

MATHIAS MAUL

Vom Coach zum Unternehmer



Der Praxis-Leitfaden zur
erfolgreichen Existenzgründung
für Coaches und Berater

In 30 Tagen vom Konzept zum Kunden

Mathias Maul

Vom Coach zum Unternehmer

Der Praxis-Leitfaden zur
erfolgreichen Existenzgründung
für Coaches und Berater

Ausführliche Informationen zu jedem unserer lieferbaren und geplanten Bücher finden Sie im Internet unter www.junfermann.de. Dort können Sie auch unseren Newsletter abonnieren und sicherstellen, dass Sie alles Wissenswerte über das Junfermann-Programm regelmäßig und aktuell erfahren.

MATHIAS MAUL

VOM COACH ZUM UNTERNEHMER

DER PRAXIS-LEITFADEN ZUR
ERFOLGREICHEN EXISTENZGRÜNDUNG
FÜR COACHES UND BERATER

Junfermann Verlag
Paderborn
2012



Copyright © Junfermannsche Verlagsbuchhandlung,
Paderborn 2012
Coverfoto © Morgan Lane Studios – iStockphoto.com
Covergestaltung/Reihenentwurf Christian Tschepp

Alle Rechte vorbehalten.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwendung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Satz JUNFERMANN Druck & Service, Paderborn

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-95571-297-6

Dieses Buch erscheint parallel als Printausgabe (ISBN 978-3-87387-869-3).

Inhalt

Einleitung	7
Teil 1: DENKEN	11
Tag 1 Ihr idealer Klient	13
Tag 2 Ihr idealer Arbeitstag.....	16
Tag 3 Ihre ideale Positionierung.....	18
Teil 2: PLANEN	23
Tag 4 Ein produktiver Arbeitsplatz.....	25
Tag 5 Einzelgänger und Herden	28
Tag 6 An den Haaren aus dem Sumpf	31
Teil 3: MACHEN	35
Tag 7 In der Tat liegt die Kraft.....	37
Tag 8 Die Welt erobern.....	40
Tag 9 Ihr erstes Produkt.....	42
Tag 10 Corporate Identity und Corporate Design.....	45
Tag 11 Pricing.....	49
Tag 12 Zertifizierungen und Verbände.....	53
Tag 13 Den Hunger stillen	57
Tag 14 Finden und gefunden werden.....	60
Tag 15 Wie soll's denn heißen?	62
Tag 16 Pralinen gratis!	66
Tag 17 Print.....	68
Tag 18 Netzwerken.....	70
Tag 19 Eine Website an einem Tag.....	73
Tag 20 Schwärme und Ströme.....	79
Tag 21 Suchmaschinen.....	82
Tag 22 Viel Marketing für wenig Geld.....	86
Tag 23 Vom Coach zum Verkäufer ... und zurück	90
Tag 24 Vom Angebot zum Auftrag.....	93

Tag 25	E-Commerce: 24/7 am Ladentisch	95
Tag 26	Scheiden ohne Tränen	97
Tag 27	Machen ... und Dranbleiben	99
Tag 28	Ein professionelles Backoffice für fast Null Euro.....	104
Tag 29	Automatisierung.....	107
Tag 30	Delegation.....	109
Tag 31	Die Zukunft.....	112
Anhang	113

Einleitung

Dieses Buch ist ein 30-Tage-Kurs für Coaches und Berater, die nach der Ausbildung sofort durchstarten wollen. Es ist auch eine 30-Tage-Intensivkur für stecken gebliebene Gründer und ein Buch für Informationsüberflutete, die im Angesicht Hunderter Ratschläge nicht mehr ein noch aus wissen und sich Klarheit wünschen. Und es ist ein Buch für jene, die zum erfolgreichen Unternehmer werden wollen, mit dem Herz am rechten Fleck: also dort, wo Herz *und* Brieftasche sind.

Es ist eine Do-It-Yourself-Anleitung für Coaches und Berater auf dem Weg zum Unternehmer, eine *Tour de force* durch dreißig Tage manchmal harter und im besten Falle erfüllender Arbeit. Ein Buch also für Praktiker, die Zeit sparen wollen: Sie können aus eigener Kraft in 30 Tagen ein neues Unternehmen gründen oder ein bestehendes in 30 Tagen erweitern, wenn Sie sich jetzt dafür entscheiden, mehr Zeit ins Tun zu investieren als ins Nachdenken und Planen. Deshalb ist dieses Buch vor allem genau das, was Sie, lieber Leser, liebe Leserin, daraus machen.

