



# Unternehmens-hilfe

mit Herz ♥

## Mehr MUT zur SELBSTständigkeit!

### Britta Marbs im Interview mit der Presse

Wir trafen Frau Marbs und waren sehr begeistert von ihrer sehr spritzigen Art. Wenn man sagt, dass viele Unternehmensberater heute nur studiertes oder angelerntes Wissen übermitteln, so gibt Frau Marbs den Eindruck, dass sie ihr Wissen lebt.

Wir haben Frau Marbs Fragen rund um Selbstständigkeit, Wirtschaft und Entwicklung gestellt und haben viel Interessantes erfahren!

**Presse:** Frau Marbs, vielen Dank dass Sie an unserem Interview teilnehmen.

Wie schätzen Sie derzeit die Lage als Unternehmer in Deutschland ein?

**Marbs:** Heute muss ein Unternehmer vielseitig sein und sich in verschiedene Bereiche weiterentwickeln und einarbeiten. Es reicht heute nicht mehr nur das eigene Handwerk zu verstehen.

**Presse:** Welche Bereiche muss ein Unternehmer heute kennenlernen.

**Marbs:** Sehen wir es mal so. Ein Konzern hat für jeden Arbeitsbereich eine eigene Abteilung, aber wenn sich jemand selbstständig macht, muss er diese Abteilungen selber aufbauen, erst dann können die Arbeitsbereiche delegiert werden. Z.B. Öffentlichkeitsarbeit, wie Presse, Werbung, Soziale Medien, Netzwerken, Marketing, Buchhaltung, Steuern, Recht, aber auch die Weiterentwicklung und vieles mehr. Ein Unternehmer der sich selbstständig macht, hat nicht sofort die Ressourcen, um diese Aufgaben abzugeben und muss diese neben seiner Auftragsabwicklung selber ausüben. Dies bedeutet viele Überstunden. Oft hat ein Jungunternehmer weniger Geld als ein Harz IV Empfänger.

**Presse:** Frau Marbs, Sie sind selber seit über 20 Jahren selbstständig. Wenn man von diesen Schwierigkeiten hört, lohnt es sich selbstständig zu machen, oder würden Sie jemanden davon abraten?

**Marbs:** Ich würde jedem dazu raten sich selbstständig zu machen, wenn er gewisse Grundsätze zur Selbstständigkeit beachtet.

**Presse:** Welche Grundsätze?

**Marbs:** Wenn ich Jungunternehmer helfe, sehe ich Optimismus, Hoffnung, Zuversicht und sehr viel Motivation. Oft auch eine rosarote Brille, die blind macht. Es hilft nicht nur ein Businessplan zu machen, sondern es müssen auch Folgen beachtet werden. Ein NOTPLAN ist ganz wichtig und man muss seinen eigenen MARKTWERT kennen. Es bringt nichts, nur mit einem Plan A an den Start zu gehen. Besonders in der Gründungsphase ist Flexibilität sehr wichtig.

**Presse:** Können Sie uns ein Beispiel nennen?

**Marbs:** Das Motto ist: Angebot und Nachfrage. Nehmen wir ein Beispiel: Ich kannte einen Unternehmer der wollte sich mit Holzarbeiten selbstständig machen? Er war vorher Tischler.

Er hatte einen genauen Plan, was er alles für Holzarbeiten ausführen kann und wie er das Geld verdienen würde. Das Geschäft lief schlecht, bis zu dem Punkt wo ein Kunde kam und fragte ob er auch Spielzeug für seine Kinder herstellen kann. Wenn er jetzt nicht flexibel gewesen wäre und sich gewisse Dinge angeeignet hätte, wär der Neukunde – Auftrag und Umsatz weg gewesen.

Die Folge: Er veränderte seinen Arbeitsbereich und wurde ein erfolgreicher Spielzeug Hersteller aus Holz.

Jedoch sind hier viele Jungunternehmer sehr unflexibel und auch oft stur sich zu verändern.

**Presse:** Die Unflexibilität ist das der einzige Grundsatz, was zu beachten ist?

**Marbs:** Nein, es gibt noch sehr vieles was zu beachten ist. Wichtig ist auch, dass gewisse Geldrücklagen und auch ein weiteres Standbein. Viele Unternehmer sind erfolgreich, weil sie mehrgleisig fahren. Daher würde ich jedem Jungunternehmer eine Teilzeitarbeit neben seiner Selbstständigkeit empfehlen, da die monatlichen Kosten bezahlt werden müssen. Nichts ist schlimmer, als die Existenzangst und die Unsicherheit wie die Miete oder die Hauptkosten bezahlt werden. Ein Monat ist schnell vorbei. Mit einer Existenzangst im Nacken, kann man nicht erfolgreich kommunizieren.

Ich glaube, dass sich viel mehr Leute selbstständig machen würden, wenn sie diese Grundlagen verstehen würden.

**Presse:** Sie sprechen die Kommunikation an. Sie sind Unternehmerin, Unternehmensberaterin, halten Vorträge, geben Seminare und sind die Gründerin der Marke Herzsprache® und Herzsprache® Akademie. Sie arbeiten mit verschiedenen Unternehmen und Einzelhandelsverbänden zusammen. Wie bekommen Sie das alles unter einen Hut?

**Marbs:** Ich hab mir ein gutes Zeitmanagement System angeeignet, wo ich in wenig Zeit viel Arbeit erledigen kann. Ich versuche mich ständig zu verbessern. Das gilt für alle Bereiche. Außerdem bin ich von Natur aus sehr neugierig und halte meine Augen auf. Nur mit dem modernen Wissen was ich mir aneigne, kann ich die Unternehmer mit bestem Wissen beraten. Ich tue alles aus vollem Herzen. Daher nennt man mich auch die „Unternehmensberaterin mit Herz“. Vielleicht auch, weil ich die Gründerin der Marke Herzsprache® bin und meine Arbeit lebe. Ich helfe gern.

**Presse:** Frau Marbs, wir danken Ihnen für Ihre Zeit und dem informativem Interview über Selbstständigkeit und Entwicklung. Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg bei Ihrer Arbeit und mit Ihrer Marke Herzsprache®.