

„...Veränderungen begünstigen nur den,
der darauf vorbereitet ist...“

Existenzgründung und die ersten Schritte in die Selbständigkeit
– Erfolgsfaktoren einer Existenzgründung -

- ➔ Produktpotenzial
- ➔ Berufliche Kompetenz und Fähigkeit
- ➔ Erfahrung und soziale Kompetenz
- ➔ „Private“ Faktoren



Produktpotenzial

- Wettbewerbsanalyse –
Kenne ich meine Wettbewerber und deren Produkte/Leistungen?
(Merkmale, Kunden, Produkt-/Leistungseigenschaften, Preise, Qualität, Beziehungen, Unternehmensgrößen, etc.)
- Kunden- bzw. Marktanalyse –
Kenne ich meine potentiellen Kunden und die Marktentwicklung?
(Merkmale, Bedürfnisse, Verhalten, Wettbewerbsfaktoren, Volumen, Entwicklung, Trends, Innovationszyklen, Offenheit für neue Anbieter, bestehende Kontakte, etc.)
- Alleinstellungsmerkmal/Spezialisierung –
Was unterscheidet mich von anderen Wettbewerbern? Wo gibt es Nischen?
- Marketing- und Vertriebskanäle –
Kenne ich alle Möglichkeiten wo, wann und wie ich mich bzw. mein Produkt/meine Leistung verkaufen muss bzw. kann?

Berufliche Kompetenz und Fähigkeit

- Fachliche Qualifikation –
Welche Qualifikation habe ich und was wird gefordert?

 - Unternehmerische Kompetenz –
***Denke und handle ich unternehmerisch?
Bin ich auch bereit, „lästige“ Vertriebs- und Managementaufgaben
zu erfüllen und kontinuierlich umzudenken und dazuzulernen?***

 - Persönliche Kapazität –
***Bin ich bereit, mehr zu leisten als in abhängiger Beschäftigung,
eventuell für weniger Geld?
Was muss ich eventuell zurückstellen oder aufgeben?***

 - Finanzielle Kapazität –
***Welche finanziellen Möglichkeiten habe ich, was will ich einsetzen und
wie lange reicht das?
Welche finanziellen Risiken muss ich eingehen?***
-

Erfahrung und soziale Kompetenz

- Berufliche Erfahrung –
Komme ich mit dem Marktumfeld und seinen Personen persönlich zurecht?

- Kontaktbereitschaft –
*Verlangt der Vertrieb/Verkauf meiner Produkte/Leistungen den Aufbau persönlicher Kontakte?
Liegt es mir, auf unbekannte Leute zuzugehen?*

- Präsentationsfähigkeit –
Liegt es mir, mich und meine Produkte/Leistungen anderen (unbekannten) Menschen zu präsentieren (im Gespräch, beim Vortrag, am Telefon, etc.)?

- Reagibilität –
Kann ich auf unvorhergesehene Änderungen bei einer Präsentation oder in einem Gespräch reagieren, ohne „aus der Bahn geworfen zu werden“?

„Private“ Faktoren

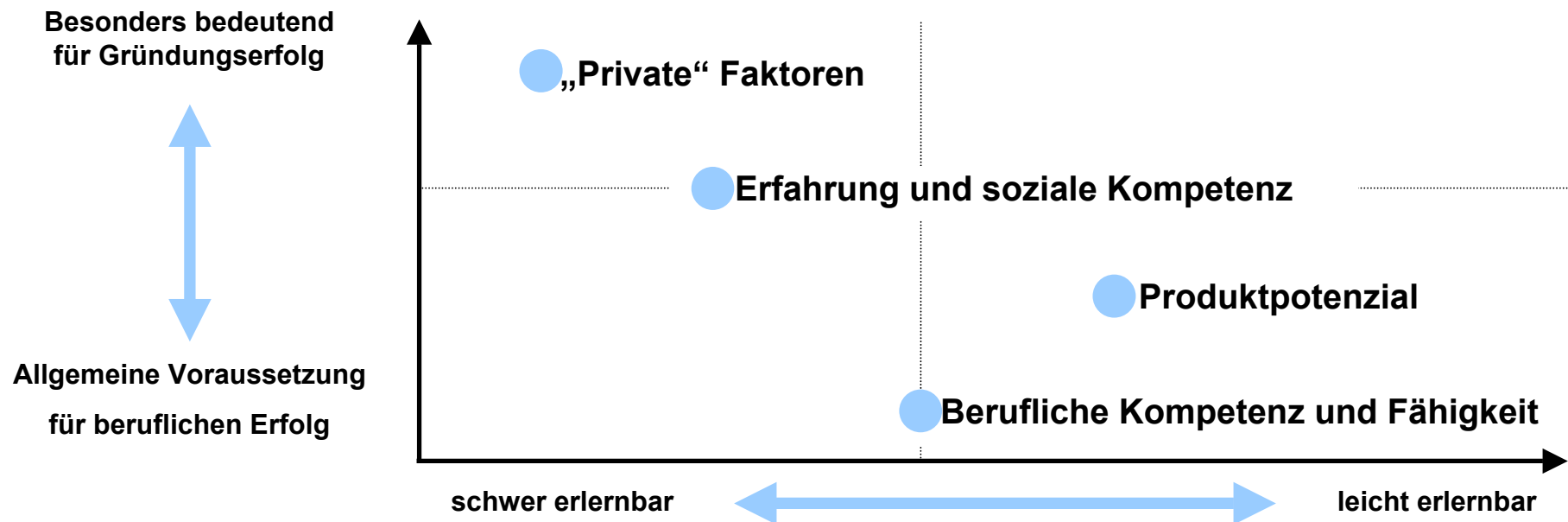
- Belastung –
Kommen ich und mein Partner/meine Familie mit einer hohen persönlichen Belastung und dem Risiko auf Dauer zurecht?

