

# HANDBUCH EXISTENZGRÜNDUNG

.....

## 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

DAS E-BOOK ZUR BLOGPARADE AUF [www.gruendungswissen.at](http://www.gruendungswissen.at)

Veröffentlicht von: Martin Grünstäudl  
Kontakt: [info@gruendungswissen.at](mailto:info@gruendungswissen.at)



[www.gruendungswissen.at](http://www.gruendungswissen.at) ist ein Blog von Martin Grünstäudl. Darin gibt er Tipps zur Existenzgründung und zur Führung von Unternehmen in der kritischen Phase unmittelbar nach der Gründung. Der Blog unterstützt dabei sowohl in wirtschaftlicher als auch in rechtlicher Hinsicht (österreichisches Recht) beim „Abenteuer Selbständigkeit“.

Im Blog wurde auch die Blogparade „**Mein wichtigster Tipp für Existenzgründer**“ ( <http://www.gruendungswissen.at/gruendungswissen/blog-post/2011/02/07/blogparade-mein-wichtigster-tipp-fuer-existenzgruender/> ) initiiert. Insgesamt haben sich an der Blogparade 30 Autoren beteiligt, deren Beiträge in diesem eBook zusammengefasst wurden.

**PS:** Sollte Ihnen das eBook gefallen, dann können Sie es gerne weiterempfehlen. Sie können das eBook auch gerne auf Ihrer Homepage zum Download anbieten. Einzige Bedingung hierzu: Veränderungen am Inhalt dürfen keine vorgenommen werden.

## 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

► **Der Existenzgründer und seine Persönlichkeit**

von Bianca Schwacke

► **Sprechen Sie die Sprache Ihrer Zielgruppe!**

von Hubert Baumann

► **Standortanalyse im Businessplan**

von Malte Geschwinder

► **Keine Angst vor dem eigenen Weg**

von Barbara Frolik

► **Mein wichtigster Tipp für Existenzgründer**

von Gabriele Bauer

► **Der wahre Chef im Unternehmen**

von Alfred Grünstäudl

► **Nicht schubbern – positionieren!**

von Kerstin Boll

► **Mein wichtigster Tipp!**

von Thomas Mallessa

► **Finanzierung und Tipps für Existenzgründer**

von Konstantin Matern

► **Unsere Tipps für Existenzgründer**

von Petra Hamacher

► **Höher, schneller, weiter – so gewinnen Sie gegen die Großen**

von Torsten Montag

► **Kommunizieren mit Strategie – von Anfang an**

von Martina Schäfer

► **Existenzgründer Tipp – Vernetzen ist wichtig!**

von Judith Torma

► **Gut geplant zur erfolgreichen Existenzgründung**

von Reinhard Huber

► **Mein wichtigster Tipp für Existenzgründer – die Geldquellen**

von Matthias Griesbach

► **Werbetext: So verbinden Sie Begeisterung und Kundennutzen**

von Doris Doppler

► **Wer nicht lächeln kann, hat keinen Erfolg**

von Martin Grünstäudl

► **Erfolgreich gründen – was kommt vor dem Businessplan**

von Nicole Arnitz

► **Unternehmerische Schizophrenie**

von Hannes Offenbacher

► **Kundenbindung wichtiger als Kundenfindung**

von Ivo Kultermann

► **Wettbewerber-Analyse von Anfang an**

von Sabine Abstoß

► **Wie findet man den richtigen Unternehmensnamen?**

von Steven Schüller

► **46 Tipps um ein besserer Unternehmer zu werden**

von Norbert Weider

► **Erst der Rahmen macht das Bild**

von Ivan Blatter

► **Mein wichtigster Tipp für Existenzgründer**

von Heike Lorenz

► **Den ersten Kunden gewinnen, immer wieder**

von Stefan Wabner

► **Auf die Kernkompetenzen konzentrieren**

von Gunnar Berning

► **Verkauft Produkte statt Arbeitskraft**

von Marco Laspe

► **(K)eine tragfähige Geschäftsidee**

von Kathrin Schmidt

► **Lernen von den Serientätern!**

von Marcus Ambrosch

## **ANHANG**

► **Mein neuer Blog: 1001 Erfolgsgeheimnisse**

von Martin Grünstäudl

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

### ► Der Existenzgründer und seine Persönlichkeit

von Bianca Schwacke: <http://biancaschwacke.wordpress.com>

Eine eigene Firma gründen, Chef sein, Unabhängigkeit, der eigenen Entfaltung freien Raum geben. Es gibt sicherlich noch mehr Beweggründe, die Menschen dazu veranlassen, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. Die Firmengründung oder auch Existenzgründung ist die eine Seite, aber wie steht es mit der eigenen Persönlichkeit?

Die Frage, ob Sie eine Unternehmerpersönlichkeit sein müssen, um am Markt zu existieren und überlebensfähig zu sein, beantworte ich mit einem klaren JA. Die Idee und/oder die Vision zum erfolgreichen Unternehmer reichen nicht aus, um erfolgreich zu werden.

Seit 1996 bin ich Unternehmensberater und berate seither u.a. Jungunternehmer und Menschen, die eine Existenzgründung planen. Hier geht es nicht nur um die formalen Dinge, wie z.B. der Businessplan, die berücksichtigt werden müssen, sondern um einen ganz entscheidenden Faktor, um erfolgreich zu werden, nämlich um die eigene Persönlichkeit.

Informationen und Beratungen rund um die Existenzgründung bekommen Sie in Basisseminaren bei den hiesigen IHK's und von vielen Beratern und Infoabenden. Inhaltlich gesehen, sehr informativ.

Doch, lassen Sie mich Ihnen im Folgenden einige wichtige Punkte aufzeigen, die für eine erfolgreiche Selbständigkeit absolut notwendig sind:

#### **Kommunikationsfähigkeit**

Die Kommunikation ist hier ein ganz wichtiger Ansatz. Signale werden gesendet und empfangen, sowohl verbal als auch non-verbal. Natürlich kann jeder kommunizieren, aber, werden Sie auch richtig verstanden? Kommuniziert wird nicht nur mit dem Kunden, sondern ebenso mit Lieferanten, Mitarbeitern und Geschäftspartnern. Sie müssen sich der gesellschaftlichen Norm anpassen, ansonsten kann es sehr schwierig werden sich zu etablieren. Entstehende Konflikte mit den eben genannten Personengruppen können nur gelöst werden, wenn Sie diplomatisch vorgehen.

Grundsätzlich sollten Sie eine menschenfreundliche Haltung haben. Sie müssen in der Lage sein zu variieren zwischen Freundlichkeit, Anpassungsfähigkeit und sozialem Verständnis auf der einen und Unnachgiebigkeit, Abgrenzung und Durchsetzungsvermögen auf der anderen Seite. Verschiedene Interaktionen mit Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitern erfordern Flexibilität im Umgang mit ihnen.

#### **Flexibilität**

Flexibilität ist auch in der Unternehmensorganisation äußerst wichtig. Vielfältige Aufgaben müssen bewältigt werden, wie z.B. die Arbeitsplanung, Mitarbeiterereinsatz, Einkauf, Terminabsprachen u.v.m. . Effizientes Zeitmanagement ist unabdingbar.

### **Fehlerorientierung**

Ein Unternehmer sollte vermeiden, absolut fehlerfrei zu arbeiten. Durch Fehler lernt man und so sollte eine „positive Fehlerorientierung“ bei der Arbeitsplanung dazu gehören. Jeder gemachte Fehler gilt als Chance zur Verbesserung und deshalb muss der Unternehmer über die Fähigkeit der Selbstregulation verfügen, um sich und sein Unternehmen neutral zu betrachten.

### **Leistungsbereitschaft**

Es wird dem Existenzgründer eine hohe und stabile Leistungsfähigkeit abgefordert. Finanzieller Erfolgsdruck, Verantwortung und plötzliche Entscheidungen sind Bestandteil eines Unternehmer-Alltags. Sie müssen immer damit rechnen, dass neue Herausforderungen auf Sie zu kommen. Die Woche eines Firmeninhabers ist nicht unbedingt nach 40 Stunden beendet, sondern kann sich bis auf 60-80 Stunden ausweiten. Die eigene Motivation und die Freude am eigenen Unternehmen bringen Sie zu ausdauernden Leistungen.

### **Risikobereitschaft**

Die innere Kontrollüberzeugung verfügt über mehr Risikobereitschaft, welche eine Rolle spielt, dass man sich selbst als Verursacher gewisser Ereignisse sieht und so in der Lage ist, selbst zu analysieren und ihren eigenen Vorstellungen zu folgen, ohne dass Angst und Sorgen einen davon abbringen. Menschen, die darüber verfügen, sehen eher den Erfolg in ihrer Entscheidung, als den Misserfolg und werden auf diese Weise wesentlich risikobereiter. Im Gegensatz dazu steht die externe Risikobereitschaft. Menschen mit dieser Sichtweise sehen die entstehenden Ereignisse durch Glück, Schicksal usw. als nicht beeinflussbar. Sie sind nur wenig risikobereit und sehen in ihrem Handeln eher den Misserfolg als den Erfolg. Gefühle der Angst und Sorge halten sie vom Handeln ab.

Eine Mischung aus beidem sollte den unternehmerischen Erfolg begünstigen.

### **Erfolgreiches Unternehmen**

Eine erfolgreiche Unternehmensgründung beruht zwar auf den zuvor genannten Eigenschaften, sollte aber nicht unbedingt in Summe auf den Erfolg schließen. Wichtig ist jedoch, dass die eigenen Schwächen erkannt und nicht ignoriert werden. Die Schwächen sollen nicht ausgeglichen, sondern Stärken ausgebaut werden. Es gibt viele Online-Tests, die einen beurteilen, ob man Unternehmer ist oder nicht. Die Entscheidung, einen solchen zu machen, liegt bei Ihnen.

Empfehlenswert ist es jedoch mit kompetenten Personen darüber zu sprechen, diese beurteilen zu lassen und hilfreiche Tipps entgegen zunehmen. Vermeiden Sie eines von Anfang an:  
**BETRIEBSBLINDHEIT!**

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

### ► Sprechen Sie die Sprache Ihrer Zielgruppe!

von Hubert Baumann: [www.hubertbaumann.com](http://www.hubertbaumann.com)

#### **Wer aus Kostengründen oder Zeitgründen bei Vertrieb und Marketing spart, spart am falschen Ende.**

Vertrieb und Marketing müssen nicht teuer sein, wenn man es richtig und zielgerichtet betreibt. Die neuen Medien, wie Soziale Netzwerke, Blogs usw. bieten heute Möglichkeiten, auch ohne große finanzielle Investitionen am Markt bekannt zu werden.

Allerdings erfordern diese Strategien entsprechenden Zeitaufwand und vor allem Nachhaltigkeit. Je nach Produkt und Zielgruppe sollten Sie einen zeitlichen Vorlauf von mindestens 6 – 9 Monaten einplanen, während dem Sie kontinuierlich Ihr Netzwerk ausbauen und Öffentlichkeitsarbeit betreiben.

#### **Wichtig ist: Sprechen Sie die Sprache Ihrer Kunden! Der Köder sollte schließlich dem Fisch schmecken, nicht dem Angler.**

Was nützt ein Außenauftritt (z. B. in Form einer Internetseite oder einer Produktbroschüre), bei dem Sie sich die größte Mühe gemacht haben, Ihr geballtes Fachwissen zu präsentieren, mit allen Fachausdrücken, die Ihnen zu dem Zeitpunkt eingefallen sind, wenn der Kunde diese nicht versteht.

Oft hilft es, sich nach dem Verfassen eines Textes etwas Zeit zu nehmen, und den Text aus einer anderen Perspektive zu betrachten. Würden Sie Ihren Text verstehen? Und vor allem, würde er Sie animieren weiterzulesen und mit Ihnen Kontakt aufzunehmen?

Nehmen Sie Einwände von Außenstehenden ernst und überarbeiten Sie gegebenenfalls Ihren Auftritt, wenn Sie entsprechend kritische Rückmeldungen erhalten.

Arbeiten Sie parallel dazu an Ihrem gesamten Außenauftritt, u. a. an Ihren Alleinstellungsmerkmalen (USP) und einer Unternehmens-Kurzvorstellung (Elevator Pitch). Ihr Unternehmen sollte bei jeder Gelegenheit einen professionellen Eindruck bei Ihrer Zielgruppe hinterlassen.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

### ► Standortanalyse im Businessplan

von Malte Geschwinder: <http://blog.standortanalyse.biz>

Immer wieder wird in der Fachliteratur oder auf Existenzgründer-Blogs auf die Notwendigkeit einer möglichst genauen Kosten- und Ertragskalkulation im Businessplan hingewiesen. Woher soll der Existenzgründer aber für seinen Businessplan wissen, wie viel Umsatz er in Zukunft erwirtschaften kann oder wie viele Kunden den Weg in sein Geschäft finden werden?

Genau hier hilft der "Online Standortcheck", die internetbasierte Standortanalyse. Diese vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie preisgekrönte Software für die Standortanalyse unterstützt Gründer eines standortbezogenen, stationären Unternehmens dabei, Ihre zukünftige Kundenbasis zu prognostizieren und auch den potenziellen Umsatz vorherzusagen.

Möglich wird das durch die bisher einzigartige programmatische Umsetzung eines komplexen Geomarketing-Prognosemodells in einem einfach zu bedienenden Internet Dienst. Das folgende Video stellt diesen Dienst vor:

Video: Standortanalyse für Gründung und Expansion  
[ [http://www.youtube.com/watch?v=kx9jgUyNGjE&feature=player\\_embedded](http://www.youtube.com/watch?v=kx9jgUyNGjE&feature=player_embedded) ]

Das Prognosemodell ist dabei verlässlicher als z.B. eine stichprobenhafte Frequenzzählung am Standort, da eine solche stark abhängig von stark variablen, äußeren Faktoren wie dem Wochentag, der Tageszeit, dem Wetter oder der Jahreszeit ist. Ein wirklich repräsentatives Bild der Besucherfrequenz und Passantenströme wird man nur sehr schwer erhalten können.

Ebenso zweifelhaft ist die häufig angewendete „Top-Down“-Methode zur Ermittlung des zukünftigen Umsatzes im Zahlenteil des Businessplans.

So eine Methode geht davon aus, wie viel Geld der Existenzgründer monatlich benötigt, um die Lebenshaltungskosten zu decken (Essen, Auto, Kleidung, Telefon, Miete, Strom, etc.) und ist von daher ein reines Wunschdenken. Im Businessplan besteht bei dieser Methode nahezu keine Verbindung zwischen den Umsatzzahlen und dem tatsächlichen Potenzial des Geschäftsmodells am gewünschten Standort.

Der „Online Standortcheck“ arbeitet anders. Diese Standortanalyse-Software berechnet unter Berücksichtigung der absatzorientierten, harten Standortfaktoren den möglichen Umsatz für Ihren Businessplan „von unten“ aus einer Vielzahl von hoch verlässlichen Daten z.B der infas Geodaten GmbH oder des statistischen Bundesamtes.

Durch die Ergebnisse dieser Umsatzprognose können Existenzgründer den Umsatz- und Rentabilitätsplan im Businessplan auf der Basis einer objektiven und belastbaren „Bottom-Up“ Berechnung erstellen und so auch besser vor Investoren, Kreditgebern wie Banken, Fördergesellschaften, etc. bestehen und diese von der Tragfähigkeit, Belastbarkeit und Nachhaltigkeit ihres Vorhabens überzeugen.



## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

**Wenn Sie also im Bankgespräch gefragt werden:**

*„Wie kommen Sie denn auf Ihren zukünftigen Umsatz im Businessplan?“*

**müssen Sie nicht antworten:**

*„Ich habe zusammengerechnet, wie viel meine Familie und ich monatlich brauchen, dazu noch eine Reserve eingebaut und die zukünftigen Kosten für das Geschäft summiert!“*

**sondern können stattdessen sagen:**

*„Die Kosten- und Ertragskalkulation meines Businessplans basiert auf einer datengestützten Standortanalyse, die den potenziellen Umsatz auf Basis der Wettbewerbsanalyse, des Einwohnerpotenzials und des Kaufkraftzuflusses objektiv berechnet und dadurch die Tragfähigkeit meines geplanten Standortes nachweist!“*

Entscheiden Sie selbst, welche Aussage überzeugender ist und davon zeugt, dass man sich wirklich ernsthaft mit der Umsatzprognose im Businessplan auseinander gesetzt hat.

Ein Modell wie das des „Online Standortcheck“ geht natürlich davon aus, dass alle am Markt Beteiligten, also der Gründer und dessen Wettbewerber, in gleicher Qualität agieren, d.h. z.B. ein gleich effizientes Marketing betreiben oder über vergleichbare Unternehmerqualitäten verfügen.

Durch den „Online Standortcheck“ wird der Existenzgründer (aber auch der bereits bestehende Unternehmer) zusätzlich in die Lage versetzt, durch die räumliche Differenzierung der Ergebnisse und Aussagen, sein (zukünftiges) Marketing gezielt in bestimmte Areale zu lenken, sodass die Werbung mit der „Gießkanne“ vermieden werden kann.

Zusammengefasst heißt das, der „Online Standortcheck“ liefert auf Basis der harten Standortfaktoren zum einen die Information „wieviel“ für den Businessplan und dazu auch noch „wo“ für die operative Umsetzung und Optimierung.

### ► Keine Angst vor dem eigenen Weg

von Barbara Frolik

Martin Grünstäudl von [gruendungswissen.at](http://gruendungswissen.at) hat mich vor einigen Tagen dazu eingeladen, an seiner Blogparade teilzunehmen. Das Thema dieser sehr spannenden Parade: Mein wichtigster Tipp für Existenzgründer.

#### **Der Schritt in die Selbständigkeit ist eine Entscheidung fürs Leben.**

Vielleicht nicht für alle, aber für viele von uns. Die eigene Firma ist nicht einfach irgendein Job. Die Entscheidung, ein Unternehmen zu gründen, kann dein Leben für immer verändern. Überlege dir deshalb gut, wohin die Reise gehen soll! Wer vor allem Geld verdienen möchte, hat es als Angestellter in vielerlei Hinsicht leichter. Ein Unternehmen aufzubauen bedeutet viel Arbeit. Und diese Arbeit lohnt sich nur, wenn der eingeschlagene Weg langfristig der richtige ist.

Das mag jetzt etwas kitschig klingen, aber es stimmt: Der richtige Weg ist immer der Weg des Herzens. Die Selbständigkeit muss Spaß machen, sonst erreichst du früher oder später den Punkt, an dem du alles bisher Erreichte in Frage stellst. Motivationskrisen sorgen nicht nur für schlechte Stimmung, sondern wirken sich oft auch negativ auf das Geschäftsergebnis aus. Überlege dir deshalb genau, welche Ziele du mit deiner Firma erreichen möchtest. Und zwar nicht nur materiell, sondern auch ganz persönlich.

#### **Wer bist du und was willst du?**

Zu wissen, was man wirklich möchte, ist nicht immer ganz einfach. Dies nicht zuletzt deshalb, weil Ziele sich ändern können. Anfangs ist die Selbständigkeit selbst vielleicht das wichtigste Ziel. Bei mir war dies ganz bestimmt so. Der Schritt in die Selbständigkeit war für mich ein Akt der Selbstbefreiung. Mein eigener Chef zu sein war das erste große Ziel. Und weil dieses Ziel wichtiger war als alles andere, machte ich mir nicht besonders viele Gedanken über den Inhalt meiner selbständigen Tätigkeit. Da ich bereits ein paar Jahre Erfahrung als Web-Spezialistin und Werbetexterin hatte, war es für mich naheliegend, in dieser Branche zu bleiben. Zu jenem Zeitpunkt war dies sicher die richtige Entscheidung, denn sie ermöglichte mir einen schnellen und mühelosen Start. Doch als die Geschäfte immer besser liefen und die ersten finanziellen Hürden überschritten waren, kamen immer mehr Zweifel auf ...

Die Realität sah irgendwie anders aus, als ich sie mir vorgestellt hatte. Obwohl ich meine eigene Chefin war, war ich nicht besonders glücklich mit meinem Arbeitsalltag. Ich war ständig im Stress, hatte noch weniger Zeit für mich als vorher und startete meinen Computer jeden Morgen mit einem sehr unguuten Gefühl. Es dauerte eine Weile, bis ich mir dies eingestehen konnte. Aber je länger dieser unangenehme Zustand andauerte, desto weniger konnte ich die Augen vor der Tatsache verschließen, dass irgendetwas schief gelaufen war. Ich hatte, was ich mir gewünscht hatte und war trotzdem alles andere als zufrieden.

#### **Krise als Chance**

Ich erkannte, dass ich etwas tun musste. Und zwar jetzt. Mir wurde klar, dass ich mein Glück zu lange von der Erfüllung irgendwelcher Zukunftsträume abhängig gemacht hatte. Diese Träume wollte ich mir erfüllen, indem ich noch mehr arbeitete, um möglichst schnell die nötigen finanziellen Mittel zu haben, um mir das Leben aufzubauen, von dem ich mir das ultimative Glück versprach.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

Doch immer deutlicher erkannte ich, dass dies nicht funktionierte. Ich sah, dass ich jetzt beginnen musste, die Dinge zu tun, die mir Freude bereiteten.

Tja, aber was wollte ich genau? Um das herauszufinden, setzte ich mich eines Tages mit Papier und Bleistift hin und schrieb alles auf, was mir in den Sinn kam. Diese Übung empfehle ich jedem, der den Schritt in die Selbständigkeit wagen möchte (oder mit der gegenwärtigen Situation unzufrieden ist). Wichtig ist, dass du dabei erst einmal völlig unkritisch bist. Schreibe einfach auf, was dein Herz erfreut, ohne dich von deinen Ängsten leiten zu lassen.

