

# **Dein Weg zum Unternehmer**

**So fängst du an...**



# Das Problem

Hast du schon öfter den Gedanken gehabt, dass ein “normaler” Angestelltenjob dich nicht vollkommen zufrieden stellt? Fällt es dir schwer, jeden Tag früh aufzustehen und volle Leistung zu bringen um die Routineaufgaben zu bewältigen? Zählst du täglich die verbleibenden Stunden bis zum Feierabend, oder verbleibenden Tage bis zum Wochenende, um endlich das tun zu können was dir Spaß macht? Wenn du mindestens eine der Fragen mit “Ja” beantwortet hast, ein wenig genickt oder innerlich zugestimmt hast, bist du hier genau richtig.

Wie wäre es, wenn dein Einkommen nicht mehr von deiner eingetauschten Zeit abhängen würde? Wenn du dir morgens aussuchen kannst, was du heute am liebsten machen möchtest? Wenn du dir aussuchen kannst, wo du arbeitest, wie lange und vor allem was du arbeitest?

Das ist möglich, du machst es nur bisher nicht. Der oben beschriebene Zustand heißt finanzielle Freiheit, und ermöglicht dir genau das: Dort aufhalten wo du willst, die Tätigkeiten vollbringen die dich glücklich machen, deine Kollegen selber aussuchen und deine Zeit komplett frei einteilen.

# Finanzielle Freiheit - nur möglich für Unternehmer?

Klare Antwort: Ja! Aber wir meinen nicht den klassischen Unternehmer, wie zum Beispiel Henry Ford, Friedrich Krupp oder Gottlieb Daimler, die zwar Milliardenkonzerne erschaffen haben, aber extrem hohe Risiken eingingen. Wir sprechen von Menschen die etwas unternehmen und ihre Zukunft aktiv selbst gestalten, und dabei die (finanziellen) Risiken anderen überlassen.

Unserer Meinung nach ist das Unternehmertum in diesem Sinne eine der wenigen Möglichkeiten, um im 21. Jahrhundert seine Zeit mit den Inhalten zu füllen die den eigenen Leidenschaften entsprechen, den wahren Lohn für die eigene Arbeitskraft zu erhalten und durch den Aufbau einer gesunden Firma langfristig glücklich zu sein. Und wir sind der Meinung, dass **JEDER** dieses Ziel erreichen kann, **wenn** er oder sie die oben genannte Definition erfüllt: Man muss etwas unternehmen, um etwas zu erreichen. Das klingt ziemlich einleuchtend und du denkst vermutlich gerade, dass wir dir nichts neues erzählen, das weiß doch jeder.

Obwohl diese Regel von jedem Kind beherrscht wird, gibt es immernoch unzählige Menschen die jammern, dass sie keine Lust auf ihre langweiligen täglichen Aufgaben an der Arbeit, die doofen Kollegen oder die nervigen Kunden haben, die sie von Montag bis Freitag, zwischen 8 und 16 Uhr in einem lieblos eingerichteten Büro erwarten.

Und am schlimmsten ist dann der Chef, der dir auch noch sagt, was du ständig tun und vor allem lassen sollst, obwohl er sogar dümmer oder jünger ist als du.

# Der Eigene Chef Sein

Erst vor Kurzem hat mich ein Bekannter aus der Schulzeit angesprochen, dass er doch so gerne mehr Geld verdienen würde, dass aber aufgrund seiner geringen Ausbildung nicht ohne weiteres möglich wäre. **“Und etwas nebenbei verdienen funktioniert ja nicht seriös”**, fügte er noch hinzu. Als ich ihn gefragt habe was er denn bisher “nebenbei” versucht habe, hat er mir nur geantwortet: “Ich habe nach online Geld verdienen gegoogelt, und da kamen nur Umfrage-Seiten, Online-Casinos, nervige Affiliate Links ohne Inhalt und andere Spinner, die einem das blaue vom Himmel versprechen, dann hatte ich keinen Bock mehr”. Welche Gegenleistung erwarten Menschen, wenn sie 3 Minuten ihrer Zeit, und weder Kreativität noch andere Gedankenleistung investieren?

