

ONLINEHÄNDLER

MAGAZIN

2. Quartal 2018 || Ausgabe 30 || 9,90 €



All you need
MARKTPLATZ

hoop.de

real.de

ebay

amazon.de

Werbemöglichkeiten auf
Online-Marktplätzen
Es muss nicht immer Google sein (S. 70)

Datenschutz:
The final
Countdown
Der 10-Punkte-Plan
zur Vorbereitung
auf die DSGVO
(S. 136)

DIE
E-MAIL ALS
SPRACHROHR
ZUM KUNDEN
Alles, was Sie über
E-Mail-Marketing
wissen müssen
(S. 88)





© Africa Studio/Shutterstock.com

„DER WEG ZUM ERFOLG IST KEIN LIFT, SONDERN EINE TREPPE“

STARTUP-COACH KERSTIN GERNIG IM INTERVIEW

Nur eine gute Idee zu haben, reicht oft nicht aus, um ein erfolgreiches Business aufzubauen. Wollen Gründer mit ihrem Geschäft erfolgreich sein, müssen nicht nur die rechtlichen und finanziellen Aspekte geklärt werden. Auch die persönliche Einstellung muss stimmen. Jungunternehmern den Start in die Selbstständigkeit zu erleichtern, hat sich Dr. Kerstin Gernig zum Beruf gemacht. Wir haben mit ihr über ihre Tätigkeit als StartUp-Coach, die Herausforderungen für Gründer und den passenden Zeitpunkt für eine Selbstständigkeit gesprochen.

geschrieben von Corinna Flemming

WIE SIND SIE ZU DEM BERUF „STARTUP-COACH“ GEKOMMEN?

Ich habe mich nach Etappen als Hochschuldozentin und Geschäftsführerin in einem Wirtschaftsverband mit Ende 40 selbstständig gemacht und gleich eine Fehlerfindung hingelegt. Nachdem ich mein sicheres Gehalt aufgegeben, meinen Dienstwagen abgegeben und meine Visitenkarten zurückgegeben hatte, wollte ich schnell am Markt sichtbar werden und habe eine Agentur für Kommunikationsgestaltung gegründet. Es schien mir naheliegend, das weiterzumachen, was ich gut kann. Am Ende eines Jahres merkte ich aber, dass mir die Begeisterung fehlte. Da hatte ich schon eine Menge Geld in den Aufbau meines Unternehmens investiert: Website, Flyer, Visitenkarten, Briefpapier, Messestand... Dann habe ich mich mit Stift und Papier hingesetzt und mich gefragt, was ich wirklich machen möchte. Rasch wurde mir klar, dass ich meine Berufs- und Lebenserfahrungen aus Wissenschaft und Wirtschaft, In- und Ausland, als Geschäftsführerin und Entrepreneurin weitergeben will. Und da man als Coach und Berater gar nicht genug Erfahrungen haben kann, habe ich eine Ausbildung als Team- und Business-Coach gemacht und mich parallel auf die Suche nach ungewöhnlichen Unternehmern gemacht, die genau wie ich gewagt haben, in der Lebensmitte ihre Stelle zu kündigen, um sich selbstständig zu machen. So kam es, dass ich heute als StartUp-Coach mit Menschen in der Lebensmitte arbeite, die sich selbstständig machen oder als Selbstständige erfolgreicher werden wollen. Da es beim Gründen extrem wichtig ist, sich zu positionieren, ist die Arbeit mit ungewöhnlichen Unternehmern meine Nische. Ich habe eine digitale Affinität und bin als Übersetzerin zwischen den „Digital Natives“ und den „Digital Immigrants“ unterwegs. Denn wir leben in der besten aller möglichen Zeiten, um sich erfolgreich selbstständig zu machen, vorausgesetzt die Chancen der Digitalisierung für die Sichtbarkeit am Markt werden genutzt.

WORAUF KOMMT ES BEIM GRÜNDEN IHRER MEINUNG NACH AM MEISTEN AN?

