

D A G M A R S C H U L Z

EXISTENZ GRÜNDUNG



*Inkl. nützlicher Downloads im
Onlinebereich - exklusiv für Leser!*

Ein Ratgeber zum Aufbau Ihrer eigenen Existenz.
Sie können das auch!

„Es ist, was es ist. Aber es wird,
was Sie daraus machen!“



Raus aus der Anstellung und endlich selbstständig sein?
Aber bin ich dafür nicht zu alt? NEIN - es ist nie zu spät für
einen beruflichen Neuanfang.

Dagmar Schulz sagt: Sie können das auch! Es ist, was es
ist. Aber es wird, was Sie daraus machen!

DER Ratgeber zur Existenzgründung mit allem wichtigen
Wissen, Tipps und Businessplan-Vorlage im Download-
bereich zum Buch.

Mit 38 kündigte sie ihre sichere Anstellung, um zu neuen
Ufern aufzubrechen. Welche das genau sein konnten,
wusste sie da noch nicht: „Ich wusste einfach, dass es
beruflich mehr geben muss. Dass ich selbstständig und
nicht für andere arbeiten möchte. Ich wollte nicht mehr
nur leben, um zu arbeiten und etwas machen, was mich
wirklich erfüllt. Und ich war mir sicher, dass sich immer
eine neue Tür öffnet, wenn eine andere sich schließt.“

Endlich das eigene Unternehmen gründen? Mit dem
Ratgeber gewusst, wie: lesen!

ISBN Taschenbuch: 978-3-7469-9223-5

ISBN E-Book: 978-3-7469-9225-9

INHALTSVERZEICHNIS

Mein Vorwort an Sie

K 1 Über die Autorin

K 2 Zahlen, Daten, Fakten – Theorie und Praxis

2.1 Demographischer Wandel und Erwerbstätigkeit
in Deutschland

2.2 Gründungsgeschehen in Deutschland in den
letzten Jahren

2.3 Wer sind die älteren Gründerinnen und
Gründer?

K 3 Chancen und Risiken einer eigenen Existenz

K 4 Bin ich ein Unternehmertyp: Erfolgsfaktor Gründerpersönlichkeit

K 5 Vollzeit oder nebenberuflich gründen?

K 6 Gründen 45plus – was ist anders?

6.1 Startvorteile älterer Gründerinnen und Gründer

6.2 Typische Probleme bei der Gründung

6.3 Problemfragen

6.4 No go's: unbedingt vermeiden

K 7 Reihenfolge und Möglichkeiten einer Existenzgründung

K 8 Wie finde ich eine tragfähige Geschäftsidee?

K 9 Was ist vor der Gründung zu überlegen und zu erledigen?

9.1 Gewerbe oder Freiberufler

- 9.2 Benötige ich zusätzliche Genehmigungen?
- 9.3 Wahl der Rechtsform
- 9.4 Der richtige Firmenname: Was passt, was wirkt und was ist erlaubt/verboten?
- 9.5 Die Geschäftsbezeichnung
- 9.6 Steuerliche Begriffe, Rechnung
- 9.7 Versicherungen
- 9.8 Besonderheit Teamgründung
- 9.9 Mitarbeiter einstellen
- 9.10 Schutz der Geschäftsidee
- 9.11 Organisatorisches für Ihr Unternehmen
- K 10 Der Businessplan: Mehr als die Präsentation Ihrer Geschäftsidee!**
- K 11 Der Businessplan: Struktur und Inhalte**
- 11.1 Businessplan
- K 12 Fördermittel**
- 12.1 Mögliche Zuschüsse vor der Gründung
- 12.2 Mögliche Zuschüsse nach der Gründung
- K 13 Finanzierung, Förderkredite**
- K 14 Ab wann habe ich es eigentlich „geschafft“?**
- K 15 Die Angst vorm Scheitern**
- K 16 Keine Angst vor dem Internet**
- K 17 Erfolgsbeispiele**
- Schlusswort**
- Stichwortverzeichnis**

MEIN VORWORT AN SIE

Sie möchten sich selbstständig machen und erfolgreich werden? Herzlichen Glückwunsch – mit diesem Buch halten Sie bereits den Schlüssel zu Wohlstand und Glück in Ihren Händen! Nun ja, ganz so einfach ist es natürlich nicht. Aber komplett unwahrscheinlich ist es auch nicht – wenn Sie es richtig angehen. Wie genau das geht, erfahren Sie auf den folgenden Seiten.

Jetzt wollen Sie aber sicher unbedingt starten!

