

Dreh- und Angelpunkt: Die Gründerperson

Der Weg in die berufliche Selbständigkeit ist kein Sonntagsspaziergang, sondern eher eine anstrengende Bergwanderung, bei der es auf die richtige Ausstattung ankommt: die persönlichen Voraussetzungen müssen stimmen und auch Ihre Familie sollte Ihnen den Rücken freigehalten. Ganz wichtig sind natürlich Ihr fachliches und unternehmerisches Know-how. Packen Sie Ihren „Unternehmer-Rucksack“ und achten Sie darauf, dass Sie alles dabei haben, auch für den Notfall. Verteilen Sie Ihr Equipment gleichmäßig und prüfen Sie lieber einmal zu viel, ob Sie auch wirklich an alles gedacht haben. Die folgende Checkliste hilft Ihnen dabei. Je öfter Sie mit „ja“ antworten, desto eher erfüllen Sie die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Existenzgründung.

Ihre Einstellung zum Thema berufliche Selbständigkeit

- Können Sie sicher sein, dass Sie nicht aus der Not heraus gründen, sondern, weil Sie davon überzeugt sind, dass die berufliche Selbständigkeit das Richtige für Sie ist?
- Sind die Ziele, die Sie mit Ihrer beruflichen Selbständigkeit erreichen wollen, realistisch?
- Haben Sie Ihre Geschäftsidee gut durchdacht und sind Sie von ihren Erfolgsaussichten überzeugt?
- Werden Sie sich ausreichend Zeit nehmen, um sich auf Ihre Gründung vorzubereiten?
- Sind Sie in der Lage, sich ein realistisches Bild über Ihren zukünftigen Unternehmer-Alltag zu machen?
- Kennen Sie (z. B. über Ihren Bekannten-/Freundeskreis) Unternehmerinnen oder Unternehmer?

Ihre persönlichen Voraussetzungen

- Können Sie sich vorstellen, welche körperlichen und seelischen Belastungen vor allem in den ersten Jahren auf Sie zukommen?
- Sind Sie gesund und körperlich fit?
- Achten Sie darauf, dass Sie fit bleiben?
- Haben Sie mit Ihrer Familie darüber gesprochen, was sich für sie durch Ihre Selbständigkeit ändern wird?
- Hält Ihnen Ihre Familie den Rücken frei?
- Sind Sie bereit, vor allem in den ersten Jahren überdurchschnittlich viel zu arbeiten (auch abends und am Wochenende)?
- Sind Sie bereit, in den ersten Jahren auf Ihren Urlaub zu verzichten?

- Bewahren Sie einen kühlen Kopf, auch wenn es hektisch zugeht?
- Können Sie sich von Stresssituationen schnell erholen?
- Setzen Sie Ihre selbst gesteckten Ziele auch um?
- Packen Sie auch unangenehme Themen an und versuchen sie zu lösen?
- Sehen Sie Rückschläge und Enttäuschungen als Herausforderungen an, es beim nächsten Mal besser zu machen?
- Haben Sie den Eindruck, dass Sie an Ihren Aufgaben wachsen?
- Suchen Sie sich Hilfe, wenn Sie ein bestimmtes Problem nicht selbst lösen können?
- Nehmen Sie Kritik an, ohne sich dadurch verunsichern zu lassen?
- Haben Sie die Erfahrung gemacht, dass Sie aus Ihren Fehlern lernen?
- Kennen Sie Ihre persönlichen Grenzen und Ihre Leistungsfähigkeit?
- Sind Sie in der Lage das Für und Wider von Risiken einzuschätzen und auf dieser Grundlage zu entscheiden?
- Verfügen Sie über persönliche Kontakte, die Sie auch für Ihre berufliche Selbständigkeit nutzen können?
- Gehen Sie gerne auf Menschen zu?
- Haben Sie den Eindruck, dass Sie Ihre Gesprächspartner von Ihren Argumenten überzeugen und von Ihren Ideen begeistern können?
- Können Sie sich gut in andere Menschen hineinversetzen?

Ihre Einstellung zum Thema Geld

- Können Sie ruhig schlafen, auch wenn Sie kein festes Einkommen haben?
- Sind Sie bereit und in der Lage, sich in der ersten Zeit u.U. finanziell einzuschränken?
- Können Sie diszipliniert mit Geld umgehen und Reserven (z. B. für Kredittilgung, Steuern) anlegen, auch wenn Sie dabei auf Neuanschaffungen (bspw. neues Auto, neuer Schreibtisch) zunächst verzichten müssen?
- Haben Sie sich über Finanzierungsmöglichkeiten informiert?
- Haben Sie bereits einen guten Kontakt zu dem Kundenbetreuer Ihrer Bank?

■ Verfügen Sie über finanzielle Reserven, um eine erste Durststrecke (ca. 6 Monate) zu überbrücken?

■ Würde Ihr Lebens-/Ehepartner in der ersten Phase für ihren gemeinsamen Lebensunterhalt aufkommen?

Ihr fachliches Know-how

■ Passt Ihre bisherige berufliche Tätigkeit zu dem Vorhaben und der Branche, in der Sie sich selbständig machen wollen?

■ Verfügen Sie über nachweisbare Qualifikationen, um andere davon zu überzeugen, dass Sie ein „Meister Ihres Fachs“ sind?

■ Können Sie mit der in Ihrer Branche üblichen Computersoftware umgehen?

■ Wissen Sie, was Sie können und vor allem, was Sie nicht können?

■ Können Sie fachliche Defizite ausgleichen (Schulungen, Partner, Mitarbeitern)?

■ Sind Sie mit den Zukunftsprognosen Ihrer Branche vertraut?

■ Sorgen Sie dafür, dass Sie fachlich immer auf dem neuesten Stand sind?

Ihr unternehmerisches Know-how

■ Verfügen Sie über kaufmännisches oder betriebswirtschaftliches Know-how und wissen Sie z.B., wie eine Rentabilitäts- und eine Liquiditätsvorschau erstellt wird, wie eine einfache Buchführung aussieht oder was es mit einer Umsatzsteuer-voranmeldung auf sich hat?

■ Wissen Sie welche behördlichen/formalen Auflagen Sie erfüllen müssen?

■ Haben Sie Erfahrungen mit der Anleitung und Führung von Personal?

■ Können Sie Aufgaben delegieren?

■ Sind Sie mit Marketing und Vertrieb vertraut?

■ Haben Sie bereits Verkaufsverhandlungen geführt?

■ Haben Sie bereits Kontakte zu potenziellen Auftraggebern, Lieferanten und/oder Kooperationspartnern?

■ Wissen Sie, auf was es bei der Standortsuche ankommt?

■ Wissen Sie, wo Sie sich Informationen und Rat holen können?