



**Solopreneure und Smart-Business-Konzepte:
Interview mit Ehrenfried Conta Gromberg**

April 2015

erschieden in der Podcast-Reihe „Führung auf den Punkt gebracht“

von Bernd Geropp

Die Shownotes zu diesem Podcast finden Sie unter

www.mehr-fuehren.de/podcast094

Solopreneure und Smart-Business-Konzepte

Interview mit Ehrenfried Conta Gromberg

<http://www.mehr-fuehren.de/podcast094>



Geropp

Über meinen Podcastkollegen Mike Pfingsten bin ich vor Kurzem auf das Buch gestoßen "Solopreneure – warum sprechen alle von Team, wenn sie alleine ihre Ziele besser erreichen". Die Autoren Brigitte und Ehrenfried Conta Gromberg beschreiben darin eine neue Form der Unternehmerschaft. Es geht um Solopreneure. Das sind Unternehmer, die weder dem typischen Bild eines Unternehmers entsprechen, noch dem Bild, dass man sich von einem Selbstständigen macht. Mit einem der Autoren, nämlich mit Ehrenfried Conta Gromberg spreche ich im heutigen Interview, und zwar darüber, was Solopreneure so genau überhaupt sind, wie sie arbeiten, was sie erfolgreich macht und was für Solopreneur-Typen es überhaupt gibt. Wir gehen auch darauf ein, warum uns das Internet in der heutigen Zeit eine Fülle von neuen, faszinierenden Geschäftsmodellen ermöglicht, sogenannte Smart Business Concepts. Seien Sie gespannt, hier mein Interview mit Ehrenfried Conta Gromberg.

Ja, Herr Conta Gromberg, was genau verbirgt sich denn hinter dem Wort Solopreneur, was ist so die Definition und was genau unterscheidet den Solopreneur vom Selbstständigen, von einem Freelancer oder von einem herkömmlichen Unternehmer?

Conta Gromberg

Danke für die Frage, weil, als wir das Buch schrieben, war genau diese Frage der Ausgangspunkt, weil alle in Deutschland glauben, dass sie wissen, was ein Unternehmer ist oder was ein Selbstständiger ist. Und unsere Erfahrung ist, dass beide Worte eigentlich gar nicht richtig gefüllt sind. Wenn man aber das Wort Unternehmer fallen lässt, dann haben die meisten Deutschen ein klares Bild vor Augen. Sie sehen jemanden, der eine Fabrik hat oder irgendein großes Gebäude, in dem sind Angestellte - sag ich mal - dreißig, vierzig, fünfzig Angestellte. Er hat einen Dienstwagen. Meistens ist es ein Mann, den man vor Augen hat und das ist der Chef und das ist eine große Firma. Und auch die Bittschriftsförderer denken bei Unternehmer bis heute an Personen, die viele Angestellte haben und ein Gebäude, Standortfaktoren all diese Dinge.

Solopreneure und Smart-Business-Konzepte

Interview mit Ehrenfried Conta Gromberg

<http://www.mehr-fuehren.de/podcast094>



Geropp

Ja, die Politiker ja genauso?

Conta Gromberg

Absolut, absolut. Und ich habe jetzt in Hamburg vor kurzem Grußwort von dem Bürgermeister und der sagte, wir haben Firmen mit fünftausend Angestellten, die Games machen. Also das ist der Unternehmer. Und beim Selbstständigen ist es genau umgekehrt. Der Selbstständige, wenn man das Wort aufruft, was ja eigentlich auch nicht gefällt ist, weil ein Unternehmer auch ein Selbstständiger ist, aber wenn man Selbstständiger sagt, dann denkt man an eine ganz andere Schicht von Menschen. Ich nehme immer den Webdesigner, der sitzt irgendwo alleine im kleinen Büro, kriegt per Telefon Jobs rein und muss da was basteln, einmal eine Webseite, da und dort, arbeitet diese Jobs ab und hat quasi von Rechnung zu Rechnung tastet er sich so nach vorne. Und zwischen diesen beiden Bildern gibt es eigentlich kaum etwas, was in Deutschland anders gedacht wird, aber genau in dieser Lücke dazwischen passiert zurzeit in meinen Augen am meisten. Dass Menschen, die unternehmerisch denken, die Werkzeuge der heutigen Zeit nehmen, damit ein Business aufbauen, Firmen aufbauen, alleine bleiben, keine Angestellte haben, aber durchaus Dinge, Prozessketten aufbauen, die manchmal sogar so groß werden, wie große Unternehmen. Nicht ganz so groß, wie die Konzerne, aber doch durchaus Volumen aufbauen und diese Schicht von Menschen, über die wir in den letzten Jahren immer häufiger gestolpert sind, zu denen wir auch gehören, haben wir irgendwann gesagt: „Was ist das eigentlich?“ Und als wir dann in den USA zum ersten Mal den Begriff Solopreneur gelesen haben, das war wie so ein Klick, dass wir sagten, genau das ist es. Das sind Unternehmer, die als Inhaber alleine bleiben, die eine andere Logik draufhaben und die nicht so auftragsbezogen arbeiten, wie Selbstständige es tun.

