



unternehmer.de

Das kostenlose ePaper für Gründer, Selbständige & KMU

VERKAUFEN

Neues Jahr, neue Preise? So kommunizierst du sie! (S.18)

FÜHREN

7 Fallen, in die frisch gebackene Chefs tappen (S. 22)

MOTIVIEREN

Was du unbedingt über Querdenker wissen solltest (S. 25)

EXTRAS:

► BUSINESS-KNIGGE

► FINANZTIPP

GRÜNDUNG

FEHLER VERMEIDEN

Gründe ein Unternehmen, aber bitte richtig! (S. 5)

PRODUKTIVITÄT STEIGERN

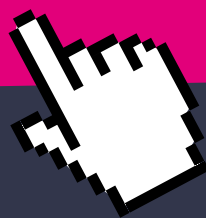
5 sofort umsetzbare Tipps für mehr Lebensqualität (S. 10)

ALLE PRINT-AUSGABEN LESEN!

JEDERZEIT & ÜBERALL: Wir schenken dir einen Monat "Ready - Die Magazin Flatrate" gratis!



Jetzt kostenlos testen



Schwerpunkt: Gründung

Schon produktiv oder noch beschäftigt?

▷ ▷ [Zum Artikel](#)

GRÜNDUNG: RICHTIG GRÜNDEN

So vermeidest du fatale Gründungs-Fehler
– Dr. Lucas F. Flöther

ZAHLEN ZUM THEMA

Spannende Fakten zum Schwerpunkt
– ausgewählt von unserer Redaktion

GRÜNDUNG: PRODUKTIVITÄT

Wenn selbst 48-Stunden-Tage nicht mehr helfen
– von Martin Geiger

BUCHTIPPS

Die besten Bücher zum Schwerpunktthema
– ausgewählt von unserer Redaktion

GADGETS FÜR GRÜNDER

7 coole und praktische Tools
– ausgewählt von unserer Redaktion

TOP-ARTIKEL ZUM SCHWERPUNKT

Online auf unternehmer.de weiterlesen
– ausgewählt von unserer Redaktion

5 VERKAUFEN: PREISERHÖHUNGEN

Neues Jahr, neue Preise? So kommunizierst du sie
– von Oliver Schumacher

9 FÜHREN: 7 ANFÄNGER-FEHLER

7 Fehler, die frisch gebackene Chefs machen
– von Bernd Geropp

10 MOTIVIEREN: QUERDENKER

Was du unbedingt über Querdenker wissen solltest
– von Christian W. Hinze

13 FINANZTIPP

Berufsunfähigkeitsversicherung: 5 Tipps
– von Dr. Viktor Becher

15 BUSINESS-KNIGGE

Vorsicht vor diesen 5 Fettnäpfchen
– von Susanne Beckmann

17 VORSCHAU & IMPRESSUM

18

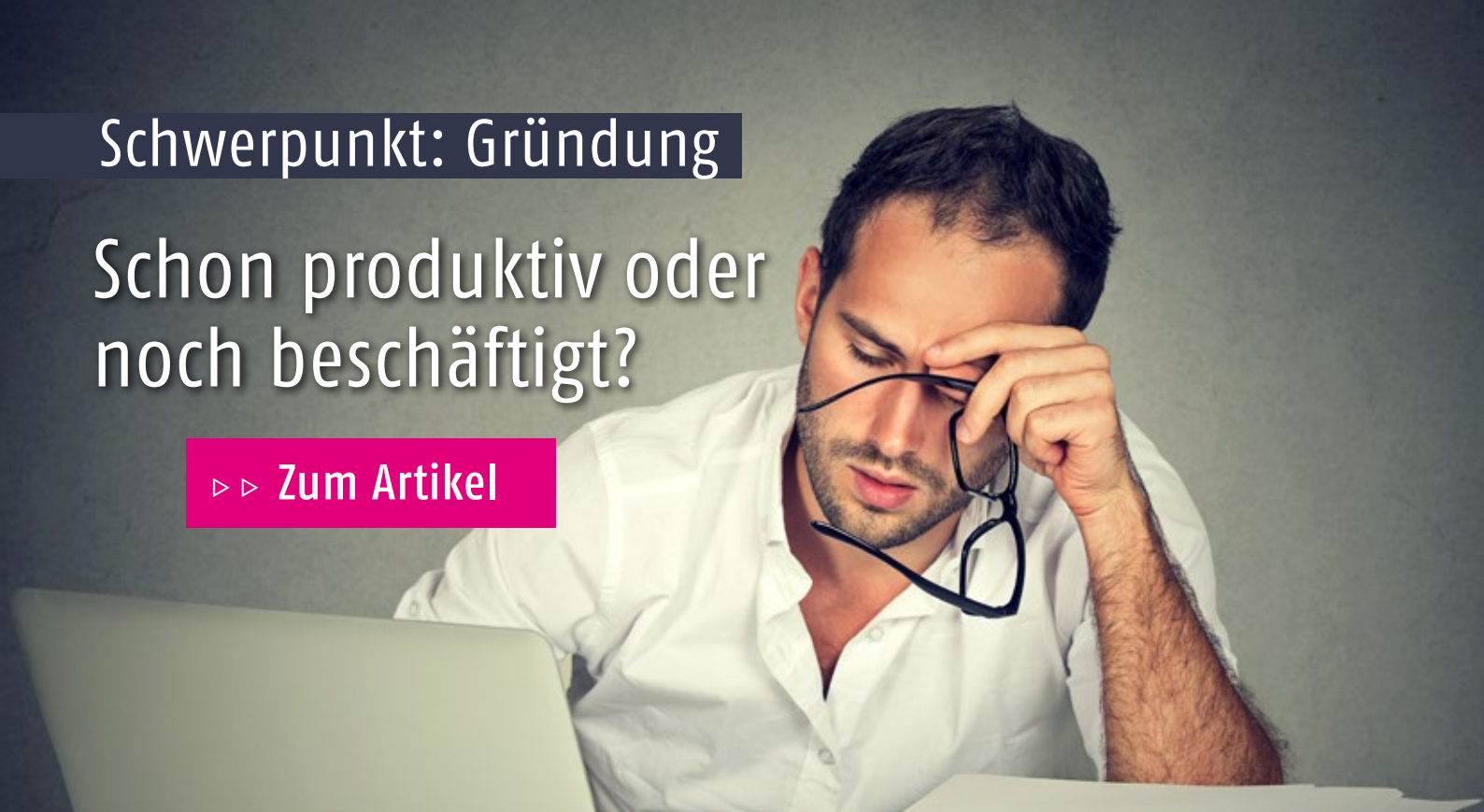
22

25

28

30

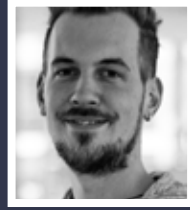
32



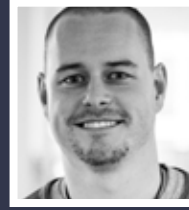
Das Team von unternehmer.de



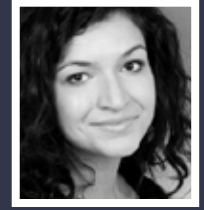
Patricia Scholz
(Projektleitung)



Joachim Schwarm
(Konzept & Entwicklung)



Michael Maußner
(Kooperationen & Marketing)



Hana Kus
(Chefredaktion)



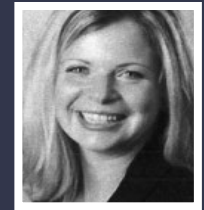
Carina Macaluso
(Redaktion)



Robert Sierl
(Technik & Entwicklung)



Luisa D'Orfeo
(Grafik & Social Media)



Olga Steinkamp
(Buchhaltung)

Schreib uns!

Wir wünschen dir viel Spaß beim Lesen unserer neuen ePaper-Ausgabe. Schreib uns gerne dein Feedback an redaktion@unternehmer.de oder schau auf unseren Social Media Kanälen vorbei:



plus.google.com/+UnternehmerDe



www.instagram.com/unternehmer.de



www.facebook.com/unternehmer.wissen



www.youtube.com/user/unternehmerde



www.twitter.com/unternehmer_de



www.pinterest.com/unternehmer



www.unternehmer.de/feeds



www.xing.com/news/pages/unternehmer-de-507

Gründe ein Startup, aber richtig! So entgehst du Gründungs-Risiken



Die Zahl der Jungunternehmer, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, schrumpft immer weiter. Kein Wunder: Offizielle Studien belegen, dass nur jedes zehnte Startup langfristig erfolgreich ist. Wer folgende Regeln beachtet, kann sich erfolgreich vor Fehlern schützen bzw. im Krisenfall richtig handeln. →



»Immer weniger Menschen wagen den Schritt in die Selbstständigkeit. Für die Volkswirtschaft ist diese Entwicklung fatal.«

Laut DIHK-Gründungsreport 2016 ist das nachlassende Gründungsinteresse ein Spiegelbild der guten Konjunktur. Fähige junge Menschen finden zu Zeiten des Fachkräftemangels schnell einen Job, wollen lieber Beamter statt Unternehmer werden. Aber auch das mit einer Gründung verbundene Risiko ist für viele ein Hindernis, schließlich ist die „Kultur des Scheiterns“ in der Startup-Szene allgegenwärtig.