Wir machen dir nichts vor: Du kannst innerhalb von kürzerer Zeit ein erfolgreiches Business aufbauen, und den Grundstein für eine erfüllte Zukunft legen. Das funktioniert aber nur, wenn du bereit bist dafür zu arbeiten, ernsthaft nachzudenken und den Einsatz bringst der nötig ist, um besser zu sein als der Durchschnitt. Das ist deine Seite des Deals, jetzt zeigen wir dir unsere!

# Was soll denn meine Firma machen?

Probleme Lösen. Jeder Wirtschaftsteilnehmer wird dafür bezahlt, dass er oder sie ein Problem löst. Eine Friseurin löst das Problem, dass deine Ansprüche an deine Optik nach einer Zeit nicht mit der Realität übereinstimmen, ein Busfahrer löst das Problem, dass du an einen anderen Ort befördert werden musst, und ein Fitnesstrainer das Problem, dass du nicht weißt wie du in Topform kommst. Je größer das Problem ist, und je weniger Menschen es lösen können, desto höher fällt in der Regel die Bezahlung dafür pro Lösung aus.

Welches Problem kannst du lösen, und wie machst du ein Geschäft daraus? Du brauchst nicht direkt in Panik verfallen, wenn dir gerade kein ungelöstes Problem auf dieser Welt einfällt, wir zeigen dir schon bald Schritt für Schritt auf dem Unternehmerkanal wie du eine für dich geeignete Geschäftsidee findest, an der du mit unendlicher Motivation und Freude arbeiten kannst. **Versprochen.**

# **Ausrede #1**

## **Ich habe gar kein Geld dafür!**

Diese Aussage scheint auf den ersten Blick sinnvoll, und komplett nachvollziehbar, denn um eine Firma zu gründen braucht man schließlich viel Geld. Das hört man ziemlich oft, weil es auch mal der Wahrheit entsprochen hat - was aber jetzt nicht mehr der Fall ist. Mit weniger als 100-150€ kann in unserem Zeitalter ein Unternehmen gegründet werden. Man benötigt kein Büro mit mehreren Angestellten, keinen Fuhrpark für den Außendienst, oder ein großes Lager um ein Unternehmen zu starten. Das einzige, was man dafür braucht ist eine Gewerbebeanmeldung (20€-30€ einmalig), und eine Webseite (0€-60€ pro Jahr), dass du einen Internetzugang hast setze ich voraus, da du gerade dieses E-Book liest. Das restliche Budget kann für verschiedene Tools verwendet werden, ist aber für die meisten Geschäftsmodelle nicht unbedingt Pflicht.

# Ein Beispiel aus der Praxis

Eine der ersten Methoden, wie Kolja Als Unternehmer Geld verdient hat, war sein Buch über Fitness und Ernährung. Damit hat er innerhalb des ersten Monats nach der Veröffentlichung mehr als **10.000€** verdient, ohne vorher viel Geld zu investieren. Das ganze war möglich, indem er vorher sehr viel Energie in seine Ausbildung gesteckt hat, und in seinem Bereich viel Wissen aufweisen konnte.

Dieses Buch hat er in der U-Bahn auf dem Weg zu seinem Hauptjob geschrieben, und so kaum zusätzliche Zeit aufgewendet. Die einzigen Kosten, die im Voraus entstanden sind, waren rund 300€ für einen Lektor. Mehr nicht. Den Rest übernimmt Amazon, von Hosting, bis zur Herstellung, Zahlungsabwicklung und Versand an den Endkunden. Bei einem herkömmlichen Verlag wäre diese Aktion mit einem Investment des Verlags von rund 20.000€ verbunden, und hätte deutlich mehr Zeit für den Autor in Anspruch genommen. Zuerst muss man sehr lange nach einem Verleger suchen, der dieses Risiko eingeht, dann viele Treffen und Besprechungen durchlaufen, und hat als Konsequenz noch weniger Ertrag, da man einen großen Teil an den Verlag abgeben muss.