Geropp

Wenn ich Sie richtig verstehe, geht es darum, dass man sagt, man bewegt sich weg von dem

Solopreneure und Smart-Business-Konzepte

Interview mit Ehrenfried Conta Gromberg

<http://www.mehr-fuehren.de/podcast094>



reinen Zeit gegen Geld, egal ob ich Berater, Coach, ob ich Webdesigner bin, das Herkömmliche ist einfach immer, ich kriege einen Auftrag, da werde ich nach Zeit normalerweise bezahlt und als Solopreneur versuche ich irgendwie zu skalieren. Richtig?

Conta Gromberg

Richtig. Wir sind vor 20 Jahren, meine Frau und ich, gestartet in die klassische Selbstständigkeit. Heute wissen wir, dass wir Solopreneure sind vom ganzen Habitus, von dem, was wir sein wollen. Damals gab es diese Definition noch nicht. Wir haben dann mit Projektarbeit begonnen. Das heißt, wir haben ziemlich viele Projekte auf dem Buckel, auch erfolgreich auf dem Buckel und Projektarbeit oder Auftragsarbeit ist genau dieses Schema, man kriegt einen Auftrag rein, der Terminplan wird von dem Kunden bestimmt, der ihn dann meistens nicht einhält, aber man muss sich irgendwie sich dort arrangieren und dann, wenn man nicht aufpasst, kriegt man als Selbstständiger zu viele Aufträge parallel und man kommt in diesen Stressfaktor. Das nennen wir die Dienstleisterfalle. In dem Moment, wo ich das erkenne, habe ich kaum Möglichkeiten als klassischer Selbstständiger hinauszugehen. Ich kann schlecht die Preise nach oben ziehen, ich kann schlecht die Kunden entlassen. Das heißt, ich bleibe in dieser Schlaufe drinnen. Es sei denn, es sei denn, ich drehe die Auftragsrichtung um und sage ich biete ein Produkt an, auf dem ein Markenlabel ist oder mein Name steht und schaffe es, dass Menschen mich einschalten, mich buchen und dass Sie dann es so tun, dass ich in den Prozess der Abwicklung nicht mehr hundert Prozent beteiligt bin. Da gibt es verschiedene Wege, wie man es tun kann. Bei uns hat das begonnen, indem wir unsere Beratungspraxis umgestellt haben und wir machen heute viel mehr Umsätze mit Produkten, wo wir nicht persönlich beteiligt sind, als wir das uns vorstellen hätten können. Das heißt, dass der Dreh geht, aber braucht natürlich seine Zeit.

Geropp

Und wenn ich richtig verstehe, ist das eigentlich der typische Weg früher gewesen zum Unternehmer und damit war zwangsläufig verbunden, dass ich Mitarbeiter haben musste, sonst geht es nicht oder ging es nicht. Und heute gibt es Geschäftsmodelle, wo das geht. Das

Solopreneure und Smart-Business-Konzepte

Interview mit Ehrenfried Conta Gromberg

<http://www.mehr-fuehren.de/podcast094>



ist der Unterschied, das ist diese Zwischenstufe, die wir mit dem Solopreneur haben. Ist das richtig?

Conta Gromberg

Richtig. Ganz genau. Und zwar, ich glaube, der Sprung beginnt mit den Telefonleitungen, über die man Dinge senden kann. Wenn ich früher gesagt habe: „Ich bin Produzent und ich möchte Gummistiefel herstellen“, dann hatte ich keine andere Chance, ich musste ein Gummistiefelwerk bauen. Ich habe erst eine kleine Gummistiefelmaschine gebaut, die habe ich in der Garage aufgestellt. Dann wurden es mehr Gummistiefelmaschinen. Dann habe ich ein größeres Gebäude drum herum gebaut und irgendwann war ich Gummistiefelproduzent. Und das ist heute nicht mehr so. Das heißt, wir kennen Solopreneure, die haben die Idee etwas herzustellen und dann surfen Sie und überlegen, wo sind Hersteller, die das für sie machen können, nehmen mit diesen Kontakt auf, fahren vielleicht einmal zu den Herstellern hin und geben den Auftrag dann rein und alles andere geht über Datenleitung. Und in dem Moment, wo der Gummistiefel fertig ist, geht der auch nicht bei mir in den Keller auf Lager, sondern er geht in irgendein Zwischenlager und es gibt heute eine ganz große Struktur von Lagerketten, die für mich Dinge ausliefern. Und wenn ich das richtig im Überblick habe, kann ich Prozessketten aufbauen, ohne dass bei mir Zuhause irgendwelche produzierenden Maschinen stehen.

Geropp

Das heißt, der Solopreneur ist nicht einfach nur - sagen wir mal - der Berater oder Coach, der halt jetzt Videos herausbringt und damit oder ein Buch oder - was weiß ich - womit er skalieren kann, sondern hier sprechen wir wirklich von einem, was früher eine kleine Fabrik sein musste, das ist einfach ausgelagert. Ich mache mir Gedanken über den Prozess und habe trotzdem keine Mitarbeiter dann.

