

Wie kann ich meine eigene Chefin

Ratschläge aus der Praxis

Der Beruf der Sekretärin hat sich in den letzten Jahren sehr verändert und bietet heute viele Möglichkeiten, die eigene Chefin zu werden. Die letztendliche Entscheidung in einen neuen Lebensabschnitt will gut überlegt sein. Fragen über Fragen tauchen auf. Judith Kneiding berichtet in tempra aus Ihrer Erfahrung.

Welche Möglichkeiten gibt es? Was muss ich beachten? Welche Ziele muss ich mir setzen und wie erreiche ich sie? Wie positioniere ich mich? Wie komme ich an Kunden? Diese Beitragsfolge soll Ihnen helfen, die wichtigsten Hürden in die Existenzgründung zu überwinden.

Erste Schritte

Im Grunde müssen Sie es machen wie die „Großen“: Zuerst die langfristigen Unternehmensziele und Werte festlegen. Die objektiven Gegebenheiten, sprich die eigenen Ressourcen und das Umfeld analysieren. Eine Strategie entwickeln und das Leitbild formulieren.

Doch bevor Sie damit beginnen, beschäftigen Sie sich intensiv mit sich selbst. Finden Sie heraus, ob Ihre Persönlichkeit stimmt. Das heißt, sind Sie eine Unternehmerpersönlichkeit? Also, bevor Sie Ihr künftiges Unternehmen gestalten, fragen Sie sich: Was sind meine eigenen persönlichen Ziele und Werte?

Vor- und Nachteile der Selbstständigkeit

Welche Vorteile sehen Sie für sich in der

Selbstständigkeit? Keinen Chef mehr zu haben? Die eigene Karriere? Unabhängigkeit? Mehr Geld zu verdienen? Austritt aus den Sozialversicherungen? Freie Zeiteinteilung? Flexibler zu sein? Zufriedenheit? Eigenmotivation? Und, und, und ...



Welche Nachteile hat es für Sie? Kein geregeltes Einkommen? Keine soziale Sicherheit mehr? Unregelmäßigen Arbeitsaufwand? Längere Arbeitszeiten? Höhere Fixkosten? Sich selbst „verkaufen“ müssen? Isolation? Eigenmotivation? Und, und, und ...

Das sind nur einige Beispiele. Jedoch könnten Vorteile auch Nachteile sein, und umgekehrt. Das Thema soziale Absicherung zum Beispiel. Für die eine bedeutet das endlich aus den gesetzlichen

Versicherungen austreten und selbst bestimmen zu können. Für die andere lässt allein der Gedanke über den Verlust der (vermeintlichen) Sicherheit Schweißperlen auf die Stirn treiben.

Machen Sie ein T-Kreuz und wägen Sie ab! Eine Gewichtung der einzelnen Punkte ist hilfreich. Denn schon Konrad Adenauer sagte: Nur bei einem Patt muss ich nachdenken ...

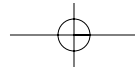
Was ist Ihre Vision? Hier ein Beispiel einer Coachee: Ein eigenes Office in Tübingen, Esslingen oder Stuttgart mit einem großen Schreibtisch und Laminatboden. Viel Kundenkontakt und 3.500 € netto (= Gewinn) im Monat.

Wo liegen Ihre Stärken?

Hören Sie in sich hinein: Wo liegen Ihre Stärken? Welche Berufserfahrung haben Sie? Was waren bisher Ihre größten Erfolge? Schreiben Sie alles auf! Denn Sie wissen ja:

Aufnahmepotential AUG:	87 %
Aufnahmepotential OHR:	9 %
Tasten, Schmecken, Riechen:	4 %

Was haben Sie bisher in Ihrer beruflichen Laufzeit getan? Notieren Sie alles, bis ins kleinste Detail, auch wenn es Ihnen belanglos vorkommt. Warum das



Selbständigkeit Coaching

werden?

Ganze? Damit Sie Ihre Fähigkeiten schwarz auf weiß vor sich haben sich Ihre Brust schwellt und Sie selbst endlich bemerken, was für eine kompetente Frau Sie sind. Kurz gesagt, es hebt Ihr Selbstbewusstsein, das Sie unbedingt für die Kundenakquise brauchen.

