



# Wie Du diese 11 Fehler bei Deiner Unternehmensgründung vermeidest

So gelingt Deine Unternehmensgründung  
im deutschen Paragraphendschungel



# Inhaltsverzeichnis

<b>Willkommen - Extra für Dich</b>	<b>S. 3</b>
<b>Warnung</b>	<b>S. 5</b>
<b>Hintergrund</b>	<b>S. 6</b>
<b>Hindernisse</b>	<b>S. 8</b>
<b>Über mich</b>	<b>S. 19</b>
<b>Dein Gewinn</b>	<b>S. 20</b>

# Extra für Dich

- Warst Du schon so risikobereit und hast Dich selbständig gemacht?
- Stehst Du kurz vor dem entscheidenden Schritt?
- Liebst du dass was Du beruflich tust oder tun möchtest?
- Magst Du Dich nicht vermarkten?
- Hast du der Welt etwas Wertvolles zu geben?
- Du unternimmst große Anstrengungen, doch Dein positiver ökonomischer Erfolg bleibt aus?
- Magst du nicht mehr, dass noch so viel Monat übrig ist, aber kein Geld?
- Trägst Du eine Idee in Dir, Du weißt jedoch nicht wie die praktische Umsetzung erfolgen kann?
- Suchst Du nach einem Weg, Erfolg, Innovation und Erfahrung Wirklichkeit werden zu lassen?

Ich wünsche Dir von ganzem Herzen Erfolg in Deinem Tun und in Deinem Sein, in dem was Du liebst.

# Erfolg

Was ist für Dich Erfolg?

Erfolgreiche Menschen werden nicht erfolgreich geboren. Nein, jeder geht einen Weg für sich. Es gibt keine Abkürzung. Du kannst Dir zwar von erfolgreichen Menschen helfen lassen, doch den Weg musst du alleine gehen.

Nachhaltiger Erfolg stellt sich dadurch ein, wenn Du bereit bist so viele Fehler wie möglich in kürzester Zeit zu machen. Sei bereit, diese bewusst zu erfahren und zu reflektieren. Sei neugierig auf die Resultate. Sei wissbegierig. Korrigiere schnell und flexibel dein Handeln bis sich Dein erwünschter Erfolg einstellt.

## Ja!

# Warnung

Wenn Du nicht bereit bist für unangenehme Wahrheiten, dann höre sofort an dieser Stelle auf zu lesen und verschiebe das E-Buch in den Papierkorb. Es wäre für Dich verschwendete Zeit. Dieses Buch soll ehrlich sein und nicht nur nett. Es wird wehtun, wenn diese Themen auf Dich zutreffen.

Ich lade Dich recht herzlich ein, genauer hinzusehen und es auf Dich wirken zu lassen. Das trifft insbesondere zu, wenn Du selbständig aber noch nicht erfolgreich ausgebucht bist.

Stell Dir vor, Du bist in einem dunklen Wald. Je länger Du darin bist, desto heller wird es. Eine Gesetzmäßigkeit ist, auf die Nacht folgt immer der Tag.

Wahrheit ist oft unbequem, doch rüttelt sie wach und setzt neue Kräfte frei.

# Hintergrund

Warum ich dieses E-Book schreibe? Durch meine Arbeit als Steuerfachangestellte sehe ich so oft die Schwachstellen einer Firma. Doch mir sind die Hände gebunden. Ich bin nur in begrenztem Maße diejenige, die berät. Wer heute ein Unternehmen oder eine Firma aufbauen und zum Erfolg führen möchte, der braucht mehr als nur das Wissen über sein Fachgebiet. Ich weiß meine Arbeit ist wertvoll. Ich stoße immer wieder an Grenzen die von Menschen in meinem Arbeitsumfeld als Angestellte gemacht sind. Das ist ein Grund aus dem Angestellten Dasein auszubrechen. Ein weiterer Grund ist, dass ich mit dem was und wie ich es tue viel mehr Menschen erreichen und inspirieren kann. Ich will mehr Erfolg, mehr Freude an der Arbeit und mehr Leichtigkeit, für mich und für andere.

