



# Die 5 häufigsten Fragen der Gründer

- ✓ Welche Fördermittel gibt es ?
- ✓ Wie hoch sind die Zinsen ?
- ✓ Wie lange dauert es, bis ich das Geld bekommen ?
- ✓ Kann ich den Mietvertrag schon unterschreiben ?
- ✓ Wo und wann muss ich meine Selbständigkeit anmelden?





# Herausforderungen

- ✓ Finanzielle Herausforderung
- ✓ Persönliche Herausforderung
- ✓ Vertriebliche Herausforderung
- ✓ Planerische Herausforderung
- ✓ Organisatorische Herausforderung



amortissett' Finanzielle Herausforderung ✓ Einkommen reicht anfangs häufig nicht zum Leben ✓ Einschränkung des Lebensstandards schwierig ✓ Aufzehrung der Ersparnisse √ Kapital gebunden in Wohneigentum oder Aktien ✓ Keine Rücklagen für Selbstständigkeit









# Vertriebliche Herausforderung

- ✓ Bisher Auftragszuteilung
- ✓ Akquise Chefsache oder Außendienst
- ✓ Wenig Erfahrung in "Nutzenargumentation"
- $\checkmark$  Zielgruppenorientierung gering ausgeprägt
- ✓ Bereitschaft in Marketing zu investieren ist gering
- ✓ Akquisition über Preis





- ✓ Planung macht Mühe.
- ✓ Trial-and-Error-Strategie
- ✓ Denken von Auftrag zu Auftrag
- ✓ keine langfristige Strategie
- Spontangründungen wegen Ungeduld nach mehrmonatiger Arbeitslosigkeit

amortisiati



- Vorher war man ein Rädchen im System, jetzt ist man das System.
- ✓ Viele Gründer waren nie in Führungspositionen.
- ✓ Sie kennen nur den eigenen Aufgabenbereich
- √ Kaum Denken in Zusammenhängen

amortisen'

# Am Anfang der Unternehmensgründung steht eine Idee

Dies kann zum Beispiel sein

- ⇒ Neues / verbessertes Produkt
- ⇒ Neue / verbesserte Dienstleistung
- ⇒ Kombination von Produkt und Service
- Erkennen einer Marktlücke (hohe Nachfrage, aber geringes Angebot)
- Vorhandenes Produkt / vorhandene Dienstleistungen preiswerter anbieten (aber mindestens identische Eigenschaften!)
- ⇒ Wunsch zur Übernahme eines vorhandenen Betriebes

amortisiati

#### **Erfolgsfaktor Gründerpersönlichkeit**

- ✓ Unternehmerisches Know-How
  - Management und Organisation
  - Personalführung und Arbeitsrecht
  - Werbestrategien und Akquisetechniken
  - Finanzierung und KapitalbeschaffungRechnungswesen und Steuerrecht
  - Branchenerfahrung
  - etc.
  - Traditionelles Anforderungsprofil an Gründer

amortisan'

# **Der PULS der Unternehmerperson**

- $\checkmark$  **P**ersönlicher Hintergrund
- ✓ Unternehmerische Kompetenz
- √ Leistungsmotivation
- √ Sozialkompetenz







# Persönlicher Hintergrund ✓ Grund für die Selbstständigkeit / Motivation

- ✓ Vorbereitung auf die Selbstständigkeit
- ✓ Familiensituation
- ✓ Gesundheitlicher Zustand / Belastbarkeit
- ✓ Lebensstandard / Statusdenken
- ✓ Notfallplan



# **Unternehmerische Kompetenz**

- ✓ Organisationsfähigkeit
- ✓ Ziele setzen
- ✓ Unternehmerische Visionen
- ✓ Entscheidungsfreudigkeit
- ✓ Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme
- ✓ Präsentationsfähigkeit
- ✓ Begeisterungsfähigkeit



# Unternehmerisches Denken und Handeln

- ✓ Ist strategisch auf die Zukunft gerichtet
- ✓ Ist nach außen auf Kunden ausgerichtet
- ✓ Überschreitet Grenzen auch persönliche





# Leistungsmotivation

- ✓ Arbeitsfreude
- ✓ Erfolgsorientierung
- ✓ Durchsetzungsvermögen
- ✓ Frustrationstoleranz
- ✓ Einsatzbereitschaft
- ✓ Belastbarkeit





