

Von der Führungskraft zur Unternehmerin

**WARUM
AUCH DU
EINE
EXPERTIN
BIST**

und wie du daraus ein erfolgreiches Business machst

Sabine Votteler

VERÖFFENTLICHT VON
Sabine Votteler
Next Level Consulting
80796 München

Copyright 2017 by Sabine Votteler
Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Buch darf gerne unverändert weitergegeben und geteilt werden.

Alle in diesem Buch enthaltenen Angaben, Ergebnisse usw. wurden von mir, Sabine Votteler, nach bestem Wissen erstellt. Sie erfolgen ohne jegliche Verpflichtung oder Garantie. Sabine Votteler übernimmt deshalb keinerlei Verantwortung und Haftung für etwa vorhandene Unrichtigkeiten.

Besuche meine Website unter www.sabinevotteler.com

Vorwort

Liebe Leserin,

dieses E-Book beschreibt, warum und wie es jedem möglich ist, ein erfolgreiches eigenes Geschäft aufzubauen. Ich gehe dabei im Besonderen darauf ein, wie Du dies auf der Basis einer Expertise, also einer speziellen Kompetenz bzw. eines Expertenwissens tun kannst. Denn: Jeder kann eine Expertise auf bestimmten Gebieten vorweisen und je höher das Alter, desto größer der Erfahrungsschatz, der die Expertise zusätzlich befeuert.

Es ist heute verhältnismäßig einfach, sich einen Experten-Status aufzubauen, also eine gewisse Relevanz und Reputation, auf der Basis von im Grunde jedem beliebigen Thema. Und dieser Status ist wichtig, um Kunden anzuziehen und Preise durchzusetzen, mit denen die Arbeit Spaß macht!

Ich habe dieses E-Book aus 4 Gründen geschrieben:

1. Damit du Mut bekommst, dein Potenzial zu leben

Ich stelle in meiner Beratungspraxis immer wieder fest, wie wenig gerade erfolgreiche Frauen in Führungspositionen an sich glauben. Dass sie ihren Weg bis zur Spitze ihrer Karriere gegangen sind, schreiben sie häufig dem Zufall zu und sie rechnen noch immer damit, eines Tages entlarvt zu werden, als Blenderin, die im Grunde gar nichts wirklich gut kann. Selbststzweifel und geringe Wertschätzung hindern diese fantastischen Frauen daran, wirklich ihre komplette Großartigkeit zu entfalten und ungehemmt ihr Potenzial zu leben. Kommen sie dann an einen Punkt im Berufsleben, wo nicht mehr alles automatisch klappt, sehen sie das direkt als Bestätigung ihrer selbst unterstellten Inkompetenz. Mit dieser selbstzerstörerischen Einstellung fällt es ihnen besonders schwer, aus dem unbefriedigenden und erdrückenden Umfeld auszusteigen und sich selbstbewusst neuen Ideen zuzuwenden.

2. Damit du deinen Mehrwert erkennst

Viele Frauen sehen ihre eigene Expertise, ihr Fachwissen und ihre Kenntnisse nicht. Sie können nicht antworten auf die Frage, worin sie Expertin sind. Sie haben einen „blinden Fleck“ an der Stelle, wo sie mit Stolz und erhobenen Hauptes begeistert von ihren Erfolgen berichten könnten. Sie stellen ihr Licht unter den Scheffel und können ihren eigenen Mehrwert nicht erkennen.



3. Damit du aufhören kannst, ständig zu kämpfen und dich zu verteidigen

Andere Frauen haben jahrzehntelang für ihre Ziele gekämpft und dafür, sich Gehör zu verschaffen und „ihren Mann“ zu stehen. Sie haben sich ihrer Umgebung und den Spielregeln der Männer angepasst, Stärke demonstriert und mit harten Bandagen gekämpft und dabei ihre weibliche Seite verleugnet oder schlichtweg vergessen. Auf einmal realisieren sie, dass sie sich ihr Leben lang verbogen haben, dass sie ständig im Kampf und auf der Hut sind, verbissen den Wettbewerb zu übertrumpfen und ihre Rangordnung im „Rudel“ zu verteidigen suchen, und dass sie den sportlichen Ehrgeiz für dieses „Spiel“ nicht mehr haben.

4. Damit du den Schritt in ein selbstbestimmtes Leben machst

Ich möchte nicht zuletzt aufgrund meiner eigenen Erfahrung Mut machen und Wege aufzeigen, um aus einem nicht erfüllenden Beruf, einem nicht (mehr) passenden Umfeld auszusteigen und eine neue Existenz als Unternehmerin aufzubauen, selbst wenn sich das viele am Anfang des Prozesses überhaupt nicht vorstellen können. Und ich möchte aufräumen mit den vorherrschenden Mythen, die tolle Frauen daran hindern, ihre Power ganz zu entfalten, Menschen zu dienen und damit zu ihrem eigenen „Menschsein“ zu finden und die Welt zu einem besseren Ort zu machen.

Dieses Buch ist für Frauen geschrieben, aber selbstverständlich sind auch männliche Leser herzlich willkommen. ☺

Ganz grundsätzlich ist dieses Buch für Menschen, die auf dem Höhepunkt einer erfolgreichen Karriere als Führungskraft stehen und aus unterschiedlichen Gründen plötzlich ihre Laufbahn und ihr Leben hinterfragen:

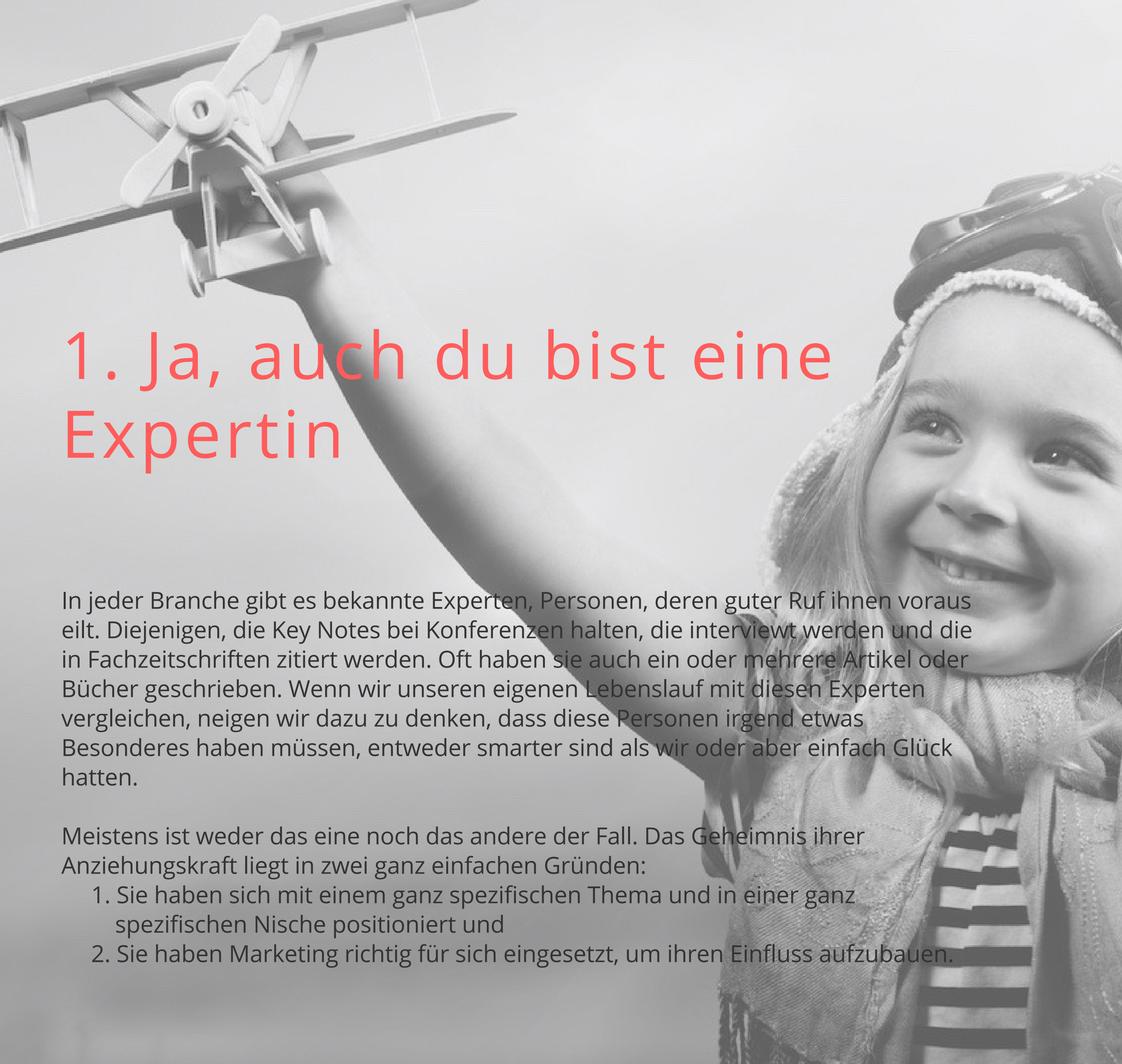
Soll das schon alles gewesen sein?
Was kann mich noch erfüllen, jetzt, nachdem ich meine ursprünglichen Karriereziele erreicht habe?
Und was kommt jetzt?

