

MATTHIAS GALLY

# UNTERNEHMERTUM

GEDANKEN UND ERFAHRUNGEN



*"Freiheit bedeutet, das zu tun, was du  
dir vorgenommen hast."*

**Bodo Schäfer**

# Widmung

Für meine Frau und meine Kinder

*"Du bist grossartig. Beweise es dir selbst."*

Matthias Gally

# Inhalt

Vorwort	4
Für wen ich diesen Leitfaden geschrieben habe	5
Was du in diesem Leitfaden lernst	6
1 Was ist meine Zeit wert?	7
2 Wie wichtig ist das Netzwerk?	8
3 Brauche ich Leidenschaft?	9
4 Wieviel darf ich verlangen?	10
5 Wie sieht es mit Gratisarbeit aus?	11
6 Wann machen Rabatte Sinn?	12
7 Wie verhandle ich erfolgreich?	13
8 Wie gestalte ich meinen Tag?	14
9 Wie organisiere ich meine Aufgaben?	15
10 Wie definiere ich Erfolg?	16
11 Woher nehme ich die Energie?	17
12 Was sind die Schlüsselfaktoren für das Gelingen der Selbstständigkeit?	18
13 Wer darf mir Ratschläge erteilen?	19
14 Wie ist meine Einstellung zu Rückschlägen?	20
Über den Autor	21

---

# Vorwort

Seit 1998 bin ich nun unternehmerisch unterwegs. Zuerst selbstständig und heute Unternehmer.

Bereits mit 15 Jahren erhielt ich meinen ersten Auftrag zur Erstellung einer Webseite. Diese erste Webseite habe ich für pauschal CHF 600.— erstellt. Da ich ca. 10h dafür brauchte hat sich daraus ein Stundenansatz von CHF 60.- ergeben. Das war der Anfang. 2009 habe ich die Gally Websolutions GmbH gegründet. Gestartet habe ich alleine, konnte jedoch bereits 2011 die erste Person anstellen. Seither durfte ich das Team ausbauen, entwickeln und mich vielen unternehmerischen Herausforderungen stellen.

Das Ziel dieses Leitfadens ist es aufzuzeigen, welche Überlegungen mich über die Jahre begleitet haben und wie ich Unternehmertum verstehe. Viel Spass beim Lesen.

# Für wen ich diesen Leitfaden geschrieben habe

Dieser Leitfaden richtet sich an Menschen, die sich überlegen, ob sie selbstständig unterwegs sein möchten oder die sich schon selbstständig gemacht haben.

Welche Voraussetzungen muss ich mitbringen, damit ich ein erfolgreicher Unternehmer werde?

*"Den Erfolg definiert jeder selbst."*



Beantworte folgende Frage:

Was ist dein Ziel und deine Motivation für deine Selbstständigkeit?

---

---

---

---

# Was du in diesem Leitfaden lernst

In diesem Leitfaden gebe ich dir meine besten Erkenntnisse aus den letzten 25 Jahren Unternehmertum in Form von kurzen Gedanken und Erfahrungswerten weiter.

Es geht nicht um Theorie. Ich zeige dir beispielhaft meine Perspektive des Unternehmertums und hoffe, diese inspiriert dich bei deinem Handeln.

*Du lernst in diesem Leitfaden die  
Grundlagen des Unternehmertums*



Mit dem Wissen aus diesem Leitfaden kannst du bessere Entscheidungen treffen und mit Rückschlägen und Misserfolgen besser umgehen.

## GEDANKE 1

# Was ist meine Zeit wert?

Ein Tag hat 24 Stunden und die Woche hat 7 Tage. Dies ist für alle Menschen gleich. Es scheint hier, dass es Menschen gibt, die mit dieser gegebenen Zeit, besser umgehen können und in weniger Zeit mehr erreichen.

*Bist du dir bewusst,  
dass deine Zeit kostbar ist?*

Am Anfang der Selbstständigkeit hast du viel Zeit und wenig Aufträge. Was machst du mit dieser Zeit?

Setze nicht alles auf eine Karte. Die Diversifikation deines Angebots macht gerade in der Anfangsphase Sinn. So spürst du auch, wo Bedarf ist und was dir wieviel Spass macht. Frage dein Umfeld, was sie bei dir kaufen würden und biete es ihnen anschliessend an.

