

land



Familienbetriebe
Land und Forst



NACHHALTIGKEIT
Kleider
aus Milch

IM FOKUS
Ernährung
der Zukunft

DIGITALISIERUNG
Umsetzung
DSGVO

Geschäftsidee gesucht?

Mit Trüffelschwein zur Selbständigkeit



Lust auf Neues? Wer einen beruflichen Neustart in die Selbständigkeit wagen will, braucht vor allem eine tragfähige Idee. Aber das ist meist gar nicht so einfach, weiß Yani Neugebauer von „Ihre Marktnische“. Seit elf Jahren hilft sie Existenzgründern erfolgversprechende Marktnischen zu finden. Mit ihrem guten Gespür für Talente entdeckt sie Geschäftsideen, die meist schon in ihren Kunden schlummern. Eine große Chance – auch für Wiedereinsteigerinnen im ländlichen Raum, darum geht es in diesem Interview mit **land**.

Yani Neugebauer

Man nennt Sie Trüffelschwein!? Was steckt dahinter?

Ein Kunde hat einmal über mich gesagt: „Du hast eine feine Nase für super Geschäftsideen. Du bist ein Trüffelschwein.“ Seitdem ist dieser Name hängen geblieben. Eine passende Geschäftsidee zu finden, ist genauso schwierig wie die Trüffelsuche. Man braucht schon einen besonderen Riecher dafür. Dabei geht es um die riesige Herausforderung, die passende Geschäftsidee für den jeweiligen Kunden zu finden. Kurzum: Eine Idee, wie man seine Erfahrungen und Talente einbringen kann, um damit Geld zu verdienen.

Warum ist es so schwierig, die passende Geschäftsidee zu finden?

Die meisten Menschen sind sich ihrer Stärken und Talente gar nicht bewusst. Denn was uns gut von der Hand geht, ist für uns einfach normal und selbstverständlich. Gerade bei Kundinnen höre ich oft: „Ach, was ich kann, ist doch nichts Besonderes.“ Das ist meist ein Trugschluss. Diese Betriebsblindheit kenne ich auch von mir. So hatte ich schon früh eine Art 7. Sinn für Geschäftsideen. Für alle hatte ich Ideen, aber ich selbst war

auf der Suche. Genau daraus ein Geschäft zu machen und Personen professionell zu helfen, Marktnischen zu finden und sie erfolgreich zu entwickeln – darauf ist erst mein damaliger Mann gekommen. Der Blick von außen ist Gold wert.

Was ist eine gute Geschäftsidee?

Vor allem wenn sie ein Problem lösen kann. Denn: Wo ein Problem ist, da ist auch ein Markt. Das Wichtigste ist also, zu erkennen: Vor welcher Herausforderung stehen meine potenziellen Kunden, und wie können sie diese mit meiner Hilfe bewältigen? Es sind oft kleine Marktnischen, die sich herauskristallisieren, aber in der Regel groß genug, um von den Erträgen leben zu können. Dabei erleichtern die technischen Möglichkeiten es enorm, die eigenen Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen zu vermarkten. Ohne große Investition und ohne Fixkosten kann man heute Wissen, Ideen zu Geld machen.

Geht das auch auf dem Land?

Ja sicher. Internet, Social Media und alle möglichen Online-Plattformen bieten die Möglichkeit, ohne großes Marketingbudget bekannt zu werden. Der Kunde ist nur

Yani Neugebauer gründete 2007 „Ihre Marktnische“. Davor arbeitete die Diplom Betriebswirtin 15 Jahre bei internationalen Banken. Inzwischen über 400 Trüffelsuchen mit Gründern und Unternehmern.

einen Mausklick entfernt, egal wo man lebt. Zugang zum Internet gibt es fast überall. Ausgerüstet mit einer kleinen Webseite, ansprechenden Profilen in den Sozialen Medien und einem schmackhaften Angebot kann man loslegen. Es gibt X Möglichkeiten, bekannt zu werden. Früher gelang das in erster Linie durch persönliche Kontakte oder groß angelegte Werbekampagnen. Heute kann jeder online in seiner Marktnische als Experte bekannt werden. Plattformen wie Xing und LinkedIn unterstützen das. Dort können Kontakte geknüpft, wertvolle Beiträge veröffentlicht oder Webinare, also Online-Präsentationen veröffentlicht werden.

Sind Online-Lösungen kompliziert?

Nein. Die Anwendungen, die man dafür braucht, sind sehr einfach zu bedienen.



Marktnischen zu entdecken ist wie Trüffelsuche.

Mit ein paar Klicks steht ein Blog-Beitrag oder ein Webinar. Es ist wesentlich einfacher als man denkt und sehr effektiv. Auch ein technischer Laie kann von zu Hause aus ein erfolgreiches – sogar weltweites – Geschäft aufbauen, egal wo er lebt.

Was ist Ihrer Erfahrung nach das Wichtigste für einen erfolgreichen Start?

1. Der Mut, einfach zu starten. Es gibt unendlich viele Marktnischen und Geschäftsideen, die tragfähig werden können. Wenn man nicht loslegt wird auch nichts passieren.

2. Eine Geschäftsidee, die genau zu einem passt: Je authentischer man ist und je mehr die eigene Persönlichkeit und

Werte einfließen, desto erfolgversprechender ist es.

3. Ein attraktives Angebot: Als Selbständiger und Kleinunternehmer braucht man zunächst nur eine überschaubare Anzahl von Kunden. Daher kann man sich auf eine sehr kleine Marktnische fokussieren, deren Herausforderung erkennen und als Lösung ein passgenaues Angebot entwickeln.

4. Aussagekräftige Profile im Internet und eine ansprechende Webseite

5. Das Wichtigste ist jedoch Durchhaltevermögen: Denn ein Geschäft aufzubauen funktioniert nicht von heute auf morgen. Beharrlichkeit ist eine zentrale Eigenschaft erfolgreicher Unternehmer.

Man muss dranbleiben und jeden Tag einen Stein in das Mosaik „Mein Geschäft“ legen. Man muss für die eigene Geschäftsidee brennen. Genau dann werden die Erfahrungen der Trüffel zum Erfolg.

Extra

Für unsere land-Leser: 30 Minuten kostenloses Strategiegelgespräch mit Yani Neugebauer

Buchbar unter:

> www.IhreMarktnische.de/Land