

RALPH GEORG GÜNTHER

SELBST UND STÄNDIG ?

*MEIN GANZ PERSÖNLICHER WEG ZU
UNTERNEHMERISCHER FREIHEIT*



Ralph Georg Günther

Selbst und Ständig?

**Mein ganz persönlicher Weg zu unternehmerischer
Freiheit**

© 2021 Ralph Georg Günther

Verlag und Druck:
tredition GmbH, Halenreihe 40-44, 22359 Hamburg

ISBN

Paperback: 978-3-347-39414-8

Hardcover: 978-3-347-39415-5

e-Book: 978-3-347-39416-2

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Inhaltsverzeichnis

Prolog

Kapitel 0

Es ist alles vorbei – und ich habe es gründlich vergeigt!

Kapitel 1

Leipzig - So fing es an

Kapitel 2

Brandenburg – die ersten drei Jahre

Kapitel 3

Meine erste Firma – Am Anfang war alles sehr cool

Kapitel 4

Gerhard – der erste große Wachstumsschritt

Kapitel 5

Meine zweite Firma - Jetzt wird alles anders, dachte ich

Kapitel 6

Der Herbst 2004 war ein einziger Blues

Kapitel 7

Es geht bergauf und dann wieder bergab

Kapitel 8

BER – Der Hauptstadtflughafen

Kapitel 9

Der BER geht zu Ende – Was nun?

Kapitel 10

Cumulonimbus Los Crachos Gigantos

Kapitel 11

Das Autobahndreieck Schwanebeck bricht mir (fast) das Genick

Kapitel 12

Jürgen Höller

Kapitel 13

Bodo Schäfer – jetzt geht die Post ab

Kapitel 14

Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer

Kapitel 15

Die Große Zahl - Jetzt kommt sie ins Spiel Erleuchtung und Beginn des neuen Weges

Kapitel 16

Der Plan - einhergehende Probleme und Lösung

Kapitel 17

Ziellinie und Endresultat

Kapitel 18

Probleme von Selbständigen

Die Transformation zum Unternehmer

Kapitel 19

Probleme von Einkäufern großer Unternehmen und mittelständischer Unternehmen

Kapitel 20

Gemeinsambauen24 - eine Idee wird geboren

Kapitel 21

Gemeinsambauen24

Aufbau und Funktion der geplanten Online-Plattform

Kapitel 22

Gemeinsambauen24 - ein Unternehmen wird geboren

Danksagung

Epilog

Quellenangaben

Prolog

Vielleicht fragt sich der eine oder andere, warum ich dieses Büchlein überhaupt geschrieben habe. Nun, ich erlebe im Grunde immer das gleiche Phänomen:

Menschen machen sich selbständig und auf die Frage, warum sie dies tun oder getan haben, höre ich zumeist diese Antwort: *um frei zu sein*.

Natürlich wissen die meisten, die sich selbständig machen wollen, dass die Selbständigkeit neben der Freiheit auch eine große Verantwortung mit sich bringt. Dennoch ist das die meistgenannte Antwort auf die Frage, warum Menschen von einer Selbständigkeit träumen.

Irgendwann kommt für manche Angestellte nämlich der Punkt, an dem fühlen sie sich mit all den Vorschriften und Regeln eingeengt.

Um die Anweisungen des Chefs geht es dabei lange nicht nur, sondern vor allem um starre Zeiten, um den immer gleichen Tagesablauf und um festgelegte, nicht immer sinnvolle Abläufe und Regeln. Auch die Vorstellung, besser und effizienter arbeiten zu können, ist häufig der Antrieb für die Entscheidung, sich selbständig zu machen.

Denn dann ändert sich vieles zu Gunsten der eigenen Werte: man ist nicht mehr von der fehlenden Motivation anderer Teammitglieder abhängig, man kann sich jedem einzelnen Kunden intensiver widmen, mehr Zeit mit ihm verbringen, kann ihm besser zuhören und eher auf seine Wünsche eingehen.

Die Selbständigkeit lockt also mit Unabhängigkeit und Selbstbestimmung. Man wählt selbst, wie die Zeit eingeteilt wird, wann und wie lange es in den Urlaub geht und ob ein Auftrag angenommen wird oder nicht.

Selbstverständlich ist auch Geld eine Motivation, warum man sich selbständig macht. Es ist nämlich durchaus möglich, mit einer Selbständigkeit mehr Geld zu verdienen als in einem Angestelltenverhältnis.

Denn wer erfolgreicher und motivierter arbeitet, verdient auch besser. Dieser Gedanke lockt vor allem A-Mitarbeiter, also Leistungsmenschen, die bereit und es gewohnt sind, *den Karren zu ziehen*. Sie sind oft frustriert darüber, dass sie das gleiche Geld am Monatsende erhalten wie ihre weniger motivierten B-Mitarbeiterkollegen, die eher *neben dem Karren herlaufen* oder gar CMitarbeiter, welche *auf dem Karren sitzen*, um sich mitziehen zu lassen.