*Es wird auch in der Selbstständigkeit  
Arbeiten geben, die dir keinen Spass  
machen.*

Z.B. das Thema Buchhaltung oder der Umgang mit gesetzlichen Bestimmungen. Erledige diese Dinge rasch und mach deine Energie nicht davon abhängig.



## GEDANKE 2

# Wie wichtig ist ein Netzwerk?



Ein Netzwerk aufzubauen, empfehle ich dir auf jeden Fall. Unter einem Netzwerk verstehe ich, Leute zu kennen, die ähnlich ticken wie du aber andere Branchen abdecken. Gerade als Unternehmer lohnt es sich, mit anderen Unternehmern im Gespräch zu sein und zu hören, wie Sie mit den gleichen Herausforderungen umgehen.

Dein Netzwerk ist insbesondere für die Kundengewinnung sehr wichtig. Gerade in der Anfangszeit, werden wohl die meisten Aufträge über dein Netzwerk und Empfehlungen entstehen.

Als Netzwerke empfehle ich dir folgende Gruppen genauer anzuschauen.

- BNI Netzwerk
- Verbände (Arbeitgeberverband, Gewerbeverband, KMU-Verband, Branchenverband, Unternehmerverbände)
- Vereine mit gewerblichem Charakter (Interessengemeinschaften deines Wohnortes oder Gebietes)
- Serviceclubs: Lions Club, Kiwanis Club, Rotary Club
- Zunft, Clique, Sportvereine, ...
- Plattformen für Kontakte: LinkedIn, Xing, Facebook

## GEDANKE 3

# Brauche ich Leidenschaft?

Wenn du mit Leidenschaft bei der Sache bist, fühlt sich Arbeit nicht nach Arbeit an. Du gehst den Weg der Selbstverwirklichung und bist bereit dafür viel Einsatz zu geben.

Leidenschaft ist also ein wichtiger Antriebsfaktor bei der Selbstständigkeit. Bleib authentisch und deiner Leidenschaft treu. Wenn du vom Weg abkommst, spürst du dies, indem deine Motivation sinkt und du weniger Antriebskraft hast.

Bei der Selbstständigkeit geht es nicht primär darum, wieviel du verdienst, sondern mit wieviel Herzblut und Leidenschaft du etwas machst.

*Leidenschaft ist ein guter Weg, um glücklich zu werden.*



## GEDANKE 4

# Wieviel darf ich verlangen?

Verkaufe dich nicht unter deinem Wert. Jedoch solltest du dir schon zu Beginn überlegen, wen du als Kunde haben möchtest. Je klarer dein Fokus ist, desto wahrscheinlicher wirst du das Ziel erreichen. Und es ist aus meiner Erfahrung heraus besser mit der Motivation zu starten, jemandem zu helfen, als nur eine finanzielle Motivation zu haben. Denn dein Gegenüber kann das bemerken und es kommt oft nicht der optimale Auftrag zustande. Wenn du Systeme und Grundlagen schaffst, unter welchen Rahmenbedingungen du arbeiten willst, dann führt das auch unweigerlich dazu, dass die Finanzen sich so entwickeln, wie sie sollen. Ein guter Leitsatz hier ist: Nimm mehr ein, als du aus gibst. Wenn du wenig Investitionskosten hast, kannst du auch einfach mal im Rahmen eines Auftrages ohne viel Gewinn helfen und schauen, wo das hinführt. Wenn dein Kunde Erfolg hat und seriös ist, wird er zu dir zurückkommen und dann kannst du Schritt für Schritt auch mehr verlangen und mit ihm einen guten langfristigen Deal aushandeln. Vergiss nicht: Er hat ein subjektives Risiko, wenn er mit dir arbeitet.



*Dort wo der Fokus hinfließt, fließt  
auch deine Energie hin.*



## GEDANKE 5

# Wie sieht es mit Gratisarbeit aus?

Lass dich nicht herumschubsen. Allerdings ist es auch nicht verwerflich einen Auftrag ehrenamtlich zu starten und später, wenn alle begeistert sind, diesen zu monetarisieren. Achte hier auf ein gesundes Mass und ein paar Leitplanken, wo du ehrenamtliche Arbeit annimmst und wo nicht. Wenn du frisch startest, musst du dich auch irgendwie beweisen können. Deine Dienste einem für dich zentralen Referenzkunden kostenlos anzubieten, kann durchaus eine Strategie sein. Du kannst das Projekt dann für dein Portfolio nutzen.

