



Zeit & Geld
finden für Ihren
Business-Umbau

**Monika
Birkner**

<https://MonikaBirknerFreedomBusiness.de>

Sie wollen Ihr Business umbauen? Doch woher die Zeit nehmen und wie in der Zwischenzeit Geld verdienen?

Dieser Leitfaden ist für Sie gedacht, wenn Sie vor einer Neuausrichtung Ihres Unternehmens stehen oder sich sogar schon mittendrin befinden.

Er soll Sie unterstützen bei einer der größten Herausforderungen in diesem Zusammenhang.

Es ist eine Herausforderung, die mir von Klienten – Solo-Unternehmern wie Ihnen – immer wieder genannt wird und die ich selbst aus eigener Erfahrung kenne.

Denn in den 15 Jahren meiner eigenen Selbstständigkeit ging es permanent darum, mein eigenes Business weiter zu entwickeln und teilweise grundlegend umzubauen.

Im Grunde handelt es sich um zwei Herausforderungen, nämlich

- 1) Woher nehmen Sie die Zeit, um regelmäßig „an“ Ihrem Unternehmen zu arbeiten?**
- 2) Womit verdienen Sie in der Zwischenzeit Ihr Geld?**

Letztlich hängen beide Herausforderungen miteinander zusammen.

Denn viele der Solo-Unternehmer, mit denen ich zu tun habe – und vielleicht auch Sie –, arbeiten nach dem Geschäftsmodell Tausch "Zeit-gegen-Geld".

Das heißt: Solange Sie mit oder für Kunden arbeiten, kommen Einnahmen. Wenn Sie am eigenen Business arbeiten, bleiben die Einnahmen aus.

So einfach ist das.

Oder so schwierig. Je nachdem, wie man es sieht.

Dieses Dilemma ist für viele ein großes Hindernis, um mit der Entwicklung des Business wirklich voranzukommen.

Wie dieser Leitfaden Sie unterstützt

Mit diesem Leitfaden möchte ich vor allem eins: Sie öffnen für neue Möglichkeiten.

Ihnen Anregungen geben, die von meinen Klienten und aus meiner eigenen Praxis stammen und Sie damit animieren, für sich selbst möglicherweise noch ganz andere Lösungen zu finden.

Der Leitfaden ist wie folgt aufgebaut:

Teil A: Was sind Ihre Gründe für den Business-Umbau?

Teil B: Wie Sie Zeit und Geld finden für Ihren Business-Umbau

1. Wie Sie Zeit finden für die Weiterentwicklung Ihres Unternehmens
2. Wie Sie es schaffen, Termine mit sich selbst einzuhalten

©Monika Birkner

<https://MonikaBirknerFreedomBusiness.de>

3. Wie Sie die gewonnene Zeit klug nutzen
4. Wie Sie mit Ihrer bisherigen Arbeit Geld verdienen, um die Entwicklung des Neuen zu finanzieren
5. Wie Sie mit dem Neuen, das entsteht, die ersten Einnahmen erzielen – und zwar möglichst schnell
6. Weitere mögliche Geldquellen
7. Ihr Mindset

Teil C: Ihr Aktionsplan

Teil D: Mehr über mich und Möglichkeiten der Unterstützung bei Ihrem Business-Umbau.

Technischer Hinweis:

Es handelt sich um eine ausfüllbare pdf-Datei. Voraussetzung dafür ist, dass Sie den Adobe XI Reader benutzen. Sie können ihn hier kostenlos herunterladen. <http://www.adobe.com/de/products/reader.html> Nach dem Eintragen Ihres Textes in eines der Felder bitte "Speichern unter". Testen Sie vorsichtshalber, ob es funktioniert, bevor Sie mit dem Ausfüllen beginnen. Andernfalls drucken Sie den Leitfaden bitte aus und füllen ihn per Hand aus.

Teil A: Was sind Ihre Gründe für den Business-Umbau?

Es kann viele Gründe geben, warum Sie Ihr Business neu ausrichten und umbauen möchten.

Sie zu kennen und sich selbst bewusst zu machen, kann eine große Hilfe sein, um „dran“ zu bleiben. Um Motivationstiefs zu überwinden. Um absehbare und neue Herausforderungen zu meistern. Um letztlich aus all dem, was Sie gesät haben, eine reiche Ernte einzufahren.

Zu den Gründen, die mir am häufigsten begegnen, gehören die folgenden.

- **Sie treten in eine neue Lebensphase ein, vielleicht ausgelöst durch einen „runden“ Geburtstag oder sonstige markante Ereignisse.**

In Zukunft möchten Sie anders arbeiten. Möchten Ihr Wissen und Können, Ihre Erfahrungen und Erkenntnisse an mehr Menschen weitergeben als bisher oder auf eine andere Art und Weise als bisher.

Möchten selbst weniger operativ arbeiten, mit weniger Anstrengung, mehr die Früchte Ihrer bisherigen Arbeit genießen.

