

# The Black Swan

## Die deutsche Gründungsberatung

Erfolgreich und sicher in die Selbstständigkeit



Enthält Gutscheine, Leseproben und  
zahlreiche nützliche Tipps rund um die Selbstständigkeit

[www.TheBlackSwan.de](http://www.TheBlackSwan.de)

„In Ihnen stecken die Kraft und die Leidenschaft, Dinge zu tun, die Sie nie für möglich gehalten hätten. Diese Kraft wird dann verfügbar, wenn Sie sich bewusst entscheiden, anders zu denken als bisher.“

# Unsere Webseiten und Portale

Die Homepage von The Black Swan

[www.TheBlackSwan.de](http://www.TheBlackSwan.de)

Unser Portal mit News und Infos für Gründer und Unternehmer

[www.Mein-Gründercoaching.de](http://www.Mein-Gründercoaching.de)

Unser Businessplan-Wettbewerb

[www.Gründerkönig.de](http://www.Gründerkönig.de)

Unsere Business-Speeddating Veranstaltungen

[www.Business-Speeddating.de](http://www.Business-Speeddating.de)

Unsere Strategieberatung für den Mittelstand

[www.Lion-Strategy.com](http://www.Lion-Strategy.com)

Die Website zu unseren Büchern

[www.WolfgangKierdorf.de](http://www.WolfgangKierdorf.de)

## **Liebe Gründerin, lieber Gründer,**

mein Name ist Wolfgang Kierdorf und ich bin der Geschäftsführer und Gründer von The Black Swan sowie Autor der Buchreihe „Wie man ein verdammt gutes Unternehmen gründet“.

Seit mehr als 20 Jahren bin ich selbst Gründer, Manager und Unternehmer und war an der Gründung von weit über 100 Unternehmen direkt beteiligt.



Ich stand also selbst schon häufig da, wo Sie jetzt stehen: vor der Gründung eines Unternehmens und vor dem vielleicht risikoreichsten Schritt des ganzen Lebens, dem Schritt in die Selbstständigkeit. Und weil ich eben genau weiß, wie Sie sich jetzt fühlen, habe ich meine Bücher geschrieben und The Black Swan gegründet. Ich möchte meine Erfahrungen weitergeben und Ihnen dabei helfen, Fehler zu vermeiden und Risiken zu minimieren.

Sie machen sich Gedanken darüber, ob Sie das alles schaffen, ob das Kapital ausreicht, ob Sie der richtige Typ dafür sind, ob Sie die richtige Entscheidung treffen und auch darüber, ob der ganze Aufwand das Risiko wert sein wird. Auf der anderen Seite freuen Sie sich darauf, selbst das Steuer in die Hand zu nehmen und eigenverantwortlich und selbstständig zu sein. Manchmal sehen Sie sich vielleicht in einem Tagtraum, fünf Jahre in der Zukunft, wenn alle jene, die Ihnen heute sagen: „Das ist doch Irrsinn!“ stolz auf Ihre Schulter klopfen und Ihnen sagen, dass sie schon immer wussten, dass Sie es schaffen würden. Vielleicht träumen Sie auch von einem Haus und einem schnellen Auto, das Sie sich von dem als Unternehmer verdienten Geld kaufen werden.

Was auch immer Ihre Gedanken und Ängste sind, eine Gründung ist kein Glückspiel, denn es geht um Ihre Existenz.

Häufig reicht es nicht, nur einen Teilaspekt eines Themas zu kennen, man muss ein Thema ganzheitlich betrachten. Sie würden ja auch nicht in eine Mondrakete steigen, die Sie aus einem Baukasten zusammengebaut haben.

Es gibt viele Menschen, die Ihnen etwas darüber erzählen können, wie man ein Unternehmen gründet.

**Unsere Beratung ist etwas anderes, etwas wirklich Wertvolles.**

Unsere Beratung ist nicht nur punktuell, sondern ganzheitlich, unsere Beratung ist Betreuung. Wir zeigen Ihnen, was es bedeutet, Unternehmer zu sein und wie man ein erfolgreicher Unternehmer wird und ein erfolgreiches Unternehmen gründet. Genau wie die Mathematik eine universelle Sprache ist, so sind auch die Prinzipien, nach denen erfolgreiche Unternehmer und Unternehmen funktionieren, universell.

Bitte schreiben Sie mir! Meine Berater und ich freuen uns darauf, Ihnen dabei zu helfen, aus Ihrer Idee ein erfolgreiches Unternehmen zu entwickeln.

Sie erreichen mich per E-Mail direkt unter: **wolfgang@TheBlackSwan.de**.

# Inhalt

## Erfolgreich und sicher in die Selbstständigkeit

Wer wir sind und was wir für Sie tun.....	7
Die Unternehmergeausbildung.....	9
„Wie man ein verdammt gutes Unternehmen gründet“ .....	10
Leseprobe – „ Band 1: Der ganzheitliche Unternehmer“ .....	11
Leseprobe – „ Band 2: Das ganzheitliche Unternehmen“ .....	25
Leseprobe – Blake Swan und der Fall mit der Franchisefalle .....	36
Schritt für Schritt in die Selbstständigkeit.....	45
Beratungs- und Testgutscheine.....	53

# Wer wir sind und was wir für Sie tun

**Wir sind eine deutschlandweit tätige Gründungsberatung** für Gründer, Freelancer und Franchiseunternehmer. Mit unserer Hilfe gründen und betreiben Sie ein erfolgreiches und ganzheitliches Unternehmen.

In unserer Beratung geht es immer um die folgenden Themen:

- den Gründer, und dessen Eigenschaften und Fähigkeiten sowie
- das Unternehmen, also die Geschäftsidee, das Geschäftsmodell und
- die Art und Weise wie die Eigenschaften und Fähigkeiten des Unternehmers im Unternehmen umgesetzt werden.

Unsere Beratung richtet sich sowohl an Menschen, die vor einer Gründung stehen, als auch an solche, die in den letzten drei Jahren gegründet haben.

## **Wir unterstützen Sie bei**

- Ihrer Ausbildung zum Unternehmer,
- der Formulierung Ihrer Geschäftsidee und der Entwicklung eines tragfähigen Geschäftsmodells,
- der Erstellung eines Businessplans,
- der Erlangung des Gründungszuschusses der Agentur für Arbeit (wir erteilen als fachkundige Stelle die fachkundige Stellungnahme),
- der Finanzierung Ihres Vorhabens über Bank- und Fördermittel,
- der Umsetzung Ihres Vorhabens,
- der Neukundengewinnung (insbesondere über das Internet und Social-Media-Plattformen).

Außerdem begleiten wir Sie im Rahmen unserer Betreuungspakete „Unternehmerbetreuung“ und „Franchisenehmerbetreuung“ in den ersten Jahren Ihrer Selbstständigkeit und stehen Ihnen als Berater und Coach jederzeit mit Rat und Tat zur Seite.

Zu unseren Beratungsthemen veranstalten wir regelmäßig Seminare.

„Wir sind der Partner an Ihrer Seite, auf den Sie sich in allen Situationen verlassen können, der Ihnen mit Rat und Tat zur Seite steht und der auf jede Frage eine Antwort hat. „

### **Das sagen unsere Mandanten über uns:**

“Absolute Profis, fühle mich bestens aufgehoben!”

**Andreas Wallek** - Geschäftsführer der Mestrenger Mühle ([www.Mestrenger-Muehle.de](http://www.Mestrenger-Muehle.de))

“Die Beratung verläuft sehr strukturiert und zielgerichtet. Ein Alleinstellungsmerkmal ist sicherlich, dass die Klienten nicht mit oberflächlichen Konzepten alleine gelassen werden, sondern auch tatkräftige Unterstützung bei der Umsetzung erfahren.”

**Alfred Klamm** - Transresult ([www.Transresult.de](http://www.Transresult.de))

“Die Beratung von *The Black Swan* hat mich sehr positiv überrascht. Durch die Nutzung von Förderprogrammen wie dem Gründercoaching Deutschland hat mich die Beratung fast nichts gekostet.”

**Jan Remmers** - Freiberuflicher IT-Berater ([www.Xing.com/JanPeter\\_Remmers](http://www.Xing.com/JanPeter_Remmers))

“In der Unternehmergeausbildung habe ich wirklich alles gelernt, was mir an Wissen im Bereich Selbstständigkeit noch fehlte. Als ich anfang, war ich eine “Technikerin”, jetzt bin ich eine “ganzheitliche Unternehmerin” und gebe mein Wissen und meine Erfahrungen weiter.”

**Claudia Schnee** - Gestalttherapeutin und EFT-Trainerin  
([www.Xing.com/Claudia\\_Schnee2](http://www.Xing.com/Claudia_Schnee2))

# Die Unternehmergeausbildung

Unsere Unternehmergeausbildung ist ein absolut ziel- und praxisorientiertes Seminar, das aus „normalen“ Menschen Unternehmer macht. Es ist ein Seminar, das Ihr Leben für immer verändern wird und das dafür sorgt, dass Ihr Leben endlich den Sinn bekommt, den es verdient. Die Unternehmergeausbildung macht Sie zu einem angstfreien, lösungsorientierten und selbstmotivierten Menschen, der sich nicht nur Ziele im Leben steckt, sondern diese auch erreicht. Unternehmer zu sein bedeutet, in seinem Leben etwas zu unternehmen. Es bedeutet, nicht nur das Verlangen zu haben, etwas zu tun, sondern auch die dazu nötigen Eigenschaften und Fähigkeiten zu besitzen. Unternehmer zu sein, ist ein Lebensstil und die Unternehmergeausbildung vermittelt alles dafür Notwendige.

In der Unternehmergeausbildung lernen Sie unter anderem alles über

- die Unternehmerpersönlichkeit sowie Ihre persönlichen Eigenschaften und Fähigkeiten,
- Geschäftsideen und Geschäftsmodelle,
- die Businessplanerstellung,
- die Finanzierung Ihrer Geschäftsidee,
- das Überleben nach der Gründung,
- die Kundengewinnung und das Internetmarketing.

Weitere Informationen zur Unternehmergeausbildung finden Sie unter:

**[www.TheBlackSwan.de](http://www.TheBlackSwan.de)**

# „Wie man ein verdammt gutes Unternehmen gründet“

**Im Buchhandel und als e-Book erhältlich.**



**Preis: € 24,95** (Paperback) bzw. **€ 9,20** (Kindle eBook)  
 Jedes Buch enthält einen Beratungs- und Seminalgutschein über **€ 50,-**.

“Wie man ein verdammt gutes Unternehmen gründet” ist das Resultat einer Obsession – der Suche nach dem perfekten, ganzheitlichen Unternehmen und damit auch der Suche nach dem perfekten, ganzheitlichen Unternehmer bzw. der perfekten und ganzheitlichen Unternehmerin.

**Alles, was Sie als Gründer/in und Unternehmer/in wissen müssen, finden Sie in dieser Buchreihe!**

Über 20 Jahre Erfahrung als Gründer, Manager, Unternehmer und Berater stecken in diesen einzigartigen Büchern.

# Leseprobe – „Band 1: Der ganzheitliche Unternehmer“



**Ebenfalls erhältlich als „Band 1: Die ganzheitliche Unternehmerin“**

Weitere Informationen zu den Büchern erhalten Sie unter:  
**[www.WolfgangKierdorf.de](http://www.WolfgangKierdorf.de)**.

Im ersten Band erfahren Sie, welche Eigenschaften und Fähigkeiten Sie als Unternehmer haben müssen, um langfristig erfolgreich zu sein. Dieses Buch bietet Ihnen durch neue Techniken die Möglichkeit, alles über Ihre eigene Unternehmerpersönlichkeit zu erfahren und bestimmte Bereiche, wenn nötig, gezielt zu verbessern.

**Mit diesem Buch kann jeder ein erfolgreicher und ganzheitlicher Unternehmer werden und ein verdammt gutes Unternehmen gründen und betreiben!**

**„Die schonungslose Offenheit nicht nur für Existenzgründer.** Dieses Buch ist für mich ein echter Leitfaden für eine erfolgreiche Unternehmensgründung. Der Praxisbezug macht es lebendig. Wie ein Uhrwerk greifen die Themengebiete ineinander und stellen dem Leser somit ein vollständiges Gesamtwerk zur Verfügung. Man muss es jedoch „selbst“ umsetzen. Durch die schonungslose Offenheit ist es sehr empfehlenswert.“

*– 5 von 5 Sternen (Amazon Review)*

**„Ich bin begeistert!** Ich war bisher allen Business-Ratgebern und Selbstfindungsbüchern gegenüber skeptisch. Aber hier: Daumen hoch! Durch dieses Buch habe ich mich und mein Arbeiten völlig neu definiert. Im Prinzip ist es gar kein normales Buch sondern eine Mischung aus Business-Ratgeber, Tage-Buch und Notizheft. Danke!“

*– 5 von 5 Sternen (Amazon Review)*

### **Aus dem Inhalt:**

- Unternehmertypen
- Lebensziel und Selbstständigkeit
- Blueprinting & Upgrade Session
- Persönliche Eigenschaften: Risikobereit & Angstfrei
- Persönliche Eigenschaften: Motiviert
- Persönliche Eigenschaften: Visionär & Zielorientiert
- Persönliche Eigenschaften: Kreativ
- Persönliche Eigenschaften: Leidenschaftlich
- Persönliche Eigenschaften: Diszipliniert & Konsequenz
- Persönliche Eigenschaften: Emotional Intelligent
- Die sieben Unternehmerdisziplinen
- Die sieben Unternehmerdisziplinen: Vision, Führung & Werte
- Die sieben Unternehmerdisziplinen: Finanzen
- Die sieben Unternehmerdisziplinen: Marketing & Public Relations
- Die sieben Unternehmerdisziplinen: Kundengewinnung
- Die sieben Unternehmerdisziplinen: Management
- Die sieben Unternehmerdisziplinen: Fulfillment
- Die sieben Unternehmerdisziplinen: Networking
- Die sieben Unternehmerdisziplinen: Das ganzheitliche Unternehmen ist wie ein Franchisesystem
- Work-Life-Balance & Burnout Syndrom
- Anhang: Fragenkatalog zur Auswahl eines Beraters
- Bonuskapitel Effektive Stressbewältigung durch EFT
- Bonuskapitel aus Band 2: Die Geschäftsidee

## Kapitel 1: Meine 10 gelernten Lektionen aus gescheiterten Selbstständigkeiten



Die tollste Idee hat keinen Wert,  
wenn man für deren Umsetzung kein Kapital hat.

