

VON KERSTIN SCHUMACHER

Sonja Krebs ist Reisevermittlerin. Sie recherchiert die günstigsten Verbindungen, sucht die schönsten Hotels heraus, und bucht die Fahrt auf Wunsch auch.

Sonja Krebs ist Immobilienmaklerin. Sie recherchiert Wohnobjekte nach vereinbarten Kriterien und kümmert sich für die Interessenten um Besichtigungstermine mit den Maklern vor Ort.

Sonja Krebs ist Übersetzerin. Sie übersetzt Geschäfts- und bei Bedarf auch Privatkorrespondenz vom Deutschen ins Englische und umgekehrt.

Sonja Krebs ist Buchhalterin. Sie überprüft Zahlungseingänge, macht Abrechnungen und verschickt

Mahnungen – alles stets im Dienste ihrer Kunden.

Sonja Krebs ist eine VPA, eine Virtuelle Persönliche Assistentin. Eine VPA erledigt für ihre Auftraggeber eine Vielzahl von Dienstleistungen, die vor allem eines sind: zeitaufwendig. Der Tätigkeit sind dabei fast keine Grenzen gesetzt. Möglich ist nahezu alles, wozu man nicht präsent sein muss.

Darunter fallen zum Beispiel Preisrecherchen im Internet, Urlaubsplanungen sowie Terminvereinbarungen auf geschäftlicher Ebene oder auch privat, wie Besuche beim Zahnarzt oder Friseur.

Eine VPA nimmt ihren Kunden also die Arbeiten ab, in die sie nach Feierabend oder am Wochenende keine Zeit mehr investieren wollen. Mitunter sind die Arbeiten auch lästig, etwa Beschwerden oder Reklamationen.

Der erste Kunde – ein sensationelles Gefühl

An ihren ersten – und bislang treuesten – Kunden erinnert sich Sonja Krebs gerne, denn: „Das war ein Riesenzufall, am 15. Oktober habe ich mein Geschäft offiziell eröffnet und prompt schickte er mir eine Anfrage per E-Mail – er hat meine Homepage beim googeln im Internet gefunden. Das war ein sensationelles Gefühl.“ Die E-Mail druckte Sonja Krebs sich aus, sie hängt eingerahmt an der Wand in ihrem Büro.

Bei diesem ersten Kunden handelt es sich um einen Abteilungsleiter aus der Versicherungsbranche, der in München lebt und arbeitet. Ihr erster Auftrag bestand darin, Weihnachtskarten mit dem Fotomotiv der Familie zu erstellen. Dafür hat Sonja Krebs mit einem Fotostudio in München einen Termin vereinbart und anschließend die Gestaltung der Karte übernommen und diverse Entwürfe erarbeitet, bis der Kunde zufrieden war.

Auch einen eher kuriosen Auftrag hat Sonja Krebs schon erledigt: Ein Abiturient aus Nürnberg, der eine Zeit lang durch Kanada reiste, engagierte sie, weil er in der Ferne Arbeit suchte. Unterwegs war dem jungen Mann das Geld

ausgegangen. Und um einen neuen Job zu finden, nahm er Sonja Krebs' Hilfe in Anspruch.

Die Zielgruppe ist relativ groß

Als Kunde kommt im Grunde jeder in Frage. „Meine Zielgruppe ist relativ groß – im Grunde kann ja jeder diverse Aufgaben delegieren. Meist sind es jedoch Männer ab dreißig Jahre, die trotz Karriere noch genug Zeit für ihre Familien oder Hobbys haben wollen.“ Denen hält eine VPA mit ihrem Einsatz den Rücken frei.

Sonja Krebs ist eine Strippenzieherin, sagt von sich selbst, dass sie gerne „die Fäden in der Hand hält“. Wenn sie einen Auftrag erhält, jongliert sie mit den Ansprechpartnern, koordiniert Termine und steht dabei in regelmäßigem Kontakt mit ihren Kunden.

Vor allem Besserverdienende leisten sich offenbar gerne den Luxus einer unsichtbar helfenden Hand, die im Hintergrund agiert und die Fäden zieht. „Zu den Kunden gehören auch Selbstständige und kleinere Handwerksbetriebe“, erklärt sie. „Die kommen oft mit der Verwaltung nicht hinterher, können sich aber meist keine fest angestellte Arbeitskraft leisten.“ Eine VPA kann an dieser Stelle nach Bedarf einspringen und flexibel diverse Tätigkeiten erledigen, etwa Buchhaltung oder Ablage.