*Zuerst geben, dann nehmen. Du merkst es an der Wertschätzung deines Gegenübers, ob deine Arbeit für ihn wertvoll ist.*



## GEDANKE 6

# Wann machen Rabatte Sinn?

Rabatt zu vergeben ist eine gängige Verkaufsstrategie. Hier kannst du deine Preise von Anfang an so kalkulieren, dass du jederzeit auch noch einen Rabatt geben kannst. Die Leute nehmen gerne Rabatte. Vorsicht jedoch, dass du den Wert und effektiven Preis nicht verlierst. Und es ist schwierig, wenn du mal Rabatt gegeben hast, beim nächsten Mal den Preis durchzusetzen. Da musst du gut argumentieren können.

*Rabatte überlegt einsetzen, sonst  
leidet mittelfristig die  
Glaubwürdigkeit deiner  
Preisgestaltung.*

.....



## GEDANKE 7

# Wie verhandle ich erfolgreich?

Einen Preis durchsetzen kann mit Schweigen am einfachsten erreicht werden.

*"Reden ist Silber -  
Schweigen ist Gold."*

Wenn du in einer anstrengenden Verhandlung bist, dann kannst du deinen Preis am einfachsten ausschweigen. Du kommunizierst deinen Preis und lässt dem anderen die Gedankenarbeit. Wenn du lange schweigst, kann dies für den anderen alles Mögliche bedeuten. Meist kommt er von sich aus, mit einer entgegenkommenden Lösung, weil er glaubt, dass du hier nicht weiter entgegenkommen wirst, da du ja schweigst. Es ist ein interessantes Phänomen. Probiere es aus.



## GEDANKE 8

# Wie gestalte ich meinen Tag?

Es lohnt sich seine Aufgaben vom Tag aufzuschreiben und nach Prioritäten zu gliedern. Die Planung in Arbeitsschritte mit klaren Zeitfenstern hilft dir dabei, dich nicht zu verzetteln. Die Aufgaben und Prioritäten dürfen sich jederzeit ändern und verschieben. Wichtig ist jedoch, eine einfache Übersicht über deine Aufgaben zu haben und eine klare Vorstellung, was eine zielführende Aktivität ist und was nicht. Meiner Erfahrung nach, hilft es die grösste Herausforderung des Tages als erstes zu bewältigen dabei hilft die persönliche Motivation hochzuhalten.

*Starte jeden Tag mit einem weissen Blatt Papier und schreibe dir auf, was es heute zu tun gibt. Die erledigten Aufgaben abzustreichen, ist ein sehr befriedigendes Gefühl.*



## GEDANKE 9

# Wie organisiere ich meine Aufgaben?

Ich löse das mit dem Tool «Evernote». Dort habe ich für jeden Wochentag ein Notizbuch. Am Morgen entscheide ich, ob ich eine Aufgabe heute oder morgen erledigen möchte. Wenn ich sie auf morgen verschieben, verschiebe ich die Aufgabe in Evernote auf den nächsten Tag. Wenn ich sie heute erledigen will, dann lass ich sie stehen.

Ziel des Tages ist es alle Aufgaben, die ich heute erledigen will, sollten erledigt werden können.

Wenn ich sie nicht erledigen kann, verschiebe ich sie bewusst auf einen anderen Tag. So geht mir keine Aufgabe verloren.

Ich priorisiere die Tasks in A, B und C Tasks.

Entsprechend arbeite ich sie dann ab.

Für Aufgaben, die per E-Mail eintreffen, erstelle ich gleich eine Evernote-Aufgabe, wenn ich sie nicht direkt erledige. So ist mein Mailpostfach immer leer und es gibt keine ungelesenen Mails.

Gelesene Mails sind entweder erledigt oder landen als Task in Evernote.



*Mit einer Zero-Mail Inbox Strategie,  
lebt es sich viel effizienter und  
leichter.*



## GEDANKE 10

# Wie definiere ich Erfolg?

Erfolg erlebe ich, wenn ich einen neuen Auftrag erhalte und mich darauf freue.

Erfolg erlebe ich, wenn ich einen Auftrag abschliessen kann und der Kunde mir seine Begeisterung kommuniziert.

Erfolg erlebe ich, wenn ich aus einer herausfordernden Situation etwas Positives ableiten kann und etwas lerne.