Als ich 1991 im Alter von 18 Jahren aus der Schule heraus meine erste Firma, einen Computerhardwarehandel, gründete, hatte ich keine Ahnung, was ich tat.

Ich hatte keine Ausbildung in Betriebswirtschaft und keine Ahnung davon, was es bedeutete Unternehmer zu sein. Ich hatte nur den dringenden Wunsch Geld zu verdienen und zwar möglichst ohne von anderen gesagt zu bekommen, was ich tun soll.

Die Selbstständigkeit war also das Mittel der Wahl, weil sie Unabhängigkeit, Selbstbestimmtheit und hohen Verdienst versprach. Der Aspekt der Selbstverwirklichung war bei dieser ersten Gründung für mich noch nicht entscheidend, aber unterschwellig bereits vorhanden.

Natürlich passierte, was passieren musste. Ich lieh mir Geld bei der Bank - fragen Sie mich bitte nicht, warum mir die Bank damals Geld gab - und richtete mir ein schickes Büro ein. Leider vergaß ich darüber nachzudenken, wie ich Kunden gewinnen würde.

Naiv, denken Sie jetzt vielleicht, aber eine Vielzahl der „erwachsenen“ Gründer macht heute immer noch denselben Fehler.

## ***Schlüsselerkenntnis #1***

Kein Unternehmen ohne Kunden! Am besten man hat bereits Kunden, bevor man gründet.

Mehr dazu im Band 1, in den Kapiteln „Persönliche Eigenschaften: Visionär & Zielorientiert“ sowie „Persönliche Eigenschaften: Kreativ“ und im Band 2, Kapitel „Das Geschäftsmodell“.

Dann versuchte ich mich als Autor und war damit einige Jahre sehr erfolgreich. Ich schrieb Artikel für Computermagazine und war selbstständig. Ein Unternehmer war ich aber nicht, denn ich hatte ja nur mich selbst als Arbeitskraft und kein Unternehmen.

Nur Autor zu sein wurde mir schnell langweilig, weil es bedeutete, sich immer wieder neue Themen auszudenken, immer einen Abgabetermin im Nacken zu haben und immer wieder neue Auftraggeber zu suchen. Ich hatte mir nur einen Job gekauft und leider keinen allzu gut bezahlten.

## ***Schlüsselerkenntnis #2***

Alleine bin ich nur so leistungsfähig, wie ich eben selbst leistungsfähig sein kann. Um produktiver zu sein und mehr Geld zu verdienen, muss ich mir ein Betätigungsfeld aussuchen, in dem mich Mitarbeiter entlasten können. Nur so kann ich Leistungsfähigkeit und Umsatz multiplizieren.

Mehr dazu im Band 1, Kapitel „Persönliche Eigenschaften: Visionär & Zielorientiert“ und im Band 2, Kapitel „Aufbau und Wachstum“.

Einige Jahre später hatte ich ein weiteres Unternehmen, eine Firma für Softwareprojekte.

Ich startete direkt mit drei großen Kunden, verdiente eine Zeit lang sehr viel Geld und war sehr zufrieden. Dann entdeckte ich eine Marktlücke und begann, neben dem laufenden Projektgeschäft auch ein Softwareprodukt zu entwickeln. Ich arbeitete 16-18 Stunden am Tag und programmierte, was das Zeug hielt. Nebenbei hatte ich noch Kundentermine, kommandierte sechs Angestellte (darunter auch drei Vertriebsmitarbeiter) und schrottete eine Beziehung nach der anderen. Eines Tages schaltete ich einen Gang runter und bemerkte, dass meine zahlenden Kunden ihre Projekte beendet hatten, mein Produkt sich schlecht verkaufte und meine Mitarbeiter, trotz langer Einarbeitungszeit, nicht die erwartete Leistung brachten. Da ich ja bisher arbeitstechnisch immer jede Lücke gestopft hatte, fand auch keine echte Entwicklung bei den Mitarbeitern statt, geschweige diese hätte stattfinden können. Ich musste die Firma schließen, weil

irgendwann das Unternehmenskapital aufgebraucht war und neue Projekte fehlten. Ich entließ meine Mitarbeiter und hatte erneut etwas dazugelernt.

### ***Schlüsselerkenntnis #3***

Bleib an deinen Kunden dran, sonst sind sie weg. Oder wie Don Draper, die Hauptfigur aus der TV-Serie "Mad Men" es treffend beschreibt: „Man beginnt in dem Moment einen Kunden zu verlieren, in dem man ihn gewonnen hat!“

Mehr dazu im Band 1, Kapitel „Persönliche Eigenschaften: Visionär & Zielorientiert“ und Band 2, Kapitel „Kundenbeziehungen“.

### ***Schlüsselerkenntnis #4***

Nur weil sich etwas wie etwas anderes anfühlt, ist es nicht zwangsläufig das Gleiche: Projektgeschäft und Produktgeschäft sind zwei völlig verschiedene Dinge.

Mehr dazu im Band 1, im Kapitel „Persönliche Eigenschaften: Visionär & Zielorientiert“ und im Band 2, Kapitel „Kerngeschäftsprozesse“.

Zwar dienen beide einem Kundennutzen, aber sowohl die technische Umsetzung als auch der Vertrieb sind völlig unterschiedlich. Außerdem ist die eigentliche Entwicklung eines Produkts nur ein Bruchteil der Produktentwicklung.

Um im Produktgeschäft erfolgreich zu sein, braucht man einen langen Atem (im Sinne von ausreichend Kapital) und ein großes Team. Ein Produkt zu entwickeln, bedeutet eben nicht nur das Produkt selbst zu entwickeln, sondern auch alles, was damit in Verbindung steht, z. B. die Verpackung, das Handbuch, den Kundensupport, den Vertrieb etc.

### ***Schlüsselerkenntnis #5***

Eine Marktlücke zu finden ist nicht das Ergebnis eines Gefühls, sondern intensiver Marktforschung. Nur weil man glaubt, dass es für ein bestimmtes Produkt einen Markt gibt, heißt das nicht, dass es tatsächlich so ist.

Mehr dazu im Band 1, Kapitel „Marketing“ und im Band 2, Kapitel „Das Geschäftsmodell“.

Das Ignorieren der Schlüsselerkenntnis #5 hat schon viele Unternehmen und Unternehmer die Existenz gekostet.

Nur zu gerne glaubt man seinem eigenen Gefühl. Die Realität sieht aber leider in den meisten Fällen völlig anders aus. Eigene Marktforschung und ggf. eingekaufte Studien sind gute Investitionen, die einem später ein Vermögen sparen. Im Netz gibt es zahlreiche Angebote für kostenlose Studien, die in Sachen Qualität den käuflichen häufig in nichts nachstehen.

Nutzen Sie alle Informationen, die Sie zu einem Markt finden können. Verlassen Sie sich unter keinen Umständen auf ein "Bauchgefühl"!

### ***Schlüsselerkenntnis #6***

Mitarbeiter können einem nur die Aufgaben abnehmen, die man selber auch beherrscht und vermitteln kann.

Mehr dazu im Band 1, Kapitel „Persönliche Eigenschaften: Visionär & Zielorientiert“ und im Band 2, Kapitel „Aufbau und Wachstum“.

Wenn man beispielsweise selbst nicht weiß, wie Vertrieb funktioniert, ist es unmöglich diese Aufgabe zu delegieren. Stellen Sie also keinen Vertriebsmitarbeiter ein, nur weil Sie glauben, dass dieser Ihre Vertriebsdefizite ausgleichen wird. Sie sind der Unternehmer und geben vor, wie Ihr Unternehmen und auch Ihr Vertrieb funktionieren. Besonders auch in den Arbeitsbereichen, die Sie selbst nicht gerne ausüben.

### ***Schlüsselerkenntnis #7***

Wenn man ständig in seinem Unternehmen arbeitet, hat man keine Zeit, an seinem Unternehmen zu arbeiten.

Mehr dazu im Band 1 in den Kapiteln „Persönliche Eigenschaften: Visionär & Zielorientiert“ sowie "Die 7 Unternehmerdisziplinen" und im Band 2, Kapitel „Aufbau und Wachstum“.

Hätte ich damals nicht drei Vertriebsmitarbeiter eingestellt, so hätte ich nicht nur Geld gespart, sondern wäre vor allem auch dazu gezwungen gewesen, selbst über meinen Vertrieb nachzudenken. Ich hätte selbst Methoden und Techniken

entwickeln müssen, um einen erfolgreichen Vertrieb zu betreiben und hätte schon sehr früh festgestellt, dass Vieles nicht wie geplant funktioniert.

Mein nächstes Unternehmen war eine Firma für Computerspiele.

Da hatte ich vielleicht einen Coup gelandet! Innerhalb einer Nacht hatte ich eine der bekanntesten und heißesten Computerspielefirmlen der Welt erschaffen! Und das alles ohne Kapital, ohne Produkte und ohne Mitarbeiter (wenn Sie wissen möchten, wie das funktioniert, schreiben Sie mir eine E-Mail oder geben Sie meinen Namen bei Google ein!).

Ich hatte eine echte Marktlücke gefunden. Ich hatte es geschafft, ohne Kapital unglaubliches Marketing zu machen und bekam Bewerbungen von den besten Spieleentwicklern, Grafikern und Musikern der Welt. Ich nahm mir also ein paar Stunden Zeit und konzipierte Produkte (Spiele), die ich ankündigte und die Resonanz war überwältigend. Plötzlich riefen mich völlig fremde Menschen an meinem Geburtstag an, um mir zu gratulieren und ich gab Interviews in Spielezeitschriften rund um die Welt.

„Und warum hat das jetzt wieder nicht geklappt?“, werden Sie zu Recht fragen.

Ganz einfach: Mir fehlte das nötige Kapital für die weitere Umsetzung. Jeder Versuch meine Idee zu finanzieren, selbst mit all der nachweislich positiven Resonanz, scheiterte. Ich entwickelte mit meiner Firma ein paar kleine Spiele, aber die Rechte an den großen Ideen verkaufte ich schließlich. Zwei der Spiele, die dann bei einem anderen Publisher erschienen, waren “The Whispered World” und “A Vampyre Story” (siehe Amazon).

## ***Schlüsselerkenntnis #8***

Die tollste Idee hat keinen Wert, wenn man für deren Umsetzung kein Kapital hat.

Mehr dazu im Band 2 in den Kapiteln „Die Geschäftsidee“, sowie „Förderung und Finanzierung“.

Egal was für ein Unternehmen Sie gründen, planen Sie eine ausreichend lange Anlaufphase ein, in der Sie wenig bis kein Einkommen aus diesem Unternehmen erwirtschaften werden.

Es ist besser, schneller als geplant durch das eigene Unternehmen Einkommen zu erzielen, als kurz vor der Zielgeraden kein Kapital mehr zu haben und aufgeben zu müssen.

### ***Schlüsselerkenntnis #9***

Mehr ist manchmal mehr! Versuchen Sie von einer Bank einen Betrag unter € 100.000,- zu leihen, so ist dies genau so schwierig oder sogar schwieriger, als einen größeren Betrag zu erhalten.

Warum das so ist, erfahren Sie im Band 2, Kapitel „Förderung und Finanzierung“.

### ***Schlüsselerkenntnis #10***

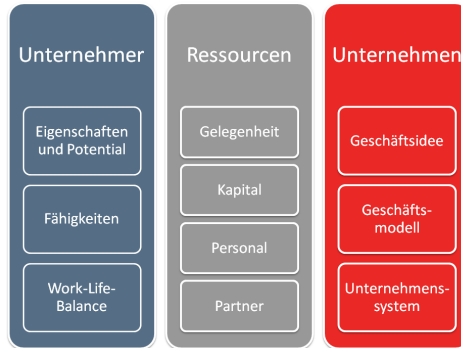
Es gibt für alles den richtigen Zeitpunkt.

