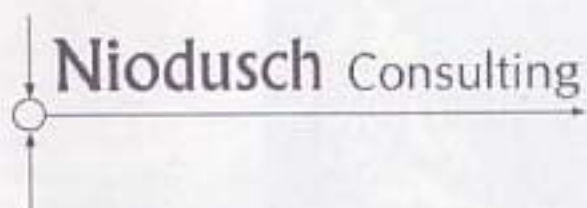


## Portrait



Sabine Niodusch



Mexikoring 27 – 29  
 22297 Hamburg  
 Telefon: 040 – 63 30 48 19  
 Telefax: 040 – 58 33 27  
 Internet: [www.niodusch.de](http://www.niodusch.de)  
 Sabine.Niodusch@niodusch.de

**Frau Niodusch, was genau macht Ihr Unternehmen?**

Niodusch Consulting macht Projekte erfolgreicher. Ich biete Beratung und Seminare für Projektmanagement an.

**Sie haben Ihr Unternehmen 2002 gegründet. Dies war für eine Unternehmensgründung eine eher schwierige Zeit. Wie läuft's?**

Ich habe meine Dienstleistungen genau auf das fokussiert, was ich sehr gut kann: Projektmanagement. Dennoch war der Start sehr unsicher. Ich habe die Ärmel hochgekrempelt und sehr viel akquiriert. Das hat sich gelohnt. Immerhin habe ich in 2003 bereits kleine schwarze Zahlen geschrieben. Darauf bin ich sehr stolz.

**Gibt es ein Erfolgsrezept?**

Mein Erfolgsrezept heißt: hohe Professionalität, klare Ziele, Mut, Disziplin und am Kunden dranbleiben.

**Was genau heißt „dranbleiben“? Wie akquirieren Sie?**

Ich telefoniere, schicke bei Interesse meinen Flyer und die Beschreibung von Seminaren und Work-shops per E-Mail zu und telefoniere

nach.

**Und dann haben Sie einen Auftrag?**

Das ist auch schon einmal vorgekommen. Ich wäre fast vom Stuhl gefallen, als der Kunde sofort ein Seminar buchen wollte (lacht). Normalerweise erfordert es Kontinuität. Ich rufe immer wieder an, bringe mich in Erinnerung, lade den potentiellen Kunden zu Vorträgen – übrigens ein ausgezeichnetes Akquisitions-Instrument – ein und telefoniere wieder nach.

**Das heißt, Sie rufen Ihre Interessenten mehrfach an?**

Ja, regelmäßig.

**Auch dann, wenn der potenzielle Kunde das gar nicht will?**

Nein, dann natürlich nicht. Mein Gesprächspartner sagt mir bereits im ersten Telefongespräch, ob er an meinen Leistungen generell interessiert ist oder nicht. Wenn er absolut keinen Bedarf hat, dann ist das legitim. Das hat nichts mit mir zu tun (lacht), da brauche ich nicht persönlich beleidigt zu sein. Wenn er dagegen Bedarf signalisiert, dann vereinbare ich mit ihm das weitere Vorgehen.

**Haben Sie keine Scheu davor, zu nerven?**

Nein, ich will meine Dienstleistungen verkaufen.

### **Geht Ihnen das immer so leicht und locker von der Hand?**

Manchmal ja, manchmal nein. Wie im täglichen Leben. Es gibt Tage, da ist's gefährlich, auch nur den Telefonhörer in die Hand zu nehmen. Da bin ich einfach nicht gut drauf. Dann lasse ich es. Und dann gibt es wieder Tage, da läuft einfach alles, da bin ich hoch professionell. Letzteres sollte allerdings in der Selbstständigkeit deutlich überwiegen.

### **Was macht Sie so mutig?**

Ich habe ein Ziel, ich will ein Unternehmen aufbauen. Dafür brauche ich Kunden. Anders geht es nicht. Und um Kunden zu akquirieren, muss ich telefonieren.

### **Können Sie das auch delegieren?**

Nein. Es ist wichtig, dass ich selbst akquiriere. Meine Ansprechpartner im Unternehmen sind Entscheider: IT-Leiter, Personal-Leiter, Geschäftsführer oder Vorstände. Diese Menschen unterhalten sich gern auf gleicher Augenhöhe mit ihren Geschäftspartnern. Also ist es im Erstkontakt immens wichtig, dass ich meine gesamte Professionalität rüberbringe und überzeuge. Das wird auch zukünftig so bleiben, die Kalt-Akquise mache ich.

