



## Teil 2: Die Idee und die Entscheidung zur Gründung

Sie haben viele Ideen und viel Energie! Sie sind überzeugt von ihrer Geschäftsidee, aber alles ist nur in ihrem Kopf und viel zu vage, um damit Geld verdienen zu können oder bei einer Bank die Finanzierung zu bekommen. Sie wissen nicht, wie die Chancen am Markt für Ihre Dienstleistung oder Produkt sind?

Überall wo Sonne ist, ist auch Schatten. Kennen sie die Risiken, die auf sie zukommen werden? Das sind alles Fragen, die eine/n GründerIn, aber auch eine/n ProjektmanagerIn, immer begleiten.

### Von der Idee zur Chance!

Wenn sie den Weg von der groben Geschäftsidee oder von ihrer Vision zur konkreten Umsetzung bringen wollen, dann brauchen sie viel Kreativität. In der Werkzeugkiste der Projektmanager gibt es dazu einige sehr brauchbare Tools, die vielfach bewährt sind. Das reicht von Brainstorming und Mind Maps über Assoziations- und Analogietechniken bis zu Checklisten und Fragenkatalogen. Diese Methoden sind einfach anwendbar und kosten kaum etwas. Aber sie bieten ihnen die Chance ihre Ideen und Kenntnisse neu zu kombinieren und so auszufeilen, dass sie erfolgreich am Markt sein werden.

Ein/e gute/r ProjektmanagerIn bleibt aber nicht bei der Idee stehen, sondern er formuliert konkrete Ziele, die er/sie erreichen möchte. Wo wollen sie in einem halben Jahr nach der Gründung stehen? Was haben sie in einem oder in 5 Jahren erreicht? Werden sie sich klar darüber, welche Ergebnisse sie wann erreicht haben wollen! Nur so können sie auf dem Weg zum Erfolg überprüfen, ob sie am richtigen Weg sind.

### Sind sie auch mal kritisch!

Ihre Geschäftsidee muss auch einer kritischen Überprüfung standhalten können, auch ihre Kunden und Geldgeber werden kritische Fragen stellen. Bereiten sie sich darauf vor! Stellen sie sich den Risiken und Bedrohungen, lernen sie ihre Stärken und Schwächen kennen, aber nutzen sie ihre Potentiale und Chancen. Hier gibt es wieder viel, was sie als GründerIn von einer/-m ProjektmanagerIn lernen können.

### Treffen sie die Entscheidung!

UnternehmerIn sein, bedeutet immer wieder Entscheidungen zu treffen. Sorgfältige Analysen helfen ihnen in der Gründungsphase die richtigen Entscheidungen zu treffen. Aber bei manchen Entscheidungen werden sie auch das Risiko der Ungewissheit in Kauf nehmen müssen. Sind sie bereit das Risiko zu tragen? Wird ihre Familie, ihre Freunde zu ihnen stehen, wenn es einmal „eng“ wird? Auch das sind Fragen, die sie sich stellen und beantworten müssen!

### In dieser Artikelserie sind schon erschienen:

Teil 1: Unternehmensgründung – Ihr erfolgreichstes Projekt!

Teil 2: Die Idee und die Entscheidung zur Gründung

### Dieser Artikel wird fortgesetzt:

Teil 3: Planungsphase

Teil 4: Gründungsphase