Mehr dazu im Band 1, Kapitel „Persönliche Eigenschaften: Visionär & Zielorientiert“ und im Band 2, Kapitel „Aufbau und Wachstum“.

Einige Monate nachdem ich meine Computerspielefirma aufgrund von Kapitalmangel schließen musste, erkannte unser Staat, dass Computerspiele das nächste große Ding nach Filmen sein würden und kreierte ein Programm zur Förderung der Computerspieleindustrie. Nun war es problemlos möglich, mit einem Konzept von zwei Seiten Beträge zwischen € 50.000,- und € 250.000,- zur Entwicklung von Computer- und Videospiele als Förderung vom Staat zu erhalten.

Und jetzt? Jetzt habe ich den Bogen raus und das Erste, was ich tue, ist es allen in diesem Buch zu erzählen! Hier sind wir gleich bei der ersten universellen Wahrheit:

Jedes erfolgreiche Unternehmen steht noch vor seiner Gründung auf drei tragenden Säulen.



Auf der linken Seite der Abbildung finden Sie die Persönlichkeit des Unternehmers: seine Eigenschaften und sein Potential, seine Fähigkeiten sowie seine Gesundheit im Sinne von „Work-Life-Balance“.

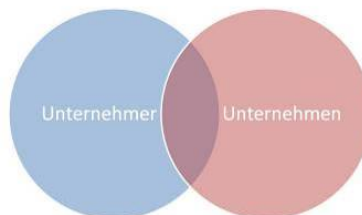
Auf der rechten Seite finden Sie die unternehmensbezogenen Eigenschaften: die Geschäftsidee, das Geschäftsmodell und Unternehmenssystem.

In der Mitte sind die Ressourcen: das Kapital, das Personal, die Partner sowie die Gelegenheit, ein nicht zu unterschätzender Faktor.

Wir werden uns im Verlauf dieses Buches mit allen Säulen beschäftigen.

Dieses Buch besteht aus drei Teilen, aufgeteilt auf zwei Bände. Alles über den Unternehmer finden Sie im Teil 1 (Band 1), alles über das Unternehmen im Teil 2 (Band 2). Teil 3 (ebenfalls Band 2) beschäftigt sich mit allem, was nach der Planung folgt, mit der Umsetzung und dem Wachstum. Hier beschäftigen wir uns auch mit der mittleren Säule, den Ressourcen.

**Der Erfolg eines Unternehmens hängt untrennbar vom Unternehmer sowie der Tragfähigkeit seiner Geschäftsidee und seines Geschäftsmodells ab.**



## Kapitel 2: Unternehmertypen (Auszug)



Ihr Ziel sollte es sein, der ganzheitliche Unternehmer bzw. die ganzheitliche Unternehmerin zu werden, denn nur dieser Unternehmer(innen)typ kann langfristig erfolgreich sein ...

Ich bin Unternehmensberater. „Nicht der spannendste Job der Welt“, denken Sie jetzt vielleicht. Aber das stimmt nicht, denn ich habe, im Gegensatz zu vielen anderen Menschen, das Vergnügen, jeden Tag neue Geschäftsideen zu hören, neue Menschen kennen zu lernen und mehr über Menschen und deren Charakter zu erfahren. Ich sollte vielleicht noch ergänzen, dass meine Beratung nicht nur aus Unternehmensberatung besteht. Eigentlich ist es eher eine „Unternehmerberatung“. Ich berate Menschen in Firmen. Das hat dazu geführt, dass ich nicht nur die betriebswirtschaftliche Seite eines Geschäfts betrachte, sondern vor allem auch die Unternehmerpersönlichkeit.

Der erste Teil dieses Buches dreht sich deshalb um den Unternehmer und den Menschen dahinter.

Wie schon im vorherigen Kapitel beschrieben, sind zwei tragende Säulen eines erfolgreichen Unternehmens das Potential und die Fähigkeiten des Unternehmers. Von diesen zwei Säulen handeln die nächsten Kapitel. Zunächst aber etwas zur Stereotypisierung.

Ich möchte Ihnen die vier Unternehmertypen vorstellen, die mir in meiner täglichen Beratungspraxis begegnen. In der Regel erkennt man den jeweiligen Typ innerhalb weniger Minuten. Stereotypen dienen in meiner Beratungspraxis der Einschätzung eines Mandanten, insbesondere seiner unternehmerischen Fähigkeiten. Meine Typisierung ist allerdings nur ein Status-Quo und eine Momentaufnahme. Ziel meiner Beratung ist selbstverständlich immer der ganzheitliche Unternehmer, wie ich ihn später in diesem Kapitel beschreibe.

## Typ #1: Der Genötigte

Der Genötigte wacht entweder am Morgen mit einer Idee auf und sieht sich dazu genötigt, am Nachmittag zu gründen, oder er gründet aus reiner existentieller Not (z. B. wegen (Langzeit-) Arbeitslosigkeit).

Er kennt weder den Markt noch den Wettbewerb wirklich, denn er gründet häufig in einer Branche, die ihm völlig fremd ist, oder lässt sich von fragwürdigen Franchisesystemen anwerben.

*Damit wir uns an dieser Stelle nicht falsch verstehen: Längst nicht alle Franchisesysteme sind fragwürdig, aber leider doch sehr viele. Die guten Franchisesysteme erkennt man an drei Dingen: 1.) Der Erfolg des Franchisenehmers steht im Mittelpunkt der Unternehmung, 2.) Alle unternehmensbezogenen Faktoren wie Marketing, Kundengewinnung, Finanzen etc. sind leicht nachvollziehbar und vor allem umsetzbar dokumentiert und 3.) Der Franchisegeber hat ein Unternehmen der Art, das er Ihnen als Franchisenehmer verkaufen möchte, mindestens einmal selbst erfolgreich aufgebaut und betrieben. Der vierte, sozusagen Bonuspunkt ist, dass Sie perspektivisch die Möglichkeit haben, mehr als eine Filiale zu eröffnen, denn nur so haben Sie auch später noch Spaß daran!*

### Hauptmerkmale des „Genötigten“

- Er hat keine Ahnung von dem, was er in Zukunft tut.
- Er hat keine Ahnung davon, wie er es in Zukunft tut.
- Er hat keinen Plan, der ein Ziel oder einen Weg zum Ziel beschreibt.

Die Wahrscheinlichkeit, innerhalb von drei bis sechs Monaten zu scheitern, liegt für den Genötigten bei gefühlten 85%.

## Typ #2: Der Techniker

Zirka 95% aller Menschen, die sich selbstständig machen, sind Techniker. Mit dem Begriff Techniker ist ein Mensch gemeint, der sein Fach beherrscht. Zum Beispiel eine Schneiderin, die sehr gut schneidert, ein Programmierer, der sehr gut programmiert, oder ein Fliesenleger, der sehr gut fliest. Der Techniker beherrscht die technischen Aspekte seines zukünftigen Geschäfts, im Sinne von Know-how, gut bis sehr gut.

Was er in der Regel noch nicht ahnt, oder zumindest noch nicht wahr haben möchte, ist die Tatsache, dass die technischen Aspekte in seiner Zukunft als Selbstständiger nur eine untergeordnete Rolle spielen werden. Selbstständig zu sein, ein echter Unternehmer zu sein, bedeutet nicht nur ein guter Techniker zu sein, sondern vor allem auch gut in den Bereichen Finanzen & Steuern,

Management, Kundengewinnung, Marketing und Vertrieb etc. (mehr dazu im Kapitel über die sieben Unternehmerdisziplinen).

### **Hauptmerkmale des „Technikers“**

- Der Techniker weiß „technisch“ genau, was er tut und ist häufig ein Spezialist auf seinem Gebiet.
- Er weiß unternehmerisch in der Regel zu wenig, um langfristig erfolgreich zu sein oder über den Status eines selbst arbeitenden Freiberuflers hinaus zu kommen. Viele Techniker wechseln deshalb nach einiger Zeit wieder in ein Angestelltenverhältnis, wenige arbeiten als Freiberufler bis zur (späten) Rente.
- Der Techniker gründet, wenn überhaupt, mit einem technischen Plan, der genau beschreibt, wie sein Handwerk (im Sinne von Umsetzung seiner Spezialistenleistung), aber nicht wie sein Unternehmen funktioniert.

### **Typ #3: Der Eroberer**

Die Eroberer sind eine sehr kleine Gruppe von Unternehmern, aber nicht die kleinste. Der Eroberer interessiert sich nicht, oder nur untergeordnet, für die technischen Aspekte einer Gründung, also das Produkt oder die Dienstleistung. Der Eroberer stößt entweder zufällig oder durch einen guten Bekannten auf eine vermeintliche Lücke im Markt und möchte diese besetzen.

Der Eroberer ist der untechnische Gegenspieler des Technikers. Dem Eroberer genügt ein vielversprechender Hinweis und er nimmt die Witterung auf. Eroberer sind häufig in der Lage, ohne relevante Kenntnisse der technischen Materie Investoren und Banken zu überzeugen. Sie haben ein Gespür für den Markt, scheitern dann aber häufig an der Umsetzung, der Produktqualität, der Kundenzufriedenheit oder dem Management des eigenen Unternehmens, wenn das Kapital aufgebraucht ist.

### **Hauptmerkmale des „Eroberers“**

- Der Eroberer hat, wenn überhaupt, bezogen auf seine angebotenen Produkte und Dienstleistungen nur ein rudimentäres technisches Verständnis.
- Er versteht den Markt und erkennt eine Marktlücke.

- Er gründet mit einem stark markt- und finanzorientierten Plan, der in der Regel explosionsartiges Wachstum ohne relevante Strukturen propagiert und bei dem die technische Produktqualität oder die Kundenzufriedenheit nicht im Vordergrund stehen.

#### **Typ #4: Der ganzheitliche Unternehmer**

Der ganzheitliche Unternehmer ist so etwas wie das Beste aus allen Bereichen. Es gibt wenige Menschen, die als ganzheitlicher Unternehmer geboren werden, aber einige, die durch ihre Erfahrung oder auch Prägungen im Familienumfeld zu solchen werden.

Die wichtigste Eigenschaft eines ganzheitlichen Unternehmers ist von Anfang an zu wissen, dass ein Unternehmen aufzubauen, harte Arbeit bedeutet, die nicht nur im Unternehmen, sondern vor allem in einem sehr hohen Maße am Unternehmen stattfindet.

**Ein ganzheitlicher Unternehmer zu sein, bedeutet eine hohe Produktivität mit einer hohen Professionalität zu verbinden.**

Natürlich muss zum Beispiel ein freiberuflicher Programmierer am Anfang auch selbst programmieren. Aber anstatt sich zu 100% der Programmierung für Kunden zu widmen, überlegt er von Anfang an, welche Aufgaben wie strukturiert und dokumentiert werden sollten, damit auch andere diese perspektivisch übernehmen können.

Hat er es geschafft, seine Programmieraufgaben an einen Mitarbeiter abzugeben, beginnt er damit, sich voll auf den weiteren Aufbau seines Unternehmens zu konzentrieren. Er weiß, dass dies nicht ohne Kapitalreserven zu bewerkstelligen ist.

Den Markt kennt er bereits, sonst hätte er sich gar nicht erst in der Branche selbstständig gemacht, denn sein Ziel war nie ein freiberuflicher Programmierer, sondern ein Unternehmer mit einer Firma für Softwareprojekte im Kundenauftrag zu sein.

Er kennt zu jedem Zeitpunkt den Stand seines Geschäftskontos, kennt seine Einnahmen und Ausgaben und weiß, dass Rentabilität nicht gleich Liquidität ist. Er weiß, wann welche Rechnung zur Zahlung fällig wird und dies nicht nur für die eingehenden Rechnungen, sondern auch für die ausgehenden Rechnungen.

Er hat einen Plan für die Einarbeitung neuer Mitarbeiter und eine Vision für die Zukunft seines Unternehmens. Diese Vision hat eine dominierende Eigenschaft: **die Wachstumsfähigkeit.**

Als Programmierer weiß er um die Vorteile von Systematisierung und beginnt schließlich damit, seine Arbeit pro Bereich so zu dokumentieren und zu verfeinern, dass sie auch ein anderer mit dem gleichen Ergebnis tun kann. Er findet einen idealen Weg zur Neukundengewinnung, schafft es, dass seine Kunden zufrieden sind und hält all das in einem Handbuch für sein Unternehmen fest.

Dann nach ein paar Jahren geht er eines Morgens in sein Büro und fragt sich, was er noch verbessern könnte und stellt fest, dass eigentlich alles wie von selbst läuft.

Das ist der Moment, an dem er das erste Mal an einen Verkauf seines Unternehmens denkt. Und wer hätte es gedacht: durch die Tatsache, dass er für das Funktionieren seines Unternehmens inzwischen entbehrlich geworden ist, weil andere seine Arbeit in gleicher Qualität erledigen können, hat er ein Unternehmen von Wert geschaffen.

### **Hauptmerkmale des „ganzheitlichen Unternehmers“**

- Der ganzheitliche Unternehmer gründet mit einem Plan, der alle Aspekte seines zukünftigen Unternehmens für mindestens drei Jahre in die Zukunft betrachtet. Er hat eine klare Vision und verfolgt diese.
- Er kennt die technische Seite seines zukünftigen Unternehmens gut genug, um qualitativ hochwertige Produkte oder hochwertige Dienstleistungen zu liefern, oder ist sich im Zweifelsfall zumindest dessen Unzulänglichkeiten bewusst.
- Er kennt den Markt jetzt und ist in der Lage, eine verlässliche Entwicklungsprognose für die nächsten 3-5 Jahre abzugeben.