In diesem Buch lernst du, wie du allein auf der Basis deines existierenden Know-hows in Kombination mit deiner Erfahrung dein eigenes Business startest, als Gesamt-Package „Du“ und als eine ganz natürliche Weiterentwicklung deines Lebens.

**Das eigene Business
als natürliche
Weiterentwicklung
deines Lebens**

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	03
1. Ja, auch du bist eine Expertin	06
2. Ich weiß nicht, was mein Expertenthema ist	06
3. Aber wie kann ich das denn verkaufen?	08
4. Warum das Wissen über deine Zielgruppe dein Schweizer Taschenmesser ist	10
5. Werde sichtbar	12
6. Marketing geht heute anders	13
7. Aber warum muss ich mich unbedingt selbständig machen?	14
8. Warum Selbständigkeit heute so einfach ist wie noch nie	16
9. 5 Erfolgsfaktoren, damit dein Transformationsprozess gelingt	17
10. Wenn alles bleibt, wie es ist	19
Über die Autorin	21



1. Ja, auch du bist eine Expertin

In jeder Branche gibt es bekannte Experten, Personen, deren guter Ruf ihnen voraus eilt. Diejenigen, die Key Notes bei Konferenzen halten, die interviewt werden und die in Fachzeitschriften zitiert werden. Oft haben sie auch ein oder mehrere Artikel oder Bücher geschrieben. Wenn wir unseren eigenen Lebenslauf mit diesen Experten vergleichen, neigen wir dazu zu denken, dass diese Personen irgend etwas Besonderes haben müssen, entweder smarter sind als wir oder aber einfach Glück hatten.

Meistens ist weder das eine noch das andere der Fall. Das Geheimnis ihrer Anziehungskraft liegt in zwei ganz einfachen Gründen:

1. Sie haben sich mit einem ganz spezifischen Thema und in einer ganz spezifischen Nische positioniert und
2. Sie haben Marketing richtig für sich eingesetzt, um ihren Einfluss aufzubauen.

2. Ich weiß nicht, was mein Expertenthema ist

Ein spezifisches Know-how, also eine Expertise, ist die einfachste Grundlage, auf der du ein Business aufbauen kannst. Jeder Mensch ist in einem oder mehreren Bereichen Experte. Sogar jedes kleine Kind hat Fähigkeiten, die einzigartig sind. Das kann eine Kleinigkeit sein, z.B. wie ein kleines Mädchen für seine Puppe unermüdlich immer und immer wieder Kleidchen macht. Man könnte also sagen, in dem was es tut oder auch nur in der Art, wie ein Kind etwas tut, ist es ein Experte. Leider können wir uns meistens an diese „Qualitäten“ heute nicht mehr erinnern. Aber es lohnt sich, dass du dir Situationen aus deiner Kindheit ins Gedächtnis rufst, um deinem ursprünglichen „Genie“ auf die Spur zu kommen.

Komme deinen Kindheitserinnerungen auf die Spur

Vergiss für diese Übung deine Kenntnisse und Fähigkeiten. Wir fangen an einer anderen Stelle an. Überlege mal, was du liebst. Was magst du besonders gerne, was machst du gerne, womit befasst du dich gerne?

Suche in deiner frühen Kindheit, denn das, was du damals gemacht und geliebt hast, das ist noch ursprünglich und unverfälscht aus deinem innersten Kern entsprungen. Und diese Vorlieben und Qualitäten ändern sich im Grunde nicht wesentlich. Also, was hast du in den Zeiten gemacht, als man dich spielen oder träumen ließ?

Beantworte schriftlich diese Fragen:

Was hat dich als Kind besonders angezogen und fasziniert?

Welcher deiner Sinne wurde dabei besonders angesprochen? War es am schönsten für dich, Dinge zu betrachten, zu hören oder zu fühlen?

Was hast du gerne gemacht?

Wovon hast du geträumt?

Welche geheimen Phantasien hattest du?

Was wolltest du als Kind gerne werden? Was hättest du gerne studiert?

Gibt es einen Teil in dir, der heute noch diese Dinge mag?

Schreibe das alles auf. Am besten zeichnest du einen Zeitstrahl auf und versuchst dich entlang diesem an verschiedene Ereignisse zu erinnern.

Alle diese Ergebnisse sind Hinweise auf ein Talent, eine Fähigkeit, eine einzigartige Besonderheit, wie du Dinge siehst und wie du einfach bist. Und das ist deine Identität, dein Wesenskern. Vielleicht fällt es dir noch schwer, Gemeinsamkeiten zu erkennen, aber vielleicht siehst du auch schon den roten Faden, an dem entlang sich diese Einzigartigkeit dein ganzes Leben lang zu entfalten versucht hat.



Häufig finden sich Expertenthemen auch unter deinen Hobbies wieder. Denn mit Dingen, die Menschen leidenschaftlich gerne tun, kennen sie sich in der Regel auch bestens aus. Sie praktizieren das Hobby häufig, sie informieren sich regelmäßig darüber, sie kennen andere Menschen, die dasselbe Hobby haben, sie tauschen sich darüber aus, sie trainieren und sie probieren Neues aus.

Und wenn du gar bereits seit vielen Jahren in leitenden Funktionen tätig bist, dann hast du natürlich auch eine berufliche Expertise aufgebaut. All das – Fähigkeiten, Hobby oder Berufserfahrung und vielerlei Kombinationen mehrerer Elemente – kann Grundlage für eine Selbständigkeit sein.

Du bringst alles mit, was du brauchst. Dein Leben hat dich optimal auf den nächsten Schritt vorbereitet.

3. Aber wie kann ich das denn verkaufen?

Wenn du überlegst, wie du aus deiner Expertise ein Angebot, ein Produkt oder eine Leistung machen kannst, die sich auch verkaufen lässt, dann solltest du noch **3 weitere Faktoren** berücksichtigen.

