STALDER'S

SELBST & STÄNDIG

Genau 10 Jahre ist es her, dass ich mich mit «stalderprojects» selbstständig gemacht habe. Auslöser für den Entscheid war meine Kündigung als Direktor des Park Hotel Delta in Ascona, das damals noch mit fünf Sternen klassiert war und unter dem Druck der starken Mitbewerber vor Ort litt. Da weder Mittel für eine Vorwärtsstrategie bereitgestellt wurden, noch der Mut für eine klare Positionierung als Viersterne-Familien-Hotel vorhanden war, verliess ich den Betrieb nach nur zwei Jahren.

Meine Familie fühlte sich im Tessin zu Hause, und wir hatten eine schöne Wohnung in Ascona gekauft. So war es naheliegend, dass ich meine neue berufliche Herausforderung in der Region finden musste. Dank der erfolgreichen Lancierung des Restaurants «Delta Beach Lounge», ehemals «Lido am See» – das bereits im Jahr nach dem Umbau die Umsatz-Erwartungen massiv übertroffen hatte –, sprach mich der Investor Stefan Breuer auf seinen Traum vom eigenen Restaurant am Lungolago von Ascona an. Fast zeitgleich wurde mir ein Mandat vom Möbelbauer USM in Zermatt angeboten. Sein Hotel – das nach nur 7,5 Wochen Öffnungszeit bereits seit sieben Jahren umgebaut wurde – musste nun endlich wiedereröffnet werden.

Diese beiden Anfragen gaben mir den Mut, mich im Bereich Projektentwicklung und Coaching selbstständig zu machen. Aus der alten «Pizzeria Lago» in Ascona wurde das «Seven», das mit Ivo Adam schweizweit bekannt wurde, und aus der Dauerbaustelle auf dem Berg das «The Omnia» – das Hotel mit Matterhornblick und den schönsten Suiten von Zermatt. Die Erfolge der beiden Betriebe waren die beste Referenz für weitere Aufträge. Ein weiteres Betätigungsfeld baute ich mir im Trainings- und Schulungsbereich auf und moderierte als Freelancetrainer für den Kommunikationsprofi «Neumann Zanetti & Partner» jährlich 40 Workshops in Deutsch und Italienisch in den Bereichen Kundenfokus und Team-Spirit. Diese beiden Standbeine wurden durch Verwaltungsrats-Mandate ergänzt, die mir heute noch wertvolle Einblicke in die strategische Ebene der jeweiligen Unternehmen ermöglichen.

Rückblickend kann ich Kolleginnen und Kollegen, die sich mit dem Sprung in die Berater-Selbstständigkeit beschäftigen, folgende Tipps geben:

Budget: Einen Business-Plan habe ich nicht geschrieben – aber ohne Budget hätte ich mich nie in das Abenteuer der Selbstständigkeit gestürzt. Die Rechnung ist simpel: Der erwartete Jahreslohn – zuzüglich 13. Monatslohn und Arbeitgeber-Sozialleistungen – plus 35 Prozent, dividiert durch 130. Das Resultat entspricht dem notwendigen Netto-Umsatz bei 130 möglichen Honorar-Tagen und einer klassischen Berater-Brutto-Marge von 65 Prozent.

130 Tage sind für einen Einmannbetrieb ein hohes Ziel und entsprechen 2 bis 3 Honorar-Tagen pro Woche. Die verbleibenden 3 bis 4 Tage werden für Marketing, Akquise, Planung, Büro, Offert-Stellung und Verrechnung benötigt. Also keine 5-Tage- und keine 42-Stunden-Woche …

Netzwerk: Ein vorgängig aufgebautes Netzwerk vereinfacht den Start und sichert die Zukunft. Ohne Netzwerk ist Selbstständigkeit eine Trapez-Nummer ohne Netz!

Tipps von Kollegen und Spezialisten: Dank den offenen Gesprächen mit Branchen-Kollegen konnte ich viele klassische Anfangsfehler vermeiden. Der Broker half mir von Beginn an, die notwendigen und richtigen Versicherungen abzuschliessen. Der Buchhalter stellte sicher, dass die Buchhaltung vom 1. Tag an Steuer- und MwSt.-konform war und Revisoren professionell geführte Bücher vorfanden.

Gesellschaftsform: Sich unbedingt vor der Firmengründung Gedanken machen, welche Gesellschaftsform die Richtige ist. Eine nachträgliche Änderung ist aufwendig und kostenintensiv.

Kommunikation: Ohne offene und transparente Information über meinen Weggang im Park Hotel Delta wären keine Kunden mit Aufträgen auf mich zugekommen. Eine @bluewin-Adresse ist ebenso ein «No-Go» wie eine unprofessionelle Website. Entsprechend braucht es eine zum Firmen-Namen passende Domain und Mail-Adresse. Offizielle Auftritte wie Key Notes oder Podiums-Gespräche, Blogs oder Kolumnen erhöhen den Bekanntheitsgrad und schonen das Marketing-Budget.

Mehr als nur ein Standbein: Viele Berater leiden unter den Pausen zwischen den verschiedenen Engagements. Da ich mein Betätigungsfeld breit abstützte, kannte ich diese Umsatzlücken nicht. Denn wenn bei drei Beinen eines einknickt …

Das Pareto-Prinzip: Ich bin mir bewusst, dass ich mit 20 Prozent meiner Kunden 80 Prozent des Umsatzes generieren muss. Wenn ich 80 Prozent des Umsatzes mit weniger Kunden erarbeite, bedeutet dies ein «Klumpenrisiko». Wenn ich dazu mehr als 20 Prozent Kunden brauche, riskiere ich ein «Verzetteln».

Mut und der richtige Zeitpunkt: Der Entscheid, auf eigene Rechnung zu arbeiten, braucht Mut. Sicher auch eine Portion Glück und den richtigen Moment …

Ich freue mich, wenn meine persönliche Geschichte und die angefügten Tipps einige Unentschlossene motivieren, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen – immer im Bewusstsein, dass alles viel mit «selbst & ständig» zu tun hat.

Übrigens, das Park-Hotel Delta in Ascona ist heute ein Viersterne-Hotel … H

DER AUTOR Adrian Stalder (54), gelernter Koch und dipl. Hotelier, ist heute einer der erfolgreichsten und innovativsten Berater für Hotellerie und Gastronomie. Er führte in den neunziger Jahren u.a. das Hotel Saratz in Pontresina. Heute entwickelt er in enger Zusammenarbeit mit den Kunden Restaurant-Konzepte, wie zum Beispiel jenes des Restaurants Boucherie AuGust im Widder-Hotel in Zürich. Er hat auch mitgeholfen, das Konzept für das Guardaval in Sporz (Lenzerheide) zu entwickeln und umzusetzen, und ist heute noch im Verwaltungsrat des Hotels.
adrian@stalderprojects.ch