

Unternehmerin werden? Unternehmerin sein?

LET'S DO IT! OR NOT?

Eine etablierte Unternehmerin zu sein, hat viele Vorzüge. Doch der Weg dorthin erweist sich meist als steiniger als gedacht. Entsprechend sorgfältig sollten Kosmetikerinnen ihren Schritt in die Selbstständigkeit planen, damit ihr Traum nicht zum Albtraum wird.



Es ist schnell gesagt: „Ich mache mich selbstständig.“ Diesen Wunsch hegen viele Angestellte mit Berufen, in denen sie persönliche Dienstleistungen für andere Menschen erbringen. So auch viele Kosmetikerinnen, die als Angestellte tendenziell ein eher geringes Gehalt beziehen, das zudem kaum steigerbar ist.

Ein zentraler Grund, warum sie häufig von einer Selbstständigkeit träumen, ist deshalb der Wunsch, ihr Einkommen zu verbessern. Außerdem auch der Wunsch, selbstbestimmter zu arbeiten und eine bessere Work-Life-Balance zu haben – unter anderem, weil sie dann selbst entscheiden können, wann und wie viel sie arbeiten.

Wünsche erfüllen sich nicht von selbst

Dies alles sind Wünsche, die sozusagen wie von selbst in Erfüllung gehen, wenn man den Schritt in die Selbstständigkeit wagt – dies suggerieren zumindest viele „Unternehmer-Coaches“, die im Internet ihre Leistungen anbieten und angeblich den Weg in die

„finanzielle Freiheit“ schon erfolgreich beschritten haben.

Die Realität ist oft anders

Geschätzt zwei Drittel aller Frauen, die als Kosmetikerin den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, stellen nach etwa einem Jahr fest: Ich kann als selbstständige Unternehmerin meinen Lebensunterhalt nicht verdienen. Das heißt, sie müssen – sofern sie keine finanziellen Rücklagen ha-

ben oder einen Lebenspartner, der ihre Selbstständigkeit „subventioniert“ – wieder in das Angestelltsein zurückkehren. Nicht selten auch noch mit einem Berg von Schulden, der zum Beispiel durch das Anmie-

ten von Geschäftsräumen, dem Kauf des für die selbstständige Tätigkeit nötigen Equipments und so weiter entstanden ist.

Dies soll kein Plädoyer gegen eine selbstständige Tätigkeit sein, denn selbstverständlich sind mit dem Unternehmersein auch viele Vorzüge verbunden – das weiß ich als selbstständiger Coach und Mutter zweier Kinder aus eigener Erfahrung. Doch meist gestaltet sich dieser Schritt schwieriger, als man als Noch-Angestellter denkt: Entsprechend sorgfältig sollte, nein muss er geplant sein.

Den Schritt in die Selbstständigkeit sorgfältig planen

Viele Jungunternehmerinnen unterschätzen zum Beispiel, wie viel Umsatz sie aufgrund ihrer Fixkosten – wozu auch die Krankenversicherung und Altersvorsorge zählen – erzielen müssen, um das nötige oder angestrebte Einkommen zu haben. Mindestens das

Doppelte, wenn nicht gar Dreifache des sich ausgezahlten „Gehalts“ sollte man hierfür schon kalkulieren.

Viel Arbeit und geringes Einkommen am Anfang

Einen so hohen Umsatz erzielen fast alle Kosmetikerinnen, die Unternehmerinnen werden, in den ersten ein, zwei Jahren nicht. Denn bei deinem Start in die Selbstständigkeit kennst

dich und deine Unternehmung noch fast niemand. Entsprechend gering ist die Zahl deiner Kunden. Und da noch wenige Personen bisher Erfahrung mit deiner Leistung gesammelt haben, können dich auch nur wenige anderen Menschen empfehlen. Entsprechend viel Zeit (und meist auch Geld) musst du gerade in der Startphase in deine Selbstvermarktung und das Steigern deiner Bekanntheit investieren.

Zudem musst du dich in viele neue Aufgaben wie Einkauf, Buchhaltung, Rechnungswesen und so weiter einarbeiten – Aufgaben, mit denen du noch wenig Erfahrung hast, weshalb du in deren Erledigung auch noch keine Routine hast. Deshalb dauert das Wahrnehmen bei dir auch länger als bei gestandenen Unternehmerinnen, die in ihrer Organisation hierfür auch schon die nötige Infrastruktur geschaffen haben.

Sich auf nicht nur finanzielle Durststrecken einstellen

Das heißt unter dem Strich: Selbstständige Kosmetikerinnen stehen gerade in der Startphase ihrer Unternehmungen oft vor einem Berg von Aufgaben bei einem eher geringen Einkommen. Des-

halb kommt bei ihnen in den ersten ein, zwei Jahren meist auch die angestrebte Work-Life-Balance zu kurz. Darum haben nicht wenige von ihnen nach einigen Monaten das Gefühl, „Alles wird mir zu viel. Ich schaffe das nicht“ – selbst wenn sich ihr Unternehmen eigentlich gut entwickelt.

Entsprechend wichtig sind gerade in der Startphase – außer einem finanziellen Polster – ein, zwei Ratgeber, die das Unternehmensein kennen und einem in Phasen des Zweifels oder Verzagtseins vor Augen führen: „Schau mal, dies und das hast du schon erreicht. Du bist auf dem richtigen Weg; mit der nötigen Ausdauer und Geduld erreichst du dein Ziel.“

Die nötige Zuversicht bewahren und ausstrahlen

Extrem wichtig sind solche mentalen Unterstützer – beziehungsweise Kraft- und Energiespender – auch, weil für solche persönlichen Dienstleister wie Kosmetikerinnen gilt: Es ist für dein Business (meist) tödlich, wenn deine Kunden im Kontakt mit dir deine existenziellen Nöte und Ängste sowie den Druck, etwas zu verkaufen, spüren, denn dann fassen sie zu dir kein Vertrauen.

Check deshalb im Vorfeld deines Schritts in die Selbstständigkeit auch: Wer könnten meine potenziellen Unterstützer in Phasen geringer Zuversicht sein? Denn solche Phasen haben auch alle gestandenen Unternehmer durchlebt, die heute die Vorzüge des Unternehmenseins bzw. Selbstständigseins genießen. Also wappne dich hierfür gut, dann klappt es!

Der Schritt in die Selbstständigkeit muss sorgfältig geplant sein.



Nikola Doll

Die Autorin arbeitet als Businesscoach in Neustadt an der Weinstraße. Zudem ist sie mit ihrem Mann Klaus Doll als Führungskräfte-Trainerin und Organisationsberaterin tätig. www.doll-coaching.de