Finden Sie sich selbst in einem der Unternehmertypen wieder? Oder vielleicht in einer Kombination aus mehreren? Auch wenn Sie sich im Moment vielleicht noch nicht als den ganzheitlichen Unternehmer sehen, werden Sie es nach dem Durcharbeiten dieses Buchs ganz sicher tun.

## Leseprobe – „Band 2: Das ganzheitliche Unternehmen“



**Ebenfalls zu Band 2 erhältlich: „Das Arbeitsbuch Geschäftsmodell“**

Weitere Informationen zu den Büchern unter: [www.WolfgangKierdorf.de](http://www.WolfgangKierdorf.de).

Im zweiten Band erfahren Sie, wie Sie die richtige Geschäftsidee und das richtige Geschäftsmodell finden. Außerdem lesen Sie, wie Sie die sieben Unternehmerdisziplinen aus Band 1 in der Praxis umsetzen und wie Sie Ihr Unternehmen mit der Hilfe von Fördermitteln und Krediten finanzieren.

**Mit diesem Buch kann jeder ein erfolgreicher und ganzheitlicher Unternehmer werden und ein verdammtes gutes Unternehmen gründen und betreiben!**

**Aus dem Inhalt:**

- Die Essentials der sieben Unternehmerdisziplinen
- Vision, Führung & Werte – Die Essentials
- Finanzen – Die Essentials
- Marketing & Public Relations – Die Essentials
- Kundengewinnung – Die Essentials
- Management – Die Essentials
- Fulfillment – Die Essentials
- Networking – Die Essentials
- Die Geschäftsidee
- Das Geschäftsmodell
- Das Geschäftsmodell – Zielgruppen
- Das Geschäftsmodell – Produkte und Positionierung
- Das Geschäftsmodell – Kundenbeziehungen
- Das Geschäftsmodell – Kanäle
- Das Geschäftsmodell – Einnahmeströme
- Das Geschäftsmodell – Kostenstrukturen
- Das Geschäftsmodell – Partnerschaften
- Das Geschäftsmodell – Ressourcen
- Das Geschäftsmodell – Kerngeschäftsprozesse
- Aufbau und Wachstum
- Förder- und Zuschussprogramme
- Finanzierung und Finanzierungsprogramme

## Kapitel 3: Die Geschäftsidee



Eine gute Geschäftsidee ist wie ein Brillant. Sie hat eine genau festgelegte Anzahl von Facetten.

Am Anfang von fast allem steht die Idee. Eine Idee ist ein Funke, eine Inspiration, ein Geistesblitz, der uns aus heiterem Himmel trifft. Ideen werden nicht geboren, sie sind einfach da.

Nicht jede Idee, die uns „trifft“, ist eine Idee, die es sich lohnt weiter zu verfolgen. In der Tat sind es die meisten Ideen, die wir Tag für Tag haben nicht. Doch manchmal, ganz selten ist eine Idee auch ein Keim, aus dem etwas Großes erwachsen kann.

### **Es ist eine große Idee.**

Es ist nicht schwierig, die großen von den kleinen Ideen zu unterscheiden.

Eine kleine Idee ist flüchtig, schnell vergessen oder verworfen. Eine große Idee „bleibt kleben“. Es ist die Idee, die uns in der Nacht wach liegen lässt, die uns keine Ruhe gibt, zu der uns zu den unmöglichsten Zeiten weitere Ideen und Eingebungen kommen.

### **Das ist eine große Idee.**

Doch auch nicht jede große Idee ist es wert, verfolgt zu werden. Nur weil wir etwas für eine große Idee halten, bedeutet das nicht, dass auch Andere unsere Idee gut finden. Mit „Andere“ meine ich nicht andere Menschen per se, nicht Familie und Freunde, sondern die Menschen, für die das Resultat dieser Idee gedacht ist: Kunden.

Spätestens jetzt merken Sie, dass ich von der Idee für ein Geschäft, ein Unternehmen spreche. Von einer Geschäftsidee.

Große Geschäftsideen, solche, die es sich lohnt weiterzuverfolgen, beginnen genauso wie die kleinen, die man besser vergessen sollte, aber mit einem entscheidenden Unterschied: Sie haben Wachstumspotential.

Eine große Idee ist nicht, den nächsten Blumenladen zu eröffnen, aber sehr wohl eine Kette von Blumenläden zu eröffnen, die Blumen zu bestimmten Gelegenheiten auf Wunsch und mit einer persönlichen Grußbotschaft versehen nach Hause zu liefern.

Eine große Idee ist nicht, eine „Pommesbude“ zu eröffnen, sehr wohl aber eine Kette zu eröffnen, die Speisen wie Pommes Frites und Hamburger überall auf der Welt in der immer gleichen Qualität und mit immer gleichem Geschmack zu einem guten Preis liefert.

Eine große Idee ist nicht, als Musiklehrer eine Musikschule zu eröffnen, sehr wohl aber eine Kette von Musikschulen, in der musikalisch begabte Menschen Kindern das Musizieren auf dem immer gleichen Instrument, z. B. dem Akkordeon beibringen und dafür sorgen, dass sie Spaß an der Musik haben und das ein ganzes Leben lang.

Sie sehen schon, dass große Ideen wahrscheinlich nicht aus dem Stand große Ideen sind, sondern es sind kleine Ideen, in denen man sofort das Potential erkennt.

Das Potential herauszuarbeiten, ein rundes Geschäftsmodell zu entwickeln und damit zu beginnen, die Idee in die Tat umzusetzen, bedeutet etwas in seinem Leben zu unternehmen. Ein Unternehmer oder eine Unternehmerin zu sein.

Besteht Ihre Geschäftsidee nur aus Ihnen, der etwas tut, was er auch angestellt tun könnte, dann sind Sie in meiner Definition kein Unternehmer, sondern haben sich einfach einen Job gekauft. Dies auch noch zu einem hohen Preis.

Auch wenn Ihnen Ihr selbstständiger Job am Anfang vielleicht noch Spaß macht, stehen die Chancen gut (in der Tat lt. Statistik bei fast 95%), dass Sie innerhalb weniger Jahre Ihren Job hassen werden.

**Sie arbeiten selbst und ständig, zu einem schlechten bis mittleren Gehalt und bezahlter Urlaub war gestern. Warum also und für was?**

Bevor Sie sich in das Abenteuer Selbstständigkeit stürzen, erforschen Sie die Perspektiven.

**Eine gute Geschäftsidee ist wie ein Brillant.** Sie hat eine genau festgelegte Anzahl von Facetten:

### **1. Ihre Geschäftsidee muss konsistent und schlüssig sein**

Konsistenz bedeutet „frei von Widersprüchen“. Eine runde Idee ist eine, die sich nicht im Verlauf Ihrer Beschreibung selbst in Frage stellt oder eigene Thesen wiederlegt. Behaupte ich zum Beispiel in meiner Idee, dass 50% aller Hochzeitspaare ihre Hochzeitstorten im Internet bestellen und führe später eine Statistik an, die nur von 20% spricht, so ist dies ein Widerspruch.

Bekannte Widersprüche destabilisieren nicht nur die Idee nach außen, zum Beispiel bei einer Bank, die diese Idee finanzieren soll, sondern auch nach innen. Man kann eben nicht sich selbst belügen und diese Art von Lügen führt schon vom Start an zu Demotivation. Besser ist es, die Probleme einer Idee zu kennen und überzeugende Lösungen für diese zu finden, als die Probleme zu ignorieren und diese die Idee sozusagen zersetzen zu lassen.

Eine Idee ist dann schlüssig, wenn jeder, dem Sie diese erzählen, Ihren Gedanken folgen kann und anschließend zum gleichen Ergebnis wie Sie kommt. Man bewegt sich in der Argumentation also sozusagen von A nach B, von B nach C und so weiter, bis man am Ziel angekommen ist. Nicht jeder muss die Idee gut finden, aber jeder sollte Ihr Vorhaben eindeutig verstehen.

### **2. Ihre Geschäftsidee muss Wachstumspotential besitzen**

Wie bereits zuvor erwähnt, ist eine gute Idee diejenige, welche von Anfang an Wachstumspotential besitzt.

Was wäre McDonalds oder Fleurop ohne Wachstumspotential? Nur eine Pommesbude und ein Blumenladen.

Finden Sie das Wachstumspotential in Ihrer Idee! Wann macht es Sinn, Ihre Idee zu multiplizieren und warum?

Dem Thema Wachstumspotential werden wir uns im Verlauf des zweiten Bandes noch einmal ausführlich widmen.

### **3. Ihre Geschäftsidee muss nicht nur demjenigen Spaß machen, der sie umsetzen möchte, sondern allen Nutzen bringen, für die er oder sie diese umsetzt**

Was nützt das tollste Produkt, wenn es niemand kauft? Viele Menschen, die sich mit ihrer Geschäftsidee selbstständig machen, vergessen auf ihrem Selbstverwirklichungstrip eines: Kunden.

Ohne Kunden gibt es kein Geschäft, ohne Geschäft keinen Umsatz, ohne Umsatz keinen Gewinn etc. Sie sehen schon, wohin das führt. Ihre Geschäftsidee muss Ihren potentiellen Kunden einen eindeutigen und sichtbaren Nutzen bringen.

Fragen Sie sich selbst:

Warum sollte jemand mein Produkt / meine Dienstleistung kaufen?  
Warum nicht ein ähnliches / gleiches Produkt von jemand anderem?

Seien Sie in Ihren Antworten ehrlich. Haben Sie keine positive Antwort, dann arbeiten Sie weiter an Ihrer Idee.

#### **4. Ihre Geschäftsidee muss von Anfang bis Ende so interessant und mindestens im Entferntesten machbar sein, dass Sie motiviert sind „dran zu bleiben“**

In der Motivationsforschung liegt der optimale Motivationspunkt in der Mitte zwischen Unterforderung und Überforderung. Ist eine Sache zu einfach, verlieren wir schnell das Interesse, ist eine Sache zu groß und kompliziert, beginnen wir häufig gar nicht erst.

„Aber wie soll ich meinem Kopf eine Geschäftsidee, die darauf basiert am Ende 100 Geschäfte zu haben, so verkaufen, dass ich nicht sofort wegen totaler Überforderung demotiviert bin?“, werden Sie jetzt vielleicht fragen.

Die Antwort lautet: durch Paketierung. Wenn Sie bei IKEA Möbel kaufen, sind diese in der Regel auch nicht komplett in einem großen Karton verpackt, sondern in vielen handlicheren kleinen Kartons.

Wenn Ihre Idee zu groß erscheint, zerteilen Sie diese in kleinere Arbeitspakete. Jedes abgearbeitete Arbeitspaket führt zu einem Erfolgserlebnis und jedes Erfolgserlebnis steigert wieder die Motivation.

#### **5. Ihre Geschäftsidee muss nicht nur eine großartige Geschäftsidee sein, sondern etwas, das einen erheblichen Beitrag zum Lebensziel leistet**

Eine Geschäftsidee nur der Geschäftsidee wegen umzusetzen, ist zu kurz gedacht. Finden Sie hier und jetzt heraus, warum Sie Ihre Geschäftsidee wirklich umsetzen möchten.

Fragen Sie sich: „Warum möchte ich diese Geschäftsidee umsetzen?“

Und auf die Antwort fragen Sie sich einfach 10 mal wieder: „Aber warum?“

**Wenn Sie das Gefühl haben, dass sich Ihr Bewusstsein beim Nachdenken über die Idee reckt und streckt, dann haben Sie etwas gefunden, das, wenn Sie es weiter verfolgen, Ihr Leben verändern wird.**

Die folgenden Fragen sollen Ihnen dabei helfen, Ihre Geschäftsidee klar zu beschreiben. Das Ziel dieses ersten Hands On ist es, dass Sie am Ende dieses Kapitels Ihre Geschäftsidee in fünf Sätzen, dem sogenannten Elevator Pitch, beschreiben können.

### ***Begriffserklärung: Elevator Pitch***

Stellen Sie sich vor, Sie müssten einem Fremden Ihre Geschäftsidee, oder das, was Sie tun während einer kurzen Aufzugfahrt erzählen. Genau das ist ein Elevator Pitch.

1. Für welche Art von Kunden ist Ihre Geschäftsidee bestimmt und warum?
2. Welchen Nutzen hat der Kunde von Ihrem Produkt?
3. Welche sind die von Ihnen angebotenen Produkte und Dienstleistungen?
4. Was unterscheidet Sie und Ihre Produkte und Dienstleistungen vom Wettbewerb?
5. Warum sollten man gerade bei Ihnen kaufen und nicht woanders?
6. Welches Wachstumspotential steckt in Ihrer Geschäftsidee?
7. Ist Ihre Idee heute für Sie umsetzbar? Haben Sie Mittel und Wege, das Unternehmen aufzubauen, das Sie sich vorstellen? Wenn nein, was fehlt Ihnen und wie können Sie es beschaffen?
8. Was sind Ihre Lebensziele und wie passt Ihre Geschäftsidee dazu?
9. Beschreiben Sie nun Ihre Geschäftsidee in höchstens fünf Sätzen (dem sog. Elevator-Pitch). Gehen Sie dabei auf Ihre Kunden, den Kundennutzen und Ihre Motivation zur Gründung des Unternehmens ein.