Entscheidend ist, eine Geschäftsidee zu entwickeln, die zur Gründerpersönlichkeit passt, zu den eigenen Werten, Neigungen, Fähigkeiten, Stärken und Potenzialen. Wenn die Geschäftsidee steht, muss eine Umsetzungsstrategie entwickelt werden. Erfolg ist kein Zufall, Erfolg folgt Erfolgsstrategien. Eine der wichtigsten Erfolgsstrategien der Unternehmer, die ich in meinem Buch „Werde, was du kannst! Wie man ein ungewöhnlicher Unternehmer wird“ porträtiert habe, ist das Durchhaltevermögen. Der Weg zum Erfolg ist kein Lift, sondern eine Treppe. Und wie bei einer Treppe kommt es darauf an, dass man die Stufen nacheinander geht. Das Faszinierende an dieser Treppe ist, dass sie unendlich ist, da man als UnternehmerIn immer wieder vor neue Herausforderungen gestellt wird und täglich Neues dazu lernt.

WAS SIND IHRER MEINUNG NACH DIE GRÖßTEN HÜRDEN, MIT DENEN SICH GRÜNDER HEUTZUTAGE AUSEINANDERSETZEN MÜSSEN?

Es gibt innere und äußere Hürden. Die größte innere Hürde ist das eigene Glaubensmuster. Ich erlebe im Coaching immer wieder, dass intelligente Menschen mit viel Berufserfahrung an Selbstzweifeln leiden. Der erste Mensch aber, der an die Gründungsidee glauben muss, ist der Gründer selbst. Wie will jemand einen Business Angel bei einem Pitch überzeugen, wenn er selbst voller Zweifel ist?! Das Gute ist, dass man die Ursachen der Selbstzweifel im Coaching aufdecken und überwinden kann. Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen lassen sich stärken.

Die größte externe Hürde ist, dass wir nur in ausgewählten Hotspots in einem gründerfreundlichen Klima leben. Was ein Gründer bei einer außergewöhnlichen Idee meist hört, ist: „Ja, aber...“. Es fehlt ein wertschätzendes, kooperatives Umfeld, in dem es ausschließlich um die Frage geht, „wie“ man eine Geschäftsidee erfolgreich umsetzt. Deshalb rate ich Gründern, sich keine Ratschläge von Angestellten zu holen, sondern sich ein Netzwerk von Gleichgesinnten aufzubauen, die da sind, wo sie selbst hinwollen. Deshalb leite ich Erfolgsteams, um UnternehmerInnen gemeinsam wachsen zu lassen.

WELCHE ZENTRALEN TIPPS BZW. HILFESTELLUNGEN WÜRDEN SIE JUNGEN GRÜNDERN MIT AUF DEN WEG GEBEN?

- Erstelle ein Stärkenprofil, um dir deiner Stärken und Potenziale bewusst zu werden.
- Entwickle eine Vision, womit du die Welt besser machen und welches Problem du lösen willst – nach der Devise „Think big, start small“.
- Fokussiere dich auf dein Ziel und deine Kernkompetenzen, damit deine Energie wie ein Brennglas eine starke Wirkung erzielt.
- Entwickle aus der Vielzahl deiner Ideen eine tragfähige Geschäftsidee. Dafür lohnt sich ein „Proof of concept“, z. B. mit einem Crowd-Funding.
- Verfolge deinen Weg selbstbewusst und lass dich von Bedenkenträgern nicht aus der Fassung bringen, sondern prüfe die Anregungen. Kritik ist wie ein Sushi-Band. Such dir aus, was dich weiterbringt.
- Mach dir deine Werte klar und gründe in Resonanz damit.
- Lerne klar und überzeugend zu kommunizieren, um Business Angel, Kunden und Kooperationspartner von deinem Angebot zu überzeugen.
- Suche dir Vorbilder, die dich beflügeln, Sparringspartner, die dich weiterbringen und Menschen, die da sind, wo du



Dr. Kerstin Gernig, Business Coach für Neuanfänge. (Foto © Matthias Baumbach)

