



Jungunternehmer Coaching

Mag. Dr. Peter WERNER

Wirtschaftsprüfer. Steuerberater.

A 5016 Salzburg, Neutorstraße 13 / T +43 (0) 662/ 848 565 0; F DW 11; Email office@wt-werner.com

A 5541 Altenmarkt, Zauchenseestraße 402 / T +43 (0) 6452/ 62 66; F DW 23; Email info@wt-werner.at

Ich will Unternehmer werden!

Von der Geschäftsidee zur Umsetzung....

Es ist der größte Fehler nichts zu tun, nur weil man wenig tun kann. Tun Sie das, was Sie können. Was wollen Sie erreichen? Wie kann ich meine Geschäftsidee umsetzen?

Das Hauptziel sollte daher lauten:

Überstürzen Sie nichts. Es ist besser, die richtige Arbeit zu tun, als eine Arbeit richtig zu tun. Um die richtige Arbeit zu finden, braucht es Planung und Organisation.

Allen voran, braucht man ein Ziel. Man muss sich seiner Sache sicher sein, und genau wissen, was man erreichen will.

1. Schritt

Zieldefinition und Persönlichkeitsprofil:

Sammeln Sie daher Ihre Gedanken und erstellen Sie Ihr eigenes Persönlichkeitsprofil – dann werden Sie schnell merken, ob Ihnen das Unternehmertum wirklich liegt. Sie werden feststellen, dass Sie mit zahlreichen Themen und offenen Fragen konfrontiert sind. Innovative Lösungen und rationelles Arbeiten werden gefragt sein. Verwerfen Sie auf keinen Fall Ihre guten Ideen!

Erst wenn Sie sich völlig im Klaren sind, was Sie wollen und vor allem wie Sie zu Ihrem Ziel gelangen wollen, können Sie in den 2. Schritt übergehen:

2. Schritt

Rechtliche Voraussetzungen:

Bei Eröffnung bzw. Übernahme eines Betriebes gibt es zahlreiche rechtliche Fragen, die es im Vorfeld abzuklären gilt. So ist unter anderem die Rechtsformwahl bei der Unternehmensgründung eine der wichtigsten Entscheidungen. Gründe ich alleine oder mit einem Partner? Welche Rechtsformen kommen für mich in Frage – Einzelunternehmen, OG, KG, GmbH ...? Besitze ich die notwendigen gewerberechtlichen Voraussetzungen? Brauche ich einen Befähigungsnachweis?



Businessplan:

Zahlreiche Jungunternehmer starten nach wie vor ohne Unternehmenskonzept in die Selbständigkeit. Mit Hilfe eines Businessplans können Sie Ihr Unternehmerrisiko aber stark reduzieren. Der Businessplan dient als Steuerungsinstrument sowie als Orientierungshilfe und ist in erster Linie Unterstützung für einen selbst. Überdies sehen potentielle Kapitalgeber wie Banken oder private Investoren den Businessplan mittlerweile als Voraussetzung für die Investition.

Letztendlich entscheidet der Markt über den Wert einer Geschäftsidee. Mit einem gut durchdachten Unternehmenskonzept kann die Idee jedoch vor der endgültigen Realisierung gründlich durchleuchtet werden.

Finanzierung und Förderungen:

Die genaue Ermittlung des Kapitalbedarfs gehört zu den wesentlichen Aufgaben jedes Neugründers. Eine detaillierte Kapitalbedarfsplanung hilft, die Liquidität zu sichern und Zahlungsunfähigkeit zu vermeiden. Ein weiterer Baustein für den erfolgreichen Aufbau des eigenen Unternehmens ist eine solide Finanzierung. Gerade aber diese ist oftmals eine Hürde für junge Unternehmer, da meist kaum Eigenkapital vorhanden ist.

Umso wichtiger ist es, dass Sie Ihre Geschäftsidee, die Marktsituation und die finanziellen Erfordernisse in einem schriftlich formulierten Businessplan übersichtlich darstellen. Denn jeder, der Geld investieren soll, will wissen, wofür er sein Geld hergibt und wie dieses wieder mit einer entsprechenden Verzinsung zurückfließen soll.

