



7 Praxis – Tipps für Gründer

Eine Information von Ingrid Sperber und Joachim Scholz

13.07.2018

„Ich werde jetzt mein eigener Chef!“ – ein verlockender Gedanke. Um diese Idee umsetzen zu können, sollten Sie sich ausreichend auf die Unternehmensgründung vorbereiten. Hier erhalten Sie 7 Tipps aus der Praxis für Ihre Vorbereitung!



1) Finanzierung

Die richtige Finanzierung ist eine wichtige Basis für einen guten Start mit dem eigenen Unternehmen. In der Praxis ist zu sehen, dass häufig der Kapitalbedarf unterschätzt wird, die erzielten Einnahmen in neue Anschaffungen investiert werden und kein ausreichender Spielraum für die Startphase vorhanden ist.

Berücksichtigen Sie in den Anschaffungen auch „Kleinigkeiten“, die sich meistens zu einer größeren Summe addieren. Auch während der Startphase benötigen Sie Geld zum Leben. Anlagegüter sollten immer langfristig finanziert werden, sorgen Sie für ausreichend Überziehungsspielraum auf Ihrem Geschäftskonto, um Waren und Material rechtzeitig nachbestellen zu können.

2) Businessplan

Jeder Finanzierungsgeber – in der Regel ist es eine Bank – fordert vor Zusage von Kreditmitteln in der Regel einen aussagefähigen Businessplan. Erstellen Sie einen umfangreichen Plan, der alle Punkte (Organisation, Markt und Zielkunden, Marketing, Finanzierung, Umsatzvorschau) berücksichtigt. Je intensiver Sie sich mit den einzelnen Fragen zum Businessplan beschäftigen – welchen Preis kann ich verlangen? Wie viel Produkte kann ich realistisch verkaufen? – desto größer ist die Chance auf ein schnelles Gelingen Ihrer Geschäftsidee.

Ein guter Businessplan zeigt Ihnen die notwendigen Maßnahmen auf, um Erfolg zu haben! Bei einer regelmäßigen Überprüfung Ihrer Ist-Zahlen zur vorgenommenen Planung können Sie Abweichungen zeitnah erkennen und entsprechend reagieren.

3) Kunden

Viele Geschäftsideen sind nach Ansicht ihrer Ideengeber so ausgefeilt, dass die Kunden auf jeden Fall von alleine kommen und sich um das neue Produkt reißen. Es genügt ein guter Internetauftritt. Im Einzelfall kann das durchaus einmal der Fall sein, die Regel ist es auf sicher nicht und sicher auch kein Weg zu einem dauerhaften Erfolg.

Stellen Sie sich im Vorfeld der Unternehmensgründung ausreichend Fragen zu Ihren potenziellen Kunden. Bedenken Sie, dass junge Menschen anders reagieren als Senioren, Frauen andere Signale beachten als Männer. Wer ist die Haupt-Zielgruppe und warum sollen die Kunden ausgerechnet bei mir das Produkt/die Dienstleistung kaufen, obwohl es Mitbewerber am Markt gibt? Wie viel Zeit benötige ich für die Kundenansprache bis zum Kauf des Produkts? Wann und wo treffe ich die Kunden am besten?

4) Internetauftritt

In der heutigen Zeit ist ein guter Internetauftritt für jedes Unternehmen unabdingbar. Häufig ist der Existenzgründer jedoch nicht bereit, für die Erstellung eines wirklich positiven Auftritts professionelle Hilfe in Anspruch zu nehmen. Es ist ja auch so viel einfacher und kostengünstiger, dies von einem „guten Bekannten“ ausführen zu lassen.

Das ist in den meisten Fällen Sparen am falschen Platz. Je besser die Präsentation eines Unternehmens auf allen Kanälen ist – also auch in den sozialen Medien – desto größer die Wirkung auf den Kunden.



7 Praxis – Tipps für Gründer

Eine Information von Ingrid Sperber und Joachim Scholz

13.07.2018

5) Rechtsform

Bitte bedenken Sie bei der Wahl der Rechtsform, dass sie unbedingt auch Signalwirkung auf Ihre Kunden hat. Eine UG ist zwar kostengünstig, zeigt aber jedem Außenstehenden, dass im Unternehmen kein Geld vorhanden ist. Es geht auch nicht nur um das Thema Haftung des Inhabers, sondern auch um das Thema künftiger Steuerveranlagungen: Umsatzsteuer, Gewerbesteuer, Körperschaftssteuer, Einkommensteuer.

Die Rechtsform des Unternehmens ist mehr als nur kostengünstige Haftungsbeschränkung.

6) Kontakte

Ohne gute Kontakte läuft im Geschäftsleben nur wenig. Kontakte sind das A und O. Gerade für kleine Unternehmen ein wichtiger Aspekt: Wen kann ich fragen? Wer kann mir beim Gedankenaustausch helfen? Die Erfahrung zeigt, dass gute Freunde und Verwandte meist eine sehr einseitige Sichtweise auf die Dinge haben.

Denken Sie schon im Vorfeld Ihrer Geschäftsgründung daran, Kontakte aufzubauen und zu nutzen. Nehmen Sie an Informationsveranstaltungen teil! Treten Sie einem Unternehmer-Netzwerk bei und/oder bauen Sie sich ein Netzwerk auf! Aber pflegen Sie es auch.

7) Flexibilität

Es kommt erstens anders und zweitens als man denkt!

Trotz einer guten Vorbereitung und einer realistischen Planung wird nicht alles so eintreffen, wie Sie es vorhergesehen haben. Behalten Sie Ruhe! Sie werden als Unternehmer immer wieder in Situationen kommen, die neue Entscheidungen und Planänderungen von Ihnen erfordern. Stellen Sie sich flexibel auf die neuen Situationen ein. Sie sind eine Chance, etwas zu ändern und zu verbessern, sie sind sicher kein „Problem“. Bleiben Sie positiv. Die Gründung eines neuen Unternehmens benötigt immer Zeit – häufig mehr Zeit, als Sie ursprünglich gedacht hatten.

Gerne helfen wir Ihnen bei der Umsetzung Ihrer Geschäftsidee!

Sprechen Sie uns an!

www.sperberscholz.de

Ingrid Sperber und Joachim Scholz sind Geschäftsführer der Unternehmensberatung Sperber & Scholz GmbH in Nürnberg, www.sperberscholz.de. Sie sind Mitglied im „Bundesverband der Kreditmediatoren“ (BdKM).

Nach über 30 Jahren in führenden Positionen bei deutschen Großbanken beraten sie seit dem Jahr 2008 Existenzgründer und Unternehmer in allen betriebswirtschaftlichen und finanziellen Angelegenheiten und übernehmen auch Verhandlungen mit Banken.

