



## DIE 10 ERFOLGSFAKTOREN FÜR EXISTENZGRÜNDER

**Mit der Liste der zehn Erfolgsfaktoren können Sie im Vorfeld einer Gründung prüfen, ob Sie die geeigneten Voraussetzungen für einen Gründer mitbringen.**

### 1. Der unbedingte Wille zum Erfolg

Sie sind bereit, 50 oder 60 Stunden pro Woche zu arbeiten und zunächst auf Freizeit und Urlaub zu verzichten. Das gelingt nur, wenn auch die Familie hinter dem Vorhaben steht.

### 2. Gefestigtes Selbstvertrauen

Nur wer an sich glaubt, setzt sich durch. Dazu gehören Optimismus, Weitblick und der Glaube an die Zukunft.

### 3. Erfolgversprechende Geschäftsidee

Ihre Geschäftsidee muss eigene Stärken und Schwächen berücksichtigen und die Markt- und Konkurrenzsituation im Auge behalten. Entscheidend ist die Orientierung an den Kundenwünschen.

### 4. Unternehmenskonzept

Das Unternehmenskonzept zeigt bereits im Vorfeld, wo Stärken und Schwächen der geplanten Existenzgründung liegen. Erfolgreiche Gründer passen deshalb die Planungen laufend den neuesten Entwicklungen an.

### 5. Finanz- und Liquiditätsplanung

Die Einnahmen und Ausgaben des Betriebes müssen sorgfältig geplant und permanent überwacht werden. Berücksichtigen Sie eine entsprechende Anlaufphase, so können Sie auf finanzielle Engpässe schnell reagieren.

### 6. Marketing

Sie kennen Ihren Markt, die Konkurrenz und die Wünsche Ihrer Kunden. Sie haben eine

klare Preispolitik und wissen, wie Sie das Interesse Ihrer Kunden wecken können.

### 7. Erkennen von Marktlücken

Auch in traditionellen und gesättigten Märkten können Marktnischen aufgespürt werden. Freundlicher Umgang mit Kunden, gute Beratung und ein umfangreiches Serviceangebot sind letztlich auch Marktnischen und Erfolgsfaktoren für viele Existenzgründer.

### 8. Kooperationen

Kunden wollen heute "Alles aus einer Hand", doch kein Handwerker ist auf allen Gebieten Spitze. Hier bietet sich die Zusammenarbeit mit Betrieben an, die Ihr eigenes Leistungsangebot sinnvoll ergänzen.

### 9. Personal

Ein Betrieb braucht motivierte Mitarbeiter. Erfolgsfaktoren sind deshalb: regelmäßige Informationen an Ihre Mitarbeiter, Delegation von Aufgaben und eine an der Leistung orientierte Bezahlung.

### 10. Beratung

Unternehmer im Handwerk müssen Alleskönner sein: Handwerker, Verkäufer, Einkäufer, Kalkulator, Werbeexperte, Personalchef. Die Handwerkskammer und Fachverbände bieten hier ein umfangreiches Dienstleistungsangebot. Nimmt die Beratung einen größeren Umfang in Anspruch, stehen auch zahlreiche freiberufliche Unternehmensberater zur Verfügung.