

# Schwierigkeiten der Kleinunternehmer



Ein Beitrag von Thomas Hinrichsen

Über 15 Jahre Berufserfahrung im Business Development und Restrukturierung

## Jedes 5. Kleinunternehmen hat Schwierigkeiten zu Wachsen oder mit dem Wachstum wirtschaftlich umzugehen.

Unternehmerischer Erfolg und Lebenserfolg sind untrennbar miteinander verbunden. Viele Kleinunternehmer betrachten ihr Business nicht nur als Einnahmequelle, sondern wollen dadurch gleichzeitig eigene Talente verwirklichen und einen Beitrag für andere leisten, vielleicht sogar ein Stück weit die Welt verändern. Zielklarheit in allen Lebensbereichen und wirksame Selbststeuerung sind unerlässlich, um Gedanken und Gefühle konstruktiv zu nutzen, statt sich davon blockieren zu lassen. Entgegen landläufiger Meinung arbeiten erfolgreiche Kleinunternehmer nicht allein. Sie haben vielmehr gelernt, sich auf ihre strategischen Stärken zu konzentrieren. Für alle anderen Aktivitäten finden sie sonstige Lösungen. Diese müssen nicht zwangsläufig auf die Einstellung von Mitarbeitern hinauslaufen. **Moderne Technik und externe Dienstleister können interessante Alternativen sein.**

Das **Bedürfnis vieler Kleinunternehmer**, sich nicht verbiegen zu müssen, sondern authentisch am Markt agieren zu können, muss sich treffen mit brennenden Bedürfnissen des Marktes. Jede Einseitigkeit, sich entweder nur an den eigenen Interessen oder nur am Markt zu orientieren, schadet auf Dauer. Die Märkte sind im Umbruch und in ständiger Bewegung. Daher ergeben sich immer wieder neue Chancen. Zusammenarbeit mit Kunden, die die erbrachte Leistung nicht wertschätzen können, ist ein Verlustgeschäft, emotional wie finanziell. Kleinunternehmer können ihre spezifischen Vorteile nutzen, indem sie ihre Kundenbeziehungen auf mehrere Komponenten gründen. Immer wieder neu auf die Jagd nach Einmalaufträgen zu gehen, ist zermürend und ähnelt einer emotionalen und materiellen Achterbahnfahrt. Wer hingegen sein **Geschäftsmodell** so konzipiert, dass eine gewisse **Kontinuität** der Einnahmen gewährleistet ist, kann nicht nur ruhiger schlafen, sondern auch mehr erreichen. Denn er muss nicht immer wieder bei Null beginnen.

# Schwierigkeiten der Kleinunternehmer

**Jedes Problem, das ein Kunde präsentiert, stellt nur einen Ausschnitt seiner Gesamtsituation dar.** Indem man dem Kunden hilft, das größere Bild zu sehen und ihm dafür Lösungen anbietet, dient man dem Kunden wie sich selbst. Das bedeutet nicht zwangsläufig, dass man alle Leistungen selbst erbringen muss. Die Kunst des Kleinunternehmertums ist auch die Kunst der **Kooperation**.

Die Einsicht, dass Geld wichtig ist, schützt nicht vor sabotierenden Einstellungen und Verhaltensweisen. Diese mit Hilfe geeigneter Instrumente zu erkennen und zu überwinden, ist eine wichtige Voraussetzung, um überhaupt am Markt zu bleiben und um langfristig profitabel zu arbeiten. Eine **Preispolitik**, die auf dem Kunden erbrachte Leistung basiert, ist ein weiterer wichtiger Bestandteil.

**Wir helfen Ihnen gerne in einem ersten Gespräch Ihren individuellen Bedarf zu definieren.**

Mit freundlichen Grüßen,

Thomas Hinrichsen

Managing Director