- **Sie möchten Ihr Business zu einem integrierten Ganzen zusammen fügen.**

Bisher wirkt es eher wie ein „Bauchladen“. Sie haben viele Einzelteile und sehen noch nicht das vollständige Puzzle. Sie möchten mehr Klarheit und Fokus für sich selbst und nach außen.

Sie sind es leid, immer wieder Neues anzufangen und daraus zu wenig zu machen. Sie möchten sich nicht mehr verzetteln. Möchten eine klare Linie und dieser konsequent folgen.

Sie möchten langfristige Werte schaffen.

- **Sie sind mit Ihrem Business noch nicht so erfolgreich, wie Sie es eigentlich sein könnten, gemessen an Ihrem Potenzial und gemessen an Ihrem Einsatz.**

Sie haben Ihre PS noch nicht voll und ganz auf die Straße gebracht und sehnen sich danach, das endlich zu tun. Sie haben bereits viel versucht und der richtige Durchbruch steht noch aus.

Nun wollen Sie systematisch an das Ganze herangehen, klare Strategien entwickeln und diese Schritt für Schritt implementieren.

Frage: Was veranlasst Sie, sich mit Ihrem Unternehmen neu auszurichten und was versprechen Sie sich davon?

Teil B: Wie Sie Zeit und Geld finden für Ihren Business-Umbau

Im Folgenden erhalten Sie eine Menge an Anregungen, wie Sie Zeit und Geld finden. Einiges davon mögen Sie schon einmal gehört haben. Anderes mag ganz neu für Sie sein.

Das Wichtigste daran ist: **Wie können Sie es für sich nutzen?**

Unter jedem Abschnitt finden Sie einen Kasten, um Ihre Ideen zu notieren, so dass Sie dann am Ende des Leitfadens Ihren Aktionsplan erstellen können.

1. Wie Sie Zeit finden

Die Zeit für Ihren Business-Umbau stellt sich nicht von alleine ein. Sie müssen sie aktiv finden beziehungsweise schaffen.

a) Feste Zeiten einplanen

Diejenigen Klienten von mir, die ihren Business-Umbau am erfolgreichsten vorantreiben, reservieren sich regelmäßig Zeitblöcke für die Arbeit „an“ ihrem Unternehmen.

Das können ganze oder halbe Tage sein oder auch regelmäßige kürzere Zeiteinheiten jeden Tag. Tun Sie das, was

- a) am meisten Ihrem persönlichen Arbeitsstil und Rhythmus entspricht und
- b) im Rahmen Ihrer Möglichkeiten liegt.

Idealerweise tragen Sie sich diese Termine fest in Ihren Kalender ein.

b) Günstige Bedingungen schaffen

Auch ein Ortswechsel kann sehr lohnend sein. Gute Ideen stellen sich oft dann am leichtesten ein, wenn man Abstand vom Alltag gewinnt und sich in einer ganz anderen Umgebung befindet.

Unabhängig davon, ob Sie in Ihrem Büro bleiben, sich auf die Terrasse setzen, in ein Café oder auf eine Parkbank: Sorgen Sie dafür, dass Sie möglichst günstige Bedingungen haben.

Das kann bedeuten:

- Freiheit von Unterbrechungen und Ablenkungen.
- Verfügbarkeit wichtiger Informationen.
- Nützliche Rituale zum Start oder noch etwas ganz anderes.

c) Möglichkeiten, um sich Zeiten freizuschaffen

Was können Sie konkret tun, um sich Zeiten freizuschaffen? Es gibt viele Möglichkeiten, zum Beispiel

- **sich auf möglichst wenige Projekte gleichzeitig zu fokussieren.**

Der Wechsel zwischen verschiedenen Projekten kostet sehr viel an Produktivität. Wenn Sie an einer Sache „dran“ bleiben, bis sie beendet ist, werden Sie schneller damit fertig.

- **solche Aktivitäten zu bündeln, die einen ähnlichen Arbeitsmodus voraussetzen.**

Telefonate, Social Media Aktivitäten, Networking Veranstaltungen etc. sind alle damit verbunden, einen externen Fokus zu haben, im Gespräch zu sein, sich auf andere Menschen einzustellen. An einem neuen Produkt oder Ihrer neuen Website zu arbeiten, verlangt einen ganz anderen Modus.

- **sich frei zu machen von allem, was für Ihre aktuellen Projekte nicht zielführend ist.**

Das kann bedeuten: Weniger wichtige Newsletter abzubestellen; neue Ideen zu notieren, ohne sich sofort damit zu befassen; keine Webinare zu Themen zu besuchen, die derzeit für Sie nicht anstehen und mehr.

- **Systeme zu schaffen, die Sie zeitlich entlasten.**

Das kann bei einfachen Checklisten anfangen und bis zur Automatisierung von Prozessen gehen.