## Kapitel 4: Das Geschäftsmodell



**Das Geschäftsmodell ist das Rückgrat jedes Unternehmens.**

Eine gute Idee alleine macht noch lange kein gutes oder funktionierendes Unternehmen aus. Es ist das Geschäftsmodell, also die Art und Weise wie Geld verdient wird, was einem Unternehmen das Leben einhaucht.

Stellt man sich die Geschäftsidee als den Klappentext eines Buches, also die Kurzfassung, vor, so ist das Geschäftsmodell das eigentliche Buch selbst.

**Das Geschäftsmodell ist das Rückgrat jedes Unternehmens.**

Das einfachste Geschäftsmodell, Ware gegen Ware, reicht viele Jahrtausende zurück. Es gibt in diesem Modell zwei Anbieter und zwei Nachfrager. Da nur Waren getauscht werden, muss jeder die Ware des anderen haben wollen. Geld fließt in diesem Geschäftsmodell keines.

Das erste Geschäftsmodell der Welt „Ware gegen Ware“ hat sich dann mit der Einführung von Währungen in „Ware gegen Geld“ verwandelt. In diesem Geschäftsmodell gibt es einen Verkäufer und einen Käufer. Die meisten Handelsgeschäfte funktionieren heute immer noch nach diesem Prinzip. Allerdings sind die dahinterliegenden Abläufe und Verbindungen, wie Warenbeschaffung, Partnerschaften etc., in der Regel deutlich komplexer.

Bevor wir uns in den folgenden Kapiteln damit beschäftigen, wie man ein funktionsfähiges Geschäftsmodell konzipiert und umsetzt, schauen wir uns zunächst einige Geschäftsmodelle aus der aktuellen Wirtschaft im Detail an.

Die Kernfrage bei jedem Geschäftsmodell ist:

**Wie, mit wem und womit wird das Geld verdient?**

Beginnen wir unsere Exkursion durch die Geschäftsmodelle der Wirtschaft zunächst mit einem vergleichsweise einfachen Geschäftsmodell.

## Die Lokalzeitung

In nahezu jeder größeren Stadt gibt es eine Lokalzeitung. Ein Blättchen, das über die aktuellen Geschehnisse in der Region berichtet, kostenlos an alle Haushalte verteilt wird und in der Regel einen dicken Paken Werbeprospekte in der Mitte hat.

Sie vermuten sicherlich schon, worauf ich hinaus möchte. Wie kann eine solche Zeitung kostenlos sein bzw. warum sind nicht alle Zeitungen, die es gibt, kostenlos?

Die Antwort kennen Sie vermutlich schon: Werbung.

Schauen Sie sich eine „normale“ Tageszeitung an, so finden Sie darin Berichte und Themen aus der ganzen Welt. Die Lokalzeitung hingegen berichtet nur aus der Region und das auch nicht tagesaktuell. Es werden also viel weniger Redakteure benötigt und es entstehen viel weniger Kosten.

Aber wenn Kosten entstehen, egal wie gering, dann müssen diesen Kosten doch auch Einnahmen gegenüber stehen?! Richtig. Allerdings stammen diese Einnahmen nicht aus Verkaufserlösen für die Zeitung, wie zumindest teilweise bei den Tageszeitungen, sondern aus dem Verkauf von Anzeigen.

**In jedem Geschäftsmodell muss es also Einnahmen geben, welche die Kosten übersteigen.**

In diesem Geschäftsmodell erhält also derjenige, der für die Produktion der Zeitung zahlt, diese eigentlich gar nicht. **So ein Geschäft nennt man Subventionsgeschäft.**

### ***Begriffserklärung: Subvention***

Den Begriff Subvention kennen Sie vielleicht aus der Politik im Zusammenhang mit der Landwirtschaft oder dem Bergbau. Diese Art von Betrieben und auch einige weitere erhalten in Deutschland Subventionen vom Staat, um (über)lebensfähig zu bleiben.

Bei den Subventionen unserer Lokalzeitung handelt es sich schlicht um die Einnahmen aus dem Verkauf von gewerblichen und privaten Anzeigen, welche die Produktion und Verteilung der Zeitung möglich machen.

**In jedem Geschäftsmodell gibt es also Einnahmen (Umsätze) und Kosten.**

An dieser Stelle könnte man davon ausgehen, dass der Wert eines Unternehmens sich am Geschäftsmodell und dem Verhältnis von Umsatz zu Kosten, dem Gewinn, orientiert.

Das ist, wie wir bereits im Band 1 dieses Buches gelernt haben, nur teilweise richtig. Eines der wertmäßig höchstdotierten Unternehmen der Welt hat derzeit kein tragfähiges Ertragsmodell und damit auch kein Geschäftsmodell. Ohne Einnahmen, die zumindest perspektivisch die Kosten übersteigen, ist ein Geschäftsmodell kein Geschäftsmodell.

Das Unternehmen von dem ich spreche ist Twitter.com.

**140 Zeichen Kurznachrichten – Twitter.com**

Der Unternehmenswert von Twitter.com wird derzeit (Stand 02/2011) mit ca. 10 Milliarden Dollar bewertet. Twitter hat eigentlich kein intelligentes Geschäftsmodell. Twitter wird auf der ganzen Welt intensiv genutzt und in den letzten 24 Monaten wurde sogar mit bezahlten Tweets (Kurznachrichten) Geld verdient. Allerdings war es bei Weitem nicht so viel, dass eine 10 Milliarden Dollar Bewertung gerechtfertigt wäre.

Die Gründer von Twitter haben sich immer gegen Werbung gestraubt. Twitter hat allerdings in Zukunft ein Problem und dieses wurde schließlich auch von den Twitter-Managern erkannt: Anders als etwa Facebook, wo sich ein Großteil der Leute direkt auf der Seite facebook.com einloggen, um aktiv zu sein, sind die Tweets von Twitter auch auf ganz vielen anderen Plattformen als Twitter.com abrufbar und versendbar. Das hat dazu geführt, dass Twitter quasi zu einer Art unsichtbarer Nachricht Autobahn für zahllose Applikationen und Plattformen verkommen ist. Die Offenheit der Schnittstellen hat sich also gegen das Geschäftsmodell von Twitter gewendet.

Facebook hat inzwischen auch neben dem Aufbau der Community (Nutzergemeinschaft) ein für die Zukunft tragfähiges Geschäftsmodell, das neben dem Werbeerwerb auch weitere Einnahmequellen erschließt. Das geht aber nur, weil die Facebook-Nutzer auch wirklich Facebook.com benutzen. Twitter hat zwar viele registrierte Benutzer, aber nur ein Bruchteil davon meldet sich wirklich regelmäßig bei Twitter.com an.

Im März 2011 hat Twitter deshalb Einschränkungen in der Nutzung der offenen Schnittstellen angekündigt, vermutlich, um wieder mehr Benutzer auf die Seite Twitter.com zu ziehen.

---

Womit Twitter in Zukunft allerdings wirklich Geld verdienen wird, ist weiterhin unklar.

Worauf beruht dann aber die 10 Milliarden Dollar Bewertung? Fantasie. Stand 02/2011 hat Twitter.com rund 200 Millionen registrierte Benutzer. Das löste bei Investoren Fantasien aus. Ähnlich wie bei Facebook glaubt man auch bei Twitter an eine übergroße Zukunft, in der mit dieser Menge an Benutzern und somit potentiellen Kunden viel Geld verdient werden kann. Wie ist allerdings im Falle von Twitter noch völlig unklar.

**In jedem Geschäftsmodell gibt es also auch Kunden bzw. Zielgruppen.**

*Vielen Dank fürs Lesen! Weiter geht's in „Wie man ein verdammt gutes Unternehmen gründet – Band 2: Das ganzheitliche Unternehmen.“*

# Leseprobe – Blake Swan und der Fall mit der Franchisefalle

**2012 im Buchhandel und als e-Book erhältlich**



In seinem ersten Fall beschäftigt sich der Wirtschaftsdetektiv Blake Swan mit dem Fall einer Dame, die einem üblen Franchisesystem aufgefressen ist.

Dieses Buch vermittelt auf unterhaltsame und spannende Weise Wissen rund um das Thema Franchising, Franchisesysteme, Franchiseverträge und Finanzierung.

## Prolog

Wilma Meyer stand vor dem Scherbenhaufen Ihrer Existenz. Ihre gesamten Ersparnisse waren in ihr Unternehmen geflossen und nun, sechs Monate später, stand sie in ihrem dunklen Laden. Der Strom war vor zwei Tagen abgeschaltet worden, weil sie die Rechnungen nicht mehr bezahlen konnte. Sie schluchzte und ein paar Tränen liefen ihre Wangen herunter, dann lies sie ein letztes Mal die Hand über die Ladentheke aus Glas und Metall gleiten, stellte gedankenverloren die Stühle ordentlich an die Tische und verließ schließlich den Laden.

Auf dem Heimweg dachte sie über das letzte Jahr nach. Alles hatte so viel versprechend begonnen. Wie hatte es nur so schlimm enden können?

## Kapitel 1

Blake Swan saß wie immer an seinem dunklen Holzschreibtisch und surfte im Internet. Das tat er immer, wenn er Zeit dazu hatte. „Die Information ist das wichtigste Gut, das ich kenne!“, sagte er immer zu Rosemary, seiner Sekretärin. Das war ein Zitat aus dem Film „Wallstreet“. Aber das wußte Rosemary nicht, die ihn für solche schlaunen Sprüche schätzte. Überhaupt stammte ein Großteil seines Zitatenschatzes nicht aus schwerer und klassischer Literatur, sondern aus Kinofilmen der 70er, 80er und 90er Jahre.

Blake Swan war kein auffälliger Mann. Er war 1,80 groß, hatte dunkle Haare und funkelnde smaragdgrüne Augen. Er lächelte das Lächeln einer zufriedenen Katze, die gerade einen Kanarienvogel verpeist hatte und dies nun zu verbergen versuchte.

Seine Standardkleidung war ein dunkelblauer Anzug mit einem weißen Hemd und einer roten Krawatte. Das war die Art von Kleidung, die Präsidenten bei Fernsehansprachen trugen – und das nicht ohne Grund, wie er wusste. Die Farbe Blau wirkte vertrauenerweckend, das Rot bedeutete Energie und Angriffslust und Weiß stand für Ehrlichkeit und Reinheit, für die sogenannte weiße Weste.

Ihm gefiel die Idee hinter der Kleidung und deswegen kleidete er sich eben jeden Tag so.

Blake Swan war 42 Jahre alt und an der Glastür zu seinem kleinen Büro stand „Wirtschaftsdetektiv“. Das war er nicht immer gewesen. Früher war er Top-Manager in einem großen Konzern gewesen. Nach Jahren der internen Machtkämpfe und politischen Spielchen hatte er sich im Alter von 36 Jahren dazu entschlossen, einer sinnvollen Beschäftigung nachzugehen und Menschen zu helfen. Das Ergebnis war seine Wirtschaftsdetektei, in der er regelmäßig interessante Fälle bearbeitete und Menschen half.

Gemeinsam mit Rosemary hatte er sich in einem kleinen Büro in der Kölner Innenstadt eingemietet.

Das Telefon klingelte und Rosemary nahm nach drei Mal klingeln ab. Er hörte Rosemary im Nebenraum leise sprechen und klickte sich gedankenverloren weiter durch das Internet. Dann wurde im Nebenraum aufgelegt und die kleine Lampe an seinem Telefon, die anzeigte, dass auf der anderen Seite gesprochen wurde, erlosch. Er hörte das Knarzen von Rosemarys altem Bürodrehstuhl und zwei Sekunden später stand sie im Türrahmen.

„Kundschaft!“ sagte sie und lächelte breit. „Irgendwas mit Franchisesystemen.“

„Sehr gut“, sagte Blake. „So langsam gehen mir die interessanten Internetadressen aus. Wann dürfen wir den Herren erwarten?“

„Der Herr ist eine Dame. Wilma Meyer. Sie wird in ca. einer Stunde hier sein. Kaffee?“

„Gut. Und Nein. Ich trinke keinen Kaffee.“

Das war ein Spiel zwischen ihnen, jedenfalls hoffte er das. In den sechs Jahren, die Sie nun zusammenarbeiteten, fragte Rosemary ihn jeden Tag, ob er einen Kaffee trinken wolle und er lehnte jeden Tag mit der Begründung, dass er keinen Kaffee trinke, ab.

„Gut!“ sagte Rosemary und ging zurück an ihren Schreibtisch.

Rosemary war eine unscheinbare Frau, die mit etwas Geschick bei der Auswahl von Frisur, Make-Up und Kleidung sicher eine Schönheit hätte sein können. Sie hatte braune, zu einer Art Bob geschnittene Haare und ein hübsches Gesicht, von dem man wegen der vorne langen Haare nicht allzuviel sah, ihre Augen waren klein und blau und wirkten in ihrem Gesicht fast zu klein. Mit 1,65 war Sie nicht besonders groß, hatte dafür aber eine hübsche Figur. Jedenfalls vermutete Blake das, denn unter den meist viel zu großen Sachen, die sie trug, war auch das kaum zu erkennen.

