

Rezension der Schrift Nr. 334

Vom Freiberufler zum Unternehmer

Sammlung von Gesichtspunkten von Bernd Schmid 7 / 2010

Von Monika Falter

1. Überblick:

In der Schrift befasst sich Bernd Schmid mit den Versuchen vieler Freiberufler, unternehmerisch tätig zu werden. Aus der Perspektive seiner Beratertätigkeit beleuchtet er dabei nicht nur die typischen Probleme und Fallstricke, sondern formuliert auch konkrete Empfehlungen für den Schritt in ein erfolgreiches Unternehmertum. Seine Thesen untermauert er mit einem Beispiel (Anhang 1: Komm mir machen was zusammen) einer typischen Konstellation einer professionellen Kooperation und Unternehmer-Partnerschaft. Dabei stellt er perspektivische Fragen über deren Sinnhaftigkeit und entwickelt einen Modellvorschlag für eine echte Unternehmer-Partnerschaft. Der Schrift Nr. 334 ist eine weiterer Anhang 2 beigelegt: Blog 45: Unternehmertum im Blut? Von Bernd Schmid 14.04.2010. Hier beschreibt Bernd Schmidt biographisch seinen Weg in das Unternehmertum und seine Erfahrungen sowie seine Rolle als „Investor“.

2. Inhalt:

Empfehlungen für potentielle Unternehmer:

- statt auf Mode-Themen auf neue Themen mit entsprechend innovativen Kunden setzen
- daraus neue Produkte entwickeln und neue Märkte erschließen
- konkrete Auftragsmöglichkeiten fokussieren
- längere Anlaufzeiten einplanen
- Anbieterauftritt entwickeln
- Ein umfassendes Produkt schaffen mit Multiplizierbarkeit, unique selling point, Eigenwert und Unabhängigkeit vom Lieferanten sowie einer eigenständigen Marke
- Überprüfung der eigenen persönlichen Kompetenzen und Neigungen

Typische Fehlentwicklungen, die sich ergeben aus:

- einer nur vagen Vorstellung von Produktentwicklung
- einer ungeprüften Zusammenstellung eines Anfangsteams hinsichtlich der Kollegen-, Marketing- und Vertriebsperspektive, der notwendigen Kompetenzen und Interessen- und Machtregelung sowie der Entscheidungsbefugnisse

- einer ungeklärten Finanzierung bei ausbleibenden Umsätzen und gleichzeitigen fixen Kosten und nicht vergüteter unternehmerischer Leistung können durch von Anfang an klare Strukturen und ein Unternehmens- und Geschäftsmodell vermieden werden. Dabei sind
- die Rollen der Mitunternehmer geklärt
- das Produkt durch Originalität vor Nachahmung geschützt
- sowohl Mehrwert des Produkts nach außen und nach innen deutlich und
- Unternehmereinkommen dauerhaft verdient

Dieses Modell sollte dem Prinzip „structure follows function“ folgen. Schrittweise können die notwendigen Verfestigungen etabliert werden bis zum letzten Schritt, dem gemeinsamen Unternehmen, in dem die Beteiligungsverhältnisse entsprechend der Investitionen der Partner geklärt werden.

Nach seiner Erfahrung braucht es für das Unternehmertum neben den entsprechenden Kompetenzen, der Leidenschaft zur Innovation auch richtige „Blutgruppe“.

3. Stellungnahme:

Die Schrift verdeutlicht die Bedeutung unternehmerischen Handelns, das die Faktoren Talente und Ressourcen neu miteinander kombiniert und dabei einen Mehrwert nicht nur im materiellen, sondern insbesondere im kreativen Sinn schafft. Die aufgeworfenen Fragestellungen bieten für Freiberufler auf dem Weg zum Unternehmer wertvolle Anregungen und konkrete Überprüfungskriterien.

Die für das Unternehmertum notwendige richtige „Blutgruppe“ hat meiner Meinung auch mit den eigenen Werten zu tun. Nicht jeder ist zum Unternehmer geboren. Entscheidend ist die persönliche Motivation, die sich in neben den Erwartungen, Interessen und Bedürfnissen insbesondere in den Werten ausdrückt. Hier gibt es inzwischen klärende Analysen, wie z. B. my motivation. Dabei werden die eigenen Werte ermittelt und mit den Profilen typischer Unternehmer verglichen. Bei fehlender Passung kann entweder eine Ergänzung durch geeignete Partner erfolgen oder es wird ein Verzicht auf Unternehmertätigkeit empfohlen, um langfristig seelisches Wohlbefinden zu gewährleisten.