Faktor 1: Deine Erfahrungen

Die beste Möglichkeit, um dein Angebot einzigartig zu machen, liegt in deiner Erfahrung, in deiner eigenen Lebensgeschichte, also in all den Herausforderungen, die du im Laufe der Jahre bewältigt hast. Daraus hast du deine einzigartige Stärke, deine eigene Herangehensweise, deine besonderen Einsichten und dein Verständnis für bestimmte Situationen und Menschen gewonnen. Damit kannst du einen ganz besonderen Bezug herstellen. Denn es ist etwas anderes, wenn man Dinge selbst durchlebt hat als wenn man sie sich angelesen und theoretisch angeeignet hat.

Faktor 2: Deine Talente und Leidenschaften

Zusätzlich solltest du auch deine Talente berücksichtigen und deine Leidenschaften, denn diese verleihen dir die Energie, die du brauchst, um am Ball zu bleiben, auch wenn es mal schwierig wird.

Faktor 3: Wie du anderen Menschen hilfst

Und zu guter Letzt sollte dein Angebot natürlich etwas sein, was andere Menschen wirklich brauchen und wofür sie bereit sind, Geld zu bezahlen. Und der Preis ist häufig ein Knackpunkt, nicht aus der Sicht deiner Kunden, sondern aus deiner.

Denn wenn du herausgefunden hast, was deine Expertise, deine Talente, deine Erfahrungen und Leidenschaften sind, dann denkst du vielleicht Dinge wie:

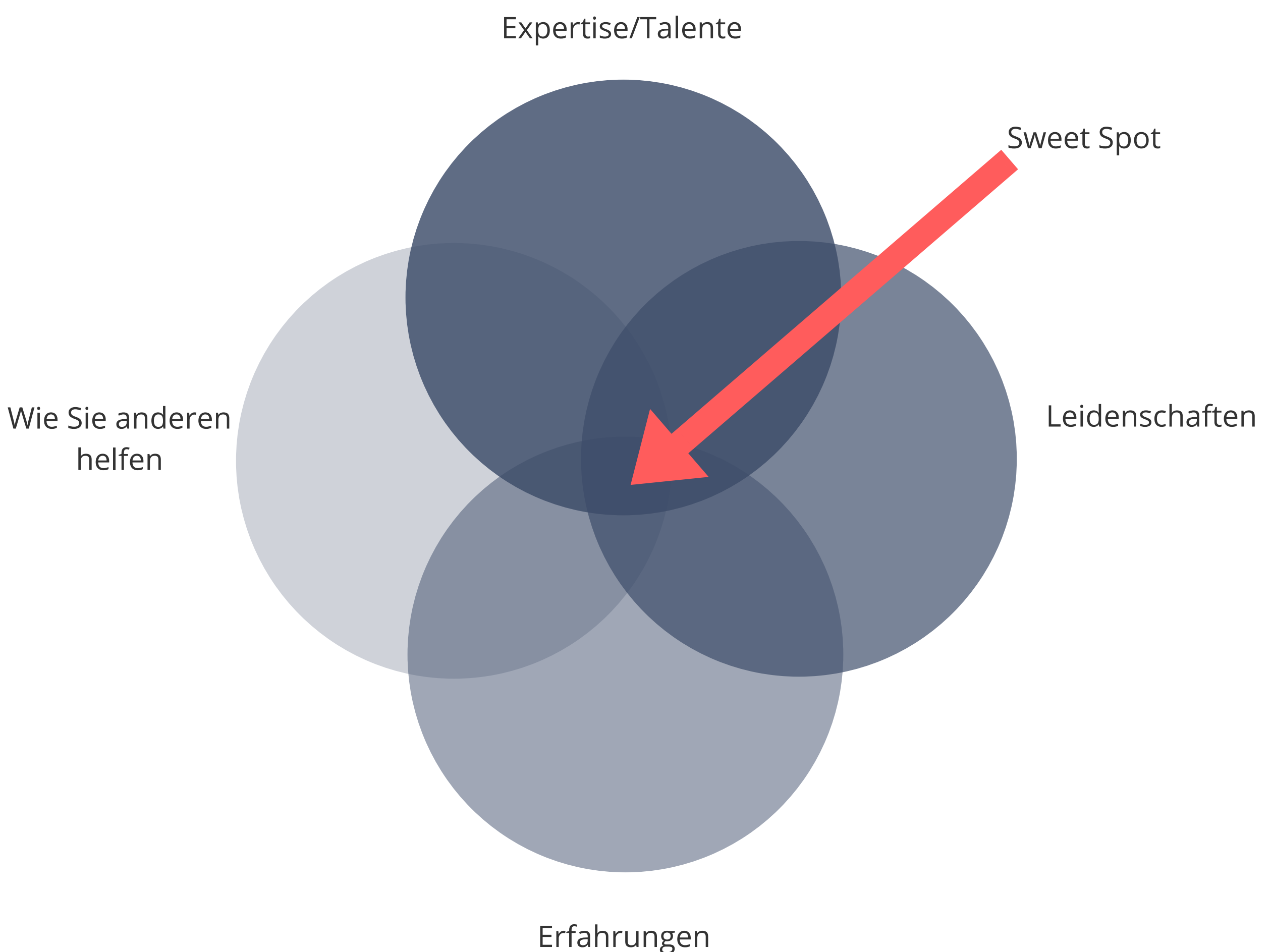
„Das ist doch nichts Besonderes.“

„Das kann man doch nicht verkaufen.“

„Da gibt's ja schon 100.000 andere am Markt.“

Auf den ersten Blick mag das vielleicht sogar so sein. Wenn du allerdings all deine spezifischen „Bausteine“ kombinierst und deinen „Sweet Spot“ findest, den Punkt also, wo genau DU deine optimalste Wirkung erzielst, dann kannst du daraus ein einzigartiges Angebot machen, das dann eben doch

- etwas Besonderes ist,
- das sich sehr gut zu einem Premiumpreis verkaufen lässt,
- weil es nicht mit den 100.000 anderen am Markt vergleichbar ist.



4. Warum das Wissen über deine Zielgruppe dein Schweizer Taschenmesser ist

Du kannst die tollste Expertin der Welt sein, ohne eine Zielgruppe, die braucht, was du weißt und kannst, wird kein Geschäft daraus. Das Erfolgsgeheimnis liegt dabei in der Fokussierung. Spezialisiere dich auf eine ganz spitze Zielgruppe, die zu deinem „Sweet Spot“ passt und genau deine Expertise und deine Problemlösung braucht.

Voraussetzung dafür ist, dass du deine potenzielle Zielgruppe sehr genau kennst, mit all ihren Problemen und Wünschen. Und bitte werde dir klar: Du willst kein Angebot für Jedermann entwickeln! Verabschiede dich von der Annahme, dass du möglichst viele Menschen ansprechen musst, damit am Ende genügend Käufer raus kommen. In der heutigen Online-Welt ist es genau umgekehrt!

Wenn du deine Zielgruppe exakt kennst, ist das wie eine Wunderwaffe. Man könnte auch sagen, ein Multitool oder das Schweizer Taschenmesser. ☺ Denn alles, was du in Ihrem Business tust, zielt auf die Zielgruppe ab. Und wenn du weißt, wie diese tickt und mehr noch, wirklich verstehst, was sie bewegt, dann hast du schon gewonnen. Denn dann kannst du aus diesem Multitool für jede Situation immer das passende Werkzeug ausklappen: Du weißt, wie das Angebot aussehen muss, du weißt, wo du deine Wunschkunden antriffst, du weißt, wie du deine Botschaften formulieren musst, etc. Deshalb solltest du dir ausreichend Zeit nehmen, deine Zielgruppe zu erforschen.