Eines ist dieses Buch jedoch ganz sicher nicht: Eine theoretische Abhandlung über das Für und Wider, das Wieso und Warum, das Vielleicht und Wahrscheinlich. Von den drei Abschnitten – Denken, Planen und Handeln – nimmt der letzte den weitaus größten Teil ein. Zu viele verschwenden wertvolle Zeit und Energie auf das Ausarbeiten großartiger und feingliedriger Pläne und kommen kaum (oder sogar niemals!) zum Tun. In meiner Arbeit, und damit im vorliegenden Buch, lege ich den Schwerpunkt aufs Machen.

Achtung Lücken!

Dieses Buch hat, wie auch jedes andere Buch, Lücken. Einige sind klein, andere groß, und ein und dieselbe Lücke mag für den einen eine Winzigkeit sein und für den anderen ein kolossales Versäumnis. Den Ablauf einer Unternehmensgründung auf 30 Tage zu komprimieren ist kein einfaches Unterfangen, und mein Ziel ist, diejenigen Themen, die *wirklich* nötig sind, genau so zu präsentieren, dass Sie danach mehrere Siebenmeilenstiefelschritte weiter sind und starten können.

Wer sich *für* etwas entscheidet, fällt stets auch eine Entscheidung *gegen* etwas. Während der Auswahl der Themen für dieses Buch habe ich mich häufig bewusst für bestimmte Themen entschieden, und damit – meist ebenso bewusst – gegen andere. Wenn Sie eine Lücke finden, die nach Ihrer Ansicht gefüllt werden sollte, schreiben

Sie mir oder dem Verlag bitte eine E-Mail, und wir schauen, ob wir Ihr Wunsch-Thema im Online-Begleitmaterial oder einer Neuauflage unterbringen können.

Neben Lücken wimmelt es hier auch von Samenkörnern: Jedes der Kapitel dieses Buches könnte ein weiteres Buch füllen oder Stoff für ein mehrtägiges Seminar liefern. Die gute Nachricht: Diese Bücher sind größtenteils schon geschrieben, und Sie finden viele Hinweise hierzu im Anhang. Die Seminare mögen vielleicht bald folgen.

Spielregeln für den Erfolg

Ich gehe in diesem Buch davon aus, dass Sie sich bereits so viel Wissen und Erfahrung in Coaching oder Beratung angeeignet haben, dass Sie sofort mit der Arbeit loslegen könnten, wenn jetzt ein Klient an der Tür klopft. Wenn Sie noch am Anfang Ihrer Aus- oder Weiterbildung stehen, kann dieses Buch nur theoretisch hilfreich sein. Die beabsichtigte Wirkung stellt sich nur dann ein, wenn Sie Tag für Tag aktiv mitarbeiten, und zwar an einem echten Geschäft und nicht an einem Gedankenmodell.

Ebenfalls setze ich voraus, dass Sie sich bereits entschieden haben, ein Unternehmen zu gründen. Wenn Sie nach einem Rezept für einen Hefezopf googlen, dann vermutlich nur, weil Sie bereits entschieden haben, einen backen zu wollen. Würden Sie erwarten, dass der Rezeptautor Ihnen das Für und Wider des Hefezopfs erklärt? Genauso wenig erkläre ich das Für und Wider der Unternehmensgründung: Entweder Sie wollen, dann ist dieses Buch Ihr Rezept. Oder Sie wollen nicht, dann schenken Sie es einem Freund oder Kollegen, der will.

Beginnen Sie mit Tag 1 erst dann, wenn Sie *wirklich* sicher sind, loslegen zu wollen, und gehen Sie die Arbeit dann so fokussiert an, wie es Ihnen möglich ist. Rechnen Sie im Mittel mit vier Stunden Arbeitsaufwand für jeden der 30 Tage. Manchmal genügt eine Stunde, manchmal sind vielleicht Überstunden nötig, je nachdem wie viel Vorarbeit Sie schon geleistet haben. Beginnen Sie bei Tag 1 und hören bei Tag 30 auf, und wenn irgend möglich überspringen Sie keinen Tag. Natürlich darf einer Ihrer Buch-Tage auch zwei oder mehr Arbeits-Tage dauern, und Pausen sind, wenn nötig, erlaubt. Die Reihenfolge jedoch empfehle ich in jedem Fall einzuhalten und bei Unklarheiten an einem Tag lieber eine Pause einzulegen als den nächsten Tag „vorzuziehen“.

