



KURS

€ 11,50
04
2010

Zeitschrift für Finanzdienstleistung aus der Verlagsgruppe Handelsblatt



Vorsorgen in schwerem Wetter

Krise schützt vor Weitsicht nicht

Seite 14

Erfolgsfaktor Mensch

**Selbstständigkeit
will gelernt sein**

Seite 10

BBV

**Mit neuem Schwung
Richtung Zukunft**

Seite 40

Immobilienfonds

**Chancen liegen
vor der Haustür**

Seite 49

Großer Sonderteil:
16. CHARTA-
Marktplatz

Erfolgsfaktor Mensch

Selbstständigkeit will gelernt sein

Bereits vor Beginn der Selbstständigkeit stellt sich für den künftigen Vermittler oder Makler die entscheidende Frage, ob er neben der fachlichen und unternehmerischen Qualifikation auch die richtige persönliche Einstellung zur Selbstständigkeit mitbringt. Ist er bereit, das unternehmerische Risiko und die alleinige Verantwortung für sich, seine Mitarbeiter und das Unternehmen als Ganzes zu tragen? Besitzt er die persönlichen Eigenschaften, die ihn dafür qualifizieren? Es braucht mehr als einen Business-Plan, um im Wettbewerb zu bestehen.

Gerade jüngere Vermittler die sich mit dem Gedanken an eine Selbstständigkeit tragen, nennen als Beweggründe unter anderem:

- flexible Zeiteinteilung
- Kreativität
- gesellschaftliches Standing als Unternehmer
- gute Verdienstmöglichkeiten
- Steuern sparen

Das ist die eine Seite der Medaille. Sie beschreibt Ziele und Möglichkeiten der Selbstständigkeit, die man als angestellter Mitarbeiter in diesem Maße eher nicht hat. Doch wer erfolgreich ein Unternehmen aufbauen und führen will, muss auch die Kehrseite im Blick haben. Schon beim ersten Punkt der Aufzählung kommen Eigenschaften ins Spiel, die für eine erfolgreiche Selbstständigkeit eine große Rolle spielen. Selbstverantwortung ist eine davon, Disziplin in der täglichen Arbeit eine andere. Flexible Zeiteinteilung heißt auch, aufzuhören Arbeitsstunden zu zählen. Es kostet durchaus Überwindung, in dieser neuen „freien“ Arbeitswelt am Ball zu bleiben. Die entscheidende persönliche Eigenschaft, die ein selbstständiger Vermittler bzw. Makler besitzen muss, ist die Fähigkeit, sich selbst und andere zu motivieren. Und natürlich kann ein Motor dieser Motivation sein, dass er oder sie nunmehr für sich arbeitet.

Gerade dieses Denken ist, speziell in der Anfangsphase, zur Eigenmotivation sehr wichtig, vor allem wenn es zu Fehlentscheidungen kommt, die sich nun einmal nicht vermeiden lassen. Sie gehören zum Lernprozess. Wichtig ist, dann

immer noch ausreichend motiviert zu sein, um aus den Fehlern zu lernen und weiterzumachen. Neben dem anvisierten gesellschaftlichen Standing als Unternehmer braucht es also zunächst einmal ein persönliches Standing, um die vielfältigen Anforderungen des beruflichen Alltags zu meistern.

Motivation gefragt

Gerade bei Existenzgründern beziehungsweise denjenigen die es werden wollen und die mit sehr viel Enthusiasmus in die angestrebte Selbstständigkeit gehen, stellen Berater in den Gründungsvorbereitungen folgende Fragen:

- Sind Sie bereit, wöchentlich auch 60 Stunden oder mehr zu arbeiten?
- Sind Sie bereit, Ihren Urlaub den Gegebenheiten Ihrer Selbstständigkeit anzupassen, sprich auch einmal mit zwei Wochen im Jahr auszukommen?
- Ist Ihre Familie/Lebenspartner bereit, die Selbstständigkeit mit zu tragen?
- Sind Sie finanziell in der Lage, Einkommenschwankungen zu tragen?

Hier kommen bei manchem die ersten Zweifel auf. Die Fragen zielen jedoch genau auf das, worauf es neben der fachlichen Qualifikation ankommt: auf die persönliche Einstellung des Vermittlers zur angestrebten Selbstständigkeit. Nur wenn die genannten Fragen mit „Ja“ beantwortet werden, lohnt es sich letztlich, die weiteren Voraussetzungen wie fachliche Qualifikation, Akquisitionsfähigkeit und Verkaufsstärke, sowie die oftmals unterschätzte unternehmerische und kaufmännische Qualifikation zu beleuchten.

Ist das „Unternehmen Vermittler/Makler“ erfolgreich am Markt, dann steht über kurz oder lang das Thema Expansion und die Einstellung von Mitarbeitern an. Das bedeutet, dass die innerbetrieblichen Arbeitsabläufe (Aufbau- und Ablauforganisation), der Work-Flow und die Koordination der Außendienstaktivitäten überarbeitet und neu organisiert werden müssen.

Zum Teamplayer

Aus dem bislang erfolgreichen Einzelunternehmer muss ein „Teamplayer“ werden. Jetzt sind Führungsfähigkeiten gefragt. Dies ist oftmals eine Hürde, die nicht zuletzt mit einer gehörigen Portion Unsicherheit verbunden ist. Nicht jeder Selbstständige ist zur Führungskraft geboren, doch diese neue Aufgabe ist erlernbar. Was er oder sie darüber hinaus mitbringen müssen, sind Einfühlungsvermögen und Menschlichkeit. Mitarbeiterführung ist ein kontinuierlicher und sich entwickelnder Lernprozess. Von Faktoren wie Führungsverhalten, Motivation und Betriebsklima hängt es maßgeblich ab, ob Mitarbeiter erfolgreich arbeiten.

Für den selbstständigen Vermittler gelten folgerichtig diese Voraussetzungen:

- Verkaufsstärke als Grundlage für den Unternehmenserfolg,
- unternehmerisches Denken und Handeln für den nachhaltigen Fortbestand des Unternehmens und
- eine starke, ausgeprägte Persönlichkeit mit einem teamorientierten Führungsverhalten für den Verkaufserfolg und für den erfolgreichen Umgang mit Mitarbeitern.

Diese Anforderungen führen zu einem immer stärkeren Umdenken im Bereich der Aus- und Weiterbildung. Stand lange Zeit die fachliche Ausbildung im Vordergrund, so besteht eine qualifizierte und erfolgreiche Ausbildung heute aus einem Mix aus fachlichen, unternehmerisch-organisatorischen und persönlichkeitsbildenden Maßnahmen.

*Peter Brandmann ist Unternehmensberater und Trainer für die Finanzdienstleistungsbranche pb beratung & training, Nürnberg.
Mehr Informationen unter www.deutschemakler-akademie.de*