



Erfolgreich im Geschäft
Starten Sie von der richtigen Position



Erfolgreich im Geschäft
Starten Sie von der richtigen Position

Modul F2

Starten Sie von der richtigen Position

E-Book ISBN 978-3-93845333-9

Erfolgreich im Geschäft
Erfolgs-Kurs für
Selbstständige, Freiberufler
und Existenzgründer

Autoren

Gerhard Gieschen

Martina Caspary

Layout

Miriam Prinke

Alle Rechte bei
abc Buchverlag Ltd.
Poststr. 2-4
72072 Tübingen

Einleitung

„Ich bin jetzt seit drei Jahren selbstständig. Und ich arbeite und arbeite und arbeite. Aber jetzt sollte endlich einmal etwas übrig bleiben.“

Freiberufler im Unternehmer-Coaching

Es ist erstaunlich: Viele Selbstständige haben zwar mehr als genug Arbeit, aber unterm Strich bleibt kaum genug zum Leben. Oder sie haben nicht mehr Gewinn als vorher in einem Angestellten-Verhältnis - bei viel mehr Engagement, Kapitaleinsatz und zu höheren Risiken. Und das nicht nur zum Start ihrer Selbstständigkeit, sondern auch noch nach drei, vier oder gar fünf Jahren. Also zu einem Zeitpunkt, wo eigentlich ein Großteil der Aufträge durch den vorhandenen Kundenstamm und die Mundpropaganda automatisch hereinkommen sollte.

Dieses Problem hat meist zwei Ursachen. Um gut zu verdienen, bedarf es einer positiven Einstellung zum Wort Gewinn. Das aber ist bei viel zu vielen Menschen immer noch negativ besetzt. Zwar träumen viele Menschen vom großen Geld, aber dann denken sie wieder: „Eigentlich sollte ich froh sein, dass ich ausreichend Aufträge habe, um meine Kosten zu decken. Wenn ich mehr verdienen möchte, muss ich einfach noch mehr arbeiten.“

Es gibt im Leben nichts geschenkt.“ Der dahinterstehende Glaubenssatz: „Gewinne sind etwas für Kapitalisten und Heuschrecken.“

Doch Gewinne, also der Betrag, den Sie mehr verdienen als ein Angestellter in vergleichbarer Position, sind Ihre Absicherung gegen schlechte Zeiten. Sie sollten Ihnen als Rücklage für absehbare Investitionen dienen. Gewinne sind eine angemessene Entlohnung für die Risiken, die Sie als Selbstständiger übernehmen. Doch das Schlimmste an dieser Denkweise zeigt sich im Unternehmer-