

KOOPERATIONEN

Unternehmerin sein – Berufung oder Traum?

Mit Jessica Andermahr und Viktoria Balensiefen sprach Sylvia Schaab

Jessica Andermahr: Inhaberin von SPRACHKULTUR, bietet Seminare, Training und Coaching im Bereich Kommunikation, Veränderungsmanagement, Performance sowie Interkulturelle Sensibilisierung an.

www.sprachkultur.eu oder 0221/7886864



Eine gute Idee, Motivation, Identifikation mit eigenen Zielen und Ausdauer – das sind wichtige Erfolgsfaktoren für Unternehmerinnen. Die Unternehmerinnen Jessica Andermahr und Viktoria Balensiefen haben sich über den BPW kennengelernt und arbeiten bei verschiedenen Projekten zusammen. Mit dem BPW Journal sprachen sie über die Herausforderungen, Freuden und Hürden beim Aufbau und bei der Entwicklung eines Unternehmens und über Kooperationen.

Aus welcher Situation heraus haben Sie Ihr Unternehmen gegründet?

Andermahr: Nach einem Jahr in der Erwachsenenbildung und Kulturarbeit am Goethe-Institut in Buenos Aires hatte ich drei interessante Optionen: eine Lektoratsstelle und Promotion in Buenos Aires, eine Traineeestelle in einem Touristikkonzern und die Möglichkeit, meine Tätigkeit als Dozentin und Trainerin auszubauen. Persönliche und inhaltliche Entwicklung war für mich am besten möglich als Unternehmerin. Inzwischen bin ich Lehrtrainerin für NLP, Systemischer Coach, Unternehmerin und Führungskraft.

Balensiefen: Mit Anfang 30 hatte ich einen schweren Unfall überlebt und überlegte, wie mein weiteres „neues“ Leben aussehen soll: Nach Jahren der Festanstellung wollte ich frei sein und meine Vorstellungen im Beruf leben und umsetzen. Mit einer Abfindung und dem Gründungszuschuss vom Arbeitsamt habe ich dann die Gründung einer Full-Service Marketing-Agentur gewagt. Mich trug vor allem am Anfang der Gedanke: Wenn nicht jetzt, wann dann?

Wenn Sie heute zurückblicken: Was sind die wichtigsten Lernerfahrungen, die Sie beim Aufbau Ihres Unternehmens gemacht haben?

Andermahr: Identifiziere dich zu 120 % mit dem, was du tust! In den Coachings beobachte ich oft, dass die mangelnde Identifi-

kation mit den Zielen zum Misserfolg führt. Die Balance zwischen professioneller Nähe und Distanz ist auch nicht zu unterschätzen sowie die innere Überzeugungskraft und Ausdauer.

Balensiefen: Selbstdisziplin, Fokussierung auf das Wichtigste und keine Angst vor Selbstdarstellung. Und: Das Lob gehört mir!

Was waren für Sie die größten Hürden bei der Unternehmensentwicklung?

Balensiefen: Es war schwer, im Marketing-Umfeld meine Nische zu finden und erfolgreich zu besetzen. Heute arbeite ich vor allem im Bereich Vertriebsunterstützung und Akquisition von neuen Kunden und gebe mein Know-how zudem als Trainerin weiter. Diese Rand-Dienstleistung aus meinem Portfolio wurde immer stärker nachgefragt. Hier bin ich einfach besser als andere. Und ganz ehrlich: Die meisten hassen Akquise und Vertriebsmarketing. Ich liebe es!

Andermahr: Die größte Veränderung ergab sich, als Mitarbeiter hinzukamen. Die ersten vier Jahre war ich auf Kunden, die inhaltliche Konzeption und Fortbildungen fokussiert. Mit den neuen Mitarbeitern entstand die Herausforderung, das hohe Maß an Komplexität meiner Arbeit aufzuschlüsseln und so auch für andere erlernbar zu machen. Eine weitere Hürde war es, jemanden zu finden, der dies auch effizient umsetzen kann. Das ist mir aber gelungen und mittlerweile leite ich ein Team mit acht Trainern und zwei weiteren Mitarbeitern.

Was hat sich für Sie verändert, seit Sie Unternehmerin sind, und worauf sind Sie im Rückblick besonders stolz?

Balensiefen: Ich bin glücklich, weil ich mich beruflich voll entfalten kann und das kompensiert die Unsicherheit eines schwankenden Einkommens. Als Unternehmerin trage ich gerne die Verantwortung für mich, das Unternehmen und bin stolz auf meine Erfolge.