### **Anderes Thema: In Ihrem Lebenslauf steht, dass sie schon einmal selbstständig waren, jetzt sind Sie es wieder. Was war der Grund für die Festanstellung? Was hat Sie bewegt, sich wieder selbstständig zu machen? Ist es in dieser zweiten Selbstständigkeit anders oder besser?**

Das sind viele Fragen auf einmal: in meiner ersten Selbstständigkeit habe ich von 1991 bis 1999 als Freelancer in IT-Projekten gearbeitet. Hier habe ich erste Erfahrungen in der Selbstständigkeit gesammelt, die mir jetzt natürlich wieder zugute kommt. 1999 fehlte mir die Vision, wie es weiter gehen könnte. Da habe ich das Angebot für die Festanstellung gern ange-

nommen. Ganz nebenbei habe ich Erfahrungen gesammelt, wie ein Unternehmen intern abläuft und wie es sich als Angestellte lebt. Diese Erfahrungen kommen mir jetzt wieder zugute. Außerdem hatte ich mal wieder ein festes Gehalt – der Traum eines jeden Selbstständigen. Der Preis dafür war allerdings die enorme Abhängigkeit und das Fremdbestimmtsein. Leider habe ich in dieser Zeit auch erfahren, was ein burn-out ist. Deshalb habe ich gekündigt, mir eine kleine Auszeit gegönnt und dann mit professioneller Unterstützung bei Enigma meinen Businessplan geschrieben, mein Unternehmen gegründet und losgelegt. Aus der Tagespresse, Branchenbüchern und Messekatalogen habe ich mir Adressen besorgt und telefoniert. Auch wenn die Zeiten schwieriger sind als beispielsweise zu Beginn des Jahrtausends, es geht dennoch und der Erfolg gibt mir Recht. Ich bin in meiner jetzigen Selbstständigkeit sehr glücklich. Mein Ziel ist klar, ich baue eine Firma mit Angestellten auf. Mein Büro mit 13 qm ist die Keimzelle meines Großkonzerns (lacht), denn unter den Top 10 der deutschen Unternehmensberatungen ist noch keine Frau. Ich finde, das sollte sich ändern!

### **Sie haben ein eigenes Büro, das sind zusätzliche Kosten?**

Ja und gleichzeitig ist das ein enormer Gewinn an Professionalität. Wenn ich beispielsweise den IT-Leiter einer Firma einlade, dann muss ich nicht darüber nachdenken, ob meine Privatwohnung entsprechend aufgeräumt ist... Wir treffen uns in meinem Büro oder im Besprechungsraum.

### **Ab wann wollen Sie Mitarbeiter einstellen?**

Geplant war, dass der erste Mitarbeiter bereits in diesem Jahr ins Unternehmen kommt. Doch die Aufträge reichen derzeit noch nicht aus. Also werde ich zunächst auf Freiberufler zurückgreifen. Mitarbeiter werde ich erst dann einstellen, wenn ich auf absehbare Zeit genügend Aufträge habe.

**Wie sieht es mit der Finanzierung aus?****Brauchen Sie Fremdkapital?**

Bei der Unternehmensgründung habe ich das Überbrückungsgeld des Arbeitsamtes in Anspruch genommen. Im Moment finanziere ich mich aus den Umsätzen. Wenn der erste Mitarbeiter an Bord kommt, werde ich Fremdkapital brauchen. Da bin ich typisch Frau: Erst dann Geld aufnehmen, wenn es wirklich notwendig ist. Und dann auch in eher kleineren Summen.

**Letzte Frage: Und was machen Sie, wenn Sie nicht arbeiten?**

Derzeit schreibe ich noch an meinem Buch, ein Roman über Projektmanagement. Das braucht viel Zeit. Darüber hinaus gönne ich mir einmal wöchentlich Yoga-Unterricht. Zum Sport gehe ich ebenfalls einmal pro Woche. Sehr gern treffe ich mich mit Freundinnen und Freunden, doch leider viel zu selten...

**Vielen Dank.**

Das Interview führte Monika Estatieva.

Veranstaltungskalender  
bei  
[www.netznord.de](http://www.netznord.de)

CASPARI  
PARTNER

Schicken Sie Ihre eMail für einen Eintrag auf dem netznord-Marktplatz an:  
[marktplatz@netznord.de](mailto:marktplatz@netznord.de)

Was wir noch können:

Wir erstellen + betreuen **Homepages** für einen einmaligen Gestaltungspreis von EUR 50,- und einen lfd. Monatsbeitrag von EUR 15,-.

**Spezial-Angebot für Netzwerke, Verbände, Beratungsstellen und Weiterbildungseinrichtungen:**

Wir stellen Ihre Informationsangebote für Gründerinnen und Unternehmerinnen auf unserem Veranstaltungskalender bei **[www.netznord.de](http://www.netznord.de) kostenlos ins Netz.**

*Schicken Sie uns Ihre Veranstaltungshinweise rechtzeitig per eMail, dann können sich Interessentinnen den Termin in ihrem Kalender vormerken.*