

durchstarten



Existenz- gründung

GRÜNDERTYP

Besitzen Sie
Unternehmergeist?

PLANUNG

Geschäftsidee, Business-
plan, Rechtsform

FINANZIERUNG

Kapitalbedarf und
Fördermöglichkeiten

Mit
zahlreichen
Expertentipps



**Bundesagentur
für Arbeit**



Foto: Sonja Brüggenmann

Das große Ganze im Blick haben

Nach der Gründung geht es erst richtig los: Um langfristig erfolgreich zu sein, braucht es mehr als ein gutes Geschäftskonzept.

Um sich auf dem Markt dauerhaft etablieren zu können, ist neben dem Konzept auch eine fortwährende Marktanalyse das A und O. Wer nicht weiß, was die Konkurrenz macht und welche Bedürfnisse die Kunden aktuell haben, geht ein hohes geschäftliches Risiko ein. „Nach den Gesetzen des Marketings sieht der ideale Kreislauf so aus: Analyse, Prognose, Ziele, Zielgruppen, Strategie, Umsetzung, Kontrolle, Anpassung. Die Analyse zeigt die Potenziale des Marktes. Daraus sollten realistische, permanent aktualisierte Prognosen abgeleitet werden. Konkrete Ziele lassen den Gründer den Kurs im Blick halten, eindeutig definierte Zielgruppen machen künftige Werbemaßnahmen rentabler“, erklärt **Thomas Schlayer**, Gründerberater aus Inning am Ammersee. Darüber hinaus ist ein Alleinstellungsmerkmal



Foto: Privat

ein wichtiger Faktor für mehr Erfolg. „In einer Welt, in der es beinahe jede Dienstleistung und jedes Produkt schon gibt, ist vor allem die Einzigartigkeit des neuen Angebots eines Gründers ganz elementar. Wieso sollte jemand zum Beispiel eine neue Massagepraxis nutzen, wenn es schon zwei gute Anbieter im Ort

gibt?“ Auch ist es wichtig zu erkennen, dass man von nun an selbstständig arbeitet. Dies bedeutet natürlich ein hohes Maß an Freiheit, aber auch an Verantwortung. Und dies wird gerade anfangs leicht unterschätzt. Vor allem, wenn erste Schwierigkeiten auftreten, zum Beispiel die Kunden ausbleiben, die Umsätze sinken oder extrem lange Arbeitszeiten anstehen. „Mein Rat ist hier: Kalkulieren Sie bei Ihrer Gründung unbedingt ein,

Info

Häufige Missverständnisse

Ist die Gründung erfolgt, unterlaufen den frisch gebackenen Unternehmern häufig folgende Fehler, wie Thomas Schlayer weiß.

Hurra, es läuft!

Viele Gründer werden durch die ersten Teilerfolge schnell nachlässig und reduzieren ihr Engagement in der Vermutung, alles würde jetzt automatisch funktionieren.

Tipp: Behalten Sie Märkte und Wettbewerber permanent im Blick!

Ich kann das selbst!

Werbung, Internet, Produktideen, Logoentwicklung, persönlicher Verkauf und ein genialer Finanzplan werden vom Gründer gerne selbst gemacht. **Tipp:** Machen Sie das, was Sie können, und engagieren Sie Experten für alles Weitere!

Freizeit ist in Sicht!

Viele Gründer arbeiten sehr hart und glauben, dass es bald weniger wird. Die Realität ist das Gegenteil: Wer nicht gut managen kann, wird als Einzelkämpfer immer noch mehr arbeiten.

Tipp: Setzen Sie gegebenenfalls auf Mitarbeiter und Automatisierung!

Schnell reich werden!

Der große Traum sehr vieler Menschen ist es, schnell reich zu werden. Auch wenn es Ausnahmen gibt, Erfolg ist in der Regel das Ergebnis von guter Planung und permanenter Leistung. **Tipp:** Haben Sie genug finanzielle Reserven auf Ihrem Weg zum Ziel.

Ich kann gut reden!

Die Kommunikationsfähigkeit eines Menschen entscheidet enorm über das Image und geschäftliche Abschlüsse. Vier von fünf Managern haben Redeangst und meiden Schulungen. **Tipp:** Besuchen Sie regelmäßig Rhetorik-Seminare!

dass einiges schief laufen kann, die Dinge Zeit brauchen oder auch mal eine Kurskorrektur nötig ist. Wer Puffer hat, fühlt sich viel entspannter!“, so Thomas Schlayer. Effizientes Arbeiten hält er gerade am Anfang für enorm wichtig. „Was nützen mir 10.000 Euro Monatsumsatz, wenn ich mich jede Woche mit 120 Stunden kaputt arbeite? Die richtigen Dinge zur richtigen Zeit tun und das Ganze immer im Blick haben – das ist die Kunst.“ ■

Erfolgreich gegründet

Existenzgründungen sind in nahezu jeder Branche möglich, wie unsere sechs Beispiele zeigen: Von der Hebamme über die Architektin bis hin zum Internetunternehmer.