Kurze Frage: Haben Sie schon mal gedacht „Gründen sollte man vielleicht nur, wenn man noch jung ist, oder?“ ... Dann antworte ich mit einem klaren Nein! Denn die Gründerwelt besteht entgegen der allgemeinen Auffassung eher aus Menschen mit Erfahrung, also nicht aus Berufsanfängern oder Studenten, sondern aus Gründern, die eine gewisse Berufs- und Lebenserfahrung mitbringen. Auch meine Mandanten stammen zum Großteil genau aus diesem Umfeld. Sollten Sie also um die 45 Jahre jung oder älter sein, liegen Sie quasi voll im Trend. Warum ist das so? Viele ältere Gründer entscheiden sich für eine Selbstständigkeit, weil sie anders leben wollen – nicht unbedingt (aber auch) getrieben von bestehender oder drohender Arbeitslosigkeit. Endlich raus aus der Anstellung, aus Zwang und engen Strukturen, das ist für viele ältere Gründer eher der Beweggrund.

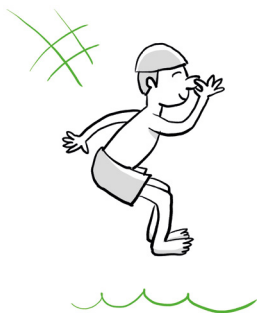
Ist Ihnen bewusst, dass Sie, wenn Sie sich erst später in Ihrem Leben zu einer Selbstständigkeit entschließen, viele nicht unwesentliche Vorteile gegenüber jungen Existenzgründern mitbringen? Dieser Vorsprung an Erfahrung und Wissen erspart Ihnen u. U. viel Zeit, Nerven und Konflikte – wenn Sie Ihre Trümpfe kennen und richtig ausspielen. Ich zeige Ihnen, welche „Asse“ Sie dank Ihrer Lebenserfahrung im Ärmel haben und an welcher Stelle es vielleicht gilt, als älterer Gründer Vorsicht walten zu lassen. Auch auf die besonderen Anforderungen an weibliche Gründerinnen (Stichwort Vereinbarkeit von Familie und Beruf) gehe ich an der einen oder anderen Stelle gesondert ein.

Natürlich kann man in jedem Alter ein guter Unternehmer werden. Die meisten Punkte in diesem Buch sind daher eine Hilfe für Gründerinnen und Gründer jeden Alters und jeder Branche, egal ob sie direkt von der Uni aus starten oder schon einige Jahre als Angestellte gearbeitet haben. Aus jahrelanger Erfahrung als Existenzgründungsberaterin mit beruflichem Background im Finanzwesen und Marketing weiß ich, dass jede Gründung, unabhängig vom Gründer, vor allem dann langfristig von Erfolg gekrönt ist, wenn sie frühzeitig geplant und gut vorbereitet ist. Und genau damit habe ich Ihnen den wahren Schlüssel zu unternehmerischem Erfolg und Zufriedenheit genannt: eine gründliche Vorbereitung! Im Grunde ist es ganz einfach: Tun Sie die richtigen Schritte

in der richtigen Reihenfolge zur richtigen Zeit. Hört sich kompliziert und nach viel Arbeit an? Ich verspreche Ihnen: Wenn Sie Ihre Gründung Schritt für Schritt angehen, werden aus dem vermeintlich hohen Aufgaben-Berg kleine Bodenschwellen, an deren Überwindung Sie als Unternehmer wachsen und die Ihnen viel Selbstbewusstsein geben werden – egal, ob Sie in jungen Jahren gründen oder mitten im Leben stehen.

Sie erhalten in diesem Buch eine konkrete Anleitung, wie Sie ein Gründungsvorhaben in der richtigen Reihenfolge planen und einen ausgefeilten Businessplan konzipieren. Ein solider Businessplan ist unerlässlich – nicht nur, wenn Sie Fördergelder beantragen oder die Zusage für eine Finanzierung erhalten möchten. Er begleitet Sie vor allem durch die spannende Startphase, oft jedoch weit darüber hinaus. Weiterhin soll Ihnen dieser Gründungsratgeber helfen, Dinge zu vermeiden, die Sie in keinem Fall tun sollten. Lernen Sie von den Erfahrungen anderer Gründer, denn Sie müssen nicht alle Fehler selbst machen. Ich möchte Sie mit meinem Wissen aus jahrelanger Begleitung von Gründern nicht nur umfassend informieren und Sie optimal auf Ihre Selbstständigkeit vorbereiten, sondern Ihnen Sicherheit vermitteln in dem, was Sie tun. Zwar kann ich Ihnen die Angst vor Fehlern und dem Scheitern nicht ganz nehmen, aber ich kann Ihnen Mut machen, auch mal Risiken einzugehen und aus Konflikten zu lernen. Wenn Sie nach dem Lesen dieses

Buches für sich entscheiden, dass eine Selbstständigkeit doch nicht das Richtige ist – auch gut. Denn dann ersparen Sie sich vielleicht einige schwierige Monate und Jahre. Nicht jeder sollte sich zu jeder Zeit mit jedem Angebot selbstständig machen. Außer einer soliden Vorbereitung und einem guten Produkt bzw. Dienstleistung gehören auch eine gewisse Portion Glück, Können, Persönlichkeit und ein wenig Mut dazu.