Viele Menschen glauben ein Arbeitsplatz ist sicher. Viele glauben der Sozialstaat Deutschland und sein soziales Netz ist sicher. Doch wer sich mit der Wirtschaftslage auseinandersetzt und kritisch nachfragt, erkennt die Veränderungen. Sicherheit ist ein Trugschluss. Sicher ist nur, was in Deinem Handlungsfeld liegt. Sicher ist nur das Wissen, was Du Dir angeeignet hast. Das trägt Dich über jedwede Veränderung hinweg.

# Bessere Menschen

Ich verfolge schon lange die Entwicklung von Firmen. Dabei kann jeder der die Wachstumsgesetze kennt, die Entwicklung einer Firma bewusst steuern. Durch meine Arbeit fielen mir immer wieder folgende 11 Hindernisse auf.

Bevor ich diese Dir vorstelle, möchte ich Dich auf ein Geschenk aufmerksam machen. Du kannst durch das gründliche lesen des Buches ein Geschenk im Wert von 100 € erhalten. Ich habe in dem Buch ein Wort versteckt, was an der Stelle keinen Sinn ergibt. Ich sage nicht, dass es leicht ist. Eine Firma zum Erfolg zu führen ist auch nicht leicht.

Ich biete Dir das aus zwei Gründen an. Zum einen würde es mir für Dich leidtun, wenn Du das Buch nur überfliegst und die wertvollen Impulse für Dein Unternehmen übersiehst. Zum anderen finden wir so heraus, ob Du eine wahre wirkliche Motivation hast, etwas in Deinem Business zu ändern. Solltest Du einmal meine Beratungsangebote in Anspruch nehmen, ist die Bereitschaft zur Veränderung Grundvoraussetzung. Ich arbeite gern mit Menschen zusammen, die offen sind für neues und Wissen konkret umsetzen. Wie Du an das Geschenk kommst, erfährst du am Ende des Buches.

# 1. Hindernis

## **Bist Du zu sehr in Dein eigenes Produkt oder Dienstleistung verliebt?**

**Viele Unternehmer haben ein Tolles Produkt. Sie vergessen aber es mit den Augen des Kunden zu betrachten.**

**Welchen speziellen Nutzen hat der Kunde von Deinem Produkt oder Dienstleistung? Dienstleistung kommt von „dienen“. Willst Du, dass die Menschen Dir gern einen Energieausgleich in Form von Geld geben, muss deine Dienstleistung mehr Wert sein, als das Geld. Du kannst nur effektiv auf den Wunsch Deiner Kunden eingehen, wenn du Dir folgende Fragen stellst.**

## **Fragen**

**Ist mein Produkt oder Dienstleistung aus Sicht des Kunden genau auf dessen Bedürfnisse abgestimmt?**

**Wofür sind meine Kunden bereit gern Geld auszugeben?**

**Werde ich von meinen Kunden gesehen?**

**Was Kann ich besser machen?**

**Finde nur ich mein Produkt toll?**



## 2. Hindernis

### **Legst Du einfach los, ohne von Anfang an das Ziel vor Augen zu haben?**

Du kümmerst Dich zuerst um die Flyer und Visitenkarten, anstatt um die tiefgreifenden Nutzen Deiner Arbeit. Legst Du einfach los, ohne vorher einen Plan gemacht zu haben, verschwendest Du Geld, Zeit und Nerven für später auftretende Probleme. Der Erfolg eines Unternehmens entspringt nicht einem bunten Flyer. Baust Du ein Haus ohne vorher genau einen Plan gemacht zu haben? Wo soll das Haus stehen und für wen ist es genau? Hast Du dich hingesetzt und genau überlegt, weißt Du was Du brauchst. Es ist Dir genau bewusst.

Wie effektiv Dein Business ist bedarf intensiver Denkarbeit und guter Gespräche mit Freunden, die Dir ehrlich Feedback geben. Oft hilft ein Coach Dir schnell auf die Sprünge.

### **Fragen**

Hast Du ein Klares Bild von Deinem Unternehmen?

Was sind die grundlegenden Ziele und Werte Deines Unternehmens.