- **Möglichkeiten zur Delegation und zum Outsourcing zu nutzen.**

Auch als Solo-Unternehmer haben Sie dazu Gelegenheit. Bisherige Dienstleister wie etwa Ihr Webmaster können zusätzliche Jobs übernehmen, die Sie bisher selbst machen.

Praktikanten, Aushilfen, virtuelle Assistenten können Sie von bestimmten Aufgaben entlasten.

Über Freelancer-Plattformen wie zum Beispiel [Upwork](#) können Sie für einzelne Projekte Unterstützung anheuern.

Frage: *Was sind die besten Möglichkeiten für Sie, sich Zeit zu verschaffen für Ihren Business-Umbau?*

2. Wie Sie es schaffen, Termine mit sich selbst einzuhalten

Zeit für die Arbeit „an“ Ihrem Business zu finden, ist nur der erste Schritt.

Eine größere Herausforderung besteht oftmals darin, diese Zeit zu verteidigen.

Haben Sie schon einmal Sätze gesagt wie „**Termine mit Kunden nehme ich immer wichtiger als Termine mit mir selbst**“?

Dann ist dieser Abschnitt für Sie ganz besonders wichtig.

Das können Sie tun, um die Termine mit sich selbst tatsächlich einzuhalten:

- Tragen Sie die Termine fest in Ihren Kalender ein und lassen sich daran erinnern.
- Beginnen Sie den Tag damit. Dann sind Sie danach frei für alles andere.
- Verlegen Sie einen Termin nur im äußersten Notfall und nur dann, wenn Sie sofort einen neuen Termin in Ihren Kalender eintragen.
- Machen Sie sich selbst klar, WARUM diese Termine wichtig sind, was Sie gewinnen, wenn Sie sie einhalten, und was es Sie kostet, diese Zeiten zu vernachlässigen.
- Lassen Sie Familie, Freunde und möglicherweise auch Kunden wissen, dass Sie zu bestimmten Zeiten nicht erreichbar sind. Manchmal hilft es, ein Schild an die Tür zu hängen „Bitte nicht stören“.
- Schalten Sie einen Anrufbeantworter ein und alle anderen Geräte und Programme, die Sie ablenken könnten, aus.

Falls Sie Hemmungen haben: Selbst für Unternehmer mit viel Kundenkontakt, zum Beispiel in Support-Funktionen, zeigt die Praxis, dass das möglich ist.

Oft spielt das Mindset die entscheidende Rolle. Wo ein Wille ist, da ist im Allgemeinen auch ein Weg.

Frage: Was könnte Sie hindern, die Termine mit sich selbst tatsächlich einzuhalten? Was sind aus derzeitiger Sicht die besten Möglichkeiten für Sie, diese Hindernisse zu überwinden?

3. Wie Sie die gewonnene Zeit klug nutzen

Hervorragend! Die ersten beiden Hürden sind genommen.

Nun geht es um die dritte Herausforderung, nämlich die gewonnene Zeit klug zu nutzen. Ein paar Tipps dazu:

- **Verschaffen Sie sich schnelle und viele Erfolgserlebnisse.**

Projekte in Zusammenhang mit Business-Umbau sind oftmals große Projekte. Unterteilen Sie sie in kleine Einheiten, so dass Sie möglichst jeden Termin mit sich selbst mit einem konkreten Zwischenergebnis abschließen.

So bauen Sie sich eine Treppe von Erfolgserlebnissen.

- **Befassen Sie sich nicht zu viel mit dem, was andere machen. Bringen Sie Ihr Eigenes in die Welt.**

Als ich mein Buch *Wachstumsstrategien für Solo-Unternehmer* schrieb (das Vorgängerbuch zu *Erfolgreich als Solo-Unternehmer*) verlor ich viel, viel Zeit damit, alle möglichen anderen Bücher zu lesen. Schlimmer noch: Mich entmutigte, dass ich so viel über Businesspläne las und das nun gar nicht mein Thema war.

Es dauerte eine Weile, bis der Knoten platzte und ich dazu stand, dass ich nicht über Businesspläne schreiben wollte, sondern wie man sich die Businessrealität schafft, die man wünscht.

- **Ein Gespräch mit einem erfahrenen Sparringspartner oder Business Coach kann Sie in kurzer Zeit ein großes Stück voranbringen.**

Das mögliche Chaos im Kopf kann sich lichten. Sie erkennen Ihren Weg und erhalten unter Umständen sogar noch wichtige praktische Tipps.

- **Hilfreiche Kollegen.**

Auch Mastermindgruppen, Erfolgsteams, Tandem-Coachings und ähnliche Modelle funktionieren für viele Solo-Unternehmer recht gut.

Frage: Was ist das Projekt, an dem Sie derzeit arbeiten? Wie können Sie es in kleinere Teilprojekte untergliedern? Wie können Sie zu schnellen Erfolgen gelangen? Wer oder was könnte Sie unterstützen?