- hinwillst, um von ihnen zu lernen.
- Pflege deinen Geist wie deinen Körper. Kultiviere Optimismus, Zuversicht, Selbstvertrauen, Lösungsorientiertheit und vermeide Gedanken, die dich ausbremsen.
- Werde vom Träumer zum Umsetzer. Gute Ideen haben viele, aber nur wenige setzen sie um.
- Lerne aus Fehlern. Das ist die Funktion, die Fehler haben.
- Werde zum Chancensucher. Mach dich auf den Weg, deine Ziele zu erreichen und deine Pläne umzusetzen.
- Erstelle eine Umsetzungsstrategie, z. B. mit einer Business Modell Canvas, damit du weißt, was du zu tun hast und die Schritte in der richtigen Reihenfolge gehst.
- Lass dir von niemandem einreden, du seist zu alt. Gründer in der Lebensmitte haben einen unglaublichen Erfahrungsschatz, den sie nutzen können.
- Geld ist Energie und Tauschmittel und in unserer Gesellschaft in Hülle und Fülle da. Erschließe mit der richtigen Einstellung zum Geld neue Geldquellen, z. B. durch ein Crowdfunding.
- Nutze Social Media als Reichweitenmedien, um am Markt rasch sichtbar zu werden.
- Decke deine Glaubenssätze auf, damit du dich nicht selbst ausbremsst.

- Lies Sachbücher, Ratgeber- und Biografien und profitiere von dem Erfahrungswissen anderer Unternehmer.
- Sei die Veränderung, die du in der Welt sehen willst. Nimm Missstände wahr, nimm Herausforderungen an und gestalte die Welt.
- Kreiere deinen Nischenmarkt durch eine klare Positionierung, um durch Long-Tail-Marketing Sog zu erzeugen.
- Fange mit positiven Gedanken an, mach mit intelligenter Arbeit weiter. Du bist, was du tust. Werde, was du kannst!

WENN SIE IN DREI WORTEN ZUSAMMENFASSEN MÜSSTEN, WAS GRÜNDER FÜR EIN ERFOLGREICHES UNTERNEHMEN UNBEDINGT MITBRINGEN MÜSSEN, WELCHE WÄREN DAS?

Intelligenz (ist nicht angeboren, sondern wird entwickelt), Tatkraft (Erfolg kommt von Tun) und Durchhaltevermögen (auch wenn es schwierig wird).

WIE KANN MAN SICH ALS POTENZIELLER GRÜNDER WIRKLICH SICHER SEIN, DASS MAN ES MIT DEM EIGENEN PRODUKT AUF DEM MARKT SCHAFFT?

Indem man es probiert. Es gibt nur eine Sicherheit auf dieser Welt: dass du sie wieder verlassen wirst.

WANN IST IHRER MEINUNG NACH DER RICHTIGE MOMENT, ALLES AUF EINE KARTE ZU SETZEN UND SICH SELBSTSTÄNDIG ZU MACHEN UND WIE KÖNNEN GRÜNDER DIESEN ERKENNEN?

Der beste Augenblick ist immer jetzt. Ich würde niemandem raten, alles auf eine Karte zu setzen, bevor ich nicht konkret geprüft habe, welche Karte das ist und wie sich das Blatt wenden kann und ob eine Standbein-Spielbein-Lösung in der konkreten Situation nicht die sinnvollere Variante wäre.

EINE IHRER AUSSAGEN IST „ERFOLG IST LERNBAR“. KÖNNEN SIE GROB ERKLÄREN, WIE SICH ERFOLG ERLERNEN LÄSST?

Es gibt drei Arten, zu lernen: Die edelste Art ist das Nachdenken, die einfachste Art ist das Nachahmen und die härteste Art ist durch Erfahrung. Erfolg lässt sich lernen, indem man sich mit Erfolgsstrategien beschäftigt, also den Strategien, die erfolgreiche Menschen bereits angewendet haben. Das habe ich getan, indem ich zwei Jahre lang auf der Suche nach ungewöhnlichen Unternehmern von Berlin bis nach Sri Lanka war. Ungewöhnlichen Unternehmern begegnet man nicht an jeder Ecke. Ich habe hinter die Kulissen von 21 Unternehmern geblickt, ihre Erfolgsstrategien analysiert und in meinem Buch „Werde, was du kannst!“ vorgestellt. Das heißt: Erst nachdenken, bevor man handelt; dann eine Strategie entwickeln, um die wichtigsten Komponenten des Business zu entwickeln (Positionierung, Kundenavatar, Produkttreppe, Vertriebswege, Marketingstrategie, Kostenstruktur, Skalierung etc.); dann über das nachdenken, was man tut, und auswerten, was gut läuft oder was man besser machen kann. Das ist ein permanenter Prozess, nicht nur „im“, sondern auch „am“ Unternehmen zu arbeiten. Nachahmen, was gut funktioniert und beim eigenen Geschäftsmodell anwenden (z. B. Social Selling, Plattformökonomie, Franchise etc.). Dazu gehört auch, die richtigen Tools und Komponenten zu nutzen, die einem das Leben erleichtern. Und eigene Erfahrungen zu machen!