Für die Volkswirtschaft ist diese Entwicklung fatal: Leisten doch innovative Ideen und Produkte einen entscheidenden Beitrag, damit die deutsche Wirtschaft an Dynamik gewinnt. Die Lösung liegt dabei nicht in einer Flut unausgereifter Startups. Vielmehr brauchen Unternehmer neben einer guten Idee auch ein solides finanzielles Fundament, betriebswirtschaftliche Kenntnisse und Branchen-Know-how, um dauerhaft wettbewerbsfähig zu sein. Wer dann doch in Schieflage gerät, sollte darauf vorbereitet sein.

Finde nicht Kunden für dein Produkt. Finde ein Produkt für deine Kunden.

Die Euphorie über die eigene, visionäre Idee vernebelt häufig den Blick für die Realität. Gründer sollten sich deshalb fragen: Bringt meine Idee

einen wirklichen Zusatznutzen, der sich beim Kunden in Euro und Cent auszahlt? Schließlich reicht es nicht aus, dass Kunden eine Idee ganz nett finden – sie müssen sie auch kaufen wollen. Deshalb sollten Märkte adressiert werden, die ausreichend groß sind. Das heißt: Lösen Startups am Markt ein Problem, das es gar nicht gibt, ist das Scheitern vorprogrammiert. Aber auch ein umfassendes Branchenwissen

ist elementar. Vor allem fundierte Lieferanten- und Kundenkontakte sind in der Startphase unverzichtbar.

Schnelles Geld = schneller Erfolg?

Überdies werden am Anfang häufig grobe Kalkulationsfehler begangen. Während die einen Gründer den Umsatz des eigenen Produkts zu hoch einschätzen, vergessen andere sogar die Kalkulation grundlegender Fixkosten, von der Miete bis hin zum eigenen Gehalt. Dabei ist es entscheidend, dass Unternehmer alle wichtigen Kennzahlen taggenau abrufen können. Dies gilt insbesondere für alle Verbindlichkeiten und deren Fälligkeiten. Dazu zählen nicht nur die Kreditoren aus der Offene-Posten-Liste, wie zum Bei- →

Das brauchen Gründer

- ▶ Ein passendes Produkt für ihre Zielgruppe
- ▶ gute Marktlage
- ▶ ausreichendes finanzielles Fundament
- ▶ betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- ▶ Branchen-Know-how
- ▶ Lieferanten- und Kundenkontakte
- ▶ Wettbewerbsfähigkeit
- ▶ genaue Kalkulation
- ▶ Kenntnisse über Kennzahlen & Fristen
- ▶ persönlichen Einsatz
- ▶ verlässliche Geschäftspartner
- ▶ langfristige Planung
- ▶ Rücklagen & Liquidität
- ▶ Die richtige Idee zur richtigen Zeit



spiel Lieferanten. Auch die Höhe und Fristen von Zahlungen an Krankenkassen, das Finanzamt, Arbeitnehmer oder Banken sind entscheidend. Und: Besonders in der Anfangszeit muss das Ausfallrisiko von Kunden einkalkuliert werden.

Bei der Finanzierung setzen junge Unternehmer seit Jahren überwiegend auf Freunde und Familie als Kapitalgeber. Aber auch Business Angels und Risikokapital-Geber gewinnen weiter an Bedeutung. Das Risiko: Solche kleinteiligen und informellen Investments sind häufig undurchschaubar; Risiken und Laufzeiten werden nicht hinreichend überblickt. Der einfache Zugang zu Kapital kann gefährlich werden, sobald die gute Konjunktur nachlässt. Häufig verfügen Gründer über eine zu geringe Kapitaldecke,

✪ **Extra: 10 Tipps, mit denen deine Existenzgründung durch die Decke schießt!**

Artikel lesen



sodass der negative Effekt umso heftiger ist.

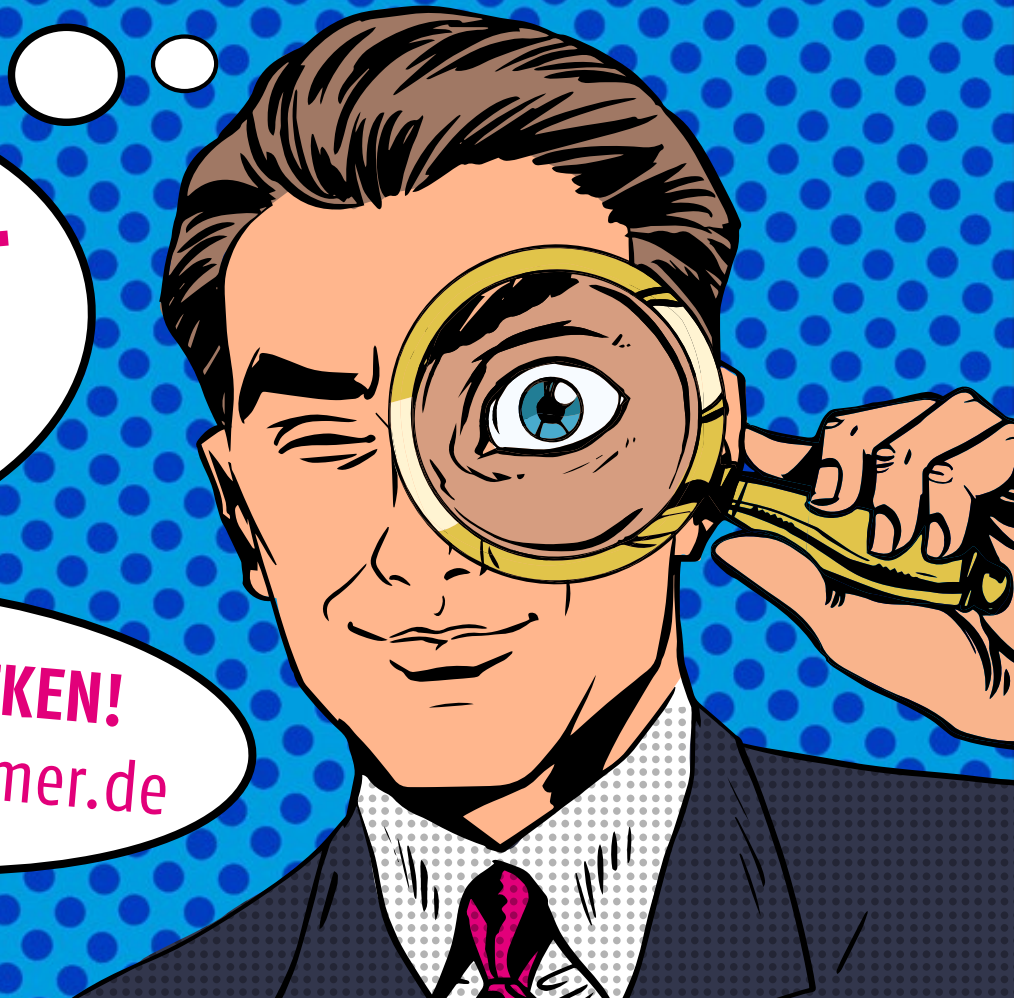
Drum prüfe, wer sich ewig bindet

Mehr als die Hälfte aller Jungunternehmen scheitert übrigens an internen Streitigkeiten, so die "Berlin Startup Academy". Schließlich

erfordert die Gründung eines Unternehmens enormen persönlichen und finanziellen Einsatz. Geschäftspartner müssen also bzgl. Strategien und Risiken an einem Strang ziehen. Dies gilt nicht zuletzt für wirtschaftliche Krisen. Um diese zu vermeiden, sollten Unternehmer in guten Zeiten die eigene Finanz- und Marktsituation kritisch prüfen. →

**BUSINESS-
BÜCHER?**

JETZT ENTDECKEN!
shop.unternehmer.de



Kommt es doch zu einer Krise, gilt es, rechtzeitig entschlossen zu reagieren, ehe es zu spät ist.

Die Ursachen für Krisen sind vielfältig: Zahlungsunfähigkeit bei Kunden oder Geschäftspartnern sowie Krankheiten oder Wirtschaftskrisen, aber auch eine unzureichende Unternehmensplanung, mangelhafte Unternehmensführung oder eine fehlerhafte Kalkulation.

Für Startups ist es deshalb besonders wichtig, langfristig zu denken. Ein guter Unternehmer weiß mehrere Monate im Voraus, dass z.B. ein Liquiditätsbedarf durch größere Investitionen, Darlehensrück- oder Steuerzahlungen ansteht. Erwirtschaftet ein Startup die ersten Überschüsse, sollte auf Partys à la „Wolf of Wall Street“ verzichtet werden.

Ursachen für Gründer-Krisen

- ▶ Zahlungsunfähigkeit
- ▶ Krankheiten
- ▶ unzureichende Planung
- ▶ mangelhafte Führung
- ▶ fehlerhafte Kalkulation

Stattdessen gilt es, dieses Geld langfristig im Unternehmen einzuplanen und Rücklagen zu bilden. Deshalb sollten Jungunternehmer auch darauf verzichten, sich zu schnell zu vergrößern. Denn: Wachstum kostet Liquidität. Wer nur wachsen will

»Erwirtschaftet ein Startup die ersten Überschüsse, sollte auf Partys à la „Wolf of Wall Street“ verzichtet werden.«

um des Wachstums willen, hat schnell ein existenzielles Problem, wenn die Eigenkapitalrücklagen gering sind. Häufig haben Jungunternehmer nur den Umsatz und weniger den Ertrag im Fokus. Das kann schnell Liquiditätsprobleme auslösen.