„Wer nicht weiß, wohin er will, muss sich nicht wundern, wenn er nirgendwo ankommt!“ Mark Twain

Wenn Sie nach dem Lesen des Buches denken: Ja! Genau das will ich und ich möchte direkt loslegen – dann gratuliere ich Ihnen herzlich zu Ihrer Entscheidung. Sicher kann dieses Buch zum Gelingen Ihres Traums beitragen, denn ich habe über die Jahre viele Existenzgründer in eine erfolgreiche Selbstständigkeit begleiten dürfen. Diese positiven und motivierenden Erfahrungen haben

mich dazu bewogen, dieses Buch zu schreiben und aufzuklären, dass es nie zu spät für den Schritt in die Selbstständigkeit ist. Mich würde es sehr freuen, wenn Sie mithilfe meines Ratgebers Ihren persönlichen Erfolgsweg finden und nach dem Lesen etwas deutlicher erkennen, wo es für Sie hingehen soll.

Eine eigene gründliche Vorbereitung und individuelle, persönliche Expertenberatung kann dieser Ratgeber allerdings nicht ersetzen, dafür sind Gründungen und Gründer zu unterschiedlich. Ich möchte Ihnen mit diesem Buch in erster Linie einen Überblick über wichtige Belange und Fragen zum Thema Selbstständigkeit an die Hand geben. Was ich vermitteln möchte ist, dass es jeder schaffen kann, wenn er die richtige Strategie und Planung hat. Ja, eine Gründung ist mit einigen Anstrengungen verbunden, hält aber auch fit – und macht/hält jung, vor allem im Kopf. Ich freue mich, Ihnen die eine oder andere neue Perspektive auf die berufliche Selbstständigkeit geben zu können. Denn: Der Kopf ist rund, um die Denkrichtung ändern zu können!

Ich wünsche Ihnen viel Freude und Inspiration beim Lesen und Pläne schmieden.

Herzlichst

Ihre

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Dagmar Schmid', written in a cursive style.

K1 ÜBER DIE AUTORIN

„Geh nicht da entlang, wo der Weg Dich lang führt, Gehe da entlang, wo kein Weg ist und hinterlasse Spuren.“

Muriel Strode

Dagmar Schulz (Jahrgang 1970) ist aus ganzem Herzen Düsseldorferin und seit 2009 selbstständige Unternehmens- und Existenzgründungsberaterin.

Bereits 2002 hat sie ihr erstes Unternehmen und Joint Venture gegründet und dessen bundesweiten Vertrieb mit aufgebaut. Die ausgebildete Bankkauffrau, Sparkassenbetriebswirtin, Psychologischer Businesscoach und Social Media Manager ist quasi in der Bank groß geworden und war bis zu ihrem beruflichen Neuanfang im Finanzwesen tätig. Ihre Aufgaben, Funktionen und Positionen waren vielfältig, u. a. sammelte sie umfassende Erfahrungen in den Bereichen Vertrieb, Marketing, Finanzierung, Akquisition, internationales Projektmanagement sowie Coaching. Alles Kenntnisse, die sie heute optimal in ihre Beratung angehender Gründer einfließen lassen kann.

Mit 38 kündigte sie ihre sichere Anstellung, um zu neuen Ufern aufzubrechen. Welche das genau sein konnten, wusste sie da noch nicht: „Ich wusste einfach, dass es beruflich mehr geben muss. Dass ich selbstständig und

nicht für andere arbeiten möchte. Ich wollte nicht mehr nur leben, um zu arbeiten und etwas machen, was mich wirklich erfüllt. Und ich war mir sicher, dass sich immer eine neue Tür öffnet, wenn eine andere sich schließt.“

Dagmar Schulz tat das, was sie auch angehenden Gründern heute noch rät. Sie schrieb Notizen auf Zettel: Was kann ich besonders gut? Was möchte ich gerne die nächsten Jahre tun? Woran habe ich Spaß? Was macht mich auf Dauer zufrieden oder sogar glücklich? Was möchte ich hingegen nicht mehr beruflich machen? Was hat mich bisher gestört? Was hat gefehlt?