Solopreneure und Smart-Business-Konzepte

Interview mit Ehrenfried Conta Gromberg

<http://www.mehr-fuehren.de/podcast094>



B: Das ist genau dieser spezielle Typ des Produzenten. Als wir begannen zu verstehen, dass die Solopreneure draußen sind, als wir das begannen zu untersuchen und die Geschichte bei uns ist, dass wir in einem Start-up waren, wir hatten 1999 einen eigenen Start-up, kurz vor dem Platzen der Dotcomkrise und wir die Onlineszene dann analysierten, weil viel damals schief gegangen ist. Wir entdeckten, dass es andere Geschäftsmuster gibt, da haben wir das systematisch auseinandergenommen und dann sind wir natürlich auf die amerikanische Szene gestolpert und die Amerikaner waren damals ganz stark in diesem Expertenmodus. Also werde online, werde Experte, mache solche Dinge und - wie gesagt - wir sind Experten und wir machen auch online, aber das kann nicht die ganze Wahrheit sein, weil da gibt es ja noch andere Dinge. Und wir haben tiefer gegraben und am Ende kamen wir auf fünf verschiedene Formen, die ähnlich sind, aber trotzdem verschiedene Chassis haben. Das eine ist das, was wir eben genannt haben. Das ist der Produzent. Das ist jemand, der Dinge herstellt, die man wirklich anfassen kann, sie selber designed hat, entwickelt hat, konstruiert hat und die neudeutsch wäre der Maker. Die Maker-Bewegung besteht aus Produzenten, die über diese Elektrowege gehen und der 3-D-Drucker wird immer gehyped. Das ist so das Tool der Wahl. Ich glaube, dass der noch gar nicht so eine Rolle spielt, dass es aber viele, viele andere Wege gibt, die man als Maker ansteuern kann und die werden immer mehr werden. Das ist der erste Typ. Der zweite Typ ist ein ganz alter Typ, das ist der Händler. Der Händler kann heute ganz anders handeln, als er früher gehandelt hat. Er braucht heute dafür kein Ladengeschäft mehr. Er kann über Amazon, er kann über EBay, er kann über seine eigene Webplattform, er kann an vielen Stellen auf Marktplätze gehen und ganz klassisch Ware bewegen. Also wir coachen gerade einen Mann, der in Asien Textilien einkauft, verschiedenster Art, eigene Sortimente damit macht und die wiederum auf Onlineplattformen verkauft. Das kann ich tun, ohne dass ich eine eigene Lagerhalle habe. Das geht. Das wäre der Händler, baut Sortimente auf. Diese Sortimente bewegt er in der Regel online. Der Dritte ist der Experte. Das ist da, wo Brigitte und ich, wir uns wiederfinden, wo wir auch die größte Gruppe der Solopreneure gerade in Deutschland sehen, weil die Wissensarbeiter mehr werden. Also unter den Selbstständigen, den Freelancern sind sehr viele handwerklich orientierte Menschen. Also der Webdesigner baut quasi etwas, aber der

Solopreneure und Smart-Business-Konzepte

Interview mit Ehrenfried Conta Gromberg

<http://www.mehr-fuehren.de/podcast094>



gesamte Bereich der Consultance, der Coaches, der Rechtsanwälte, der Berater, das sind alles wissensbasierte Berufe von Menschen, die eine Expertise haben zu einem Feld und andere brauchen diese Expertise und das zu drehen, in Wissensprodukte, in Formen, wo Menschen neu lernen, das ist ein Bereich, der einfach gigantisch wächst und auch Sie würde ich in diese Richtung quasi sehen. Ich würde Sie im Bereich des Experten sehen, ein Solopreneur-Experte. Den Bereich, den haben wir besonders vor Augen und sind wir intensiv daran, da wird noch viel passieren. Der vierte Bereich ist der am schwierigsten zu denkende, aber wir kennen mehr als einen Solopreneur, der diesen Weg geht. Das ist der klassische Dienstleister, der serviceorientierte Solopreneur, der für andere ein Problem löst. Und ob das quasi eine Programmierung ist, ob das die Zurverfügungstellung von Dingen ist, all das ist möglich. Es ist nur nicht ganz so möglich, wie früher. Wäre früher ein Dienstleister ein Handwerker - ich sag immer - der Klempner, der Klempner muss die Zange immer noch in die Hand nehmen und muss ins Haus fahren und den Wasserrohrbruch selber reparieren. Das wird sich auch im Zeitalter des Internets nicht ändern. Diese Person wird sich kaum automatisieren, es sei denn, sie baut einen Roboter, aber auch das - glaube ich - hat noch ein paar Jahre hin. Das bedeutet, der klassische Handwerker wird nicht zum automatisierten Solopreneur werden können. Aber kurz darüber beginnt es schon, dass Leute Dienstleistungen verteilen. Wir haben in dem Buch Solopreneur Tim Tschimei beschrieben, der Katzeichnungen für Architekten anbietet / also Bauplanungszeichnung. Ganz klassische Dienstleistung, für andere Planungszeichnungen erstellen, und indem er diese Serviceleistung an Gruppen auslagert, die gar nicht in Deutschland liegen. Also er hat Teams, zum Beispiel in Rumänien, wird er zu einem Dispatcher, der diese Aufträge in der Mitte verkoppelt. Dafür braucht er nicht eine Riesenwebplattform, er braucht nur im Hintergrund einige Tools, die Aufträge tracken und wo Ticketnummern vergeben werden und dieses und jenes. Und damit kann er eine Servicestruktur legen, wo man früher das nur aus dem großen Office Gebäude hätte heraus tun können.