In der Selbständigkeit sehen Viele die Möglichkeit, selbst auf die Ergebnisse ihrer Arbeit Einfluss zu nehmen und ihren Stundensatz entsprechend festzulegen. Dank mehr Selbstbestimmung ist es möglich, auf die eigenen Stärken zu setzen.

Dadurch wird die eigene Arbeit möglicherweise besser bezahlt, wertvoller und auch sinnerfüllter. Denn gerade der Sinn ist es, den wir Menschen suchen und brauchen, um erfüllt durchs Leben zu gehen.

Doch irgendwann, bei dem einen früher beim anderen später, kommt der große Einbruch. Warum das so ist, habe ich in Kapitel 17 ausführlich beschrieben.

Bedingt durch mangelndes betriebswirtschaftliches Wissen kommt es zu:

- ständiger Überforderung
- hoher privater und familiärer Belastung
- finanziellen Problemen
- usw.

Denn als Selbstständiger bin ich selbst und ständig für den Gelderwerb verantwortlich. Das bedeutet auch, dass ich selbst die Arbeit erledige. Dazu gehören insbesondere Kleinbetriebe oder die Gruppe der Personengesellschaften, die sogenannten Einzelkämpfer.

Das Gute ist, man kann selbst vieles bestimmen. Arbeitet man viel, verdient man viel.

Doch was geschieht, wenn man aus irgendeinem Grund seiner Tätigkeit nicht mehr nachgehen kann? Dann stehen viele Selbständige oft vor einem wirklichen Problem.

Insbesondere für die gebeutelten Selbständigen aus der Bauwirtschaft habe ich dieses Buch geschrieben. Denn mit meiner 28-jährigen Erfahrung in diesem Gebiet habe ich den Schritt vom „Selbst und Ständigen“ zum Unternehmer vollzogen.

Ich habe es geschafft, indem ich Mitarbeiter aufgebaut und qualifiziert habe, den Betrieb zu managen und zu führen, damit ich mehr Zeit hatte, um AM, statt IM Unternehmen zu arbeiten.

Später habe ich sogar erkannt, dass es nicht zwingend notwendig ist, viele Mitarbeiter zu beschäftigen, um Unternehmer im Bereich der Bauwirtschaft zu werden.

Unternehmer sein heißt nämlich nicht zwingend, einen riesigen Betrieb aufzubauen oder viele Mitarbeiter zu beschäftigen. Unternehmer sein heißt, ein System zu schaffen, in dem einem ohne einer selbsttätigen Arbeit Geld zufließt.

Im Bereich der Bauwirtschaft ist es nun möglich, sich vom Selbständigen zum kleinen Generalunternehmer¹ zu entwickeln.

Man benötigt dafür anfangs keine Mitarbeiter, später vielleicht eine Verwaltungskraft und einen Polier.

Für die leichtere Umsetzung dieses Prozesses baue ich die Ausschreibungsplattform

Gemeinsambauen24 Das Netzwerk für Unternehmen am Bau[®] auf.

Wie und warum es dazu kam, erzähle ich dir später in diesem Buch.

Erst einmal lade ich dich ein zu einem Exkurs in die Welt der Marktwirtschaft:

Die Grundlage allen Wirtschaftens ist, dass derjenige das meiste Geld verdient, der mit seinem Produkt bzw. mit seiner Dienstleistung den größten Nutzen gibt und deshalb am stärksten nachgefragt ist.

Das geht genau so lange, bis ein anderer mit einem ähnlichen Produkt oder einer ähnlichen Dienstleistung auf dem Markt erscheint und damit das Angebot vergrößert. Die Nachfrage verteilt sich nun auf ein größeres Angebot und die Preise sinken dann wieder. Das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage bestimmt also den Preis. Dieser ökonomische Grundsatz ist simpel und jeder versteht ihn sofort.

Es gibt allerdings zwei Gruppen, die meinen, es besser zu wissen: Die eine Gruppe sind die Politiker, die andere Gruppe sind kleine und mittlere Unternehmer.

In diesem Buch beziehe ich mich auf die Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmer.

Zur Gruppe der Politiker vielleicht nur ein paar Worte: Politiker stehen stets unter dem Druck, gewählt zu werden. Gewählt werden sie allerdings immer von der Gruppe Menschen, denen sie das meiste versprechen. Je größer diese Gruppe, umso besser für die Politiker.

Wie wir alle wissen, steht das bedingungslose Grundeinkommen bereits vor der Tür und begehrt Einlass.

Bedingungsloses Grundeinkommen ist aber großer Mist!

Grundsätzlich gesehen nimmt es den Menschen die Verantwortung dafür ab, für ihren Lebensunterhalt selbst zu sorgen.