Wer alles für Jeden sein will, ist mit hoher Wahrscheinlichkeit für keinen etwas.

Erstelle einen Kundenavatar

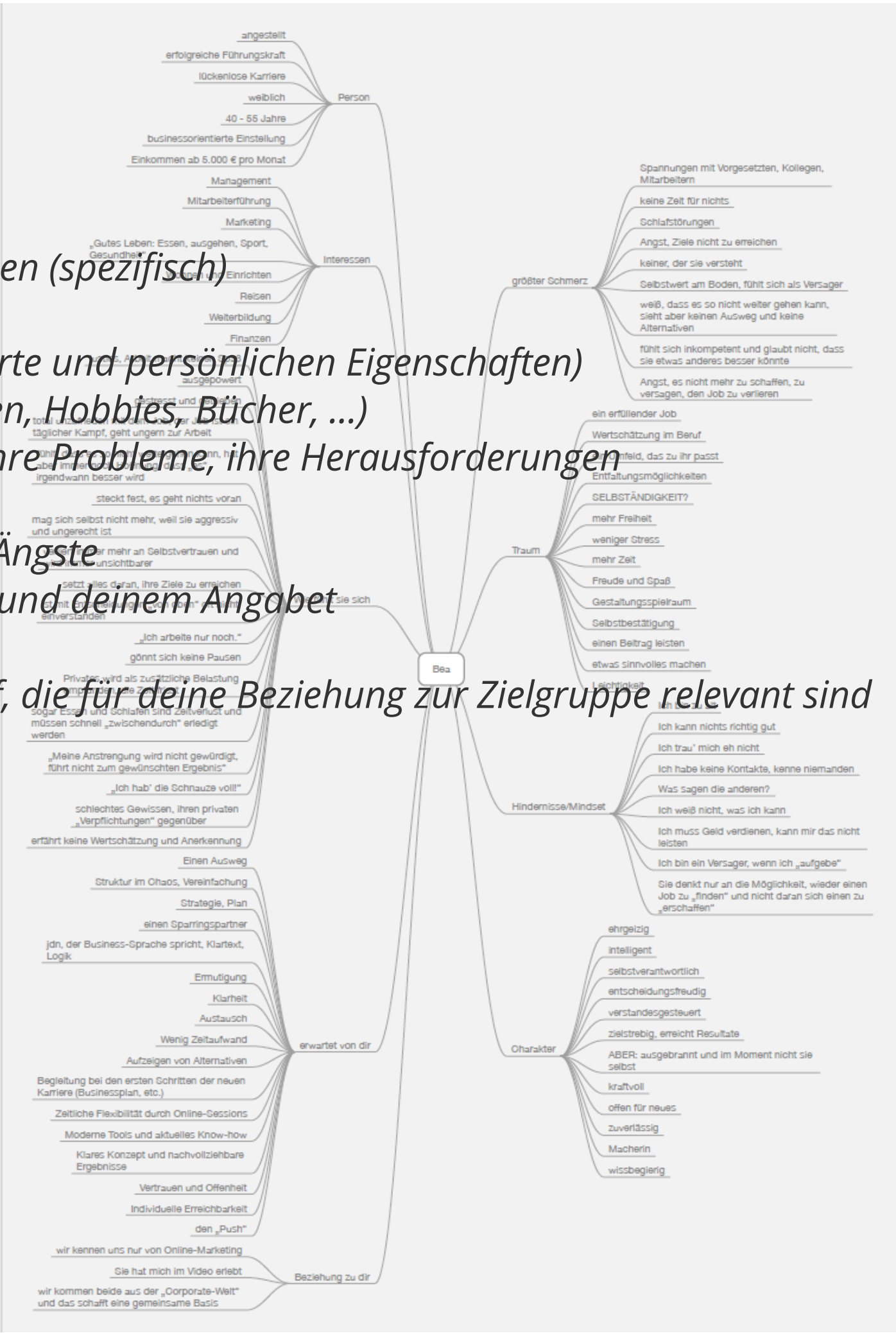
Ein sehr altes Marketing-Instrument, das in den letzten Jahren ein regelrechtes Revival erfahren hat, ist die sog. Kunden-Persona, heute auch häufig Kundenavatar genannt. Dabei geht es darum, ein Bild eines Stellvertreters aus der Zielgruppe zu entwickeln und zwar eines, was den Menschen dahinter be-greifbar und er-fühlbar macht.

Der Kundenavatar beschreibt EINEN einzigen Idealkunden. Er dient dazu, dich genau in deine Zielgruppe hineinversetzen zu können und ist die Grundlage für sämtliche Kommunikationsmaßnahmen und noch vieles mehr.

Ich arbeite sehr gerne mit Mindmaps und das empfehle ich auch bei dieser Übung. Gebe deinem Kundenavatar zunächst einen Namen. Dann beschreibe die Daten zu seiner Person. Und bitte denke daran: Wir sprechen von EINER Person, d.h. zum Beispiel, dass diese nicht 40-50 Jahre alt sein oder 1-2 Kinder haben kann. Du musst dich festlegen.

- Die Person:
 - Alter
 - Geschlecht
 - Beruf
 - Einkommen
 - Ausbildung
 - Familie
- Ihre Informationsquellen (spezifisch)
- Wie sie sich fühlt
- Ihr Charakter (Ihre Werte und persönlichen Eigenschaften)
- Ihre Interessen (Themen, Hobbies, Bücher, ...)
- Ihr größter Schmerz, ihre Probleme, ihre Herausforderungen
- Ihre Träume und Ziele
- Ihre Hindernisse, ihre Ängste
- Ihre Einstellung zu dir und deinem Angebot

Nimm nur die Dinge auf, die für deine Beziehung zur Zielgruppe relevant sind





5. Werde sichtbar

Werde zur Marke, zu einer eigenen Brand. Branding ist die Voraussetzung für deine Positionierung im Markt und für dein Marketing. Deine Brand basiert auf deiner Persönlichkeit. Du musst für etwas stehen und dies auch nach außen tragen, also sichtbar werden. Denn wenn keiner dich kennt, ist keinem geholfen: Nicht dir und nicht jenen, die dich und dein Angebot dringend bräuchten.

Mit deinem Expertenthema, dem Fokus auf eine ganz bestimmte Marktnische und eine ganz spitze Zielgruppe, ist es einfacher, dich von Wettbewerbern abzuheben und das macht es leichter, dass deine idealen Kunden dich auch tatsächlich finden.

Es gibt zahlreiche Wege, für deine Zielgruppe sichtbar zu werden. Das Problem ist, dass viele davor zurückschrecken. Wie oft höre ich: Was einmal im Netz ist, das ist da für immer. Ja, das ist richtig. Deshalb solltest du auch gut überlegen, was du im Internet verbreitest. Aber weißt du was? Wenn du vorher genau herausgefunden hast, wer du bist, was du willst und anbietest und wofür du stehst, also die Dinge unter den Kapiteln 2. – 4. erarbeitet hast, dann läufst du wenig Gefahr, etwas zu tun, was du später bereuen wirst.

Und wenn es dir „nur“ um die Professionalität deines Auftritts geht, wenn du zu Jenen gehörst, die alles 150%-ig vorbereiten, bevor sie es umsetzen, dann habe ich gute Nachrichten: Je unperfekter, desto authentischer, desto menschlicher und desto ansprechender für deine Zielgruppe.