Ein gemeinsamer Halbmarathon

Im ersten Abschnitt, „Denken“, geht es um Ideale: den idealen Klienten, den bestmöglichen Arbeitstag und die passende Marktpositionierung. Diese Aspekte bilden die unersetzliche Grundlage für alle folgenden Tage.

Zu viel Zeit mit dem Planen zu verbringen kann schädlich sein, so dass ich den zweiten Abschnitt, „Planen“, auf drei Tage beschränkt habe. So können wir uns den ganzen Rest des Buches, immerhin 23 Tage, auf das „Machen“ konzentrieren und von Tag zu Tag sehen, wie Ihr Unternehmen aus der ersten Idee heraus wächst.

Wie die Etappen der *Tour de France* hat jedes Kapitel seinen eigenen Schwierigkeitsgrad; manchmal geht es steil bergauf, manchmal sanft ins Tal mit Weitblick über Lavendelfelder, und natürlich hängt es von Ihren Vorkenntnissen ab, was Sie als leicht oder schwierig wahrnehmen: Wofür der eine Leser einen vollen Tag braucht, das hakt ein anderer vielleicht in einer Stunde ab. Dabei habe ich versucht, den Anspruch so hoch zu halten, dass jeder Leser mindestens einen sehr herausfordernden Tag vorfindet: Gleichmäßig einfach wäre ja für alle uninteressant. Die *Tour de France* auf dem platten Land? Undenkbar langweilig.

Die meisten meiner Quellen sind – mangels Alternativen – englischsprachig. Falls dies für Sie problematisch ist, machen Sie sich mit einem guten Wörterbuch (z. B. ↗ www.dict.cc) vertraut und gewöhnen Sie sich an, jedes Wort, das Sie nicht zu 100 Prozent verstehen, *sofort* nachzuschlagen. Wenn Sie Ihr entstehendes Unternehmen mit modernen Methoden vermarkten wollen, kommen Sie an englischsprachiger Literatur sowieso nicht vorbei, deshalb ist es umso besser, wenn Sie bei Bedarf schon während der Arbeit an diesem Buch Ihre Englischkenntnisse aufpolieren.

Spätestens nach der Schlussetappe am dreißigsten Tag können Sie auf Ihr Werk blicken: Eine einzigartige Marktpositionierung, eine Auswahl an Produkten, einen Marketingplan, eine Website, ein komplettes Backoffice und viele weitere Elemente, die im Zusammenspiel mit Ihrer Persönlichkeit ein Unternehmen ausmachen.

In dem Moment, in dem Sie diesen Satz lesen, stehen wir beide an der Startlinie eines Halbmarathons. Auf der nächsten Seite gebe ich den Startschuss und laufe mit Ihnen los. Und wenn wir die Ziellinie erreicht haben, werden Sie sehen: Jetzt geht das Abenteuer wirklich los.

Ich wünsche Ihnen einen langen und kräftigen Atem, auf dass Ihre Segel immer prall sein mögen, wohin Sie auch fahren!

Teil 1

DENKEN

Probieren geht über Studieren – ein verstaubtes Sprichwort? Viele Gründer sind leidenschaftliche Planer. Ich habe oft erlebt, dass angehende Unternehmer über Monate oder gar Jahre hinweg Pläne schmiedeten, bis sie „fast perfekt“ waren ... und dann in der Schublade landeten, weil der Mächtgern-Unternehmer bemerkte: Sie sind eben nur fast perfekt. Nicht perfekt genug.

„Mächtgern-Unternehmer“ meine ich hier übrigens im besten Sinne des Wortes! Viele möchten gern Unternehmer werden, doch es hakt an vielen Stellen, und meist hakt es an den drei großen P: Perfektion und Prokrastination, das explosive Duo der Gründerszene. Das dritte P ist das Ergebnis: die Planeritis, das endlose Verstricken in Pläne, die einfach niemals fertig werden wollen und die Aktion unmöglich erscheinen lassen.

Die erste Grundregel, um sich nicht mit der Planeritis zu infizieren: Verabschieden Sie sich – bitte endgültig und bitte sofort – von etwaigen Resten Ihres Perfektionismus. Ein „100prozentig perfekter“ Plan ist (a) unmöglich und (b) langweilig. Damit das ein wenig leichter fällt, stehen die ersten sechs Tage unter dem Zeichen der Planung. So haben Sie noch Zeit, sich an den Gedanken zu gewöhnen, dass wir danach voll in die Aktion starten.