

Geschäftsgründung

7 Schritte zum Erfolg

Mit der Eröffnung des eigenen Instituts geht für viele ein Wunschtraum in Erfüllung. Die Realität sieht dann häufig ganz anders aus – mit weniger Freizeit und finanziellen Mitteln als vorher. Um stattdessen Erfolg und Freude an der Selbstständigkeit zu haben, sollten Sie die folgenden Tipps berücksichtigen

Die Gründe für eine Selbstständigkeit können sehr unterschiedlich sein. Ob man eine Idee verwirklichen oder ob man unabhängiger sein will – alle diese Ziele nützen wenig, wenn man sich unvorbereitet und ohne Planung in die neue Situation stürzt. Die folgenden Faktoren geben Ihnen einen Überblick, welche Grundlagen für den Erfolg Ihres Instituts wichtig sind.

1. Persönliche Fähigkeiten

Hierzu zählen Selbstsicherheit, Eigenmotivation, Durchhaltevermögen (sowohl in Bezug auf die Tätigkeit als auch auf die Beharrlichkeit bei Rückschlägen), Durchsetzungsfähigkeit und Verhandlungsgeschick. Zudem sollten Sie den physischen und psychischen Anforderungen standhalten können – Schwankungen im Arbeitsaufkommen und im Einkommen sollten Sie nicht aus der Bahn werfen.

2. Geschäftliches Know-how

Gerade am Anfang bereitet es vielen Schwierigkeiten, das Geschäft zu organisieren und mit der nötigen Zielstrebigkeit zu arbeiten. Denn als Selbstständiger ist man mit einer Vielzahl von Anforderungen konfrontiert. Wer sich zu sehr verzettelt, ist den ganzen Tag beschäftigt – hat aber kein Ergebnis erzielt. Auch grundlegende Kenntnisse bzgl. Marketing und Kundengewinnung sowie in rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Aspekten sind wichtig, sonst ist man immer von externen Ratgebern abhängig. Zudem kann man sich mit den entsprechenden Kenntnissen besser eine eigene Meinung bilden und mehr Eigeninitiative entwickeln.

3. Fachliche Qualifikation

Die fachliche Qualifikation ist bei den meisten Instituten der mit Abstand stärkste Bereich. Kein Wunder, denn hier handelt es sich ja um die Tätigkeit, die einem Spaß macht und wegen der man sich selbstständig gemacht hat. Daher bilden sich hier die meisten weiter. Dabei wäre es oftmals sinnvoller – statt in das Erlernen der dreiundzwanzigsten Massagetechnik –, in die persönliche oder unternehmerische Entwicklung zu investieren.

4. Das persönliche Umfeld

Der Einfluss von Familie und Bekannten wird meist unterschätzt. Ihr anfänglicher Zuspruch



wandelt sich – wenn aufgrund der geschäftlichen Anforderungen weniger Zeit für das Privatleben zur Verfügung steht – oft recht bald. Der Versuch, das „alles irgendwie doch noch unter einen Hut zu bekommen“, scheitert mittelfristig fast immer. Er erfordert auf Dauer (zu) viel Energie – und einige Termine wird man trotzdem nicht oder nur sehr gestresst einhalten können. Was zu weiteren Enttäuschungen auf beiden Seiten führt. Dies kann man vermeiden, wenn man sich nicht zu viel zumutet. Bitten Sie rechtzeitig um Unterstützung.

5. Der Raum

Gerade im Wellness- und Gesundheitsbereich kommt den Räumlichkeiten eine besondere Bedeutung zu. Viele Institute haben ein tolles Ambiente, in dem sich die Kunden richtig wohlfühlen und entspannen können. Wichtig ist aber auch, dass sich das gesamte Team dort wohlfühlt und nach Stunden noch konzentriert und effizient arbeiten kann. Da sich in den Geschäftsräumen die Situation des Unternehmens widerspiegelt, kann über die Einrichtung und Gestaltung z.B. auf bestehende Probleme eingewirkt werden. Ausführliche Hilfestellungen bieten hierbei die Lehren des Feng-Shui und „energetische Raumkonzepte“.