Und wenn Insolvenz droht?

Schlittert ein Startup dennoch in die Insolvenz, muss das nicht das Ende sein. Im Gegenteil: Die Insolvenz kann sogar die unangenehmen Folgen einer finanziellen Katastrophe abwenden. Am Ende der Insolvenz kann nämlich die Entschuldung des Unternehmens stehen, sodass ein Neuanfang gewagt werden kann. Voraussetzung ist, frühzeitig zu reagieren: Wer trotz Zahlungsunfähigkeit die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens versäumt, begeht

den Straftatbestand der Insolvenzverschleppung.

Lohnt sich das also?

Studien sagen ganz klar: Ja. Der Deutsche Startup-Monitor hat herausgefunden, dass die Gründer von Startups deutlich zufriedener mit ihrer Lebenssituation sind als Angestellte. Selbst wenn das eigene Startup aufgegeben werden müsse, würden mehr als 80 Prozent weiterhin einer selbstständigen Tätigkeit nachgehen. Zwei Drittel der Befragten würden sogar ein neues Startup gründen. Gründer, die zur richtigen Zeit mit der richtigen Idee auf den Markt treffen, haben große Chancen. Wer darüber hinaus alle Risiken stets im Blick behält und rechtzeitig handelt, wird auch langfristig erfolgreich sein. ■



Autor: Dr. Lucas F. Flöther

Er zählt seit Jahren zu den führenden deutschen Sanierungsexperten und Insolvenzverwaltern. In seinen über 15-jährigen Tätigkeiten hat er über 1.000 Insolvenzverfahren betreut. Flöther ist Partner der Kanzlei „Flöther & Wissing“, die laut der Insolvenzkanzlei-Rankings der Wirtschaftswoche und des FOCUS zu den Top-Kanzleien in Deutschland gehört; Flöther ist zudem der am häufigsten bestellte Insolvenzverwalter in Ostdeutschland. Darüber hinaus ist Flöther Sprecher des Gravenbrucher Kreis, der Vereinigung der führenden Insolvenzverwalter Deutschlands.

www.floether-wissing.de

Zahlen & Fakten rund ums Thema

GRÜNDUNG

24,1 %

der Startups haben einen Kickertisch im Büro stehen. Ob es da etwa einen Zusammenhang zwischen Kickertisch und Erfolg oder Scheitern eines Startups gibt?

30 %

der Startups in Deutschland beschäftigen Mitarbeiter aus dem Ausland. Jeder zehnte Gründer stammt selbst aus dem Ausland.

80 %

der Startups planen, den internationalen Markt zu erobern. Dabei gilt es jedoch die jeweiligen Gesetze und Richtlinien zu beachten.

7

Mitarbeiter haben Gründer im Durchschnitt letztes Jahr eingestellt.

13,9 %

der Gründer sind weiblich. Ihr Anteil steigt stetig an.

163

Gründerwettbewerbe gab es 2016 in Deutschland. Tendenz für 2017: steigend.

2/3

aller Gründer integrieren gesellschaftliches Engagement in ihre Unternehmensführung. Außerdem wird großer Wert auf ökologische Nachhaltigkeit gelegt.

Zeitmanagement für Gründer

Schon produktiv oder noch beschäftigt?



Ob nebenberuflicher Gründer, selbständiger Freelancer oder erfolgreiches Start Up: Zeitmanagement ist für jeden Entrepreneur ein ernstes Geschäft! Tatsächlich ist das Verwandeln von Zeit in Geld sogar das wichtigste Geschäft für uns alle. Viele Unternehmer verdrängen diese Tatsache und arbeiten mit veralteten Methoden selbst und ständig. Die Folge: Ihr Tag könnte gut und gerne 48 Stunden haben, ohne dass sie es schaffen würden, alles zu erledigen.

Der digitale Wandel in Gesellschaft und Wirtschaft hat dazu geführt, dass wir zunehmend komplexere Aufgaben zeitgleich mit der einhergehenden Informationsüberflutung zu bewältigen haben. Unsere zeitliche Belastung gelangt dabei immer mehr an ihre Grenzen: Anrufe, E-Mails, Live-Chats, Messenger, Apps, persönliche Nachrichten, Freundschaftsanfragen, MMS, SMS, Snapchat, Facebook, WhatsApp, XING, LinkedIn, Instagram oder Twitter ... - die Auswahl der möglichen Ablenkungen steigt in ungeahnte Dimensionen.

In gleichem Maße nimmt die Anzahl der Tools stetig zu, die uns - dank sich rasant verändernder Kommunikationstechnik - Zeitersparnis versprechen: Smartphone, Laptop, Digi-Cam, Tablet, Netbook, mp3-Player und unzählige Apps ... der Großteil dieser Optionen stand uns vor zehn Jahren nicht einmal ansatzweise zur Verfügung. Damit stehen uns theoretisch zwar völlig neue Möglichkeiten offen, um Zeit produktiver zu nutzen und Aufgaben schneller zu erledigen als je zuvor. →

Ablenkungen durch angebliche Helfer

Doch hat dies tatsächlich zu mehr frei verfügbarer Zeit geführt? Konnten wir dadurch unsere Lebensqualität maßgeblich steigern? Leider nein, denn all diese Tools bieten zugleich ein schier unerschöpfliches Reservoir an Ablenkungen, die uns vom Wesentlichen abhalten.

Studien zufolge können wir gegenwärtig noch ganze 11 Minuten an einer Aufgabe arbeiten, bevor wir abgelenkt werden. Dann jedoch dauert es ganze 25 Minuten, bis wir uns wieder auf dem vorhergehenden Stand der Konzentration befinden, um unserer Aufgabe ungeteilte Aufmerksamkeit schenken zu können. Das führt dazu, dass selbst erfolgreiche Firmenlenker nicht mehr als 45 produktive Minuten pro Arbeitstag vorweisen können. Kein Wunder also, dass es uns immer seltener gelingt, unsere To Do-Listen auch nur halbwegs abzuarbeiten, bevor wir erschöpft ins Bett fallen. Wir sind ständig dermaßen beschäftigt, dass selbst 48-Stunden-Tage keine Abhilfe schaffen würden.

Belastung steigt, Balance sinkt

Zu viele Anforderungen, Aufgaben und Aktivitäten fordern unsere Aufmerksamkeit. Informationsüberflutung, komplexere Arbeitsumfelder und steigender Wettbewerbsdruck sorgen dafür, dass nur der Schnellste das Rennen macht. Doch in dem Maße, in dem unsere Belastbarkeit steigt, sinkt unsere Lebensqualität.

Was bleibt, ist die ernüchternde Erkenntnis: Nach wie vor haben wir jeden Tag nur 24 Stunden Zeit. Dies ist die einzige Konstante in einer sich rasant verändernden Arbeitswelt. Eines funktioniert heute definitiv nicht mehr: Ein zukunftsorientiertes Unternehmen zu gründen und im Anschluss mit veralteten Zeitmanagement-techniken zu führen. Demnach ist es keine Frage mehr, ob wir uns verändern müssen, sondern ob wir schnell genug sein werden.

Zeit ist und bleibt wertvollste Ressource

Früher oder später wird jeder Unternehmer zweifellos feststellen, dass Zeit die wertvollste Ressource ist, die er besitzt. Die Fähigkeit und die Notwendigkeit, die-

ses knappe Gut effektiv einzusetzen, entscheidet heute mehr denn je über den Erfolg. Und mehr als bei den meisten anderen Menschen hängt insbesondere der Erfolg eines Selbständigen weitgehend von der Fähigkeit ab, die richtigen Dinge rechtzeitig zu erledigen und dabei die gewünschten Ergebnisse zu erzielen.

Auf zwei Ebenen ansetzen

Wie können Gründer mit dieser Entwicklung Schritt halten und das erforderliche Tempo erfolgreicher Unternehmer gehen, ohne dass dabei ihre Lebensqualität zu kurz kommt? Der ehemalige amerikanische Automobil-Manager Lee Iacocca wird gerne mit dem Ausspruch zitiert:

»Effizienz ist keine Frage von Zeit. Nur Dummköpfe machen Überstunden.«

Wer den heutigen Anforderungen gewachsen sein will, braucht andere Lösungen. Moderne Zeitführung muss gleichzeitig auf zwei Ebenen ansetzen:

- ▶ Im unternehmerischen Bereich zur Steigerung der Produktivität.
- ▶ Im persönlichen Bereich zur Steigerung der Lebensqualität.

5 sofort umsetzbare Tipps, um anders zu arbeiten und mehr zu leben

Mit nachfolgenden Tipps erzielen Gründer in kürzerer Zeit bessere Ergebnisse und steigern gleichzeitig Leistung und Lebensqualität:



1 Kündige deinen Kunden

20 % der Kunden sind für 80 % des Umsatzes verantwortlich. Umgekehrt sind 20 % der Kunden auch die Ursache für 80 % des Arbeitsaufwandes sowie von Reklamationen.