Überlege dir zum Beispiel: Was mache ich am liebsten? Mit welchen Menschen möchte ich zusammenarbeiten? Wie soll mein Arbeitstag aussehen? Wie sieht mein idealer Arbeitsplatz aus? Was ist mir neben der Arbeit besonders wichtig? Welches Leben passt zu mir? Wie kann ich meinen Alltag so gestalten, dass ich so sein kann, wie ich wirklich bin?

Und nicht: Womit kann ich am einfachsten Geld verdienen? Oder: Was erwarten die anderen (Kunden, Familienmitglieder, die Gesellschaft) von mir? Wenn du dich auf solche Fragen konzentrierst, wirst du kurzfristig vielleicht tatsächlich Erfolg haben. Langfristig findest du so jedoch keine Erfüllung.

Und dann: Prioritäten setzen. Wenn es dir so geht wie mir, wirst du bald eine riesige Liste von Ideen vor dir haben. Viele Ideen sind schön, aber du musst nicht alles auf einmal umsetzen. Mache heute den ersten Schritt, und gehe dann mit der nötigen Ruhe vorwärts. Das ist manchmal gar nicht so einfach. Aber ich verspreche dir: Wenn du dir genügend Zeit lässt, kommst du schneller zum Ziel. In der Eile laufen wir nämlich Gefahr, wichtige Dinge zu übersehen. Wir schlagen einen Irrweg ein oder bringen das Haus durch unseren Übereifer zum Einstürzen. Wenn du merkst, dass Stress, innere Unruhe und Unlustgefühle zur Tagesordnung werden, nimm dies als Zeichen dafür, dass es Zeit ist, die oben beschriebene Übung zu wiederholen.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

### ► Mein wichtigster Tipp für Existenzgründer

von Gabriele Bauer: <http://gaba-ultramind.blogspot.com>

Bei meinem täglichen Web-Spaziergang habe ich heute ganz zufällig (es gibt keine Zufälle!) bei GRÜNDUNGSWISSEN.AT eine hübsche Blogparade gefunden.

Das Thema hat mich direkt angesprochen:

*Was ist mein wichtigster Tipp für angehende Unternehmer?  
Welche Lehren habe ich bisher aus meiner eigenen Selbständigkeit gezogen, aus der Existenzgründer lernen können?*

...und deshalb habe ich mich für einen kleinen mentalen Gedankenausflug in die objektive Welt des Business entschieden.

Selbstredend werde ich mich nicht auf das Glatteis von Businessplan oder Zeitmanagement begeben, sondern werde meinen Rat ausschließlich auf (mein Business) die Kraft der guten Gedanken beschränken.

### Meine Tipps:

- Vertraue Dir und Deinen Fähigkeiten.  
Ein potentieller Kunde oder Käufer will eine bestimmte Leistung von Dir erhalten. Wie könnte er Dir sein Vertrauen (materiell ausgedrückt: Geld) geben, wenn Du Dir selbst nicht vertraust? Dein Vertrauen ist Dein größtes Potential.
- Nutze ruhige Geschäftszeiten (das darf am Anfang durchaus vorkommen!) für Deine Entspannung.  
Wenn Du Dich gestresst und hektisch fühlst, leidet Deine Leistung - und vermutlich ebenso das Verkaufsgespräch. Die einzige Investition, die Du für gute Entspannung tätigen musst, ist ein wenig Zeit. Probier es einfach aus und lass Dich vom Ergebnis überzeugen.
- Die Kraft Deiner Vorstellung hilft Dir, um Dein Geschäft zu optimieren.  
Gedanken werden zu Worten und Taten - und alles was Du Dir vorstellen kannst, kann wirklich und wahr werden.  
Beispiel: Du möchtest Deine Leistung verbessern und weißt nicht so recht wie Du das anstellen kannst.  
Stell Dir vor wie Du Deine eigene Leistung wahrnehmen (sehen, hören, riechen, schmecken und fühlen) möchtest. Benutze Deine Sinne! Die Antworten ergeben sich meist schnell und mühelos.  
Jede Ware und Dienstleistung war irgendwann eine Idee in einem klugen Kopf!
- Gute Fragen erzeugen gute Antworten!  
Denke Dir gute Fragen aus, die Dir dabei helfen gute Antworten zu finden.  
Beispiel:  
Was kann ich tun, um die Qualität meiner Verkaufsgespräche zu steigern?  
Wo kann ich eine bessere Einkaufsquelle finden und meine Kosten senken?  
Was wünscht sich mein Kunde von mir?

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

- Tu alles so gut, wie Du kannst!  
Das ist vermutlich mehr, als die meisten Deiner Mitbewerber tun.  
Fehler, Rückschritte und Misserfolge sind Teil auf jedem Erfolgsweg.
- Gestehe Dir zu, dass Du ein Mensch bist und Fehler machen darfst. Aus Fehlern kannst Du lernen und brauchst den gleichen Fehler nicht zwei Mal zu machen.  
Der Wunsch nach Perfektion ist reine Illusion.
- Mit Liebe geht alles leichter.  
Biete ausschließlich Waren und Dienstleistungen an, die Du gut findest und mit reinem Herzen anbieten magst (vielleicht selbst gerne haben möchtest?).  
Wenn Du Deine Arbeit liebst, entfesselst Du starke Kraft für Deinen Erfolg.
- Sei aktiv!  
Erzeuge aktiv die Ursachen für die gewünschte Wirkung.  
Dein Erfolg hat drei Buchstaben: T.U.N.

### **Übrigens:**

Es ist noch nie ein Meister vom Himmel gefallen - jeder Erfolg beginnt mit dem ersten Schritt.  
...und auch Gras wächst nicht schneller, wenn Du daran ziehst.

### ► Der wahre Chef im Unternehmen

von Alfred Grünstäudl: [www.wennsiesichmehrerwarten.at](http://www.wennsiesichmehrerwarten.at)

Wissen Sie, wer der wahre Chef ist im Unternehmen? Es ist nicht der Eigentümer. Es ist auch nicht die Sekretärin. Nein. Der Kunde ist der wahre Chef im Unternehmen. Der Kunde kann nämlich jeden in der Firma auf die Straße setzen – ganz einfach, indem er sein Geld woanders ausgibt.

Wahrhaft erfolgreiche Unternehmer denken deshalb nicht zuerst an den eigenen Gewinn. Sie denken immer zuerst an den Nutzen für ihre Kunden. Das Interessante dabei ist, dass meist gerade jene Unternehmer die höchsten Gewinne erwirtschaften, die vor allem an den Kundennutzen und nicht an den eigenen Gewinn denken.

### Ein Hoch auf die Kundenorientierung

Eine höhere Kundenorientierung kann sich gleich in mehrfacher Weise bezahlt machen:

- Durch erhöhte Kundenorientierung und Eingehen auf die Wünsche und Bedürfnisse erreichen Sie eine bessere Bindung der Kunden an Ihr Unternehmen. Kundenbindung ist um ein Vielfaches günstiger als die Neukundengewinnung – und unter günstiger verstehe ich sowohl geld- als auch zeitmäßig günstiger. Experten sprechen zumeist davon, dass Maßnahmen der Neukundengewinnung gar um fünf- bis siebenmal teurer sind als Maßnahmen der Kundenbindung. Es ist viel einfacher bestehende (und zufriedene) Kunden zum Wiederkauf zu bewegen als potentielle Kunden zum Erstkauf. Das Vertrauen bestehender Kunden haben Sie ja (hoffentlich) bereits.
- Zudem führt erfolgreiche Kundenbindung zu einer geringeren Preissensibilität. Zufriedene Kunden sind oftmals bereit für ein gutes Produkt auch mal einen etwas höheren Preis zu zahlen als beim Konkurrenzunternehmen. Wenn nämlich die Produktqualität, der Service und die Freundlichkeit des Personals gut sind, dann sieht man oft über einen etwas höheren Preis hinweg.
- Durch eine hohe Zufriedenheit bestehender Kunden steigt außerdem die Chance auf Neukundenempfehlungen. Zufriedene Bestandskunden können somit durch das Aussprechen von Empfehlungen zu Ihren besten Verkäufern im Unternehmen werden! Der Grund warum Empfehlungen von zufriedenen Kunden so wirkungsvoll sind, ist, dass die Meinung eines unabhängigen Dritten schwerer wiegt als die Beteuerungen des Unternehmens selbst.

### Qualität ist nicht gleich Qualität

Wenn man von Qualität spricht, denkt man zwar immer zuerst an das Produkt oder die Dienstleistung selbst und wie man dieses und jenes technische Detail noch verbessern könnte. Doch das ist sicher der falsche Ansatz. Der Köder muss schließlich dem Fisch schmecken und nicht dem Angler.

Wichtig ist, genau jene Qualität bieten zu können, die der Kunde will, die ihn zufriedenstellt und mitunter sogar begeistert. Er will aber sicher nicht für teure Details zahlen müssen, auf die er überhaupt keinen Wert legt.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

Außerdem ist die Produktqualität alleine noch lange nicht alles. Auch Dinge wie begleitender Service, der Werbeauftritt des Unternehmens und natürlich die Freundlichkeit und die Beratungskompetenz der Mitarbeiter müssen optimiert werden, um Kunden den höchstmöglichen Nutzen bieten zu können.

Besonders betonen möchte ich hier die Kontaktqualität. Kunden kaufen immer noch am liebsten bei Menschen ein und nicht bei anonymen Unternehmen. Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft sollten daher vor allem im Verkauf groß geschrieben werden. Auch schadet es sicher nicht, sich in sein Gegenüber hineindenken zu können und auf die Wünsche des Kunden einzugehen.

### **Vergessen Sie Ihre Mitarbeiter nicht**

Sollte es Ihr Ziel sein, Ihre Kundenorientierung im Unternehmen zu steigern, dann dürfen Sie das Wichtigste nicht vergessen: Ihre Mitarbeiter. Sie sind es schließlich, die Kontakt zu Ihren Kunden haben und somit einerseits viel ruinieren aber auch viele Pluspunkte bei Ihren Kunden sammeln können.

Schaffen Sie daher ein gutes Betriebsklima und interessieren Sie sich für Ihre Mitarbeiter – auch ruhig mal für ganz private Dinge. Außerdem sollten Sie Ihre Mitarbeiter in Ihre Bemühungen zur Steigerung der Kundenorientierung aktiv mit einbeziehen. Erst dann werden Sie Ihre Maßnahmen richtig mittragen.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

### ► Nicht schubbern – positionieren!

von Kerstin Boll: [www.quivendo.de](http://www.quivendo.de)

Martin Grünstäudl hat unter dem Titel “Mein wichtigster Tipp für Existenzgründer” eine Blogparade gestartet. Hier ist mein Beitrag.

*“Wo kommen die Kunden her?”* Unter dem Blick des Gründungsberaters schrumpfe ich zusammen. Er fühlt mir auf den Zahn. *“Aber ich will doch wissen, ob ich genug Erfahrung habe”*, halte ich dagegen. Er winkt ab. *“Wo kommen die Kunden her?”*

In den ersten Jahren meiner Selbständigkeit habe ich immer wieder an den Berater gedacht, der mich so nachdrücklich, aber wohlmeinend auf die richtige Spur gelenkt hat.

Angeblich scheitern 70 Prozent der Existenzgründer an einer Unterfinanzierung, das heißt: Die Erstausrüstung kostet eine Menge Geld – und die Kunden stellen sich längst nicht so schnell ein wie erhofft. Mein wichtigster Tipp an Existenzgründer lautet deshalb:

### **Nehmen Sie sich Zeit für Marketing und Akquise!**

Und das gleich dreifach:

- In meinen Gründungsunterlagen stand zu lesen: In den ersten drei Jahren gehen 50 Prozent der Zeit in Marketing und Akquise.

Das ist viel Zeit. Ich stimme dem zu. In der Praxis erlebe ich jedoch eine ausgeprägte Marketing und Akquise Unlust. Meine Kunden werden Trainer, Berater oder Coach, weil sie trainieren, beraten oder coachen wollen. Ihre Vorstellung von der Selbständigkeit verbindet sich mit diesen Bildern. Das Finden von Kunden hat da keinen Platz. Keiner sollte sich jedoch täuschen: Eine Homepage und ein bisschen Networking sind zu wenig. Kunden wollen tatsächlich gewonnen werden.

Die Kundengewinnung ist notwendiger Teil des Selbständigendaseins. Aus der Frage kann ich keinen entlassen. Wer keine Neigung hat, selbst los zu marschieren, muss sich externe Hilfe suchen.

- Ohne klare Ausrichtung ist die Gefahr groß, dass Existenzgründer alles annehmen, was ihnen über den Weg läuft. Auch schlecht bezahlte Aufträge oder Aufgaben außerhalb ihrer Kernkompetenz. Dann aber geraten sie in einen Kreislauf, in dem sie schufteten, schufteten, schufteten – und keine Kraft mehr haben für strategische Überlegungen. Ich habe mal eine Frau getroffen, die lebt seit 20 Jahren so – na, herzlichen Dank!

Ein Freund von mir nennt das: Vor lauter Arbeit keine Zeit haben, die Säge zu schärfen. Ein schlimmer Fehler, denn Kunden sind dann bereit, gutes Geld zu zahlen, wenn sie einen Anbieter als kompetenten Problemlöser erkennen.

Welchen klar formulierten Kundennutzen hat das Angebot? Wie kann der Anbieter seine Vertrauenswürdigkeit deutlich machen? Für welche Situation und für welche Kunden passt er auffallend gut? All das sind Fragen, die zusammen mit einer Positionierung geklärt werden. So viel Zeit muss sein.



## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

- Der Markt ist nicht nett. Was langweilig ist, fällt durch. Und was heute spannend ist, kann morgen passe sein. Das bedeutet: Die Positionierung zu Beginn ist ein wichtiger Schritt, aber nicht der letzte.

Ich persönlich fahre gut damit, Freitag Nachmittag darüber nachzudenken, was in der Woche passiert ist: Was war gut? Was weniger? Ich mache mir ein paar Notizen und wenn ich – vielleicht alle drei Monate – noch mal durchblättere, kann ich Entwicklungen oder dauerhafte Fragen erkennen, die im alltäglichen Klein-Klein schon mal verdeckt sind.

Nachtrag: Ich habe noch einen schönen Artikel gefunden "Millionaire Efficiency: How to Structure Your Day Like the Rich"

[ [http://www.blogtyrant.com/millionaire-efficiency-how-to-structure-your-day-like-the-rich/?utm\\_source=feedburner&utm\\_medium=feed&utm\\_campaign=Feed:%20BlogTyrant%20%28Blog%20Tyrant%29](http://www.blogtyrant.com/millionaire-efficiency-how-to-structure-your-day-like-the-rich/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed:%20BlogTyrant%20%28Blog%20Tyrant%29) ]

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

### ► Mein wichtigster Tipp!

von Thomas Mallessa

Ich habe vor einigen Tagen eine E-Mail von Martin Grünstäudl erhalten, über die ich mich sehr gefreut habe und der Einladung zur Teilnahme an seiner ersten Blogparade gerne folge.

In dieser Blogparade geht es um das Thema "Mein wichtigster Tipp für Existenzgründer". Welche Lehren habe ich aus meiner Selbstständigkeit gezogen, aus der angehende Existenzgründer lernen können?

Nun ist dieses Thema ein sehr zweischneidiges, denn allzu leicht kann der Eindruck entstehen *"Ach, da kommt noch so ein Oberlehrer, der mir mit erhobenem Zeigefinger erzählen will, wie eine Gründung funktioniert"*. Das möchte ich an dieser Stelle nicht, sondern einfach aufzeigen, auf was Sie von Anfang an achten sollten.

Mein wichtigster Tipp sind eigentlich drei. d.h. von meinem Ansatz her gibt es drei wichtige Faktoren die stimmen müssen, wenn Sie dauerhaft am Markt bestehen wollen.

#### **Zahlenverständnis**

Das ist vor Beginn einer Existenzgründung der für mich wichtigste Punkt. Verschaffen Sie sich ein klares Bild ihrer Zahlen. Natürlich sind Prognosen, die Sie sich selbst erstellen oder vielleicht gezwungenermaßen in einem Businessplan erstellen müssen, sehr fiktiv. Niemand kann auch nur ansatzweise vorhersagen wie sich Ihr Umsatz entwickelt, aber das Grundgerüst, also Ihre Kalkulation oder die Ermittlung von bestimmten Kennzahlen, auch wenn Sie zunächst alleine beginnen, müssen Sie beherrschen. Überlassen Sie Ihre Zahlen nicht alleine dem Steuerberater. Falls nicht anders möglich, lassen Sie sich die Hintergründe oder besser Zusammenhänge erklären.

Vertrauen Sie die Zahlen einem guten Freund oder Bekannten an, wenn Sie selbst dafür kein Händchen haben, nur so lässt sich in bestimmten Situationen gegensteuern und Sie verlieren nicht den Überblick. Bedenken Sie bei der Kalkulation, dass nicht nur Ihre Lebenshaltungskosten und der Einkauf selbst gedeckt sind, sondern dass Sie bei Ihrem Gewinn ein Polster für schwierige Zeiten aufbauen können.

#### **Außendarstellung**

Ein weiterer Punkt, der einfach stimmen sollte, ist Ihr persönlicher Auftritt. Wie sehen Ihre Unternehmensfarben oder das Logo aus? Wie gestalten Sie Ihre Belege; also Rechnungen, Lieferscheine usw.? Hier zeigt sich von Beginn an für Ihre Interessenten oder Kunden ob es eine Struktur in Ihrem Unternehmen gibt.

Auch wenn Sie es vielleicht nicht glauben, aber Kunden achten sehr auf diese Kleinigkeiten. Leider sind diese absolut nicht selbstverständlich. Hier haben Sie die Chance, sofort einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen und heben sich von Anfang an von vielen Mitbewerbern ab.

#### **Ihre persönliche Einstellung**

Dazu habe ich keinen direkten Tipp sondern nur eine Frage, die Sie sich selbst beantworten sollten: "Wie viele Nein's, wie viel Ablehnung können Sie von Ihrer psychischen Stabilität her verkraften"? Nicht jeder Interessent wird automatisch Ihr Kunde...

### ► Finanzierung und Tipps für Existenzgründer

von Konstantin Matern: [www.internet-kredit.org](http://www.internet-kredit.org)

Der Weg in die Selbständigkeit ist kein leichter Weg. Oft hat man mit Rückschlägen zu kämpfen und auch die Finanzierung zu Beginn ist sehr wichtig. Aufgrund einer Blogparade von [gruendungswissen.at](http://gruendungswissen.at) werde ich euch meine Erfahrungen und Tipps zur Finanzierung mitteilen.

Es gibt jede Menge Tipps, die man einem Existenzgründer mitgeben kann. Je nach Branche variieren diese Tipps natürlich sehr stark. Ich werde die Tipps anhand meiner Selbständigkeit geben.

#### 1. Businessplan und Finanzierung

Zu Beginn sollte man sich um einen Businessplan kümmern. Die Aufstellung ist wichtig, auch wenn es von vielen Leuten als lästig empfunden wird. Ein Businessplan hilft konkrete Ziele zu setzen und diese während der Gründungsphase stets zu kontrollieren. Auch ist für eine Finanzierung ein Businessplan sehr wichtig. Dieser muss Steuerberater und Banken vorgelegt werden. Nur wenn man diese von der Geschäftsidee überzeugen kann, hat man überhaupt die Chance einen Kredit zu erhalten.

Gründungszuschuss wahrnehmen: Wer aus der Arbeitslosigkeit heraus den Weg in die Selbständigkeit wählt, kann von der Arbeitsagentur Zuschüsse bekommen. Voraussetzung ist/war dafür, dass man mindestens einen Monat arbeitslos ist. Da das Geld steuerfrei ist, ist es gerade für Existenzgründer oft wichtig, um die Einnahmen zu Beginn zu sichern. Gerade der Anfang ist bekanntlich schwer.

In meinem Fall ist keine Finanzierung notwendig gewesen. Ich habe bereits während meiner Ausbildung den Weg in die Selbständigkeit beschritten und aufgrund meiner Branche war es nicht notwendig einen größeren Kredit aufzunehmen.

#### 2. Tipps in der Selbständigkeit

Die folgenden Tipps helfen Existenzgründern in der Gründungsphase:

- Glaube an dich: Nur wer an sich glaubt, kann erfolgreich sein.
- Viel arbeiten ist als Selbständiger normal. Bereits vor der Gründung sollte dir dies bewusst sein. Üblich sind bis zu 60 Stunden je Woche.
- Nutze Marktnischen: Die 5. Kopie einer Geschäftsidee wird dich nicht weit bringen. Versuche in einer Nische mit einer neuen Idee den Weg in die Selbständigkeit.
- Suche Kooperationspartner: Empfehle andere und erhalte dafür Empfehlungen von anderen Betrieben. Oft hilft es auch Vergünstigungen zu geben und dafür andere Vorteile zu erhalten.
- Gestehe bei der Erstellung des Businessplans auch Schwächen ein. Das hilft diese zu meistern.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

- Bereite das Gespräch zum Unternehmerkredit gut vor. Alle wichtigen Unterlagen (Businessplan, Sicherheitenplan, Vermögensplan, Zeugnisse, Lebenslauf, eventuell Zertifikat und Teilnahme an Gründerseminaren) müssen dabei sein. Das Auftreten ist sehr wichtig.

