



CoachingBrief 01/2018



Gründe - für Ihr eigenes Unternehmen

Interessante, kreative und manchmal auch spektakuläre Geschäftsideen kommen uns immer wieder in den Kopf.

Doch dann - zu teuer, aufwändig und ohne das nötige Fachwissen...

So verläuft oft der darauf folgende Gedankengang. Eine gute Idee wird solange von allen Seiten beleuchtet, bis wir genügend negative Punkte gefunden haben, um uns dann letztendlich doch nicht zu trauen.

Doch was wäre, wenn Sie es einfach mal ausprobieren? Es muss nicht die Millionen-Euro-Idee sein, damit sich eine Umsetzung lohnt. Vieles lässt sich zuerst in einem kleineren Rahmen ausprobieren.

Jetzt ist Ihre Zeit gekommen: Stellen Sie endlich die kleinen Schmuckstücke in Handarbeit her, werden Sie Dienstleister für Ihr Thema oder betreiben Sie den Online-Shop, den Sie sich schon immer für Ihr Hobby gewünscht haben, aber nie fanden!

Eine selbstverwirklichende Zeit wünscht Ihnen
Ihr

Inhalt

- * **Bin ich Unternehmer**
- * **Business planen**
- * **Juristische und formale Hürden**
- * **Leserservice**

Bin ich fachlich und persönlich zum Unternehmer geeignet?

Fachlich kann Ihnen in Ihrer Branche niemand das Wasser reichen? Sehr gut! Doch für die Selbständigkeit benötigen Sie neben dem branchenspezifischen Wissen auch eine gute Portion kaufmännischen Wissens. Begriffe wie Buchhaltung, Controlling oder Marketing sollten für Sie keine Fremdwörter sein. Wenn dem so sein sollte, nutzen Sie unsere **Fortbildungsmöglichkeiten**, viele davon sind sogar förderfähig!

Wie steht es um Ihre Gesundheit und die familiären Verhältnisse? Das Unternehmergeben stellt einen oft unter eine Zerreißprobe, bei der es heißt, verschiedene Interessen miteinander abzuwiegen. Sprechen Sie im Vorfeld daher viel und ausführlich mit Ihrer Familie über Ihr Vorhaben, damit alle an einem Strang ziehen.



Suchen Sie sich auch **Verbündete** aus Ihrem Freundes- und Bekanntenkreis, sowohl als mögliche Geschäftspartner oder auch für die seelische und unter Umständen auch tatkräftige Unterstützung. **Welches Netzwerk kann Sie unterstützen - wir prüfen das gerne für Sie.**

Geschäftsidee mit uns entwickeln und intensiv durchleuchten!

Sind Sie zum Schluss gekommen, dass Sie die nötigen Eigenschaften für eine Selbständigkeit besitzen, gilt es nun, aus einer fixen Idee ein aussagekräftiges Konzept zu entwickeln. Gute Werkzeuge um zu erfahren wer meine Konkurrenten sind oder was Sie machen können um sich durch zu setzen, sind hierfür **Chancen/Risiken-Vergleiche** und die Durchführung einer ersten **Marktanalyse**.

Wo liegen Ihre **Stärken** und wie können Sie diese gezielt einsetzen? Beginnen Sie damit, alles was dieses Projekt betrifft an einem Ort zu sammeln. Ihr Ziel muss es sein, alles an Grundmaterialien für die Ausfertigung eines Business Plans zu sammeln.

Idee +
Planung
= Erfolg

Business planen

Der Business Plan hat in den letzten Jahrzehnten an Bedeutung gewonnen und ist aus der Praxis kaum mehr wegzudenken. Besonders wenn Sie einen Gründungszuschuss von der Agentur für Arbeit oder ein Gründerdarlehen von Ihrer Hausbank oder einer der Förderbanken beantragen möchten, ist der Business Plan Ihr **zentrales Informationswerk**.

Es gibt viele Angebote, den Business Plan von Expertenhand schreiben zu lassen. In der Regel ist dies jedoch mit beträchtlichen Kosten verbunden. Zu dem empfehlen wir jedem jungen Unternehmer sehr, den eigenen **Business Plan selbst zu verfassen**. Anträge auf Förderungen werden im ersten Schritt des Verfahrens oftmals abgelehnt und die Antragsteller müssen in einem persönlichen Gespräch zu ihrem Geschäftsvorhaben Stellung beziehen. Nicht nur in diesem Moment ist es von enormer Wichtigkeit, dass Sie sich in Ihrem Business Plan vollkommen heimisch fühlen und über jeglichen Inhalt bestens Bescheid wissen.