4. Wie Sie mit Ihrer bisherigen Arbeit das Geld verdienen, um die Entwicklung des Neuen zu finanzieren

Neben der Zeit ist das Geld der entscheidende Engpass.

Wie können Sie es schaffen, neben der Zeit, die Sie für den Umbau aufwenden, noch genügend Geld zu verdienen?

Solange Ihr Geschäftsmodell auf dem Tausch "Zeit-gegen-Geld" beruht, erfordert es hohen Zeitaufwand, mit Ihren bisherigen Kunden weiterhin Geld zu verdienen.

Oft erfordert es auch, dass Sie gleichzeitig mit dem Kunden zusammenarbeiten oder sogar mit ihm an einem Ort sind.

Was wäre, wenn es Alternativen und Abwandlungen gäbe?

Die folgenden Tipps sollen Ihren kreativen Geist anspornen, schon jetzt Änderungen einzuführen, die Ihnen mehr Zeit verschaffen, Ihnen weiterhin Einnahmen sichern und für Ihre Kunden ebenfalls Vorteile haben.

Je mehr Win-Win-Situationen Sie schaffen, umso besser für alle.

- **Arbeiten Sie mehr mit Gruppen als mit Einzelnen.**

Ein typisches Geschäftsmodell, das auf dem Tausch "Zeit-gegen-Geld" beruht, basiert auf der Zusammenarbeit 1:1. So ein Modell hat hohen Wert für viele Kunden, weil Sie sehr individuell auf die Situation des Kunden eingehen können.

Meine Erfahrung ist, dass viele Kunden es auch sehr schätzen, mit anderen Kunden zusammen zu kommen.

Zu sehen, wo die anderen stehen, sich gegenseitig zu unterstützen, Feedbacks von Kollegen zu erhalten – alles das kann sehr wertvoll sein.

Es gibt zig Varianten, wie Sie mehr Gruppenaktivitäten schaffen können: ob als Mastermindgruppe, als Gruppencoaching, als ergänzendes Forum, als ergänzende Fragen-und-Antworten-Runden für die Gesamtheit Ihrer Kunden oder noch auf anderem Wege.

Ein wichtiges Mindset in dem Zusammenhang:

Gruppenaktivitäten sind nichts Minderes gegenüber 1:1, sondern etwas Anderes und werden von vielen Kunden (natürlich nicht von allen) als sehr wertvoll erlebt.

- **Nutzen Sie Telefon, Skype, Video und sonstige technische Möglichkeiten.**

Dadurch können Sie selbst Zeit sparen und Ihre Kunden ebenfalls.

Wegezeiten, Parkplatzsuche und sonstige Stressfaktoren entfallen. In der gewonnenen Zeit können Sie an Ihrem Neuen arbeiten.

- **Erhöhen Sie Ihre Preise.**

Preiserhöhungen sind ein machtvoller Hebel, um bei gleichem Zeiteinsatz mehr zu verdienen.

Am einfachsten ist das natürlich bei neuen Kunden.

In bestehenden Kundenbeziehungen sind Preiserhöhungen dann am einfachsten durchzusetzen, wenn Sie Ihre Angebote neu strukturieren und gleichzeitig den Wert der Leistungen erhöhen.

Wichtig dabei: Die Kundenperspektive.

Was macht aus der Kundenperspektive die Leistung wertvoller? Die Kundenperspektive kann sich sehr von Ihrer eigenen Perspektive unterscheiden.

- **Bieten Sie Zahlungsalternativen.**

Ich biete meinen Kunden in der Regel Wahlmöglichkeiten, so dass sie entscheiden können, ob sie lieber regelmäßige Teilbeträge zahlen oder den Gesamtbetrag im Voraus.

Die zweite Alternative ist finanziell günstiger für die Kunden.

Ich verdiene dabei zunächst zwar weniger, doch diese Variante verschafft mir kurzfristig Freiraum für die Entwicklung von neuen Produkten, neuem Marketing etc., also Aktivitäten, die weiteren Umsatz generieren.

- **Bieten Sie Ihren Kunden zusätzlichen Wert.**

Mehr und mehr Trainer beispielsweise vereinbaren mit ihren Kunden als Ergänzung ihrer Seminare ein anschließendes Coaching oder regelmäßige Follow-ups.

Derartige Maßnahmen sichern den Transfer des Gelernten und schaffen dadurch mehr Wert für die Kunden und mehr Einnahmen für den Anbieter.

Als Webmaster können Sie dem Kunden weiterführende Maßnahmen anbieten, um mit der Website selbst Kunden zu gewinnen. Oder regelmäßige Wartung der Website.

In jeder Branche sind Maßnahmen möglich, um weiteren Wert für die Kunden zu schaffen.

Solange Sie Zeit gegen Geld tauschen, erfordert das zwar nach wie vor Ihren Einsatz. Doch dafür brauchen Sie weniger Zeit für die Gewinnung neuer Kunden.