### **3. Fazit zur Finanzierung und den Tipps für Existenzgründer**

Es ist nicht einfach selbständig zu werden. Insbesondere die Finanzierung muss vorab geklärt werden und ist nicht immer leicht. Das Geschäftskonzept muss überzeugen. Hat man die Gründungsphase überstanden und ein gesichertes und gutes Einkommen, kann die Selbständigkeit aber auch sehr attraktiv werden.

### ► Unsere Tipps für Existenzgründer

von Petra Hamacher: [www.shop-optimieren.com](http://www.shop-optimieren.com)

Durch Zufall habe ich heute gesehen, dass gruendungswissen.at die erste Blogparade des Blogs gestartet hat. Das Thema:

*“Was ist mein wichtigster Tipp für angehende Unternehmer? Welche Lehren habe ich bisher aus meiner eigenen Selbständigkeit gezogen, aus der Existenzgründer lernen können?”*

Vielleicht noch kurz vorweg, was eine Blogparade ist. Darunter verstehen Blogger ein Thema, das in einem beliebigen Blog als Blogparaden-Thema ausgegeben wird. Alle anderen Blogs können zu diesem Thema dann in einem bestimmten Zeitraum einen Artikel dazu verfassen. Sinn und Zweck des ganzen ist nicht nur, dass die Blogs untereinander gelistet werden, einzelne Blogs neuen Traffic generieren, sondern auch schlicht und ergreifend die gemeinsame Diskussion eines Themas in mehreren Blogs.

Nun, da wir ja gerade selbst damit beschäftigt sind, ein eigenes Unternehmen aufzubauen, fällt uns dieses Thema so zu sagen in den Schoß. Warum nicht aus den eigenen Erfahrungen berichten.

Mein erster praktischer Tipp geht an alle, die wirklich gerade erst anfangen mit der Überlegung und weder den Business Plan fertig haben noch ihr Geschäft eröffnet haben:

#### **Tragt alle Informationen, die ihr bekommen könnt, zusammen!**

Warum so einen einfachen Tipp? Ganz einfach. Nur weil man beschlossen hat, ab sofort selbständig zu sein und man das Formular beim Finanzamt unterschrieben hat, ist man noch lange nicht selbständig. Es gibt so viele Wege des Selbständigseins und so viele Hürden und Schlupflöcher, dass Wissen im wahrsten Sinne des Wortes der Schlüssel zur Macht ist. Und je nachdem, wie der Fall im einzelnen gelagert ist, ist der einfachste Weg nicht immer der Beste.

Wir zum Beispiel sind zwei Personen und ein eingetragenes Unternehmen, das schon längst nebenberuflich betrieben wird, existiert bereits. Wie man aus dieser Konstellation nun ein gemeinsames, erfolgreiches Unternehmen macht, kann einem niemand, ich wiederhole, niemand eindeutig sagen. Hier zählt es, so viele Informationen zu sammeln, wie man bekommen kann und diese dann auch zu überprüfen. Das wichtigste dabei ist, nie sofort zu allem Ja und Hellau sagen, sondern zu überlegen, was für einen selbst das Beste ist. Das ist die erste Prüfung, die man als Selbständiger bestehen muss: Informationen einholen und entscheiden, ob man diese gebrauchen kann oder nicht.

Stellen bei denen wir beispielsweise Informationen einholen:

- Steuerberater
- Notar/Anwalt
- Arbeitsamt
- Krankenkassen
- Unabhängige Existenzgründungs-Berater
- Ansprechpartner in Existenzgründungszentren im Umkreis
- IHK
- Anlaufstellen des Bundes oder Landes für Existenzgründer
- Business-Stammtische
- Befreundete Geschäftsführer

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

- Bankberater
- Familie und Freunde, denn auch hier versteckt sich der ein oder andere Tipp
- uvm.

Die Art der Informationen ist jedesmal unterschiedlich (teilweise auch völlig falsch bzw. nicht auf den konkreten Fall passend) und man wird mit einigen Stellen immer wieder Kontakt aufnehmen müssen, da sich die Sachlage ständig verändert. Daher unser zweiter, diesmal emotionaler Tipp:

**Sich nicht entmutigen lassen, weil man nicht sofort den Durchblick hat: Geduld üben!**

Es dauert seine Zeit, bis man einen Plan für die Zukunft zusammen gestellt hat und diese Zeit sollte man sich unbedingt nehmen! Voreilige Entschlüsse können fatale Folgen haben – nicht nur beim Finanzamt. Gerade was Familie und Freunde angeht, ist nicht zu unterschätzen, wieviel praktische und emotionale Hilfe man bekommen kann. Doch das ist ja keine Selbstverständlichkeit, daher ist auch hier Nachfragen Pflicht.

Jeder Existenzgründer erspart sich viel Arbeit, wenn jetzt erst mit der Konzepterstellung begonnen wird. Denn jetzt liegen alle Fakten auf dem Tisch und können verarbeitet werden, ohne dass man ein bereits bestehendes Konzept verwerfen muss.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

### ► Höher, schneller, weiter – so gewinnen Sie gegen die Großen

von Torsten Montag: [www.gruenderlexikon.de](http://www.gruenderlexikon.de)

Kleine Unternehmen müssen sich nicht unbedingt großen Unternehmen unterordnen oder gar deren extreme Preispolitik mitfahren. Sie haben nämlich einige Alleinstellungsmerkmale und Verkaufsargumente, mit denen die Großen nicht dienen können:

#### **So heben Sie sich von den Großen ab**

Persönlichkeit: Große Unternehmen müssen auf Callcenter zurückgreifen, um den Kontakt zu ihren Kunden zu halten. Leider hat dies mit direktem Kontakt nichts zu tun, da der Kunde nicht leicht zu wirklichen Entscheidungsträgern durchkommt. Stundenlange Warteschleifen und ein schlechter Service sind die Folge. Sie dagegen haben die Chance, regelmäßig mit Ihrem Kunden zu sprechen. Wenn Probleme auftauchen, sitzen Sie direkt an der Quelle und können direkt mit der Suche nach Lösungen beginnen. Sie sollten Ihre Rolle auch dafür nutzen, ihn aktiv zu beraten und ihn bei der Anlieferung, Montage und Wartung zu unterstützen. Eine solche persönliche Betreuung können Großunternehmen gewöhnlich nicht toppen.

Reaktionsgeschwindigkeit: Sie können auf Kundenmeinungen schneller reagieren als Konzerne. Während sie erst einmal einen langen Prozess von der Meinungsforschung über die Lösungsentwicklung bis hin zur Ausführung durchlaufen müssen, bevor dem Kunden wirklich geholfen werden kann, geht dies bei Ihnen auf dem direkten Weg. Sie erfahren sofort von Problemen beim Kunden, können alleine oder zusammen mit Ihren Mitarbeitern eine Entscheidung treffen und diese sofort umsetzen. Schnelle Ergebnisse werden Ihre Kunden mit Sicherheit begeistern.

Individuelle Leistungen: Im Gegensatz zu Konzernen können Sie Ihre Produkte oder Dienstleistungen maßgeschneidert für die Situation des Kunden anbieten. Große Unternehmen können höchstens Baukastensysteme anbieten, es ist aber gewöhnlich nicht möglich, Produkte oder deren Eigenschaften individuell zu verändern. Sie können dagegen im Rahmen Ihrer Geschäftsideen den Bedarf des Kunden genau feststellen, eventuell sogar vor Ort, und eine sehr spezielle Lösung anbieten. So heben Sie sich erfolgreich vom Angebot der großen Konkurrenz ab.

Nähe: Als kleines Unternehmen sind Sie wahrscheinlich sehr nahe an Ihrer Kundschaft angesiedelt. Dadurch ergibt sich ein weiterer Vorteil gegenüber Großunternehmen. Diese räumliche Nähe verschafft Ihnen nämlich den Vorteil, dass Sie Serviceleistungen anbieten können, die Konzernen kaum möglich sein dürften. Wenn es beim Kunden Probleme gibt, können Sie diese beispielsweise innerhalb kürzester Zeit direkt vor Ort lösen. Sollte es doch erforderlich werden, Reparaturen in Ihrem eigenen Unternehmen durchzuführen, können Sie kurzfristig ein Leihgerät zur Verfügung stellen. Großunternehmen sind dagegen meist weit entfernt und bei Schäden müssen Produkte eingeschickt und teure Versandgebühren bezahlt werden. Noch dazu hängen die Kunden stundenlang in der Warteschleife der Servicehotline fest.

#### **Werbung nicht vergessen**

Natürlich helfen Ihnen all diese Vorteile für Ihre Existenzgründung nichts, wenn niemand etwas davon weiß. Sie sollten deshalb jede Gelegenheit ergreifen, um Ihrem Kunden diese zu verdeutlichen. Fallen Sie durch schnelle Lösungen einen freundlichen und hilfreichen Kontakt und eine persönliche Betreuung auf und steigern Sie Ihren Wert für den Kunden.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

### ► Kommunizieren mit Strategie – von Anfang an

von Martina Schäfer: <http://blog.martina-schaefer.de>

Mein Bloggerkollege Martin Grünstäudl veranstaltet auf seinem Blog Gruendungswissen.at gerade eine Blogparade mit dem Thema "Mein wichtigster Tipp für Existenzgründer". Bei diesem wichtigen Thema bin ich doch gerne dabei. Herzlichen Dank für die Einladung.

#### **Mein Tipp für Existenzgründer: Gehen Sie mit einer Kommunikationsstrategie an den Start**

Den Aufschrei von Ihnen höre ich jetzt schon. Was soll ich denn noch alles tun? Hilfe, ich weiß doch sowieso nicht, wo mir der Kopf steht – und da soll ich auch noch eine Kommunikationsstrategie aus dem Hut zaubern? Finanzplanung, Büroausstattung, Versicherungsfragen – das reicht mir fürs erste. Kommunizieren kann ich schon irgendwie.

So oder ähnlich denken viele Existenzgründer. Schließlich haben sie gerade am Beginn ihrer Selbstständigkeit einiges zu bewältigen. Und zwar vieles, was nichts mit ihrer geplanten Tätigkeit zu tun hat. Da ist es nur allzu verständlich, wenn sie irgendwann einfach nur noch loslegen wollen.

Dennoch: Nehmen Sie sich die Zeit und entwickeln Sie Ihre Kommunikationsstrategie. Finden Sie das Kommunikationskonzept, das zu Ihnen passt. Und setzen Sie die richtigen Kommunikationsmaßnahmen ein. So steigern Sie Ihre Erfolgchancen – gleich vom ersten Tag Ihrer Selbstständigkeit.

#### **Wie Ihnen die passende Kommunikationsstrategie nutzt**

Eine Kommunikationsstrategie, die individuell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt ist, bringt Ihnen viele Vorteile:

- Sie positionieren sich klar und deutlich: von Anfang an. Ihre Kunden – und solche, die es werden sollen – wissen gleich, wofür Sie stehen. Denn eine gute Kommunikationsstrategie baut auf Ihrem USP (Unique Selling Proposition) auf. Der USP beschreibt Ihr Alleinstellungsmerkmal, also das worin Sie und Ihre Leistung sich von Ihren Wettbewerbern abheben. Das heißt aber auch: Sie selbst brauchen Klarheit über Ihre Stärken. Und Sie müssen wissen, welche Eigenschaften Sie und Ihr Angebot charakterisieren. Genau dieses Bild transportiert Ihre Kommunikationsstrategie dann in die Köpfe Ihrer Kunden.
- Sie erreichen leichter Ihre Zielgruppe. Um die Grundlage für Ihr erfolgreiches Kommunikationskonzept zu entwickeln, müssen Sie dazu erst einmal zwei Fragen beantworten: Wer genau gehört zu meiner Zielgruppe? Und was will meine Zielgruppe? Diese Überlegungen helfen Ihnen, zielgerichtet zu kommunizieren. So vermeiden Sie Streuverluste. Sie sparen Geld und Zeit. Und das wichtigste: Sie sprechen von Anfang an genau die Personen an, die Sie und Ihr Angebot wirklich begeistern.
- Sie setzen auf die passenden Kommunikationsmaßnahmen. Und zwar auf Maßnahmen, die zu Ihnen passen, die Ihre Bedürfnisse berücksichtigen und die sich an Ihrer Zielgruppe ausrichten. Es hilft Ihnen nämlich nichts, auf Kommunikationskanäle zu setzen, nur weil diese gerade modern sind. Entscheidend für den Erfolg Ihrer Kommunikation ist: Sie müssen sich damit wohlfühlen. Und Sie müssen so kommunizieren, dass Sie Ihre Zielgruppe erreichen. Nur dann kann Ihre Kommunikationsstrategie Sie bei Akquise und Marketing perfekt unterstützen.



## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

Natürlich müssen Sie diese Überlegungen nicht völlig alleine anstellen. Lassen Sie sich beraten. Ein Kommunikationsberater findet mit Ihnen Wege, wie Sie sich am besten der Öffentlichkeit präsentieren. Er entwickelt Ihre individuelle Kommunikationsstrategie. Er bringt Ihre Gedanken zu USP und Zielgruppe auf den Punkt. Und er begleitet Sie bei Ihren ersten Schritten mit Ihrem neuen Konzept. Nutzen Sie diese Chance. Verschonen Sie nicht Zeit und Geld durch unnötiges Herumprobieren bei der Kommunikation.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

### ► Existenzgründer Tipp – Vernetzen ist wichtig!

von Judith Torma: <http://rhetorikblog.com>

Das Blog Gründungswissen.at ruft zur Blog-Parade auf. Die Kernfrage der Blog-Parade lautet:

*Was ist mein wichtigster Tipp für angehende Unternehmer? Welche Lehren habe ich bisher aus meiner eigenen Selbständigkeit gezogen, aus der Existenzgründer lernen können?*

Ich habe für mich gelernt, dass es überlebenswichtig ist sich zu vernetzen. Im Folgenden stelle ich die drei Bereiche dar, in denen ich besonders empfehle sich zu vernetzen.

Gerade weil netzwerken über die Sprache passiert, rate ich Ihnen sich mit den Themen: Smalltalk, Firmenvorstellung, Produktvorstellung und Gesprächsführung zu beschäftigen. Wer gerne zuhört, den lade ich ein, sich bei meinen Rhetorikpodcasts eine Übersicht zu diesen Themen zu verschaffen.

#### **Fachnetzwerke sind wie Schwämme**

Ein Schwamm saugt auf, reinigt, füllt sich wieder. Ähnlich sehe ich es mit Fachnetzwerken. In meinem Fall war es so, dass ich mich direkt aus dem Studium heraus selbständig gemacht habe. Damals über ein Mentorenprogramm, in dem ich erfahrenen Dozenten zur Hand ging und viel lernte. Mit der Selbständigkeit kam dann der Drang – ich will wissen ob das funktioniert.

So gab mir mein Fachnetzwerk immer wieder die Möglichkeit, mich mit Kollegen auszutauschen. Gerade in der Rhetorik ist dies besonders wichtig, denn wir sind in Deutschland ein Orchideenfach – es gibt nur eine Uni, an der wir Rhetorik als Magisterstudienfach studieren können.

Meine beiden Fachnetzwerke sind nun der Verein zur Förderung der Rhetorik in Theorie und Praxis und die National Communication Assoziation. Beide Verbände ermöglichen es mir, mich über neue Forschungsergebnisse auszutauschen, neue Seminarübungen kennenzulernen aber auch eigene Seminarkonzepte kritisch zu besprechen. Dafür bin ich sehr dankbar.

Hilfreicher Nebeneffekt ist: ich habe immer eine Vertretung zur Hand und kann Fachkollegen jederzeit für Nebenkriegsschauplätze einsetzen. Alles was sich nicht um meine Kernthemen, Präsentation, Freies Sprechen und Gesprächsführung dreht, gebe ich gerne und guten Herzens an Fachkollegen aus Tübingen ab. Auch bei Krankheit habe ich schnell eine Vertretung gefunden, die ein sehr ähnliches Fachwissen wie ich mitbringt.

#### **Zielgruppennetzwerke unterstützen Akquise**

Besonders in den ersten Jahren meiner Selbständigkeit ging ich sehr häufig auf Unternehmertreffs. Bereits nach kurzer Zeit bin ich dann als Referentin für einen Abend angefragt worden. Zwei meiner langjährigsten und lukrativsten Kunden habe ich auf diese Weise gewonnen. Neben dem Austauschen der Visitenkarten sind hier die Kurzvorstellung, die Positionierung und der erste Eindruck von vehementer Bedeutung.

Hören Sie bei diesen Unternehmer- oder Netzwerktreffen zu, geben Sie Rat und bieten Sie an via E-Mail weitere Informationen zu senden. Kommen Sie aber nicht gleich mit einem Angebot daher! Wie in jedem Netzwerk heißt es auch hier – erst geben dann nehmen.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

Besonders interessant und spannend ist und bleibt für mich die Chance hier als Gastredner, Referent oder Interviewpartner sowie als Sponsor aufzutreten. In den ersten drei Kategorien können Sie als Experte auf Ihrem Gebiet, sogar Ihrer Nische Position beziehen. Ein Abend als Interviewpartner und Ihnen werden die Visitenkarten aus den Händen gerissen. Gerade für Einsteiger mit Unihintergrund empfehle ich diese Taktik.

Ich habe die Erfahrung gemacht, dass sich Angestellte nach einem Erwachsenenstudium zur Selbständigkeit entschlossen – auch hier lohnt es sich als Gastredner – (meist kostenfrei) aufzutreten. Denn Ihr Werdegang wird häufig interessant sein, Ihre Neuausrichtung Hintergrundwissen liefern und die Möglichkeit Fragen an Sie zu stellen, öffnet Ihnen die Tür, die ein Werbebrief vielleicht zuschlägt.

### **Unser privates Netzwerk gibt uns Rückendeckung**

In meinen 8 Jahren der Selbständigkeit habe ich mich immer ohne Außenfinanzierung behaupten können. Vor allem, weil meine Familie und mein privates Umfeld mich immer unterstützt haben. Bei Freunden auf Reisen übernachten, anderen Selbständige aus dem Freundeskreis als Lehrer betrachten und so über Buchhaltung, Marketing, Druckmedien aber auch Reiseorganisation oder Telefonverträge als Ideengeber nutzen. Selbstverständlich muss hier jedoch auch Raum für Rückgabe Ihres Wissens vorhanden sein.

Beginnen Sie klein und wachsen Sie langsam. Nutzen Sie privat vorhandene Materialien wie Tische, Kameras, Autos etc, wenn diese nicht zum Hauptmerkmal Ihres Berufsstandes gehören. Ihr Steuerberater oder Buchhalter zeigt Ihnen mit Sicherheit, wie diese Dinge steuerlich richtig geltend gemacht werden. Es muss nicht das große Büro sein, sondern es geht auch ein separater Bereich in den eigenen vier Wänden. Wichtig sind hier Regeln für die Familie und Freunde, dass es richtige Bürozeiten gibt. Bei meiner Familie hat es sehr lange gedauert, bis sie lernte, dass nur weil ich daheim im Büro arbeite, ich nicht immer und ständig verfügbar bin.

So sehr verlockend ein Mischmasch aus privat und beruflich ist, grenzen Sie sich hier klar ab. Mir hat es geholfen ein Schild mit Öffnungs/Bürozeiten an der Tür anzubringen und das private Telefon nicht mit an den Arbeitsplatz zu nehmen.

Wenn Sie reisen werden, so wie ich als Dozentin, dann ist das private Netzwerk unbezahlbar. Ich habe ein kleines Kind und wenn ich selbst auf Reisen bin, ist meine Familie da und kümmert sich um unseren Sonnenschein. So bleibt das schlechte Gewissen "eigentlich müsste ich bei meinem Sonnenschein sein" viel länger ruhig. Auch bei Krankheit oder Schulferien eine ungeheure Erleichterung!

### **Off- & Online beides macht Sinn!**

Sollten Sie sich jetzt die Fragen stellen, wie vernetze ich mich denn dann? Ich rate Ihnen beides. Die offline Vernetzung ist wichtig bei den realen Unternehmens- und Fachkräftetreffs, denn hier zeigen Sie den ersten Eindruck von Angesicht zu Angesicht. Für mich selbst bringt die Vernetzung über Xing fast 30% meines Umsatzes und das lohnt sich sehr! Überlegen Sie also, ob es auch für Sie sinnvoll ist, hier Mitglied zu werden.

### **Auf ein Wort zu Versicherungen!**

Weil ich es schmerzlich gelernt habe! Wenn Sie viel Reisen, wie ich, dann sind einige wichtige Versicherungen unabdingbar. Informieren Sie sich und lassen Sie sich ausführlich beraten. Ich habe am Anfang die Familienversicherung genutzt, weil ich noch sehr jung war. Nach nicht ganz 1,5 Jahren kamen aber Fragen wie Krankenversicherung, Pflegeversicherung, Rentenabsicherung, Lebensversicherung, Haftpflichtversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung als auch KFZ-Versicherung auf mich zu.

Mir hat es damals sehr geholfen, mich umfangreich zu informieren und mich dann in der Tat vom unabhängigen Versicherungsfachmann beraten zu lassen. Die Investition lohnt sich langfristig. Einige Versicherungen sind extrem wichtig, andere werden erst mit der Zeit wichtig. Machen Sie sich aber in der Gründungsphase auch darüber Gedanken.

### ► Gut geplant zur erfolgreichen Existenzgründung

von Reinhard Huber: <http://silberexpert.com>

Mit großer Begeisterung verfolge ich seit einiger Zeit einen der besten Blogs zum Thema Unternehmensgründungen, nämlich [gruendungswissen.at](http://gruendungswissen.at) von Martin Grünstäudl. Nun hat er eine Blogparade gestartet. Blogger werden dabei aufgefordert einen Beitrag zum Thema „Mein wichtigster Tipp für Existenzgründer“ zu leisten. Das tu ich hiermit!