Geropp

Das heißt, er ist eigentlich, er agiert für den Käufer, wie ein Projektleiter, muss aber nicht

Solopreneure und Smart-Business-Konzepte

Interview mit Ehrenfried Conta Gromberg

<http://www.mehr-fuehren.de/podcast094>



mehr alles selber machen.

Conta Gromberg

Korrekt.

Geropp

Er kauft die zu.

Conta Gromberg

Korrekt. Und wir nennen das immer die virtuelle Firma, weil er im Prinzip eine Struktur legt, die über die Telefonleitung funktioniert. Spannenderweise ist es in den großen Firmen ja auch so, dass die immer flexibler werden müssen und die Welt, in der das Büro 30 Jahre lang an einem Punkt war und der Mitarbeiter nie umzog, die sind ja vorbei. Das heißt, Teams verändern sich ja sehr schnell und die ersten großen Firmen beginnen ihre festen Telefonanlagen rauszureißen, weil das vorne und hinten nicht funktioniert. Das bedeutet, dieses ich bin mit Menschen über flexible Datenleitungen verbunden, und ob ich dann hier in Deutschland bin oder ich bin gerade irgendwo anders, das ist gar nicht der entscheidende Punkt. Wenn das einmal im Kopf klick macht, dann kann ich auch Services aufbauen, wo ich als Solopreneur alleine Dinge bewege, ohne vor Ort sein zu müssen. Und die fünfte Rolle, die ist selten. Das ist der Kreative. Mit dem Kreativen meinen wir nicht den Künstler deutscher Bauart. Also wir meinen nicht denjenigen, der selbstversunken, geheimnisvolle Kunstwerke schafft, die niemand haben will, sondern den Erlebnisentrepreneur.

Geropp

Okay. Können Sie da ein Beispiel geben?

Conta Gromberg

Das einfachste Beispiel ist so einfach, dass es schon fast nicht neu ist, ist der Autor. Und zwar

Solopreneure und Smart-Business-Konzepte

Interview mit Ehrenfried Conta Gromberg

<http://www.mehr-fuehren.de/podcast094>



jetzt der Romanautor. Wenn jetzt eine Kinderbuchautorin, wie Harry Potter, die ja nicht geschrieben wurde im Verlag, dieser Roman. Dieser Roman wurde geschrieben in einer Phase, wo eine Frau sehr viel Zeit hatte, wo sie in der Arbeitslosigkeit war und sie hat sich Zuhause hingesetzt und diesen Roman geschrieben. Und die Skalierung des Produktes ist heute möglich über Komponenten. Früher war die Komponente nur der Verlag. Heute ist es so, dass, wenn Autoren wollen, sie über Self-Publishing durchaus große Erfolge erzielen können. Wenn ich es professionell anstelle. Das heißt, der Autor wäre das ganz klassische Schema. Dann ist es so, dass eine ganz neue Schicht von Musikern heranwächst, die sich selber vermarkten. Independentmusiker. Die zum Beispiel über YouTube ihr Publikum erreichen. Die nennt man YouTuber und gehen ganz anders vor im Marketing und wir haben solche Fälle analysiert, brauchen viel weniger Kunden, als wenn sie über einen Verlag flächendeckend im Markt sein müssten. Das heißt, ich kann kreativ sein, davon auch leben, aber ich muss nicht mehr so viel an brutaler Konzertlogistik auf die Bühne bringen, wie es früher notwendig war. Und dahinter würden noch ganz viele Erlebnismodelle sichtbar sein von Genusskonzepten, Kreuzfahrtkonzepten und so weiter, die man alles vermarkten kann online. Da sind aber tatsächlich noch nicht so viele unterwegs. Ich glaube in diesem Bereich, da ist noch viel, viel Spielraum.

Geropp

Ich finde das sehr schön, wie Sie diese fünf Typen aufgesplittet haben von Solopreneuren. Das leuchtet mir auch wirklich ein. Was würden Sie denn sagen, für wen ist die Unternehmensform Solopreneur nicht das Richtige? Oder umgekehrt, was muss jemand haben, egal in welchem der Fünf er tätig wird, was muss ein Solopreneur haben, damit er damit auch erfolgreich sein kann?