Die Stunde zog sich hin und schließlich, Punkt 14:00 Uhr stand Frau Meyer in der Tür. Rosemary begleitete sie herein und bot ihr einen Kaffee an. Frau Meyer nahm tatsächlich einen und Rosemary strahlte über das ganze Gesicht als sie Frau Meyer den Kaffee hinstellte und anschließend wieder in den Nebenraum verschwand.

„Na dann erzählen Sie mal“, sagte Blake, nachdem sich beide einander vorgestellt hatten.

„Wie ich ja Ihrer Kollegin schon am Telefon sagte, betreibe ich ein Schnellrestaurant im Franchising.“

Blake hatte bereits vom Franchising gehört, sich aber nie näher damit beschäftigt. Das erste Franchisesystem der Welt war in den 50er Jahren McDonalds gewesen.

Damals zog ein Handelsvertreter für Milchshakemaschinen namens Ray Kroc durch die USA und versuchte, diese an Diner und Imbissbuden zu verkaufen. Bei vielen Läden hatte er schon Probleme damit, nur eine einzelne Maschine zu verkaufen, denn die Geräte waren zum einen nicht gerade billig und zum Anderen hatten die meisten Läden auch gar nicht genug Kundschaft, die Shakes trank, um diese Investition zu rechtfertigen.

Dann hörte Ray Kroc von einem Kollegen, der acht dieser Maschinen an einen einzelnen Diner verkauft hatte und war sofort hellhörig geworden. Wie konnte es sein, dass ein einzelner Diner acht Maschinen kaufte, wo er doch schon mit dem Verkauf einer Maschine Probleme hatte.

Ray Kroc setzte sich also in sein Auto und fuhr zu dem besagten Diner, dem Diner der Brüder Richard und Maurice McDonald.

Das, was er dort bei seiner Ankunft sah, veränderte später die Welt.

Die McDonalds Brüder fritierten ihre Pommes Frites immer gleich lang, wendeten ihre Burger immer zu einem festen Zeitpunkt und die verkauften Gerichte sahen auf den Tellern immer absolut identisch aus.

Die McDonald Brüder hatten sich die Zeiten und Zubereitungsmethoden für perfekte Pommes Frites, perfekte Burger etc. aufgeschrieben und hielten diese akribisch ein. Das Ergebnis waren Gerichte in immer gleicher hoher Qualität, lange Warteschlangen von Kunden sowie ein Prinzip, das noch bis heute gilt: QSS – Qualität, Service und Sauberkeit.

Die McDonald Brüder waren damit zufrieden, perfekte Gerichte anzubieten, denn dies verschaffte Ihnen bereits ein sehr gutes Einkommen.

Ray Kroc, der vom Burgerbraten keine Ahnung hatte und dessen Passion für Pommes Frites sich ebenfalls in Grenzen hielt, sah etwas ganz Anderes im Diner der McDonald Brüder, nämlich ein multiplizierbares Produkt. Dieses Produkt waren aber nicht die Pommes Frites oder die Burger, sondern das Unternehmenssystem der McDonald Brüder.

Dadurch, dass die Brüder jeden Handgriff aufgeschrieben hatten, immer die gleichen Maschinen verwendeten, wie zum Beispiel die besagten Shake-Maschinen, hatten Sie ein Unternehmen geschaffen, das, wenn man es in dieser Form an einem anderen Platz in Amerika, der demographisch passte, eröffnen würde, wieder genau so funktionieren würde und bei gleichem Kapital- und Personaleinsatz gleiche Umsätze generieren würde.

Ray Kroc hatte das Unternehmen und sein System als Produkt erkannt. 1955 kaufte Ray Kroc das Restaurantkonzept der McDonald Brüder und das Franchising war geboren. Der Rest ist (Erfolgs-)Geschichte.

Alleine in Deutschland gibt es derzeit laut dem deutschen Franchiseverband ([www.dfv.de](http://www.dfv.de)) über 1000 Franchisesysteme. McDonalds ist eines davon.

Blake konzentrierte sich wieder auf Frau Meyer und fragte: „Aber kein McDonalds, oder?“

„Nein, kein McDonalds. Ich betreibe ein Healthy Sandwich.“

Von Healthy Sandwich hatte Blake schon gehört und sogar schon in einem gegessen. Da es viele Healthy Sandwich-Filialen gab, nahm er an, dass dieses Franchisesystem erfolgreich sein mußte.

„Von dem System habe ich bereits gehört“, sagte Blake.

„Das haben viele Menschen. Deshalb dachte ich auch, dass ich damit wohl nicht viel falsch machen könnte.“

„Aber das war ein Irrtum, nehme ich an“, sagte Blake. Er merkte, wie Frau Meyer die Tränen unterdrückte. „Bitte erzählen Sie weiter. Lassen Sie sich ruhig Zeit.“

„Vor ziemlich genau einem Jahr war ich auf der Suche nach einer neuen Arbeit. Die Firma, für die ich damals arbeitete, hatte den Standort in Bonn geschlossen und mir eine nette Abfindung gezahlt. Ich hatte dort über 15 Jahre als Personalleiterin gearbeitet und wußte nun nicht, was für mich als Nächstes kommen würde. Bei meiner Suche nach einer neuen Stelle stolperte ich auch über die Anzeige der Firma StartNow!. StartNow! versprach eine interessante Alternative zu einem Angestelltenverhältnis zu sein, denn sie warb für eine Selbstständigkeit ohne Risiko. Die Anzeige klang interessant und ich ging zu einer der Infoveranstaltungen, wo ich dann vom Franchisesystem Healthy Sandwich erfuhr.“

Frau Meyer begann leise zu schluchzen und Blake blickte verlegen auf seinen Schreibtisch. Nach ein paar Sekunden hatte Sie sich wieder unter Kontrolle.

„Ich hatte ja keine Ahnung, auf was ich mich da einlassen würde“, sagte sie und begann schließlich zu weinen. Blake griff nach einem frischen Papiertaschentuch im Inneren seiner Schreibtischschublade und reichte es ihr.

„Ich will, dass diesen Schweinen das Handwerk gelegt wird!“ sagte sie plötzlich mit fester Stimme. „Ich bin ja schließlich kein Einzelfall.“

Blake erschrak fast und sah, dass in Frau Meyers Gesicht nun nur noch Zorn zu sehen war. Ihm fiel nichts ein, was er erwidern könnte und so wartete er einfach, bis Frau Meyer weiter erzählte.

„Diese Infoveranstaltung hatte mich neugierig gemacht. Ich füllte also einen Bewerbungsbogen aus und hatte die Sache schon fast wieder vergessen, als sich drei Wochen später der Partnermanager von Healthy Sandwich bei mir meldete.“

Frau Meyer schien die Frage, die im Raum stand, gespürt zu haben und fügte hinzu: „Partnermanager sind in Franchisesystemen die Leute, die sich um potentielle und existierende Franchisepartner, also die Franchisenehmer, kümmern.“

Blake wußte, dass es in jedem Franchisesystem zwei Rollen gab, den Franchisegeber, also den Erfinder oder Betreiber des Franchisesystems und den Franchisenehmer, also denjenigen, der für eine sogenannte Franchisegebühr das Systemkonzept vom Franchisegeber lizenzierte und dann ein eigenes Geschäft betrieb.

„Dieser Partnermanager,“ setzte Frau Meyer Ihre Ausführungen fort, „rief mich also an und erzählte mir, dass ich mit meiner Vorbildung und meinen Fähigkeiten genau auf das Profil von Healthy-Sandwich passen würde und wir uns deswegen kennenlernen sollten. Also bin ich in die Zentrale nach Köln gefahren und hab mir das Ganze einmal angeschaut.“

Blake begann Notizen zu machen und Frau Meyer hielt einen Moment inne.

„Ich hatte ja keine großen Erwartungen. Ich wusste nicht einmal, ob die Selbstständigkeit etwas für mich sein würde. Seit meiner Ausbildung war ich nur bei einem Arbeitgeber und dieser war ein Konzern. Ich hatte mit Personal zu tun, aber nicht mit dem Verkauf oder den Finanzen.“

„Und wie ging es dann weiter?“

„Es sah alles toll aus. Ich wurde mit offenen Armen vom Partnermanager, Herrn Grabowski, empfangen und fühlte mich sofort wohl. Er erzählte mir mehrere Stunden von Healthy Sandwich und von der Geschichte des Gründers Thomas Wayne aus Amerika. Die Geschichte und die Geschäftsidee faszinierten mich und so stieg ich ins Bewerbungsverfahren ein. Meine Bedenken unternehmerisch ungeeignet zu sein, warf Herr Grabowski gleich über Bord. Er sagte, dass dieses System in 95 Ländern der Welt erfolgreich eingesetzt würde und dass wirklich jeder Schritt durchgeplant sei. Man müsste einfach dem Systemhandbuch folgen und dann könnte nichts schiefgehen.“

„Aber so war es nicht, oder?“ fragte Blake und drehte nervös den Kugelschreiber zwischen seinen Fingern.

„Naja, ein bisschen schon. Das Handbuch enthielt in der Tat Vieles darüber, was man als Franchisenehmer tun musste. Aber schon kurz nach Abschluss des Bewerbungsverfahrens kam das erste Problem.“

„Erzählen Sie!“

„Ich hatte mich für ein Geschäft in der Bonner Innenstadt beworben. Ich hatte mir die Hilfe eines Freundes geholt und er hatte mir geraten, mich einfach ein paar Tage zu verschiedenen Zeiten vor dem Ladenlokal aufzuhalten, was ich später mieten wollte. Das habe ich gemacht und stellte dabei fest, dass die Lage sehr gut war. Die Miete war etwas höher, aber ich sagte mir, besser eine 1A-Lage mit etwas mehr Miete als eine 1B-Lage und keiner kommt vorbei.“

Der Standort wurde auch während des Bewerbungsverfahrens aufgenommen. Dann rief mich Herr Grabowski kurz vor der Eröffnung an und teilte mir mit, dass ich nun für einen anderen Standort vorgesehen wäre. In einem der Bonner Vororte war ein Franchisenehmer dabei, sein Geschäft aufzugeben und ich sollte dieses Geschäft übernehmen. Ich stand inzwischen fast vier Monate lang mit Healthy Sandwich in Verhandlungen und versuchte natürlich meinen Standort zu verteidigen. Allerdings wurde der Ton dann zunehmend ruppiger und am Ende hieß es schließlich, entweder stimme ich diesem Standort zu oder ich bekomme gar keinen. Ich gab nach.“

„Hat man Ihnen gesagt, warum der andere Franchisenehmer sein Geschäft verkaufen wollte?“ fragte Blake und schrieb seine Notizen zu Ende.

„Es hieß aus privaten Gründen.“

„Aha“, sagte Blake und lehnte sich in seinem Ledersessel zurück. „Wie ging es dann weiter?“

„Naja, ich habe mich erst mal an meinen Ansprechpartner bei StartNow! gewandt. Die hatten mir ja versprochen, dass sie mich bei meinem Schritt in die Selbstständigkeit als Berater begleiten würden.“

„Und was hat der Ansprechpartner gesagt?“

„Mein Ansprechpartner, Herr Schmidt, war ein junger Mann von 23 Jahren. Er hat versucht mich ab zu wimmeln und mich wieder an Healthy Sandwich verwiesen. Er sagte, das es nicht ungewöhnlich sei, wenn man kurz vor dem Vertragsabschluss den Standort ändert und ich doch froh sein sollte, überhaupt ausgewählt worden zu sein. Er sagte, dass für jeden Standort in Deutschland fast 60 Bewerbungen vorliegen würden.“

Blake schrieb eifrig mit und nickte.

„Ich habe dann den Franchisevertrag unterschrieben. Für den Laden in Bonn-Graurheindorf. Ein gutes Gefühl hatte ich dabei aber nicht. Vor allem, weil die Finanzierungssumme plötzlich auch um € 20.000 höher war.“

„Die Finanzierungssumme? Heißt das, dass Sie sich noch Geld bei einer Bank geliehen haben?“

„Ja, natürlich. Schon bei meinem ersten Gespräch in der Healthy Sandwich Zentrale kam ein sogenannter „Unternehmensberater“ dazu, der mir bei der Finanzierung und dem Businessplan helfen sollte. Es ging vom ersten Tag an ums Geld.“

„Und dieser Unternehmensberater hat Ihnen dann tatsächlich dabei geholfen, das Geld von der Bank zu bekommen?“

„Ja. Das hat er. Er hat für mich den Businessplan geschrieben und mich auf den Banktermin vorbereitet. Dafür habe ich ihm € 3.200 zahlen müssen. Im ersten Entwurf des Businessplans stand noch der Name von jemand anderem drin. Ich nehme also an, dass er den Businessplan nicht für mich geschrieben, sondern einfach eine fertige Vorlage verwendet hat.“

„Verstehe.“

„Dieser Berater ist wohl sehr bekannt. Er hat auch die Finanzierungen für alle anderen Franchisenehmer von Healthy Sandwich beschafft, mit denen ich gesprochen habe.“

„Wie viel Geld mussten Sie denn bei der Bank aufnehmen?“

„€ 160.000,-“, sagte Frau Meyer und begann erneut heftig zu weinen. Blake lies ihr einen Moment Zeit und dachte nach. Die Kurzfassung der Geschichte von Frau Meyer war also, dass man sie über eine Zeitungsanzeige für ein Franchisesystem gewonnen hatte, ihr einen Standort gegeben hatte, den sie nicht so gut kannte wie den, für welchen sie sich beworben hatte und ihr € 3.200 für eine Businessplanvorlage abgeknöpft hatte. Blake war jetzt schon sauer. Zu allem Überfluss musste sie auch noch einen Kredit bei der Bank aufnehmen, um ihren „Traum“ von der Selbstständigkeit zu finanzieren.