Als ich 1995 selbstständig tätig wurde ahnte ich noch nicht, dass ich einmal meine Erfahrungen an potentielle GründerInnen weitergeben werde. Es erwies sich in der Folge aber als überaus nützlich, meine umfangreichen Erfahrungen der eigenen Selbstständigkeit in die Beratung einbringen zu können. Neben Tätigkeiten in der Wirtschaftskammer führte mich mein Beraterweg in das UGP, dem Unternehmensgründungsprogramm des AMS, welches ich in unserem Bundesland viele Jahre sehr erfolgreich leiten durfte. So habe ich im Laufe der Zeit hunderte Gründungen begleitet und dabei viel erlebt. Freude, Begeisterung, aber auch Tragödien. Was waren also die Eckpfeiler am schmalen Grat zum Erfolg?

#### **Gibt es eine konkrete Idee?**

Die Gründungsidee sollte auf Herz und Nieren geprüft werden. Damit meine ich keine der üblichen Google-Suchen, oder die gut gemeinten Ratschläge befreundeter "Schulterklopfer", sondern darum, alle Varianten einer seriösen Planung auszuschöpfen! Es geht also um eine ernsthafte Überprüfung, ob der Markt mein Produkt braucht. Es geht um Verbesserungen bestehender Angebote bzw. um Innovationen und nicht darum, bereits Bestehendes zu verkaufen, aber nur eben billiger. Es geht daher um (m)eine gute Geschäftsidee. Es geht um "mein Baby"!

#### **Gibt es einen Businessplan?**

Ohne Businessplan keine Gründung! Warum? Weil ich mich dabei ernsthaft mit der Idee auseinandersetzen muss. Mit der geplanten Dienstleistung, oder dem Produkt, dem Markt, den Marktchancen, der Organisation, der Finanzierung uvm. Gleichzeitig erfolgt auch eine Überprüfung auf Stärken und Schwächen und vieler anderer Merkmale. Hinzu kommt, dass sich beim Schreiben eines Businessplanes viele zusätzliche Ideen ergeben!

#### **Gibt es eine Planrechnung?**

In all den Beratungsjahren war - speziell von Dienstleistern - zu hören. *"Ich hab keine Kosten, weil Handy und Auto habe ich sowieso!"* Wurde dann gemeinsam eine Planrechnung erstellt, so waren wir bei den Fixkosten bald einmal bei 10.000,- pro Jahr angelangt. Dazu kommen noch die Sozialversicherung und die Einkommenssteuer und natürlich die Privatkosten, die abgedeckt werden müssen. Welcher Mindestumsatz ergibt sich dann? Nicht so ohne, gell?

#### **Gibt es finanzielle Reserven?**

Viel zu oft ist der Glaube vorherrschend, dass bereits nach wenigen Monaten das Geld nur so sprudelt. Nein, warum auch? Die Welt dreht sich ohne uns genauso. Und ohne unsere Ideen auch! Warum sollte also von heute auf morgen ein Run auf meine Geschäftsidee ansetzen? Das braucht Zeit und die Natur zeigt es vor: Zuerst wird gesät und erst Monate später geerntet. Aber auch nur, wenn alles Menschenmögliche getan wird, damit die Saat aufgeht.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

Das bedeutet, am Anfang kann durchaus weniger Geld als erhofft fließen! Die privaten Lebenserhaltungskosten müssen aber abgedeckt werden. Zusätzlicher Aufwand in der Existenzgründung auch!

### **Gibt es Förderungen bzw. Fremdkapital?**

Generell: Bevor Fremdkapital in Anspruch genommen wird, sollten alle Fördermöglichkeiten ausgeschöpft werden, denn Geld kostet Geld! Naturgemäß liegt für Dienstleister weniger Geld im Fördertopf als für jene, die hohe Investitionen tätigen müssen. Das bedeutet, mögliche Fördergeber ausfindig machen und Anträge stellen. Aber bitte immer vor der Investition!

Und wenn Fremdkapital, dann benötigen wir natürlich den bereits erwähnten Businessplan und die Planrechnung. Und aussagekräftige Unterlagen mit denen wir dann gut vorbereitet in ein Bankgespräch gehen!

### **Gibt es ein Netzwerk?**

Der Großteil der Unternehmensgründungen erfolgt von Einzelpersonen. Gerade hier ist es umso wichtiger, ein effizientes Netzwerk aufzubauen. Ein gewachsenes, nicht ein erzwungenes! Damit meine ich also nicht die "erschleimten", bzw. unehrlichen Freundschaften. EinzelunternehmerInnen tun also gut daran strategische Partnerschaften einzugehen. Ja und wenn Sie schon auf der Suche nach GeschäftspartnerInnen sind, dann auch zu jenen, die Ihnen Arbeit abnehmen?! Genau, Arbeit abnehmen, Unterstützung annehmen! Denn sie sollen nicht alles alleine machen. Buchhaltung, Werbung, Webseite, um nur einige zu nennen. Dafür gibt es wiederum andere Einzelunternehmen, die darauf spezialisiert sind!

### **Gibt es eine realistische Selbsteinschätzung und den Willen zum Erfolg?**

Es gäbe noch genügend Beispiele und man könnte daher noch viele Seiten zu diesem Thema schreiben. Ich will es aber damit belassen und meinen Beitrag mit den nachstehenden Fragen abschließen. Mit einer ehrlichen Beantwortung derselben sind Sie auf einem guten Weg ....

Sind Sie ein Unternehmertyp?

Sind Sie sich sicher, dass Ihre Idee tragfähig ist?

Sind Sie bereit Entbehrungen in Kauf zu nehmen?

Sind Sie gut vorbereitet und haben alle Unterstützungen ausgeschöpft?

Sind die strategischen und finanziellen Planungen weitestgehend abgeschlossen?

Sind Sie in der Lage (zumindest zu Beginn) mit weniger Geld auszukommen?

Sind Sie bereit Rückschläge wegzustecken?

Sind die Möglichkeiten des modernen Marketings bekannt und in die Wege geleitet?

Sind Sie mit dem Sieger-Gen ausgestattet?

Sind Sie bereit einen Weg zu gehen, der sich langfristig lohnt?

Viel Erfolg!

### ► Mein wichtigster Tipp für Existenzgründer – die Geldquellen

von Matthias Griesbach: [www.alles-mit-links.de](http://www.alles-mit-links.de)

Im Blog <http://www.gruendungswissen.at> läuft eine Blogparade mit dem Thema: Mein wichtigster Tipp für Existenzgründer. Mitmachen kann man bis Montag, den 7. März 2011 um 12 Uhr.

Inhaltlich sollen teilnehmende Beiträge die folgende Kernaussage wiedergeben: *Was ist mein wichtigster Tipp für angehende Unternehmer? Welche Lehren habe ich bisher aus meiner eigenen Selbständigkeit gezogen, aus der Existenzgründer lernen können?*

Das ist praktisch eine Fortführung der Blogparade – *Positive und negative Erfahrungen in der Selbständigkeit*, nur dass diesmal ein brauchbarer Tipp für angehende Existenzgründer im Mittelpunkt stehen soll.

Mein Tipp ist: Betrachtet eure Aktivitäten, Kunden oder Geschäftszweige als Geldquellen, die sprudeln sollen.

#### **Die Sichtweise: Geldquellen**

Es ist sehr hilfreich, sich seine Angebote / Geschäftsbereiche als Geldquellen vorzustellen. Wer JR Ewing und die Serie Dallas mag, kann sich auch Ölfelder, Bohrtürme und Pipelines vorstellen. Wichtig ist das Prinzip, dass eine sprudelnde Quelle erschlossen und gepflegt werden muss, und dass auch die Möglichkeit bedacht wird, dass sie eines Tages versiegen kann.

Hat man beispielsweise ein Reisebüro, und bietet unter anderem auch Geschäftsreisen an, so ist dies eine Geldquelle.

Aber auch ein einzelner Kunde, mit dem man eine langfristige Zusammenarbeit anstrebt, kann eine Geldquelle sein.

Es gibt aber auch immer wieder Geldquellen, die nicht richtig sprudeln, und es wahrscheinlich auch in der Zukunft nicht werden. Hier gilt es dann zu intervenieren und sich gegebenenfalls davon zu trennen.

4 wichtige Punkte bei Geldquellen:

- Hat die Quelle Potential?
- Wie groß ist der Aufwand, um die Quelle zu erschließen?
- Wie aufwändig ist die Wartung der Quelle?
- Wie lange lässt sich die Quelle ausbeuten?

Hat man diese 4 Punkte immer im Blick, lässt sich ein Angebot / Geschäftsbereich ganz gut beurteilen. Sicherlich gibt es dazu auch betriebswirtschaftliche Betrachtungsweisen, doch es hat nicht jeder Selbständige / Unternehmer ein BWL-Studium absolviert, und manchmal helfen einfache Bilder mehr.

### **3 sprudelnde Geldquellen sollten es schon sein**

Wichtig ist bei Selbständigen und Unternehmern auch, dass das Einkommen aus mehreren Geldquellen erzielt wird. Die Theorie, das Unternehmen auf 3 Säulen zu stellen, ist weit verbreitet, und in der Funktion erprobt. Schließlich kann es immer passieren, dass eine Geldquelle versiegt, und wenn das die einzige ist, wäre damit das Ende der Selbständigkeit besiegelt.

Hier hat es der Existenzgründer anfänglich besonders schwer, da er seine ganze Energie in die Erschließung einer Geldquelle stecken muss. Doch das Ziel, bei mehreren Geldquellen den Geldhahn zu öffnen, um sie zum Sprudeln zu bringen, sollte man nie aus den Augen verlieren.

Bemühen wir noch einmal ein Reisebüro, diesmal in der Innenstadt von Stuttgart. Hier haben wir die Laufkundschaft, die Urlaubsreisen bei uns im Reisebüro bucht. Ein weiterer Teil der Laufkundschaft kauft Tickets für Flüge oder Bahnfahrten. Das sind schon 2 Geldquellen.

Als dritte Geldquelle bieten sich wieder die Geschäftsreisen an, da auch hier die Nähe zu potentiellen Geschäftspartnern gegeben ist.

Mit einem Reisebüro in einem Stuttgarter Wohngebiet ergibt sich da ein ganz anderes Bild, und auch völlig andere Geldquellen. Hier wäre vielleicht ein zusätzliches Online-Reisebüro eine weitere Geldquelle.

### **Potentielle Geldquellen in Reserve**

Für den Fall, dass eine Geldquelle versiegt, und heute ist so etwas schnell möglich, empfiehlt es sich auch, ein paar potentielle Geldquellen in Reserve zu haben. Das ist zwar leichter gesagt als getan, aber auch nicht unmöglich. Besonders bieten sich dafür Ideen an, die man eigentlich gut findet, aber wegen des nötigen Aufwands noch nicht umgesetzt hat.

Plant man diese Reserven seriös, erfüllen sie auch ihre Funktion im Fall der Fälle.

### **Existenzgründung früher und heute**

Mein Schritt in die Selbständigkeit lag etwas vor der Zeit, bevor das Kleinunternehmertum in Mode kam, und die Rahmenbedingungen von staatlicher Seite aus gelockert wurden. Auch gab es Basel II noch nicht, und man konnte mit den Banken noch recht einfach verhandeln.

Diese Zeiten sind vorbei, und ohne vernünftigen Businessplan und umfangreiches Coaching ist es heute schwierig geworden, sich seine Existenz als Unternehmer aufzubauen. Doch unmöglich ist es nicht, denn jede Zeit birgt ihre Chancen.

Durch ständige Weiterentwicklungen am Markt gibt es immer wieder die Möglichkeit, ein Produkt zu platzieren oder eine Dienstleistung anzubieten, die gerade jetzt gebraucht wird. Wer den Markt beobachtet und seine Chancen ergreift, wird sich auch heute sprudelnde Geldquellen erschließen können.



### ► Werbetext: So verbinden Sie Begeisterung und Kundennutzen

von Doris Doppler: [www.textshop.biz](http://www.textshop.biz)

Dieser Beitrag entstand im Rahmen der Blogparade „Mein wichtigster Tipp für Existenzgründer“ von Martin Grünstäudl auf [gruendungswissen.at](http://gruendungswissen.at). Auf diesem umfangreichen Blog finden Gründer und Jungunternehmer viele Tipps für eine erfolgreiche Selbstständigkeit.

*„Wir sind ein junges Start up und haben gerade unsere Webseite getextet. Könnten Sie bitte mal drüberschauen?“* – Als freie Werbetexterin erhalte ich immer wieder solche Anfragen. Und ich freue mich darüber. Denn erstens zeigt der Anfrager damit, dass ihm die Bedeutung von durchdachten Werbetexten bewusst ist.

Und zweitens: Texte, die von Gründern verfasst wurden, vermitteln meist einen unvergleichlichen „Gründer-Spirit“, diese mitreißende Begeisterung von Jungunternehmern, die sich erstmals auf dem Markt zeigen und es kaum erwarten können, endlich loszulegen.

#### **Authentisch bleiben**

Mein Rat an alle Gründer: Behalten Sie diesen echten, unverfälschten Schreibstil bei. Denn seine Energie überträgt sich auf den Kunden und vermittelt Einsatzbereitschaft und Leidenschaft. Und welcher Kunde möchte nicht gern mit einem engagierten Unternehmen zusammenarbeiten? Aber: Vergessen Sie bei aller Begeisterung für Ihr frisch geschlüpftes Unternehmen nicht den Kunden und seine Bedürfnisse. Denn dass Sie nur darauf brennen, sich und Ihr Können zu beweisen, interessiert den potenziellen Käufer nur in zweiter Linie.

#### **Den Kundennutzen betonen**

In erster Linie will der Käufer wissen, was für ihn drin ist: Wie Sie sein Leben verbessern, wie Sie ihn erfolgreicher, glücklicher, gesünder, beliebter oder entspannter machen. Zum Beispiel: Wie schnell kann er mit Ihrer Beratung seine Lagerverwaltung optimieren und wieviel Lagerkosten spart er ein? Wie hoch ist der zusätzliche Ertrag, den sich der Kunde von Ihrer neuen Apfelmischung erwarten kann? Welche Vorteile bringt ihm der 24-h-Support?

Zeigen Sie dem Interessenten so anschaulich wie möglich, was er von Ihrem Angebot hat. Übersetzen Sie die Eigenschaften Ihres Produktes oder Ihrer Dienstleistung in konkreten Nutzen. Verwenden Sie dabei Formulierungen wie *„das heißt für Sie“*, *„so sparen Sie“*, *„so gewinnen Sie“* oder *„damit verbessern Sie“*.

Zum Beispiel: *„Unsere neue Apfelsorte ist besonders widerstandsfähig gegen Krankheiten und Schädlinge. So steigern Sie Ihren Ertrag um rund zehn Prozent.“*

#### **Fazit**

Die Werbetexte Ihres jungen Unternehmens müssen nicht auf Hochglanz poliert werden. Im Gegenteil: Zeigen Sie ruhig, wie leidenschaftlich Sie bei der Sache sind. Aber arbeiten Sie auch den Kundennutzen so genau wie möglich heraus. So vermitteln Sie von Anfang an konsequente Kundenorientierung.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

### ► Wer nicht lächeln kann, hat keinen Erfolg

von Martin Grünstäudl: [www.gruendungswissen.at](http://www.gruendungswissen.at)

Die Qualität der Produkte und Leistungen wird immer ähnlicher. Die Konkurrenz wird immer mehr und es herrschen erbitterte Preiskämpfe. Irgendwann fragt man sich als kleines Unternehmen, ob man gegen die Großen überhaupt noch bestehen kann? Denn diese haben eine größere Marktmacht und bekommen bessere Preise im Einkauf.

Zum Glück kann man als kleiner Anbieter trotzdem noch bei seinen Kunden punkten: mit Freundlichkeit, mit ehrlichem Interesse und mit Engagement.

### Die Verkäufer am Weihnachtsmarkt

Kennen Sie das auch? Sie bummeln durch den Weihnachtsmarkt und Sie blicken sich einmal genauer um. Sie sehen Stände wo sich viele Interessenten tummeln. An einem der Stände herrscht sogar sehr großer Andrang. Nicht weit davon entfernt fällt Ihnen jedoch ein Stand auf, wo dies nicht der Fall ist und der Verkäufer alleine vor sich hin brütet.

Dann schauen Sie in die Gesichter dieser zwei Verkäufer: Der eine, an dessen Stand sich eine wahre Menschenmenge aufhält, lächelt, lacht und gestikuliert. Er unterhält sich prächtig mit den Leuten. Man erkennt auch, dass er vollends überzeugt ist von seiner Ware und sich vor allem für die Leute interessiert, die zu ihm kommen. Wirft man jedoch einen Blick auf den erfolglosen Verkäufer, dann sieht man nur Verbitterung und Langeweile. Nicht das kleinste Anzeichen eines freundlichen Gesichts ist zu sehen.

### In einem Fast-Food-Restaurant

Zumeist haben die Verkäufer hinter der Theke ja nicht die allerfreundlichsten Gesichter. Wenn, wirken sie eher aufgesetzt freundlich – zumindest ist das mein Eindruck.

Doch einmal begegnete ich einem Verkäufer, der die Freude in Person war. Er arbeitete in einem Fast-Food-Restaurant in der Wiener SCS. Es gab insgesamt drei Warteschlangen. Er bediente die mittlere Schlange. Seine beiden Kolleginnen die Warteschlangen rechts und links.

Für gewöhnlich sind die Warteschlangen in etwa gleich lang. Somit geht es ja auch schneller. Doch in diesem einen Fall war dem nicht so. Die mittlere Warteschlange war fast doppelt so lang wie die beiden anderen.

### In einem Elektronikfachmarkt

Vor einiger Zeit durfte ich mal einen ganz speziellen Verkäufer bei seiner „Arbeit“ bewundern. Er verfolgte ganz offenbar eine Kundenvermeidungsstrategie. Es war ja auch schon später Nachmittag, und der Feierabend rückte unaufhörlich näher.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

Besagter Verkäufer bemühte sich regelrecht nur ja keinen Augenkontakt mit den Leuten aufzunehmen. Sonst könnten sie ihn ja ansprechen – nicht auszudenken! Außerdem hielt er sich ständig an Bereichen auf, wo die Kundenfrequenz niedriger war.

Doch er hatte Erfolg mit seiner Strategie. Andere Verkäufer wurden ständig aufgesucht und nach Produkten befragt. Ihn sprach niemand an.

### **Meine Tipps für Existenzgründer:**

Lächeln Sie!

Zeigen Sie Engagement!

Zeigen Sie Interesse!

### ► Erfolgreich gründen – was kommt vor dem Businessplan?

von Nicole Arnitz

Wer mit dem Gedanken spielt ein Unternehmen zu gründen wird sehr schnell mit Begriffen wie Finanzplan, Marketingkonzept, Standortanalyse, Steuerrecht, Deckungsbeitrag, Personalführung, Controlling ... konfrontiert. Mein Tipp: diese Themen sofort beiseite schieben, darüber kann man sich später Gedanken machen! Wichtiger sind:

#### **Die eigene Rolle identifizieren und annehmen**

GründerInnen sehen sich oft dem Problem gegenüber, alle Tätigkeiten selbst ausführen zu müssen. Eine unglaubliche Belastung und fachlich oft nur unzureichend erfüllbar. Die Anzahl grandioser Erfinder, welche auch die Buchhaltung führen und nebenher erfolgreich ihre Produkte vermarkten, dürfte verschwinden gering sein.

Ein sehr guter Beitrag zu Rollenbildern stammt von Stefan Merath. Er unterscheidet zwischen Unternehmer, Fachkraft und Manager, wobei alle drei notwendig sind, um ein Unternehmen erfolgreich zu führen.

Man muss sich als Gründer-Team mit den einzelnen Rollen auseinandersetzen und Kompetenz- & Verantwortungsbereiche klar abgrenzen; jeder muss seinen Part bewusst übernehmen. Viele gemeinsame, offene Gespräche helfen im Findungsprozess. Wünsche, Ängste und Ziele müssen ausgesprochen werden, Fähigkeiten und Schwächen wertfrei diskutiert werden.

Ein Beispiel: *“Stellen Sie sich folgende Situation vor: Sie befinden sich im Dschungel. Dort benötigen Sie Leute, die mit Ihren Macheten den Weg frei räumen – die Fachkräfte. Zudem benötigen Sie Leute, die die Arbeit einteilen, so dass niemand zu sehr ermüdet, aber trotzdem alle vorwärts kommen. Diese Leute beobachten auch, ob einzelne Fachkräfte effektiver sind und analysieren warum dies so ist. Schließlich bringen Sie den anderen die Optimierungen bei. Das sind die Manager. Und dann gibt es noch einen, der oben im Baum sitzt und herunter ruft: ‘Hört mal zu, Jungs und Mädels, wir sind im falschen Wald.’ Das ist der Unternehmer. Sie können nicht zur selben Zeit den Weg frei hacken, die Arbeit einteilen und auf dem Baum sitzen.”* (Stefan Merath)

Was einen guten Unternehmer (und das sollte man als Gründer sein) sonst noch ausmacht, hat Johannes Trauttmansdorff (ImWind Group GmbH, Gründer & Inhaber – ich kann ihn nur wärmstens für Impuls-Vorträge zum Thema empfehlen!) sehr schön dargelegt. Unter anderem nannte er Folgendes: Leidenschaft für die Sache, Ehrlichkeit, starker Wille und Durchhaltevermögen, Bodenständigkeit und das Wichtigste: Hausverstand. Ob man gut Rechnen oder hübsche Marketing-Kampagnen entwickeln kann ist zweitrangig. Ganz meine Meinung! Dem inneren Feuer & Bauchgefühl folgen, Köpfchen einsetzen, wissen was man will und durchziehen und sich immer treu bleiben.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

### Entscheidungen & Fehlschläge

Oft bleibt wenig Zeit, um wichtige Entscheidungen zu treffen, man ist sich uneinig oder verfügt nicht über das nötige Wissen. Ein mögliches Resultat: Scheitern.

