

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](#)

Finden Sie Ihre Geschäftsidee

Wenn Sie sicher sind, dass die Selbstständigkeit das Richtige für Sie ist, müssen Sie die Art Ihres Unternehmens festlegen. Bei der Entscheidung für Ihre selbständige Arbeit haben Sie sicherlich eine Vorstellung der Branche. Sind Sie auf der Suche nach neuen und guten Geschäftsideen, weil Sie ganz von vorne anfangen? Oder machen Sie sich mit einem bereits bestehenden Konzept selbstständig: im Direktverkauf, als Franchise-Nehmer oder durch den Erwerb eines bereits bestehenden Unternehmens?

Es gibt viele mögliche Geschäftsideen. Es existieren kaum Produkte oder Märkte, die nicht weiterzuentwickeln wären. Das ist die Chance für Sie als Ideenjäger! Aber Vorsicht: Es ist sehr gefährlich, nur eine Idee zu haben!

1. Bei null anfangen

Die Entscheidung über die Erfolgsaussichten einer Geschäftsidee erfordert eine umfassende Analyse der Vor- und Nachteile. Spielen sie Ihr Vorhaben in Gedanken so weit durch, bis Sie eine Vorstellung von seiner Realisierbarkeit entwickeln. Besonders wichtig ist das Vorliegen eines ausreichend großen Marktes für Ihr Geschäft, denn: ohne Nachfrage keine Kunden, ohne Kunden kein Gewinn.

Ihre Geschäftsidee hat bessere Erfolgsaussichten, wenn Sie ein „einzigartiges Verkaufsargument“ entwickeln können. Bieten Sie etwas an, was andernorts nicht erhältlich ist. Ihre Idee muss nicht unbedingt einmalig sein, aber Sie sollten etwas Besonderes bieten z.B. sehr schneller Service oder exklusive Produkte.

Wenn Ihre Geschäftsidee diesen Basistest besteht, können Sie weitere detailliertere Marktforschungen durchführen.

Marktlücken entdecken

Selbst in gesättigten Märkten gibt es Nischen, die bislang noch unbesetzt sind. Um sie aufzuspüren, benötigen Sie zumeist detaillierteres Branchenwissen. Manchmal reichen aber auch schon ein gesunder Menschenverstand oder eigene Erlebnisse aus.

Erfolgreiche Konzepte kopieren

Wildern Sie doch mal in fremden Revieren. In anderen Branchen und Ländern gibt es genügend Geschäftsideen, die ihren Erfolgsbeweis schon angetreten haben. Oft lassen sich diese übertragen. Wer Ideen kopiert, gründet mit eingeschränktem Risiko.

Neue Ideen in alten Branchen verwirklichen

Alte Branchenhasen werden mit der Zeit betriebsblind. Eine pfiffige Neuheit macht selbst aus dem verschlafenen Konzept eine Top-Geschäftsidee. Doch sind solche Ideen nicht immer leicht zu finden. Manchmal hilft das Nahe liegende.

Ausgliedern eines Geschäftsbereiches

Viele neue Unternehmen werden von ehemaligen Angestellten gegründet, die sich in ihrem zuletzt ausgeübten Beruf selbständig machen. Oft gehört auch der frühere Arbeitgeber zu den wichtigsten Kunden.

Technische Entwicklungen nutzen

Wer Innovationen rechtzeitig erkennt und sinnvoll in seine Branche integriert, kann fast sicher sein, ein tolles Konzept gefunden zu haben. Der einzige Haken an diesem Modell: Gute Entwicklungen gibt es nur sehr selten.

Mit Spezialisierung abheben

Mit einem kleinen Dreh erhalten selbst altbekannte Geschäftsideen plötzlich neuen Schwung. Wer sich in seinem Angebot oder einem besonderen Service von der Konkurrenz abhebt, schwimmt auf der Erfolgswoge.

Neue Trends erkennen

Der Strukturwandel vollzieht sich oft sehr plötzlich. Nur wer Änderungen schnell erkennt, präzise und gleichzeitig gefühlvoll darauf reagiert, kann mit einer Geschäftsidee davon profitieren.

Innovationsstandard

Viele Erfolg versprechende Vorhaben ranken sich heute um Basisinnovationen beispielsweise in der Informationstechnik und Biotechnologie.

