



Foto: Sonja Brüggenm

Das große Ganze im Blick haben

Nach der Gründung geht es erst richtig los: Um langfristig erfolgreich zu sein, braucht es mehr als ein gutes Geschäftskonzept.

Um sich auf dem Markt dauerhaft etablieren zu können, ist neben dem Konzept auch eine fortwährende Marktanalyse das A und O. Wer nicht weiß, was die Konkurrenz macht und welche Bedürfnisse die Kunden aktuell haben, geht ein hohes geschäftliches Risiko ein. „Nach den Gesetzen des Marketings sieht der ideale Kreislauf so aus: Analyse, Prognose, Ziele, Zielgruppen, Strategie, Umsetzung, Kontrolle, Anpassung. Die Analyse zeigt die Potenziale des Marktes. Daraus sollten realistische, permanent aktualisierte Prognosen abgeleitet werden. Konkrete Ziele lassen den Gründer den Kurs im Blick halten, eindeutig definierte Zielgruppen machen künftige Werbemaßnahmen rentabler“, erklärt **Thomas Schlayer**, Gründerberater aus Inning am Ammersee. Darüber hinaus ist ein Alleinstellungsmerkmal



Foto: Privat

ein wichtiger Faktor für mehr Erfolg. „In einer Welt, in der es beinahe jede Dienstleistung und jedes Produkt schon gibt, ist vor allem die Einzigartigkeit des neuen Angebots eines Gründers ganz elementar. Wieso sollte jemand zum Beispiel eine neue Massagepraxis nutzen, wenn es schon zwei gute Anbieter im Ort

gibt?“ Auch ist es wichtig zu erkennen, dass man von nun an selbstständig arbeitet. Dies bedeutet natürlich ein hohes Maß an Freiheit, aber auch an Verantwortung. Und dies wird gerade anfangs leicht unterschätzt. Vor allem, wenn erste Schwierigkeiten auftreten, zum Beispiel die Kunden ausbleiben, die Umsätze sinken oder extrem lange Arbeitszeiten anstehen. „Mein Rat ist hier: Kalkulieren Sie bei Ihrer Gründung unbedingt ein,

Info

Häufige Missverständnisse

Ist die Gründung erfolgt, unterlaufen den frisch gebackenen Unternehmern häufig folgende Fehler, wie Thomas Schlayer weiß.

Hurra, es läuft!

Viele Gründer werden durch die ersten Teilerfolge schnell nachlässig und reduzieren ihr Engagement in der Vermutung, alles würde jetzt automatisch funktionieren.

Tipp: Behalten Sie Märkte und Wettbewerber permanent im Blick!

Ich kann das selbst!

Werbung, Internet, Produktideen, Logoentwicklung, persönlicher Verkauf und ein genialer Finanzplan werden vom Gründer gerne selbst gemacht. **Tipp:** Machen Sie das, was Sie können, und engagieren Sie Experten für alles Weitere!

Freizeit ist in Sicht!

Viele Gründer arbeiten sehr hart und glauben, dass es bald weniger wird. Die Realität ist das Gegenteil: Wer nicht gut managen kann, wird als Einzelkämpfer immer noch mehr arbeiten.

Tipp: Setzen Sie gegebenenfalls auf Mitarbeiter und Automatisierung!

Schnell reich werden!

Der große Traum sehr vieler Menschen ist es, schnell reich zu werden. Auch wenn es Ausnahmen gibt, Erfolg ist in der Regel das Ergebnis von guter Planung und permanenter Leistung. **Tipp:** Haben Sie genug finanzielle Reserven auf Ihrem Weg zum Ziel.

Ich kann gut reden!

Die Kommunikationsfähigkeit eines Menschen entscheidet enorm über das Image und geschäftliche Abschlüsse. Vier von fünf Managern haben Redeangst und meiden Schulungen. **Tipp:** Besuchen Sie regelmäßig Rhetorik-Seminare!

dass einiges schief laufen kann, die Dinge Zeit brauchen oder auch mal eine Kurskorrektur nötig ist. Wer Puffer hat, fühlt sich viel entspannter!“, so Thomas Schlayer. Effizientes Arbeiten hält er gerade am Anfang für enorm wichtig. „Was nützen mir 10.000 Euro Monatsumsatz, wenn ich mich jede Woche mit 120 Stunden kaputt arbeite? Die richtigen Dinge zur richtigen Zeit tun und das Ganze immer im Blick haben – das ist die Kunst.“ ■