Fehler sollten nicht verteufelt werden; sondern als Basis zur Weiterentwicklung dienen. Leider ist die europäische Fehlerkultur sehr negativ ausgerichtet – Scham und Missgunst dominieren; hingegen gilt man im amerikanischen Raum erst dann als vertrauenswürdiger, erfolgspotenter Unternehmer, wenn zumindest ein größeres Scheitern vorliegt - denn dann hat man die nötige Erfahrung!

Die Entscheidung zu gründen bedeutet Risiko auf sich zu nehmen, dessen und der Konsequenzen muss man sich bewusst sein. Wer Angst davor hat Entscheidungen zu treffen, Risiken einzugehen und Rückschläge nicht verkraften kann – sitzt im falschen Boot.

### Netzwerk aufbauen

Mentoren & Unterstützer – je früher man sie hat, desto besser. Keine Scheu davor, Hilfe zu erbeten und Fragen zu stellen. Feedback ist unglaublich wertvoll, wenn auch nicht immer leicht anzunehmen.

Fans & Kritiker – Applaus ist ebenso essenziell wie Buh-Rufe. Beides spornt an! Und bitte: natürlich weder das eine noch das andere als das einzig Wahre ansehen!

Kunden und Konkurrenten – zwei wichtige Gruppen, aber: Der Kunde muss nicht immer König sein und der Konkurrent verkörpert kein Feindbild!

### Arbeitsalltag schaffen

Das Feine am eigenen Unternehmen ist, dass man sich seine Arbeit nach Lust und Laune einteilen kann – und das meist rund-um-die-Uhr. Um nicht in die Falle des ständigen, operativen Abarbeitens zu tappen, sollte man sich einen Zeitplan erstellen, Routine schaffen: Strategie & Entwicklung; Projektarbeit (operatives Abarbeiten); Management etc.. (Einheiten zu 90 Minuten erscheinen sinnvoll). Nicht zu vergessen: regelmäßig Zeit für Dialog & Reflexion, ob mit einem Mentor, Mitgründer oder Mitarbeitern.

Außerdem sollte das Projekt- und Aufgabenmanagement anfangs nicht übertrieben werden, man soll ins Tun kommen, nicht ins Planen und Erfassen von Aufgaben. Aber: ein wöchentlicher Blick auf die Gesamtsituation ist unerlässlich, um die wichtigen, erfolgsentscheidenden Dinge zu sehen.

Letztendlich gibt es kein Rezept zur erfolgreichen Gründung, nur unzählige Tipps. Fehler und Erfahrungen darf jeder selbst erleben, daran wachsen wir.

### ► Unternehmerische Schizophrenie

von Hannes Offenbacher: [www.bessergehtsimmer.at](http://www.bessergehtsimmer.at)

Was ist mein wichtigster Tipp für angehende Unternehmer? Welche Lehren habe ich bisher aus meiner eigenen Selbständigkeit gezogen, aus der Existenzgründer lernen können? Diese Fragen stellt uns Martin Grünstäudl von [gruendungswissen.at](http://gruendungswissen.at) und ruft damit eine Blogparade aus. Antworten kann man wohl unglaublich vielfältig auf diese Fragen – und den einen, besonderen Tipp zu isolieren ist eine fordernde Aufgabe.

8 Jahre befinde ich mich nun in der Selbständigkeit, knapp 4 Jahre als Unternehmer mit Mehrblick ( [www.mehrblick.at](http://www.mehrblick.at) ). Wenn ich zurückblicke gibt es viele Erkenntnisse, die ich durch viel Freiraum und Mut zum Scheitern gewinnen konnte. Und das wäre schon ein Anwärter auf den ultimativen Tipp für NeugründerInnen, denn dieser Mut zum Scheitern ist in einem Kulturkreis ohne eigentliche Kultur des Scheiterns eine besondere Eigenschaft, die sich jeder visionäre Gründer entwickeln sollte. Denn wer Chancen erkennt, diese aber aufgrund dieser tief sitzenden Angst nicht versucht zu ergreifen, der ist ein Narr.

Es könnte aber auch das Schwert der Entscheidung sein, das ich schon vor einigen Monaten als die ultimative Waffe für erfolgreiches Unternehmertum ausgerufen habe – begleitet von der Entschlossenheit, als wichtigen Begleiter in Zeiten der großen Herausforderungen.

Doch heute, exakt an meinem Geburtstag, blicke ich zurück und sehe vor allem eine Sache als erfolgsentscheidend für meinen persönlichen, unternehmerischen Erfolg. Ich mag es – nicht unspektakulär – **die gesunde, unternehmerische Schizophrenie** nennen. Jene Fähigkeit zwei sehr konträre Persönlichkeiten zur respektierenden Zusammenarbeit zu verführen. Den Träumer und den Macher. Den Fantast und den Bodenständigen. Den Visionär und den Realisten.

#### **Ich #1 – der Realist**

Wir tragen beide in uns, doch will uns das System der Erwachsenen den verspielten Träumer rasch austreiben. Und noch weiter – auch wir beginnen ihn abzuschotten. Oder sagen wir genauer: Der Realist in uns. Und er hat auch Grund dazu. Denn es ist der Realist, der die Abrechnungen der Sozialversicherungsanstalt im Kopf hat. Er sieht die steigenden Strukturkosten und spürt den Akquise Druck. Er blickt auf die unternehmerischen Kennzahlen und die nötigen Investitionen, die aufzustellen sind. Da lässt uns die rationale Logik keinen Platz für emotionale Befindlichkeiten.

#### **Ich #2 – der Träumer**

Der Träumer, Visionär und Spinner hingegen, der sieht die Möglichkeiten. Er fühlt die Lust am Kreieren und genießt den Rausch der Schöpfung. Er ist emotional und egozentrisch, orientiert sich an Leidenschaft und Sinn. Damit ist er sozusagen der absolute Gegenpol zum Realisten. Wären es zwei Menschen, so würden der eine Skoda Fabia und der andere Porsche Cayman fahren.

### **Zusammen sind wir mehr**

Das Kunststück lautet, beide zur ausgewogenen Zusammenarbeit zu bringen. Den Realisten nicht zu erlauben, die Stimme des leidenschaftlichen Träumers zu übertönen - so fordernd die ökonomische Realität auch sein mag. Wir kennen die alte Weisheit „Mache das, was Dir Spaß macht und Du wirst erfolgreich sein“. Natürlich ringt uns der Spruch in den schwierigen Anfangsjahren eines Unternehmens nur ein müdes Lächeln ab, dennoch trifft er den Nagel auf den Kopf.

Nur wenn wir dem Fantasten und verspielten Träumer seinen Raum lassen, können wir dessen enorme Kraft anzapfen. Eine Kraft die jeder Entrepreneur gut brauchen kann. Oder spitzen wir es zu: Um wirklich erfolgreich zu sein, brauchen wir diese Kraftquelle.

Und wenn wir diese gesunde Schizophrenie ausleben, die beiden sich arrangiert haben und deren jeweilige Rolle verstehen und wertschätzen, dann entfaltet sich das ganze Potential das in uns schlummert.

### **Erfolgsfaktor Mensch**

Mein Tipp an alle GründerInnen da draußen lautet daher: Lasst Euch von Bankangestellten, Anwälten und anderen Nicht-Unternehmern nicht eure Leidenschaft und Träumerei austreiben.

Schenkt ihnen ein Lächeln und hört auf Euer Herz. Und nicht nur auf Euer Hirn. Der größte Erfolgsfaktor beim Gründen ist und bleibt der Mensch.

Glückt das Kunststück, dann kann man auf dem Fundament der persönlichen Leidenschaft auch ein strategisches Business Modell aufbauen. Dann wird die sonst oft ablenkende Träumerei zur Inspirationsquelle für die strategische Unternehmensentwicklung und Motor für Innovation – und damit automatisch die Wurzel für erfolgreiches Unternehmertum.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

### ► Kundenbindung wichtiger als Kundenfindung

von Ivo Kultermann: [www.selbststaendig-machen.net](http://www.selbststaendig-machen.net)

Gleich zwei Blogs veranstalten eine sehr ähnliche Blogparade. Peer von Selbstständig-im-Netz möchte gerne wissen, wie man zu den ersten Kunden kommen kann bzw. wie ich meine ersten Kunden gefunden habe. Die zweite Parade wurde von Martin Grünstäudl, dem Betreiber von Gründungswissen.at ins Leben gerufen. Er möchte die wichtigsten Tipps für Existenzgründer wissen und da ist die Kundenfindung und Bindung glaube ich eines der grundlegendsten Themen, um dauerhaft erfolgreich zu sein.

#### **Kunden kommen von allein**

Es ist nicht ganz so wie ich die Zwischenüberschrift gewählt habe, doch bei mir ist es so gewesen. In Vorarbeit bin ich dennoch gegangen, wenn auch nicht sehr offensiv, da ich von meinen anderen Webseiten sehr gut leben kann.

Trotzdem möchte man ja auch anderen Tätigkeiten nachgehen, also habe ich eine Zeitlang Unternehmerstammtische, Messen und Veranstaltungen besucht, die in meinen Bereich passen.

Wer mich kennt, weiß, dass ich immer Kontakt zu anderen Menschen suche und so habe ich sehr viele Gespräche geführt und auch Tipps gegeben, wie ich etwas angehen würde, was bei einigen Eindruck hinterlassen haben muss.

Wer meinen Blog liest, der wird auch wissen, dass ich jede empfangene Visitenkarte archiviere und mich auch bei vielen sympathischen und gleichgesinnten Kontakten immer wieder melde. Auch ohne den Hintergrund dort könnte man doch ein Geschäft an Land ziehen.

Genau so ist auch mein erster Kunde entstanden. Es war eine Unternehmenswebseite eines Garten- und Landschaftsbauers, der heute nicht mehr zu meinem Kundenstamm gehört. Der sowieso nicht gerade viele Namen enthält, aber das ist einen neuen Artikel wert. Denn ich habe meine Einstellung seit den ersten Geschäften im Internet grundlegend verändert, was vielleicht nicht so gut ankommt, mir aber einige Rechtsstreits und Kopfschmerzen erspart.

#### **Kundenbindung ist wesentlich nützlicher**

Dass ich sehr viel Wert auf eine Kundenbeziehung lege, könnt ihr in dem Artikel über Kundenkontakte lesen. [ <http://www.selbststaendig-machen.net/tipps/kundenkontakte-festtage-nutzen> ] Ich sehe die Kundenbindung bei jedem Selbstständigen als einen der Erfolgsbausteine. Dabei muss es nicht immer so gemacht werden, wie ich es im genannten Artikel berichtet habe, sondern es gibt auch noch andere „Kontaktbinder“.

Langfristige Verträge beispielsweise können ebenso für eine Bindung sorgen wie die Weihnachtskarten von mir. In Online-Shops kann es ein exklusiver Gutschein für den nächsten Einkauf in den nächsten 14 Tagen sein. Wie ihr seht, gibt es auch hier wieder allerhand Tools, Kunden bei sich zu binden.



### 5 Fragen, die Existenzgründer sich stellen sollten

*Zum Abschluss möchte ich aber noch ein wenig auf die Blogparade von [Gründungswissen.at](#) eingehen und habe die mir 5 wichtigsten Fragen, die sich ein Existenzgründer beantworten sollte, notiert:*

1. Steht deine Familie zu 100 Prozent hinter dem Vorhaben?
2. Hast du ein Existenzgründerseminar besucht und einen Businessplan erstellt?
3. bist du bereit mehr zu arbeiten als ein normaler Angestellter, auch wenn deine Einnahmen geringer sein könnten?
4. Über welches Know-How verfügst du und wie wirst du deine Schwächen ausmerzen?
5. Weißt du welche staatlichen Leistungen oder Fördermittel dir zustehen?

*Dazu gibt es natürlich auch noch meine Antworten:*

1. Ja, meine Familie stand von Anfang an hinter mir und hält mir heute noch den Rücken frei.
2. Leider habe ich kein Existenzgründerseminar vor meiner Selbständigkeit besucht, jedoch im Nachhinein. Einen Businessplan habe ich mithilfe meines Steuerberaters und einem RKW-Mitarbeiter erstellt.
3. Es war anfangs so, dass die Arbeitstage 12 bis 16 Stunden hatten und die Einnahmen trotzdem nicht. Jetzt ist es zum Glück anders.
4. Über meine Fähigkeiten werde ich jetzt sicherlich kein Loblied singen, aber neben den Stärken, gibt es auch einige Schwächen, wofür ich mir externe Hilfe hole. Zum Beispiel: Steuerberater (Könnte ich nie.)
5. Da ich meine unkündbare Stellung (Betriebsrat) selber gekündigt habe, hätte ich keinen Anspruch auf Gründungszuschuss. Wegen der Planung vorab habe ich dennoch den Zuschuss erhalten und musste nur 3 Monate überbrücken.

Wie immer ein spannendes Thema, worüber ich eigentlich mal referieren sollte. 😊

### ► Wettbewerber-Analyse von Anfang an

von Sabine Abstoß: <http://blog.marketingshop.de>

Vor einigen Tagen erhielten wir die Einladung von [www.gruendungwissen.at](http://www.gruendungwissen.at), an der dort gestarteten Blogparade teilzunehmen. Das Thema: „*Was ist mein wichtigster Tipp für angehende Unternehmer?*“.

Gern widmen wir uns dem Thema Existenzgründung und freuen uns, den folgenden Beitrag zur Blogparade beizusteuern:

#### **Schon vor der Gründung unerlässlich: die Wettbewerber-Analyse**

Wer die Gründung eines eigenen Unternehmens plant, hat gemeinhin eine innovative Idee in petto. Zumindest glauben das die meisten Gründer. Häufig jedoch wird versäumt, sich im Vorfeld schon ausreichend darüber zu informieren, ob die eigene Idee tatsächlich so innovativ ist, wie man annimmt.

Besteht möglicherweise schon ein starker Wettbewerb, der die geplante Dienstleistung/das entworfene Produkt bereits erfolgreich auf dem Markt anbietet?

Bei der geplanten Existenzgründung ist es wichtig, vorab hinreichend zu überprüfen, wie der Wettbewerb am Markt aussieht. Wenn Sie Konkurrenz registriert haben, dann beobachten Sie sie: Analysieren Sie Ihre Wettbewerber – es ist für Sie von großem Vorteil, deren Stärken und Schwächen so gut wie möglich zu kennen.

#### **Der eigene Marktanteil**

Ein weiterer interessanter sowie wichtiger Aspekt bei der Wettbewerber-Analyse ist die Marktaufteilung: Wie ist der Markt unter den bestehenden Wettbewerbern aufgeteilt? Wie können Sie hier Ihr eigenes Unternehmen positionieren und einen entsprechenden Anteil des vorhandenen Marktes gewinnen?

Die Überlegungen sollten auch die Frage mit einbeziehen, wie Ihr geplantes Unternehmen einsteigen wird: Wird es den Markt erweitern? Oder werden Sie einen Teil Ihrer Wettbewerber verdrängen und Ihren Platz also auf Kosten der Konkurrenz verteidigen?

Wer als Existenzgründer in einen bestehenden Markt eindringt, sollte sich zuvor Gedanken gemacht haben, wie er mit seinem neu gegründeten Unternehmen der schon existierenden Konkurrenz einen Teil der Kunden abwerben kann.

#### **Vorausschauend planen**

Alle diese Überlegungen sind Bestandteile einer umfassenden Wettbewerber-Analyse, die für die spätere Positionierung des eigenen Unternehmens wegweisend sein kann. Wer die Konkurrenz früh genug im Blick hat, kann leichter den ein oder anderen Fehler bei der Existenzgründung vermeiden.

### ► Wie findet man den richtigen Unternehmensnamen?

von Steven Schüller: [www.kwerdenker-blog.de](http://www.kwerdenker-blog.de)

Endlich selbstständig! Kein Hamsterrad mehr in irgendeiner Kanzlei, Firma oder Agentur. Endlich kann und muss man seine eigenen Ideen und Vorstellungen planen und umsetzen. Da kommt dann auch ganz schnell die Frage auf: Auf welchen Namen soll das eigene, neue Unternehmen eigentlich getauft werden?

Und schon geht das Überlegen los. Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass ich teilweise Tag und Nacht darüber gebrütet habe, wie mein Unternehmen heißen soll. Das Gehirn arbeitet ununterbrochen, und das Bewusstsein saugt alles auf, was ihm in den Weg kommt bzw. was sich in der näheren Umwelt abspielt. Den richtigen Namen zu finden ist in der Tat gar nicht so einfach.

Daher habe ich nachfolgend mal ein paar Kriterien gesammelt, die ein Unternehmensname idealerweise erfüllen sollte:

#### **Einzigartig, gut zu merken und phonetisch klar und eindeutig**

Ihr neuer Unternehmensname sollte individuell sein und im Gedächtnis hängen bleiben. Er sollte nicht zu lange sein und phonetisch unproblematisch. Ein Beispiel für ein eher ungünstiges Wort aus dem Englischen: Lead.

Das Wort "Lead" hat so viele unterschiedliche Bedeutungen, dass für den Hörer bei der ersten Begegnung mit dem Namen schwer zu erkennen ist (selbst in Verbindung mit einem weiteren Wort), was mit Lead nun gemeint ist. Hat das Unternehmen etwa was mit Rohstoffen zu tun, da Lead = Blei? Hat es eher etwas mit dem Wort "führen" zu tun? Oder steht es für den Kundenkontakt im weitesten Sinne, dem Lead, welcher sehr häufig im Marketingjargon vorkommt.

Eine weitere zusätzliche Hürde: Schließen Sie nun die Augen, sprechen Sie das Wort "Lead" aus, und stellen Sie sich vor das Wort würde gerade in einem Radiospot genannt werden? Wie würden Sie es schreiben? Vermutlich würden Sie aus dem "Lead" das "Lied" machen und die Konfusion wäre perfekt. Sehr schnell müsste man feststellen, dass dieses Wort wohl eher ungünstig ist und nicht in die nähere Auswahl genommen werden sollte, da von der Bedeutung und Phonetik zu schwammig. Sie würden die Öffentlichkeit und speziell Ihre Zielgruppen womöglich nur unnötig verwirren. Und genau das soll eben nicht geschehen.

#### **Eigener Name vs. Phantasiename**

In diesem Zusammenhang lauten zwei ganz wichtige Fragen: Wer wird langfristig meine Zielgruppe sein und wie möchte ich nach außen wirken? Eher persönlich, mit mir als Mensch im Vordergrund oder soll das Unternehmen eher größer und mehr als reine Marke nach außen wirken?

Einer der Vorteile Ihres eigenen Namens liegt auf der Hand: Mit relativ großer Wahrscheinlichkeit ist er unverwechselbar und einzigartig, und er wird direkt mit Ihnen und Ihrem Unternehmen assoziiert. In einem kleineren räumlichen Umfeld ist es speziell zu Beginn gut möglich, dass sich die Menschen Ihren Namen besser merken können als einen Phantasienamen. Jedoch sollte sich das mit der Zeit angleichen und keineswegs davon abschrecken über einen ansprechenden Phantasienamen nachzudenken.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

Ein klarer Vorteil des eigenen Namens ist mit Sicherheit die Persönlichkeit und Menschlichkeit, die damit ausgestrahlt wird. Ein Phantasiename kann da am Anfang nur schwer mithalten und muss durch die richtige Corporate Identity und das passende Corporate Design überzeugen. Hierzu zählen Bilder, Farben, Claim, Design und Sprache.

Wenn Sie ausnahmslos in einem kleinen Umfeld arbeiten werden und unter Umständen auch viel mit Einzelpersonen zu tun haben, bietet sich der eigene Name auf jeden Fall an. Sollten Sie aber bereits zu Anfang wissen, dass Sie überregional oder sogar international Geschäfte machen werden und sich innerhalb einer modernen Branche bewegen, kann es durchaus sinnvoll sein, nach einem Phantasienamen für Ihr Unternehmen Ausschau zu halten.

Jedoch sollen diese Hinweise nicht als Allgemeinregel, sondern eher als zusätzlicher Filter, betrachtet werden. Wenn ich meine Kunden bei der Namensfindung berate, muss als erstes die Meinung des Kunden angehört werden. Was will er? Wie möchte er von seiner Umwelt gesehen werden? Was soll verkörpert werden? Usw. Die Markenberatung bzw. Namensfindung läuft am Ende immer völlig individuell ab.

### **Ausbaufähig für die Zukunft**

Wenn Sie darüber nachdenken, was der richtige Name für Sie und Ihr und Ihr Unternehmen sein könnte, sollten Sie sich auch darüber im Klaren sein, ob sich Ihre Produkte und Leistungen langfristig unter Umständen verändern könnten oder nicht.

Wenn Sie Ihr Unternehmen beispielsweise "Bananenplantage Europa" taufen, wäre es schwer zu vermitteln, wenn Sie plötzlich auch im Weinanbau in Südafrika tätig wären. Daher sollte man darauf achten, dass der Name nicht von vornherein zu sehr einschränkt und man noch einen gewissen Spielraum für Ergänzungen hat.