6. Marketing geht heute anders

Eine signifikante Online-Präsenz durch Content-Marketing (also das Veröffentlichen von Beiträgen zu deinem Expertenthema) zu erreichen, ist aber nur das eine. Es gibt auch noch andere Möglichkeiten, mit denen du deinen Bekanntheitsgrad erhöhen kannst. Networking und Vorträge z.B. sind weitere, die für dich vielleicht nicht minder einschüchternd sind. Aber glaube mir: Sobald du gefunden hast, wofür du brennst, denkst du nicht mehr darüber nach, wie du es rüberbringen kannst. Es kommt einfach ganz natürlich aus dir heraus und du WILLST es der Welt mitteilen.

Der schnellste Weg, Einfluss zu gewinnen ist, deine Informationen so vielen Menschen wie möglich zugänglich zu machen. Heute kannst du über die Sozialen Medien kostenlos Kontakt aufbauen zu so vielen Menschen, in einem Umfang und in einer Geschwindigkeit, wie du sie über öffentliche Auftritte niemals erreichen könntest. Jede Zielgruppe ist heute online erreichbar.

Die heutigen Marketing-Instrumente eröffnen zusätzlich so viele Möglichkeiten, von denen wir vor 10 Jahren noch nicht einmal geträumt haben!

Durch das Internet kannst du so viele Menschen ansprechen, dass es eben möglich ist, nur eine ganz kleine Nische zu bedienen und dass dies keine Einschränkung bedeutet, sondern im Gegenteil eine wichtige Fokussierung, damit deine Ideal-Kunden dich überhaupt finden können. Ein weiterer Vorteil ist, dass es wesentlich einfacher ist, in einer kleinen Nische bekannt zu werden als es zur Welt-Marke zu schaffen.

Trotz der Menge der erreichbaren Menschen gibt es mit Hilfe von Online-Strategien gleichzeitig Wege, über die deine Zielgruppe dich (online) persönlich kennen lernen und Vertrauen zu dir aufbauen kann, ohne dich jemals getroffen zu haben.

Die verfügbaren Online-Tools und Programme sind inzwischen so einfach zu bedienen, dass sie ohne jegliche technischen Vorkenntnisse anwendbar sind, egal, ob es z.B. um die Erstellung einer Website, einer Kunden-Umfrage oder eines Videos geht.

7. Aber warum muss ich mich dazu unbedingt selbstständig machen?

Vorweg: Das musst natürlich nicht! Und ich rate auch gar nicht unbedingt dazu, dich darauf schon festzulegen, wenn du deine „Reise“ zum neuen Berufsleben startest. Plane nicht zu viel, denn in diesem Prozess werden sich viele Einsichten ergeben, die den Kurs noch ein paar Mal ändern werden. Und das kannst du planerisch nicht vorweg denken, das musst du erleben, erfühlen, erfahren.

Zu den Mythen, die gegen eine Selbständigkeit sprechen, schreibe ich vielleicht mal ein eigenes E-Book, denn sie sind zahlreich. Mythen, die wir gehört und gelernt haben. Ich sage immer: So lange du es nicht selbst erlebt hast, kannst du es nicht beurteilen.

Für mich war der Schritt in die Selbständigkeit das Beste, was ich tun konnte und ich könnte eine Fülle von Gründen nennen, die FÜR eine Selbständigkeit sprechen. Auch das verschiebe ich aber lieber auf das oben genannte extra E-Book. ☺

Aber eines ist mir an dieser Stelle wichtig, ganz gleich, ob du deine „Erfüllung“ oder „Berufung“ suchst oder ob du vielleicht noch gar nicht weißt, was genau du willst und dir lediglich klar ist, dass „es so nicht weitergehen kann“:

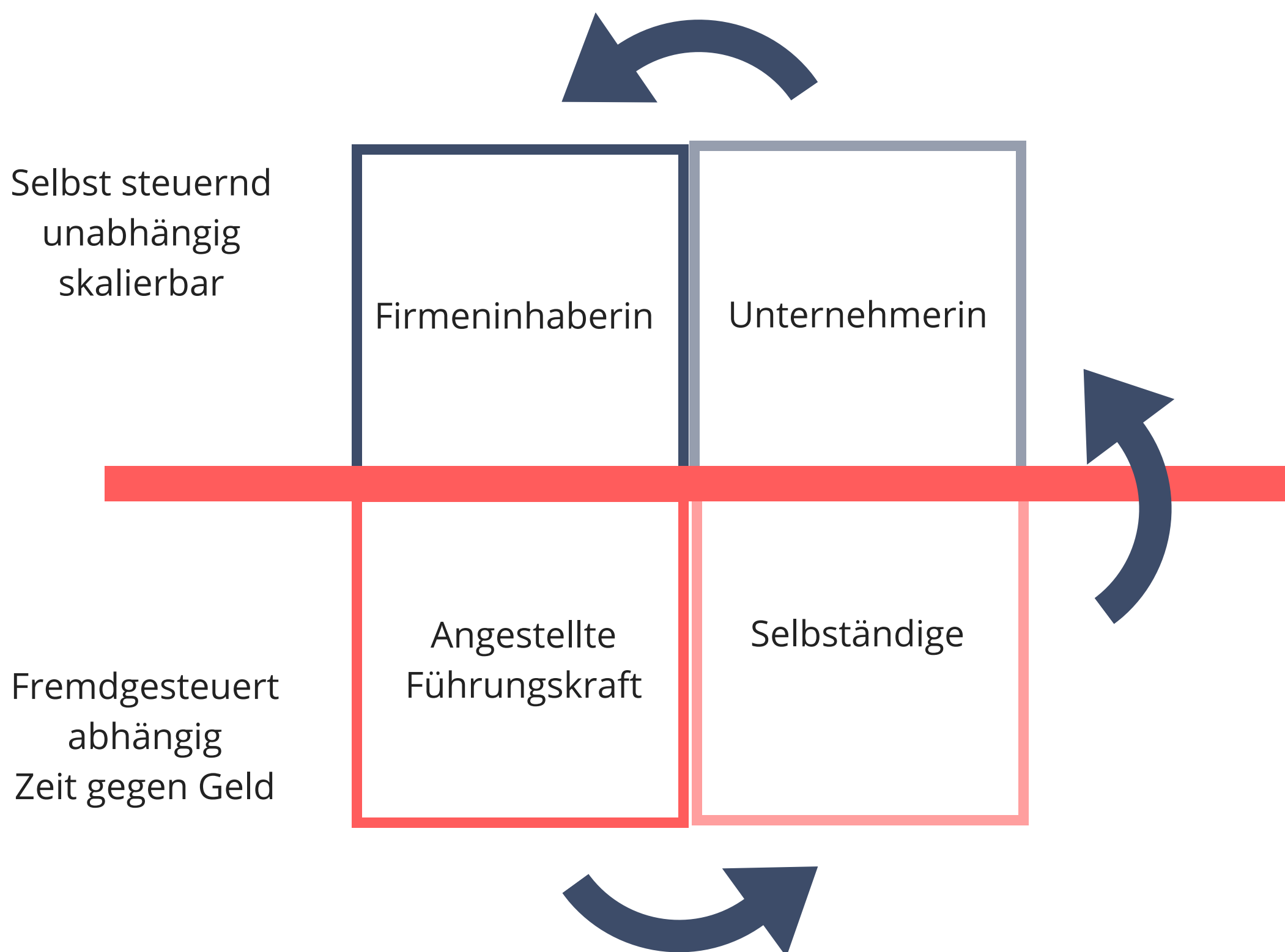
Wenn du selbstbestimmt und von deiner eigenen Vision und Leidenschaft inspiriert und motiviert, und nicht durch die Erwartungen anderer voran getrieben werden willst, dann ist der Schritt in eine Selbständigkeit sehr sehr naheliegend. Was dich daran hindert, sind einzig deine negativen Annahmen und deine Ängste. Aber die kannst du in den Griff kriegen.