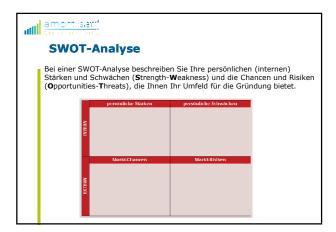
#### Sozialkompetenz

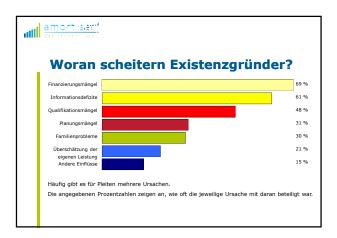
- ✓ Zusammenarbeit mit anderen Menschen
- ✓ Führungskompetenz
- ✓ Kundenorientierung
- ✓ Verhandlungsgeschick
- ✓ Kontaktfreudigkeit
- ✓ Angemessene äußere Erscheinung
- ✓ Auftreten / Persönlichkeit

amort sær

# **Fragen Sie sich:**

- Reicht Ihr Fachwissen wirklich aus, um gegenüber Mitbewerbern bestehen zu können?
- ⇒ Haben Sie genügend Kenntnisse und Erfahrungen im Finanzwesen sowie in Betriebs- und Menschenführung?
- ⇒ Kennen Sie Ihre Branche so gut, dass Sie frühzeitig Entwicklungen erkennen und nutzen können?
- Haben Sie geprüft, ob rechtliche Hindernisse Ihrer Selbstständigkeit entgegenstehen?









Woher bekomme ich Informationen?

Verbände (Berufsverband, Fachverband)

Institutionen (IHK, HWK)

Banken (Brancheninfos)

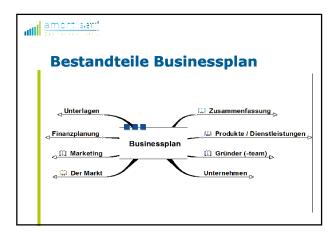
Behörden (Finanzamt, Bauamt, Ordnungsamt)

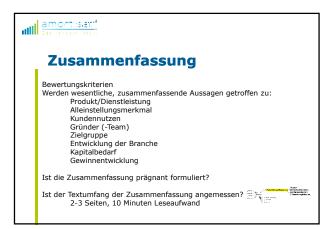
Beratung (Rechtsberatung, Steuerberatung, Unternehmensberatung)

Internet, Fachzeitschriften, Literatur

Gespräche mit Kunden und Wettbewerbern, Fachmessen

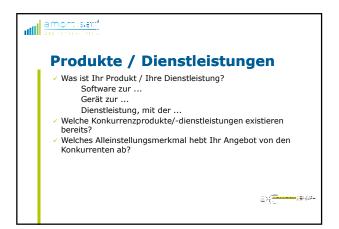


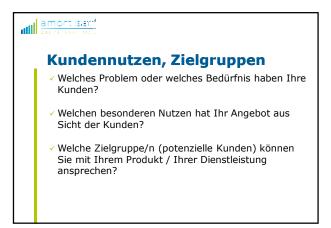




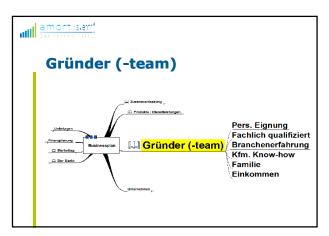


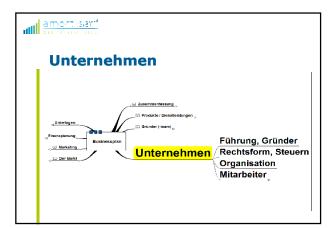




















#### **Die Wettbewerber**

- Wer sind Ihre Wettbewerber?
- ⇒ Wie ist deren Preis- / Leistungsangebot?
- ⇒ Was tun die Wettbewerber im Bereich Marketing?
- Ihre Stärken im Vergleich zu den Wettbewerbern?
   (z. B. Preis, Qualität, Service)
- ⇒ Ihre Schwächen im Vergleich zu den Wettbewerbern?



# **Marketing**

- ✓ Produktpolitik
- ✓ Preispolitik
- ✓ Vertriebspolitik
- ✓ Kommunikationspolitik
- ✓ Marketing-Mix







# **Produktpolitik**

- √ Deckt Ihre **Angebotspalette** die Bedürfnisse der Kunden ab?
- Welche **Eigenschaften** muss Ihr Produkt haben, um das relevante Kundenbedürfnis abzudecken?
- Welche Versionen Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung sind für welche Kundengruppe gedacht?



