

## Entwicklungshilfe für Selbständige

**Yani Neugebauer hilft Existenzgründern bei der Suche nach einer erfolgversprechenden Marktnische**

cp. FRANKFURT. Wer einen beruflichen Neustart wagen will, kann etwas Glück gut brauchen. Da kommt ein Schwein gerade recht. Einfach Schwein zu haben, das kann zwar schon reichen, doch mit einem Trüffelschwein an der Seite lässt sich das Passende vielleicht noch besser finden. Genau das ist das Konzept von Yani Neugebauer, deren Markenzeichen das Trüffelschwein ist und die sich als „Nischenfinderin“ bezeichnet.

Sie selbst hat ihre Nische vor mehr als neun Jahren entdeckt, als sie ihrem Mann ins Ausland gefolgt war und sich selbstständig machen wollte. Nach langjähriger Tätigkeit für Banken und Finanzdienstleister fehlte ihr zunächst die zündende Idee. Für Freunde und Bekannte aber hatte sie immer wieder gute Ratschläge, bis ihr jemand riet, daraus selbst ein Geschäft zu machen. So entstand ihr Ein-Frau-Unternehmen „Ihre Nische“. Sie selbst definiert ihr Ziel sogar als Suche nach der Nische in der Nische. Denn je feiner ein Angebot auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmt sei, desto eher werde es gefunden. Sie rät ihren Klienten daher, passgenaue Lösungen anzubieten und lieber hochspeziell zu sein. Ein breites Portfolio berge die Gefahr, dass es zu viele andere gebe, die Ähnliches böten.

Als Beispiel nennt sie die erfolglose Feng-Shui-Beraterin, die ihr Glück auch als Aufräum-Coach versucht habe. Im Beratungsgespräch sei dann die Idee gereift, Online-Seminare wie „Hotel Mama schließt!“ anzubieten, in denen sie berufstätigen Müttern Tipps gibt, was sie tun können, um sich nicht zwischen Beruf und Familie zerreiben zu lassen. Die Seminare sind inzwischen gefragt.

Online-Seminare und Netzwerke wie Linked In und Xing sind für Neugebauer



Yani Neugebauer

Foto: Privat

die wichtigsten Instrumente für ihre eigene Arbeit und die Kundenakquisition. Damit ist sie zugleich Vorbild für ihre Kunden, denen sie rät, ebensolche Netze zu nutzen und ihren Aufwand möglichst gering zu halten. Ihre Kunden hat Neugebauer zwar nicht nur in Frankfurt, doch ihre Beratertätigkeit macht sie weitgehend vom Schreibtisch in ihrer Dachwohnung im Frankfurter Westend aus. Zu ihren Seminaren trifft sie die Teilnehmer nur virtuell: „Ich bin ein Fan des Informationszeitalters!“ Erst bei einem Einzelcoaching kommt es zu persönlichen

Kontakten. „So kann man die Kosten sehr überschaubar halten“, sagt Neugebauer. Denn sie weiß, dass der Start in die Selbständigkeit zwar gut gelingen kann, aber oft nicht gleich so einträglich ist, wie mancher hofft. Darum prüft sie mit ihren Klienten die Ideen auch genau. „Durch meine langjährige Bankerfahrung bleibe ich realistisch und risikobewusst.“

Zu denjenigen, über die Yani Neugebauer gerne berichtet, gehört der Klinikleiter, der nach seiner Kündigung mit 60 Jahren nach einer Perspektive suchte und nun seine Expertise als zertifizierter Berater für ein spezielles Segment der Qualitätskontrolle anbietet. Auch ein Stuckateur, der nun seine künstlerische Leistung in den Fokus stellt und damit neue Kundschaft gewinnt, gehört zu ihren Erfolgsgeschichten. Vor allem aber sind es erfolgreiche Angestellte jenseits des 50. Geburtstags, die sich neu orientieren wollen oder müssen, denen die inzwischen selbst Fünfzigjährige beim Start in die Selbständigkeit hilft, oft im Rahmen von Förderprogrammen, beispielsweise der KfW.

© Alle Rechte vorbehalten. Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt. Zur Verfügung gestellt vom Frankfurter Allgemeine Archiv. [www.faz-rechte.de/sonderdrucke.htm](http://www.faz-rechte.de/sonderdrucke.htm).



**IHRE MARKTNISCHE**  
Wir finden Ihren Trüffel zum Erfolg!