Viele Dinge, wie das Organisieren von Festen, hat früher traditionell eher die Ehefrau erledigt. Mit der heutigen Berufstätigkeit der Frauen müssen solche Dinge unter den Ehepartnern aufgeteilt oder von Singles nebenbei bewältigt werden.

Für VPAs wie Sonja Krebs bietet das wiederum neue Chancen auf eine berufliche Weiterentwicklung oder Veränderung. Die Mutter eines dreijährigen Sohnes musste sich neu orientieren, da sich ihr nach der Elternzeit in ihrem ehemaligen Betrieb keine Perspektive mehr bot. Vor der Geburt von Philipp war die studierte Betriebswirtschaftlerin bei ABB, einem führenden Betrieb für Energie- und Automationstechnik, in Ladenburg beschäftigt. 2006 nahm sie sich eine Auszeit, um sich der Erziehung ihres Sohnes zu widmen. Als sie nach drei Jahren in den Betrieb zurückkehren wollte, konnte ABB ihr aufgrund der Wirtschaftskrise keine Halbtagsstelle anbieten. Vollzeit arbeiten mit Kind – das wollte Sonja Krebs aber auch nicht. Vorher schon war die Familie vom südhessischen Heppenheim nach Groß-Bieberau gezogen, hatte dort ein Haus gekauft. „Ich habe schon vor ein, zwei Jahren mit dem Gedanken an Selbstständigkeit gespielt, ich habe die Probleme kommen sehen. Für einen Halbtagsjob jeden Tag von Groß-Bieberau nach Ladenburg zu fahren, das erschien mir nicht praktikabel.“

Gründerzuschuss wird abgelehnt

Schnell hat sie sich mit dem Gedanken an die Selbstständigkeit als VPA angefreundet, Zweifel beiseite gewischt, einen Business-Plan erstellt. Sonja Krebs hat sowohl mit ihrem Steuerberater als auch mit einem Vertreter der Industrie- und Handelskammer gesprochen und sich zusätzlich auch von einem Arbeitsvermittler beraten lassen. „Alle fanden die Idee gut und haben mich in meinem Vorhaben bestärkt.“

Die Strippenzieherin

Trend – Sonja Krebs wagt als Virtuelle Persönliche Assistentin den Sprung in die Selbstständigkeit – Immer mehr Menschen leisten sich solche externe Hilfe, um kostbare Zeit zu gewinnen

Von der Bundesagentur für Arbeit erhoffte sie sich einen Gründerzuschuss zum Start in die Selbstständigkeit, den sie auch prompt beantragte.

Das böse Erwachen kam dann im Oktober vergangenen Jahres in Form eines Briefes von der Arbeitsagentur: Der Zuschuss wurde abgelehnt. Die Begründung basierte auf dem Businessplan, in

dem Sonja Krebs mit 20 bis 25 Stunden Arbeit pro Woche kalkuliert hatte – nach Ansicht der Agentur nicht genug, um den Lebensunterhalt zu bestreiten, also lohne sich die Bezuschussung nicht. „Im ersten Moment war das ein Schock. Ich habe zu keinem Zeitpunkt damit gerechnet, dass ich gar nichts bekommen könnte“, erinnert sie sich. Von den Ex-

perten fühlt sie sich schlecht beraten: „Ich habe jeden Gesprächstermin wahrgenommen. Niemand hat mich auf die Möglichkeit aufmerksam gemacht, dass 25 Wochenstunden nicht ausreichen könnten. Im Grunde fühle ich mich bestraft dafür, dass ich aus eigener Kraft aus der Arbeitslosigkeit herauskommen wollte.“ Aber davon hat sich Sonja

Krebs nicht entmutigen lassen. „Dafür war schon zu viel gelaufen, die Website war bestellt, die Flyer gedruckt und in meinem Bekanntenkreis hatte ich schon kräftig geworben.“ Finanziell gesehen hat sie mit 2500 Euro zwar vergleichsweise wenig investiert. „Aber ich habe mich auf meine kleine Firma gefreut. Ich wollte das.“ Ehemann Torsten bestärkte sie und auch der Rückhalt beim Rest der Familie war enorm. Also versucht sie es aus eigener Kraft und ist seitdem Kleingewerbetreibende. Der Erfolg gibt ihr Recht. Die Resonanz ist gut, Tendenz steigend. Ihre Kunden sind von ihrer Arbeit überzeugt. Sonja Krebs nimmt keine feste Summe für bestimmte Dienstleistungen, sondern berechnet ihre Leistung mit 25 Euro pro Stunde, die sie viertelstündlich abrechnet.

