

# Mit Fünfzig durchstarten

Viele, die in der zweiten Hälfte des Berufslebens einen angestellten Job aufgeben, möchten noch mal etwas Neues wagen und sich als Unternehmer beweisen. Das Frankfurter Unternehmen Ihre Marktnische hilft ihnen dabei.

Foto: Jens Braune del Angel



Yani Neugebauer, Inhaberin, Ihre Marktnische: „Gerade aus den Softskills entsteht oft das Neue, was es am Markt noch nicht gibt.“

Wie startet einer aus dem Jahrgang „50 plus“ in das Unternehmerleben? „Das Wichtigste ist, ihnen Mut zu machen, dass da noch was geht,“ sagt Yani Neugebauer, Inhaberin des Frankfurter Beratungsunternehmens „Ihre Marktnische“. Neugründer um die 50 kennen sich meist sehr gut aus in dem Markt, in dem sie zuvor viele Jahre erfolgreich tätig waren, haben gute Netzwerke und Ideen, was sie besser machen könnten. Aber konfrontiert mit dem Start als Selbstständige stellt sich oft Unsicherheit ein: Was ist wirklich meine Expertise, welche Marktnische will ich besetzen, welche Ressourcen muss ich hinzuholen, als wer vermarkte ich mich,

wie ermittele ich den kundengemäßen Preis für meine Produkte oder Dienstleistungen?

## Unentschlossenheit überwinden

Neugebauer ist in dem Alter, wo sie aus eigener Erfahrung weiß, wovon sie spricht. Nach einer Karriere in der Frankfurter Bankenwelt verschlug das private Glück sie ins Ausland. Dort beriet sie Partner von Expats, also von Managern auf Auslandsposten, bei der Gründung eines eigenen Geschäfts. Daraus entstand die Idee, dass sie diese Beratung zu ihrem eigenen Geschäft machen könnte. Zurück in Deutschland, baute

sie sich langsam einen Kundenstamm auf. „Zwei Jahre dauerte der Anlauf, dann lief es.“

Das Alter der Kunden ist weit gestreut, „der jüngste war Ende 20, die älteste über 70“. Was alle verbindet, ist die Suche nach dem Fokus für ihre Marktnische. Der Anspruch „Neustart 50 plus“ ist also eine griffige Formel, die weniger das Alter als vielmehr den Typus beschreibt. „Zu mir kommen Menschen, die Feuer und professionellen Ehrgeiz haben, aber noch nicht genau wissen, wie sie dies in eine passende unternehmerische Form bringen sollen.“

Neugebauer hat ihre Beratungsmethode weitgehend standardisiert, in drei Tagen sollte der Prozess in der Regel geschafft sein. „Viele, die im Büro meist keine ruhige Minute hatten, leiden zunächst darunter, dass sie von einem auf den anderen Tag im Leeren treiben und scheinbar den Anschluss verlieren.“ Als erster Schritt kommt daher das Überwinden der Unentschlossenheit. Sie bringt die Kunden dazu, aus den meist zahlreich vorhandenen, unterschiedlichen Fähigkeiten eine Schnittmenge zu ermitteln und dies auf einen Bedarf am Markt zu beziehen.

## Softskills nicht vernachlässigen

Um die starken Felder einer Person zu finden, braucht es Intuition und Menschenkenntnis, aber auch ein Ziel und

die Fähigkeit, die wichtigen Signale herauszuhören. Neugebauer ist da konsequent: „Ich bin kein Psychologe, sondern ich führe meine Kunden systematisch zur Gründung auf Basis der eigenen persönlichen Stärken.“ Sie hat beobachtet, dass viele Menschen in dieser Situation zu sehr auf ihre professionellen Werkzeuge Wert legen, aber zu wenig auf ihre Softskills vertrauen: „Aus diesen entsteht aber oft das Neue, was es am Markt so noch nicht gibt.“