- **Bieten Sie mehrere Leistungspakete zur Auswahl.**

Mehrere Leistungspakete zur Auswahl machen es Kunden leichter, sich für eine höherwertige Variante zu entscheiden.

Ich selbst habe sowohl mit drei Varianten wie auch mit zwei Varianten gute Erfahrungen gesammelt. Ein gewisser Prozentsatz der Kunden wählt immer die höherwertige Variante.

- **Lassen Sie sich unterstützen.**

Wenn Sie als Berater oder Trainer einen Assistenten einsetzen, kann dieser sich um Vorbereitung und Dokumentation kümmern.

Sie selbst haben wertvolle Zeit freigeschaufelt für die Entwicklung von Neuem.

- **„Produktisieren“ Sie Ihre Dienstleistungen.**

Welche Möglichkeiten können Sie nutzen, um Ihren Kunden gleichen oder sogar höheren Wert zu bieten und selbst weniger Aufwand zu haben?

Die Möglichkeiten sind vielfältiger Art.

Sie können Ihren Kunden Materialien zur Vor- oder Nachbereitung zur Verfügung stellen, statt selbst alle Details zu erläutern.

Sie können Ihre Leistungen systematisieren oder sogar standardisieren, so dass Sie nicht immer Neues lernen müssen. Ein Marketingberater kann sich zum Beispiel auf ein oder zwei Newsletter-Systeme konzentrieren.

Sie können feste Leistungspakete schnüren, die lediglich bestimmte Leistungen umfassen und alles andere weglassen oder nur gegen Sondervergütung anbieten.

Sie können ergänzend oder alternativ zu Ihren Beratungsleistungen auch Selbstlernkurse anbieten. Seminarkonzepte und Bücher lassen sich in Onlineprogramme umwandeln und vieles mehr.

- **Lizenzieren Sie andere in Ihren bisherigen Angeboten.**

In der Regel ist das ein längerfristiges Unterfangen.

Doch es kann Situationen geben, wo Sie schon einen potenziellen Lizenznehmer in Ihrem Netzwerk haben, sich relativ schnell über die Modalitäten einigen können und sich dann in Ruhe dem Neuen zuwenden können.

Gleichwohl sollten Sie auf anwaltlichen Rat nicht verzichten

- **Verkaufen Sie Ihr bisheriges Unternehmen oder Teile davon.**

Auch das ist nicht etwas, das für jeden geeignet ist. Doch eine Klientin von mir hat genau das getan. Es ist also möglich.

- **Finanzieren Sie Ihr neues Unternehmen über das bisherige Business.**

Wenn ich mit Klienten arbeite, die ein ganz neues Business starten wollen, kann das bisherige Unternehmen noch dazu dienen, das Neue für eine gewisse Zeit zu finanzieren.

Sie sind vielleicht nicht mehr mit Herzblut dabei, doch nach wie vor professionell und mit hohem Wert für die Kunden.

Ähnliches gilt, wenn Sie Ihr Business in Teilzeit betreiben und noch Gehalt als Angestellte beziehen.

Frage: Welche Möglichkeiten fallen Ihnen ein, um mit Ihrer bisherigen Arbeit Geld zu verdienen, ohne dass Ihr Zeitaufwand in gleichem Maße wächst?

5. Wie Sie mit dem Neuen, das entsteht, die ersten Einnahmen erzielen – und zwar möglichst schnell

Mit Ihrer bisherigen Arbeit weiterhin Geld zu verdienen und das Neue zu finanzieren, ist eine Möglichkeit.

Ergänzend dazu lohnen sich Überlegungen, wie Sie denn schon auf dem Weg zum Neuen damit ebenfalls Geld verdienen können.

Hier sind ein paar Ideen dazu:

- **Kreieren Sie Pilotprojekte.**

Sie müssen nicht warten, bis alles fertig ist. Idealerweise beginnen Sie schon vorher, mit dem Neuen Geld zu verdienen.

Pilotprojekte sind dazu eine gute Möglichkeit. Ihr Kunde weiß, dass er ein „Pilotkunde“ ist beziehungsweise dass es sich um ein Pilotprojekt handelt.

Es kann ein Kunde sein (oder auch mehrere Kunden), mit dem Sie bereits heute arbeiten und ein zusätzliches Pilotprojekt vereinbaren.

Ein Pilotprojekt kann einen anderen Schwerpunkt haben als die bisherige Zusammenarbeit. Sie können dort mit einer anderen Methodik arbeiten. Oder mit anderen Abteilungen desselben Unternehmens.

Natürlich können Sie auch mit einem neuen Kunden ein Pilotprojekt vereinbaren.

- **Schaffen Sie Beta-Versionen.**

In der Softwareindustrie sind Beta-Versionen schon lange gang und gäbe. Beta-Versionen sind auch eine gute Möglichkeit für Coachingprogramme, Online-Kurse und sonstige Produkte.

