



Dreh- und Angelpunkt: Die Gründerperson

Der Weg in die berufliche Selbständigkeit ist weder geradlinig noch frei von Hindernissen, aber ungemein spannend und voller Energie. Vergewissern Sie sich, dass Sie wirklich von Ihrer eigenen Idee und deren Umsetzung überzeugt sind. Ein fester Wille und ein starker Glaube an Ihre Fähigkeiten und an den Erfolg Ihrer Unternehmung sind unabdingbare Voraussetzungen, um später wirklich durchstarten zu können. Mit dieser Checkliste prüfen Sie weitere Voraussetzungen, die Ihnen den Weg als JungunternehmerIn erleichtern können. Beurteilen Sie daher so selbstkritisch wie möglich, ob Sie die in dieser Checkliste gestellten Fragen überwiegend mit „Ja“ beantworten können.

Los geht's!

Die wichtigste Frage vorab:

Wollen und können Sie auf ein sicheres und regelmäßiges Einkommen in den ersten Jahren der Gründung Ihres Unternehmens verzichten?

Ihre Einstellung zum Thema berufliche Selbständigkeit

JA NEIN

Sind Sie sicher, dass Sie nicht aus der Not heraus gründen, sondern weil Sie davon überzeugt sind, dass die berufliche Selbständigkeit das Richtige für Sie ist?

Werden Sie sich ausreichend Zeit nehmen, um sich auf Ihre Gründung vorzubereiten?

Sind Sie in der Lage, sich ein realistisches Bild von Ihrem zukünftigen Unternehmer-Alltag zu machen?

Kennen Sie (z.B. aus Ihrem Freundes- oder Bekanntenkreis) Unternehmerinnen oder Unternehmer, von denen Sie etwas lernen können?

Ihre persönlichen Voraussetzungen

JA NEIN

Achten Sie auf Ihre Gesundheit und Fitness?

Können Sie andere von Ihren Ideen überzeugen?

Sind Sie bereit, überdurchschnittlich viel zu arbeiten und in den ersten Jahren auf Urlaub zu verzichten?

Können Sie sich von Stresssituationen schnell erholen?

Setzen Sie Ihre selbst gesteckten Ziele um?

Besitzen Sie Ausdauer?

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, aus Fehlern zu lernen?

Kennen Sie Ihre persönlichen Grenzen und Ihre Leistungsfähigkeit?

| | | |
|--|-----------------------|-----------------------|
| Verfügen Sie über persönliche Kontakte, die Sie auch für Ihre berufliche Selbständigkeit nutzen können? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Gehen Sie gerne auf Menschen zu? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Können Sie sich in die Probleme anderer hineindenken? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Sind Sie kompromissfähig, besitzen aber, wenn es darauf ankommt, auch Entscheidungs- und Durchsetzungskraft? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Fühlen Sie sich imstande, komplexe Probleme zu lösen? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Ihr familiäres Umfeld

| | JA | NEIN |
|--|-----------------------|-----------------------|
| Haben Sie mit Ihrer Familie darüber gesprochen, was sich für Sie durch Ihre Selbständigkeit ändern wird? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ist Ihre Familie zur Unternehmensgründung positiv eingestellt? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Hält Ihnen Ihre Familie den Rücken frei? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Können Sie von Ihrem Partner Hilfe erwarten? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Können Sie von Freunden oder Verwandten persönliche Darlehen erhalten? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Können Ihre Familie und Ihr Freundeskreis lange Arbeitszeiten auch an den Wochenenden akzeptieren? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Zum Thema Geld

| | JA | NEIN |
|---|-----------------------|-----------------------|
| Können Sie ruhig schlafen, auch wenn Sie kein festes Einkommen haben? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Können Sie diszipliniert mit Geld umgehen und Reserven (z.B. für Kredittilgung) anlegen? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Haben Sie einen guten Kontakt zu einem Finanzierungsberater (z.B. von Ihrer Bank)? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verfügen Sie über finanzielle Reserven, um eine Durststrecke überbrücken zu können? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Würde Ihr Partner in der ersten Phase für Ihren gemeinsamen Lebensunterhalt aufkommen? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Sind Sie sich darüber im Klaren, dass es bei Ihrer Geschäftsidee in erster Linie um die Lösung eines Kundenproblems geht und nicht um den schnellen Profit? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Ihr fachliches Know-how

| | JA | NEIN |
|---|-----------------------|-----------------------|
| Passen Ihre Ausbildung oder bisherigen beruflichen Tätigkeiten zum Vorhaben? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verfügen Sie über nachweisbare Qualifikationen, um andere von Ihrer Idee und Ihrem Konzept überzeugen zu können? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Können Sie mit der für Ihr Vorhaben notwendigen IT-Software umgehen? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Wissen Sie, was Sie nicht wissen und wo Sie sich Unterstützung und Hilfe organisieren müssen (z.B. durch Schulungen, Partner, Mitarbeiter)? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Sind Sie mit den Zukunftsprognosen Ihrer Branche vertraut?

Kennen Sie die neuesten Produkte und Dienstleistungen Ihrer Mitbewerber?

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

Ihr unternehmerisches Know-how

Verfügen Sie über kaufmännisches oder betriebswirtschaftliches Know-how?

Wissen Sie, welche behördlichen bzw. formalen Auflagen Sie erfüllen müssen?

Haben Sie Erfahrung mit der Anleitung oder 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, worauf es bei einem Businessplan ankommt?

Wissen Sie, bei wem Sie sich bei der Wahl der passenden Rechtsform beraten lassen können?

Ihre Geschäftsidee

JA NEIN

Können Sie Ihre Idee in wenigen Sätzen so erläutern, dass andere, die damit nichts zu tun haben, sofort verstehen, worum es geht?

Können Sie mit kritischem Feedback zu Ihrer Idee umgehen und ggf. Änderungen einarbeiten?

Wissen Sie, welches konkrete (Kunden)Problem durch Ihr Vorhaben gelöst wird?

Können Sie das Marktpotenzial für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung beschreiben?

Wissen Sie, ob Sie sich Ihre Idee schützen lassen können (z.B. durch Patente oder Markenschutz)?

Haben Sie eine klare Vorstellung davon, wie Sie Ihre Geschäftsidee Schritt für Schritt in die Tat umsetzen wollen?

Würden Sie Ihre Idee notfalls verändern oder gar verwerfen, wenn Sie merken, dass sie nicht realisierbar ist?

Bereitet es Ihnen Freude, anderen von Ihrer Idee zu erzählen?