# **Preispolitik**

- Mit welchem **Preis** wollen Sie sich am Markt positionieren? Nach welchen Kriterien bilden Sie den **Endverkaufspreis** (Gewinnspanne, Absatzmenge, Kalkulationsschema)?
- Ist Ihre Preisgestaltung auf Ihre **Zielgruppe** ausgerichtet?
- Haben Sie Sonderkonditionen wie z.B. Rabatte, Zahlungsziel usw. geplant?
- Haben Sie die Zahlungsbereitschaft (Preiselastizität) der Zielgruppe berücksichtigt? Was ist den Kunden der Nutzen Ihres Produktes wert?
- Welches Ziel verfolgen Sie mit Ihrer Preisstrategie? Wollen Sie mit einem niedrigen Preis schnell den Markt durchdringen oder von Beginn an einen möglichst hohen Ertrag abschöpfen?



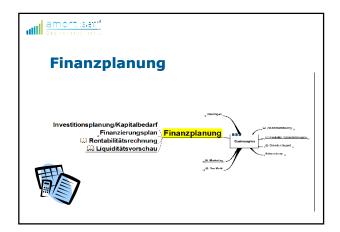
# Kommunikationspolitik

- Welche Kommunikationsstrategie verfolgen Sie?
- Wie lenken Sie die Aufmerksamkeit der Zielkundengruppe auf Ihr Produkt?
- Wie wollen Sie diese Kunden erreichen?
- Welche Kommunikationsmaßnahmen passen zu Ihrer
- Wie gewinnen sie Referenzkunden?
- Welche Marketingmaßnahmen planen Sie zu welchem
- Welche Marketing-Ausgaben fallen an? Zur Einführung und später?
- Ist der Umfang Ihrer geplanten Kommunikationsstrategie passend zum Vorhaben?



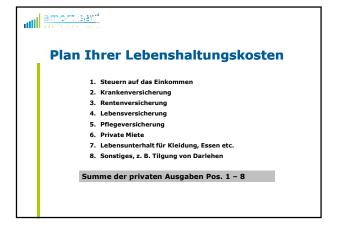
# Vertriebspolitik

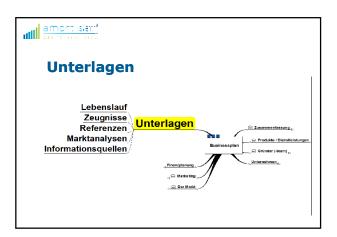
- Über welche Vertriebskanäle soll Ihr Produkt abgesetzt werden?
- Erreichen Sie Ihre potenziellen Käufer mit den ausgewählten Vertriebskanälen?
- Welchen **Anforderungen** (Mitarbeiterzahl, -qualifikation, -ausrüstzung usw. muss der Vertrieb entsprechen, um die Marketingstrategie erfolgreich umzusetzen? Wie stellen Sie die **Qualität** bei Fremdvertrieb sicher?
- ✓ Wie bauen Sie Ihren Vertrieb auf? Was machen Sie selbst und was lassen Sie machen?
- Können bereits **bestehende Vertriebswege** (Kooperationen, strategische Partnerschaften) genutzt werden?
- Haben Sie den Zeit- und Kostenfaktor bei der Kundengewinnung berücksichtigt?

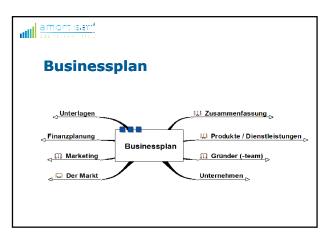














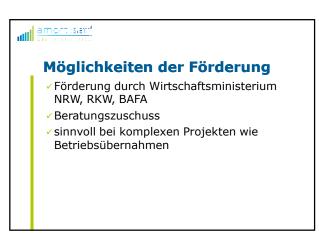


Konzept ist in sich nicht schlüssig (bzw. dargestellt)

 Zu umfangreich: keine Diplomarbeit – konkrete Aussagen über das Vorhaben.











# **Im Fall des Scheiterns**

- Rechtzeitig beraten lassen über alternative
   Vorgehensweise oder Aufgabe
   (bevor Schulden drohen !)
- Ziehen Sie Teilzeitjobs und Nebenjobs in Betracht, um Liquidität zu bewahren



# Die nächsten Schritte

- ✓ Informieren Sie sich intensiv über Ihren Markt
- Machen Sie sich frühzeitig über Voraussetzungen für Ihr Vorhaben schlau
- ✓ Suchen Sie sich einen Berater Ihres Vertrauens