Nicht zu vergessen - Förderungen! Gerade diese können eine Starthilfe für Betriebsgründer sein.

Behördenwege:

Welcher Behörde muss ich wann meine Geschäftstätigkeit melden? Gewerbeamt, Firmenbuch, Finanzamt und Sozialversicherung... war da nicht noch etwas?



Persönlichkeitsprofil – eigne ich mich als UnternehmerIn?

Was ist mein Ziel? Wo möchte ich mich in fünf Jahren befinden?

Wo liegen meine Stärken? Worin bin ich einzigartig?

Was sind meine Schwächen? Woran müsste ich noch arbeiten?

Worin bestehen meine fachlichen Qualitäten?

Worin habe ich Nachholbedarf?

Wie hoch ist meine Risikobereitschaft?

Bin ich bereit, über die 40- Stunden- Grenze hinaus zu arbeiten, und meine Freizeit unterzuordnen?

Wie vereinbare ich Familie und Freunde mit meiner beruflichen Selbständigkeit?



Gründungsvorhaben – meine Geschäftsidee

Wie sieht meine Geschäftsidee aus?

Sind die gesetzlichen, fachlichen, persönlichen Voraussetzungen erfüllt?

In welcher Branche will ich mein Unternehmen gründen und tätig sein?

Welche Produkte werde ich anbieten?

Welche Dienstleistungen werde ich anbieten?

Worin liegt der Nutzen meiner Dienstleistungen, meines Angebotes?



Marktchancen - Konkurrenz

Wer sind meine Kunden? Welche Zielgruppen von Kunden will ich ansprechen?

Habe ich bereits einen Kundenstock? (durch vorherige Tätigkeiten, durch persönliches Umfeld?)

Wie sehen die Wünsche meiner Zielgruppe aus?

Wer sind meine Konkurrenten? Gibt es in meiner Umgebung ähnliche Mitbewerber?

Was sind die Vor- und Nachteile meiner Mitbewerber?

Standort

Wo soll der Standort meines Unternehmens sein?

Ist dieser Standort für meine Geschäftsidee geeignet?

Habe ich bereits passende Räumlichkeiten? (Miete, Kauf geplant, bereits Eigentum vorhanden)



Wie gut ist das Angebot an Kooperationspartnern, Lieferanten und an qualifiziertem Personal?

Wie soll meine Mitarbeiterstruktur aussehen? Wie viele Mitarbeiter will ich einstellen? Anfangs ein Ein-Mann- Unternehmen und später dann je nach Auftragslage auch Dienstnehmer einstellen? Oder gleich von Anfang an mit einem Team durchstarten?

Wer unterstützt mich im Falle von Krankheit, Urlaub und dergleichen?

Rechtsformwahl

Mache ich mich alleine oder mit einem Geschäftspartner selbständig? Bin ich teamfähig?

Was bringt der Geschäftspartner ins Unternehmen ein, was bringe ich ein?

Wie hoch ist mein Finanzierungsbeitrag bzw. in welchem Ausmaß will ich die Haftung übernehmen?

Gründe ich eine Kapitalgesellschaft oder eine Personengesellschaft?



Finanzplanung

Wie viel Geld benötige ich für die Investitionen? Welche Investitionen müssen getätigt werden?

Wie hoch sind die Eigenmittel? Wie hoch sind die Fremdmittel? Gibt es Förderungen?

Welche Sicherheiten kann ich für eine notwendige Fremdfinanzierung bieten?

Wie hoch sind meine Umsatzziele für die kommenden Jahre?

Was will ich an Output – wie viel will ich monatlich Cash aus meiner Firma lukrieren?
Am Anfang, nach drei Jahren und auf längere Sicht?

Wie hoch war mein bisheriges Einkommen?

Habe ich bisher zusätzliche Einkünfte gehabt?

Wie hoch sind meine privaten Kosten im Monat? (Miete, Lebensversicherung, Auto, Telefon und dgl.)