Hat Dein Unternehmen eine Vision?

Was Tust Du genau?

Was haben Deine Kunden davon, wenn Sie bei Dir kaufen?

## 3. Hindernis

### **Kennst Du Deine Zielgruppe genau?**

Hast Du konkrete Anhaltspunkte wie sich Deine Zielgruppe verhält? Es gibt immer bestimmte Muster. Anhand derer kannst du Deinem Kunden näher kommen. Das erfordert oft sehr viel Kopfarbeit und Du denkst Du siehst Den Wald vor lauter Bäumen nicht. Doch je mehr Du über die Bedürfnisse Deiner Kunden weißt, desto besser kannst Du auf diese eingehen. Hast Du das erfolgreich gemeistert, wirst Du vom Markt als Spezialist wahrgenommen. Klarheit heißt hier das Zauberwort.

### **Fragen**

Kannst Du Deine Zielgruppe genau beschreiben?

Kennst Du die Bedürfnisse dieser Menschen? Was lässt sie nachts nicht schlafen? An welchem Ort findest Du Deine Zielgruppe am effektivsten.

Wie erreichst Du mit 20 % Deiner Arbeit 80% des Ergebnisses?

## 4. Hindernis

### Hast Du falsche Vorstellungen vom Markt und Marketing?

Idealisten denken:

„Die Welt hat nur auf mich und meine Dienstleistung gewartet. Ich miete mir ein Büro und bringe ein Schild an der Tür an. Dann warte ich. Die Kunden werden schon kommen.“

**DENKSTE!!!**

Dein Job ist es neben all den anderen Dingen auf die Du achten musst, dafür zu sorgen, dass Du Dich an allen anderen Mitbewerbern und Konkurrenten vorbeihangelst und einzig artig sichtbar bist.

Der heutige sich schnell bewegende und aggressive Markt fordert Risikobereitschaft, Ausdauer, Flexibilität, Disziplin, viel Fleiß und Hartnäckigkeit. Bist Du dazu bereit und kannst Du diese Eigenschaften in Dir wach küssen und stärken? Ja? Wenn nicht, so lass es sein. Du tust Dir keinen Gefallen.

### Fragen

Wo und wann gebe ich zu frühzeitig auf?

Vor welchen unangenehmen Aufgaben drücke ich mich?

Bin ich bereit jeden Tag 4 Handlungen für meinen Erfolg zu tun?

Wie kann ich ausgleichen, was mir fehlt?

## 5. Hindernis

### Habe ich Angst vor Erfolg, bin nicht selbstbewusst und authentisch?

Was ist Angst und was macht sie mit Dir? Auf der einen Seite wünschst Du Dir Erfolg, und auf der anderen Seite assoziiert Dein Unterbewusstsein Erfolg mit Angst vorm Scheitern, Neid und andere Schattenseiten wie Kritik, Zeitmangel und Stress. Kläre für Dich ganz genau, was ist Erfolg und lasse ihn bewusst zu. Das Gesetz der Anziehung besagt, dass Du nur das automatisch anziehen kannst, wo Dein Herz aus vollem Herzen „Ja“ sagt.

Du bist dann erfolgreich, wenn Du selbstbewusst und zu 100% authentisch bist. Achte auf Deine Kleidung, Deine Körperhaltung und Deine Ausdrucksweise. Dann wirst Du umso klarer erkannt und Deine Kunden können sich mit Dir identifizieren. Bei Dienstleistungen verkaufst du immer zuerst Dich mit Deiner Persönlichkeit und dann Dein Produkt.

### Fragen

Glaube ich an meinen Erfolg?

Begehre ich meinen ökonomischen Erfolg aus tiefsten Herzen?

Welche Zweifel habe ich und wie zeigen sich diese?

Welche Antwort habe ich darauf?

Wenn ich keine Angst vor Fehlern hätte, wie würde ich wirken? In welcher Kleidung fühle ich mich am wohlsten? Was macht mich einzigartig?

## 6. Hindernis

### Welches Verhältnis hast du zu Geld?

Magst Du Geld? Mag das Geld Dich? Oder denkst Du Geld ist nicht so wichtig?