Erfolg erlebe ich, wenn ich meine täglichen Aufgaben sauber und rasch erledigen kann.

Als Erfolg definiere ich, wenn sich die Firma immer weiterentwickelt und neue Ideen und Kreativität in Projekte einfließen können.

*Definiere deine Erfolge. Schreibe sie auf und vergegenwärtige dir diese Definitionen regelmässig, indem du sie dir laut vorliest, nochmals aufschreibst oder darüber meditierst.*



## GEDANKE 11

# Woher nehme ich die Energie?

Mach dich nicht von Faktoren abhängig, die du selbst nicht beeinflussen kannst. Entwickle ein Ritual oder fokussiere dich auf deine Ziele. Dort wo dein Fokus ist, fließt auch deine Energie hin. Wichtig ist, dass du dich selbst antreiben kannst und bereit bist, mehr zu leisten, neues auszuprobieren und auch gewisse Risiken einzugehen.

Kümmere dich zuerst um dich selbst und fokussiere dich anschliessend auf deine Arbeit. Nimm dir am Morgen als erstes mindestens 10 Minuten Zeit für dich. Mach etwas Sport. Trink Wasser. Atme bewusst tief ein und aus. Meditiere etwas. Ich selbst nutze gerne ein leeres A4 Blatt und schreibe dieses voll. Schriftlich zu denken, hilft mir meine Gedanken zu ordnen und mir auch bewusst zu werden, was ich will und was für Ideen im Raum sind. Sei dankbar und schreibe auf, wofür du dankbar bist.



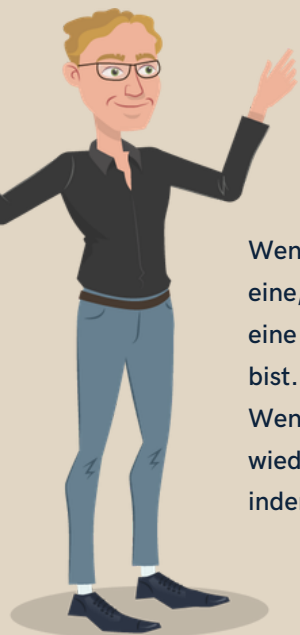
*Mit mehr Energie fällt dir  
alles leichter.*



## GEDANKE 12

# Was sind die Schlüsselfaktoren für das Gelingen der Selbstständigkeit?

Zielstrebigkeit kann ein wichtiger Faktor sein. Kreativität kann jedoch ebenfalls ein möglicher Faktor sein. Das Gelingen ist eine Kombination aus Person, Zeitpunkt, Ort und Idee. Wenn etwas nicht gelungen ist, heisst dies also noch lange nicht, dass es nicht hätte gelingen können. Vielleicht versuchst du es nochmals an einem anderen Ort, zu einer anderen Zeit, mit einer anderen Person oder mit einer anderen Idee.



*Versuch das Risiko eher tief zu halten und das Gelingen von möglichst wenigen Faktoren abhängig zu machen.*

Wenn du von den vier Faktoren Person, Zeitpunkt, Ort und Idee eine, zwei oder sogar drei als irrelevant erklären kannst, ist dies eine bessere Ausgangslage, als wenn du von allen vier abhängig bist.

Wenn ein Kind laufen lernt, wird es konstant dazu angespornt wieder aufzustehen, wenn es hinfällt. Schaffe dir ein Umfeld, indem du Unterstützung und Ermutigung erlebst.

## GEDANKE 13

# Wer darf mir Ratschläge erteilen?

Auch wenn dein privates Umfeld und insbesondere deine Familie und Freunde dir sicher gerne zuhören, sind sie meist nicht die richtigen Personen, um dich zu motivieren, unternehmerisch aktiv zu werden. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass dich diese Personen vor allem auf die Risiken aufmerksam machen oder übermässig loben und motivieren. Beides ist nicht optimal für den Start. Oft hat es mehr mit den Unsicherheiten deines Gegenübers zu tun, als mit dir. Prinzipiell gilt: Nicht lange drüber reden, sondern ausprobieren und tun. Viele Leute scheitern, weil sie es gar nicht erst versuchen. Ich möchte dich hiermit motivieren deine Idee einfach auszuprobieren! Fang klein an. Denke am Anfang nicht lange über Skalierung nach, sondern starte und schau, ob deine Idee funktioniert. Es kann sein, dass du 10-mal von vorne beginnen musst. Das spielt keine Rolle. Du wirst weiser, indem du es versuchst. Durch jeden Versuch der misslingt, lernst du was nicht funktioniert. Das ist das beste Training.