6. Die Finanzen

Das ist für viele der wohl kritischste Punkt. Häufiger gibt es Probleme mit der Liquidität. Dadurch können die laufenden Kosten nicht bezahlt werden oder es reicht nicht, um davon leben zu können. Eine realistische Finanzplanung schafft Abhilfe. Dazu ermittelt man alle im Jahr anfallenden Ausgaben und Kosten: Miete, Personal, Wareneinsatz, Auto, Telefon, Sozialabgaben, Versicherungen usw. Auch die privaten Lebenshaltungskosten, Urlaub, Altersversorgung, Rücklagen für Investitionen und die Steuer gehören mit auf die Liste. Teilt man diese Summe durch 10, dann hat man den Betrag, den man monatlich einnehmen muss, um überleben zu können. Man teilt durch 10 und nicht durch 12, denn schließlich möchten Sie mal in Urlaub fahren und in dieser Zeit haben Sie keine Einnahmen. Bitte beachten Sie, dass die in den Einnahmen enthaltene Steuer dem Finanzamt und nicht Ihnen selbst gehört. Der Betrag bezieht sich auf den Anteil, der nach Abzug der Steuern verbleibt. Sollte der ermittelte Betrag auf Dauer nicht erreichbar sein, ist das Institut wirtschaftlich nicht tragfähig. In diesem Fall sind das Geschäftskonzept, die Kalkulation der angebotenen Dienstleistungen und Waren sowie die Ausgaben zu prüfen und zu ändern.

Erfolg hängt nicht von einem einzigen Faktor ab, sondern ist das Ergebnis vieler kleiner Bausteine



Die Preise zu senken, ist hierfür aber keine gute Lösung! Das bringt nur kurzfristig mehr Kundschaft, ruiniert aber auf Dauer die Kalkulation.

7. Das Angebot

Manche Kosmetikerin meint, dass sie alles anbieten muss. Dagegen ist eine Konzentration auf das Wesentliche erfolgreicher. Zum einen sind bei den Produkten mit größeren Absatzmengen zum Teil bessere Einkaufskonditionen möglich, zum anderen sind im Gesundheits- und Wellnessbereich das Angebot als solches und der Preis oft sekundär. Primär für den Kunden ist der Nutzen. Wird ein Angebot nur schlecht angenommen, dann können Sie davon ausgehen, dass den Kunden der Nutzen des Angebots nicht richtig bewusst ist. Stellen Sie diesen deutlicher heraus. ■



Stefan Reiff | Der Dipl.-Betriebswirt (BA) hat nach dem BWL-Studium mehrere Jahre in der Industrie und der Finanzbranche gearbeitet. Seit 1992 ist er selbstständiger Berater und Seminarleiter. Schwerpunkte sind u.a. Problemlösungen. Kontakt: info@erkenntnisweg.de, www.erkenntnisweg.de

INTERAKTIV

Mehr Informationen zum Thema in unserem Online-Portal:

www.beauty-forum.com/akademie



DOWNLOADS

Unter dem Stichwort „Grundregeln des Erfolgs“ finden Sie einen Fragenkatalog zur Selbstanalyse.



SEMINARE

BEAUTY FORUM LEIPZIG:

Kurs 113: **So starten Sie in eine erfolgreiche Unternehmensgründung**, 21.05.2011, 13:30–15:00 Uhr, Referent Stefan Reiff.

Kurs 211: **10 Regeln für ein erfolgreiches Kosmetikinstitut**, 22.05.2011, 10:00–11:30 Uhr, Referent Stefan Reiff.

Einen Wegweiser für unsere Online-Angebote finden Sie auf S. 10–12 in dieser Ausgabe.