Bevölkerungsentwicklung

Die Veränderungen der Bevölkerungsstrukturen geben wichtige Hinweise auf Marktchancen. Als wichtigster Faktor ist die Altersschere anzuführen. Außerdem ist ein längerfristiger Trend zu kleineren Haushalten zu erkennen.

Die wenigsten Geschäftsideen sind wirklich neu. Viele erfolgreiche Unternehmer haben bestehende Produkte und Dienstleistungen einfach weiterentwickelt oder sich Anregungen aus dem Ausland geholt. Um eine Erfolg versprechende Geschäftsidee zu finden, gibt es verschiedene Wege: Wirtschafts- und politische Magazine, yellow press, Veröffentlichungen von Fachverlagen oder aber, indem Sie als Verbraucher oder Arbeitnehmer über die Verbesserung bestehender Angebote nachdenken.

2. Selbstständigkeit als Franchise-Nehmer

Beim Franchising übernehmen Sie ein fremdes Firmenkonzept im Rahmen eines Lizenzvertrags. Der Franchise-Geber gestattet Ihnen die Benutzung eines Firmennamens, bietet Ihnen Schulungen und kompetente Unterstützung mit allen daraus resultierenden Vorteilen. Sie als Franchise-Nehmer zahlen dafür am Anfang eine einmalige Lizenzgebühr

und später laufend Tantiemen. Der größte Vorteil liegt in einem schnelleren und unter Umständen weniger riskanten Markteinstieg.

Das Franchising entstand in den 50er-Jahren in den USA, und viele der bekanntesten Franchise-Unternehmen tragen amerikanische Namen. Das von Ihnen gewählte Franchise-Konzept sollte bereits etabliert sein. Wegen des Erfolgs der Franchise-Idee bieten aber immer mehr zweifelhafte Firmen Franchise-Konzepte an. Erkundigen Sie sich daher nach der Seriosität des Franchise-Unternehmens.

3. Selbständig im Direktverkauf

Der Direktverkauf bietet eine Möglichkeit, sich in einem bestehenden Gefüge selbständig zu machen. Der Verkauf erfolgt direkt, vom Hersteller zum Kunden - ohne Zwischenschaltung eines Großhändlers.

Der Händler beauftragt selbstständige Unternehmer, die unter den Bezeichnungen wie „Vertreter“ oder „Consultant“ firmieren. Auf diese Weise werden Produkte wie Bekleidung, Kosmetik, Haushaltswaren, Bücher, Schmuck und Nahrungsmittel verkauft. Fast 90 Prozent der Verkäufe erfolgen auf persönlicher Basis, wobei der Verkäufer Provision erhält. Falls Sie im Direktverkauf tätig werden wollen, sollten Sie einen großen Bekanntenkreis haben, in dem Sie erste Kunden gewinnen können.

4. Betriebsübernahme, Unternehmensnachfolge

Die Unternehmensnachfolge wird von vielen Existenzgründern als „Existenzgründung light“ angesehen. Das Konzept scheint erprobt, und die Kunden sind vorhanden.

Doch die Nachfolge ist oft viel schwieriger als eine Neugründung. Bedenken Sie: Klein- und Mittelständische Unternehmen werden durch ihre Besitzer geprägt. Wechsel dieser, ändert sich (fast) alles im und um den Betrieb. Oft gehen gute Kontakte des Seniors verloren, neue müssen aufgebaut werden. Meist muss das Konzept, das Geschäftsfeld des Unternehmens, ganz neu bestimmt werden. Auch können Nachfolgen kostenintensiv sein: Teuer sind in der Regel der Kundenstamm und der gute Name einer Firma. Oft sind darüber hinaus auch Folgeinvestitionen für Anschaffungen fällig, die zunächst nicht in die Finanzplanung einbezogen worden waren.

Vergewissern Sie sich, wie der Betrieb läuft. Dafür allein die Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen der letzten Jahre zu Rate zu ziehen wäre zu kurz gegriffen. Gewinne könnten eventuell in der Vergangenheit unterlassene Investitionen und damit niedrige Abschreibungen widerspiegeln.

Viel Erfolg bei Ihrer Selbständigkeit wünscht
Ihr Winfried Braun