

Was ist vor der Gründung zu bedenken und zu erledigen?

Vor der Gründung steht die Geschäftsidee. Hier erfahren Sie, welche Entscheidungen Sie treffen müssen, wenn Sie Ihr Geschäftsmodell ausarbeiten und den Businessplan schreiben, was für Sie als Unternehmer Voraussetzung ist und wie Sie die Tragfähigkeit Ihrer Idee prüfen.

1. Wie finde ich eine tragfähige Geschäftsidee?

Sie wollen sich selbständig machen und suchen eine Geschäftsidee, die zu Ihnen passt und tragfähig ist? Tragfähig bedeutet, dass Sie nach einer Anlaufphase von dem Geschäft leben können: Der Gewinn, also die Einnahmen abzüglich der Ausgaben, muss ausreichen, um Ihre Lebenshaltungskosten zu decken. Die Anlaufphase darf nicht zu lang sein, denn in dieser Zeit fallen meist Verluste an; zumindest werden Sie mit dem Gewinn noch nicht Ihre Lebenshaltungskosten bestreiten können. Manche Geschäftsideen scheitern wegen einer zu langen Anlaufzeit, weil die sich kumulierenden Verluste zu groß sind und nicht finanziert werden können.

Vom Geschäft
leben können

Originalität ist nicht alles

In den Medien werden oftmals Geschäftsideen präsentiert, die besonders ausgefallen sind – sei es die Organisation

von Unterwasser-Trauungen, die Fertigung von Grabsteinen für Tiere oder Gemälde-Leasing. Dies bestärkt Existenzgründer darin, dass sie meinen, sie müssten etwas ganz besonders Originelles anbieten. Es scheint so, als sei nur eine möglichst kuriose Geschäftsidee erfolgreich und tragfähig. Doch das ist so nicht richtig: Ausgefallene Geschäftsideen sind häufig eher schädlich, denn was originell ist, zieht nicht automatisch einen großen Käuferkreis an. Häufig sind es die tendenziell „langweiligen“ Geschäftsideen, die gutes Geld einbringen. Denken Sie nur an einen Rechtsanwalt, der sich mit seiner Spezialisierung auf Scheidungsrecht in der Region einen guten Namen gemacht hat. Oder an einen Steuerberater, der schwerpunktmäßig vermögende Familien in sämtlichen Angelegenheiten – Steuererklärung, Schenkungen, Firmengründung, Immobilienanlagen, Erbschaftsfragen – berät.

Kuriose
Ideen

Wenn Sie eine Geschäftsidee finden wollen, die tatsächlich Geld einbringt, sollten Sie sich Folgendes überlegen:

- Besteht nicht nur Interesse an meiner Geschäftsidee, sondern auch Zahlungsbereitschaft?
- Was kann ich zu welchem Preis in welcher Menge an meine Kunden verkaufen? (→ 28. Wie kann ich den Umsatz vorausplanen?)
- Können Sie auf beide Fragen überzeugende Antworten geben? Das ist wichtiger als alle Originalität.

Die Nachfrage entscheidet

Entscheiden Sie sich für ein Geschäft, in das Sie möglichst viel von Ihrem bisher erworbenen Know-how einbringen können. Die Geschäftsidee sollte zu Ihnen und Ihren persönlichen Stärken passen und Ihnen langfristig Spaß machen. Am allerwichtigsten ist aber, dass eine echte Nach-

Dauerhaft
genug
verdienen

frage nach Ihrer Leistung besteht, damit Sie dauerhaft genug Geld verdienen können.

Einen Unternehmer zeichnet aus, dass er dort Chancen sieht, wo andere sich ärgern, etwas vermissen oder über Probleme klagen. Er versteht, was der potenzielle Kunde will und braucht. Um hieraus eine Geschäftsidee zu entwickeln, genügt es oft, vorhandene Informationen und Lösungen neu zu kombinieren. Gute Aussichten haben Sie, wenn die Wünsche der potenziellen Kunden von anderen bisher nicht so deutlich wahrgenommen wurden und Sie diese mit Ihrem Angebot bequemer oder billiger erfüllen können.

Die Geschäftsidee liegt oft ganz nah

Spezialisierung

Sehr viele Gründer bieten als Selbständige das an, was sie bisher als Angestellte gemacht haben. Das hat große Vorteile, weil sie das nötige fachliche Know-how mitbringen. Wenn Sie sich für eine Fortführung Ihrer bisherigen Tätigkeit entscheiden, ist es sinnvoll, sich zu spezialisieren. Wählen Sie einen Aspekt aus, der Ihnen viel Spaß macht und der von der Konkurrenz nicht ganz so gut abgedeckt ist.