Und sie benötigen somit Zeit, die den Top-Kunden gar nicht zur Verfügung steht. Kündige diesen „Zeitfressern“ oder empfehle sie an einen Wettbewerber, um dich voll und ganz auf deine lukrativen Kunden konzentrieren zu können.

2 Schalt ab

Und zwar deinen Internet-Zugang und deine Telefone während der ersten Stunde im Büro. Arbeite während dieser störungsfreien Zeit ausschließlich an deinem wichtigsten Ziel.

3 Rechne nach

Ermittle den Wert deiner Zeit, indem du dein angestrebtes Jahreseinkommen auf den Tag herunterbrichst und diese Summe durch zwei (aufgerundete Anzahl der tatsächlich produktiven Arbeitszeit von Top-Unternehmern) teilst – diesen Betrag musst du durch deine Tätigkeit erwirtschaften, liegt der Wert darunter, solltest du die Arbeit delegieren.

4 Schaffe dir Zeitpuffer

Wenn Wartezeiten unumgänglich sind, kündige diese frühzeitig entsprechend an. Erhöhe dann die veranschlagte Zeit, um deine Kunden durch eine schnellere Ausführung positiv zu überraschen.

5 Starte sofort

Um es nicht bei guten Vorsätzen zu belassen: Wenn du dein Ziel wirklich realisieren willst (das setzt natürlich voraus, dass du ein Ziel hast), leg den ersten Schritt grundsätzlich innerhalb von 72 Stunden zurück. ■

Autor: Martin Geiger



Der Buchautor, Vortragsredner und Coach gilt als führender Produktivitätsexperte für unternehmerisch denkende und handelnde Menschen, die anders arbeiten und mehr leben wollen. Impulse des Effizientertainers® werden von namhaften Unternehmen in ganz Europa erfolgreich umgesetzt. Er genießt den Ruf eines praxisorientierten Produktivitätsexperten, der durch humorvolle Dynamik, mitreißende Rhetorik und eindrucksvolle Beispiele überzeugt.

www.martingeiger.com

ANZEIGE

Aktuelle Firmendaten gesucht?

Wir haben die Daten.

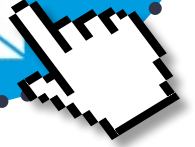
JETZT ONLINE!
Unser umfangreiches
Recherche-Tool
Data Select

competence data
information is everything
www.competencedata.de

Unsere Buchtipps

Gründung

Du willst dein Buch bewerben?
Sende uns eine Anfrage!



Existenzgründung – Schritt für Schritt



Existenzgründung ist ein Prozess, beginnend mit der Geschäftsidee und einigen bürokratischen Hürden, die es zu überwinden gilt, bevor der eigentliche Regelbetrieb aufgenommen werden kann. Gründende stehen immer wieder vor ähnlichen Fragen stehen: Wo muss ich mich melden? Was darf ich nicht vergessen? Wie gehe ich die Existenzgründung konkret an? Wer hilft mir bei Fragen und Problemen? Dieses Buch bietet einen systematischen Überblick über alle notwendigen Formalitäten.

Taschenbuch: 212 Seiten

Verlag: CreateSpace Independent Publishing Platform (31. Oktober 2013)

Sprache: Deutsch

ISBN-10: 149957875X

ISBN-13: 978-1499578751

Preis: 19,99 €

▷▷ bei Amazon kaufen

Das 4-Stunden-Startup: Wie Sie Ihre Träume verwirklichen, ohne zu kündigen



Immer mehr Menschen gehen nach Feierabend ihren Leidenschaften nach und gründen „nebenher“. Für ein solches "4-Stunden-Startup" braucht man kein Büro in Berlin und kein Venture-Capital, sondern bloß Neugier, Mut und Leidenschaft. Felix Plötz stellt die Tools vor, um außergewöhnliche Ideen schnell und günstig zu testen und professionell umzusetzen. Er erklärt u.a., wie Crowdfunding funktioniert und wie man dem Vorgesetzten am besten verklickert, dass man künftig pünktlich aus dem Büro geht.

Broschiert: 256 Seiten

Verlag: Econ (26. Februar 2016)

Sprache: Deutsch

ISBN-10: 3430202027

ISBN-13: 978-3430202022

Preis: 16,99 €

▷▷ bei Amazon kaufen

Lean Startup: Schnell, risikolos und erfolgreich Unternehmen gründen



Der Weg zum eigenen Unternehmen ist nie ohne Risiko. Und bis die Firma sich auf dem Markt etabliert hat, dauert es. Wer doch scheitert, verliert in der Regel viel Geld. Genau hier setzt die Lean Startup Methode von Eric Ries an. Sie ist schnell, ressourcenfreundlich und radikal erfolgsorientiert. Machen, messen, lernen – so funktioniert der permanente Evaluationsprozess. Das ermöglicht, spontan den Kurs zu korrigieren. Lean Startup setzt sich auch in Deutschland immer stärker durch.

Taschenbuch: 256 Seiten

Verlag: Redline Verlag (10. Oktober 2014)

Sprache: Deutsch

ISBN-10: 3868815678

ISBN-13: 978-3868815672

Preis: 19,99 €

▷ ▷ bei Amazon kaufen

Mission: Startup – Gründer in Deutschland schildern ihren Weg



Eine App, die Taxizentralen überflüssig macht? Dunstabzug von unten, statt von oben? Oder einfach eine neue Cola? Das sind die Geschäftsideen der Startups myTaxi, Bora und fritz-kola. Sie haben es geschafft, und aus ihren Ideen florierende Unternehmen gemacht. Nur, wie? Um dieser Frage nachzugehen, sind die Autoren quer durch Deutschland gereist und haben sich mit erfolgreichen Gründern zum Gespräch getroffen.

Taschenbuch: 308 Seiten

Verlag: Springer Gabler; Auflage: 2014 (2. Oktober 2014)

Sprache: Deutsch

ISBN-10: 3658066520

ISBN-13: 978-3658066529

Preis: 19,99 €

▷ ▷ bei Amazon kaufen

7 TOOLS FÜR GRÜNDER



POWER KOFFEINKAPSELN

Egal ob bei der Arbeit, vor dem Sport oder während einer langen Partynacht: Mit den Power-Koffeinkapseln bist du für jede Situation gewappnet und allzeit bereit, volle Leistung zu erbringen! Jede Kapsel enthält 200mg reines Koffein und ist frei von jeglichen Zusatzstoffen. Das entspricht zwei Tassen Kaffee.

12,99 €

▷▷ bei Amazon ansehen



DAS SUPER-BUCH

Dein Speicher für Ideen, Projekte, Telefonnummern, nützliche Gedanken, Notizen. Ein Reminder für all das, was sonst auf kleinen Zetteln verloren geht.

9,90 €

▷▷ im Shop ansehen



BARNEY STINSON OFFICE POSTER

21,98 €

▷▷ bei Amazon ansehen

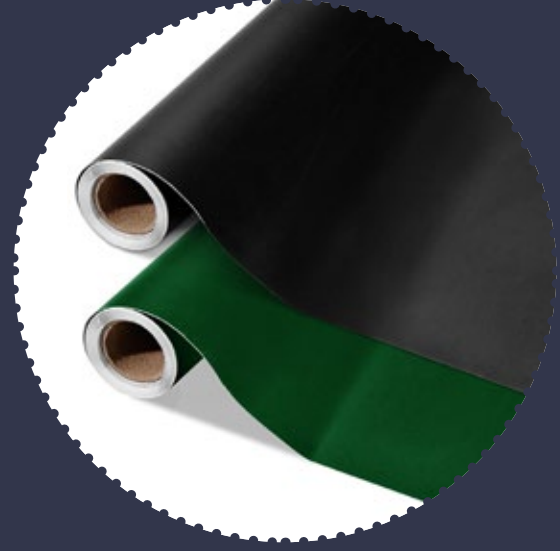


AKTENTASCHE

Egal ob Laptop, Akten oder Notizbuch. Alles will gut verstaut werden, wenn du unterwegs zu Meetings bist. Da ist natürlich das richtige Auftreten gefragt.

89,00 €

▷ ▷ bei Amazon kaufen



SELBSTKLEBENDE TAFELFOLIE

9,99 €

▷ ▷ bei Amazon kaufen



TASSE "THE BOSS"

9,02 €

▷ ▷ bei Amazon kaufen



STRESS-SCHWEIN

Es geht drunter und drüber in der Gründungsphase? Dann hilft das Stress-Schwein beim Abreagieren von Ärger. Aus Schaumstoff, ab 3 Jahren.

6,49 €

▷ ▷ bei Amazon kaufen

Top-Artikel von unternehmer.de

Business-Plan:
Das musst du
beachten

JETZT LESEN!



Mach deine
STARTUP-APP
zum Hit!



Mobile First:
Starte mit deiner App durch

JETZT LESEN!



Sei dein
eigener Boss
in 6 Schritten!

JETZT LESEN!



Neues Jahr, neue Preise

So setzt du Preiserhöhungen durch!