Irgendwann stand die Entscheidung fest und 1a-STARTUP wurde gegründet. Dagmar Schulz teilte damals die Gedanken, die viele von Ihnen sicher auch haben: Sollte ich in meinem Alter nochmal neu starten und ein Unternehmen gründen? Werde ich erfolgreich sein? Werde ich als Frau (in der Branche bzw. als Unternehmerin) ernst genommen?

Heute kann sie alle Fragen klar mit Ja beantworten. Ja, man kann in jedem Alter noch einmal etwas Neues auf die Beine stellen und in die Selbstständigkeit starten.

Dagmar Schulz hat an verschiedenen Studien des RKW-Kompetenzzentrums (Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V.) zum Thema

Senior Entrepreneurship mitgearbeitet und ist Teil des RKW-Expertenkreises, daher weiß sie aus erster Hand:

Die meisten Gründer sind 40 Jahre oder älter, sie bilden keine Ausnahme, sondern die Regel. Viele Kunden schätzen es sehr, jemanden mit etwas mehr Lebenserfahrung vor sich zu haben. Sich erst etwas später im Leben selbstständig zu machen, hat also durchaus viele Vorteile.

Kann eine Selbstständigkeit erfolgreich sein? Ja, mit der richtigen Planung, Reihenfolge und den richtigen Entscheidungen kann eine Existenzgründung sehr erfolgreich werden. Auch als Unternehmerin? Natürlich, wenn Frau kompetent ist, wird sie als Unternehmerin ebenso wie ihre männlichen Kollegen sowohl von weiblichen als auch männlichen Kunden gleich ernst genommen. Klarer Beweis dafür: Etwa die Hälfte aller 1a-STARTUP-Kunden sind männlich. Trotzdem liegen Dagmar Schulz auch besonders die weiblichen Gründerinnen am Herzen, sie ist unter anderem Initiatorin des Düsseldorfer Unternehmerinnenpreises. Als sie selbst zur Unternehmerin wurde, gab es nur wenige Möglichkeiten zum Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten, das hat sich – auch dank ihres Engagements, mittlerweile positiv verändert.

Warum dieses Buch? Der Grund, diesen Ratgeber zu schreiben, ist nicht zuletzt die eigene Erfahrung. Dagmar

Schulz hat all die Phasen, vor denen Sie jetzt vielleicht stehen, selbst durchgemacht und erfolgreich gemeistert. Sie hat schon viele Gründer auf ihrem Weg in die berufliche Selbstständigkeit begleitet und weiß aufgrund ihrer Erfahrung und beruflichem Background, worauf es bei einer Gründung ankommt. Ihre Kunden profitieren außerdem von ihrem umfangreichen nationalen sowie internationalen Netzwerk. Die meisten Gründer halten nach dem erfolgreichen Geschäftsstart den Kontakt zu 1a-STARTUP und tauschen sich auch untereinander aus.

Dass immer mehr Menschen immer länger arbeiten müssen, bis sie sich zur Ruhe setzen können. Welcher Weg ist der richtige? Angestelltenverhältnis oder Selbstständigkeit? Die Zahl der Arbeitsjahre steigt, weshalb sich ein Wechsel mit 40 oder 45 Jahren in eine selbstständige Tätigkeit heutzutage mehr denn je lohnt – zeitlich und finanziell.

2.3 WER SIND DIE ÄLTEREN GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER?

„Es macht Spaß, das Unmögliche zu tun“ Walt Disney

Im Jahr 2017 machte der Anteil der Gründer 45plus einen Anteil von etwa einem Viertel aus, der Trend ist steigend (Studie des RKW Kompetenzzentrums von 2018 „Gründerinnen und Gründer 45plus: Senior Entrepreneurinnen folgen

dem Trend“). Das liegt nicht nur am demographischen Wandel und den geänderten Erfordernissen des Arbeitsmarktes, sondern auch daran, dass die heutigen 45-, 50- und 55-Jährigen nicht nur jünger aussehen als ihre Altersgenossen vor noch wenigen Jahren. Sie sind auch häufig um ein Vielfaches gesünder, leistungsfähiger und voller Energie. Das ist auch der Grund, warum Ältere in der Regel fit genug sind, sich auf das „Abenteuer Selbstständigkeit“ einzulassen.

Was bedeutet Selbstständigkeit für Sie persönlich? (Wirtschaftlicher) Erfolg, (finanzielle) Unabhängigkeit, Sicherung des Lebensstandards, glücklich werden mit dem „Traumjob“? Was sind Ihre Gründe, über eine Existenzgründung nachzudenken?