Können Sie diese Leistungen als Selbständiger vielleicht preisgünstiger oder in besserer Qualität als Ihr bisheriger Arbeitgeber anbieten? Einen guten Start hätten Sie auch, wenn Ihr bisheriger Arbeitgeber Ihr erster Auftraggeber wird. Oder Sie übernehmen Kunden Ihres Arbeitgebers. Entscheidend ist in jedem Fall, dass Sie schnell und ausreichend viele Kunden akquirieren.

Etwas Neues

Eventuell möchten Sie Ihrer Branche lieber den Rücken kehren, weil diese gerade in einer Krise ist. Oder Sie wollen einer gänzlich anderen Tätigkeit nachgehen, weil Ihnen

die bisherige einfach keinen Spaß mehr macht. In diesem Fall steht etwas ganz Neues an. Für Sie bedeutet das, dass Sie zunächst an Ihrer Geschäftsidee feilen oder überhaupt erst eine finden müssen. Unsere Empfehlung: Sobald Sie ein Vorhaben näher ins Auge gefasst haben, beginnen Sie mit dem Businessplan (→ 25. Aus welchen Teilen besteht ein Businessplan?). Dabei werden Sie schnell feststellen, ob sich Ihre Idee überhaupt umsetzen lässt.

Wann Sie am besten starten

Viele Geschäftsideen funktionieren nur dann, wenn sie genau zum richtigen Zeitpunkt realisiert werden: nicht zu spät, aber auch nicht zu früh. Fachleute sprechen von einem strategischen (Zeit-)Fenster, dem „Window of Opportunity“: Hier herrschen die idealen Bedingungen, um neu in den Markt einzusteigen.

„Window of Opportunity“

Wichtig bei den Überlegungen, wann ein guter Zeitpunkt für den Markteintritt ist: Nicht immer ist es das Beste, der Erste am Markt zu sein. Wer als sogenannter First Mover mit einer Geschäftsidee in den Markt geht, bezahlt oft viel Lehrgeld, weil er seine Produkte und Leistungen erst einmal ausprobieren muss. Der Nachahmer (Second Mover) hat es dagegen leichter: Er übernimmt einfach das, was sich bereits bewährt hat, und entwickelt es weiter. Der First Mover baut sich mühsam einen neuen Markt auf, der Second Mover profitiert von dessen Erfahrungen. Denken Sie beispielsweise an den Handel mit Kleidern und Schuhen über das Internet, mit dem zunächst viele Gründungen gescheitert sind.

Überlegen Sie: Wie sieht es mit meiner Idee aus? Wann ist der beste Zeitpunkt oder die richtige Saison, um mit meiner Geschäftsidee in den Markt einzutreten? Wenn

Der richtige Zeitpunkt

Sie eine Eisdiele eröffnen möchten, werden Sie dafür das Frühjahr oder den Sommer wählen, da dann die Nachfrage am größten ist. Wollen Sie sich im Einzelhandel selbständig machen, werden Sie das im Herbst tun, weil für diese Branche bekanntermaßen das Weihnachtsgeschäft am meisten abwirft.

2. Welche Alternativen zu einer Neugründung gibt es?

Mögliche Ansätze

Wer nicht bei Null starten möchte, schaut sich nach Alternativen zu einer Neugründung um. Möglich sind folgende Ansätze:

- Franchising
- Network-Marketing
- Betriebsübernahme
- Beteiligung

Der Vorteil hierbei: Sie verkürzen die Vorbereitungs- und Anlaufphase und starten mit einem bereits bestehenden Geschäftsmodell.

TIPP: LASSEN SIE SICH BERATEN

Welchen Weg Sie auch wählen, lassen Sie sich immer von einem unabhängigen Experten beraten, wenn Sie sich für eine der Alternativen entscheiden. Denn nicht jede Franchise-Idee ist ausreichend erprobt, Network-Marketing ermöglicht oft nur einen Zuverdienst und der Verkäufer eines Betriebs überschätzt regelmäßig dessen Wert.

Erprobte Geschäftsidee: Franchising

Segafredo Zanetti Espresso Bar, Town & Country Haus, Sunpoint Sonnenstudio, Vodafone Shop und Schülerhilfe haben eins gemeinsam: Sie gehören zu den Franchising-Unternehmen. Bei einem Geschäftsmodell dieser Art liefert der Franchise-Geber Name, Marke, Know-how und Marketing. Im Gegenzug räumt er dem Franchise-Nehmer gegen Gebühr das Recht ein, seine Waren und Dienstleistungen zu verkaufen.