# Wir leben nicht mehr im 19. Jahrhundert



Fakt ist: Früher benötigte man viel Geld und ging ein großes Risiko ein, wenn man ein Unternehmen gründete. Heute ist es durch verschiedene technologische Innovationen möglich, mit niedrigem finanziellen Einsatz sein eigenes Geschäft zu starten, dass dank niedrigen Fixkosten sehr risikoarm, und unabhängig von Investoren & Geldgebern ist. Besonders bei Schülern & Studenten hört man häufig, dass sie zu wenig Geld haben um eine Firma zu gründen. Auch wenn man nicht unbedingt danach streben sollte, seine Zeit gegen Geld zu tauschen, kann man mit einem Nebenjob bei 8,50€ pro Stunde das Startkapital für ein Unternehmen in weniger als 18 Stunden erarbeiten. Uns wäre das zu lange, weshalb wir euch verschiedene Möglichkeiten zeigen, um Startkapital zu erzeugen, ohne direkt **deine** Zeit gegen einen festen Betrag einzutauschen.

# **Ausrede #2**

## **Ich habe keine Zeit dafür!**

“Wann soll ich denn das alles noch schaffen, ich habe doch gar keine Zeit?!” könntest du dich jetzt fragen, da mit einer eigenen Firma auch viele neue Aufgaben auf dich zukommen werden. Buchhaltung, Werbung, und je nach Modell vielleicht noch Versand der Artikel erledigen sich nicht von allein. Da stimmen wir dir vollkommen zu. Das gute daran ist: Zeit hat man nicht, sondern man nimmt sie sich.

Wenn du den Weg zur finanziellen Freiheit betrittst, kann es passieren, dass du dann arbeitest wenn deine Freunde feiern gehen, oder gerade ihren Rausch ausschlafen. Eventuell verpasst du auch den Tatort am Sonntag Abend, weil du gerade mit einem Geschäftspartner in den USA sprichst, oder kannst in der Kaffeeküche in deinem alten Job nicht mitreden, wer beim Dschungelcamp gerade rausgeflogen ist. Aber ganz ehrlich: Was ist Dir mehr Wert, deinen Tagesablauf in naher Zukunft komplett frei einteilen zu können und mit den Tätigkeiten zu füllen die dir wirklich Spaß machen, oder die kurzfristige Befriedigung durch visuellen Durchfall, der durch einen überteuerten LED-Fernseher auf dich einprasselt? Wir haben uns für Option 1 entschieden, und sind damit vollkommen zufrieden. Du scheinst zumindest am Sinn von Option 2 zu zweifeln, da du sonst nicht bis hierhin lesen würdest - sehr gut!

Besonders gut ist dabei, dass viele der üblichen “Zeitfresser” uns nicht einmal besonders glücklich machen. Ist es für deine mittelfristigen Ziele wichtig, ob du heute 5 Minuten oder eine Dreiviertelstunde bei Facebook verbracht hast? Ich glaube nicht. Durch dein eigenes Business hast du die Möglichkeit, deine Zeit nicht nur sinnvoller und produktiver zu verwenden, sondern auch noch mit Themen zu füllen, die dich selber interessieren, und deinen Stärken entsprechen! Was gibt es schöneres, als für seine Hobbys bezahlt zu werden?

# **Ausrede # 3**

## **Das ist doch total riskant!**

Viele Menschen denken, dass ein eigenes Unternehmen total riskant ist. Aber woher kommt das? Diese landläufige Meinung ist ebenfalls ein Ergebnis aus alten Glaubenssätzen. In den "Goldenen 50ern" war es schon fast selbstverständlich, dass die Wirtschaft permanent wächst, und der Bedarf nach Arbeitskraft entweder konstant ist, oder steigt. An betriebsbedingte Kündigungswellen, Umstrukturierungen und andere Dinge war kaum zu denken, und diejenigen mit einem langjährigen Angestelltenverhältnis waren sich ihrer lebenslangen Beschäftigung so gut wie sicher. Das Gehalt kam regelmäßig, und in vielen Betrieben wurde sogar an die Altersvorsorge der Mitarbeiter gedacht. Leider musste ich in den letzten 4 Sätzen die Vergangenheitsform benutzen, denn diesen "Luxus" unserer Vorfahren können wir heute nicht mehr genießen, und ein Angestelltenverhältnis ist unserer Meinung nach im Allgemeinen sehr unsicher. Die eigene Zukunft liegt nicht in den eigenen Händen, sondern nahezu jeder Arbeitsplatz könnte morgen von einem Unternehmensberater aus New York "wegrationalisiert", die gesamte Abteilung aus Subventionsgründen nach Rumänien verlegt, oder die jeweiligen Aufgaben an eine Leiharbeitsfirma outsourced werden, ganz egal wie gut du deinen Job