Conta Gromberg

Ja. Das Buch Solopreneur ist kein How-to-do-Buch. Also wenn jemand sagt: „Möchtest du so einen Zettelkasten haben, drei Schritte zum Ypsilon“, das Buch ist nicht so aufgebaut. Das Buch beginnt mit der Frage, welche Rolle hast du und welche Psychologie steckt in deinem

Solopreneure und Smart-Business-Konzepte

Interview mit Ehrenfried Conta Gromberg

<http://www.mehr-fuehren.de/podcast094>



Kopf. Denn die Menschen, die einen festen Arbeitsplatz brauchen um sich herum, einen festen Rahmen, die sagen: „Ich stehe morgens auf, ich möchte zu dem und dem Zeitpunkt frühstücken und dann fahre ich zur Arbeit und in dem Moment, wo die Tür aufgeht, weiß ich, das ist mein Arbeitsplatz. Ich habe meine Kollegen, mit denen ich spreche, wo ich auch interagiere, wo auch Ideen entwickeln, die mich auch einmal durch ein Loch durchziehen. Dann habe ich meine Kaffeepause um 9:30 Uhr. Ich gehe in die Kantine. Ich weiß, um 16:00 Uhr langsam ich kann mich für nach Hause fertigmachen und spätestens 17 Uhr mache ich dann den Absprung und fahre nach Hause.“ Die Menschen, die darin aufgehen und es gibt viele Menschen, die das mehr schätzen, als Unabhängigkeit, das ist von vielen Studien belegt, dass Menschen gar nicht so viel wechseln wollen. Dieser Mensch, der sagt: „So einen festen Rahmen und meine Kollegen, das Team, das möchte ich haben.“ Der wird mit einer Aufstellung, wo ich selber der Impulsgeber bin in der Mitte, wo ich einmal von diesem Platz arbeite, vielleicht drei Wochen später woanders arbeite, der wird damit nicht klarkommen. Der wird alleine - ich sag mal -wie so eine Topfpflanze, die nicht gegossen wird, in der Ecke stehen und wird auch keine Performance bringen.

Geropp

Sie haben auch in Ihrem Buch häufiger diesen Begriff Smart Business Concept, was Sie verwenden. Könnten Sie das einmal ein bisschen näher beschreiben, wie weit wird das immer umgesetzt von den fünf Solopreneur-Arten und gilt das nur für die oder gibt es auch andere Möglichkeiten von Unternehmensformen das umzusetzen?

Conta Gromberg

Also wir haben die Geschäftskonzepte, die wir analysieren, bewusst Smart Business Concepts genannt, weil sie tatsächlich auch von kleinen Teams geflogen werden können. Ich meine, der innerste Trick bei diesen Konzepten ist es, dass man sie einfach denkt. Dass man die Kugel wirklich flach von A nach B spiegelt. Wir kennen die Start-up-Szene, die Online-Start-ups und dort ist es häufig so, dass die Geschäftsmodelle sehr kompliziert gestrickt werden. Das heißt, man braucht sehr viele Ketten, um Sachen zum Laufen zu bringen. Taxiservices, die eine

Solopreneure und Smart-Business-Konzepte

Interview mit Ehrenfried Conta Gromberg

<http://www.mehr-fuehren.de/podcast094>



Rufzentrale haben in der Mitte, plus plus plus, Datenbanken müssen geschaltet werden. Wir sind in einem Online-Start-up drinnen, der alle deutschen Apothekerdaten, Medikamentendaten, Ärztedaten, Öffnungszeiten mit - was weiß ich - was für vielen Kreuztabellen kombiniert und verschiedene Services ableitet, das sind komplexe große Geschäftsmodelle. Smart Business Concepts gehen viel schlichter. Man sagt: „Ich habe ein Produkt. Wie kann ich das von A nach B bringen? Ich habe einen Service, wie kann ich das am kürzesten von A nach B bringen?“ Und dann sich die Frage stellen: „Wie kann ich das tun, ohne dass ich ein Gebäude in der Mitte habe?“ Und dann ist in der Regel die Antwort, indem ich das, was ich tue, über einen Browser steuere. Also ich spreche nicht von Internetfirmen, weil das häufig das Missverständnis ist, dass es nur flackernde Bildschirme wären, es geht nicht um die flackernden Bildschirme, es geht darum, dass sich die Infrastruktur über meinen Laptop, ich klappe es auf, dann habe ich eine Software und ich kann dadurch Dinge steuern. Und ob ich damit einen Bagger fahren lasse oder ein Buch bewege oder ein Hochhaus konstruiere, das ist vollkommen egal. Es kann vieles sein, was in der realen Welt passiert, aber die Steuerung, die Steuerung läuft browserorientiert.

Geropp

Okay.

Conta Gromberg

Und in dem Moment, wo das geschieht, in dem Moment kann ich mich rausziehen aus klassischen Bürostrukturen.

Geropp

Okay. Und das meint das Smart Business Concept. Also wenn ich es noch einmal zusammenfasse, ich fokussiere mich auf ein Produkt, ich mache diese Sache so einfach wie möglich, sodass sie den Nutzen für den Kunden bringt und ich versuche irgendwie es so hinzukriegen, dass ich irgendwelche Zwischenstufen, wie Lagerhaltung oder so was raus

Solopreneure und Smart-Business-Konzepte

Interview mit Ehrenfried Conta Gromberg

<http://www.mehr-fuehren.de/podcast094>



bekomme//

Conta Gromberg

Richtig.