Lassen Sie sich hierfür Zeit! Legen Sie einen Block auf den Nachttisch und notieren Sie jeden Abend einen anderen Bereich. Sie werden sehen, wie schnell die ersten Seiten geschrieben sind!

Danach streichen Sie alle Dinge, die Sie als Selbstständige nicht mehr tun wollen. Das ist ganz wichtig, denn Sie haben ja Ziele für sich und Ihre Zukunft. Und für die Eigenmotivation sind ungeliebte Tätigkeiten tödlich.

Nun geht es daran, Ihre **Kernkompetenzen**, die **Besonderheiten** und die **Service- bzw. Zusatzleistungen** zu filtern. Machen Sie hinter jeden Punkt den jeweils entsprechenden Buchstaben „K“, „B“ und/oder „S“/„Z“. Jetzt hat das Ganze Struktur, denn Sie wollen ja nicht mit dem Bauchladen vor die Tür.

Was ist mein Kundennutzen?

Wie sieht das Ganze der Kunde? Welchen Nutzen hat er? Das zu formulieren ist nicht ganz einfach. Oberste Priorität: keine Ich-Sätze. Den Kunden interessiert nicht, was Sie alles können, denn davon geht er aus. Er will wissen, was sich für ihn verändert. Welche Zufriedenheit oder welches Glück er mit Ihrer Dienstleistung erlangt.

Wenn Sie jetzt nach all den Überlegungen sagen können:

- ja, ich will mehr Selbstverantwortung,
- ja, die Vorteile überwiegen,

- ja, ich bin bereit, mich zu „verkaufen“,
- ja, auch mein Kunde hat einen Nutzen von meinem Angebot,
- ja, ich bin bereit das Risiko zu tragen, weil es mir das wert ist.

Dann: Gratulation! Sie haben das Potential für eine Selbstständigkeit. Prima, denn aus eigener Erfahrung kann ich sagen: Selbstständig sein ist das Schönste auf der Welt. Mit allen Höhen und Tiefen!

Fortsetzung folgt:

In der nächsten Ausgabe geht es darum, das Unternehmen aufzubauen:

- Unverzichtbare Formalitäten
- Welche Dienstleistung biete ich an
- Was ist mein Alleinstellungsmerkmal
- Was hebt mich von der Konkurrenz ab
- Marktanalyse

Checkliste

- Vorteile für mich als Selbstständige?
- Nachteile für mich als Selbstständige?
- Was ist meine Vision?
- Was sind meine Ziele – kurz-, mittel- und langfristig?
- Wo liegen meine Stärken?
- Welche Berufserfahrung habe ich?
- Was waren bisher meine größten Erfolge?
- Was ist meine Kernkompetenz?
- Was sind meine Besonderheiten und/oder Service-/Zusatzleistungen?
- Was ist Kundennutzen?



HSM setzt auf neues Design

Mit neuem Design und erhöhter Leistung schickt der Salemer Hersteller HSM den Aktenvernichter HSM 102.2, das Nachfolgemodell des HSM 100 als „silver edition“, ins Rennen. Die „silver edition“ wird im Streifenschnitt 3,9 mm und Partikelschnitt 4,0 x 25 mm erhältlich sein.



Das Gehäuseoberteil und das Maschinenschild sind komplett in Silber gehalten, der Korpus ist anthrazitfarben. Praktischer Blickfang ist der Auffangbehälter mit Sichtfenster als Füllstandsanzeige.



Die Modelle HSM 104.3 und HSM 105.3 lösen ihre Vorgängermodelle HSM 104.2 und HSM 105.2 ab. Die Bedienfunktionen bleiben bei beiden Geräten erhalten, doch wurde das Design erneuert, und an den HSM 102.2 angepasst.

Die beiden Office Shredder verfügen nun über ein Sicherheitselement, eine stabile Bodenplatte, die ein Herausfallen von Papierschnipseln verhindert, und einen um 5 Liter vergrößerten Papierkorb (33 Liter) mit großzügigem Sichtfenster als Füllstandsanzeige.

www.hsm-online.de