Judith Röchner (30) ist Hebamme aus Berufung. Sie machte sich 2009 selbstständig.

Nach der Geburt meines ersten Sohnes wollte ich nicht mehr in den Krankenhaus-Schichtdienst zurück und machte mich im Bereich Schwangerenvorsorge und Wochenbettbetreuung selbstständig. Die freiberufliche Tätigkeit ist einfach flexibler, da ich mir die Arbeitszeit frei einteilen kann. Der Weg in die Selbstständigkeit war nicht sehr mühsam. Ich habe zunächst bei der Arbeitsagentur den Gründerzuschuss beantragt und mich bei wichtigen öffentlichen Stellen angemeldet, wie etwa dem Gesundheitsamt. Auch habe ich eine Kranken- und Berufshaftpflichtversicherung abgeschlossen und mir einen mobilen Hebammenkoffer zusammengestellt. Ein Vorteil war, dass es in München zu wenig Hebammen in der Wochenbettversorgung und Schwangerenvorsorge gibt und ich mich vor Aufträgen kaum retten kann. Einziger Wermutstropfen: Nach dem Auslaufen des Gründerzuschusses sind meine Versicherungen drastisch angestiegen, mit zwei kleinen Kindern kann ich aber nicht unbegrenzt arbeiten, und so muss ich mir nun gut überlegen, ob es sich für mich finanziell überhaupt noch lohnt, freiberuflich zu arbeiten. ■



Adnan Glavic (28) erfüllte sich 2011 einen großen Traum und eröffnete seinen eigenen Obst- und Gemüseladen.

Vor zwölf Jahren begann ich meine Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann bei einer Bioladen-Kette, wo ich zuletzt mehrere Filialen leitete. Von zwei Kundinnen erhielt ich dann im Januar 2011 das Angebot, deren Obst- und Gemüseladen zu übernehmen. Es musste alles sehr schnell gehen. Ich suchte mir einen Steuerberater und beantragte bei meiner Bank einen Kredit. Das Wichtigste war jedoch das Einholen einer Genehmigung bei der Lebensmittelaufsichtsbehörde. Die Arbeitszeit teile ich mir mit zwei Mitarbeitern, die ich eingestellt habe. Leider war die erste Zeit ziemlich schwierig: Kurz nach der Eröffnung war EHEC Thema Nummer 1 in den Medien und niemand wollte mehr Obst oder Gemüse kaufen. Auch kamen immer wieder neue Kosten auf mich zu, mit denen ich nicht gerechnet hatte. Nach etwa drei Monaten lief es besser und seitdem kann ich von dem Laden gut leben. Ein Vorteil war bestimmt, dass ich die Stammkunden der Vorbesitzerinnen übernehmen konnte. ■



Monika Berghammer (33) gründete 2006 zusammen mit zwei Partnerinnen eine Agentur für (Innen-)Architektur.

Die Idee zur Selbstständigkeit entstand durch das Projektangebot eines großen Unternehmens. Meine zwei Mitgründerinnen, Liane Ackermann und Christine Schön, und ich hatten Glück und wir haben die tolle Chance genutzt! Da sich bei großen Firmen ständig etwas intern verändert, entwickelten sich aus diesem ersten Auftrag schnell Folgeaufträge. Unser Kundenstamm ist über die Jahre hinweg kontinuierlich gewachsen. Heute beschäftigen wir drei fest angestellte und zwei freie Mitarbeiter sowie eine Praktikantin. Trotzdem sollte eine Selbstständigkeit bedacht angegangen werden, das heißt, vorab muss man sich neben dem Geschäftskonzept auch die Kostensituation bewusst machen. In unserer Branche sind die Investitionen übersichtlich, das heißt, ein Scheitern führt nicht gleich zum privaten Ruin. Was jedoch eine Umstellung war: Die vielen organisatorischen Aufgaben, zum Beispiel Erstellen und Verwalten der Homepage, Buchhaltung oder Personalmanagement. Diese Tätigkeiten sind oft zeitintensiver als der eigentliche Job. ■



Foto: Privat

Markus Niederreiter (40) gründete 2010 zusammen mit einem Partner eine Filmproduktionsfirma.

