

Über den Autor

Winfried Braun, Jahrgang 1965, ist Inhaber eines unabhängigen Beratungsunternehmens mit den Interessenschwerpunkten Marketing und Vertrieb, Finanzierung, Organisation und Risikoabsicherung. Seit 1994 berät und begleitet Betriebswirt IHK Winfried Braun Existenzgründer in ihrer Start- und Wachstumsphase. Vor seiner eigenen Selbstständigkeit war er bei der Industrie- und Handelskammer IHK Würzburg-Schweinfurt, dem Technologie- und Gründerzentrum TGZ Würzburg und dem Gründerservicenetz GSN Main-Spessart als angestellter Unternehmensberater und Dozent beschäftigt. Als Berater, Trainer und Coach sowie als fachkundige Stelle für die Tragfähigkeitsüberprüfung von Existenzgründungen ist er u.a. von den Kammern (IHK, HWK), dem Institut für Freie Berufe, BMWi und der Agentur für Arbeit zugelassen.

Web: www.winfried-braun.de, **Email:** office@winfried-braun.de, **Nickname:** [Winfried Braun](#)

Erste Überlegungen zu Ihrer Existenzgründung

Die Gründung eines eigenen Unternehmens – ob neben- oder hauptberuflich- ist ein Schritt mit weit reichenden Folgen. Bevor Sie sich auf ein solches Abenteuer einlassen, müssen Sie sehr genau hinterfragen, ob das tatsächlich der richtige Weg für Sie ist. Denn es nicht jedermanns Sache, sein eigener Herr zu sein oder die Verantwortung für Angestellte zu übernehmen. Wie können Sie einschätzen, ob Ihre Motivation, Ihre persönlichen Eigenschaften sowie Ihre unternehmerischen Fähigkeiten ausreichen?

Sie –und nur Sie – können mit einer „ungeschminkten“ Selbstbeurteilung herausfinden, ob die Gründung einer selbständigen Tätigkeit der richtige Weg für Sie ist!

1. Definieren Sie Ihre Ziele

Viele Gründungswillige haben kaum eine Vorstellung davon, was Selbstständigkeit bedeutet. Ausnahmen sind meist jene, die aus Unternehmerfamilien stammen oder Personen, die Erfahrungen im Verkauf besitzen. Die angestellte Erwerbstätigkeit in mittleren und großen Betrieben vermittelt kaum einen Eindruck, wie es ist, sein eigener Chef zu sein.

Die Gründung eines eigenen Unternehmens beinhaltet mehr als einen Arbeitsplatzwechsel – die Auswirkungen sind weit gravierender. Daher ist es wichtig, sich über die Folgen der Existenzgründung Gedanken zu machen und genauestens abzuwägen, was man auf persönlicher, beruflicher und finanzieller Ebene erreichen möchte.

Überlegen Sie sich also genau, warum Sie sich selbstständig machen wollen:

- Weil Sie schon immer Ihr eigener Chef sein wollten?
- Weil ein Freund es vorgeschlagen hat?
- Weil Sie sich etwas beweisen wollen?

Welchen Grund Sie auch haben mögen, seien Sie sich selbst gegenüber ehrlich, denn wenn Sie den Prozess erst einmal in Gang gesetzt haben, wird es schwierig, ihn ohne Kapitalverlust zu stoppen.

Eine solide Basis für Ihre Existenzgründung besteht darin, dass Sie die Ziele, die Sie erreichen möchten, exakt definieren. Folgende Fragen können Ihnen helfen, Ihre persönlichen Ziele und Ihre Motivation besser einzuschätzen.

- Wollten Sie sich schon immer selbstständig machen?
- Wissen Sie, welche Arbeit Sie in fünf Jahren machen möchten?
- Sind Sie bereit, alleine zu arbeiten?
- Ist Ihnen Karrieremachen wichtig?
- Wollen Sie der Chef sein?
- Wollen Sie Ihr Potential ausschöpfen?
- Erhoffen Sie eine höhere Lebensqualität auf Grund eines eigenen Unternehmens?
- Erwarten Sie einen hohen Verdienst?
- Wünschen Sie mehr finanzielle Sicherheit?
- Haben Sie eine besondere Geschäftsidee, die Sie verwirklichen möchten?

Wenn Sie die überwiegende Mehrzahl der Fragen mit „Ja“ beantwortet haben, so ist dies ein gutes Zeichen dafür, dass die Existenzgründung der richtige Weg für Sie ist. Wägen Sie Ihre Stärken und Schwächen ab. Versuchen Sie, die Schwächen zu minimieren.

2. Schätzen Sie Ihre persönlichen Eigenschaften ein

Kennen Sie die Realität bezüglich der Leitung eines Unternehmens? Falls nicht, gehen Sie systematisch vor und bedenken die möglichen Vor- und Nachteile. Vielleicht möchten Sie beginnen, doch wie Ihnen jeder erfahrene Unternehmer raten würde, sollten Sie vorsichtig sein und zunächst kleine Schritte unternehmen, um von Anfang an Fehler zu vermeiden.

Von bestehenden Firmen lernen

Unterhalten Sie sich mit Personen, die bereits selbstständig arbeiten. Vielleicht haben Sie ja Bekannte, die ehrlich über Ihre Erfahrungen sprechen, Ihr geplantes Projekt beurteilen und Ihnen Ratschläge geben können. Konzentrieren Sie sich nicht nur auf Vorteile – fragen Sie auch nach negativen Aspekten. Oft sind befreundete Selbstständige eher bereit, Ihnen in der Überlegungsphase mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.