WAS SIND IHRER MEINUNG NACH ABSOLUTE NO-GOS BEIM GRÜNDEN?

Zu den No-Gos zählt, unreflektiert zu gründen oder unnötige Ausgaben nicht von sinnvollen Investitionen zu unterscheiden.

WIE HAT SICH DIE GRÜNDERSZENE MIT BLICK AUF DIE ZUNEHMENDE DIGITALISIERUNG IHRER ANSICHT NACH VERÄNDERT?

Die Gründerszene verändert sich durch die Digitalisierung täglich, da ununterbrochen neue Apps, Themes, Plugins und Tools

entwickelt werden. Damit geht die Herausforderung einher, kompatible Komponenten für das eigene Business auszuwählen. Die Digitalisierung erleichtert vieles durch die Online-Automatisierung. So können sich meine Klienten beispielsweise einen Termin für ein kostenfreies Vorgespräch auf meiner Webseite buchen, ohne dass es eines Telefonanrufs oder einer Sekretärin bedarf. Zugleich kostet die Beschäftigung mit den digitalen Tools viel Zeit. Deshalb braucht heute jeder einen Guide durch den digitalen Dschungel der Möglichkeiten.

GIBT ES BESTIMMTE TYPEN MENSCH, DIE SICH NICHT ALS GRÜNDER EIGNEN?

Menschen, die nicht eigenverantwortlich, selbstdiszipliniert und selbstorganisiert handeln können oder wollen. Unternehmer kommt von unternehmen, nicht von unterlassen.

GIBT ES EINEN BESTIMMTEN PUNKT IM LEBEN, DER SICH FÜR EINEN SCHRITT IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT BESONDERS EIGNET?

Es gibt zwei starke Energien, die uns antreiben: Leidenschaft oder Leidensdruck. Das sind Wendepunkte im Leben, die sich für Veränderung anbieten, da in ihnen viel Energie steckt. Wichtig ist, die Energie vom „weg von“ zum „hin zu“ zu wenden. Nur zu wissen, wo man weg will, reicht für eine Gründung nicht aus. Viele Unternehmer in meinem Buch haben die Situation in ihrem Unternehmen nicht mehr ausgehalten, weil sie die Routinen nicht mehr ertragen haben, weil sie die mangelnde Wertschätzung nicht länger hinnehmen wollten, weil sie die Glasdecken unerträglich fanden. Einige sind durch schwierige Phasen gegangen, weil es nicht einfach ist, ins offene Denken zu kommen, seiner eigenen inneren Stimme zu vertrauen, die vertraute Komfortzone zu verlassen und mutig zu neuen Ufern aufzubrechen.

GIBT ES AUCH EINEN KOMPLETT FALSCHEN?

Große Veränderungen wie der Schritt in die Selbstständigkeit und die Gründung muss man immer systemisch betrachten, d. h. die besonderen Lebensumstände. Wir stehen auf vier Säulen: Beziehungen, Beruf, Finanzen, Gesundheit. Wenn zwei dieser vier Säulen wegbrechen, muss man auf den verbleibenden balancieren. Wenn drei wegbrechen, wird es kritisch. Diese vier Säulen muss man sich ansehen, um beurteilen zu können, ob der Zeitpunkt für die Gründung günstig ist.

SIE HABEN EIN BUCH ÜBER „UNGEWÖHNLICHE UNTERNEHMER“ VERFASST? WAS GENAU SIND FÜR SIE UNGEWÖHNLICHE UNTERNEHMER?

Ungewöhnliche Unternehmer und Unternehmerinnen sind für mich Menschen, die alte Berufe neu oder auch ganz neue Be-

rufe erfinden, die also nicht den x-ten Copy- oder Coffeeshop eröffnen, sondern mit einer ungewöhnlichen Idee oder als Musterbrecher neue Märkte schaffen. So hat beispielsweise Matti Niebelschütz den Parfümmarkt aufgemischt, indem er ihn digitalisiert hat. Jeder kann heute online zum Parfümeur seines individuellen Parfüm werden, vorausgesetzt, er kann sich vorstellen, ein Parfüm zu kaufen, an dem er vorher nicht gerochen hat.