Fragen Sie sich auch, ob das Kernwort der Unternehmung durch unterschiedliche Vor- bzw. Nachsilben ergänzt werden kann. Nehmen Sie das allseits bekannte Beispiel "Coca-Cola". Die weltweit bekannte Marke bringt immer wieder neue Produkte auf den Markt und ergänzt das eigene Brand dann einfach gerne durch einfache und leicht verständliche Zusätze wie "Light" oder "Zero".

### **Geschäftsfeld erwähnen – ja oder nein?**

Es ist von Vorteil, wenn Ihr neuer Unternehmensname das Geschäft, was Sie betreiben, erklärt. Beispielsweise sagt der Name "Müller" nichts aus. Es könnte sich um alles und nichts drehen. Fügt man nun aber noch die Worte "Marketing Consulting" hinzu wird die Sache klar und es bedarf keinen weiteren Erklärungen. Achten Sie also darauf, dass der zukünftige Name einen Sinn ergibt und Außenstehende sich schnell und einfach ein Bild von Ihrem Angebot machen können.

### **Markenrechtlich in "trockenen Tüchern"**

Bevor Sie sich für einen Namen entscheiden, müssen Sie sichergehen, dass es rechtlich keine Probleme geben kann, denn das kann im Falle von Verletzungen des Markenrechts unangenehm und teuer werden.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

Daher müssen Sie entweder selbst prüfen oder von einem Rechtsanwalt prüfen lassen, ob Ihr Wunschname bereits als eingetragene Marke existiert oder nicht. Für diesen Zweck ist eine ausgiebige Recherche auf der Website des Deutschen Patent- und Markenamts (DPMA) unumgänglich. Hier lassen sich außerdem noch Links zu internationalen Behörden finden, die das Thema Markenschutz international abdecken.

Da dieses Thema ein sehr sensibles ist, sollten Sie dieses dementsprechend ernst nehmen und auf keinen Fall unter den Tisch fallen lassen. Im schlimmsten Falle droht Ihnen ansonsten eine nachträgliche Umbenennung Ihres Unternehmens. Und das kann dann richtig teuer werden – finanziell wie auch zeitlich.

### **Die passende Domain muss frei sein**

Ist Ihr Wunschname nach ausgiebiger Recherche noch zu haben, müssen Sie vor der Eintragung beim DPMA noch einen weiteren Punkt beachten: den Domainnamen. Denn wenn kein passender Domainname verfügbar ist, bringt Ihnen der beste Unternehmensname nicht viel.

Daher parallel zu den Namensideen, die Sie sammeln, gleich prüfen, ob diese als Webadresse zu haben sind oder nicht. Um dies zu prüfen besuchen Sie der Einfachheit halber die Website der Registrierungsstelle für alle Domains unterhalb der Top Level Domain .de – kurz – denic genannt.

Sofern Sie auch internationale Domains erwerben möchten, sollten Sie parallel auch diese auf Verfügbarkeit prüfen. Hierbei kann es hilfreich sein, eine der Websites der großen Webhoster oder Domainanbieter als "Prüfstelle" zu verwenden. Beispiele hierfür wären Strato oder United Domains.

### **Abschließend noch ein Tipp:**

Mir persönlich hat es immer sehr geholfen meine Favoritenliste an Namen mit Familie, Freunden und Bekannten zu teilen, indem ich eine kleine Onlinebefragung zu den unterschiedlichen Namen durchgeführt habe. Dies kann man kostenlos und einfach über Anbieter wie SurveyMonkey machen.

Für diesen Zweck habe ich meine persönlichen 10 Favoriten ausgewählt und Fragen zu Assoziationen, Gefallen, Phonetik etc. gestellt. Anhand der Umfrageergebnisse kann man dann recht schnell feststellen, ob man mit seinem Favoriten auf der richtigen Spur ist oder womöglich vollends auf dem Holzweg ist. Nichts desto trotz sollte solch einer Umfrage nicht zu viel an Gewicht verliehen werden. Sie soll lediglich aufzeigen, ob die persönlichen Vorstellungen und Assoziationen mit der Mehrzahl der Menschen übereinstimmen.

Denn am Ende muss Ihnen in erster Linie einmal selbst der neue Name zusagen, denn Sie sind es, der in Zukunft mit voller Überzeugung hinter der Marke mit allem was dazugehört, stehen muss. Und das soll schließlich Freude bereiten.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

### ► 46 Tipps um ein besserer Unternehmer zu werden

von Norbert Weider: [www.ragazzi-group.de](http://www.ragazzi-group.de)

Martin Grünstäudl veranstaltet zurzeit eine Blogparade in der er den wichtigsten Tipp für Existenzgründer sucht. In den letzten 10 Jahren habe ich bereits mehrere Anläufe unternommen, verschiedene Unternehmen zu gründen. Es war ein Großprojekt dabei, mit einer Investitionssumme von mehreren Millionen Euro, genauso wie kleinere Projekte die nahezu ohne Startkapital zu realisieren waren. Die meisten Projekte davon gibt es nicht mehr oder wurden gar nicht erst realisiert. Die Gründe dafür sind so vielfältig wie die Projekte selber. Verkauf, Vernunft, Todesfälle, Schließung, Streitigkeiten, rechtliche Probleme, es war alles dabei. Für diese Erfahrungen bin ich heute sehr dankbar, denn ich habe in dieser Zeit eine Menge gelernt.

Neben der StartUP Klinik, die zurzeit meine Haupteinkommensquelle darstellt, und diesem Magazin arbeite ich an einem weiteren Projekt, das so langsam in die heiße Phase geht. All meine Erfahrungen, die ich in den letzten Jahren gemacht habe, kommen mir dabei sehr zu Gute. Da ich es schwierig finde für ein so weites Feld so etwas wie einen besten Tipp zu benennen, habe ich mir Gedanken gemacht, welche Tipps ich auf Grundlage meiner Erfahrung geben kann. Rausgekommen sind dabei die folgenden 46 Tipps:

- Lass Dich nicht zu sehr von Gefühlen leiten. Das sogenannte Bauchgefühl ist eine schöne Sache und kann sicher einen Hinweis geben. Das trifft aber meistens dann zu, wenn es sagt: „Lass es lieber.“ Unternehmerische Entscheidungen sollten niemals nur aus dem Bauch heraus gefällt werden. Der Kopf ist in der Regel der bessere Entscheidungsträger. Sorry Bauch, ich mag dich trotzdem.
- Lerne aus Deinen Fehlern. Fehlentscheidungen gehören zu den wertvollsten Erfahrungen, die man machen kann. Schon meine Mutter hat mir immer gesagt: “Mach deine eigenen Erfahrungen und lerne daraus. Danke Mama. Kein Ratschlag hat mir soviel beigebracht wie meine eigenen Fehlentscheidungen.
- Lerne aus den Fehlern der Anderen. Wenn man aufmerksam ist und beobachtet, warum andere scheitern, kann man daraus fast genauso viel lernen wie aus den eigenen Fehlern. Vor allem spart man dadurch eine Menge Zeit und Geld.
- Sei offen für Kritik, egal von wem sie kommt. Ich bin immer offen für andere Sichtweisen und versuche daraus etwas für mich abzuleiten. Besonders dann, wenn sie von Kunden kommt. Sie sind es schließlich die es gilt zufrieden zu stellen. Wer sich der Kritik verschließt, wird scheitern.
- Hör niemals auf, neue Kontakte zu knüpfen. Kontakte, besser gesagt Beziehungen, sind sehr viel Wert, das ist nichts Neues. Hier geht es aber nicht um irgendwelche wertlosen Facebook “Freunde” die man nach dem Klick nie wieder zu Gesicht bekommt. Nein, es geht um echte Beziehungen, die man aufbaut. Nicht umsonst spricht man von “Vitamin B” und nicht von “Vitamin F”
- Es gibt immer eine Chance etwas zu verkaufen. Das habe ich schon in frühester Kindheit gelernt, als ich Steine, die ich aus unserem Garten ausgegraben habe an meine Mitschüler verkauft habe. Man muss nur wissen wie man es anstellt.
- Sei nicht zu gierig. An der Gier sind schon viele gescheitert. Bedenke immer, aus Ferkeln werden Schweine und Schweine werden geschlachtet.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

- Du musst das Rad nicht immer neu erfinden. Es ist nichts verwerfliches dabei andere Ideen zu kopieren. Die Kopie muss nur besser sein als das Original. Beispiele dafür gibt es genug.
- Geld zu sparen ist einfacher als Geld zu machen. Viele machen sich nur Gedanken darüber wie sie mehr Geld verdienen können. Viel einfacher als das, ist es aber Geld zu sparen. Denkt man darüber einmal ernsthaft nach, wird man eine Menge Einsparpotential in vielen Bereichen finden, ohne dass man wirklich Abstriche machen muss.
- Trenne dein Arbeitsleben vom Privatleben. Auf Dauer wird es selten gut gehen wenn sich beides vermischt. Entweder leidet die Arbeit oder das Privatleben darunter. Im schlimmsten Fall beides. Deswegen bin ich auch kein Fan von reiner Heimarbeit. Ein Büro hilft bei dieser Trennung sehr. Es muss aber auch nicht unbedingt ein Büro sein. Ich arbeite beispielsweise sehr gerne in Cafés.
- Hör nicht auf zu lernen, egal wie erfolgreich Du bist. Die Halbwertszeit unseres Wissens ist in den letzten Jahren extrem gesunken. Erst recht wenn es um das Thema Internet und Marketing geht. Hörst Du auf dazuzulernen, werden die anderen bald mehr wissen als Du.
- Reagiere schnell auf neue Gegebenheiten. Die Zögerlichen und Langsamen werden scheitern. Das gilt für kleine Unternehmen genauso wie für die Großen. Das haben schon viele schmerzlich erleben dürfen.
- Angestellte werden Deine Probleme nicht lösen. Im Gegenteil, je mehr Angestellte Du hast, desto größer werden Deine Probleme. Daher arbeite ich auch lieber mit Dienstleistern und Partnern als mit eigenen Angestellten. Ich zahle nur wenn ich sie brauche und habe keine Probleme mit Gehältern, Steuern, Krankheit oder Urlaub.
- Sei kampfbereit. Es wird immer Menschen oder Unternehmen geben, die sich Dir früher oder später in den Weg stellen wollen. Bist Du kein Kämpfer, so wirst Du es schwer haben.
- Anwälte können Dir langfristig Geld sparen. Diese Erfahrung musste ich auch erst selber machen. Hätte ich frühzeitig einen Anwalt um Rat gefragt, würde es eines meiner Projekte vielleicht heute noch geben. So hat es mich nur Geld gekostet, um einiges mehr als mich der Anwalt gekostet hätte.
- Gute Geschäftspartner können entscheidend sein. Man kann nicht immer alles alleine umsetzen. Viele Projekte werden erst durch gute Partnerschaften erfolgreich oder sogar erst möglich. Schau Dir Deine Partner gut an. Sie entscheiden mit über Deinen Erfolg.
- Sei vorsichtig mit Freunden. Eine geschäftliche Partnerschaft mit Freunden ist hoch riskant. Es kann sehr gut funktionieren, da man sich kennt. In vielen Fällen scheitert aber sowohl das Unternehmen als auch die Freundschaft. Ich habe langjährige Freunde ganz neu kennengelernt als es um das Geschäft ging. Das Geschäft ist daran gescheitert. Die Freundschaft zum Glück nicht.
- Hab keine Angst vor dem Unbekannten. Ersetze diese Angst durch Neugier. Nur wer Spaß daran hat, sich mit neuen Informationen und Entwicklungen auseinanderzusetzen, wird auch Erfolg haben. Neugier sehe ich mitunter als eine meiner wertvollsten Eigenschaften an.
- Lerne von Kindern. Wenn man sich anschaut wie Kinder aufwachsen, lernen und sich zu eigenen individuellen Persönlichkeiten entwickeln, kann man daraus als Unternehmer eine Menge lernen.



## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

- Unterschätze niemals die Mitbewerber. Soviel man auch beobachtet, man kann nie wissen, was die Mitbewerber gerade planen.
- Suche Dir einen Mentor. Ich hatte das Glück, dass ich schon als Jugendlicher einen guten Mentor hatte, der mich aktiv in seine Unternehmen eingebunden hat. Später war ich Inhaber, Geschäftsführer und auch mal Aufsichtsratsmitglied. Ohne ihn hätte das natürlich alles nicht funktioniert. Ich bin ihm für die Erfahrungen, die ich machen durfte, sehr dankbar. Möge er in Frieden ruhen.
- Mehrere Einkommensquellen schaffen Sicherheit. Hat man nur ein Standbein, so lebt man gefährlich. Bricht es weg, liegt man am Boden. Daher habe ich immer mehrere Einkommensquellen oder zumindest die Möglichkeit einige Quellen kurzfristig zu aktivieren.
- Denke gut über Deinen Firmennamen nach. Genau wie ein Kind, muss Dein Unternehmen mit diesem Namen leben. Beachte dabei immer das Markenrecht. Bist Du dir unsicher, frage einen Anwalt.
- Der Kunde entscheidet. Es spielt keine Rolle, was Du selber willst oder kaufen würdest. Es geht nur darum, was der Kunde will. Menschen sind verschieden. Nur weil Du etwas nicht kaufen würdest, bedeutet dies nicht, dass es nicht tausende Menschen gibt die es tun würden.
- Beratung muss kein Geld kosten. Das Netz ist inzwischen voll von wertvollen Tipps und Ratschlägen, die es völlig umsonst gibt. Die Schwierigkeit liegt nur darin, das Wertvolle vom Müll zu trennen.
- Selbst die verrückteste Idee kann Dich reich machen. Wer von uns hätte gedacht, dass es möglich ist eine Mio. Pixel für einen Dollar zu verkaufen. Es musste uns erst jemand vormachen.
- Sex sells. Das war schon immer so, und wird auch immer so bleiben.
- Es ist einfacher Bestandskunden etwas zu verkaufen als neue Kunden zu gewinnen. Ich bin immer wieder erstaunt, dass viele Unternehmer sich nur Gedanken um die Neukundengewinnung machen und davor zurückschrecken, Bestandskunden aktiv erneut anzusprechen.
- Verschenk etwas und die Leute rennen Dir die Bude ein. Mit einem Freund habe ich mal ein werbefinanziertes Unternehmen geplant. Wir haben schon früh eine Testseite online gestellt um die Nachfrage zu testen. Wir haben dies auch klar und deutlich kommuniziert. Es gab nicht mal eine Garantie, dass es das Produkt, das für den Kunden kostenlos war, jemals geben wird. Wir haben innerhalb von 3 Wochen ca. 2500 Datensätze generieren können inkl. Name, Email, vollständiger Adresse, Telefonnummer, und persönlicher Interessen. Das war die Voraussetzung um das Produkt zu erhalten, wenn es denn zu Stande kommt. Das Wort "Gratis" zieht immer noch am besten, wenn der Kunde in dem Produkt einen echten Wert sieht.
- Es gibt kein Geheimrezept zum Geld verdienen. Auch wenn viele so genannte "Internetmarketer" Dir etwas anderes erzählen wollen. Sowas gibt es nicht. Mach Deine eigenen Erfahrungen oder glaub mir einfach.
- Fremdkapital zu bekommen ist schwierig. Besonders als Kleinunternehmer ist es verdammt schwierig an Fremdkapital zu kommen. Versuche es lieber mit der Bootstrapping Methode.



## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

- Lerne mit Geld umzugehen. Als Unternehmer musst Du mit Geld umgehen können. Das gilt für Deine geschäftlichen Finanzen genauso wie für die privaten.
- Umgib Dich mit anderen Unternehmern. Zeige mir Deine Freunde und ich sage Dir wer Du bist. Da steckt viel Wahres drin. Du kannst von ihnen lernen, Kontakte knüpfen, und Beziehungen aufbauen.
- No Risk, No Fun. Wenn Du nicht bereit bist gewisse Risiken einzugehen, so wirst Du für dein Handeln auch nicht belohnt. Sowas wie eine sichere Sache gibt es nicht.
- Habe Geduld. Die besten Geschäfte ergeben sich oft durch Zufälle. Habe also Geduld und arbeite fleißig. Wenn Du Deine Sache gut machst, werden andere an Dich herantreten.
- Der beste Weg ist nicht immer der Einfachste. Viele suchen nach einfachen Wegen Geld zu verdienen. Würde es diese Wege geben, würden wir sie doch alle gehen. In Wahrheit ist der Weg zum Erfolg aber steinig und genau das macht es spannend. Die besten Geschäfte wirst Du immer abseits ausgetretener Pfade machen. Hinterlasse lieber Deine eigene Spur anstatt den Spuren anderer zu folgen.
- Sei nicht zu aggressiv. Besonders im Marketing kann es schnell nach hinten losgehen, wenn Du Deine Produkte zu aggressiv bewirbst.
- Vertraue nur dem geschriebenen Wort. Vor Jahren hatte ich mal die Möglichkeit mit zwei Freunden eine Finanzierung in Höhe von mehreren Mio. Euro zu bekommen. Natürlich war auch das nur aufgrund persönlicher Beziehungen möglich. Wir wollten damals ein Eventcenter errichten und haben bereits 25.000 Euro in die erste Planungsphase und eine Reise zum Investor in die USA investiert. Heute hängt nur noch der Entwurf unserer Architekten in meinem Büro. Als uns der Finanzierungsvertrag vorgelegt wurde, sah vieles anders aus als vorher mündlich besprochen. Wir waren vernünftig und haben verzichtet, auch wenn es schwer gefallen ist.
- Es geht nicht darum, wen Du kennst, sondern wen Deine Kontakte kennen. Die eben genannte Finanzierung kam nicht von unserem Kontakt. Er hat uns lediglich vermittelt und der Investor hat nicht nur uns, sondern vor allem auch ihm vertraut.
- Konzentrier Dich auf das Geschäftsmodell anstatt auf einen Businessplan. Welchen Nutzen stiftet Dein Unternehmen seinen Kunden? Wie erbringt Dein Unternehmen diesen Nutzen und wie verdient dein Unternehmen Geld? Alles Fragen, die das Geschäftsmodell beantwortet.
- Du brauchst einen Marketingplan. Erfolgreiches Marketing erfordert eine Strategie und einen Plan, ansonsten ist es Geld- und Zeitverschwendung.
- Nutze Social Media. Social Media ist aus dem heutigen Marketing kaum noch wegzudenken. Es kann aber lediglich als ein Bestandteil des Marketingmix angesehen werden und hat so ein großes Potential.
- Mach Dich mit Online Marketing, Social Media Marketing und SEO vertraut. Denn ohne dem geht es heut kaum noch. Willst Du es nicht selber machen, dann lass es von jemandem machen.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

- Die Erfahrung einer Gründung bringt Dir mehr bei als jede Business School. Die meisten wirtschaftswissenschaftlichen Studiengänge bereiten dich eher auf ein Angestelltenleben in einem Konzern vor als auf eine Existenzgründung.
- Deine Mitbewerber sind keine Feinde. Du kannst von ihnen lernen und sogar mit ihnen kooperieren.
- Lies Bücher. Es verbirgt sich eine Menge Wissen darin.

Solch eine Liste kann nie vollständig sein. Daher würde es mich interessieren, welche Erfahrungen Ihr gemacht habt und welche Tipps Ihr daraus ableiten könnt.

### ► Erst der Rahmen macht das Bild

von Ivan Blatter: [www.blatternet.de](http://www.blatternet.de)

Dieser Artikel ist mein Beitrag zur Blogparade von Martin Grünstäudl. Das Thema lautet "Mein wichtigster Tipp für Existenzgründer". Bei einer Blogparade sind interessierte Blogger aufgerufen zu einem gestellten Thema einen Artikel zu schreiben.

Vor zweieinhalb Jahren habe ich bereits an einer ähnlichen Blogparade mitgemacht. Mein Tipp damals:

#### **Habe eine Vision und mach jeden Tag einen Schritt in die Richtung der Vision.**

Ich halte diesen Tipp nach wie vor für den wichtigsten Tipp für Existenzgründer. Während damals die Vision im Vordergrund stand, lege ich heute mehr Wert auf den zweiten Teilsatz.

#### **Voraussetzungen**

Mittlerweile setze ich eine Vision voraus, wenn man sich selbstständig machen will. Genau so wie ich andere Dinge voraussetze:

Z.B. das Produkt/die Dienstleistung/die Idee muss wirklich gut sein (Qualität), die rechtlichen Rahmenbedingungen sind gesetzt, es besteht ein anständiger (=muss nicht perfekt, aber solide sein) Auftritt auf dem Markt (Visitenkarten, Webseite, E-Mail-Adresse auf eigener Domain etc.) und vieles mehr.

*Hat man das noch nicht, ist es für eine Existenzgründung wohl noch zu früh.*

Das alles vorausgesetzt, geht es dann darum, die Vision Realität werden zu lassen und das ist die Herausforderung. Gelingt dies nicht, bleibt es bei einem Traum und Luftschloss.

#### **Ziele und Aufgaben**

Eine Vision ist in der Regel sehr allgemein und abstrakt. Sie ist wie der Kompass, der die Richtung vorgibt, ohne den genauen Weg festzulegen. Und genau hier kommt das Energie- und Zeitmanagement ins Spiel.

Ist die Richtung bekannt, braucht es noch drei weitere Dinge:

1. Man entscheidet sich für einen Weg (Ziel-/Zeitmanagement).
2. Man muss genügend Proviant dabei haben (Energiemanagement).
3. Man muss den Weg dann auch tatsächlich gehen (Durchhaltevermögen).

Es geht also darum, die Vision immer weiter herunter zu brechen, bis mich im Idealfall alle oder die meisten meiner täglichen Aktivitäten meiner Vision einen Schritt näher bringen.