Ökonomisch gesehen steigt die Nachfrage, sobald mehr Geld unter den Leuten ist.

Da es nämlich jedem zusteht, ist also mehr Geld unter den Leuten und dieses Geld wird nur zu einem sehr geringen Teil investiert werden. Im Gegenteil, es wird hauptsächlich im Konsumbereich ausgegeben werden.

Durch die hier steigende Nachfrage steigen nun die Preise und alles ist wieder wie vorher.

Außerdem sorgt ein bedingungsloses Grundeinkommen für Mehrausgaben des Staates und der muss das Geld über Besteuerung wieder eintreiben.

Es ist nämlich eine Illusion, zu glauben, ein bedingungsloses Grundeinkommen, welches den Namen auch verdient, sei allein durch Einsparungen der bisherigen Kosten in Verwaltung und Auszahlung im sozialen Bereich zu finanzieren.

Das Mittel der Wahl ist dann jedes Mal die Umverteilung. Das heißt, einkommensstarke und reiche Menschen, sowie deren Unternehmen bekommen einen höheren Steuersatz aufgebremmt und sollen somit alle Geschenke bezahlen.

Ist doch gerecht, die Umverteilung von Reich nach Arm, oder?

Damit lag schon Robin Hood falsch. Genauso falsch wie die überwiegende Mehrheit der Bevölkerung, die eben naturgemäß nicht zu der Gruppe der einkommensstarken und reichen Menschen gehört.

Das kann natürlich nicht lange gut gehen. Die einkommensstarken und reichen Menschen sind nämlich deshalb einkommensstark und reich, weil sie häufig als Unternehmer eine höhere Wertschöpfung betreiben und dafür ein viel höheres Risiko eingehen als andere. Sie sind bereit, ihr ganzes Leben in den Dienst ihres Projektes zu stellen.

Es gibt selbstverständlich auch Menschen, die es als Angestellte zu Wohlstand gebracht haben. Es handelt sich hierbei fast immer um A-Mitarbeiter, die für ihre Firma und den Job, den sie in ihrer Firma erledigen, brennen. Diese Menschen kennen keine festen Arbeitszeiten. Das würden sie nur als Behinderung empfinden. Sie sind für ihr Unternehmen unverzichtbar und verdienen das entsprechende Geld. Diesen Unternehmern und A-Mitarbeitern wird dann, ohne zu fragen, einfach ein großer Teil ihres Geldes weggenommen, um es der Allgemeinheit zuzuführen.

Das ist in höchstem Maße demotivierend und führt dazu, dass diese Menschen abwandern. Die Wirtschaft beginnt zu taumeln, bis schließlich der „Gewerkschafts-Wohlstandsstaat“ kollabiert.

Verantwortungsbewusste Männer und Frauen, wie z.B. Ludwig Erhardt, Gerhard Schröder, Margaret Thatcher oder Ronald Reagan setzten unter großen Anstrengungen marktwirtschaftliche Reformen durch. Mit dem Ergebnis, dass es der Wirtschaft und damit der Bevölkerung besser ging. Nachfolgende Regierungen partizipierten davon, bis sie irgendwann nicht widerstehen konnten und wieder mit der Umverteilung anfangen. Alles wurde wieder aufgeweicht und begann von vorn. Frei nach der Monopoly-Karte: „Gehe wieder auf Anfang, ziehe aber vorher 4.000 Euro ein.“

Das ist die Regel und dabei ist es vollkommen egal, ob die jeweils amtierende Regierung dem rechten oder linken Lager zuzuordnen ist. Ja, es ist sogar egal, ob es sich um eine Demokratie oder eine Diktatur handelt⁽²⁾. Diese „Umverteiler“ sind leider überall zu finden.

Ich selbst gehöre zu der Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmer.

Für diese Gruppe habe ich das Buch geschrieben. Ich möchte zeigen, wie es möglich ist, die Gesetze der Marktwirtschaft für sich und sein Unternehmen zu nutzen, indem man eine große Nachfrage nach dem eigenen Produkt bzw. der eigenen Dienstleistung generiert.

Wie ich selbst die Große Zahl in meiner 28-jährigen Erfahrung in der Bauwirtschaft generieren konnte, beschreibe ich in diesem Büchlein genauso wie meinen Weg vom „Selbst und Ständigen“ hin zum Unternehmer.

Wie alle Unternehmer war ich bestrebt, eine solide Nachfrage nach meiner Dienstleistung aufzubauen. Leider nur verfolgte ich sehr lange einen falschen Ansatz. Ich hatte nämlich viel zu lange gemeint, das Gesetz von Angebot und Nachfrage umgehen zu können, und versucht, Abkürzungen zu finden. Ich wollte mir das Unternehmerleben erleichtern, indem ich ein Netzwerk aus Kontakten zu Entscheidern unserer Auftraggeber errichtete,