Die Vorteile: Sie brauchen sich nicht den Kopf über eine eigene Geschäftsidee zu zerbrechen. Mit einem fertigen und erprobten Konzept ersparen Sie sich viele Probleme und Risiken, die die Gründung eines Betriebs im Alleingang mit sich bringt. Das Unternehmenskonzept hat sich in vielen Fällen bereits bewährt, zudem erhalten Sie Unterstützung in Form von Beratung, Schulungen, Werbung und Ausbildung.

Vorteile

Die Nachteile: Das festgelegte, meist starre Konzept ist nicht jedermanns Sache, weil es das eigene unternehmerische Handeln stark einschränkt. Außerdem verdient der Franchise-Geber immer kräftig mit, da er Gebühren für die Nutzung seiner Idee kassiert. Manche der angebotenen Franchise-Systeme sind zudem noch neu am Markt, sodass Sie als Franchise-Nehmer unfreiwillig zum Versuchskaninchen werden.

Nachteile

TIPP: ACHTEN SIE AUF KOSTENFALLEN

Erkundigen Sie sich ganz genau, welche Lizenz- und weitere Gebühren auf Sie zukommen: Einstiegsgebühren, Kosten für Training und Einarbeitung, Marketingkosten etc. Nur dann können Sie die Kosten für Ihre Gründung richtig einschätzen.

Verkauf über Netzwerke: Network-Marketing

„Struktur- vertrieb“

Mit Network-Marketing (auch als Multi-Level-Marketing oder Strukturvertrieb bekannt) werden besonders häufig Finanzdienstleistungen, Haushaltswaren und Nahrungsergänzungsmittel verkauft. Typisch sind überhöhte Preise, die durch die vermeintlich besonders hohe Qualität der Produkte gerechtfertigt werden. Der „Strukturvertrieb“ ist über mehrere Ebenen gegliedert. Der in der Hierarchie höher eingestufte Verkäufer verdient an den Umsätzen der von ihm angeworbenen „Downline“ ordentlich mit.

Strukturvertriebe – in den USA äußerst populär – wenden sich meist an Existenzgründer und Menschen, die einen selbständigen Nebenverdienst erzielen wollen. Oft werben die Organisatoren mit Kleinanzeigen, die utopische Einkünfte versprechen. Prüfen Sie daher sehr gründlich, ob Sie es mit einem seriösen Unternehmen zu tun haben. Und Vorsicht bei fertigen Businessplänen, die viele Strukturvertriebe Gründern anbieten: Oftmals stellen sich die Annahmen in den Businessplänen als wenig realistisch heraus. Lassen Sie Ihren Businessplan besser von einer fachkundigen Stelle prüfen, die unabhängig vom Strukturvertrieb arbeitet.

Zurückgreifen auf Etabliertes – Betriebsübernahme und -beteiligung

Knackpunkt Kaufpreis

Wollen Sie einen bestehenden Betrieb übernehmen oder sich daran beteiligen? Dann wird der Knackpunkt sicher der Kaufpreis sein. Hier gehen die Vorstellungen von Käufer und Verkäufer oft weit auseinander. Wer ein Unternehmen aufgebaut hat, überschätzt leicht dessen Wert, auf kritische Bemerkungen wird er eher emotional reagieren. Bringen Sie deshalb die Möglichkeit ins Spiel, dass der

Alteigentümer das Unternehmen noch einige Zeit begleitet, und machen Sie den Kaufpreis davon abhängig, wie erfolgreich das Unternehmen während dieser Zeit ist.

Eine gute Variante, um in einen Betrieb hineinzufinden, ist die tätige Beteiligung. Sie beteiligen sich mit einem bestimmten Geldbetrag (Einlage) an einem bestehenden Unternehmen und handeln von Anfang an als aktiver, (mit-) verantwortlicher Gesellschafter. Später übernehmen Sie das Unternehmen gegebenenfalls ganz.

3. Muss ich ein Gewerbe anmelden oder bin ich Freiberufler?

Das hängt von der Art und Weise Ihrer Geschäftstätigkeit beziehungsweise Ihrer Qualifikation und Ihrem erlernten Beruf ab. Erfahren Sie hier, was für Sie zutrifft, und welche Schritte Sie zur Anmeldung unternehmen müssen.

Typische Gewerbebetriebe

Wenn Sie Waren und Dienstleistungen verkaufen oder mit ihnen handeln, fallen Sie nicht unter die Freien Berufe (siehe unten). Dann sind Sie dazu verpflichtet, ein Gewerbe anzumelden. Dazu zählen unter anderem folgende Wirtschaftszweige:

- Industrielle Fertigung
- Handwerk und handwerksnahe Berufe, ausgenommen sind künstlerische Tätigkeiten
- Groß- und Einzelhandel (im weitesten Sinne der Verkauf von Produkten)
- Gastronomie und Hotellerie

Gewerbe-
anmeldung
erforderlich