Manche Anbieter leiden unter permanentem Stress, wenn es um den eigenen Preis geht. Noch schlimmer wird es, sobald Preiserhöhungen anstehen. Vielen Verkäufern ist allein der Gedanke daran, ihren Kunden erklären zu müssen, dass sie ihre Verkaufspreise erhöhen werden, sehr unangenehm. Doch diese Kommunikation mit dem Kunden kann besser verlaufen, wenn einige Grundsätze beachtet werden. →

Zwingende Voraussetzung für das Durchsetzen eigener guter Preise ist, dass man sich zuerst selbst den Preis verkauft hat, also zu hundert Prozent zu diesem zu stehen. In der Praxis tun dies leider viel zu wenige, was sich in zahlreichen Verhaltensweisen bemerkbar macht. So nennen viele Anbieter nicht von sich aus souverän den Preis, sondern der Kunde muss ihnen diesen nahezu aus der Nase ziehen. Oder der Anbieter betont – allein durch falsche Pausensetzung – den Betrag oder die prozentuale Erhöhung, statt den Nutzen und die weitere gemeinsame Vorgehensweise.

Akzeptanz der eigenen Preise

Für den überzeugten Verkäufer ist es selbstverständlich: Ein Preis ist niemals zu rechtfertigen, er ist bestenfalls zu erklären. Kunden wollen die Sicherheit, dass Produkte und Leistungen ihren Preis wirklich wert sind. Vor diesem Hintergrund lassen sich dann auch bevorstehende Preiserhöhungen so kommunizieren, dass der Kunde sie verstehen und akzeptieren kann. Eine Ankündigung höhere Preise fällt leichter und wirkt souveräner, wenn folgende Punkte beachtet werden:

1 Glaubwürdigkeit

Die Argumente für höhere Preise sollten für den Kunden glaubhaft sein. Andernfalls ist schnell der Beigeschmack da, dass diese nur der Gewinnmaximierung des Anbieters dienen.

2 Preislogik

Wer pauschal alles um x Prozent erhöht, irritiert so manchen Kunden. Wer ein Produkt oder eine Leistung etwas stärker erhöht als andere, vielleicht sogar hier und da den Preis senkt, zeigt dem Kunden klar, dass

»Kaum einer ist bereit, Höchstpreise zu zahlen, wenn der Anbieter ihm nur durchschnittlich erscheint.«



Extra: Verkaufsgespräche - 12 Tipps, mit denen du Kunden überzeugst

Artikel lesen



eine gute und individuelle Kalkulation dahintersteckt. Natürlich spielt die Wortwahl selbst eine wichtige Rolle. So weckt das Wort „Preiserhöhung“ andere Emotionen, z. B. Abwehr und Blockade, als wenn von „neuen Preisen“ oder „Preisveränderungen“ die Rede ist. Solche Formulierungen kündigen die Veränderung zwar schon an, machen gleichzeitig aber erst einmal neugierig. Der Kunde bleibt offen und somit interessiert.

3 Information

Manche Kunden sind enttäuscht, wenn sie nicht frühzeitig genug über die Preiserhöhung informiert worden sind. Der eine oder andere hätte vielleicht die Chance ergriffen, gewisse Produkte noch zu „alten Preisen“ zu kaufen. Besonders Stammkunden sind für einen rechtzeitigen Hinweis sehr dankbar, weil sie so gegenüber Mitbewerbern einen Kostenvorteil haben.

4 Timing

Zu bedenken sind auch der Zeitpunkt und die Häufigkeit der Preisänderung. So ist es in manchen Branchen besser, lieber einmal jährlich zu erhöhen, als vier Jahre gar nicht – aber dann in einem Jahr dreimal. Oder gleich so dramatisch, dass die Kunden einen Preisschock bekommen.

Professioneller Auftritt schafft Vertrauen

Preise und deren Erhöhung müssen mit dem gesamten Unternehmen harmonieren, um als adäquat empfunden und in der Folge auch akzeptiert zu werden. Leider wirkt aber der Außenauftritt so mancher Anbieter eher durchschnittlich bis billig, statt professionell. Das gilt sowohl für viele Webseiten als auch die klassische Print- →

werbung in Form von Imagebroschüren. Kaum jemand ist bereit, Höchstpreise zu zahlen, wenn der Anbieter ihm nur „üblich“ bis „durchschnittlich“ erscheint. Kunden müssen bei ihrer Recherche schnell und mühelos erkennen können, dass der (mögliche) Lieferant sein Geschäft versteht – und ihm auch wirklich helfen kann. Kurz: Er muss Vertrauen und Kompetenz ausstrahlen.

Aber nicht nur aussagekräftige Referenzen, Fotos/Filme, Projektbeispiele und Medienberichte über Erfolge, sondern auch der Anbieter als Person selbst muss „liefern“. Gerade wenn es um Preiserhöhungen geht, sind damit nicht nur Selbstverständlichkeiten wie angemessene Kleidung und Manieren gemeint, sondern auch eine auf den Kunden abgestimmte Kommunikation. Fühlt sich der Kunde mit seinen Problemen verstanden und glaubt, dass sie auch gelöst werden können, wird er leichter auch mit erhöhten Preisen zurechtkommen.

Kunden erkennen Wert an

Häufig haben Kunden für gewisse Preiskorrekturen Verständnis. Denn getreu dem Motto „Alles wird teurer – wir auch!“ ist seitens der Kunden die Überraschung nicht unbedingt groß. Nur manchmal weiß sich der Kunde geschickt zu inszenieren, um vielleicht doch noch die Preiskorrektur auszusetzen bzw. zu verschieben. Ein Gedanke ist allerdings auch spannend: Wenn die Preise erhöht werden – und es springt kein einziger Kunde ab – war dann die Preiserhöhung nicht sogar zu niedrig? Denn dieser Sachverhalt zeigt klar, dass die Kundschaft immer noch sehr viel Wert in der Leistung sieht – trotz der höheren Preise. ■

Autor: Oliver Schumacher

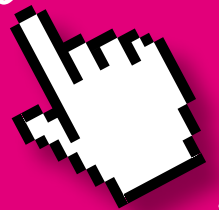


Ehrlichkeit verkauft. Das ist das Credo des fünffachen Autors, Verkaufstrainers und Redners Oliver Schumacher. Seine Mission ist nicht nur, dass Unternehmen ihre vertrieblichen Ziele dauerhaft erreichen, sondern auch dass Verkäufer in Zukunft einen höheren gesellschaftlichen Stellenwert genießen. Der Mittvierziger arbeitete selbst über 10 Jahre überdurchschnittlich erfolgreich im Verkauf für einen Markenartikelhersteller. Er ist Sprechwissenschaftler (M.A.) und Diplom-Betriebswirt (FH).

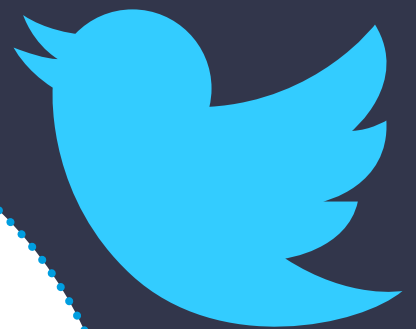
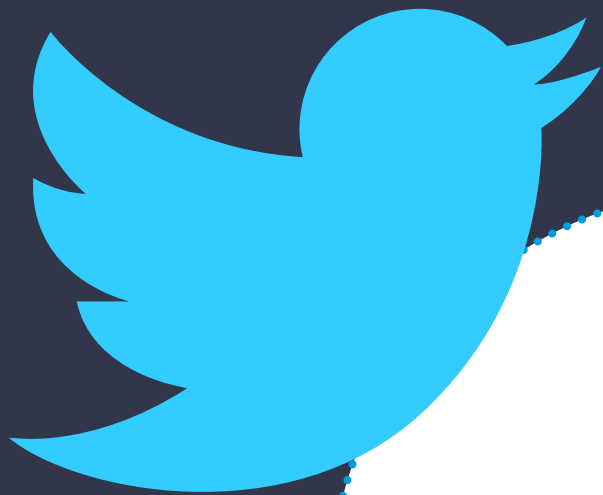
www.oliver-schumacher.de

GUCK UNS!

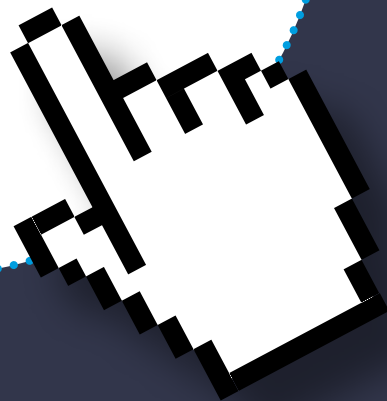
youtube.com/unternehmerde



Folge @unternehmer_de
jetzt auch auf Twitter!



twitter



7 Fehler, die frisch gebackene Chefs vermeiden müssen



Du hast ein Unternehmen gegründet und Mitarbeiter eingestellt. Herzlichen Glückwunsch. Sei dir aber bewusst, dass du nun Verantwortung und eine neue Rolle inne hast. Das ändert einiges und bedeutet eine große Veränderung für dich. Früher warst du vielleicht angestellter Mitarbeiter. Da warst du einer unter vielen. Als Chef bist du nun herausgehoben. Du bist nicht mehr Kumpel, sondern Chef. Deine bisherige Kommunikation und dein Verhalten musst du überdenken und wahrscheinlich in manchen Bereichen an deine neue Rolle anpassen. Viele frisch gebackene Chefs tun sich damit schwer. Achte deshalb darauf, dass du folgende 7 Fehler vermeidest!