In einem ersten Schritt gehören dazu die Ziele: Welche (lang-, mittel- und kurzfristigen) Ziele stecke ich mir, um meine Vision zu erreichen.

Im nächsten Schritt ergeben sich aus diesen Zielen konkrete Aufgaben: Was muss ich konkret tun, um meine Ziele zu erreichen?

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

Um die Verbindung zu meiner Vision und meinen langfristigen Zielen nicht zu verlieren, hängt bei mir im Büro ein Whiteboard, auf dem ganz oben mein wichtigstes langfristiges Ziel steht. Rundherum befinden sich Zettel mit motivierenden Zitaten oder Ideen, die mich inspirieren. Mein Whiteboard hilft mir, mich mit der Vision zu verbinden und sie nie – wörtlich! – aus den Augen zu verlieren.

### **Der Rahmen**

Ziele sind nicht nur für die Motivation wichtig, sondern Ziele stecken einen Rahmen ab, innerhalb dessen ich mich bewegen kann.

Das halte ich für entscheidend für Existenzgründer. Häufig fehlt nämlich eine Tagesstruktur, was mit ein Grund sein kann, sich überhaupt selbstständig zu machen.

Trotzdem ist es eine tägliche Herausforderung, das eigene Potential auch wirklich auszunutzen. Täglichen Herausforderungen begegnet man am besten mit positiven Ritualen. Rituale haben einen großen Vorteil: Einmal installiert laufen sie völlig automatisch und unbewusst ab. Wir sind so an das Ritual gewöhnt, das uns etwas fehlt, wenn wir ihm einmal nicht folgen. Alles, was automatisch abläuft, müssen wir nicht jeden Tag neu entscheiden. Damit sparen wir viel Energie.

Ich weiß beispielsweise sehr genau, was mich stärkt und was mich schwächt. Das heißt nicht, dass ich nur die Dinge tue, die mich stärken. Bildlich gesprochen: Manchmal ist die Couch halt doch näher als die Turnschuhe. Ich habe jedoch versucht, ein paar Dinge, die mich stärken, in meinem Alltag zu ritualisieren.

Schlüsselpunkt dazu ist der Morgen. Ich bin überzeugt: Wie Sie den Tag beginnen, so wird er verlaufen. Springen Sie aus dem Bett, schütten einen Kaffee runter und hetzen zum Bus, wird ihr Tag genau so weiter verlaufen: hektisch und stressig. Nehmen Sie sich jedoch Zeit für sich und die Personen, die Ihnen wichtig sind, wird Ihr Tag eine ganz andere Qualität haben. Das gibt natürlich keine Garantie auf einen guten Tag, doch die Voraussetzungen sind so schon geschaffen.

### **Fazit**

Was heißt das konkret? Würde mich ein angehender Existenzgründer tatsächlich nach einem Tipp fragen, wäre meine Antwort:

- Habe eine Vision.
- Brich die Vision in Ziele und dann Aufgaben herunter.
- Unterschätze ein erfolgreiches Zeitmanagement nicht. Es hilft Dir, Dein Potential auszuschöpfen, ohne Dich selbst auszusaugen.
- Schaff Dir einen Rahmen und eine Umgebung, die Dich stärkt.
- Überleg Dir ein konkretes Morgenritual (Dauer: 30-60 Minuten) mit Dingen, die Dich stärken. Berücksichtige Deinen Geist, Deinen Körper und Deine Seele.

### ► Mein wichtigster Tipp für Existenzgründer

von Heike Lorenz: [www.das-unternehmerhandbuch.de/](http://www.das-unternehmerhandbuch.de/)

Neulich erhielten wir Post von Martin Grünstäudl von [www.gruendungswissen.at](http://www.gruendungswissen.at). Er macht zurzeit eine Blogparade zum Thema „*Mein wichtigster Tipp für Existenzgründer*“ und hat uns gefragt, ob wir teilnehmen möchten.

Da unser Blog sich u.a. auch an Existenzgründer richtet, sind wir mal ins stille Kämmerlein gegangen und haben nachgedacht, ob es aus unserer Sicht DEN Tipp für Existenzgründer gibt...

Um es vorweg zu nehmen – DEN Tipp gibt es nicht, aber ein paar Erfahrungen aus unseren Gründungszeiten geben wir natürlich gerne weiter.

Auf meinem Weg in die Selbständigkeit bzw. bei meinen ersten Schritten als Unternehmerin habe ich gemerkt, dass man sowohl Visionär als auch Realist sein muss, um zu überleben bzw. zu wachsen. Meiner Meinung nach sollte man ein wenig den Kopf in den Wolken haben und trotzdem mit beiden Beinen fest auf dem Boden stehen, sonst wird es schwierig im etwas raueren Fahrwasser der Selbständigkeit nicht unter zu gehen.

#### **Die Vision**

Wer keine Vision für seine Selbständigkeit und seine Ziele mit dem eigenen Unternehmen hat, tut sich relativ schwer die Richtung und den Weg zu bestimmen, der zum Erfolg führt. Denn wenn man gar nicht weiß, wohin man eigentlich möchte, woher soll man dann wissen, wie man dorthin kommt?

Als ich mich für den Weg in die Selbständigkeit entschieden habe, war ich mir zunächst gar nicht so sicher, ob dieser Weg für mich der richtige ist. Meine Eltern sind nicht selbständig und auch sonst hatte ich wenig Erfahrung mit Unternehmertum & Selbständigkeit – dachte ich. Die Alternative war damals die Suche nach einem anderen Job, aber auch damit tat ich mich schwer, denn mir war nicht genau klar, was für ein Job es denn eigentlich sein sollte.

Was mir fehlte, war eine präzise Vorstellung dessen, was ich gerne arbeiten wollte und in welcher Form diese Tätigkeit dann statt finden sollte. Mir fehlte die Vision.

**Lösung?** Ich habe mir Unterstützung gesucht.

Zum einen habe ich bei den Entwicklungshelfern in Düsseldorf ein sogenanntes JobLab besucht, um endlich herauszufinden, was denn wohl mein Traumberuf sein könnte. Es sollte Schluss sein mit dem Gefühl, mich immer weiter von meinen eigentlichen Fähigkeiten zu entfernen und immer mehr Dinge zu tun, die mir nicht liegen. Ich wollte endlich wieder einen Beruf, den ich um nichts in der Welt tauschen würde und nicht nur eine Arbeit, die meine Miete bezahlt. Lustigerweise war das Ergebnis dann gar nicht so überraschend, ich hatte damals nur ein wenig vergessen, was ich eigentlich gerne tue 😊

Als dann der Weg spontan frei wurde für eine neue Arbeit, habe ich lange über die Frage nachgedacht, ob ich noch mal als Angestellte arbeiten möchte oder ob ich den Schritt in die Selbständigkeit wagen sollte. Ich war unsicher und hatte keine Lust hunderte von Bewerbungen zu schreiben, aber auch großen Respekt vor einem Leben als „Einzeller“.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

Und da es das erste Mal mit dem Coaching so gut funktioniert hatte, habe ich mir auch für diese Frage eine Beratung gesucht. Ich wollte sicher gehen, dass welche Richtung ich auch einschlage, ich hinter der Entscheidung mit ganzem Herzen stehen kann und die Umsetzung (Gründung oder Bewerbung) auch wirklich professionell abläuft.

Gemeinsam mit Evelyn Brock habe ich schnell heraus gefunden, dass ich schon immer selbständig gearbeitet und unternehmerisch gedacht habe und eigentlich keine Anstellung mehr möchte. Sie hat mich dann durch die Gründung begleitet und mich bei der Erarbeitung meines Business-Plans unterstützt, so dass ich gut vorbereitet am 17.05.2005 mit LORENZ consultants gestartet bin.

Mein Fazit: Bis heute stehe ich hinter meiner damaligen Entscheidung und kann mir keinen schöneren Beruf als meinen vorstellen. Das motiviert mich auch in schwierigen Zeiten, wenn es mal nicht so läuft, nicht aufzugeben und immer wieder Ideen zu entwickeln, was die nächsten Schritte auf meinem Weg sein könnten. Hätte ich keine Vision von meinem Beruf und meinem kleinen Unternehmen, dann wäre das mit Sicherheit anders!

### Die Realität

Neben der Vorstellung von dem, was sein SOLL, ist es aber auch ganz wichtig das was IST im Blick zu behalten. Gerne stellt man sich die Zukunft ja in etwas bunteren Farben vor, als von vorneherein alles Grau in Grau zu malen. Aber immer wieder sehen wir Gründer, die eine wirklich gute Geschäftsidee haben und genaue Vorstellungen, wie ihr Unternehmen in ein zwei Jahren aufgestellt sein wird, leider aber völlig außer acht lassen, dass sie bis dahin von etwas leben müssen oder Steuern zu bezahlen sind.

Mir hat bei meinem eigenen Start in die Selbständigkeit natürlich sehr geholfen, dass ich als Diplom-Kauffrau eine solide kaufmännische Ausbildung habe und sowieso einen Hang zu Zahlen und Tabellen 😊

Denn jedes Unternehmen, egal wie groß oder klein es auch ist, braucht eine solide kaufmännische Grundlage, sonst wird aus den bunten Träumen ganz schnell ein finanzieller Horrortrip. Zahlen sind zwar oft unbequem und viele Unternehmer haben wenig Lust sich mit Ihnen auseinanderzusetzen, aber „ohne Moos nix los“, denn wir alle müssen letztendlich von unserer Arbeit leben können.

Sich das Leben schön zu rechnen bringt einen nicht weiter und die schönste Idee muss scheitern, wenn sie nicht genügend Gewinn abwirft. Ein Worst-Case-Szenario ist jedoch keine reine Schwarzmalerei: es bewahrt einen davor, von Problemen überrascht zu werden und man sollte sich damit auseinandersetzen, was im schlimmsten Fall passieren kann.

Daher mein Tipp an alle Gründer: der Business-Plan ist nicht nur ein Stück Papier, um einen Kredit oder eine Förderung zu erhalten. Man sollte sich intensiv mit den Planzahlen auseinandersetzen und jeden Wert hinterfragen:

- Wo liegt der Mindestumsatz, den man monatlich / jährlich erreichen muss? Geht das auch bei Schlechtem Wetter oder wenn der Winter mal länger dauert?
- Wie lange reichen die Ersparnisse und möchte man sie wirklich komplett aufbrauchen? Oder ist es schon lange an der Zeit die Reißleine zu ziehen und man manövriert sich gerade in die private Insolvenz?

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

- Sind die Annahmen hinter dem Business-Plan wirklich realistisch? Funktioniert das Unternehmen z.B. nur, wenn man auf Dauer 14 Std. / Tag arbeitet und will man das wirklich?

Einen Plan „passend“ zu rechnen macht überhaupt keinen Sinn – es ist euer Leben und euer Geld, was im Zweifel den Bach runter geht!!!

Und wenn man keine Ahnung hat – besser jemanden fragen, der sich mit so was auskennt 😊

Das gilt im Übrigen auch für andere Bereiche des Unternehmertums, von denen man keine Ahnung hat...

### **Fazit**

Es braucht die Energie einer Vision um die Realität zu meistern, aber auch die Akzeptanz der Realität um nicht von der Vision geblendet zu werden!

### **Mehr Informationen**

Mehr Infos zum Thema „Existenzgründung“ findet ihr unter anderem hier:

- [www.gruendungswissen.at](http://www.gruendungswissen.at)
- [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)
- [www.gruendungszuschuss.de](http://www.gruendungszuschuss.de)

Außerdem steckt natürlich unser ganzes Unternehmerhandbuch voll mit Tipps für Existenzgründer und Unternehmer 😊

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

### ► Den ersten Kunden gewinnen, immer wieder

von Stefan Wabner: [www.kunstundso.com](http://www.kunstundso.com)

Angeregt durch die Blogparade von Peer habe ich mich dazu entschlossen, einen Artikel über Neukundengewinnung zu schreiben. Da Martin eine themenverwandte Aktion gestartet hat, nehme ich gerne auch daran teil. Er fragt nach wichtigen Tipps für angehende Unternehmer.

Neukundengewinnung ist für frischgebackene Selbstständige genau wie für alte Hasen ein Dauerthema. Viele Gründe sprechen dafür, sich selbständig zu machen. Meist kommt der erste Kunde vor der offiziellen Anmeldung beim Finanzamt.

#### Neukunden gewinnen

Ich finde es wichtig, sich klar zu machen, was man genau anbietet. Auch wenn das in den meisten Fällen klar ist, hilft eine konkrete Vorstellung über den Kundennutzen, den das Produkt hat. Dafür sind 3 Fragen grundlegend:

*Was biete ich an und welches Problem löse ich damit?*

Der Kunde will z.B. keine Website kaufen sondern seine Produkte besser präsentieren oder verkaufen. Die Webseite ist eine Möglichkeit dies zu erreichen, aber sein Problem ist eine ungenügende Präsentation. Dieser Fakt muss beachtet werden, wenn man einen Auftrag an den Kunden pitcht.

Bei der Ansprache an den Kunden ist es also wichtig, dass man nutzenorientiert verkauft. Das bedeutet, dass man die Eigenschaften des Produkts in Kundennutzen umformuliert.

Produkteigenschaft	Kundennutzen
Die Website baut sich auf einem Contentmanagementsystem auf.	...damit können Sie selber Änderungen ohne Programmierkenntnisse vornehmen.
Die Website bietet die Möglichkeit, Blogbeiträge einzubinden.	...damit können Neuigkeiten problemlos gepostet werden.
Dieses WordPress Plugin überträgt Metadaten automatisch	...damit wird die Website bei Google besser gefunden.

*Wie kann ich zeigen, dass ich das Problem lösen kann?*

Ohne Referenz geht gar nichts. Der Kunde muss sehen, wie Ihr ein ähnliches Problem schon einmal gelöst habt. Das ist natürlich bei angehenden Selbstständigen besonders schwierig aber kein Hexenwerk.

Jeder beginnt an seinem Ausgangspunkt. Bleiben wir beim Beispiel Webseitenbau: Wer keine Referenzen hat, der baut sich welche. Auch wenn es zu Beginn wenig oder gar kein Geld bringt. Sei es eine Homepage für den Verein, den Bäcker um die Ecke oder die eigene Webpräsenz.

Mit dieser ersten Referenz bewirbt man sich bei dem nächst "schwierigeren" Kunden. Dieser muss sehen, dass Euch auch schon Andere ihr Vertrauen geschenkt haben. Das Konzept nennt sich "social proof" (soziale Bewährtheit) und besagt, dass Menschen die sich unsicher sind, sich so verhalten wie andere um sie herum.



## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

Große Unternehmen wie Amazon haben das schon lange verstanden, indem sie unter die Produkte schreiben: "Kunden, die diesen Artikel gekauft haben, kauften auch..." Man muss also dem Kunden zeigen, dass auch schon andere bei Euch gekauft haben.

Jeder neue Kunde ist ein Glaubwürdigkeitsindikator mit dem man versucht, einen neuen zu bekommen.

Vielleicht kennt ihr das vom Angeln. Man nimmt zuerst ein Maiskorn als Köder und fängt vielleicht eine kleine Plötze. Diese packt man auf einen größeren Haken und versucht einen größeren Fisch zu fangen. Stück für Stück. Vergesst nur nicht die Referenzen von Zeit zu Zeit auszutauschen und präsentiert nur wichtige und relevante. Kein Hecht beisst auf ein Maiskorn. (-:

*Wer hat das Problem?*

Der nächste Schritt ist nach potentiellen Kunden zu suchen. Wer hat das Problem, das ich lösen kann? Wie man Kunden findet, habe ich schon in einem anderen Artikel beschrieben. Klickt hier um zu erfahren, wie man seine ultimative Kontaktliste baut:

( <http://www.kunstundso.com/2011/01/23/so-baut-man-sich-seine-ultimative-geschaefts-kontaktliste/> )

### **Aktiv bewerben!**

Der Rest ist Fleißarbeit: Sich bei potentiellen Kunden vorstellen und sich immer wieder in Erinnerung rufen. Es kann sein, dass Eure Dienste grundsätzlich interessant sind, aber der Zeitpunkt schlecht gewählt ist. *"Kein Problem, dann frage ich später einfach noch mal nach."* Dass Beharrlichkeit und Biss sich auszahlen, kann man hier gut lernen.

### **So war es bei mir**

Ich selber bin Pantomime und Performance Künstler. Den ersten Auftritt hatte ich mit 15 Jahren auf einem Schulfest. Darauf hin hat mich der Organisator eines Dorffestes gefragt, ob wir bei ihm auftreten wollen. *"Es gibt 50 Mark und ne Bratwurst."* Klar haben wir das gemacht und uns dann Stück für Stück an größere Veranstaltungen herangearbeitet.

Mittlerweile sind wir mit unserer Pantomime Show und unseren Walking Acts weltweit unterwegs. Letzte Station war ein Rotary Treffen in Indien. Das hätte ich mir damals auch nicht träumen lassen. Auch jetzt ist die Zeit immer noch aufregend.

Hier ein Bild von meinem ersten bezahlten Auftritt 1996. Das Stück hieß "Die Erfindung" und ich spielte einen verrückten Professor, der einen Roboter zum Leben erweckt.

Alles zu der Musik von Robert Miles (Jaja, die 90iger)



## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

### **Einfach loslegen!**

Am Anfang ist es unwichtig, dass alles perfekt läuft, das kommt mit der Zeit. Bei meinem ersten Auftritt fiel mitten in der Show der Strom aus und der DJ fühlte sich genötigt im Hintergrund seine eigenen kleine Breakdance Einlage zum besten zu geben.

Hauptsache man setzt die ersten Ideen um. Erfahrungen sammelt man in der Praxis. Also raus mit Euch!

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

### ► Auf die Kernkompetenzen konzentrieren

von Gunnar Berning: [www.twago.de/blog/](http://www.twago.de/blog/)

Das Wichtigste, was man als Gründer kennen sollte, sind die eigenen Fähigkeiten und deren Grenzen. Ein Gründer sollte sich im Klaren darüber sein, was er gut kann und wovon er lieber die Finger lassen sollte.

Denn Aufgaben, die selbst erledigt werden, aber für die man nicht die notwendigen Kenntnisse und Expertisen hat, sind wahre Zeitfresser. Und – genau richtig – Zeit ist Geld, nach wie vor.

Viele Gründer begehen den Fehler, alles selbst machen zu wollen. Jedoch ist es gerade für Gründer wichtig, die richtigen Prioritäten zu setzen. Wenn man sich stunden- oder tagelang an einer Aufgabe aufhält, die ein Profi in viel kürzerer Zeit erledigen kann, hat man den ersten großen Fehler begangen. Und genau deshalb ist es wichtig, sich auf die Kernkompetenzen zu konzentrieren und alles andere von Experten erledigen zu lassen. Die sind nicht nur schneller, sondern liefern in kürzerer Zeit ein viel besseres Ergebnis, weil sie Erfahrung in dem jeweiligen Bereich haben.

Man sollte zu Beginn die eigenen Stärken beziehungsweise die Stärken des Teams identifizieren. Für das Herausfinden der eigenen Stärken ist es wichtig, neben einem Selbstbild (Was denke ich über mich?) auf jeden Fall auch ein Fremdbild (Was denken die anderen über mich?) einzuholen. Es hilft Kollegen, Freunde und Partner zu befragen, wo sie die Stärken sehen.

Anhand dieser Einschätzung kann man leicht herausfinden, welche Aufgaben man auf keinen Fall abgeben sollte und welche besser bei anderen aufgehoben sind. Eine Stunde Arbeit innerhalb der Kernkompetenz bringt ungefähr das Dreifache an Ergebnisqualität gegenüber einer Stunde Arbeit in einem Bereich, in dem man sich nicht wirklich auskennt. Adäquate Aufgaben von einem externen Experten bearbeiten zu lassen, zahlen sich aus.

Ein gutes Beispiel, das wahrscheinlich bei vielen, auch Nicht-Gründern, Anwendung findet, ist die Steuererklärung. Die meisten Steuerpflichtigen lagern diese Aufgabe an einen externen Experten aus – den Steuerberater. Der kennt sich nicht nur viel besser aus, sondern arbeitet aufgrund seiner Erfahrung auch schneller. Mit Hilfe eines Steuerberaters haben jedes Jahr viele Unternehmen und Privatpersonen mehr Geld in der Kasse. Und in der Zeit, in der man sich als Unternehmer mit allen möglichen Steuern auseinandersetzt, könnte man viele andere Dinge abarbeiten, die das Unternehmen weiter voranbringen.

Konzentration auf die Kernkompetenz gilt für das gesamte Team im Unternehmen. Gibt es keinen, der eine sehr gute Webseite erstellen kann, dann sollte man diese Aufgabe an einen externen Experten vergeben. Einige Gründer lassen sich dazu verleiten, irgendjemand mit der Aufgabe zu betrauen. Diese „Bastler“-Lösung ist nur auf den ersten Blick günstig. Ein externer Experte, der auf den ersten Blick mehr kostet, macht sich in jedem Fall bezahlt. Denn er arbeitet effizient, kennt sich aus, weiß wo Problemstellen liegen könnten und kann Fehler, die sich eventuell später zeigen, von Beginn an ausschließen.

Die Vergabe von Aufgaben an externe Experten, für die im Team die Kompetenz fehlt, ist somit eine Frage, wie stark die Unternehmensphilosophie in Richtung Effizienz ausgerichtet ist.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

### ► Verkauf Produkte statt Arbeitskraft

von Marco Laspe: [www.rockiger.com/de/blog](http://www.rockiger.com/de/blog)

Mein wichtigster Tipp für Existenzgründer: Verkauft nicht eure Arbeitskraft, sondern verkauft ein Produkt! Im Rahmen dieses Artikels nehme ich an der Blog-Parade von Gründungswissen.at teil.