Wenn ich ein neues Coachingprogramm in einer Beta-Version anbiete, zieht das eine besondere Gruppe von Menschen an, die gerne an der Entstehung von etwas Neuem mitwirken und mir gern Feedback geben.

Die Teilnehmer selbst profitieren von einem niedrigeren Preis und noch einem zusätzlichen Maß an Aufmerksamkeit meinerseits.

- **Lassen Sie sich Referenzen geben.**

Wenn Ihre Pilot- oder Beta-Kunden zufrieden sind mit den Ergebnissen, sind sie meist gern bereit, als Testimonial zur Verfügung zu stehen, Ihr Neues weiter zu empfehlen, eine Referenz auszusprechen oder dergleichen.

Das hilft Ihnen, Neukunden zu gewinnen.

- **Nutzen Sie aktuelle Kundenprojekte, um Neues zu testen.**

Das ist noch ein bisschen anders als Pilotprojekte oder Beta-Versionen.

Als Trainer können Sie Ihr bisheriges Thema anbieten und sukzessive neue Schwerpunkte setzen oder neue Übungen einbauen und den Rest erst einmal unverändert lassen.

Wenn Sie einen Kunden haben, der an technischen Tools interessiert ist, können Sie mit ihm zusammen neuen Plattformen oder Tools testen.

- **Lassen Sie sich für die Entwicklung des Neuen bezahlen.**

Für den Kulturbetrieb hat Dirk von Gehlen mit [Eine neue Version ist verfügbar](#) den Beweis angetreten, dass Kulturliebende bereit sind, auch schon für den Entstehungsprozess zu zahlen.

Das Buch [Business Model Generation](#) von Alexander Osterwalder und Yves Peigneur ist ein weiteres spannendes Beispiel.

An diesem Buch haben 470 Personen aus 45 Ländern mitgewirkt und [dafür bezahlt, dass sie mitwirken durften](#).

Frage: Was sind Ihre Ideen, um mit dem Neuen, das entsteht, möglichst schnell Geld zu verdienen? Auf dem nächsten Blatt können Sie Ihre Ideen notieren.

6. Weitere Geldquellen

Welche weiteren Geldquellen gibt es? Je mehr Möglichkeiten Sie sich bewusst machen, umso freier sind Sie für die Entwicklung des Neuen. Hier ein paar weitere Tipps:

- **Darlehen von Familienangehörigen oder Freunden**

Für manche ist das ein einfacher Weg, um Finanzierungsbedarf für die Entwicklung von Neuem zu überbrücken.

Für andere ist es schwieriger, weil sie persönliche Beziehungen und Geschäftliches nicht verquicken möchten.

Entscheiden Sie selbst, wie weit dieser Weg für Sie in Frage kommt.

- **Bankkredit**

Auch das ist zumindest theoretisch eine Option. Wieweit sie im konkreten Fall gangbar ist, hängt natürlich von vielen Umständen des Einzelfalls ab.

- **Crowdfunding**

Wenn weder ein privates Darlehen noch ein Bankkredit nicht in Frage kommt, kann Crowdfunding eine Alternative sein.

Crowdfunding ist ein moderner Weg der Finanzierung über das Internet durch private Geldgeber.

Speziell an Kreative richtet sich die Plattform [Startnext](#).

Zahlreiche weitere Plattformen finden Sie [in dieser Übersicht](#).

Allerdings braucht die Vorbereitung einer Crowdfunding-Kampagne relativ viel Zeit.

Ein Vorteil kann sein, auf dem Weg neue Ideen schnell testen zu können. Denn um die Geldgeber zu überzeugen, brauchen Sie ein gutes Marketing.

- **Privater Sponsor**

Eines Tages überraschte mich eine Klientin mit der Neuigkeit, dass sie einen privaten Sponsor gefunden hatte.

In anderen Fällen übernimmt der Ehe- oder Lebenspartner vorübergehend diese Rolle, indem er oder sie sich um den gemeinsamen Lebensunterhalt kümmert und der andere Partner in Ruhe sein Neues entwickeln kann.

- **Verkauf von Gegenständen**

Haben Sie privates oder geschäftliches Equipment, das Sie wenig oder gar nicht mehr nutzen?

Technische Geräte beispielsweise verlieren schnell an Wert. Wenn Sie sie heute verkaufen, „entrümpeln“ Sie Ihr Haus oder Ihr Büro und erzielen noch einen gewissen Erlös.

- **Vermietung von Räumen**

Wenn Sie eigene Räumlichkeiten haben, kann die (Unter-)Vermietung eine zusätzliche Einkommensquelle ergeben.

Es gibt sehr viele Solo-Unternehmer in Ihrer eigenen Branche oder auch in anderen Branchen, die stunden- oder tageweise Räume suchen: Coaches, Therapeuten, Yogalehrer, Fitnesstrainer, Berater verschiedenster Art.