bisher gemacht hast. Wenn dieses Schicksal noch 500 anderen Menschen mit der gleichen oder einer höheren Qualifikation zustößt, wie leicht findest du dann einen neuen Job? Was ist riskanter, deine finanzielle Zukunft auf eine Karte zu setzen, die vom Zufall abhängt, oder deine Kreativität einzusetzen, etwas Zeit aufzubringen, und deine Zukunft selbst zu beeinflussen. Selbst wenn dein erstes Unternehmen scheitern sollte, hast du deutlich mehr erreicht, als die meisten Menschen in deinem Umfeld: Jede Menge Erfahrung, ein großes Netzwerk an hilfsbereiten Personen und ein Mindset, das dir keiner mehr nehmen kann.

Das Risiko deiner neuen Geschäftsidee kann außerdem deutlich minimiert werden, indem du sie vorher testest. Das ist in der heutigen Zeit sehr günstig möglich, und mit geringem Aufwand verbunden. Als Beispiel: Ein Geschäft mieten, dazu Geschäftsausstattung, Lagerbestand, -Einrichtung und Kassensystem kaufen und 3 Mitarbeiter einstellen um Sportartikel zu verkaufen ist riskant, da stimme ich dir zu. 10 Artikel für 70\$ zu bestellen, und versuchen sie bei eBay zu verkaufen ist nicht besonders riskant, oder? Ist es nicht, denn das habe ich getan, und aus dieser Idee innerhalb von weniger als einem Jahr ein Unternehmen mit mittlerem sechsstelligem Umsatz geschaffen. Wäre der Test in die Hose gegangen, hätte ich maximal 70\$ und ca. 10 Stunden meiner Zeit verloren. Diese Ausrede zählt nicht!

# **Ausrede #4**

## **Ich kann das doch gar nicht!**

“Egal ob du kennst du kannst es, oder du kannst es nicht.

In beiden Fällen hast du Recht!”

Henry Ford

In dem obigen Zitat wird unsere Meinungen zum Thema “Fähigkeiten” dargestellt. Eine Fähigkeit ist eine geistige Anlage, die dich zu etwas befähigt, das heißt auf Deutsch: Eine Information, die es dir ermöglicht etwas zu tun. Nicht mehr, und nicht weniger.

Bitte hör auf deine eigene Zeit zu verschwenden, und die deiner Mitmenschen zu stehlen, indem du dich beschwerst, dass du etwas nicht kannst. Egal um welche Fähigkeit es geht, es gibt immer jemanden der es für dich tun kann (die Information besitzt & für dich anwendet), ein Buch darüber geschrieben hat, oder seine Informationen in irgendeiner anderen Form weitergeben wird (mündlich, Blogbeitrag etc.). Du musst nur danach suchen, oder ihn/sie fragen! Du lebst vermutlich in Europa, hast einen unglaublich schnellen Internetzugang, und dank Amazon nahezu jedes Buch innerhalb von einem Tag in deinem Briefkasten. Informationen sind in unserer Zeit schneller & einfacher zu erhalten als jemals zuvor, sodass diese Ausrede ebenfalls nicht gilt. Selbstverständlich können komplexe

Probleme auf dich zukommen, wie zum Beispiel internationales Steuerrecht, logistische Herausforderungen oder technische Hürden, aber du wächst ab heute jeden Tag mit deinen Aufgaben. Oder glaubst du wir wussten von Anfang an wie man komplette Online-Coachingsysteme entwickelt und Sportartikel europaweit vertreibt? Natürlich nicht, viele der Schritte auf deinem Weg haben wir selbst bereits hinter uns gebracht, und nur durch Recherche oder ausprobieren erfolgreich absolviert.