 - Risiko- und Entscheidungsfreude –
***Wie sehr belasten mich Risiken?
Wage ich es, Entscheidungen eigenständig oder bei Unsicherheit zu treffen?
Kann ich Prioritäten setzen?***

 - Flexibilität und Spontaneität –
***Wie reagiere ich darauf, wenn meine Planungen „über den Haufen geworfen werden“?
Sind Improvisation und Spontaneität „mein Ding“?***

 - Teamfähigkeit und Charakter –
***Kann ich im Team arbeiten und wenn ja, in welchem?
Kann ich delegieren? Kann ich Kompromissentscheidungen akzeptieren?***
-

Was sollte ich einbringen?



Es reicht nicht, sich das fachliche Wissen zu erarbeiten.

**Wichtiger ist,
unternehmerisches Denken und Handeln
sowie die Persönlichkeit zu entwickeln und zu leben!**

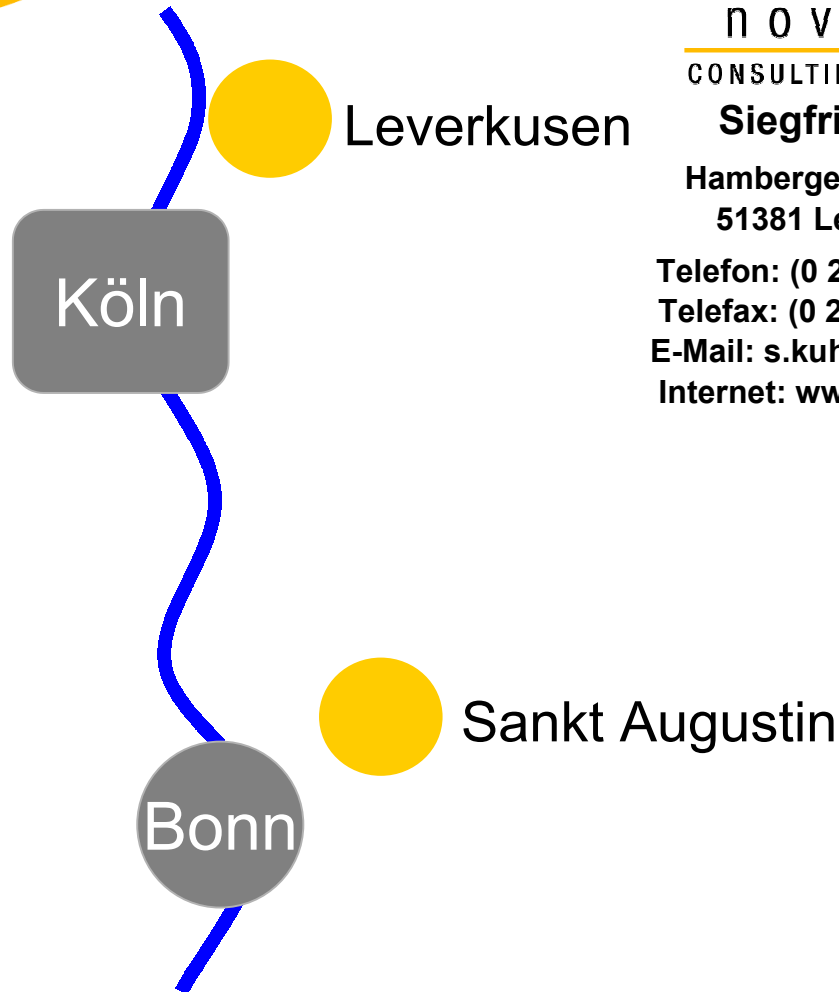


PERSONEN

KOMPETENZEN

HISTORIE

KONTAKT



novatus
CONSULTING PARTNER
Siegfried Kuhl
Hamberger Strasse 66
51381 Leverkusen
Telefon: (0 21 71) 34 24 33
Telefax: (0 21 71) 34 24 35
E-Mail: s.kuhl@novatus.de
Internet: www.novatus.de