Ich selbst profitiere davon, dass mir meine Musikschule für mein privates Üben den Schlagzeugraum vermietet.

- **Kosten sparen**

Brauchen Sie ein eigenes Auto? In vielen Städten gibt es Carsharing.

Zahlen Sie für teure Mitgliedschaften in Organisationen und nehmen nur selten an deren Veranstaltungen teil?

Geben Sie Geld für Anzeigen aus, die nichts bringen?

In jedem Business gibt es Potenzial, auf sinnvolle Weise Kosten zu sparen.

Frage: Welche Geldquellen innerhalb Ihres Unternehmens oder außerhalb davon können Sie sich zumindest für einen vorübergehenden Zeitraum erschließen? Die Antworten können Sie auf der folgenden Seite eintragen.

7. Ihr Mindset

Last but not least ein ganz wichtiger Punkt, nämlich Ihr Mindset.

Ihr Mindset, also Ihre inneren Haltungen, Denkweisen und Einstellungen, Ihre bewussten oder unbewussten Glaubenssätze, können darüber entscheiden, wie weit es gelingt, genug Zeit und Geld zu finden, um Ihr Business Schritt für Schritt und in Ruhe umzubauen.

Ein paar Haltungen, die sich für mich und meine Klienten als nützlich erwiesen haben:

- **Das WARUM kennen.**

Sie haben sich damit in Teil A. befasst, wo Sie die Gründe für Ihren Business-Umbau und die damit verbundenen Erwartungen notiert haben. Ihr WARUM kann Ihnen über viele Herausforderungen hinweghelfen. Machen Sie es sich immer wieder neu bewusst.

- **Realismus und positive Erwartungen koppeln.**

Ein Business-Umbau ist nicht über Nacht vollzogen. Es ist Arbeit damit verbunden. Es ist Zeitaufwand und zum Teil auch Geldaufwand nötig. Dem realistisch ins Auge zu sehen, ist wichtig.

Gleichwohl können Sie positive Erwartungen kultivieren. Ein Weg dazu kann sein, sich die Frage „Was wäre, wenn...“ zu stellen und nach positiven Antworten zu suchen, wie das zum Beispiel [Mindy Audlin](#) in ihrem Buch *What If It All Goes Right?* tut.

Was wäre, wenn Sie schon schnell mit dem Neuen Geld verdienen könnten? Was wäre, wenn Sie überraschende Unterstützung erhielten? Was wäre, wenn...?

Der Zweck dieser Übung ist, Sie für positive Entwicklungen zu öffnen und Sie davor zu bewahren, sich durch Ängste, Zweifel etc. hindern zu lassen.

- **Ängste und Zweifel als konstruktive Kräfte nutzen**

Ängste und Zweifel werden vermutlich nicht ausbleiben. Sie sind regelmäßig zur Stelle, wenn wir etwas Neues wagen. Doch Sie können sie als konstruktive Kräfte nutzen, wenn Sie sich fragen, worauf diese Sie hinweisen.

Gibt es noch etwas zu verbessern an Ihrem Konzept? Ist etwas noch nicht richtig „rund“? Ist es Zeit, einen alten Glaubenssatz aus der Kindheit über Bord zu werfen?

- **Perspektivenerweiterung durch den Blick von außen**

In eigenen Angelegenheiten ist jeder betriebsblind. Zu lange im eigenen Saft zu schmoren, macht die Sache nicht besser.

Der Blick von außen, zum Beispiel durch einen Sparringspartner oder Coach, kann neue Perspektiven aufzeigen, frische Ideen hereinbringen und über die eine oder andere Klippe schnell hinweghelfen.

Der Glaube, man müsse alles alleine schaffen, kann ein großes Hindernis sein.

Frage: *Welche Änderungen an Ihrem Mindset wären hilfreich für den erfolgreichen Umbau Ihres Business?*

Teil C: Ihr Aktionsplan

Nachdem Sie nun eine Menge an Ideen gesammelt haben, wird es Zeit für den Aktionsplan.

Lesen Sie sich noch einmal Ihre Einträge in den Antwortfeldern durch und schreiben dann Ihre Antwort zur folgenden Frage auf.

Frage: *Welche drei Schritte wollen Sie kurzfristig umsetzen?*

Teil D: Wie Sie weitere Unterstützung erhalten können

Wenn Sie vor lauter Ideen nun strahlen und nicht abwarten können, mit der Umsetzung zu beginnen, dann hervorragend. Legen Sie los!

Wenn Sie hingegen wissen möchten, was an weiterer Unterstützung möglich ist, ist hier ein erster Überblick.

Ich bin nunmehr selbst seit 15 Jahren selbstständig und unterstütze Solo-Unternehmer bei der Neuausrichtung und dem Umbau ihres Business, und zwar wahlweise von A bis Z oder auf einzelnen Teilstrecken.



