

10

TIPPS FÜR GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER

1 Sorgfältige Vorbereitung

Erstellung eines Businessplans, der aufzeigt, dass sich der Gründende mit dem Markt, der Kalkulation und der Liquidität auseinandergesetzt hat. Er ist auch Grundlage für die Gespräche mit der Hausbank und bei der Beantragung von Finanzierungshilfen



2 Kundennutzen herausstellen

Nur wer seine Dienstleistung und Produkte auf den Kundennutzen ausrichtet, hat Erfolg. Daher ist es wichtig, sich die Frage zu stellen: „Wer ist mein Kunde, und was braucht er wirklich?“



3 Realistische Selbsteinschätzung

Ein Unternehmen zu leiten ist eine komplexe Aufgabe. Um die Herausforderungen im Vertrieb, im Marketing, im Einkauf, in der Buchhaltung oder bei den Steuern zu bewältigen, sollten Gründungsexperten, Steuerberater oder auch Rechtsanwälte hinzugezogen werden.



4 Wissenslücken schließen

Trotz externer Unterstützung sind Grundkenntnisse in Betriebswirtschaft unabdingbar. Weiterbildungsseminare helfen, Wissenslücken zu schließen.



5 Finanzierung sichern

Gründerinnen und Gründer sollten immer auch über Eigenkapital als Reserven verfügen. Es dient dazu, Liquiditätslücken (falls Umsätze zu niedrig und Ausgaben zu hoch ausfallen) zu schließen. Beratung bieten Hausbanken und IHK-Experten.



6 Zeitreserven einplanen

Bei der Gründung von Unternehmen können unvorhersehbare Dinge passieren: Langwierige Terminabstimmungen mit Experten und Banken, unpünktliche Auszahlung von Kreditmitteln oder die Gestaltung von Geschäftsräumen und Produktionsstätten benötigt mehr Zeit als vorgesehen.



7 Synergien durch Teams

Durch Teamgründungen lassen sich Kosten und Verantwortlichkeiten teilen. Gegebenenfalls können fachliche und kaufmännische Defizite im Kreis der Mitgesellschafter behoben werden. Um zukünftiges Streitpotenzial zu vermeiden, ist ein durchdachter Gesellschaftsvertrag erforderlich.



8 Schlüsselfaktor Standort

Die Geschäftsidee entscheidet über den Standort. Wie steht es um die Erreichbarkeit für Kunden, Zulieferer und Mitarbeiter (Verkehrsverbindungen, Parkplätze usw.)?



9 Idee und Konzept prüfen lassen

Die Experten der IHKs und der STARTERCENTER NRW sind gute Sparringspartner beim Checken der Geschäftsidee oder des Konzepts. Zudem kann es erforderlich nötig sein, seine Idee schützen zu lassen (Marke, Design oder Geschmacksmuster). Auch dabei wissen die Fachberater Rat.



10 Chancen und Risiken erkennen

Im Businessplan sollten auch Chancen und Risiken der Gründung erkennbar werden. Das ist aber nur möglich, wenn diese auch bekannt sind. Eine eingehende Prüfung der Gefahren und Erfolgsaussichten ist daher unumgänglich.