Geropp

//und das möglichst oft mit den heutigen Möglichkeiten des Internet.

Conta Gromberg

Absolut. Und ich erzähle jetzt ein Beispiel, weil das immer, man hat immer das Gefühl, oh das hört sich sehr abstrakt an. Die Fälle sind sehr konkret und plastisch. Wir nehmen die Firma Kawai. Wir haben die beiden Gründer vor zwei Jahren kennengelernt und der Ursprung ihrer Idee ist, dass sie bei Amazon gearbeitet haben in München, Key-Account-Management gemacht haben für Amazonkunden, deswegen Amazon ziemlich gut kennen logischerweise, haben sich iPads gekauft, waren davon begeistert und wollten sich Hüllen kaufen. Es gibt viele Hüllen für iPad, aber sie hatten sich so eine klassische alte Lederhülle vorgestellt, so flach und schön, hatten genaue Vorstellungen, genau so eine Lederhülle gab es nicht zu dem damaligen Zeitpunkt. Sie sagten: „Potz Blitz, es muss doch möglich sein, eine schöne, flache Lederhülle für ein iPad zu machen“, und dann hatten sie sich mit smarten Geschäftskonzepten beschäftigt, waren sowieso schon auf dem Sprung sich unabhängig zu machen, wollten auf Dauer nicht Angestellte bleiben und sagten: „Sekunde, wie wäre es, wenn wir für iPads Lederhüllen herstellen?“ Und - wie gesagt - die beiden - die beiden hatten vorher nichts mit Nähereien zu tun, sind keine Lederbauer oder so was in der Art. So und der Grundgedanke ist Lederhülle für iPad. Und die Geschichte ist relativ nett, weil sie waren vorher noch nie in China, haben sich eine Flugkarte geholt, sind rübergeflogen, hatten vorher recherchiert, gibt es Lederwarenmessen in China. Die gibt es, sehr Große. Da steht ein Stand neben dem anderen von Firmen, die Lederwaren verarbeiten. Dann sind sie mit ihrem gebrochenen Englisch quasi dort von Stand zu Stand gegangen, haben gefragt: „Wer kann

Solopreneure und Smart-Business-Konzepte

Interview mit Ehrenfried Conta Gromberg

<http://www.mehr-fuehren.de/podcast094>



eine Lederhülle für iPad machen?“ Sie hatten so Vorstellungen, wie es gemacht wird, so ein kleines Pappmuster dabei und so und haben dann eine kleine Firma gefunden, die sagte: „Mit der kleinen Charge steigen wir ein“, und ich glaube, die erste Auflage war 500 oder so. Also wirklich etwas, was normalerweise die großen Firmen gar nicht annehmen. Haben damit gestartet, haben diese Position direkt auf das Lager von Amazon geschickt. Also gar kein eigenes Lager. Von der Produktion in China direkt nach Amazon. Haben es bei Amazon eingesteckt, haben ihren eigenen Namen darüber gemacht, haben also keine eigene Software entwickelt, haben auf Amazon die iPad-Hüllen verkauft und sie können heute bei Kawai einmal hereingehen, die beiden machen inzwischen Millionen Umsätze und andere Business-Cases-Leute sind immer noch dabei ihre Software zu programmieren und - ich glaube - dass / im zweiten Jahr hatten sie Break-even.

Geropp

Das ist schon. Jetzt verstehe ich den Begriff Smart Business Concept. Ne? Da, dass ich wirklich sag: „Gut. Ich verlasse mich auf die und die Sachen, die es gibt und baue die quasi wie kleine Module zusammen. Und wenn das funktioniert, wenn ich da die Schnittstellen sauber habe, dann kann ich das auch wunderbar skalieren.“

Conta Gromberg

Absolut so. Man hat natürlich Abhängigkeiten. Also man kann jetzt sagen, wenn ich nur bei Amazon verkaufe, was passiert, wenn Amazon in die Knie geht. Ist eine berechtigte Frage, nur, das, was viele Leute ungerne hören, Amazon ist inzwischen stärker als die Deutsche Bundespost. Also wer wird eher verschwinden? Die Deutsche Bundespost oder Amazon. Also diese Infrastruktur, die sich dort draußen abbildet, ist viel mächtiger, als wir uns das vorstellen können. Und das bedeutet, wenn ich auf diesen Hochzeiten meinen Weg finde, bin ich häufig sicherer aufgestellt, als wenn ich meinen Einzelhandelsladen in eine deutsche Fußgängerzone setze.

Solopreneure und Smart-Business-Konzepte

Interview mit Ehrenfried Conta Gromberg

<http://www.mehr-fuehren.de/podcast094>



Geropp

Vor allem, ich kann es ja wirklich so machen, okay, ich mache diesen Weg, dass ich so Sachen mit Amazon mache. Wenn das halbwegs erfolgreich ist, baue ich mir mein zweites Produkt auf, was ich dann über andere Kanäle, sodass sich da eine Diversifizierung für mich mit der Zeit ergibt.