**Von Anfang an auf das Kerngeschäft fokussiert**

Als zweiten Schritt stellt Neugebauer die Aufgabe, eine Angebotsplanung für potenzielle Kunden zu erstellen. Als Drittes geht es an die Außendarstellung: Wie präsentiere ich mein Angebot, also kurz und prägnant, attraktiv, vermarktungsfähig? Zum Abschluss die vierte Etappe, das Verkaufsgespräch: „Nur wer beim Kunden überzeugt, holt den Auftrag.“

Der Erfolg dieses Prozesses sei unter anderem erkennbar, wenn der Neugründer die Frage nach seiner Berufsbezeichnung locker beantworten kann. „Manche sind zunächst befangen, sich

mit ihrem Leistungsangebot in den Markt zu stellen.“ Der Neugründer muss viele Hürden überwinden, subjektive und objektive. Damit er sich gleich von Beginn an auf sein Kerngeschäft konzentrieren kann, bietet Ihre Marktnische auch ein Paket für den Marktstart; dazu gehören unter anderem Logoentwicklung, Websitegestaltung oder Vorlagen für die Geschäftskorrespondenz. Aber anders als in einem großen Betrieb geht es nicht um Tausende von Kunden. „Der Selbstständige kommt meist mit einer Handvoll Aufträgen aus. Das ist oft eine kleinere Dimension als zuvor im großen Betrieb, kann aber sehr befriedigend sein.“

Inzwischen hat Neugebauer rund 500 Menschen beraten. Nicht allen gelingt der Schritt in die Selbstständigkeit. Manche finden eine neue Anstellung, wieder andere scheuen doch davor, sich als Selbstständiger in einer ungewissen Rolle zu bewähren. „Die Stärke kommt aus dem Fokus auf die wesentlichen Kompetenzen. Das bringt Erfolge, schützt aber nicht vor Niederlagen“, so Neubauer. Neustart mit 50 plus sei kein Zaubertrank, aber eine gute Methode, um ehemals angestellte Profis zu überzeugten Unternehmern zu machen.



KONTAKT

**Ihre Marktnische**

Wöhlerstraße 16  
60323 Frankfurt  
Telefon 069 / 71914961  
E-Mail info@ihremarktnische.de  
www.ihremarktnische.de



DER AUTOR



**Reinhard Fröhlich**

Geschäftsführer, Unternehmenskommunikation, IHK Frankfurt  
[r.froehlich@frankfurt-main.ihk.de](mailto:r.froehlich@frankfurt-main.ihk.de)

**Abfluss zu?  Abfluss-AS! Hilft sofort zu jeder Zeit.**

- Umfassende Beratung
- Hebeanlagen-Service
- TV-Inspektion
- Abfluss-Rohrortung
- Dichtheitsprüfung
- Bestandsplan-Erstellung
- Anlagen-Reparatur
- Abfluss-Rohrreinigung
- Rückstausicherung
- Individuelle Wartung
- Liner-Reparaturen
- Rigolen-Service

**AA Abfluss-AS GmbH Arbeiten an Abflussanlagen**

Rhein-Main-Zentrale  
Länderweg 31-33 Ruf (0 69) 610 611  
60599 Frankfurt am Main Fax (0 69) 620 861  
[www.abfluss-as-allianz.de](http://www.abfluss-as-allianz.de) [frankfurt@aa-abfluss-as.de](mailto:frankfurt@aa-abfluss-as.de)

**AA Abfluss-AS GmbH**

Gründung 1969 in Frankfurt/Main durch den 32-jährigen Dipl.-Kfm. Hans W. KNACKSTEDT, der auch die weitere Expansion unter der Flagge der Abfluss-AS-Allianz betrieb, und zwar in folgenden Städten: Berlin, Dresden, Köln, Mannheim und Saarbrücken.

Die operative Geschäftsführung der AA Abfluss-AS GmbH, Frankfurt/Main, obliegt seit 2018 Axel ACKERMANN, während Dr. KNACKSTEDT als Gesellschafter sich auf Aufsicht und Kontrolle beschränkt.

**Seit 50 Jahren**

**Ihr guter Geist**



**in Stunden der Not.**

**Auch zur Geisterstunde.**