

Wie gründe ich ein erfolgreiches Unternehmen?

Gliederung:

1. Unternehmensgründung: Ein Entwicklungsprozess
2. Unternehmen mit Persönlichkeit: Das Besondere in Ihnen
3. Markt & Chancen: Das außergewöhnliche Etwas
4. Finanzen & Recht
5. Zeitmanagement
6. Spezielle Genehmigungen für die Unternehmensausübung
7. Eine erfolgsversprechende Idee
8. Wer hilft Ihnen?

Zu 1. Unternehmensgründung: Ein Entwicklungsprozess

Ein nachhaltiges Unternehmen wird nicht an einem Tag gegründet. Eine gute Vorbereitung und Planung helfen Ihnen dabei, Ihre Existenzgrundlage aufzubauen und typische Fehler zu vermeiden.

Am Anfang steht eine Idee. Damit Sie mit Hilfe dieser Idee ein erfolgreiches Unternehmen entwickeln können, ist es sinnvoll, sich zu den nachfolgenden Kapiteln Gedanken gemacht zu haben und die darin aufgeworfenen Fragen beantworten zu können.

Einige Antworten werden dazu führen, dass Sie in Ihrem Unternehmensentwicklungsprozess einige Fragen wieder neu überdenken werden. Das ist wichtig, damit Ihr Unternehmen langfristig am Markt bestehen kann.

Freuen Sie sich auf diesen Entwicklungsprozess, der Ihnen die Chance bietet, ein erfolgreiches Unternehmen gründen zu können!

Zu 2. Unternehmen mit Persönlichkeit: Das Besondere in Ihnen

Was ist das Besondere in Ihnen? Was sind Ihre Stärken? Denken Sie dabei auch an Ihren kulturellen Hintergrund! Was macht Ihnen Spaß? Womit möchten Sie die nächsten 10 Jahre Ihres Lebens verbringen? Welche Entscheidungen müssen Sie heute treffen, damit Sie Ihr Ziel, ein Unternehmen gründen zu wollen, erreichen?

Die Antworten auf die Fragen zu Ihnen selbst sind besonders wichtig, denn Sie sind mit all Ihren Stärken Schöpfer/in, Gestalter/in und Motor Ihres Unternehmens Ohne Sie passiert nichts!

Zu 3. Markt & Chancen: Das außergewöhnliche Etwas

Was ist das Außergewöhnliche an Ihnen, an Ihrer Idee oder an Ihrem Produkt bzw. an Ihrer Dienstleistung auf Ihrem Markt? Wer ist Ihr Kunde? Warum sollte ein potenzieller Kunde bei Ihnen kaufen? Was begeistert Ihre Kunden an Ihrer Idee? Wie gewinnen Sie Ihre Kunden für sich? Wer sind Ihre Mitbewerber? Welches Potenzial haben Sie auf Ihrem regionalen Markt?

Wie sind Sie auf Ihrem Markt vernetzt? Zu welchem Preis bieten Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung an?

Ohne Kunden gibt es keinen Umsatz und somit keinen Erfolg. Diese kundenbezogenen Fragen sind besonders wichtig und manchmal etwas schwierig zu beantworten, insbesondere wenn Ihre Kunden aus einem anderen Kulturkreis oder einer anderen "Welt" kommen. Zur Klärung dieser Fragen sollten Sie viel Zeit zur Recherche einplanen.

Zu 4. Finanzen & Recht

Wie viel Kapitalbedarf haben Sie? Woher kommt die Finanzierung? Welche privaten und betrieblichen Kosten haben Sie? Welcher Preis ist kostendeckend? Welche Rechtsform wählen Sie? Welche haben Sie zu beachten? Wie sieht Ihr Unternehmensplan aus und haben Sie alle Bestandteile bearbeitet?

Gute Gründungsideen mit den talentiertesten Unternehmer/innen stehen und fallen mit der richtigen Finanzierung. Es kann sein, dass Sie Ihre Gründungsidee noch einmal ändern müssen, weil die Finanzierung der ursprünglichen Idee nicht (sofort) möglich ist. Das muss Sie nicht erschrecken, das ist ein normaler Bestandteil des Gründungsprozesses.

Zu 5. Zeitmanagement

Wie viel Zeit können Sie wöchentlich in Ihr Unternehmen investieren? Können Sie innerhalb dieser Zeit alle Ihre unternehmerischen Aufgaben selber erledigen? Welche Aufgaben können Sie nicht selber erledigen? Gibt es Unterstützung aus der Familie? Welche Dienstleistungen müssen Sie einkaufen?

Unternehmer/innen haben vielfältige Aufgaben. Neben Kundenaufträgen gehören Büroarbeiten, Neukundengewinnung, Behördengänge und noch vieles mehr dazu. Das alles braucht seine Zeit. Außerdem haben Sie ja noch Familie und Freizeit. Es ist oft nicht einfach, aber immer wichtig, diese Zeit im Vorfeld zu planen. Sie wollen schließlich ein erfolgreiches, langes und gesundes Leben als Unternehmer/in führen!

Zu 6. Spezielle Genehmigungen für die Unternehmensausübung

Für einige Berufe sind vor der Gründung besondere berufsspezifische Qualifikationen nachzuweisen. Wenn Sie im Ausland Ihre Qualifikationen erworben haben, dann kann das IQ Netzwerk Sie im Anerkennungsprozess unterstützen

Existenzgründungen von Ausländer/innen in Deutschland unterliegen dem Aufenthaltsrecht. Deshalb sind vor der Gründung besondere aufenthaltsrechtliche Voraussetzungen zu erfüllen. Von Bedeutung ist unter anderem §21 AufenthG.

Anlagen:

- Fahrplan für ausländische Existenzgründer/innen
- Checkliste für ausländische Existenzgründer/innen
- Informationsblatt für ausländische Studierende und Hochschulabsolventen/innen, die sich in Deutschland selbständig machen wollen

Zu 7. Eine erfolgsversprechende Idee

Konnten Sie die oben aufgeworfenen Fragen für Ihre Idee beantworten?

Antworten auf diese Fragen helfen Ihnen ein erfolgreiches Unternehmen zu gründen.

Zu 8. Wer hilft Ihnen?

Hilfe erhalten Sie von Gründungszentren, der Handwerkskammer (HWK) oder der Industrie- und Handelskammer (IHK) und vielen anderen Institutionen in Ihrer Region.

Anlagen:

- Gründungszentren in Niedersachsen
- Wirtschaftsförderer in Niedersachsen
- Förderprogramme in Niedersachsen