*Ein Misserfolg ist mehr Wert, als das Gefühl, es nicht versucht zu haben.*



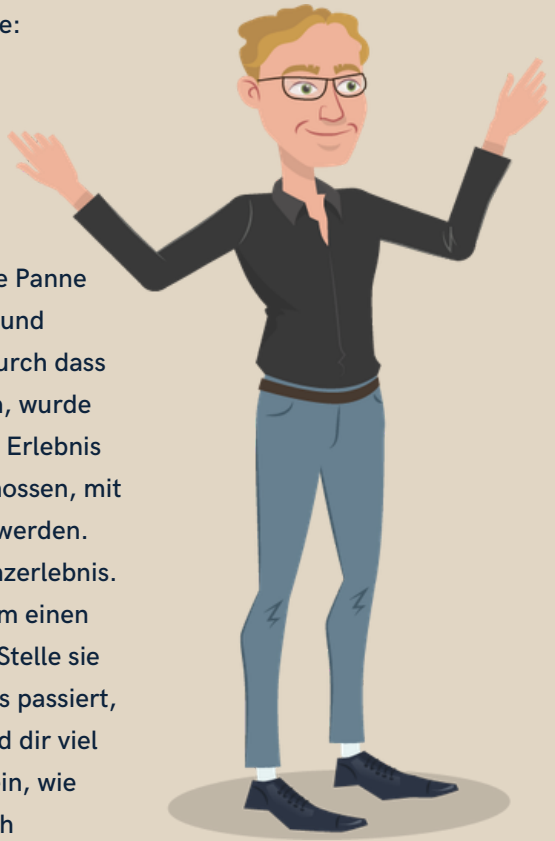
## GEDANKE 14

# Wie ist meine Einstellung zu Rückschlägen?

Lass dich von Rückschlägen und Misserfolgen nicht entmutigen. Stell dir die Frage:

*Was ist das Positive  
an dieser Situation?*

Ich hatte einmal um 22:00 Uhr eine Panne auf der Autobahn mit meiner Frau und meinen drei Kindern im Auto. Dadurch dass mir diese Leitfrage in den Sinn kam, wurde diese Panne zu einem aufregenden Erlebnis für meine Kinder. Sie haben es genossen, mit dem Taxi nach Hause gefahren zu werden. Für sie war es ein positives Referenzerlebnis. Diese Frage ist wirklich magisch, um einen positiven Blickwinkel zu behalten. Stelle sie dir das nächste Mal, wenn dir etwas passiert, dass du stark negativ bewertest und dir viel Energie raubt. Du wirst erstaunt sein, wie sehr sich deine Perspektive dadurch verändern kann.



# Über den Autor



Matthias Gally: Geboren 1983 in Basel, Dipl. Wirtschaftsinformatiker UniZH, Geschäftsführer der Gally Websolutions GmbH (Agentur für WordPress Webseiten und SEO), Inhaber der MotionPro AG (Agentur für animierte Erklärvideos), seit 20 Jahren verheiratet, Vater von 3 Kindern, erfolgreicher Unternehmer, Business Mentor, Suchmaschinenoptimierungs-Experte, Online Marketing Spezialist, Spezialist für Weblösungen.  
[www.matthias-gally.ch](http://www.matthias-gally.ch)

Veröffentlicht am 4.2.2024

# UNTERNEHMERTUM

## DER WEG ZUM ERFOLG

Matthias Gally teilt in diesem Leitfaden seine wichtigsten Erfahrungen auf dem Weg vom Selbstständigen zum erfolgreichen Unternehmer.

Von der sorgfältigen Bewertung der eigenen Zeit, bis hin zur erfolgreichen Preisverhandlung – dieser Leitfaden ist ein hilfreicher Perspektivenschatz für angehende Unternehmer.

Der Inhalt umfasst gewonnene Erfahrungen wie die Definition von Erfolg, die Quellen persönlicher Energie und die richtige Einstellung zu Rückschlägen.

Tauche ein und lass dich auf dem Weg zum unternehmerischen Erfolg fördern.