überwinden. Während andere den Feierabend oder die Party genießen, bist du noch aktiv. Läufst genau in diesem Augenblick die Extrarunde, die Extrameile. Und einst blickst du dich um und erst dann merkst du manchmal, was großartiges du geschaffen hast. Wie sehr du dich eigentlich abhebst von der breiten Masse in genau dem gleichen Segment.

Und das wird dich motivieren. Das wird dir die Kraft geben, weiterzugehen.

Tipps für mehr Erfolg

Tipp 1

Setze um! Plane, aber nicht immer alles kaputt. Manchmal musst du der Erste am Markt sein. Da geht es nicht um 100%, nein, da geht es ausschließlich darum, da zu sein. Nachbessern kannst du dann jederzeit.



Tipp 2

Zielgruppen sind wichtig. Manchmal aber nicht planbar. Ein Produkt, eine Dienstleistung entsteht aus einer ganz anderen Planung heraus, fällt quasi nebenher ab. Wirf es auf den Markt.

Tipp 3

Versuch und Irrtum. Auch bei bester und sorgfältigster Planung kann etwas schief gehen. Vielleicht hast du aber auch eine Idee oder ein Produkt, was so noch nie da gewesen ist. Wo es keine Referenzen, Statistiken oder Werte dazu gibt. Hier ist unternehmerischer Mut gefragt.

Tipp 4

Der Wurm muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler, heißt es im Volksmund. Richte daher deinen Unternehmensauftritt, die Verpackung und dein Produkt an deiner Zielgruppe aus.

Tipp 5

Besuche eines der regelmäßig bundesweit stattfindenden firma.de Seminare für Businessplan, Strategie und Positionierung. Informiere dich.

Deine Erfahrungen und Tipps

Welche Erfahrungen hast du gesammelt? Was empfehlst du? Schreibe mir deine Erlebnisse, deinen Tipp oder aber auch deine Frage an: thomas.haentsch@advice-management.com

Auf die Plätze. Fertig. Los...

Werde immer schneller

Jetzt da du losgelaufen bist, kommt es natürlich auch auf die Geschwindigkeit drauf an. Für manche vielleicht eine Umstellung, geht plötzlich doch alles viel schneller. Für andere endlich die Chance, sich nicht mehr „ausgebremst“ zu fühlen.

Klar ist, so ist es beim Weitsprung auch, im Schleichtempo kommst du dem Ziel nicht sonderlich nahe. Überhitzt und über die eigenen Beine stolpernd auch nicht. Die Wahrheit liegt, wie so oft, genau dazwischen. Du darfst Geschwindigkeit aufbauen. So, dass du spürbar vorankommst, aber auch so, dass du das Geschehen (noch) kontrollieren kannst.

Deine Stärken und Schwächen

Werde dir dieser bewusst. So kannst du etwas unternehmen, um die Stärken auszubauen und die Schwächen zu kompensieren. Dir Unterstützung in genau diesen Bereichen zu suchen. Du kannst nicht alles selbst machen, wissen oder umsetzen. Das ist auch gar nicht notwendig, denn du findest in allen Bereichen Experten auf ihrem jeweiligen Geschäftsfeld, die in einer Kürze der Zeit diese Aufgabe für dich gelöst bekommen.

Meine Stärken sind:



Auf diese konzentriere dich! Baue Sie aus! Stärke deine Stärken!

Nicht so stark bin ich bei / in:



Suche dir hierfür kompetente Partner. Delegiere Aufgaben. Outsource.

Platz für spontane Gedanken und deine nächsten Schritte.

Meine nächsten Schritte:



Manchmal wird Mut belohnt.
Manchmal Ausdauer.
Oft aber beides zusammen!

Reflektiere!

Erfolgreiche Menschen sind immer in Bewegung, bleiben niemals stehen und lernen konsequent sowie beständig neu hinzu. Nimm dir aber die Zeit, zwischendrin innezuhalten, zu reflektieren und den Status Quo zu ermitteln. Wenn nötig, gehe einen Schritt zurück und nimm einen anderen Weg.

Motivationsschub – zum immer wieder nachlesen

Wenn du gerade in der Planung bist oder sich dein Unternehmen im Aufbau befindet. Vielleicht auch in einer ungünstigen Position, gar einer Schiefelage oder dir einfach manchmal die Kraft, der richtige Blick oder der passende Gedanke fehlt. Lass dir gesagt sein: das ist alles nur ein temporärer Zustand. Eine Momentaufnahme. Du bist gut und du wirst das Ding reißen, gleich was kommt, gleich was passiert oder wer immer meint du schaffst das nicht. Denn du wirst es schaffen. In deinem Kopf bist du bereits am Ziel. Du siehst dein Ziel vor Augen. Deine Firma, dein Ergebnis, deinen Erfolg – gezeichnet als Vision. Umgesetzt mit vielen tausend kleinen und großen Schritten. Und geht es dabei mal einen Schritt zurück, nimm es hin. Als Kurskorrektur, um einen neuen Weg einzuschlagen oder einfach nur um Anlauf zu holen. Vergiss nie, nie, vergiss niemals:



Der Schritt zurück dient nur dem Anlauf. Deinem Anlauf!

Fazit

Es ist nie zu früh, aber auch nie zu spät. Setze dich noch heute hin und leg los! Schreibe zusammen, was dir in den Kopf kommt, was du gerne tun möchtest oder schon lange hättest tun sollen, wollen. Zum konkreten strukturieren deiner Gedanken nutze gerne das von mir vorgestellte „Business Model Canvas“. Du wirst sehen, es wird dir Spaß bereiten und rasch mit Leidenschaft und Feuer ereilen, so dass die Umsetzung nur noch eine Frage der Zeit ist.



Über den Autor

Thomas Häntsch, kurz Tom, ist seit vielen Jahren (selbstständiger) Unternehmer und Berater für Existenzgründer und kleine und mittelständige Unternehmen (KMU). Er hat mehrere hundert Gründungen in den Bereichen Strukturierung, Businessplanung, Finanzierung, Franchise, Marketing und Strategie sowie Vertriebsaufbau betreut. Ein Schwerpunkt, gerade für junge Unternehmen, ist dabei die Vernetzung und der Aufbau von (strategischen) Kooperationen.



Tom ist Gründer und Inhaber der Advice Management Unternehmensberatung mit Sitz in Aschaffenburg.

www.advice-management.com

Tel.: 06021 58 00 147

thomas.haentsch@advice-management.com