Conta Gromberg

Das ist der Grund, warum der Begriff Plural ist Smart Business Concepts, weil es tatsächlich so ist, dass die Solopreneure häufig nicht nur ein Geschäftskonzept hatten, sondern mehrere. Sie sprechen dann von einem Portefeuille und einer der deutschen erfolgreichsten Solopreneure, Volker Winkler, den auch niemand in der Wirtschaft kennt, hier in Hamburg, im Norden von Hamburg hat drei Smart Business Concepts innerhalb von sechs Jahren aufgebaut. Also drei gänzlich verschiedene Produkte in einem Themenfeld, so gesehen schon ein Dach drüber, aber drei verschiedene Prozessstränge, und wenn man einmal diesen Kick raus hat und sagt von A nach B einfach aufbauen, kann man tatsächlich, wie Sie sagen, mehrere hintereinander setzen.

Geropp

Was würden Sie denn sagen, was glauben Sie, wie viele Solopreneure gibt es denn in Deutschland? Ist da wirklich ein Trend festzustellen?

Conta Gromberg

Das ist eine schöne Frage, weil die WIWO hat mich vor Kurzem in einer Ausgabe als Experte zitiert, dass es einige Tausend Solopreneure in Deutschland gebe. Der Hintergrund, warum ich der Einzige bin, der da zitiert wird, es gibt keine Statistiken, absolut null. Nichts. Weil es kein Raster dafür gibt. Wir wissen, in Deutschland gibt es 2,5 Millionen Einzelunternehmen. Wir wissen auch, dass die Anzahl der Freischaffenden wachsend ist. Und ab jetzt verlassen uns die Geister, weil in diesem großen Feld zu sagen, wer ist davon auftragsbezogener

Solopreneure und Smart-Business-Konzepte

Interview mit Ehrenfried Conta Gromberg

<http://www.mehr-fuehren.de/podcast094>



Freelancer und wer hat ein Solopreneurship laufen, kriegen Sie mit keinem Raster zu fassen. Nehmen wir einmal die Einkommensverhältnisse. Solopreneure können ein sehr schlankes Einkommen haben. Solopreneure können sehr, sehr hoch sechsstellig verdienen. Solopreneure können Sie auch nicht an der Rechtsform herausfiltern. Ich kenne einen Solopreneur, der eine Aktiengesellschaft hat als Allein-Aktien-Inhaber. Es gibt Solopreneure, die GmbHs haben, wie Brigitte und ich. Es gibt Solopreneure, die einfach im Gewerbeschein arbeiten. Also es gibt also keinen Kamm, mit dem Sie sie rausfiltern. Was dafür spricht, dass Solopreneurship wächst, ist, dass A wir immer mehr kennenlernen und alleine wir / also Brigitte und ich, haben bestimmt 100 Personen in unserem Umfeld im Auge, wo wir sagen: „Die Kriterien treffen zu.“ Das Zweite ist die Anzahl der Webseiten nehmen zu. Also die Literatur nimmt zu und die Konferenzen und Meetings, wo Solopreneure sich treffen, nehmen zu.

Geropp

Was würden Sie sagen, sind die größten Herausforderungen, die ein Solopreneur hat?

Conta Gromberg

Ich denke, es ist die psychologische Herausforderung. Das, was ich am Anfang schon sagte, die Personen, die eine Sicherheit brauchen, finden das in einem Unternehmen, was ihnen Sicherheit gibt, hoffentlich gibt. Der Solopreneur entscheidet sich, ich gehe meine Laufbahn ab jetzt alleine ohne feste Mitarbeiter, so wie bei Ihnen, und in dem Moment, wo ich das tue, verlasse ich aber den Rahmen einer Firma, die mir erlaubt irgendwie zu handeln und ab jetzt muss ich selber meine Position aufbauen. Ich muss mich selber definieren und ich muss auch die Disziplin aufbauen am Tag selber zu arbeiten. Es gibt niemanden, der sagt, ich stehe auf oder was auch immer und das bedeutet, dieses Mind-Set zu sagen: „Ich weiß, was ich bin, ich lasse mich von anderen nicht aufblasen, ich lasse mich nicht in eine Teamposition drängen oder ich kann auch meine Position halten.“ Also Lieblingsbeispiel ist für mich der Umgang mit Banken. Banken verstehen Solopreneure nicht. In keiner Form. Also wenn wir mit einer Bank sprechen, wir haben - wie gesagt - vier GmbHs aufgebaut, wir sind hoch liquide. Banken

Solopreneure und Smart-Business-Konzepte

Interview mit Ehrenfried Conta Gromberg

<http://www.mehr-fuehren.de/podcast094>



behandeln uns wie - ich sag immer - wie Kriminelle. Das heißt, die gehen davon aus, wir sind irgendwie entlassen worden oder - keine Ahnung. Bedeutet, wir kriegen Prüfungen reingehauen, das geht schon an Grenzen, Grenzwertigkeiten. Bedeutet also, Sie müssen ein Bewusstsein haben, dass Sie aus dem System rausfallen und weil Sie dort rausfallen, dass ich ein Selbstbewusstsein brauche in bestimmten Situationen, um meine Position zu halten. Und heute ist zum Beispiel auch bestimmte Banker unsere Reaktion, dass wir einfach sagen: „Also wir brauchen Sie nicht.“ Wir gehen dann raus aus solchen Situationen. Heißt aber, ich muss das als Rückgrat auch wirklich haben.