Die Gründungsmotive von Gründern 45plus weichen in Teilbereichen von den „Jüngeren“ ab, vielleicht erkennen Sie sich in dem einen oder anderen Punkt wieder:

Sein „eigener Herr“ und unabhängig sein

Dieser Beweggrund steht als Motiv ganz oben bei älteren Gründerinnen und Gründern (Befragung durch RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V. 2014). Dies spielt auch eine Rolle, wenn der gesamte Betrieb verjüngt wird und es zu Konflikten zwischen den Generationen kommt. Hier spielt auch die Beendigung der beruflichen Frustration eine Rolle.

Erfahrung und Wissen weitergeben

Besonders für Ältere ist das ein guter Grund, der für Jüngere kaum eine Rolle spielt: Erfahrungen weitergeben und berufliches Wissen nicht brachliegen lassen. Nicht ungewöhnlich ist auch, dass Ältere sich als soziale Unternehmer engagieren und dabei mit einer Gründung auch gesellschaftliche und soziale Ziele, nicht nur wirtschaftliche, verfolgen.

Konkrete eigene Geschäftsidee umsetzen

Ein weiteres Motiv ist auch, endlich die Chance zu ergreifen und einen lang gehegten Traum zu verwirklichen, eine seit langem ausgedachte Geschäftsidee in die Tat umzusetzen, eigene neue Ziele anzustreben und einen neuen Lebensabschnitt zu realisieren. Der Dienstleistungsbereich scheint hier für viele Ältere eine beliebte Branche zu sein, in der tatsächlich auch gegründet wird. Häufig sind diese bei den freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen zu finden. Ein weiterer größerer Anteil hierunter entfällt auf Gründungen in Bereichen, die mit Beratung zu tun haben. Weiterhin stehen kreative Tätigkeiten, z. B. im Marketing, Architektur- oder Ingenieurwesen, hoch im Kommen.

Qualität anbieten

Älteren Gründern ist es besonders wichtig, ein hochwertiges Produkt bzw. eine professionelle Dienstleistung anzubieten. Diesen Blick für den „Wert“ von fachlichem

Know-how hat das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) 2010 auch bei älteren High-Tech-Gründern festgestellt (Studie: Hightech-Gründungen in Deutschland. Zum Mythos des jungen High-Tech-Gründers). Im Vergleich dazu setzen jüngere Gründerinnen und Gründer eher auf die Bewerbung und das Design ihres Produktes.

Selbstverwirklichung

Die eigene Selbstständigkeit ist für viele langjährige Angestellte, da spielt das Alter kaum eine Rolle, eine neue berufliche Herausforderung. Die Zeit, die dann mit dem „Ruhestand“ kommt, kann dafür ideal genutzt werden, endlich etwas Eigenes zu starten. Besonders diejenigen Älteren mit guter bis sehr guter fachlicher Qualifikation in Verbindung mit einem hohen Bildungsgrad haben gute Chancen auf Erfolg. Insbesondere Frauen mittleren Alters zählen auch dazu, die in ihrer aktuellen Arbeitssituation keine weiteren Aufstiegschancen bzw. gar keine sehen und daher den Weg in die Selbstständigkeit wählen.

Erfolgserlebnisse

Wann wurden Sie zuletzt in Ihrem Job gelobt? Genau diese Antwort kann sich zum Positiven wandeln, wenn man das tut, wofür man „brennt“. Dabei kommen die Erfolgserlebnisse und die Bestätigung dann fast von ganz alleine. Als Selbstständiger hat man direkten Einfluss auf die Wertschätzung und Anerkennung seiner Kunden, durch

erstklassige Produkte bzw. Service und eigene Leistung. Wenn man seine Arbeit gut macht, bekommt man oft, wenn nicht sogar jeden Tag, positive Bestätigung und geht zufrieden nach Hause.

Einkommen oder Rente aufbessern

Ein nicht ganz so schöner Grund, aber nicht unüblich. (Ehemals) arbeitslose Gründer/Wiedereinsteiger haben durch das (zeitweilige) Ausscheiden aus dem Arbeitsleben oftmals nur sehr geringe Rentenansprüche, die kaum zum Leben ausreichen. Die Selbstständigkeit trägt auch dazu bei, Einkünfte als Brücke bis zur Rente zu erzielen bzw. für Rentenbezieher als Dazuverdienst.