Das Schaubild auf der nächsten Seite fasst meinen Standpunkt zusammen

Tu, was du liebst
und du musst nie
mehr arbeiten.



Der HaRa-Quadrant



Als Führungskraft bist du in der Regel komplett fremdbestimmt. Natürlich hast du Verantwortung und gewisse Freiheiten, doch du arbeitest für jemand anderen und dessen Ziele. Als Angestellte hast du den geringsten Freiheits- und Selbstwirkungs-Grad und du verkaufst deine (Lebens-)Zeit.

Wenn du dich selbständig machst um z.B. freiberuflich zu arbeiten, bist du zwar der Fremdbestimmung durch einen Chef entkommen, doch läufst du nach wie vor in einem Hamsterrad, das mitunter schlimmer sein kann als im Angestelltenverhältnis. Daher auch der Ausspruch: Ich bin selbstständig – selbst und ständig. Die Zeit-gegen-Geld-Falle hat dich im Griff und damit bist du stark abhängig von dem, was deine Kunden wollen.

Den Sprung in die echte Freiheit schaffst du, wenn du **Unternehmerin** wirst. Der Unterschied liegt darin, dass du automatisierte Prozesse und Systeme installierst, die dein Geschäft skalierbar machen. Dann musst du nicht mehr Stunde um Stunde IN deinem Geschäft arbeiten, sondern entkoppelst deine Arbeitszeit ein Stück weit vom Umsatz. Das funktioniert mit einem Online-Business sehr gut.

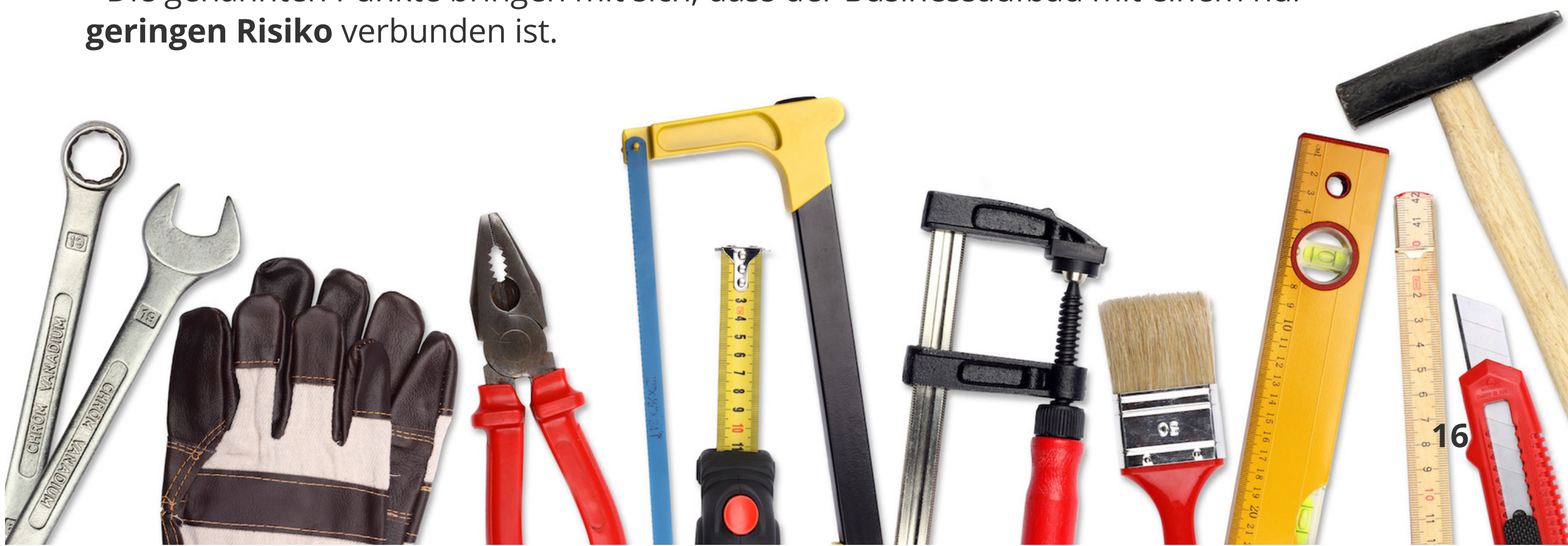
Und als **Firmeninhaberin** letztendlich arbeitest du nicht mehr alleine im und am Business, sondern hast ein Team. Deine Aufgaben verändern sich und selbstverständlich fließt auch bei diesem Modell das Geld nicht aufs Konto, während du am Strand liegst. Aber wenn du das richtige Team zusammenstellst, dann schaffst du insgesamt viel mehr mit viel geringerem Zeitaufwand. Überspitzt ausgedrückt arbeiten jetzt andere für dich.

8. Warum Selbständigkeit heute so einfach ist wie noch nie

Lass mich an dieser Stelle noch einmal eine Lanze für ein eigenes Business brechen. Wir leben nämlich in einer großartigen Zeit mit großartigen Möglichkeiten und wenn du bereits ein halbes Leben hinter dir hast, dann hast du außerdem ein großartiges persönliches Fundament.

Das Internet hat unsere Welt komplett verändert. Dank dem Web ist es heute so viel einfacher, ein valides Geschäftsmodell aufzubauen, als noch vor 10 Jahren.

- **Geringer Kapitalbedarf:** Viele Geschäftsideen funktionieren mit einem Laptop und einem Internetanschluss.
- **Niedrige Fixkosten:** Du brauchst zum Start keine Festangestellten und dementsprechend auch keine Räumlichkeiten, sondern kannst ganz einfach virtuell mit Freelancern zusammen arbeiten.
- Bei Informations- oder Beratungsunternehmen, ja selbst im Handel gibt es heute Modelle mit **hoher zeitlicher und örtlicher Flexibilität**, die keine durchgängige Verfügbarkeit erfordern.
- Geschäfte dieser Art lassen sich sehr schnell aufbauen und v.a. **vor dem Markteintritt problemlos testen**
- Die **Technik ist heute so benutzerfreundlich** und einfach. Du musst kein Programmierer sein, um die Werkzeuge zu verstehen oder sogar selbst einzusetzen.
- Du bist mit deinem Angebot nicht auf das eigene Land beschränkt, sondern kannst eine **weltweite Reichweite** aufbauen.
- Es gibt technische Möglichkeiten, mit denen du deine Direktmarketing-Maßnahmen **komplett automatisieren** kannst, so dass du mit deinen Kunden auch dann kommunizierst, wenn du nicht im Büro bist.
- Die genannten Punkte bringen mit sich, dass der Businessaufbau mit einem nur **geringen Risiko** verbunden ist.