Sonja Krebs ist zufrieden. Sie hat den Schritt in die Selbstständigkeit trotz aller Anlaufschwierigkeiten nicht bereut und schaut optimistisch in die Zukunft. „Ich bin davon überzeugt, dass sich das Konzept Virtueller Assistenten bewährt und die Nachfrage zunimmt.“ Ihre Einstellung gibt ihr Recht, denn vor kurzem konnte sie einen weiteren Großkunden aus Köln dazugewinnen, der sie künftig als „Backoffice“ beschäftigen will.

Surftipp

von Sonja Krebs

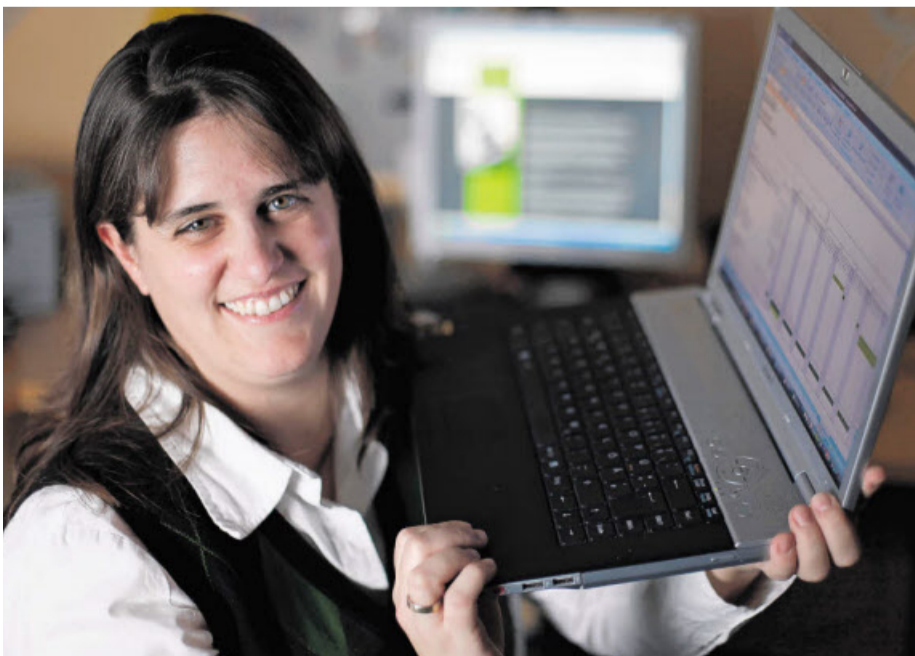
www.fernarbeit.net

Das ist eine ideale Plattform sowohl für VPAs als auch für potenzielle Kunden. Hier können Interessierte ihre Virtuellen Persönlichen Assistenten akquirieren und gezielt Aufträge ausschreiben.



FOTOS: ALEXANDER HEIMANN

Sonja Krebs



Virtuelle Assistenten

Die Idee, zeitfressende Aufgaben von einem Virtuellen Persönlichen Assistenten (VPA) erledigen zu lassen, stammt aus Amerika. Dort leisten sich viele Menschen einen VPA. Der größte Anbieter ist die indische Agentur Get Friday, die in Bangalore gut 200 Angestellte beschäftigt. Die Kunden profitieren von der Globalisierung auf privater

Ebene hauptsächlich in Form der weltweit unterschiedlichen Lohnniveaus und Zeitzonen. Die Idee dahinter: Indem unwichtige oder lästige Aufgaben zeitversetzt – quasi über Nacht – erledigt werden, nutzt der Kunde die eigenen Ressourcen und die eigene Zeit intelligenter und effizienter. Auch in Deutschland ist die Idee angekommen, allerdings geht der Wunsch hin zu Assistenten, die hierzulande leben und arbeiten.

[Infobox]