Ich wollte schon immer für die Medien arbeiten. Nach diversen Praktika in der Medienbranche folgten eine Ausbildung zum Fernsehredakteur und anschließend eine Festanstellung im Marketing eines großen Medienunternehmens. Im Marketing hatte ich wenig mit ‚Filmemachen‘ zu tun, dem, was mir am meisten Spaß gemacht hat. Aus diesem Grund reduzierte ich meine Marketingtätigkeit in eine Teilzeitstelle und baute daneben meine Selbstständigkeit auf. Ich besuchte verschiedene Seminare und Workshops, wo ich viele neue Kontakte knüpfen konnte, arbeitete als freiberuflicher Filmemacher und investierte in ein professionelles Equipment. Der Sprung in die komplette Selbstständigkeit gelang mir schließlich 2010 mithilfe eines Freundes. Zusammen haben wir eine Filmproduktionsfirma gegründet und bieten heute ein Produkt an, das es so auf dem Markt noch nicht gibt. Mein Tipp an alle Selbstständigen: Suchen Sie sich eine Nische, die nur Sie besetzen! ■



Foto: Privat

Neila Tariq (31) startete als Einzelunternehmerin und gründete 2011 mit einer Geschäftspartnerin ein Immobilienbüro.

Nach vielen Jahren der fest angestellten Tätigkeit als Immobilienmaklerin fasste ich 2009 den Entschluss, mich selbstständig zu machen. Ich erkundigte mich bei der Arbeitsagentur nach den finanziellen Möglichkeiten und nahm an einem Beratungsgespräch teil. Hier wurde ich auch auf den Gründerzuschuss aufmerksam gemacht. Ich fing sofort an, meinen Businessplan zu schreiben. Als ich damit fertig war, vereinbarte ich ein Beratungsgespräch beim Münchener Existenzgründerbüro der IHK. Dies war ebenfalls sehr effektiv, da mir dort die nächsten wichtigen Schritte und Hilfen erläutert wurden. Ab Juli 2009 begann ich dann als Einzelunternehmerin von zu Hause aus zu arbeiten und baute so Schritt für Schritt mein Konzept und meinen Kundenkreis auf. Die ersten Erfolge kamen nach knapp sechs Monaten. Diese Überbrückungszeit sollte jeder Gründer einplanen. Im Februar 2011 gründete ich schließlich gemeinsam mit meiner Geschäftspartnerin eine GbR und wir bezogen unsere eigenen Büroräume. Wir wachsen stetig, bekommen tolle Projekte und sind mittlerweile sehr erfolgreich. ■



Foto: Privat

Guerson Meyer (32) gründete 2011 zusammen mit einem Freund einen digitalen Marktplatz für Lebensmittel.

Ich habe viele Jahre lang in der Einkaufsabteilung eines großen deutschen Unternehmens gearbeitet und wollte irgendwann die Komfortzone verlassen und mein eigener Chef sein. Die Idee kam von meinem Geschäftspartner Sammy Gebele – ein Allgäuer, der im Ausland Kässpätzten machen wollte, aber keinen guten Bergkäse finden konnte. Wir wollten eine Plattform für Essensliebhaber anbieten, die von überallher die besten handgefertigten Lebensmittel kaufen können. Dazu habe ich mein ganzes Leben umgestellt, sogar mein Auto verkauft, und meine Selbstständigkeit Schritt für Schritt vorbereitet. Ich habe mich mit potenziellen Lebensmittelhändlern und Investoren getroffen und diverse Marketingmaßnahmen angeschoben. Während der Startphase erlebte ich mehr, als ich jemals erwartet oder gelesen hätte. Ich musste auch Misserfolge hinnehmen, zum Beispiel Kooperationen, die in letzter Minute platzten. Trotzdem würde ich alles wieder so machen. ■



Weitere Angebote im **BiZ**

Zu folgenden Themen gibt es Hefte zum Mitnehmen. Diese Hefte (PDF) und dazugehörige Online-Module finden Sie im Internetportal der Bundesagentur für Arbeit.

Zum Mitnehmen!

- Familie und Beruf
- Existenzgründung
- Soldaten auf Zeit
- 45plus – Ihre Erfahrung zählt
- Jobchancen ohne Ausbildung
- Weiter durch Bildung
- Berufliche Reha
- Zeitarbeit

www.arbeitsagentur.de >
Veröffentlichungen > durchstarten



Außerdem im BiZ:

Die durchstarten Infomappen bieten Informationen zu Berufs- und Quereinstieg, beruflichen Alternativen und Weiterbildungsmöglichkeiten (28 Mappen).



durchstarten 
Einstieg & Weiterbildung

 **Bundesagentur
für Arbeit**