1 Fehlende Vision und Ziele

Mach dir klar, wo es mit deinem Unternehmen hingehet, und sprich darüber mit deinen Mitarbeitern. Dazu musst du aber ein Bild von der Zukunft haben. Mit einer guten Unternehmensvision kannst du ungeahnte Kräfte freisetzen. Mit einer Vision malst du ein großes Bild der Zukunft. Du beschreibst, wo es hingehen soll. Eine richtige Vision begeistert Mitarbeiter und stellt ein gemeinsames Verständnis her. Eine Vision gibt den Mitarbeitern Orientierung und bietet Sinn. Wenn du dich nicht um das große Ziel kümmerst, wer dann?

2 Falsche Prioritäten setzen

Vielen Chefs fällt es schwer, Prioritäten zu setzen. Alles scheint immer wichtig und alles scheint immer dringend zu sein. Über die Mitarbeiter bricht so eine Flut von Aufgaben herein, die sie gar nicht zeitlich bewältigen können. Da dem Chef alles wichtig und dringend ist, ist er so im Tagesgeschäft gefangen, dass er keine Zeit hatte, sich mit der Vision und dem großen Ziel des Unternehmens zu beschäftigen. Er spricht nur über Details, aber nicht über das große Ganze mit seinen Mitarbeitern. Dadurch können die Mitarbeiter selbst auch nicht die Bedeutung, die Wichtigkeit oder Dringlichkeit von Aufgaben einordnen. Warum tut er das? Entweder glaubt er, dafür keine Zeit zu haben, oder ihm selbst sind die Ziele und Prioritäten nicht klar. Egal wie: Es ist fatal und führt zu Frust, Demotivation und Überforderung der Mitarbeiter.

Deshalb lerne als Chef, Prioritäten zu setzen, nein zu sagen und nimm dir Zeit für das Wichtige. Bedenke dabei, dass Dringendes immer einen Termin hat. Wirklich wichtige Dinge aber selten dringend sind und somit meist keine Deadline haben.

3 Mikromanagen

Ein Mikromanager weist Aufgaben an und kontrolliert sie im Detail. Dabei vermeidet er es, die Mitarbeiter an Entscheidungen zu beteiligen. Er gibt nicht nur das Ziel, sondern auch den Weg im Detail vor. Das frustriert, demotiviert und lähmt das eigenständige Denken der Mitarbeiter.

Bedenke immer, dass du nicht den Überblick über alle Details in Projekten und im Tagesgeschäft haben musst. Dafür hast du deine Mitarbeiter. In deinem Unternehmen ist es nicht deine Rolle und auch nicht deine Aufgabe, der beste Fachexperte zu sein. Hierfür musst du fähige Mitarbeiter einstellen oder sie dahin entwickeln. Lass deinen Mitarbeitern genügend Freiräume. Lerne, richtig zu delegieren. Gib Ziele vor und lass deine Mitarbeiter den Weg finden. Kontrolliere die Zielerreichung, aber nicht den Weg dahin.

4 Sich nur auf Fakten verlassen

Nimm dir Zeit für Gespräche mit deinen Mitarbeitern. Frage nicht nur nach Zahlen, Daten und Fakten. Interessiere dich für die Menschen. Was treibt sie an? →

ANZEIGE

- ▶ Warum gibt es dein Unternehmen?
- ▶ Wem wollt ihr nutzen?
- ▶ Was wollt ihr erreichen?
- ▶ Was ist deine Vision?
- ▶ Was treibt deine Mitarbeiter an?
- ▶ Was ist deinen Mitarbeitern wichtig?
- ▶ Respektieren dich deine Mitarbeiter?
- ▶ Bist du deinem Team gegenüber fair?
- ▶ Hältst du Versprechungen ein?
- ▶ Nimmst du dich selbst zu wichtig?
- ▶ Lebst du deine Erwartungen vor?

Warum tun sie, was sie tun? Was ist ihnen wichtig? Lass dir von früheren Erfolgen und Schwierigkeiten erzählen. Frag nach, um sie zu verstehen und ihnen zu helfen, sich weiter zu entwickeln.

5 Sich beliebt machen

Die wirklichen Probleme eines Chefs haben häufig weniger mit Fachthemen oder der fachlichen Fähigkeit zu tun, sondern sind meist zwischenmenschlicher Natur.

Als Chef musst du die richtige Balance zwischen Nähe und Distanz zu deinen Mitarbeitern finden. Wann bist du empathisch und wann musst du dich durchsetzen? Wie bekommst du es hin, dass du deine Ziele erreichst und von deinen Mitarbeitern respektiert wirst?

Sicherlich ist es schön und angenehm, von deinen Mitarbeitern gemocht zu werden. Für erfolgreiche Führung ist das aber nicht entscheidend. Entscheidend ist, dass du respektiert wirst – und zwar nicht wegen deiner Position, sondern wegen deines Verhaltens. Fokussiere dich nicht darauf, beliebt zu sein. Stattdessen baue Verständnis und Vertrauen auf. Du musst nicht der beste Freund deiner Mitarbeiter sein. Aber du solltest als vertrauenswürdig, fair und ehrlich gelten.

6 Sich vor Entscheidungen drücken

Natürlich solltest du wichtige Entscheidungen gut abwägen. Aber du darfst nicht so lange warten, bis du glaubst, auch die letzte Information zu haben. Akzeptiere, dass du als Chef gezwungen bist, Entscheidungen

zu treffen, wenn du aufgrund fehlender Informationen nicht die gesamte Lage überblicken kannst.

Als Chef und Unternehmer musst du in vielen Fällen zügig und eindeutig entscheiden und mit dem Risiko einer Fehlentscheidung leben. Solltest du Entscheidungen aus Angst oder politischem Kalkül immer wieder verzögern, ist das meist nicht sinnvoll und du frustrierst und demotivierst besonders diejenigen deiner Mitarbeiter, die sehr engagiert und motiviert für dich arbeiten. Als Chef ist es deine Aufgabe zu entscheiden. Gewöhn dich dran.

7 Sich für etwas besseres halten

Chefs haben wenig Zeit. Sie sind häufig im Stress, weil sie viel zu tun haben. Deswegen glauben manche, dass sie sich Dinge herausnehmen können, die sich ihre Mitarbeiter nicht erlauben dürfen, z.B. zu spät zu einer Besprechung zu kommen oder E-Mails in einem Meeting zu lesen, während ein Mitarbeiter eine Präsentation hält. Manche Chefs glauben so wichtig zu sein, dass sie sich sogar die Worte "Danke" und "Bitte" sparen.

Wenn du aber deinen Mitarbeitern durch solche Handlungen vermittelst: „Ich bin wichtig. Du bist nicht so wichtig!“, dann hat das verständlicherweise fatale Folgen auf deren Motivation. Oder wie würdest du dich fühlen, wenn man sich dir gegenüber so verhält?

Das, was du von anderen verlangst und erwartest, musst du vorleben. Das, was du zusagst, musst du immer auch einhalten. So wie du behandelt werden willst, so musst du auch deine Mitarbeiter behandeln. ■

Autor: Dr. Bernd Geropp



Dr. Bernd Geropp ist Speaker, Geschäftsführercoach und Führungstrainer. In seinem Blog und in seinem Podcast "Führung auf den Punkt gebracht" geht er auf alle Facetten der Mitarbeiterführung ein. Auf seiner Online Lernplattform hilft er außerdem Führungskräften, ihre erste Führungsrolle zu meistern.

www.mehr-fuehren.de | www.leadership-platform.de

Was jeder Unternehmer über Querdenker wissen sollte



Ein Querdenker ist ein Querulant? Nein, so einfach ist es nicht! Mit seiner Art zu denken und zu handeln, kann dir ein Querdenker dabei helfen, deine Ziele auf neuen und effektiveren Wegen zu erreichen.



»Wir brauchen ‚neue Ideen‘.
Wir brauchen ‚frischen Wind‘.
Wir brauchen ‚outside the box‘ Denker.
Wir brauchen ‚Innovation‘.«

.... denkt sich das nicht jeder Unternehmer hin und wieder? Wie ist es mit dir? Gerade in kriselnden Zeiten, in denen der Konkurrenzkampf zunimmt, der Umsatz stagniert oder die talentiertesten Mitarbeiter das Unternehmen verlassen, sehnt man sich nach Neuerungen.

Sollte man nicht besonders dann mit Menschen zusammen arbeiten, die anders denken und anders handeln würden als man selbst? Menschen, die im Kontrast zu einem selbst stehen. Und obwohl sie das tun, helfen sie dir und deinem Unternehmen, eingefahrene Wege

und Routinen zu verlassen, um eine neue Perspektive einzunehmen.

Doch so einfach, wie es klingt, ist es nicht.

Man muss bereit sein, sich mit solch anders denkenden Menschen auseinandersetzen zu wollen. Sie werden dich sowohl fördern als auch fordern. Das missfällt dem einen oder anderen Kollegen. Denn so muss man sich zuweilen eingestehen, dass man bisher nicht so toll gehandelt hat, wie man dachte. Um bewusst mit Querdenkern zu arbeiten, →

muss man bereit sein, sich einzugehen, dass man dazulernen kann und dass man nie perfekt sein wird.