9. Fünf Erfolgsfaktoren, damit dein Transformationsprozess von der Führungskraft zur Unternehmerin gelingt

1. Nutze dein komplettes Potenzial

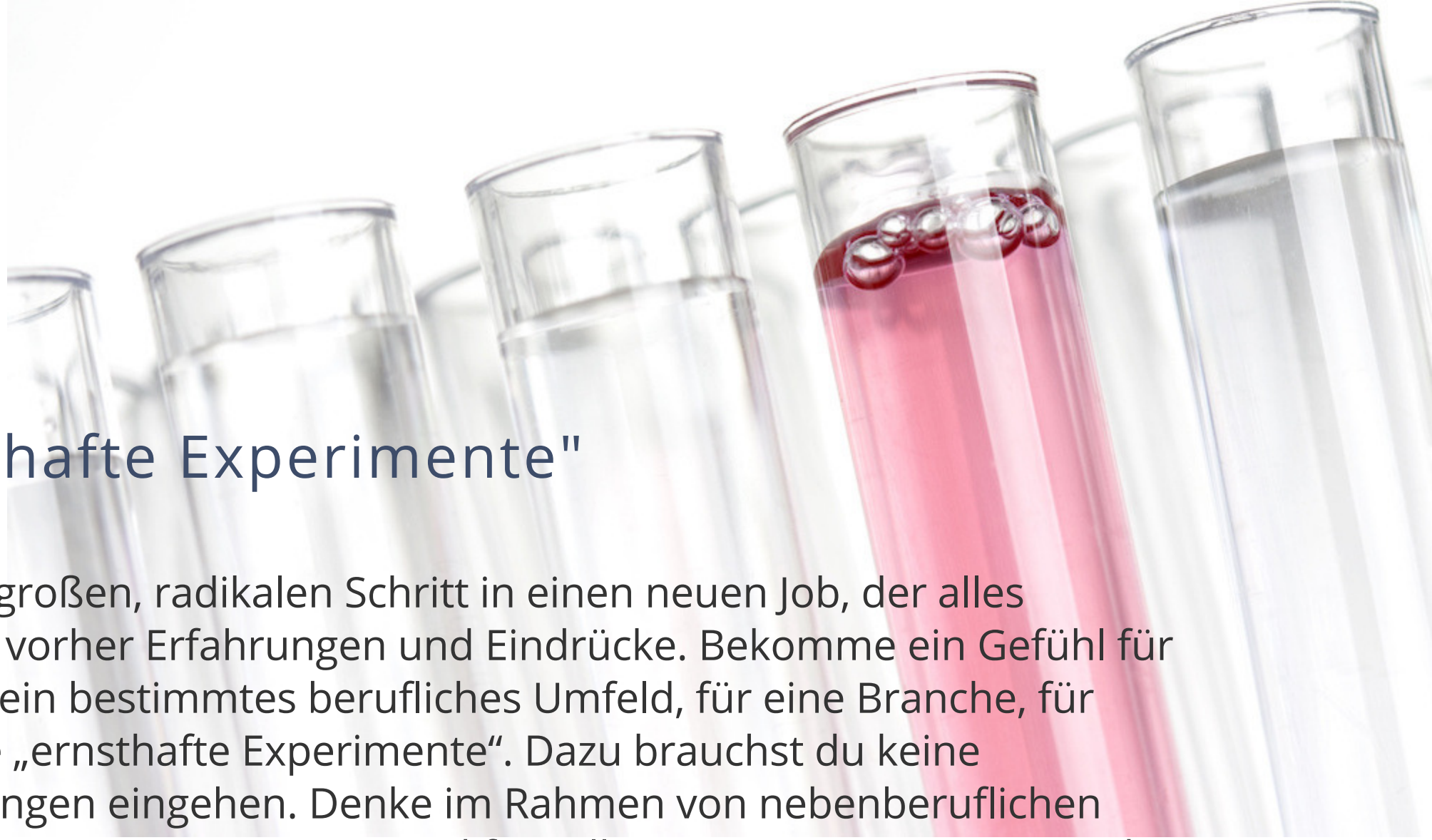
Suche nicht nach deinem EINEN Ich. Deine Persönlichkeit hat viele Seiten. Sammle alle Daten über dich und werde dir über die vielen möglichen Ichs, über alle Facetten und Seiten deiner Persönlichkeit bewusst. Viele Hinweise kommen aus der frühen Kindheit und sie existieren immer noch. Spüre diese auf, denn das sind alles mögliche Startpunkte für deine Zukunft.

2. Act, then reflect!

Fange an!

- Probiere diejenigen Ichs, die du am spannendsten findest und über die du mehr lernen willst doch einfach aus!
- Mache Dinge anders, versuche neue Wege und verändere damit automatisch dein Denken.
- Werde aktiv und finde durch die Erkenntnisse über dein Verhalten in den verschiedenen Situationen mehr über dich heraus.
- Gehe raus anstatt in dich hinein. Das ist die effektivste Methode, dich selbst zu entdecken.

Du kannst nicht herausfinden, was du willst, indem du darüber nachdenkst. Du musst es tun.



3. Mache "ernsthafte Experimente"

Mache nicht direkt den großen, radikalen Schritt in einen neuen Job, der alles verändern soll. Sammle vorher Erfahrungen und Eindrücke. Bekomme ein Gefühl für eine neue Richtung, für ein bestimmtes berufliches Umfeld, für eine Branche, für einen Lebensstil. Mache „ernsthafte Experimente“. Dazu brauchst du keine langfristigen Verpflichtungen eingehen. Denke im Rahmen von nebenberuflichen Projekten, zeitlich begrenzten Engagements und freiwilliger Unterstützung. Versuche dies parallel zu deinem Beruf zu machen. Variiere diese Experimente, so dass du unterschiedliche Erfahrungen vergleichen kannst, bevor du deine Alternativen eingrenzt und deine Erwartungen und Vorstellungen anhand der realen, erlebten Tatsachen anpasst.

4. Second Circle

Baue dir deinen „Second Circle“ auf, einen 2. Kreis an Menschen, die dich in deinem Prozess unterstützen können. Das sind z.B. Personen, die denselben Weg schon gegangen sind oder die dort stehen, wo du hinwillst. Suche nach Vorbildern, auch außerhalb deiner Branche, Menschen mit ganz anderen Lebensentwürfen. Bewege dich unter Menschen, die ihre Leidenschaft leben, die jeden Tag aufwachen und ihr Bestes geben, einfach weil es Teil ihrer DNA ist. Menschen, die dich motivieren und dir Mut machen, anstatt Menschen, die nicht verstehen, was dich umtreibt und die nur die Risiken sehen.

5. Hole dir Unterstützung

Eine tiefgreifende berufliche Veränderung, wie der Ausstieg aus dem Angestelltenverhältnis und der Start eines eigenen Business', ist nicht einfach. Auf dem Weg liegen viele Stolpersteine und Hürden. Es geht nicht nur um Zahlen, Daten, Fakten und um die methodische Kompetenz und die technische Abwicklung. Es erfordert auch, seine Persönlichkeit zu entwickeln, ja, meistens sogar eine ganz gewaltige Veränderung zu vollziehen. Und dabei geht es darum, sich selbst und sein Potenzial zu entdecken, auf den Prüfstand zu stellen und daraus den Kern fürs Business heraus zu arbeiten. Es ist sehr schwierig, sich selbst kennen zu lernen, indem man sich selbst betrachtet und reflektiert. Denn durch das viele Kreisen um sich selbst, neigt man dazu von Thema zu Thema zu springen und sich immer mehr zu verwirren.

Leider wirst du auch keine plötzliche Erleuchtung haben. Du begibst dich auf eine Reise und erst auf dem Weg entdeckst du viele Dinge, die du vorher nie gesehen hast. Mit jedem Schritt lernst du dazu, konkretisierst deine Richtung und schärfst das Bild.