WAS WAREN, MIT BLICK AUF DAS STARTUP-COACHING, IHRE GRÖßTEN ERFOLGE?

Bevor ich über Erfolge spreche, ist es mir wichtig, zu sagen, was ich unter Erfolg verstehe. Die Unternehmer, die ich porträtiert habe, sind alle erfolgreich. Aber jeder versteht unter Erfolg etwas anderes. Für den einen bedeutet es finanzielle Unabhängigkeit durch ein skalierendes Business. Für den anderen bedeutet es, als Serial Entrepreneur seine Kreativität auszuleben. Für den Dritten bedeutet es, eine Branche nach ethischen Gesichtspunkten so zu verändern, dass es den eigenen Wertvorstellungen entspricht. Für den Vierten bedeutet es, endlich wieder mit den Händen in einer eigenen Werkstatt zu arbeiten. Für den Fünften bedeutet es, seine Lieblingsbeschäftigungen – reisen und essen – im Business miteinander zu verbinden. Für den Sechsten bedeutet es, endlich seinen Brot- und Butter-Job aufzugeben, um seiner Berufung zu folgen. Erfolg ist für mich in Bezug auf meine Coaching-Klienten, dass sie möglichst schnell ihre eigenen Vorstellungen von Erfolg umsetzen. Und das gelingt mir bei fast allen.

Meine erste Coachingklientin war Krankenschwester und wollte nicht mehr länger mit alten, kranken, gebrechlichen Menschen zusammenarbeiten, sondern ihrer Leidenschaft der Kunst nachgehen. Was haben wir im Coaching erarbeitet? Eine Nischenpositionierung! Heute ist sie in Alten- und Pflegeheimen als Wandgestalterin erfolgreich unterwegs. Viele meiner Coaching-Klienten sagen, dass ihr Leben magisch geworden ist, nachdem sie von mir ermutigt

wurden, eine Vision und eine Umsetzungsstrategie zu entwickeln. Wer weiß, wo er hinwill, wird auch Wege finden, dort anzukommen. Denn wir ziehen an, was wir ausstrahlen. Damit das Coaching für beide Seiten gut läuft, führe ich vorher ein kostenfreies Vorgespräch durch, um herauszufinden, ob die Chemie stimmt, ob der Klient Interesse an einer Nischenpositionierung hat und ob er oder sie eine digitale Affinität mitbringt. Denn das sind die Voraussetzungen für eine Zusammenarbeit mit mir.

UND MISSERFOLGE?

Mit meinem größten Misserfolg bin ich eingestiegen: Das war meine eigene Fehlerfindung, die ich meinen Klienten heute erspare.

WAS HALTEN SIE VON FORMATEN WIE DER VOX-SENDUNG „DIE HÖHLE DER LÖWEN“ UND WIE HILFREICH SIND DIESE IHRER MEINUNG NACH FÜR JUNGUNTERNEHMEN?

Die „Höhle der Löwen“ ist ein interessantes Format: zu sehen, welche ungewöhnlichen Ideen Menschen realisieren. Für Jungunternehmen ist die Sendung großartig. Denn wer es schafft, vor den Löwen zu pitchten, hat in jedem Fall das große

Los gezogen: Entweder hat er das Glück, einen Investor zu finden, einen der Löwen oder auch Menschen, die die Sendung gesehen haben. In jedem Fall ist das im Rahmen der crossmedialen Online-Offline-Marketingstrategie ein toller Baustein, um sichtbar zu werden.

ABSCHLIEßENDE WORTE?

Ich wünsche allen GründerInnen und Entrepreneuren Mut, Durchhaltevermögen und Erfolg! Wer noch zweifelt, der bekommt von mir 20 Selbst-Coaching-Tipps kostenfrei, wenn er (nur!) seine E-Mail an folgende SMS-Nummer schickt: 0157 3599 60 29.

Wer ab und an Inspirationen für seinen Entrepreneurship-Spirit lesen will, kann meine Inspirationen abonnieren unter:

www.kerstingernig.de

(cf)



Das Buch "Werde, was du kannst!" von Kerstin Gernig ist kein gewöhnlicher Ratgeber, sondern ein Mutmachbuch die eigenen Fähigkeiten zu nutzen.