

Die wichtigsten Schritte für eine erfolgreiche Unternehmensgründung

Das Projekt Unternehmensgründung

Inhaltsverzeichnis

1 Unternehmensgründung – Ihr erfolgreichstes Projekt!.....	3
2 Die Idee und die Entscheidung zur Gründung.....	5
2.1 Brainstorming.....	6
2.2 Mindmap.....	7
2.3 SWOT-Analyse.....	8
2.4 Umwelt- und Risikoanalyse.....	9
3 Planungsphase – Basis für den Erfolg!.....	10
3.1 Projektstrukturplan und Aktivitätenliste.....	11
3.2 Terminplan.....	15
3.3 Standortplanung.....	15
3.4 Markt- und Konkurrenzanalyse.....	16
3.5 Kostenplan.....	18
3.6 Finanz- und Liquiditätsplan.....	19
3.7 Zusammenfassung im Businessplan.....	19
4 Gründungsphase – Jetzt geht's los!.....	20
5 Informationsquellen im Internet.....	21

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.

3.1 Projektstrukturplan und Aktivitätenliste

Die Unternehmensgründung kann in 3 große Phasen gegliedert werden:

1. Ideenphase:
 - Strategieplan
 - Definieren der Geschäftschance
2. Planungsphase: Aktionsplan
3. Gründungsphase: Durchführen des Startup-Plan

Strategieplan:

Hier geht es darum die eigene Person und die Geschäftsidee auf Realisierbarkeit zu überprüfen.

'Definieren der Geschäftschance:

In dieser Phase erfolgt eine genau Analyse des Marktes und der Konkurrenz (inklusive Risiken und Chancen). Eine erste Einschätzung des Ressourcen-Bedarfs wird durchgeführt.

Planungsphase / Aktionsplan:

Hier erfolgt die detaillierte Ausarbeitung der einzelnen Teilpläne mit konkreten Aktivitäten und Plangrößen (Umsatzpläne, Kostenpläne, Finanzierungspläne,)

Gründungsphase - Durchführen des Startup-Plans: Let's do it!

Phase 1 – Strategieplan

Selbsteinschätzung

- Definieren der Geschäftsidee
- Bestimmen der vorhandenen Kenntnisse, Informationen und Unterstützung
- Entscheidung über die Umsetzbarkeit der Idee

Definieren der Geschäftschance

- Untersuchen des Markts und der Konkurrenz
- Gespräche mit Betreibern von ähnlichen Unternehmen
- Ermitteln der benötigten Ressourcen
- Ermitteln der Betriebskosten

Evaluieren der Geschäftsidee

- Definieren von neuen Anforderungen
- Ermitteln von aktuellen Angeboten zum Kauf eines Unternehmens
- Untersuchen von Franchisemöglichkeiten
- Zusammenfassen der Geschäftsidee

Evaluieren von möglichen Risiken und Gewinnen

- Bewerten der Größe und Stabilität des Markts
- Einschätzen der Konkurrenz
- Bewerten der benötigten Ressourcenverfügbarkeit
- Realistisches Einschätzen des Marktanteils zu Beginn
- Ermitteln der finanziellen Anforderungen
- Beurteilen der persönlichen Eignung
- Evaluieren der anfänglichen Rentabilität
- Überprüfen und Ändern des Strategieplans
- Bestätigen der Umsetzbarkeit des Projekts