Wer eine negative Einstellung zu Geld hat, wird nie welches besitzen. Selbst wenn die Leute zu Geld kommen, ist es genau so schnell wieder weg. Es kommt darauf an, was Dein Unterbewusstsein glaubt. Geld ist eine Art von Energie. Es hängt von uns ab, wie und wo wir es für uns nutzen.

Ich hoffe Du hast kein Problem damit, mit dem was Dir Spaß macht Geld zu verdienen. Im Gegenteil! Ein Großteil des Erfolges liegt genau darin.

**Es kommt bei Deinen Kunden immer positiv an, wenn sie merken, dass du primär nicht für Geld, sondern aus Freude arbeitest.**

### Fragen

Empfange ich Geld gern oder habe ich ein unsichtbares Limit für Reichtum?

Was würde ich auf jeden Fall machen, auch wenn ich dafür Geld bezahlen müsste?

## 7. Hindernis

### **Glaubst Du alles selbst machen zu müssen?**

Ja, das kannst Du machen. Doch das macht Dich langsam und frustriert. Du musst alle Bereiche Deines Business abdecken und Du kommst nicht mehr zu dem, was Du eigentlich hervorragend kannst. Du verdienst kein Geld und bist frustriert. Genau genommen nimmst Du anderen die Arbeit weg.

Der Webdesigner stellt eine Internetseite schneller und besser her, als du es kannst, wenn Deine wahre Berufung Physiotherapeut ist. Oder welcher Künstler ist gut darin, seine Bilder selbst zu verkaufen.

### **FOLGE DEINER WAHREN BERUFUNG!**

Gehe Kooperationen mit andern ein. Dein Unternehmen ist nur so gut, wie Dein Netzwerk.

### **Fragen**

Welche Bereiche in Deinem Unternehmen würdest Du gerne abgeben?

In welchen Bereichen bist Du inkompetent und bist dabei frustriert?

Welche Arbeiten möchtest Du gern abgeben und wer kann Dir dabei helfen?

## 8. Hindernis

### **Erlaubst Du Dir nicht groß, frei und in anderen Dimensionen zu denken?**

**DU BIST, WAS DU DENKST!** Oder Erfolg beginnt im Kopf. Alle erfolgreichen Sportler und Visionäre hatten das Endergebnis schon von Anfang an im Kopf.

Erlaube Dir kühn zu sein

.....wozu bist Du fähig.

.....was hast Du der Welt besonderes zu geben?

.....je größer Du denkst, desto weniger Konkurrenz.

Der Alltag bringt viele Hindernisse und Widrigkeiten mit sich.  
Kläre deshalb Dein Warum tust Du das.

Ist Das Ziel kleiner als das Hindernis verlierst Du Dein Ziel aus den Augen.

### **Fragen**

Was oder wer halten mich davon ab, groß zu denken?

Was würde sich verändern, wenn ich das tue?

Wenn ich keine Angst vor Konsequenzen hätte und alles möglich wäre, was möchte ich mit meinem Unternehmen erreichen?

## 9. Hindernis

### Erkennst Du, wann Du Dich beraten lassen musst?

Aus meiner Berufspraxis im Steuerrecht kenne ich das nur allzu gut. Viele kommen erst recht spät oder gar nicht, um sich beraten zu lassen. Das kostet ja Geld! Ja das kostet es. Aber es wird oft unterschätzt wie viel Kraft, Zeit, Nerven und Geld es kostet, wenn Du Dich nicht beraten lässt. Das gilt insbesondere im rechtlichen Bereich. Das lässt sich aber auch genau auf alle anderen Bereiche übertragen.

Willst du umso höher bauen, umso stabiler muss Dein Fundament sein. Nimm Dir die Zeit und bereite Dich vor. Tust Du es nicht, holt es Dich irgendwann schmerzlichst ein. Buche Dir für einen gewissen Zeitraum einen Coach für Deinen Kopf und für das Rechtliche einen Anwalt und einen Steuerberater Deines Vertrauens. Ich habe an dieser Stelle noch ein Geschenk für Dich. Du erhältst unter dem Code „Shareka“ eine kostenfreie steuerliche Beratung für eine Stunde im Wert von 100,00 € Die Daten findest Du im Anhang.