# Wie finde ich meine wirkliche Leidenschaft?

Das alles ist jedoch nur möglich, wenn du deine Geschäftsidee mit voller Energie verfolgst, stark motiviert bist, und du es nicht als Arbeit empfindest, sondern als deine Freizeitbeschäftigung, oder Hobby. Von dieser Grundvoraussetzung sprechen unglaublich viele “Erfolgsscoaches”, Persönlichkeitsentwickler und alle Motivationsredner. Aber wie genau geht das? Wenn man danach fragt, drucksen viele herum, oder reden sich mit allgemeinen Phrasen wie “das ist bei jedem unterschiedlich” heraus. Wir haben dir eine Liste von Fragen zusammengestellt, die dir helfen soll auf die richtige Spur zu kommen. Bitte tu’ dir selbst einen Gefallen, und beantworte nicht einfach nur diese Fragen wie eine Checkliste, sondern fang’ an zu denken und etwas zu unternehmen! Wir werden dich auf unserem Youtube-Kanal und in den folgenden E-Mails an die Hand nehmen, und dir immer wieder extrem wertvolle Tipps auf den Teller legen. Aber essen musst du es selbst! Das hier sind deine Hausaufgaben, je besser du diese Grundlagen erledigst, umso erfolgreicher wirst du in der Zukunft sein. Wenn du dir 5 Minuten Gedanken machst, und wie bei jedem Erfolgscoaching vielleicht noch ein Schmierblatt zur Verschriftlichung der Ziele benutzt, kannst du bestimmt auch etwas erreichen. Wir bilden allerdings keinen Durchschnitt aus, sondern möchten, dass du **extrem** erfolgreich wirst, weshalb du jetzt diese Fragen durch gehen wirst, dir selber weitere Fragen ausdenkst, und dich mindestens 2 Stunden damit beschäftigst!

**Wichtig:** Bei der Suche nach deiner Leidenschaft ist es zum aktuellen Zeitpunkt nicht wichtig, ob dir bisher eine gute Möglichkeit einfällt, damit Geld zu verdienen - wir zeigen dir später wie du in jeder Nische viel Geld verdienen kannst.

Hier ein paar Fragen, die dir weiterhelfen werden:

- Bei welchen Tätigkeiten vergisst du die Zeit?
- Was hast du als Kind besonders gerne getan?
- Bei welchen Themen fragen dich andere um Rat?
- Was ist dir schon immer sehr leicht gefallen?
- Mit wem würdest du gerne den Job tauschen?
- Mit was würdest du deine Zeit verbringen, wenn du nicht mehr arbeiten müsstest?
- Welche Aufgaben gefallen dir in deinem aktuellen Job/Studium am meisten?
- Welche Bücher/Zeitschriften gefallen dir am besten?
- Worauf bist du stolz?
- Wie möchtest du in 5-7 Jahren leben?
- Welches Schulfach hat dir am meisten Spaß gemacht?
- Welche Aufgaben übernimmst du in einer Gruppe?

Du kannst auch deine Freunde/Familie fragen, was sie als deine größte Leidenschaft beschreiben würden, um weitere Ideen zu bekommen.

Bitte halte alle Ergebnisse der Fragen und Gedanken irgendwie fest, am allerbesten in einem Google- oder Word-Dokument. Fokussiere dich bei der Recherche komplett auf diese eine Sache, schalte den Fernseher aus, schließe alle nicht benötigten Tabs in deinem Browser (ja, auch Facebook, YouTube und alle Artikel die du gerade lesen wolltest) und schalte dein Handy in den Flugmodus, damit dich nichts ablenkt. Ganz egal was gerade um dich herum passiert, jetzt ist der Moment, wo du etwas egoistisch handeln musst, da deine Zukunft komplett davon abhängt.