### **BESSER ANGESTELLT SEIN, ALS SEINE ARBEITSKRAFT ZU VERKAUFEN!**

Viele Existenzgründer bieten einfach ihre Arbeitskraft zum Verkauf an; z.B. eine selbstständige Putzfrau sein oder ein Unternehmensberater. Dieses Konzept hat einen Makel: Es skaliert nicht, birgt aber trotzdem hohes Risiko. Man hat die Nachteile eines Entrepreneurs, aber nicht die gleichen Wachstumsmöglichkeiten. Anders gesagt, man sollte besser eine Stelle suchen und an einem Arbeitgeber seine Arbeitskraft verkaufen.

Wenn ein "Arbeitskraftverkäufer" sein Einkommen verbessern will, hat er zwei Möglichkeiten:

1. Er arbeitet mehr.
2. Er erhöht den Preis.

Beides ist in der Regel beschränkt. Mehr als 24 Stunden kann man nicht arbeiten und die Kunden zahlen meistens auch nicht jeden Preis. In der Praxis wird meistens eine Mischung aus beidem gemacht: Man arbeitet wie bekloppt und versucht den Preis zu erhöhen.

### **DIE LÖSUNG: EIN PRODUKT VERKAUFEN**

Was also machen? Produkte verkaufen. Das können eigens entwickelte Produkte sein oder Produkte, mit welchen man einfach nur handelt. Der Vorteil: Wenn die Nachfrage steigt, kann man einfach mehr verkaufen - das Geschäftsmodell skaliert.

Übrigens, mit Produkten meine ich nicht nur klassische Industrie-Güter, sondern auch Dienstleistungen, Franchisesysteme u.ä.

### **WIE FINDET MAN EIN PRODUKT, DAS NACHGEFRAGT WIRD?**

Der Erfinder des Management, Peter Drucker, hat eine Liste mit 7 Quellen für innovative Ideen aufgestellt, die ich in einer Übersicht zusammengefasst habe (<http://rockiger.com/de/blog/view/sieben-und-eine-halbe-innovationsquelle>). Diese sind ein guter Anfang, um nach Marktlücken zu suchen.

Ich bin mal gespannt, ob mein wichtigster Tipp für Existenzgründer euch in Zukunft weiterhilft. Wie immer freue ich mich über Anregungen und Kritik.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

### ► (K)eine tragfähige Geschäftsidee

Von Kathrin Schmidt: <http://startup-erfolg.de>

Egal, ob du eine Kneipe eröffnen, dich als Programmierer selbstständig machen oder eine geniale Erfindung vermarkten willst. Eines ist mal klar: Deine Idee ist der Anfang von allem.

In meinem Bekanntenkreis gibt es einerseits Leute, die ihr ganzes Angestelltenleben davon träumen, endlich mit einer eigenen Idee durchzustarten – aber sie hatten bislang keine brauchbare. Andererseits kenne ich auch einige, die wie am Fließband Geschäftsideen produzieren, permanent irgend ein Projekt entwickeln oder vor sich hintüfteln und erfinden...

#### **Ist es nun leicht oder ist es schwer, eine gute Geschäftsidee zu finden?**

Ich glaube: Es ist leicht! Du brauchst lediglich offene Sinne, ein wenig Handwerkszeug und die nötige Gelassenheit. In diesem Artikel geht es um folgendes:

- Was macht eine gute Geschäftsidee aus?
- Wie finde ich eine gute Geschäftsidee?
- Wie kann ich eine gute Geschäftsidee schützen?
- Wie finde ich einen Geldgeber für meine Geschäftsidee?

Die nachfolgenden Tipps sind ein Beitrag zur Blogparade von Martin Grünstäudl aus Österreich, der aktuell die wichtigsten Tipps für angehende Unternehmer zusammenträgt.

#### **GUTE GESCHÄFTSIDEEN ENTWICKELN**

Egal ob du bislang vergeblich auf eine geniale Eingebung gewartet hast oder ob du ein Dauer-Kreativer bist, der sich vor Ideen kaum retten kann... Es mag dich beruhigen zu hören, dass keine Idee von Beginn an „fertig“ ist. Jede Geschäftsidee – auch der brillianteste Geistesblitz – muss erst einmal reifen und sich entwickeln.

#### **Tipps für die Ideenfindung**

Geschäftsideen findet man weniger durch angestrengtes Nachdecken als vielmehr durch aufmerksames Durch-die-Welt-gehen. Enttäuschte Kunden, besondere Interessengruppen, „öde“ Regionen, ausländische Websites uvm. Sind spannende Inspirationsquellen.

Für den unwahrscheinlichen Fall, dass dir wirklich gar nichts einfällt oder du lieber auf Nummer sicher gehen willst und deshalb nach einer bereits erprobten Geschäftsidee suchst, kannst du dich natürlich auch auf die Suche nach einem passenden Franchise-System machen oder ein bereits etabliertes Unternehmen übernehmen. Wie du das schlau anstellst, habe ich vor einiger Zeit bereits einmal beschrieben:

Gründungsarten: Franchising ( <http://startup-erfolg.de/2011/01/28/gruendungsarten-franchising/> )

Gründungsarten: Unternehmensnachfolge ( <http://startup-erfolg.de/2011/01/23/unternehmensnachfolge/> )

Zurück zur Ideensuche: Am Anfang streifst du einfach nur umher. Denn du weißt ja noch nicht, wonach du suchst... Sammle einfach alles Interessante ein. Bewerten und verwerfen kannst du es später immer noch.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

Für die Phase der Ideengenerierung kannst du dir ein paar Kreativitätstechniken zur Hilfe nehmen. Zu den bekannteren und leicht zu verwendenden zählen z.B. Brainstorming und Mindmapping.

### Tipps für den Ideencheck

Wenn du schließlich meinst, einen aufregenden Ansatz gefunden zu haben, dir also z.B. eine konkrete Produktidee vorschwebt, beginnt die Phase der kritischen Überprüfung. Hier helfen dir Internetrecherchen sowie Gespräche mit Freunden, Fachleuten und potenziellen Kunden.

Finde Antworten auf folgende Fragen:

- Wer ist der Kunde für das Produkt?
- Warum soll der Kunde das Produkt kaufen? Welches Bedürfnis wird erfüllt?
- Was ist das Alleinstellungsmerkmal (= unique selling proposition, sog. USP)
- Wie gelangt das Produkt zum Kunden?
- Was genau ist das Neue / das Bessere der Geschäftsidee?
- Inwiefern ist die Geschäftsidee einzigartig? Ist sie eventuell sogar patentrechtlich geschützt?
- Warum ist das Produkt vergleichbaren Alternativen überlegen?
- Was sind die Wettbewerbsvorteile und wie leicht kann ein Mitbewerber diese Vorteile einfach kopieren?
- Lässt sich mit dem Produkt Geld verdienen? Wie hoch sind die Kosten und erzielbaren Preise?

In der Diskussion mit anderen bekommst du außerdem evtl. Anregungen und Hinweise, welche Abwandlungen und Ergänzungen deine Idee noch attraktiver machen ...

### Fakten, Fakten, Fakten ...

Wenn du nach diesem Ideencheck immer noch heiß auf deine Idee bist, beginnt die Analysearbeit. Du untersuchst also ...

- den Markt,
- die Konkurrenz,
- machst dir ein Bild von den genauen Bedürfnissen deiner Zielgruppe und
- prüfst deren Zahlungsbereitschaft für dein Produkt.

Dann befasst du dich mit dem Aspekt der Machbarkeit, damit du einen Überblick darüber bekommst, wie viel Zeit und Geld du für die Umsetzung aufwenden musst.

Und last but not least hinterfragst du die Profitabilität deiner Geschäftsidee. Denn sie soll sich ja nicht nur selbst tragen sondern möglichst auch dich. 😊

### Will ich das wirklich?!

Apropos du: Vergiss nicht, dich auch mit der Frage auseinanderzusetzen, wie gut du und deine Ideen zusammenpassen. Denn du bist ein nicht zu vernachlässigender Erfolgsfaktor deiner Geschäftsidee. 😊 Nicht jeder, der von der eigenen Kneipe träumt, wäre auch ein guter Wirt ...

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

Hier ein paar Fragen, die du dir diesbezüglich stellen kannst:

- Bist du auf dem Gebiet fachlich auf der Höhe oder Branchenkenner?
- Hast du Herzblut für die Sache?
- Gibt es beruflich und privat Unterstützung für dein Vorhaben?
- Bist du bereit, die Idee auch in die Tat umzusetzen?

### **Strategisch denken**

Wenn du nach all diesen Überlegungen immer noch frohen Mutes bist und deine Geschäftsidee dich noch immer in helle Aufregung versetzt, solltest du einen Gedanken an die Zukunft verschwenden...

Folgende Fragen helfen dir bei der Beurteilung der Langfristperspektive deiner Geschäftsidee:

- In welche Richtungen könnte sich deine Idee entwickeln?
- Welche Ausbaustufen fallen dir für deine Geschäftsidee ein?
- Welche technologischen oder rechtlichen Veränderungen könnten zur Gefahr für deine Geschäftsidee werden?
- Wirst du auch in ein paar Jahren noch Spaß an der Umsetzung dieses Themas haben?

### **SCHUTZ GUTER IDEEN**

„Nichts auf der Welt ist mächtiger als eine Idee, deren Zeit gekommen ist.“ – Victor Hugo

So wertvoll der oben vorgeschlagene Austausch mit Dritten auch ist ... Sei wählerisch in Bezug auf deine Diskussionspartner. Es wäre ärgerlich, wenn dir eine wirklich gute Idee vor der Nase weggeschnappt würde, oder? Du musst einen Mittelweg finden, der die Idee genügend schützt, aber auch einen Meinungs austausch zulässt. Wie geht das?

### **Patentierung**

Vor allem bei wirklich neuen Produkten ist eine frühzeitige Patentierung unter Umständen empfehlenswert. Erfahrene Patentanwälte sind hier hilfreich.

### **Vertraulichkeitserklärung**

Obwohl Anwälte und Bankangestellte bereits gesetzlich zur Vertraulichkeit verpflichtet sind und Risikokapitalgeber wie professionelle Gründungsberater ein ebenso starkes Interesse daran haben, kann eine Vertraulichkeitserklärung sinnvoll sein, z.B. wenn du dich als Teilnehmer eines Businessplan Wettbewerbs mit deiner Geschäftsidee in einer größeren Öffentlichkeit bewegst.

### **Rasche Umsetzung**

Der vermutlich beste Schutz vor Ideenklau besteht darin, dein Vorhaben zügig umzusetzen. Zwischen einer Idee und einem erfolgreichen Unternehmen liegt eine Welt! Dieser Aufwand, die so genannte Eintrittsbarriere, muss erst einmal bewältigt werden. Am Ende siegt der schnellere Wagen und nicht der mit der besseren Bereifung!

### PRÄSENTATION GEGENÜBER INVESTOREN

Wenn du für die Umsetzung deiner Idee fremdes Geld brauchst, musst du deine Geschäftsidee (und noch einiges mehr) vor potenziellen Investoren, z.B. einer Bank oder einem Venture Capitalist, präsentieren. Hier zu punkten ist das A und O. Es geht also darum, aufzufallen und Interesse zu wecken. Die Zeit und damit Aufmerksamkeitsspanne dieser Berufsgruppen ist naturgemäß knapp ...

Hinsichtlich der Präsentation von Geschäftsideen vor Investoren gelten neben Klarheit sowie inhaltlicher und sprachlicher Prägnanz folgende formale Anforderungen:

#### **Titelblatt**

- Name des Produkts oder der Dienstleistung
- Namen der einreichenden Personen
- Verweis auf Vertraulichkeit des Dokuments
- Abbildung des Produkts oder der Dienstleistung in Aktion, falls sinnvoll

#### **Text**

- 4-7 Seiten (weniger ist mehr...)
- Klare Struktur, gute Gliederung mit Zwischenüberschriften und Einzügen

#### **Bildmaterial und Tabellen**

- Maximal vier Abbildungen als Anhang – im Text explizit darauf verweisen
- Einfache, klare Darstellung
- Einheitliches Format

### FAZIT

Eine Geschäftsidee ist dann erfolgversprechend, wenn sie über folgende fünf Eigenschaften verfügt:

- Klarer Kundennutzen
- Ausreichend großer Markt
- Ausreichender Innovationsgrad
- Machbarkeit
- Profitabilität.

Ob du wirklich Erfolg haben wirst, hängt aber letztlich davon ab, wie gut du darin bist, der Idee Leben einzuhauchen – sie schlicht und einfach umzusetzen.

Erfolgreiche Unternehmer brauchen nämlich in erster Linie Macher-Qualitäten – und natürlich auch ein Quäntchen Glück! Los geht`s ...



### ► Lernen von den Serientätern!

von Marcus Ambrosch: <http://blog.ambrosch.cc>

„Träume wieder, mach das machbare, dann setze offensiv um!“ – dies war mein erster Impuls für einen Beitrag zur von Martin Grünstäudl ausgerufenen Blogparade auf [gruendungswissen.at](http://gruendungswissen.at). Die hinter dieser sehr verdichteten Grundaussage stehenden Ideen verdienen es jedoch ausführlicher erklärt zu werden. Was ist aber nun mein wichtigster Tipp für angehende Unternehmer und Unternehmerinnen? Lerne von den unternehmerischen Serientätern, ist eine einfache Antwort darauf.

Der Frage, was ein Entrepreneur ist, bin ich in dem Artikel „Berufsbezeichnung – Entrepreneur?“ (<http://blog.ambrosch.cc/berufsbezeichnung-entrepreneur/>) nachgegangen. Guy Kawasaki trifft es dabei mit folgender Aussage sehr gut:

*Entrepreneur ist keine Berufsbezeichnung. Es ist die Geisteshaltung von Menschen, die die Zukunft verändern möchten.* – Guy Kawasaki (Venture Capitalist)

Für diesen Beitrag möchte ich mich jedoch einer speziellen Gruppe von unternehmerisch denkenden und handelnden Menschen widmen – den unternehmerischen Serientätern.

Die Serial Entrepreneurs, Serienunternehmer oder auch Mehrfachgründer sind jene Unternehmer, die mehr als ein Unternehmen gegründet haben. Sie sind meistens immer nur an einer Unternehmensgründung bzw. einem Projekt zur gleichen Zeit beteiligt und ziehen sich zu einem späteren Zeitpunkt aus einer aktiven Rolle im Unternehmen zurück oder verkaufen das Unternehmen, um sich einem neuen Unternehmen und Projekt zuzuwenden.

Was zeichnet diese Serientäter, wie z. B. Richard Branson, jedoch aus? Sie sind erfahrene Entrepreneur (Experten) und denken und handeln dadurch anders, als man auf der gemeinen Schule, auf den klassischen Business Schools, im Gründerkurs ... lernt.

Genau mit dieser Gruppe von Menschen beschäftigt sich seit über 10 Jahren eine stetig wachsende Forscher- und Praktikerguppe. Die Auseinandersetzung und Umsetzung der daraus identifizierten Prinzipien der unternehmerischen Wirksamkeit (Effectuation) ist mein Tipp für angehende Unternehmer und Unternehmerinnen. Die dabei zur Anwendung kommenden mentalen Modelle (Heuristiken) erfahrener Unternehmer unterscheiden sich wesentlich von denen unerfahrener Unternehmer und auch klassischer Manager. Effectuation erhebt dabei keinen absoluten Anspruch auf universelle Gültigkeit und Wirksamkeit, ist jedoch eine gute Richtschnur dafür, wie man unter Situationen großer Ungewissheit sowohl Risiken minimieren kann, als auch stetig handlungsbereit und umsetzungsfähig ist. Erfahrene Unternehmer haben ein Wissen dafür entwickelt, wann welche Methoden zu den besten Resultaten führen. Die Hintergründe und Entstehung dieser mentalen Modelle können auch in meinem Artikel „Effectuation: Unternehmer machen Zukunft“ (<http://blog.ambrosch.cc/effectuation-unternehmer-machen-zukunft-artikel-im-leadership-magazine/>) – oder umfangreicher in meinem Buch zu diesem Thema – nachgelesen werden.

### **Entrepreneure sind Macher!**

Die Macherqualitäten, die sich die Serientäter durch ihre Erfahrung angeeignet haben, ermöglichen ihnen auch ohne fixe Ziele oder einer von Anfang an klaren Zielgruppe ihre Idee, ihr Unternehmen und Projekt rasch voranzutreiben. Deshalb ist zu Beginn dieser Karrieren nicht immer die klare Idee, ein fixes Ziel, Marktanalysen, ein Business Plan ... der Ausgangspunkt für eine Gründung, sondern die eigenen Mittel und Ressourcen – sie wissen, was wirkt.

## ► 30 TIPPS FÜR GRÜNDER & JUNGUNTERNEHMER

---

Sie...

- machen, und nicht nur einfach „Just Do it!“, sondern nach dem Motto „Do it!“.
- machen das machbare, indem sie ihre Mittel und Ressourcen (Wissen und Kompetenzen, Identität und Netzwerke) kennen und zuerst nutzen.
- definieren die maximal mögliche Investition an Zeit, Geld, Personal, Nerven ... und nicht den erwarteten Gewinn. Es gilt der leistbare Verlust (wie viel kann ich einsetzen ohne meine Unternehmung zu gefährden).
- halten ihren Unternehmergeist in alle Richtungen offen, und sind bereit Zufälle und Überraschungen zu ihrem Vorteil zu nutzen.
- denken in Partnerschaften und suchen Gleichgesinnte für Vereinbarungen und „Vorvereinbarungen“ zu ihrem Unternehmen und Projekt.
- nutzen Echtzeitdaten, die unmittelbar in die Idee, das Produkt einfließen
- schreiben nicht nur einen Business Plan, sondern viele, da sich die Ideen, Partner und Möglichkeiten laufend ändern.
- steuern und kontrollieren ihre Aktivitäten anstatt Trends vorherzusagen! Es gilt nicht „was wir vorhersagen können, können wir kontrollieren“, sondern „was wir kontrollieren können, brauchen wir nicht vorherzusagen“.

### **Kochen Sie Ihr Unternehmen!**

Eine Analogie von Saras Sarasvathy habe ich auch in meinem Buch „Effectuation – Unternehmergeist denkt anders!“ (ISBN: 978-3-902672-19-3) beschrieben. Diese möchte ich Ihnen als Amuse-Guele (Gruß aus der Küche) mit auf den Weg geben:

*Es gibt zwei Arten zu kochen. Einerseits kann der Koch ein bestimmtes Essen auswählen, aus dem Kochbuch die passenden Rezepte aussuchen und im Supermarkt die richtigen Zutaten kaufen. Wieder zu Hause, verarbeitet er diese und kocht das Essen genau nach Rezept. Im anderen Fall führt der erste Weg des Kochs zum Kühlschrank und zu den Küchenschrank. Dort finden sich unterschiedliche Zutaten und Werkzeuge und schön langsam formt sich vor dem Auge des Kochs ein Bild, welches Essen er damit machen könnte, vielleicht spricht er auch noch mit der Familie oder Freunden darüber, was sie gerne essen würden. Während des Anrichtens findet er noch die eine oder andere passende Zutat und schön langsam ergibt sich das fertige Menü. Ein paar Minuten später, nach einem Telefongespräch mit einem Freund oder auch der Entdeckung einer Dose Kapern, würde es zu einer ganz anderen Entscheidung kommen, welches Essen gekocht werden soll.*

Welcher Koch sind Sie?

### **Effectual & Happy Founding!**

In diesem Sinne bringen Sie das Neue in die Welt und schaffen Sie Zukunft, indem Sie auf die Suche nach Ihrem ersten Kunden gehen und 99,9% Ihrer Zeit dafür benutzen, mit so vielen Menschen über Ihre Idee zu sprechen, wie möglich!

▶ **Mein neuer Blog: 1001 Erfolgsgeheimnisse**  
 von Martin Grünstäudl: <http://1001erfolgsgeheimnisse.com>



Unter <http://1001erfolgsgeheimnisse.com> habe ich einen neuen Blog gestartet, der nützliche Tipps und Tricks beinhaltet, um im Beruf- und Privatleben mehr Erfolg haben zu können.

Da für jeden Erfolg etwas anderes bedeutet, sind die Themen im Blog ziemlich breit gestreut. Dennoch gibt es eine Definition von Erfolg, die immer gültig ist:

**Erfolg ist das Erreichen selbst gesetzter Ziele.**

Und so handelt auch mein neuer Blog zu einem großen Teil vom Erreichen von Zielen, welche man sich für viele unterschiedliche Bereiche setzen kann. Ich spreche vor allem die folgenden an:

- Beruf und Karriere (z.B. mehr Einkommen, bessere Work-Life-Balance, mehr Freizeit, etc)
- Familie und Privatleben (z.B. harmonische Partnerschaft, Hobbies, etc.)
- Erzielung passiven Einkommens (z.B. durch Kapitalanlage, Selbständigkeit ohne selbst viel zu arbeiten, eBook-Verkauf, etc,)
- Gesundheit (z.B. Fitnessziele, Abnehmziele, etc.)
- Persönliche Entwicklung (z.B. der Erwerb von Kenntnissen und Fertigkeiten auf bestimmten Gebieten)
- Soziales Engagement (z.B. Tätigkeit in karitativen Organisationen)

Ich würde mich freuen, wenn du meinen neuen Blog mal besuchst ☺.