K 3 CHANCEN UND RISIKEN EINER EIGENEN EXISTENZ

Sie wägen tagtäglich zwischen Vor- und Nachteilen, Chancen und Risiken ab. Manchmal entwerfen Sie dabei sogar einen alternativen Plan, falls es mit Plan A nicht klappt. Das merken Sie häufig gar nicht, weil es automatisch geschieht und eher unbewusst abläuft. Zur Veranschaulichung ein Beispiel: Ein großer Discounter bietet an einem bestimmten Tag einen Aktionsartikel an, an dem Sie interessiert sind. Nehmen wir an, es handelt sich um einen Gartentisch. Sie wissen aus dem Vorjahr, dass dieser Artikel schnell ausverkauft war – Sie haben nämlich

keinen mehr ergatteren können – und überlegen daher, wie hoch Ihre Chancen sind, in diesem Jahr einen zu bekommen. Sie denken auch darüber nach, was Sie konkret tun können, um dieses Mal erfolgreich zu sein. Lohnt sich das frühe Aufstehen überhaupt für einen Gartentisch? Würde es etwas nutzen, sich schon vor Ladenöffnung vor die Tür zu stellen? Wie viele Tische wird es überhaupt geben? Sind weitere Filialen in der Nähe, wo ich evtl. Glück haben könnte, falls es im ersten Laden nicht geklappt hat? (Plan B) Und wie toll wird es sein, wenn Sie tatsächlich einen Tisch bekommen und ihn zu Hause aufstellen?

Sie rechnen sich in diesem Beispiel aus, wie hoch Ihre Chancen sind und welche Risiken es gibt bzw. wie hoch das Risiko ist, zu scheitern. Im Gegensatz zu den Vorüberlegungen einer Existenzgründung sind die Variablen hier überschaubar: Entscheidend ist nur, wie viele Gartentische geliefert wurden, wie hoch die Nachfrage ist und wann der letzte Gartentisch den Laden verlässt.

Für Ihr eigenes Unternehmen lassen sich Risiken und Chancen nicht ganz so leicht abschätzen. Es gibt viel mehr Faktoren, die bedacht werden müssen. Es hängt viel mehr davon ab, dass das Ganze ein Erfolg wird. Diese Überlegungen sind nicht immer angenehm und können Zweifel wecken. Es ist allerdings unerlässlich, seine Chancen und Risiken vor der Gründung ausführlich zu ergründen und sich erst danach für oder gegen eine

Selbstständigkeit zu entscheiden.

Für eine Selbstständigkeit sprechen viele positive Aspekte:

- Sie können Ihr Hobby bzw. Ihre Leidenschaft zum Beruf machen.
- Eventuell können Sie Ihre Arbeitslosigkeit dauerhaft beenden.
- Sie können zudem Ihre berufliche Frustration beenden und Ihr eigener Chef sein.
- Sie können eigene Ideen umsetzen und selbst verwirklichen. So, wie Sie es für richtig halten.
- Dadurch, dass Sie sich mit etwas beschäftigen, was Sie lieben, ist Ihre Arbeit erfüllter.
- Sie werden Wertschätzung und Anerkennung erfahren.
- Sie machen sich unabhängig und können günstige Gelegenheiten nutzen.
- Sie haben die Möglichkeit, mehr Geld zu verdienen.
- Sie können Ihre Arbeit flexibler einteilen und Ihr Leben nach Ihren Wünschen organisieren. Wenn Sie es richtig angehen und lernen, sich zu organisieren, haben Sie mehr Zeit für Familie, Freunde und Hobbys.

Machen Sie sich aber auch klar, dass eine Selbstständigkeit bedeuten kann:

- Kein gesichertes Einkommen
- Geldverlust
- Kein Umsatz, keine Kunden, Bedarf falsch eingeschätzt

- Falsche Annahmen, falsche Kalkulationen
- Zeitverlust
- Imageverlust
- Krankheit, Überlastung
- Insolvenz

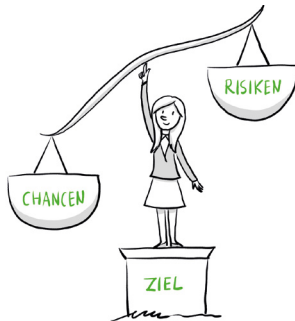
„Unternehmer werden ist nicht schwer – einer zu bleiben jedoch sehr“ Redewendung

Dieser leicht scherzhaft dahingesagte Satz trägt in beiden Teilen etwas Wahrheit und etwas Übertreibung in sich. Grundsätzlich ist es natürlich nicht schwer, ein Unternehmen zu gründen. Je nach Branche müssen nur wenige bürokratische und geringe finanzielle Hürden genommen werden, sodass man theoretisch direkt loslegen kann. Dass etwas mehr dazugehört, ein Unternehmen auf Dauer erfolgreich zu führen, zeigen die relativ hohen Scheiterraten bei Neugründungen.