Hinzu kommt, dass mit Bearbeitung des Business Plans auch ein **Erfahrungsprozess** stattfindet. Viele Gedanken, die einem bezüglich der Gründung durch den Kopf gehen, müssen im Business Plan so ausformuliert werden, dass sie jeder versteht, der Ihren Business Plan liest. Dabei werden Ihnen die Konsequenzen einzelner Überlegungen zum ersten Mal vollständig bewusst. Andererseits entstehen auch viele Ideen (oftmals die Besten!) erst bei der intensiven Überlegung und Ausarbeitung des Business Plans.

Eine besonders wichtige Stellung nimmt das **Zahlenwerk** ein. In der **Liquiditätsvorschau** vermitteln Sie nicht nur dass sie sich über die bevorstehenden laufenden Kosten und unregelmäßigen Sonderzahlungen Gedanken gemacht haben. Sie zeigen auch, dass Sie sich realistische, finanzielle Ziele gesetzt haben und dass Ihre Geschäftsidee im Zeitraum der darauffolgenden drei Jahre ab der Gründung **rentabel** sein wird.

Während der Erstellung Ihres Business Plans werden Sie erkennen, ob Sie Ihre Idee in die Tat umsetzen möchten. Wir begleiten Sie gerne bei der Ausformulierung und Umsetzung Ihrer Geschäftsidee!

Stellen Sie sich auf juristische und formale Hürden ein

Mit der Unternehmensgründung sind nicht nur wirtschaftliche Probleme zu meistern, auch juristisch wird von Ihnen einiges abverlangt.

Angefangen mit dem **Gewerbeschein**, besonderen **Zulassungsvoraussetzungen** in einigen Branchen, der Meldung beim **Finanzamt** oder bis zur Eintragung in das **Handelsregister**, steht Ihnen vor der Gründung ein kleiner, juristischer Spießrutenlauf bevor.

Hinzu kommt die Frage nach der richtigen **Unternehmensform**. Obwohl in den meisten Fällen ein Einzelunternehmen ausreichend sein wird, das wenig juristisches Know-how erfordert, erscheinen die vielen möglichen Personal- und Kapitalgesellschaften verlockend und spätestens wenn eine zweite Person in den Gründungsprozess miteingebunden wird, werden Sie sich für eine GmbH, OHG, UG oder GbR entscheiden müssen.

Und was passiert, wenn man nie aufgibt?

Haben Sie schon einmal von dem chinesischen Unternehmer Jack Ma gehört? Dann vermutlich eher von dem chinesischen Internetgiganten Alibaba?



Bis zu dem riesigen Erfolg Alibabas mit einem geschätzten Börsenwert von inzwischen 450 Milliarden waren viele Hindernisse zu überwinden. Ma wurde als zweites von drei Kindern in eine ärmliche Künstlerfamilie geboren. Beim Aufnahmetest für die Grundschule und auf die weiterführende Schule versagte er jeweils, für die Zulassung zum Englischstudium gleich zweimal.

Bei der Bewerbung für ein KFC Restaurant in seiner Heimatstadt soll er als einziger von 24 Bewerbern abgelehnt worden sein und bei der Bewerbung für Harvard hat er es ganze 10 mal versucht, jedoch immer ohne Erfolg.

Nach einer Geschäftsreise in die USA, Ma war inzwischen Englisch Lehrer für eine Universität geworden, entdeckte er dort die Möglichkeiten, die das Internet für ihn bot. Innerhalb von 4 Jahren hat er eine Geschäftsidee entwickelt, die Dienstleistungen von Ebay, Amazon und Banken in einem Unternehmen vereint.

Nachdem der erste Börsengang 2007 scheiterte und die Aktie Einbußen bis zu 90% verzeichnen musste, hat er das Unternehmen umfassend umstrukturiert. Der zweite Börsengang machte Ma daraufhin von einem Moment auf den anderen zum reichsten Mann Chinas.

Telefax Antwort senden an: + 49 351 81039912

Ja, ich wünsche Kontakt zu Arttrium,

- ⇒ Information **zum Thema Gründung**
- ⇒ Kontaktieren Sie mich bitte für eine **Weiterbildungsanalyse**
- ⇒ Interesse an **Startups, Coaching** oder **Persönlichkeitsanalysen**

Sie erreichen uns unter: <http://www.arttrium.de/kontakt/>
sowie per E-Mail: info@arttrium.de



Absender

Name, Vorname: _____

Firma: _____

Straße/Nr.: _____

PLZ Ort: _____

Mail: _____

Telefon: _____



Tun Sie einem Freund oder Bekannten etwas Gutes!

Tragen Sie hier Namen : _____

und E-Mail-Adresse ein: _____

Dann sende ich ihr/ihm diese Ausgabe meines CoachingBriefes mit einem persönlichen und freundlichen Gruß von Ihnen zu.