Geropp

Ja. Gerade weil ich als Solopreneur ja eigentlich etwas aufbaue, investiere in mein Geschäft, weil ich ja nicht Zeit gegen Geld direkt von Anfang an habe, sondern es kann ja eine Zeit lang dauern, brauche ich eine gewisse Startbahn finanziell bis da was passiert und das kann ich mir nicht von der Bank holen. Das muss ich selbst aufgebaut haben.

Conta Gromberg

Ich würde es nicht tun. Selbst wenn Sie es könnten, die Banken verstehen das System nicht und Sie brauchen keinen Banker, der alle vier Wochen hereinschaut, sind Sie bei irgendeinem Meilenstart eines Businessplanes, den Sie nie geschrieben haben.

Geropp

Ja, das ist Quatsch.

Conta Gromberg

Bedeutet also, wir empfehlen schon wirklich selber das aufzubauen. Also Bootstrapping ist dieses Fachwort, was sich in der Szene dafür durchsetzt, dass ich den Cashflow selber aufbaue und die meisten Smart Business Concepts sind Cashflow orientierte Firmen. Das heißt Firmen, die sehr stark darauf achten, dass in Echtzeit auch Geld bewegt wird.

Solopreneure und Smart-Business-Konzepte

Interview mit Ehrenfried Conta Gromberg

<http://www.mehr-fuehren.de/podcast094>



Geropp

Gut ich kann ja auch eine Kombination am Anfang machen. Am Anfang bin ich halt noch eher der Freelancer, der Zeit gegen Geld, baue mir parallel etwas auf, bis ich dann langsam in diese andere Richtung einschwenke.

Conta Gromberg

Ist der Klassiker. Ist der Klassiker. Also viele, die wir kennen, sind genau in diesen / sagen wir, sie sind noch ein Drittel selbstständig und schon zwei Drittel Solopreneur. Also das sind ganz normale Mischungsverhältnisse.

Geropp

Als abschließende Frage, was sind die drei wichtigsten Tipps von Ihnen für einen Solopreneur, damit er langfristig erfolgreich ist?

Conta Gromberg

Einmal das Geschäftsmodell einfach zu halten. Also nicht in die Versuchung zu kommen noch den fünften Balkon dranzubauen. Das passiert ganz schnell. Das Zweite ist, mit Kunden ehrlich umgehen. Das heißt, die Menschen haben Erfolg, die eine ehrliche Leistung ausgeben und wenn ich zum Teil manchmal im Internet sehe, was dort an Sachen verschossen werden, dann sag ich, da sind Menschen unterwegs, die wollen Geld verdienen, aber sie wollen keine ehrliche Leistung ausgeben. Und der, der Bestand haben will, der auch noch in 10 Jahren da sein will und der seinen Kunden gerade ins Auge schauen möchte, der muss erst mal sich die Frage stellen: „Was ist die ehrliche Leistung, die ich bringen kann?“ Das heißt mit den Kunden ehrlich umgehen. Und das Dritte ist dann, wenn ich mein Produkt, mein einfaches Geschäftskonzept gefunden habe, wenn ich weiß, wie ich mit meinem Kunden ehrlich umgehe, dann ist der dritte Tipp, die Systeme einfach zu halten und nicht zu viele Dinge parallel aufzubauen. Ich nehme jetzt einmal das Beispiel Social Media. Also nicht anzufangen: „Ich mache Twitter und Facebook und Pinterest, dann werde ich noch bloggen, ein Podcast

Solopreneure und Smart-Business-Konzepte

Interview mit Ehrenfried Conta Gromberg

<http://www.mehr-fuehren.de/podcast094>



parallel machen und ein E-Mail-Newsletter mit einem Online-Marketing-Kurs."

Geropp

Also das Dritte ist eigentlich auf einen Punkt gebracht Fokus. Ne?

Conta Gromberg

Richtig. Korrekt.

Geropp

Hervorragend. Fand ich sehr spannend, sehr spannend. Ich kann nur sagen / also dieses Smart Business Concepts, die Idee, dass das mal jemand richtig hingeschrieben hat und auch diese fünf Stufen oder die fünf Arten des Solopreneurs finde ich sehr faszinierend. Ich bedanke mich recht herzlich bei Ihnen Herr Conta Gromberg für das tolle Interview. Vielen Dank.

Conta Gromberg

Ich danke für das Gespräch, Herr Geropp. Bis dann.