Lassen Sie sich davon aber nicht abschrecken, wenn Sie von Ihrer Idee und Ihren Fähigkeiten und Chancen wirklich überzeugt sind. Stattdessen kann man aus geschäftlichen Niederlagen anderer Unternehmer wichtige Erkenntnisse ziehen. Das hilft, bereits begangene Fehler nicht zu wiederholen und die Gründe für ein Scheitern zu minimieren.

Planung und Vorbereitung sind das A und O, um lang-

fristig erfolgreich zu sein. Gerade in der Planungsphase einer Gründung müssen die Weichen für ein erfolgreiches und leistungsfähiges Unternehmen gestellt werden. Und selbst, wenn Sie alles beachten, was in Ihrer Macht steht, können Sie weniger erfolgreich sein als erhofft. Es gibt keine Garantie für einen Unternehmenserfolg, daher sollten Sie vor einer Gründung in aller Ruhe alle Vor- und Nachteile einer selbstständigen Tätigkeit abwägen. Werden Sie sich aller Chancen, aber auch aller Risiken bewusst und entscheiden Sie, welcher Weg für Sie und Ihre Zukunft der passende ist.



Mein persönliches Gefühl und Motto war immer: Ich vertraue mir selber – was kann mir schon passieren?! Mittlerweile weiß ich aus jahrelanger Erfahrung, was alles passieren kann, wenn man es nicht richtig anpackt. Zu 100 % kann man sich so gut wie nie vorbereiten, ein gewisses Restrisiko bleibt immer. Die allgemeine Auffassung, dass ein Unternehmer „etwas riskieren“ muss,

ist also zum Teil zutreffend. Jeder Chance steht ein Risiko gegenüber, auch wenn für die Gründung kein (Fremd-) Kapitalbedarf vorliegt. Bei jüngeren Menschen ist das im Zweifel die Lücke im Lebenslauf, die plausibel und möglichst positiv erklärt werden muss.

Richtig ist aber auch das Prinzip der „kaufmännischen Vorsicht“, d. h. dass es zu den Aufgaben eines Unternehmers gehört, das Risiko so gering und überschaubar wie möglich zu halten, ohne sich Chancen entgehen zu lassen. Denn dem Risiko steht eine Gewinnchance gegenüber, die jedoch realistisch und in einem angemessenen Verhältnis zum möglichen Schaden stehen sollte. Im Entscheidungsprozess lautet demnach die wichtigste Frage: Ist meine Geschäftsidee tragfähig und kann sie langfristig erfolgreich sein?

Untersuchungen bestätigen außerdem – und das entspricht auch meinen eigenen Erfahrungen als Beraterin – dass einige wichtige Kriterien als Basis für eine erfolgversprechende Unternehmensgründung angesehen werden können. Diese Kriterien gelten übrigens für Gründer jeder Altersklasse:

- Fachliche und kaufmännische Kenntnisse
- Selbstvertrauen und Zielstrebigkeit
- Kontakt- und Kritikfähigkeit
- Schlüssiges Unternehmenskonzept
- Realistische Umsatz- und Rentabilitätsvorausrechnungen

- Gesicherte Finanzierung zu günstigen Konditionen
- Beratungsunterstützung
- Ein Businessplan, der all diese Daten übersichtlich bündelt

Neben kaufmännischem Wissen, fachlichen Kenntnissen und Branchenerfahrung benötigt ein Unternehmer auch persönliche Stärken und eine gute Portion Lebenserfahrung, die gerade ältere und erfahrenere Gründer mitbringen. Die über Jahre gereifte Persönlichkeit kann gerade ältere Neuunternehmer zu echten Gründerpersönlichkeiten machen. Dennoch gibt es einige Punkte, die Gründer jeden Alters vermeiden sollten.

Vorhaben scheitern häufig, weil:

- kein solider Businessplan erstellt wurde,
- eine zu geringe Kapitaldecke, Finanzierungsprobleme, Fehleinschätzungen des Kapitalbedarfs und der Liquidität,
- fehlende oder unzureichende kaufmännische Kenntnisse, geringe Branchenerfahrung vorliegen,
- Informationsdefizite und Ablauf- bzw. Planungsmängel nicht erkannt wurden,
- der eigene Start in einem langjährig unbekanntem Gebiet unterschätzt wurde,
- mangelndes Marketing- und Vertriebsverständnis vorliegen
- auch Wettbewerber können ein Scheiterrisiko darstellen.

„Kein Baum wird dort wachsen können, wo schon ein Baum steht.“ Redewendung

Konkurrenz kann das Geschäft beleben, kann es aber auch ausbremsen oder gar unrentabel machen. Zudem ist es ein großer Aufwand, ständig schauen zu müssen, was die Konkurrenz gerade wieder Neues ausgeheckt hat.