Diese Reise alleine zu unternehmen ist nicht möglich. Weil du von Informationen, Optionen und Ängsten überwältigt wirst und im Prozess statt klarer immer konfuser wirst. Ohne Gleichgesinnte, Menschen mit ähnlichen Visionen und Werten bleibst du stecken in der Ahnung, dass „das Leben für dich mehr zu bieten hat“. Aber du wirst nie den Berg ganz erklimmen, von dem aus du eine neue Perspektive hast und den freien Blick auf deine Möglichkeiten. Ohne einen „Bergführer“, der den Weg kennt, dir die Abkürzungen zeigt, dich immer wieder motiviert und dich sicher den Berg hinauf bringt, wirst du den Gipfel nicht erreichen.

Die Gefahr ist, dass du auf dem Weg müde und mutlos wirst, dass du aufgibst oder dich verlierst. Du lässt dich ablenken und bleibst nicht am Ball. Du übersiehst wichtige Hinweise und Feedback. Du verpasst Personen und Gelegenheiten, die für dein Wachstum wichtig sind.

Deshalb ist meine dringende Empfehlung: Lasse dich unterstützen von einem Coach, der dein Thema kennt, weil er es selbst schon erlebt hat. Genau so habe ich das auch gemacht.

10. Wenn alles so bleibt, wie es ist

Ich denke, es gibt einen Grund, warum du dieses E-Book bis hierher gelesen hast. Und ich frage mich, wo auf dieser Reise du derzeit stehst.

- Wie zufrieden bist du mit deiner beruflichen Situation?
- Wie schwer fällt es Dir, dich jeden Morgen zur Arbeit zu motivieren?
- Wie lange hegst du schon den Gedanken, dass sich etwas ändern muss?

Stelle dir bitte vor, du stehst in 3-5 Jahren am selben Punkt wie heute. Wie fühlt sich das an?

Und jetzt frage ich dich: Wann ist denn der beste Zeitpunkt, aktiv zu werden und etwas zu ändern?

Nutzen das Momentum

Und wenn du jetzt den Impuls verspürst, genau jetzt einen Schritt machen zu wollen, dann empfehle ich dir, diese Energie zu nutzen. Denn alles, was man sich vornimmt, aber nicht sofort die ersten Schritte zur Umsetzung unternimmt, verpufft und verläuft im Sand.

Damit das nicht passieren kann, lade ich dich zu einem Telefongespräch mit mir ein, das du jetzt gleich vereinbaren solltest.

Du hast in diesem Buch einen Überblick erhalten, wie du auf der Basis deiner Expertise ein Geschäft aufbauen kannst und worauf es dabei ankommt. In dem Telefonat, was für dich absolut kostenfrei und natürlich ohne jegliche Verpflichtung ist, möchte ich mit dir gerne besprechen, wie du diese Informationen auf deine Situation anwenden kannst. Du sagst mir, wo du derzeit stehst und was du dir wünschst und ich sage dir konkret, welche Schritte du gehen musst, damit du dort hin kommst.



Für jeden Anfang braucht es eine Entscheidung und der richtige Zeitpunkt ist immer JETZT.

Buche hier dein kostenloses Strategie-Coaching
<https://sabinevotteler.youcanbook.me>



Wer ist Sabine Votteler?

Was berechtigt mich eigentlich dazu, über das Thema dieses Buches zu schreiben? Woher komme ich, welche Erfahrung bringe ich mit und was ist mein Background?

Nun, dann hole ich ein wenig aus. Ich habe jahrzehntelang Marketing-Bereiche in verschiedenen Unternehmen verantwortet. Ich habe Mitarbeiter geführt, spannende Projekte geleitet und mehrere Firmen aufgebaut. Ich habe die Chancen ergriffen, die sich mir boten und bin mühelos die Karriereleiter empor geklettert.

Dabei bin ich, getrieben durch meine eigenen Ansprüche, irgendwann in einem Umfeld gelandet, in dem es nur noch um Profit ging. Hinzu kamen politisch motivierte „Spielchen“ und Einzelinteressen. Meiner Art entsprechend habe ich natürlich weiter meine Ziele fürs Unternehmen verfolgt, habe angefangen zu kämpfen und mich durchzuboxen. Mit der Zeit blieben die Freude und die Leichtigkeit komplett auf der Strecke und ich konnte nicht mehr ich selbst sein. Meine Ziele und meine Ideen für das Unternehmen deckten sich immer weniger mit denen meiner Kollegen und ich konnte nicht mehr hinter den Entscheidungen der Geschäftsleitung stehen, die ich in der Führungsrolle aber natürlich vertreten musste. Meine eigenen Ideen wurden immer weniger gehört, ich fühlte mich komplett fremdgesteuert und kam überhaupt nicht mehr voran. Für mich als sehr leistungsorientierte Person ein neuer und unerträglicher Zustand. Meine Wirksamkeit und mein Impact auf wichtige Entscheidungen gingen verloren und damit schwand Stück für Stück mein Selbstwertgefühl.

Kurz vor dem Burnout habe ich den Sprung gemacht, heraus aus dieser Situation, ohne wirklich zu wissen, was danach kommen sollte. Zunächst habe ich Headhunter und Selbständigkeit parallel verfolgt. Die „alte Welt“ als Angestellte konnte ich nicht einfach los lassen, ich habe mich sozusagen mit einer Hand noch am Geländer fest gehalten. Gleichzeitig habe ich freiberuflich meine Leistungen angeboten, das, was ich schon immer gemacht hatte: Marketing und E-Commerce. Ohne es zu wissen, habe ich damit die Selbständigkeit angetestet und mich gleichzeitig mit jedem Jobangebot noch in der Sicherheit der Angestellten gefühlt.

Und irgendwann ist mir dann klar geworden, dass es keinen Weg mehr zurück gibt. Ich habe damals Unterstützung gesucht und auch eine Karriereberatung in Anspruch genommen. Dabei ging es darum, herauszufinden, was ich eigentlich will. Was ich aber nicht gefunden habe, war eine durchgängige Begleitung, die darüber hinaus ging und mir auch einen Weg in die Umsetzung gezeigt hätte. Personalberater helfen Ihnen bei der Jobsuche, Gründungsberater bei der Gründung, ein All-in-Paket habe ich nicht gefunden, das Selbsterkenntnis und den Weg zu entweder dem neuen Job oder der Selbständigkeit vereint.

So habe ich es gemacht

Und so kam ich auf die Idee, Menschen zu beraten, die in der genau selben Situation fest stecken, in der ich mich damals befand.

Genau in dieser Nische habe ich mein Betätigungsfeld gefunden, denn hier kann ich perfekt kombinieren, was ich mitbringe:

Meine Expertise in Marketing und dem Gründen von Startups ist das Fundament für mein Business.

Meine Vorliebe für das Entdecken neuer Möglichkeiten, für das kreative Entwickeln von Ideen und meine Leidenschaft, neue Dinge aufzubauen und zum Funktionieren zu bringen, sind mein Motor.

Und meine eigene Lebenserfahrung sorgt dafür, dass ich wirklich verstehe, was meine Kunden bewegt.

Deshalb unterstütze ich heute auch andere dabei, aus ihrer Expertise, Erfahrung und Leidenschaft ein Business zu machen.

Du siehst: Das Leben hat mich optimal für diese Aufgabe vorbereitet – und so ist das bei dir auch!

Kontakt Daten:

Sabine Votteler
NextLevelConsulting

www.sabinevotteler.com
info@sabinevotteler.com
[xing.com/profile/Sabine_Votteler](https://www.xing.com/profile/Sabine_Votteler)
[linkedin.com/in/sabinevotteler](https://www.linkedin.com/in/sabinevotteler)

Facebook-Gruppe:
www.facebook.com/groups/careerreinvention/