Viktoria Balensiefen: Inhaberin von ideale Agentur seit 2003, ist spezialisiert auf strategisches Vertriebs-Marketing und Akquisition und gibt Trainings im Bereich Akquisition, Kommunikation und Gesprächsführung.
www.ideale-agentur.de oder 0228/9359490

Andermahr: Unternehmerin und gleichzeitig Trainerin bzw. Coach zu sein sind Rollen, die ich mit meinen Kompetenzen und Erfahrungen ausfülle und in denen ich wirksam bin, und das macht zufrieden.

Was bringt es fürs eigene Unternehmen, mit anderen Unternehmerinnen zusammenzuarbeiten, und wie ist das bei Ihnen?

Andermahr: Also, ich denke, dass Unternehmertum ohne Netzwerk und Kooperationen nicht funktioniert. Ich habe Viktoria zuerst beim BPW kennengelernt, dann war sie Seminarteilnehmerin und inzwischen unterstützt sie Sprachkultur als Trainerin für den Bereich Akquise und Telefonmarketing. Unabhängig davon geht natürlich nichts über eine Empfehlung, die man guten Gewissens aussprechen kann.

Balensiefen: Der Kontakt mit anderen Unternehmerinnen ist mir wichtig und bringt mir Austausch auf Augenhöhe mit Frauen, die vergleichbare Situationen kennen – Preisdiskussionen mit Kunden, Fragen rund um das Thema Steuer etc. Über das Kennenlernen via BPW hat sich zwischen uns ein guter persönlicher und geschäftlicher Kontakt entwickelt. Und in der Zusammenarbeit mit Jessica kann ich weitere Geschäftsideen entwickeln und eine weitere Facette meiner Kompetenz entfalten, und das macht mir sehr großen Spaß!

Inwieweit bemerken Sie, dass die Rolle als Unternehmerin Sie selbst und Ihr Privatleben beeinflusst?

Andermahr: Es ist sehr wichtig, flexibel mit der Zeit im Alltag umzugehen, abends abzuschalten, kein schlechtes Gewissen zu haben und auch mal Nein sagen zu können.

Balensiefen: Durch den Job hat sich mein Freundeskreis erweitert, und ich werde von sehr spannenden Menschen umgeben und inspiriert. Ich bin deutlich ausgeglichener und zufriedener, seit ich mein eigener Chef bin.

Welche Tipps würden Sie Frauen geben, die sich gerade mit dem Gedanken beschäftigen, ein Unternehmen zu gründen?

Balensiefen: Ich würde jeder Frau raten, genau zu prüfen, wie ihr persönliches Verhältnis von Sicherheitsbedürfnis versus Freiheitsbedürfnis ist. Dabei muss die exakte Geschäftsidee noch nicht mal stehen, die entwickelt sich teilweise erst „unterwegs“. Wichtig finde ich den Mut und Willen, es überhaupt zu versuchen. Denn in die Festanstellung kann man immer noch zurückgehen.

Andermahr: Finde heraus, was dich antreibt, was deine Ziele sind und ob du eine Gründerpersönlichkeit bist. Selbstständigkeit als Notlösung funktioniert nur selten! Ein Coaching neben der Erstellung eines Businessplanes ist hilfreich. Ich unterstütze Kunden in ihrer Persönlichkeitsentwicklung und denke, dass die Motivation und das Kennen der eigenen Werte äußerst wichtig sind.

BUCHTIPP:

Ulrike Bergmann: Start frei zur Kooperation - Wie Sie die richtigen Geschäftspartner finden und erfolgreich zusammenarbeiten

„Das Wichtigste bei Kooperationen ist die Frage nach den fachlichen und persönlichen Erwartungen an den Kooperationspartner“, das ist die Quintessenz, die BPW-Frau Ulrike Bergmann aus ihrem Buch zieht. Die Die Mutmacherin®, Coach und Buchautorin beleuchtet in ihrem Buch, den Weg zu einer erfolgreichen Kooperation - von den eigenen Vorüberlegungen über die unterschiedlichen Formen der Zusammenarbeit bis zu Fragen des konkreten Umgangs miteinander. Sei es in Form flexibler Zusammenarbeit, in dauerhaften Kooperationen oder festen Netzwerken, das wichtigste für jede Kooperation ist eine gründliche Vorbereitung.

Financial Times Prentice Hall, 2002, 24,95 Euro.

Das Buch ist nicht mehr im Buchhandel, sondern nur direkt bei der Autorin Ulrike Bergmann unter ub@die-mutmacherin.de erhältlich.