„Aber Sie hatten doch Eigenkapital, oder?“ fragte Blake schließlich.

„Ja, von meiner Abfindung. Mindestens 20% der Summe, die ich von der Bank haben wollte, musste ich selber bringen. Ich habe knapp € 40.000 investiert. Dadurch bekam ich dann einen etwas besseren Zinssatz.“

„Verstehe. Wie ging es dann weiter?“

„Na ich habe eröffnet. Das war vor sechs Monaten. Und seitdem habe ich keine Nacht mehr ruhig geschlafen.“

Frau Meyer weinte wieder und man sah, dass ihr das Sprechen zusehends schwerer fiel.

„Mein ganzes Geld ist weg, ich habe fast € 200.000 Schulden und mein Geschäft ist geschlossen. Ich weiß nicht, wovon ich nächsten Monat meine Miete bezahlen soll und meine Beziehung ist auch kaputt. Ich kann einfach nicht mehr!“

Der Fluss der Tränen war nun nicht mehr aufzuhalten und das Schluchzen rief Rosemary aus dem Nebenraum auf den Plan. Sie nahm sich einen Stuhl, setzte sich neben Frau Meyer und nahm Sie in den Arm.

„Ist schon okay.“ sagte Rosemary und drückte Frau Meyer an sich. „Blake wird sich Ihrer Sache annehmen und alles wird gut.“

Blake schluckte so laut, dass es vermutlich hörbar gewesen wäre, hätte Frau Meyer nicht geheult wie ein Schloßhund.

Rosemary zauberte aus dem Aktenschrank hinter sich ein gefülltes Schnapsglas auf den Tisch und forderte Frau Meyer auf, es auszutrinken.

„Buahh!“ machte Frau Meyer, nachdem sie es getrunken hatte und beruhigte sich allmählich wieder.

„Stimmt das?“ fragte Sie dann. „Werden Sie mir helfen?“

Blake fühlte sich überfallen. Wie konnte er der Frau seine Hilfe zusichern, wenn er noch nicht einmal wusste, was sie eigentlich von ihm wollte.

„Erzählen Sie mir doch bitte erstmal, was dann weiter passiert ist. Wenn ich helfen kann, werde ich es natürlich tun.“

„Also ich habe das Geld von der Bank bekommen. Das war gar kein Problem. Der Unternehmensberater von Healthy Sandwich und der Banker schienen sich sehr gut zu kennen. Auch wenn Sie sich immer mit „Sie“ angesprochen haben, habe ich doch gemerkt, dass Sie eigentlich „per Du“ sind. Dabei habe ich mir auch erstmal nichts weiter gedacht. Die Beantragung des Kredits bei der KfW-Bank dauerte einige Wochen. Solange stellte mir die Bank einen Dispositionskredit zur Verfügung. Allerdings nicht zum Zinssatz des KfW-Kredits, der damals ca. 6% betrug, sondern zu 13,4%. Da Healthy Sandwich aber die Franchisegebühr gezahlt haben wollte, hatte ich keine Wahl. Ich nahm also den Kredit gerne an und zahlte direkt nach Vertragsunterzeichnung die € 25.000 Franchisegebühr an Healthy Sandwich. Als dann der Kredit der KfW-Bank da war, kaufte ich das Unternehmen für den Standort in Bonn-Graurheindorf direkt von Healthy Sandwich. Den vorherigen Besitzer habe ich selbst nie getroffen. Ich kenne aber seinen Namen.“

„Nur, dass ich das jetzt richtig verstehe: Sie haben eine Firma gekauft, über die Sie vorher nichts wussten und deren Vorbesitzer Sie nie kennengelernt haben?“ fragte Blake ungläubig.

Frau Meyer bemerkte seinen Ton.

„Ich hatte ja keinerlei Erfahrung mit dem Kauf von Unternehmen. Hätte ich gewusst, was da auf mich zukommt, hätte ich das doch nie gemacht.“

„Entschuldigung“, sagte Blake, weil er merkte, dass seine Frage wohl etwas schroff rübergekommen sein musste.

„Lassen Sie mich das noch einmal kurz zusammenfassen. Die Bank gab Ihnen einen Kredit, allerdings zunächst nicht zum vereinbarten Zinssatz, sondern für einen deutlich höheren. Das alles nur, weil das Franchisesystem, dessen Partner Sie werden sollten, nicht ein paar Wochen auf seine Franchisegebühr warten konnte?“

„Ja.“

„Dann haben Sie ein Unternehmen gekauft, über das Sie nichts wussten, ebenfalls von dem Franchisesystem, dessen Partner Sie werden sollten?“

„Das stimmt.“

Blake machte sich wieder Notizen.

„Und dann haben Sie eröffnet, oder?“

„Ja. Und schon am ersten Tag hatte meine Firma ein Schreiben eines Gerichtsvollziehers im Briefkasten. Der Vorbesitzer hatte wohl einige Rechnungen nicht bezahlt. Ich konnte diese Rechnungen sofort klären und habe so eine Insolvenz vermieden, musste aber fast € 6.000 an den Gerichtsvollzieher überweisen. Das war fast meine gesamte Reserve. Rechnungen dieser Art kamen noch einige. Nach 6 Wochen hatte ich nur noch das Geld, das in der Kasse war. Meine Ersparnisse, meine Abfindung und alles andere waren aufgebraucht.“

„Lief der Laden denn wenigstens?“

„Leider nicht. Die Lage war nicht sehr gut. Aber das war gar nicht das Schlimmste. In meinem Businessplan rechnete der Unternehmensberater von Healthy Sandwich mit einer Marge von knapp 55% pro verkauftem Sandwich und in einigen Fällen traf dies auch zu, allerdings in den meisten nicht. Entweder gab es gerade wieder eine „Zwei für Eins-Aktion“, die meine Marge halbierte, oder irgendeine andere Rabattaktion. Unterm Strich war meine Marge maximal 30% und am Ende deckte das nach Abzug der monatlichen Gebühren an Healthy Sandwich gerade mal so die Kosten.“

„Das heißt also, dass Sie Ihr ganzes Geld plus geliehenes Geld in die Partnerschaft mit einem Franchisesystem investiert haben, von welchem von der ersten Minute an nur der Franchisegeber profitiert hat, richtig?“

Frau Meyer begann wieder zu schluchzen und Rosemary, die immer noch neben ihr saß, legte ihr beruhigend die Hand auf die Schulter.

„Sowas gibts doch gar nicht!“ sagte Rosemary verärgert. „Das kann man doch nicht machen. Für mich klingt das so, als wäre das alles ein abgekartetes Spiel. Angefangen von den Bauernfängern von StartNow!, über den Unternehmensberater und die Bank bis hin zum Franchisesystem. Das Ganze ist doch eine Falle!“

Rosemary sprang wütend auf, blieb einige Sekunden stehen und setzte sich dann verlegen wieder.

„Da stimme ich dir zu, Rosemary“, sagte Blake und schaute betrübt. „Wie kann ich Ihnen nun helfen, Frau Meyer?“

„Helfen Sie mir“, schluchzte Sie, „diesen Schweinen das Handwerk zu legen.“

**Kapitel 2**

Kurz nachdem Frau Meyer das Büro in Tränen verlassen hatte, machte sich Blake daran, seine Notizen zu sichten. Er hatte Frau Meyer versprochen, sich ihres Falles anzunehmen. Auch, wenn er noch nicht genau wusste, wie sie ihn bezahlen sollte. Schließlich war die gute Frau mehr als Pleite.

Sie hatten sich auf eine Strategie geeinigt und die lautete: „Offenlegen aller Machenschaften.“ Blakes Auftrag war es, Beweise für das Zusammenspiel von Vermittler, Franchisesystem und Bank zu finden und alle Unregelmäßigkeiten aufzudecken. Am Ende wollte Frau Meyer die Beweise nutzen, um das System zu verklagen und vielleicht zumindest einen Teil ihres Geldes zurück zu erhalten.

**... Fortsetzung folgt im Buch!**

**Sie denken darüber nach,  
sich als Franchisenehmer/in selbstständig zu machen?**

Melden Sie sich bitte vorab bei uns! Wir kennen den Franchisemarkt und wissen, worauf es bei einem guten Franchisesystem ankommt.

Wir helfen Ihnen gerne bei der Auswahl eines geeigneten Franchisesystems.

Tappen Sie nicht blind in eine Falle, die Sie Ihre Existenz kosten könnte. Wir sind nur einen Anruf entfernt.

**Bundesweite Rufnummer: 0221 / 789 601 63**

Wir helfen Ihnen gerne!

# Schritt für Schritt in die Selbstständigkeit

Sie möchten sich nun endlich selbstständig machen, haben aber noch keine Idee, wie so etwas in der Praxis funktioniert? Kein Problem. Die folgende Schritt-für-Schritt-Anleitung zeigt Ihnen wie es geht.

**Hinweis:** Wenn Sie ALG I oder ALG II beziehen und sich selbstständig machen möchten, sprechen Sie bitte unbedingt vor den folgenden Aktivitäten mit Ihrem Arbeitsberater bei der Agentur für Arbeit!

**Schritt 1:** Die Geschäftsidee. Prüfen Sie anhand des Fragebogens in "Wie man ein verdammt gutes Unternehmen gründet - Band 2: Das ganzheitliche Unternehmen", ob Ihre Geschäftsidee tragfähig ist. Eine tragfähige Geschäftsidee zeichnet sich durch fünf Eigenschaften aus:

- die Idee muss konsistent und schlüssig sein,
- die Idee muss Wachstumspotential haben,
- das Produkt der Idee muss einen Nutzen für zukünftige Kunden haben,
- die Idee muss interessant und motivierend sein,
- die Idee muss einen Beitrag zu Ihren Lebenszielen leisten.

Mehr zum Thema "Geschäftsidee" finden Sie im Buch "Wie man ein verdammt gutes Unternehmen gründet - Band 2: Das ganzheitliche Unternehmen".

**Schritt 2:** Das Geschäftsmodell. Eine gute Geschäftsidee bedeutet noch lange kein gutes Geschäft. Erst im Geschäftsmodell zeigt es sich, ob mit der Umsetzung der Geschäftsidee wiederkehrend Geld zu verdienen ist. Das Buch "Wie man ein verdammt gutes Unternehmen gründet - Das Arbeitsbuch Geschäftsmodell" hilft Ihnen dabei, aus Ihrer Geschäftsidee ein Geschäftsmodell zu machen. Das Arbeitsbuch zwingt Sie dazu, über alle wichtigen Bereiche Ihres zukünftigen Unternehmens nachzudenken. Das Geschäftsmodell ist die Grundlage für den zu erstellenden Businessplan.

Mehr zum Thema Geschäftsmodell finden Sie im Buch "Wie man ein verdammt gutes Unternehmen gründet - Band 2: Das ganzheitliche Unternehmen" sowie im Buch "Wie man ein verdammt gutes Unternehmen gründet - Das Arbeitsbuch Geschäftsmodell".

**Schritt 3:** Der Businessplan. Der Businessplan ist Ihr persönlicher Fahrplan zum Geschäftserfolg. Haben Sie Schritt 2 komplett bearbeitet, so ergänzen Sie nun den "Textteil" um einen "Zahlenteil". Zu einem Businessplan gehören:

- eine Aufstellung Ihrer privaten Lebenshaltungskosten,
- eine Kapitalbedarfsplanung, eine Aufstellung der Dinge, die Sie für Ihr Unternehmen kaufen müssen, die Investitionsplanung, plus die Ausgaben, die Sie für Personal, Mieten etc. haben, die sogenannten Betriebsmittel,
- eine Liquiditätsplanung für mind. 3 Jahre auf Monatsbasis,
- eine Rentabilitätsplanung für mind. 3 Jahre auf Jahresbasis,
- eine Personalplanung für mind. 3 Jahre,
- Ihr Lebenslauf.

Sie sollten keine aus dem Internet heruntergeladene Vorlage für den Textteil Ihres Businessplans verwenden. Gerade, wenn Sie eine Finanzierung anstreben, werden Sie damit bei einer Bank auf die Nase fallen. Die einschlägigen Vorlagen sind bundesweit bekannt und werden in der Regel sofort aussortiert. Die Chancen auf eine gelungene Finanzierung sinken signifikant!

