



Liebes NeTTwerk,

jetzt sind schon fast sechs Monate seit dem Beginn meiner Selbständigkeit im Oktober vergangen. Die Zeit rast – und das ist auch gut so. Denn das ist die Folge meiner hohen Auslastung. Wie beim letzten mal versprochen, gebe ich heute einen Einblick in meine Aufträge und Aktivitäten. Ihr findet auf der zweiten Seite kurze Statusberichte zu meinen drei Geschäftsbereichen: Training, Coaching und Consulting. Das Ergebnis der Frage nach der Länge des Newsletters ist wieder sehr eindeutig ausgefallen. Es bleibt bei zwei Seiten.

Ich bin sehr gespannt auf Eure Rückmeldungen zum Homepage-Design unter [www.portalpilot.de!](http://www.portalpilot.de)

Euer Tobias Tiedje

Finanzkrise: „In einfachen Zeiten kann das ja jeder“

Viele fanden und finden es mutig, dass ich mich in Zeiten der Finanzkrise selbständig mache. Meist habe ich mit dem selbstbewussten Satz in der Überschrift geantwortet, der allerdings zwei wesentliche Punkte verschweigt:

1. Ich habe mich vor ca. einem Jahr zu diesem Schritt entschlossen – da war das ungeheure Ausmaß dieser Krise für mich nicht abseh- oder gar vorstellbar.
2. Die Möglichkeit des Scheiterns ist Teil des Abenteuers Selbständigkeit (sonst wäre es auch kein „Abenteuer“).

Die wirtschaftliche Situation kann ich nicht verändern. Ich muss die Situation so annehmen und meistern, wie sie ist. Das schränkt natürlich das Angebot an Aufträgen für Selbständige deutlich ein. Auf der anderen Seite ist die Situation für Angestellte im Finanzbereich auch nicht gerade rosig (viele von Euch wissen das besser als ich).

Bis jetzt habe ich das Glück, mehr Anfragen zu bekommen, als ich bedienen kann. Mein Preis-/Leistungsverhältnis war bisher gut genug, um auch in schwierigen Zeiten Aufträge zu bekommen. Dabei war der Preis das nachgelagerte Argument. Die meisten schränken bei engen Budgets zwar die Anzahl der Projekte ein, achten aber bei dem, was Sie tun, um so mehr auf Qualität. Und so ist es weniger die Diskussion um Tagessätze, als vielmehr um Leistungen, die im Augenblick zählt. Aber je länger die schlechte Situation anhält, desto stärker wird wohl der Preis unter Druck geraten.

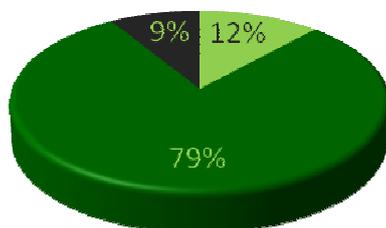
Was meint ihr? *Wie lange dauert die Krise? Wie können sich Freelancer am besten aufstellen? Lieber langfristige Projekte bei einem Auftraggeber, kleine Projekte bei vielen Auftraggebern oder durch Vernetzung/Zusammenschluss mit anderen?*

Ich freue mich auf Diskussionen, wenn ihr Ideen und eine Meinung dazu habt!

Der Newsletter bleibt bei zwei Seiten:

Auch die zweite Umfrage an Euch ist eindeutig ausgefallen. Fast 80% sprechen sich dafür aus, die Länge von zwei Seiten beizubehalten.

Mehr als 2 Seiten 1 Seite reicht



2 Seiten – genau richtig

Tobias Tiedje
Bruchenbrücker Weg 6d
61206 Wöllstadt

Telefon: +49 6034 5080030
Mobil: +49 173 6645548

tobias@tiedje-online.de
www.tiedje-online.de



Training

- Bisher habe ich sechs 2-Tages-Trainings durchgeführt mit ca. 60 Teilnehmern
- Trainings bleiben meine Lieblingsdisziplin – es macht sehr viel Spaß
- Zwei Trainings fertig konzipiert:
 - Erstellung strukturierter Präsentationen (Minto) (2 Tage)
 - Problemlösungsmethodik (2 Tage)
- Eine Konzeption in Arbeit: Projektmanagement (3-4 Tage, ggf. 2 Module)
- Ziel ist, eine Reihe von Kompakttrainings rund um Berater-Methodiken aufzubauen
- Ich freue mich über Ideen und Anregungen zu den Trainings oder der geplanten Trainingsreihe (z.B. Welche Inhalte würdet ihr mindestens bei der Trainingsreihe zu Beratungs-Methodiken erwarten?)

Coaching

- Ich habe eine Ausbildung zum systemischen Coaching bei Elke Sieger (www.siegerconsulting.de) absolviert
- Kann das Training sehr empfehlen – gute Struktur, viel Erfahrung von der Kursleiterin. Alle Methoden können selbst als Coach oder Klient erlebt werden.
- Das Training hat mir gezeigt, was ich kann und anbieten möchte (Fachcoaching, Teamentwicklungen für Projekte) und was nicht (Konfliktcoaching, Karrierecoaching)
- Über die Coaching-Methodik hinaus habe ich viele Anregungen und Werkzeuge bekommen, die ich auf die Projektarbeit und Problemsituationen übertragen kann
- Coaching bleibt für mich ein Ergänzungsprodukt.

Consulting

- Habe gleich zu Beginn ein tolles Projekt bekommen: Post Merger Integration der Dresdner Bank in die Commerzbank
- Koordination der Fachaktivitäten zur technischen Integration bietet ein breites Spektrum bei sehr großer Komplexität
- Ich kann meine Erfahrungen aus vorigen Integrationsprojekten als Mehrwert im Projekt einbringen
- Durch mein gutes Netzwerk und persönlichen Kontakte aus meiner 12-jährigen Ciba-Zeit ist es ein toller Einstieg – ein bisschen wie nach Hause zu kommen
- Die Arbeit in einem sehr guten Team macht den Projektalltag sehr angenehm
- Weitere Anfragen für Projekte konnte ich nicht weiter verfolgen, da ich zu 100% ausgelastet bin

Tobias Tiedje
Bruchenbrücker Weg 6d
61206 Wöllstadt

Telefon: +49 6034 5080030
Mobil: +49 173 6645548

tobias@tiedje-online.de
www.tiedje-online.de