### Fragen

Wann genau und zu welchen Bereichen brauchst Du externe Hilfe?

Was hält Dich davon ab, Dir Hilfe zu holen?



# 10. Hindernis

## Hast Du immer und zu jeder Zeit die Kontrolle über Deine Zahlen?

Hefte immer Deine Belege sofort chronologisch ab. Grundvoraussetzung für den Erfolg ist der akribische Umgang mit den Unterlagen und mit Geld. Achte immer auf ausreichende liquide Mittel. Ob das der Fall ist, erkennst Du nur, wenn Du die Prozesse in Deinem Unternehmen ständig überwachst. Installiere Systeme, die Dir die Kontrolle in erleichtern.

Analysiere Deine Ergebnisse in allen Bereichen. Erst wenn Du das tust, weißt Du was Du verändern mußt. Mit der Finanzbuchführung steht und fällt der Erfolg eines Unternehmens. Vergiss nicht die Zahlungseingänge zu kontrollieren.

### Fragen

Zahlst Du Ausgaben ohne dafür einen Beleg zu bekommen?

Entnimmst Du Geld für private Dinge aus Deinem Unternehmen?

# 11. Hindernis

## Kennst Du Fristen?

In den Rechtssystemen gibt es für das Erlassen von Bescheiden festgesetzte Fristen. Diese ist bei Bescheiden 4 Wochen oder 3 Monate. Danach werden die Bescheide rechtskräftig und sind nicht mehr anfechtbar.

Beauftragst Du einen Dritten mit der Bearbeitung, so brauch er, wenn der die Rechte des anderen vertreten will, genügend Zeit für die Bearbeitung.

## Fragen

Welche Fristen sind Dir bekannt und welche musst Du unbedingt wissen.

# Fazit

**Du fühlst Dich angesprochen?**

**Was macht das mit Dir?**

**Denkst Du nach?**

**Handelst Du?**

# Was treibt mich an?

Viele meiner arabischen Freunde machen eine Arbeit um Geld zu verdienen. Dabei verdienen sie zum größten Teil nur am untersten Einkommenslevel. Ich weiß, das geht auch anders. Sie müssen sich nur erinnern, wer sie sind und was nur sie besonderes haben.

In den letzten 2 Jahren habe ich fast jeden Monat Seminare besucht. Dadurch habe ich erfolgreiche Menschen getroffen und mein Netzwerk wesentlich erweitert. Wie haben es diese Menschen geschafft so erfolgreich zu werden? Studiere diese erfolgreiche Menschen!

Wie war die Welt vor 20 Jahren. Wie wird sie in 20 Jahren aussehen? Berufe von heute werden wegfallen und das Internet wird boomen.

Ich wünsche mir für Euch, Ihr seid auf der Seite der Gewinner!



## Gewinnfrage

Hast Du das Wort gefunden?

Sende die Antwort an: [mail@shareka.info](mailto:mail@shareka.info)

Du erhältst von mir eine Stunde Coaching im Wert von 100,00 €

## Dein Gewinn

### Kontakt Daten:

Ines Wade

Hofterbergstr. 15

45127 Essen

0201 66 95 69

[mail@shareka.info](mailto:mail@shareka.info)

<https://www.facebook.com/shareka.info/>

Weiterhin erhältst Du bei Nennung des Stichwortes „SHAREKA“ einschließlich 31.12.2017 ein Beratungsgespräch im Wert von 100,00 €. Erste Kontaktaufnahme per Mail an [info@kanzlei-schleifenbaum.de](mailto:info@kanzlei-schleifenbaum.de)

Almut Schleifenbaum

Steuerberaterin

Fachberaterin für Internationales Steuerrecht

Fachberaterin für Zölle und Verbrauchsteuern

Telefon 0049 271 23244-0

Fax 0049 271 23244-29

Grafik und Konzept: <http://www.im-spannungsfeld.de/>