Was Sie gewinnen

Die Gewinne aus einer Zusammenarbeit können vielfältiger Art sein. Hier ein paar Beispiele anhand der typischen Phasen einer Zusammenarbeit.

1.) Sie denken Ihr Business neu.

Sehen es mit anderen Augen als nur Ihrer eigenen Brille.

Entdecken ungenutzte Potenziale und möglicherweise auch verborgene Schwachstellen.

Letztere lassen sich in der Regel allerdings auch in Potenziale umwandeln.

2.) Sie entwickeln ein integriertes Gesamtkonzept für Ihr Unternehmen.

Schluss mit Bauchladen und Verzettlung. Hin zu klarer Linie, rotem Faden, gemeinsamem Dach für Ihre vielfältigen und dennoch gut sortierten Angebote.

Der Schlüssel dazu liegt darin, zum Kern zu gelangen. Oftmals bezeichne ich den als Signature System.

Gemeint ist damit die ganz besondere Art und Weise, wie Sie für Ihre Kunden erfolgreiche Veränderungen bewirken.

Daraus lassen sich dann ziemlich leicht alle weiteren Angebote organisch ableiten.

3.) Sie bauen Ihr Business Schritt für Schritt systematisch um.

Sie wissen, wie und in welcher Reihenfolge Sie vorgehen.

Sie lassen sich von überraschenden Entwicklungen nicht ablenken, sondern prüfen genau, ob und ggf. welche Kursänderung nötig ist.

Sie schaffen sich schnelle und häufige Erfolgserlebnisse.

Mehr Freiheit

Die Leitlinie meiner Arbeit ist, meine Klienten bei dem zu unterstützen, was ich Freedom Business nenne. Damit sind gemeint:

- **Mehr Freiheit *im* Business:**

Mehr Freiheit, Sie selbst zu sein. Ihr Eigenes in die Welt zu bringen. Ihren eigenen Weg zu gehen. Ihren Stil zu verwirklichen – und bei alledem viel Wert für Ihre Kunden zu schaffen.

- **Mehr Freiheit *vom* Business:**

Mehr Unabhängigkeit vom Tausch „Zeit-gegen-Geld“. Zeit für das, was Ihnen wichtig ist. Skalierbares Wachstum. Möglichkeit, mehr Menschen mit Ihren Leistungen zu erreichen, ohne dass der Aufwand proportional mitwächst.

- **Mehr Freiheit *durch das* Business:**

Indem Sie sich ausrichten auf ein verkaufsfähiges Unternehmen. Damit Sie in jedem Alter und jeder Lebensphase Wahlfreiheit haben, ob und wie Sie weiter arbeiten. Damit Sie Spuren hinterlassen, wenn Sie das möchten. Damit Sie Ihre Altersabsicherung verbessern.

Art und Weise der Zusammenarbeit

Die Zusammenarbeit ist 1:-1 möglich. Außerdem biete ich Gruppen und Programme zum Selbststudium.

Alles orientiert sich an dem, was Sie erreichen möchten. Für das WIE der Erreichung habe ich über die Jahre verlässliche Methoden und zahlreiche Materialien, Tools usw. entwickelt.

Die Zusammenarbeit funktioniert am besten, wenn Sie wirkliche Veränderung wollen, strukturiertes und gleichwohl kreatives Vorgehen schätzen und bereit und in der Lage sind, das auch umzusetzen, was Sie sich vornehmen.

Mehr über die Erfahrungen anderer Kunden können Sie [hier nachlesen](#).

Der nächste Schritt: Kostenfreie Discovery Session

Der beste nächste Schritt ist eine kostenfreie Discovery Session.

Mailen Sie für eine Terminvereinbarung an mb@MonikaBirknerFreedomBusiness.de oder rufen mich an unter +49 (0) 69 93 99 65 35.

Ich freue mich auf Sie.

Impressum

Monika Birkner Business Transformation

Kaiserstr. 91

63065 Offenbach

Tel.: + 49 (0) 69/ 93 99 65 35

Fax: + 49 (0) 69/ 93 99 65 37

mb@MonikaBirknerFreedomBusiness.de

<http://www.MonikaBirknerFreedomBusiness.de>

http://www.xing.com/profile/Monika_Birkner

<http://twitter.com/MonikaBirkner>

<https://www.facebook.com/MonikaBirkner>

<https://www.facebook.com/MonikaBirknerBusinessTransformation>

Umsatzsteuer-ID gem. § 27 a UStG: DE 216601528

Bildnachweise:

Coverbild: Elnur – [canva.com/MonikaBirkner](https://www.canva.com/MonikaBirkner)

Monika Birkner: Jérôme Gravenstein

Disclaimer:

Alle Informationen in diesem Leitfaden sind nach bestem Wissen und Gewissen zusammen gestellt. Eine Haftung oder Verantwortung für die Umsetzung kann nicht übernommen werden.