Um einen Eindruck über die Erfolgsaussichten Ihrer geplanten Firma zu erhalten, sollten Sie sich ein ähnliches Unternehmen betrachten. Dies ist am einfachsten, wenn es sich um ein öffentlich zugängliches Unternehmen handelt, etwa ein Einzelhandelsgeschäft, ein Cafe, ein kleines Hotel oder andere Dienstleistungsunternehmen. Gehen Sie hinein und schauen sich um. Achten Sie dabei auf das Personal, die Kunden, die Ausstattung und das Inventar.

Können Sie sich vorstellen, selbst ein solches Unternehmen zu führen? Falls ja, würden Sie genauso vorgehen? Würden Sie gerne Verantwortung übernehmen und jeden Tag für das Unternehmen arbeiten wollen? Bedenken Sie auch die Arbeit, die nebenbei anfällt. Wenn Ihr geplantes Unternehmen nicht ohne weiteres öffentlich zugänglich ist (z.B. im Büroservice), ist es unter Umständen etwas schwieriger, Informationen einzuholen. Manche Unternehmen bieten einen Tag der offenen Tür oder andere Informationsveranstaltungen an.

Bekannte Vorbilder

Biografien erfolgreicher Unternehmer können wertvolle Informationen bieten. Die meisten haben mal klein angefangen, und es ist interessant zu sehen, welche Eigenschaften ihnen zum Erfolg verholfen haben. Viele ihrer anfänglichen Fehler sind für alle Firmengründungen

typisch. Oft ist natürlich auch Glück im Spiel, doch hängt der Erfolg immer zusammen mit persönlichen Eigenschaften, wie etwa der Fähigkeit, günstige Gelegenheiten zu erkennen, Hartnäckigkeit oder auch die Einstellung gegenüber innovativen Ideen.

Wirtschaftliche Fragen

Wenn Sie überlegen, was Selbstständigkeit mit sich bringt, denken Sie bestimmt auch an wirtschaftliche Aspekte. Wer eine eigene Firma gründet, hat kein regelmäßiges Einkommen mehr und muss zur Finanzierung des Unternehmens meist seine Ersparnisse einsetzen. Unter Umständen stehen Sie in der Gründungsphase –falls Sie vorher eine bezahlte Anstellung hatten- finanziell schlechter da als vorher.

Persönliches Umfeld

In der Vorbereitungsphase sollten Sie Ihre Pläne mit allen betroffenen Personen durchsprechen. Das ist besonders wichtig, wenn Sie einen Partner und/oder Familienangehörige haben. Erörtern Sie alle Folgen ihrer Selbstständigkeit. Erklären Sie genau, was Sie vorhaben, welche Risiken Sie auf sich nehmen und welche Auswirkungen eventuelle geschäftliche Schwierigkeiten auf das private Leben hätten. Denn: Die Unterstützung Ihrer Angehörigen ist sehr wichtig!

3. Schätzen Sie ihre unternehmerischen Fähigkeiten ein

Als Existenzgründer müssen Sie nicht nur über bestimmte persönliche Eigenschaften verfügen, sondern auch über ausreichende unternehmerische Fähigkeiten. Viele glauben, dass technische Kenntnisse oder Branchenkenntnis ausreichen, doch tatsächlich ist es wichtiger, über allgemeine unternehmerische Fähigkeiten zu verfügen.

Die Erfahrung hat gezeigt, dass kleine Firmen vor allem auf Grund allgemeiner Unternehmensfehler scheitern und weniger wegen mangelndem fachlichen oder handwerklichen Geschick der Gründer. Ob Ihre fachlichen oder kaufmännischen Kenntnisse für das geplante Unternehmen ausreichend sind, können Sie nur selbst beurteilen. Zwar sind Ihre Qualifikationen der Schlüssel zum Erfolg, doch steht Ihnen vielfältige Hilfe von anderer Seite zur Verfügung – von kostenloser Beratung bis hin zu bezahltem Expertenwissen.

Schlüsselkenntnisse

Obwohl für die Führung eines Unternehmens vielfältige Fähigkeiten wie Eigeninitiative, Entscheidungsfreudigkeit, Durchhaltevermögen, Kreativität, Lernfähigkeit und Risikobereitschaft notwendig sind, bilden vor allem zwei den Schlüssel zum Erfolg:

Verkaufstalent

Ob in Dienstleistung, Handwerk oder Handel – diese Fähigkeit ist existenziell. Schon vor der Gründung müssen Sie Ihre Geschäftsideen potentiellen Investoren „verkaufen“, und wenn das Geschäft läuft, sorgt Ihr Verkaufstalent für weitere Umsätze. Verkaufstalent beinhaltet auch Verkaufsgeschick, das Ihnen finanzielle Vorteile sichern kann und auch ganz allgemein beim Umgang mit Menschen wichtig ist.

Gespür für Geld

Der geschickte Umgang mit Geld wirkt sich auf alle Bereiche Ihres Unternehmens aus, von der Preisgestaltung Ihrer Produkte oder Dienstleistungen über die Einschätzung, ob sich ein Geschäft lohnt, bis hin zur Fähigkeit, die Finanzen des Unternehmens im Griff zu haben.

Das Gute an den unternehmerischen Fähigkeiten ist, dass man sie erlernen kann. Natürliches Talent ist zwar von Vorteil, doch wer motiviert und an beruflichem Erfolg interessiert ist, kann viele dazulernen. Es gibt ein breites Angebot an Kursen für

Unternehmer, die oft abends stattfinden. Kursinhalte sind etwa Buchführung, Computerprogramme, Marketing und Verkauf.

Viel Erfolg bei Ihrer Selbständigkeit wünscht
Ihr Winfried Braun