Also werden Querdenker in den meisten Fällen doch als Querulanten angesehen, weil man sie als nervig und unbequem erachtet. Als Menschen, die den Status Quo nicht akzeptieren. Als Menschen, die bestehende Prozesse und Handlungsweisen sogar kritisch hinterfragen. Somit lösen sie bei manchen Kollegen ein schlechtes Gefühl aus, weil diese nur ihrer „9 to 5“ Arbeit nachgehen möchten und nicht noch das ‚große Denken‘ anfangen wollen. Sie verschwenden keinen Gedanken daran, das Unternehmen zu verbessern und bestehendes zu hinterfragen. Und genau das ist in den meisten Fällen auch der Knackpunkt: Es ist eine Sache, Querdenker im Unternehmen zu haben. Eine ganz andere, wie du letztlich mit deinen Querdenkern umgehst.

Falsche Erwartungshaltung

Dabei klingt es doch so logisch, nicht wahr? Menschen zu ermutigen, anders und auf einfallsreichere Weise zu denken und zu handeln, sodass sich starre Denk- und Verhaltensmuster durchbrechen lassen.

Das ist, als ob sich Menschen Selbsthilfebücher kaufen und sie zuhause verstauben lassen. Nichts gegen Selbsthilfebücher. Der Unterschied besteht darin, mit welcher Erwartung sie sich solche Bücher kaufen. Entweder kaufen sie sich Selbsthilfebücher, um MIT ihnen ihr Leben zu verändern oder sie kaufen sich solche Bücher in der frohen Erwartung, dass diese das eigene Leben verändern würden. Der Knackpunkt ist

also welcher?... Richtig, die Erwartungshaltung. Kein Buch der Welt verändert für einen das eigene Leben, ohne dass man selbst aktiv wird.

Diese falsche Erwartungshaltung führt zu Enttäuschung und Frust. „Äh, so ein Mist... funktioniert alles nicht!“. Zu erwarten, dass etwas oder jemand von außen dein Leben verändert, so wie du es willst, wird dich enttäuschen. Und wenn du von etwas oder jemandem enttäuscht bist, weil du falsche Erwartungen hattest, dann ist der Sündenbock schnell gefunden. Nämlich der andere - der ist Schuld.

Wenn du etwas in deinem Leben, in deinem Unternehmen verändern willst, dann kannst du dir natürlich Inspiration und Hilfe von außen holen. Aber achte darauf, dass du deine Veränderungswünsche nicht einfach an andere abgibst, sondern dass du mit deinen Mitarbeitern gemeinsam an der Veränderung arbeitest. Denn diese Optionen hast du bei der Arbeit mit Querdenkern:

1 Passive Haltung

Du überlässt es deinen Querdenkern, das Unternehmen zu erneuern und fit für die Zukunft zu machen. Ob sie die nötige Unterstützung des Teams erhalten, spielt keine Rolle.

2 Aktive Haltung

Du arbeitest mit deinen Querdenkern, damit du mit ihrer Hilfe gemeinsam dein Unternehmen erneuerst und frischen Wind hinein bringen kannst. Du achtest darauf, dass neue Ideen nicht abgelehnt werden, sondern im Team besprochen werden.

Deine Unterstützung

Stell dir vor, wie viel effektiver dein Unternehmen arbeiten könnte, wenn Querdenker mit dir arbeiten könnten und nicht auf verlorenem Posten stehen. Wenn Menschen das Gefühl haben, nicht unterstützt zu werden, können sie ihr Potential nicht zum Wohle deines Unternehmens einsetzen und können dir damit nicht helfen. Wie denn auch? Wenn die neuen Ideen fortwährend abgelehnt werden, weil das Team nicht Willens ist, neues auszuprobieren und lieber das macht, was es schon immer gemacht hat.

Wenn du mit Querdenkern effektiv arbeiten willst, gib ihnen das Gefühl, dass sie von allen unterstützt werden. Zeige ihnen, dass du offen bist für einfallsreiche Ideen und dass du und dein Team möglichen Veränderungen im Denken und Handeln offen gegenüberstehen. ■

Autor: Christian W. Hinze



Christian Walter Hinze ist der Gründer von OPPARS Coaching. Er verhilft seinen Klienten durch eine bewussteren Denkweise zu besseren Handlungen. Jedes Problem fußt auf einer falschen Denkweise und dementsprechend falschen Handlungen. Daher kann jeder Mensch durch eine bessere Denkweise sein Leben bewusst gestalten.

www.oppars.com

BRANDNEU: Unser E-Mail-Kurs "Newsletter erstellen"

Deine Vorteile

Für blutige Anfänger geeignet

Verständliche & übersichtliche Anleitungen – immer ein Schritt pro Lektion bis zu deinem eigenen Newsletter.
Von der Toolauswahl bis zum Versand.

Zeit und Geld sparen

Dein Alltagsgeschäft beansprucht genug Zeit!
Teile dir die Kurseinheiten flexibel ein und spar dir die Ausgaben für einen E-Mail-Marketing-Manager.

Skript, Checklisten & Arbeitsblätter

Wir versorgen dich mit dem Rundum-Sorglos-Paket:
Exklusiv von uns erstelltes Kursmaterial – übersichtlich und ansprechend aufbereitet.

Kostenlose Beratung

Wir geben dir Feedback zu deinem ersten Newsletter, bevor du ihn versendest. Aufbau, Ansprache, Aussehen – Tipps aus erster Hand, die dir die Augen öffnen.

Jetzt entdecken



Berufsunfähigkeitsversicherung

5 Tipps für Unternehmer



Das unabhängige Arbeiten von Selbstständigen und Unternehmern birgt neben vielen Freiheiten auch zusätzliche Risiken. Eine unvorhergesehene Berufsunfähigkeit durch Krankheit oder Unfall kann zu bedrohlichen finanziellen Engpässen führen. Eine Berufsunfähigkeitsversicherung kann dich gegen dieses Risiko absichern.

Hier sind fünf grundlegende Tipps für Unternehmer:

1 Berufsunfähigkeit nicht unterschätzen

Wieso überhaupt gegen eine Berufsunfähigkeit absichern? Ist das Risiko tatsächlich so hoch? Leider ja, denn in Deutschland ist jeder Vierte irgendwann von Berufsunfähigkeit betroffen. Dieses Risiko wird auch von Selbstständigen oft unterschätzt. Vor allem bei Unternehmern stellt der Arbeitsstress ein großes Gesundheitsrisiko dar.

Tritt die Berufsunfähigkeit unerwartet ein, reicht die Unterstützung durch den Staat (Erwerbsminderungsrente) meist nicht aus, um den Lebensstandard halten zu können. Wenn du dich jedoch vorher mit einer BU abgesichert hast, erhältst du eine monatliche Rente, die dich finanziell absichert. Die Höhe dieser Rente solltest du nicht zu niedrig ansetzen und bei Abschluss genau mit deinem Versicherer besprechen.

2 Risikovorfrage vor Antrag der BU

Die monatlichen Kosten einer BU können stark variieren - je nach-

dem, in welcher Branche du Unternehmer bist. Unterschiede in der Höhe der Beiträge sind z.B. durch Bürotätigkeit oder körperliche Tätigkeit begründet. Das heißt, deine Beiträge sind meist niedriger, wenn du ein kaufmännisches Unternehmen leitest oder als Freelancer in verschiedenen Büros tätig bist, als wenn du eine körperliche Tätigkeit ausübst und einen Handwerksbetrieb leitest. Auch dein Alter und dein Gesundheitszustand beeinflussen die Höhe der Beiträge. Um herauszufinden, wie ein Versicherer deine Gesundheit einschätzt, empfiehlt sich eine Risikovorfrage durch einen unabhängigen Makler vor Antragstellung.

3 Genaue Absprache mit dem Arzt

Bei Antragstellung auf eine BU wird eine Gesundheitsprüfung durchgeführt, bei der du Fragen zu deiner Krankengeschichte und deinem aktuellem Gesundheitszustand beantworten musst. Damit berechnen Versicherer dein Risiko, berufsunfähig zu werden. Deine Antworten müssen vollständig und korrekt sein. Die Fragen zu deiner Gesundheit beziehen sich meist auf die letzten fünf oder zehn Jahre. Das ist ein

sehr langer Zeitraum, und um hier nicht unbeabsichtigt wichtige Angaben zu vergessen, ist eine genaue Absprache mit deinem Arzt und/oder deiner Krankenversicherung zu empfehlen. Sie können dir umfassende Auskunft über deine Gesundheitsakte der letzten Jahre geben. Bei Falschangaben riskierst du nämlich deine spätere Rente.

4 Umorganisationspflicht ganz genau kennen

Mit einem wichtigen Bestandteil der BU für Unternehmer solltest du dich ganz genau auskennen: die Umorganisationspflicht des Unternehmers bei einer Berufsun-



ANZEIGE

**Sicherheit
will organisiert
werden!**



www.gda-orgacheck.de

fähigkeit. Versicherer prüfen vor Auszahlung der BU-Rente für Unternehmer eine mögliche Umorganisation des eigenen Unternehmens. Das heißt, dass z.B. geprüft wird, ob deine Angestellten Aufgaben übernehmen können, die du selbst nicht mehr schaffst. Du würdest dann neue Aufgaben übernehmen - und der Versicherer muss dir keine BU-Rente zahlen, da du noch arbeiten kannst. Die Umorganisation ist an bestimmte Bedingungen geknüpft. So muss die Veränderung für dich wirtschaftlich angemessen sein und darf nicht mit hohen Kosten verbunden sein (wirtschaftliche Zumutbarkeit). Zusätzlich musst du die neuen Tätigkeiten - auch trotz deiner gesundheitlichen Einschränkungen - praktisch, und nicht nur theoretisch, ausüben können (gesundheitliche Zumutbarkeit).