**Schritt 3a:** Bei einer Gründung aus der Arbeitslosigkeit (ALG I oder ALG II) und zur Erlangung des Gründungszuschusses bzw. des Einstiegsgeldes benötigen Sie nun die Stellungnahme der fachkundigen Stelle. Diese bekommen Sie selbstverständlich kostenlos von uns.

**Schritt 3b:** Wenn Sie sich als Freiberufler selbstständig machen möchten, folgt nun der Gang zum Finanzamt. Dort bekommen Sie als Freiberufler eine Steuernummer zuteilt (Zeitaufwand ca. 20 - 30 Minuten, Kosten: keine).

**Schritt 3c:** Wenn Sie sich als einzelner Gewerbetreibender (als solche gelten alle, die nicht Freiberufler sind) oder mit einem Partner im Rahmen einer sog. GbR (Gesellschaft bürgerlichen Rechts) selbstständig machen möchten, führt Sie Ihr Weg nun zum Gewerbeaufsichtsamt, manchmal auch Gewerbeamt genannt. Das Gewerbeamt ist eine Abteilung der jeweiligen Stadt, in der Sie wohnen und befindet sich meistens im Rathaus. Dort beantragen Sie entweder alleine oder, im Falle einer GbR, gemeinsam mit Ihrem Partner einen Gewerbeschein (Zeitaufwand ca. 20 - 30 Minuten, Kosten pro Person: € 20,- bis € 30,-).

**Schritt 3d:** Möchten Sie sich im Rahmen einer GmbH, UG, AG, OHG, KG oder als e.K. selbstständig machen, benötigen Sie vor der eigentlichen Gewerbebeanmeldung einen Notartermin, in dem die Gesellschaft formal gegründet wird. Jeder Notar ist dazu verpflichtet, Ihnen zu helfen. Die Kosten für die Gründung einer Gesellschaft bzw. für Eintragung ins Handelsregister variieren je nach Gesellschaftsform. Fragen Sie vorab den Notar bzgl. der Kosten. Die Kosten für die Gründung einer UG liegen bei ca. € 200,-, die Kosten für GmbH und AG bei mehreren tausend Euro.

Erst wenn Sie den Handelsregisterauszug per Post vom Registergericht erhalten, führt Sie der Weg weiter zum Gewerbeamt (siehe 3c). Allerdings melden Sie dann das Gewerbe nicht auf sich als Person, sondern auf die neu geschaffene juristische Person, also Ihre GmbH, AG etc. an.

#### **Schritt 4: Sie sind jetzt offiziell selbstständig. Feiern Sie!**

**Schritt 5:** Eröffnen Sie ein Geschäftskonto für Ihre Selbstständigkeit bei einer Bank Ihrer Wahl. Achtung: Wenn Sie eine Gründungsfinanzierung benötigen, lesen Sie unbedingt zuvor Schritt 6!

**Schritt 6:** Möchten Sie für Ihre Selbstständigkeit einen Gründungskredit beantragen, müssen Sie nun Ihren Businessplan einer Bank "verkaufen". Dazu machen Sie vorab einen Termin mit der Geschäftskundenbetreuung. Sämtliche öffentlichen Fördermittel, außerdem dem sog. Mikrodarlehen, werden im Hausbankverfahren erteilt. Das heißt, dass eine Beantragung immer über eine "normale" Bank oder Sparkasse erfolgen muss.

Versuchen Sie Ihr Glück zunächst bei Ihrer eigenen Bank, die auch Ihr Privatkonto führt.

Öffentliche Kredite, wie zum Beispiel das Startgeld der KfW-Bank, erhalten Sie am einfachsten über eine Sparkasse oder eine Volksbank. Andere Banken scheuen häufig den Aufwand der Beantragung und versuchen Ihnen eigene, in der Regel teurere, Kredite zu vermitteln oder lehnen eine Finanzierung komplett ab. Lassen Sie sich nicht abschrecken, wenn es bei der ersten Bank nicht klappt. Im Regelfall sprechen Sie bei 3 bis 6 Banken vor, bevor Ihr Konzept einem Sachbearbeiter gefällt. Hoffen Sie nach einem Gespräch nicht auf ein Feedback von der Bank. Wird ein Konzept abgelehnt, dann wird dies meistens nur mit einem Formbrief quittiert. Sind Fehler in Ihrem Businessplan, so erfahren Sie das meistens nicht. Wir unterstützen Sie gerne vorab bei der Prüfung Ihres Businessplans, denn in der Regel bekommen Sie bei einer Bank immer nur eine Chance!

Noch Folgendes sollten Sie zum Thema Finanzierung wissen:

- eine Bank erwartet zwischen 15 und 20% Eigenkapital,
- ohne eine einwandfreie (saubere) Schufa kommt keine Finanzierung zu stande,
- die meisten Banken arbeiten nach dem Regionalprinzip und nehmen nur Kunden aus der Umgebung. Haben Sie es sich also zum Beispiel mit der Sparkasse Köln verspielt und wohnen in Köln, können Sie nicht einfach zu Sparkasse Düsseldorf gehen. Dort werden Sie dann nämlich wieder nach Köln geschickt

- Seien Sie gut vorbereitet! Im Gespräch mit der Bank sollten Sie auf jede Frage, sich und Ihr Unternehmen betreffend, eine Antwort haben.

**Schritt 7:** Bei der Beantragung der Finanzierung benötigt die Bank von Ihnen noch folgende Unterlagen:

- eine Selbstauskunft (den Vordruck dafür erhalten Sie bei Ihrer Bank),
- eine Schufa-Auskunft (diese holt die Bank in der Regel selbst ein),
- die letzten zwei Steuerbescheide (Alternativ einen Steuerbescheid vom Vorjahr und eine Steuererklärung für das Vorjahr),
- sämtliche Unterlagen zu Ihrem Privatbesitz (Auto, Haus, Wohnung, Aktien, Lebensversicherungen etc.).

Wenn Sie verheiratet sind oder in eheähnlicher Gemeinschaft leben, verlangt die Bank ggf. die gleichen Unterlagen auch von Ihrem Partner bzw. Ihrer Partnerin.

**Schritt 8:** Viele Banken versuchen, Ihnen mit dem Kredit gleich noch eine, in der Regel überbeuerte, Risikolebensversicherung zu verkaufen, um das Todesfallrisiko abzusichern. Wenn Sie bereits eine solche haben, nutzen und stocken Sie diese ggf. auf. Ein Anbieter günstiger Risikolebensversicherungen ist zum Beispiel die Cosmos-Direkt-Versicherung.

**Schritt 9:** Für jede Gründungsfinanzierung haften Sie als Privatperson(en). Auch wenn es sog. Ausfallbürgschaften gibt, gelten diese lediglich für die Bank. Das bedeutet, dass zum Beispiel in Nordrhein-Westfalen die NRW.Bank für 80% des Kreditrisikos gegenüber Ihrer Hausbank haftet, Sie dann aber gegenüber der NRW.Bank. Es gibt also nichts geschenkt und auch kein Geld zum Zocken! Seien Sie sich im Klaren darüber, dass Sie auch bei einer Gründungsfinanzierung Schulden machen, die Sie in jedem Fall zurückzahlen müssen!

**Schritt 10:** Das Finanzamt. Nach der Anmeldung eines Gewerbes erhalten Sie vom Finanzamt nach ein bis zwei Wochen einen dicken Fragebogen, den Sie bis zu einem bestimmten Termin ausgefüllt müssen. Das Finanzamt erteilt Ihnen dann eine Steuernummer und ggf. eine Umsatzsteuer-ID.

Als Kleingewerbetreibender (mit weniger als € 17.500,- Umsatz im Eröffnungsjahr) haben Sie die Möglichkeit, von der sog. Kleinunternehmerregelung Gebrauch zu machen. Sie weisen dann auf Ihren Rechnungen keine Mehrwertsteuer aus und dürfen bei den Rechnung, die Sie von anderen erhalten, keine Vorsteuer geltend machen. Die Kleinunternehmerregelung lohnt sich also vor allem dann, wenn Sie im ersten Jahr keine größeren Anschaffungen für Ihr Unternehmen tätigen.



# Gründerkönig

Der Businessplan-Wettbewerb für Deutschland



„Das Leben ist dazu da, Erfahrungen zu sammeln!“

**[www.Gruenderkoenig.de](http://www.Gruenderkoenig.de)**

---

Besuchen Sie auch unsere kostenlosen Veranstaltungen auf der  
Gründerwoche Deutschland im November.



**Gründerwoche  
Deutschland**  
[www.gruenderwoche.de](http://www.gruenderwoche.de)

Weitere Infos zu unseren Veranstaltungen der Gründerwoche unter:

**[www.theblackswan.de/gruenderwoche-deutschland.html](http://www.theblackswan.de/gruenderwoche-deutschland.html)**

Bleiben Sie im Kontakt und erhalten Sie wichtige Informationen zum Thema Selbstständigkeit immer direkt per E-Mail.

Melden Sie sich unter [www.TheBlackSwan.de](http://www.TheBlackSwan.de) für unseren **kostenlosen Gründer- und Unternehmer-Newsletter** an.

Kein Spam, sondern 100% Information.





## **Keine Lust den Weg in die Selbstständigkeit alleine zu gehen, oder alles nur aus Büchern zu lernen?**

Dann werden Sie doch Teil eines Netzwerks von Gleichgesinnten!

Mit der Unternehmensberatung „The Black Swan“ hat der Autor der Buchreihe „Wie man ein verdammt gutes Unternehmen gründet“ ein Beratungsunternehmen gegründet, das auch Ihnen dabei hilft, ein erfolgreicher Unternehmer mit einem erfolgreichen Unternehmen zu werden. Besuchen Sie uns im Internet unter:

**[www.TheBlackSwan.de](http://www.TheBlackSwan.de)**

und informieren Sie sich über unsere Seminare, unsere Veranstaltungen und unsere Beratung, zum Beispiel über die wahrscheinlich weltweit einzigartige „Franchisenehmer- und Unternehmerbetreuung“ oder unsere **Unternehmerausbildung**.

**Blieben Sie im Kontakt. Wir freuen uns auf Sie!**



**Sie möchten Berater werden und anderen Menschen dabei helfen, ein Unternehmen zu gründen?**

**Auch dann haben wir etwas für Sie:**

Werden Sie, wie viele andere, Beraterin oder Berater bei The Black Swan. Unser Lizenzsystem ist in Deutschland absolut einzigartig und speziell für die Menschen entwickelt, die in Ihrem Leben nur eins sein möchten: Berater und Mentoren.

Alles über unsere zertifizierte Beraterausbildung, die Zugangsvoraussetzungen und unser Lizenzsystem finden Sie unter:

**<http://partner.TheBlackSwan.de>**

# Beratungs- und Testgutscheine

Fordern Sie jetzt per E-Mail Ihren persönlichen The Black Swan Beratungs- und Seminargutschein im Wert von **€ 50,-** an.

Senden Sie dazu eine E-Mail an **gutschein@TheBlackSwan.de** und geben Sie den folgenden Aktionscode an: **TBS\_INFOB\_50**. Ihren Gutschein erhalten Sie dann umgehend zugesandt.



**Sind Sie fit für Ihre Gründung?** **malamut**  
team catalyst

Testen Sie Ihr unternehmerisches Potenzial mit dem mehrfach ausgezeichneten MALAMUT Gründertest.

**25% Rabatt auf Ihr Gründergutachten.** Gutscheincode: **ganzheitlicherunternehmer**  
Gültig bis 31.08.2012

**Jetzt anmelden: [www.teamability.de](http://www.teamability.de)**

## Gründungsberatung von The Black Swan erhalten Sie im Umkreis aller großen deutschen Städte:

Halle · Leipzig · Dresden · Cottbus · Jena · Gera ·  
Chemnitz · Berlin · Potsdam · Brandenburg · Neubrandenburg ·  
Rostock · Schwerin · Erfurt · Kulmbach · Coburg · Nürnberg ·  
Regensburg · Straubing · Würzburg · Schweinfurt · München ·  
Augsburg · Kaufbeuren · Ulm · Ravensburg · Freiburg ·  
Stuttgart · Mannheim · Ludwigshafen · Heidelberg · Karlsruhe ·  
Frankfurt · Wiesbaden · Offenbach · Darmstadt · Fulda ·  
Saarbrücken · Trier · Olpe · Hagen · Marburg · Siegen · Göttingen ·  
Kassel · Bielefeld · Paderborn · Münster · Osnabrück · Rheine ·  
Coesfeld · Bremen · Oldenburg · Hannover · Hildesheim ·  
Wolfsburg · Braunschweig · Salzgitter · Magdeburg · Kiel ·  
Flensburg · Hamburg · Lübeck · Bottrop ·  
Oberhausen · Essen · Bochum · Dortmund · Krefeld · Düsseldorf ·  
Mönchengladbach · Koblenz · Bonn · Leverkusen ·  
Bergisch Gladbach · Köln · Gummersbach · Wuppertal · Remscheid ·  
Solingen

### The Black Swan

Gesellschaft für Unternehmensentwicklung UG (haftungsbb.)

Reischplatz 2d · 50679 Köln

Tel.: 0221 / 789 601 63 · Fax.: 0221 / 789 601 64

E-Mail: [team@TheBlackSwan.de](mailto:team@TheBlackSwan.de)



[www.TheBlackSwan.de](http://www.TheBlackSwan.de)