



Teil 3: Planungsphase – Basis für den Erfolg!

Wenn Sie sich für eine Unternehmensgründung entschieden haben, dann ist eine gründliche Planung ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Bei einer Unternehmensgründung ist eine Vielzahl von Aktivitäten zu beachten. Damit sie einen vollständigen und systematischen Überblick haben, kann Sie ein Projektstrukturplan (PSP) unterstützen. Bei der Erarbeitung des Projektstrukturplans zu Ihrer Selbstständigkeit listen Sie alle notwendigen Schritte auf. Sie können so strukturiert und systematisch die Basis für die Ablauf-, Termin- und Kostenplanung erarbeiten. So werden Sie vermeiden, dass Sie von Kosten überrascht werden. Sie werden die Zusammenhänge erkennen und wissen wie umfangreich ihr Projekt „Unternehmensgründung“ eigentlich ist.

Verschaffen Sie sich einen Überblick!

Der Projektstrukturplan und die daraus abgeleiteten Aktivitäten sind die Basis für den Ablauf- und Terminplan. Sie werden in der Gründungsphase sehr viel zu tun haben. Mehr als Sie vielleicht zu Beginn erwarten. Daher ist es wichtig, dass Sie mit ihrem beschränkten Zeitbudget möglichst sorgfältig umgehen. Eine gute Planung im Vorfeld ist das A & O. Nun können Sie ihre „notwendigen Schritte in eine Reihenfolge bringen. Die erstellte Aktivitätenliste ist für Sie die Grundlage.

Bleiben Sie realistisch bei Ihren Schätzungen!

Hier passieren oft erhebliche Fehler. Der Zeitbedarf wird nach dem eigenen Wunschdenken und nicht nach realistischen Gegebenheiten geschätzt wird.

Sie werden sich mit Fragen beschäftigen müssen, wie z.B. Wann wird die Bank oder eine Förderungsstelle über Ihren Antrag entscheiden? Wann wird der Grafiker, den Sie sich wünschen, Zeit haben um Ihren Auftrag für Ihr Corporate Design abzuwickeln?

Vor Fertigstellung des Terminplanes zum Gründungsablauf sollten Sie sich Fragen: Was brauche ich für „Kontrollpunkte“, damit ich sicher weiß dass ich auf dem richtigen Weg bin. Die Projektmanager sagen dazu „Meilensteine“. Suchen Sie jene konkreten Aktivitäten, die besondere Bedeutung haben (gesicherte Finanzierung, Standortentscheidung, rechtliche Fragen,). Zu diesen Meilensteinen sollten Sie sich auch die Frage stellen, ob Ihr Gründungsprojekt noch Sinn macht oder ob Sie Ihre Gründungsidee nicht überarbeiten müssen.

Gründen kostet Geld!

Der Projektstrukturplan und die Aktivitätenliste sind die Basis für die Ermittlung der Kosten für die Unternehmensgründung. Jede Aktivität ist mit Kosten verbunden. Auch hier gilt wieder, möglichst realistisch schätzen! Auf der einen Seite sind die Kosten der Unternehmensgründung, auf der anderen Seite sind die Lebenshaltungskosten zu berücksichtigen. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die wirtschaftliche Betrachtung der Geschäftsidee nach der Gründung. Können Sie tatsächlich jenen Gewinn mit Ihrer Idee erwirtschaften, den Sie sich wünschen?



Wo sind die Kunden?

Damit Sie wissen, ob ihre Geschäftsidee vom Markt angenommen wird und Zukunftspotential hat, wird im Projektplan die Markt- und Kundenanalyse einen besonderen Stellenwert haben. Aber auch die Konkurrenz wird zu untersuchen sein, damit Sie ihr Produkt oder ihre Dienstleistung klar und eindeutig positionieren können.

Nun haben Sie einen Plan erarbeitet, mit dem Sie gut gerüstet in die Gründungsphase gehen können.

In dieser Artikelserie sind schon erschienen:

Teil 1: Unternehmensgründung – Ihr erfolgreichstes Projekt!

Teil 2: Die Idee und die Entscheidung zur Gründung

Teil 3: Planungsphase

Dieser Artikel wird fortgesetzt:

Teil 4: Gründungsphase