Die Bedingungen sind zwar vorgegeben, lassen dem Versicherer aber Freiraum für individuelle Auslegungen. Als Versicherungsnehmer solltest du dich daher genau darüber informieren, wie die Umorganisationspflicht in deinem Unternehmen greifen kann, bevor du deine BU-Rente beantragst. Generell kann man sagen, dass es natürlich schwieriger ist, kleinere Betriebe, in denen der Unternehmer operativ voll mitarbeitet, umzuorganisieren.

5 Auf wichtige Eigenschaften der BU achten

BU ist nicht gleich BU. Es gibt viele verschiedene Tarife mit unterschiedlichen Vertragsinhalten. Wichtige Eigenschaften einer BU, auf die du achten solltest, sind:

Nachversicherungsgarantie: Damit kannst du deine BU-Rente nachträglich ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöhen.


Beitragsfreistellung: In den Versicherungsbedingungen sollte festgelegt sein, dass du z.B. bei Zahlungsschwierigkeiten deinen BU-Vertrag pausieren kannst, ohne den Versicherungsschutz zu verlieren.

Leistungszeit: Es ist wichtig, dass dir die BU-Rente so lange ausbezahlt wird, wie du sie benötigst (im Normalfall bis zu deinem geplanten Rentenbeginn).

Beitragsdynamik: Du solltest eine Beitragsdynamik vereinbaren. Deine Versicherungsbeiträge und somit auch die Rente steigen dann regelmäßig leicht an, um zukünftige Preissteigerungen auszugleichen.

Verzicht auf abstrakte Verweisung: Der Versicherer sollte darauf verzichten, dich auf einen anderen Beruf zu verweisen, den du theoretisch noch ausüben kannst. ■

Autor: Dr. Viktor Becher



Dr. Viktor Becher ist Co-Founder des InsurTech-Startups Getsurance. Als Versicherungsportal gestartet, hat sich Getsurance auf den wichtigen Bereich der Lebensversicherungen spezialisiert und dazu die erste Online-Beratung zur Berufsunfähigkeitsversicherung entwickelt. Gleichzeitig entwickelt das Unternehmen eigene modulare Versicherungsprodukte und informiert vor allem junge Kunden über Versicherungen mit fachlich fundierten Ratgebertexten.

www.getsurance.de



Business-Knigge

5 Fettnäpfchen im Berufsalltag



Du bist in deinem Gebiet ein Experte, gut ausgebildet und hast Erfahrung. Doch im Berufsalltag geht einiges schief? Im Umgang mit Kollegen lauern einige Fettnäpfchen: Du engagierst dich für ein Projekt – und die Kollegen fühlen sich kompromittiert. Du arbeitest gerne schnell – und das sieht man auch in den Mails. Betriebsfeiern meidest du – und schließt dich damit selbst aus. Auf diese potenziellen Fettnäpfchen solltest du unbedingt achten!



1 Gutes Benehmen ist gefragt

Je höher es auf der Karriereleiter geht, desto wichtiger ist gutes Benehmen. Wer im Büro wild durch die Gegend niest oder hustet, statt in den Hemdsärmel, wer nur einen begrenzten Wortschatz besitzt, der zudem an die Jugendsprache angelehnt ist ("cool", "chillig", "mega"), keine Tischmanieren hat, der kommt erst gar nicht ins Rennen, wenn es darum geht, eine neue Führungsposition zu besetzen.

Knigge-Regeln gibt es auch für E-Mails. Falsche oder flapsige Anreden, Rechtschreibfehler, Abkürzungen, Füllwörter oder Konjunktive – viele Empfänger fühlen sich dadurch genervt, belästigt oder nicht entsprechend respektiert.

2 Machtkämpfe mit Kollegen

Führe keine Kritikgespräche im Beisein anderer Kollegen. Das gilt ganz besonders in einem Gespräch mit dem Chef. Ob du die Oberhand in einem Rededuell hast oder nicht, der Gesichtsverlust des Kollegen wird dich verfolgen. Er wird dich das bei der nächstbesten Gelegenheit spüren lassen. Machtkämpfe in Gegenwart anderer sind nicht die feine englische Art. Ein Feedback Gespräch unter vier Augen hingegen ist eindeutig die bessere Idee.

3 Einsiedler-Dasein

Im Job sind Einzelkämpfer und kontaktscheue Mitarbeiter nicht gefragt. Wer in seinem Büro vor sich hinarbeitet, ohne einen angemessenen Kontakt zu seinen Kollegen zu haben, bekommt vieles nicht mit und zeigt damit auch mangelnde Sozialkompetenz. Schließlich sind Gedankenaustausch und Hilfsbereitschaft Basisregeln guter Zusammenarbeit.

4 Auf die Reihenfolge kommt es an

Nicht nur bei dem Verteiler einer E-Mail, sondern auch bei der Anrede müssen die ranghöchsten Personen im Unternehmen zuerst genannt und „angesprochen“ werden.

Das gleiche gilt bei der persönlichen Begrüßung. In einer größeren Runde, wie bei einem Kundentreffen oder bei einem Meeting, lauert ebenfalls ein Fettnäpfchen.



Extra: Die Dos & Don'ts für gutes Benehmen

Artikel lesen



Die Reihenfolge, in der begrüßt wird, richtet sich auch hier nach dem Rang. So ist der Kunde der Ranghöhere, der Kollege ranggleich oder rangniedriger, der Chef ist ranghöher.

Begrüßt man eine Gruppe von zehn Leuten, beginnt man beim Ranghöchsten und geht dann im Uhrzeigersinn weiter, beachtet dann also nicht mehr die Rangfolge. Andernfalls könnte das einen unnötigen Zickzack-Parcours erzeugen.

5 Kleider machen Leute

Frauen unterschätzen häufig die Wirkung der Kleidung im Beruf. So wurde in Studien immer wieder bestätigt: Je femininer eine Frau im Job wirkt, desto weniger traut man ihr fachliche Kompetenz zu. Das mag ein Vorurteil sein, sicher ist jedoch, dass Kleidung und Äußeres im Job keine Privatsache sind. Die Kleidung spielt eine wichtige Rolle, vor allem wenn der Beruf mit Kundenkontakten und Außenwirkung zu tun hat.

Außerdem gilt: Je höher du in der Hierarchie stehst, desto wichtiger ist die formelle Geschäftskleidung. ■

Autorin: Susanne Beckmann



Susanne Beckmann ist Business-Knigge-Trainerin und gibt in Unternehmen über alle Hierarchieebenen hinweg Seminare über moderne Umgangsformen im Geschäftsleben. Tipps und Informationen speziell für Berufseinsteiger hat sie in ihrem Buch „#Benehmen“ (ISBN 978-3-00-053228-3) zusammengefasst.

www.susanne-beckmann.de



VORSCHAU 03/17

Kundengewinnung

Erfahre in unserem März-ePaper, wie du leichter an neue Kunden gelangst und wie das Mind-Setting erfolgreicher Verkäufer aussieht. Außerdem: Gefahren des Guerilla Marketings, Führen ohne Chefgehabde und wie du mit mentaler Stärke überzeugst.

IMPRESSUM & KONTAKT

Herausgeber: unternehmer.de – ein Projekt der united vertical media GmbH
Pretzfelder Str. 7-11, D-90425 Nürnberg
info@unternehmer.de

Gesellschaft mit beschränkter Haftung; Sitz Nürnberg,
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer: DE291221203,
Handelsregister: Amtsgericht Nürnberg – HRB 28744,
Geschäftsführer: Jürgen Renghart, Michael Amtmann

Redaktion & Layout: Hana Kus
redaktion@unternehmer.de
Layoutkonzept: Stefanie Eger . Grafik Design,
www.stefanie-eger.de

Erscheinungsweise: monatlich, jeweils zur Monatsmitte
Anmeldung zum kostenfreien Bezug des PDF-Magazins
unter www.unternehmer.de/abo
Archiv: www.unternehmer.de/magazin

Anzeigenleitung:

Andreas Scholz
Marktplatz Mittelstand GmbH & Co. KG
Tel.: 0911/37750-254, Telefax: 0911/37750-299
andreas.scholz@marktplatz-mittelstand.de

Urheberrechte: Der gesamte Inhalt sowie die Struktur unterliegen dem Urheberrecht.



unternehmer.de

Bist du schon Fan?

Bleib informiert und werde jetzt **unser Fan!**



Gefällt mir



Bildnachweis:

In dieser Zeitschrift wurden Bilder von Fotolia.com von folgenden Urhebern verwendet:

© Rawpixel.com (1), © blackzheep (2), © pathdoc (3, 10, 18, 22, 30), © lassedesignen (5), © studiostoks (7, 20, 21), © All Vectors (13), © juliars (17), © grgroup (17), © peshkov (17), © patpitchaya (25), © Flavijus Piliponis (32)

„unternehmer.de“ ist ein Produkt der united vertical media GmbH