Wer auf Nummer Sicher gehen will und seine Zielgruppe lieber für sich alleine hätte, hat größere Erfolgchancen, wenn er:

- Neues wagt oder Altes anders/besser macht,
- nach Alternativen zu bestehenden Möglichkeiten des Wirtschaftslebens sucht,
- diese – nach intensiven Prüfungen – durchsetzt,
- dabei anders ist als andere und
- die Märkte und Zielgruppen der Zukunft bedient.

Dies bedeutet, Sie müssen Ihre Chancen nicht nur erkennen, untersuchen und abwägen, sondern auch aktiv nutzen.

Aber selbst wenn Sie bereits viele Herausforderungen für Ihr Vorhaben identifiziert haben, bedeutet das nicht automatisch, die Finger davon zu lassen. Es bedeutet für Sie lediglich, sorgfältig zu planen und sich optimal vorzubereiten. Und dazu empfehle ich Ihnen einen professionellen, ausgefeilten Businessplan. Damit haben Sie Ihr

ultimatives Geschäftswerkzeug und -handbuch immer zur Stelle. Wenn Ihr Businessplan steht, wissen Sie, woran Sie sind und wie Sie optimal ins Unternehmerdasein starten können.

„Was wir brauchen, sind ein paar verrückte Leute, seht euch an, wohin uns die Normalen gebracht haben.“

Georg Bernhard Shaw

Ohne „inneres Feuer“ und etwas Verrücktheit geht es nicht!

Denn Sie benötigen neben Fachwissen und anderen bestimmten Fähigkeiten sowie einem gewissen Quäntchen Glück noch einige „soft skills“, also persönliche Eigenschaften, die Sie mitbringen sollten. Damit Sie alle Hürden nehmen können und die nötige Ausdauer und Motivation aufbringen, ist Ihr „inneres Feuer“ für Ihre Geschäftsidee unerlässlich. Denn wenn Sie das tun, wofür Sie innerlich „brennen“ und eine große Leidenschaft besitzen, sind das schon die ersten Garanten für Ihren Erfolg. Wenn Sie Einsatzbereitschaft, Durchhaltevermögen und Begeisterung für Ihre Idee mitbringen, ist alles möglich.

Trotzdem: Ganz ohne Hürden geht keine Gründung vonstatten und auch später werden Sie immer wieder auf Hindernisse und Rückschläge treffen. Niederlagen sollten Sie einstecken können und sowohl kritikfähig als

auch optimistisch bleiben. Stellen Sie sich frühzeitig darauf ein und entwickeln Sie Strategien, wie Sie trotz möglicher Rückschläge motiviert bleiben.

Meine Meinung: Nichts ist so sicher wie die eigene Selbstständigkeit, denn die liegt ganz alleine in Ihren Händen.

Praxis-Tipp für „Notfälle“: Schieben Sie unnötige Zweifel und Ängste für einen Moment rigoros beiseite und denken Sie an all die positiven Dinge, die eine Selbstständigkeit mit sich bringt. All die Vorteile, die Sie nur als Selbstständiger genießen. Warum wollten Sie dies alles auf sich nehmen? Was wollten Sie verbessern?

Machen Sie sich bewusst, dass Sie ohne einen gewissen Leidensdruck, etwa als Angestellter in Ihrem alten Job, gar nicht erst über ein eigenes Unternehmen nachgedacht hätten. Oder dass Ihr Wunsch danach so groß ist, dass Sie diesen Schritt wagen möchten.

***** Ende der Leseprobe *****

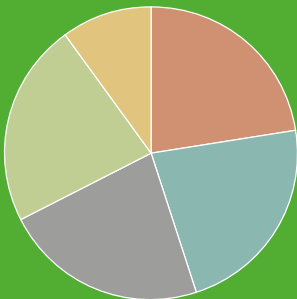
Sie möchten weiterlesen?

Existenzgründung 45plus
als Taschenbuch und E-Book erhältlich.

ISBN Taschenbuch: 978-3-7469-9223-5

ISBN E-Book: 978-3-7469-9225-9

WER DIESES BUCH LESEN SOLLTE:



- Alle, die schon immer gründen wollten
- Alle, die noch mal neu anfangen möchten
- Alle, die eine Geschäftsidee haben aber nicht wissen ob diese umsetzbar ist
- Alle, denen der Mut fehlt zum Gründen
- Den restlichen 10 % der bereits Selbstständigen wird es vielleicht auch helfen

 1a-startup.de

 existenzgruendung45plus.de