Wenn du ein Oberthema gefunden hast, welches dich brennend interessiert, schreib es dir auf, und versetze dich geistig komplett in diese Situation, als ob du dich gerade damit beschäftigst. Wenn dich zum Beispiel komplett begeistert Trompete zu spielen, und du es als deine größte Leidenschaft herausgefunden hast, stell dir vor du tust es gerade. Was genau ist es, was dir daran so ein Spaß bereitet? Sind es die anderen Spieler des Orchesters um dich herum, das Erfolgserlebnis nach langem Üben, die Klänge die du erzeugst selbst zu hören, oder die Fähigkeiten mit anderen zu teilen?

# **Und wie wird aus dieser Leidenschaft nun ein Business?**

Wir wollen dir noch nicht alle Möglichkeiten aus dieser Leidenschaft Geld zu verdienen in diesem E-Book aufzeigen, da es schlicht und einfach viel zu viel wäre für den ersten Tag. Außerdem wollen wir deine Kreativität nicht einschränken, und erstmal sehen welche Möglichkeiten dir in den Sinn kommen. Wie oben bereits erwähnt, sollst du Probleme lösen mit deiner Geschäftsidee. Jetzt wo du deine Leidenschaft gefunden hast, überlege & recherchiere bitte welche Probleme es in diesem Bereich gibt. Viele Probleme kennst du bereits, sie sind nur nicht sehr offensichtlich. Am Beispiel Trompete gibt es mit Sicherheit Bedarf für gute & qualifizierte (Online-)Nachhilfe, für Second-Hand-Instrumente mit geprüfter Qualität, einen Blog mit Anleitungen & einer Community oder oder oder. Probleme wie diese findest du entweder direkt bei dir selbst, indem du dich selbst fragst, was dich schon immer in diesem Bereich aufgeregt hat, oder wo du gedacht hast "XYZ müsste man unbedingt mal verbessern/gemacht werden". Eine weitere Möglichkeit ist Google zu benutzen, und diverse Foren zu deinem Thema zu durchstöbern, bekannte Facebook-Seiten zu beobachten, oder in deinem Verein/Gruppe/Freundeskreis zu fragen.

Lass dir hierbei etwas Zeit, genau herauszufinden was bei dir diese Leidenschaft erzeugt, und aufrecht erhält oder sogar verstärkt, denn diesen Punkt wirst du dir immer wieder ins Gedächtnis rufen, und er muss so stark sein, um dich immer wieder zu Höchstleistungen anzutreiben.

Wichtig ist hierbei noch zu wissen, dass es zu diesem Zeitpunkt noch nicht darum geht die Konkurrenz anzuschauen, Marktpotenziale einzuschätzen, und direkt eine bestimmte Idee zu wählen oder zu verwerfen, weil z.B. bereits eine größere Firma in diesem Markt aktiv ist. Hendriks größte Mitbewerber waren zu Beginn Reebok, Nike, Adidas und Under-Armour - und trotz großen Marktanteilen, riesigen Werbebudgets und einem großen Team haben sie in bestimmten Bereichen nach nur einem halben Jahr den kürzeren gezogen. Keine Ausreden, jede Idee ist es Wert zumindest aufgeschrieben zu werden.

Ja, diese Tätigkeiten können etwas dauern, und die Ideenfindung ist manchmal sehr mühsam und schwierig - trotzdem müssen diese Aufgaben getan werden, wenn du deine Zukunft selbst aktiv gestalten, und etwas unternehmen willst. Klar, nach der Arbeit auf die Couch legen und "Berlin Tag & Nacht" gucken ist einfacher. Uns geht es aber nicht darum es dir möglichst einfach zu machen, sondern zielführende Wege & Methoden zu zeigen.

Nachdem du alle Ergebnisse in einem Google- oder Worddokument festgehalten hast, sende sie uns an [success@unternehmerkanal.de](mailto:success@unternehmerkanal.de), damit wir sehen können, ob du deine Hausaufgaben gemacht hast. Nur dann wirst du die weiteren Lektionen, Tipps und Hinweise bekommen, wie du aus deiner Leidenschaft ein lukratives Business aufbauen kannst - Bitte hab Verständnis dafür, dass wir nur denjenigen helfen werden, die es ernsthaft versuchen.

Viel Erfolg wünschen dir,

Hendrik & Kolja

[www.undernehmerkanal.de](http://www.undernehmerkanal.de)