

Ich werde Unternehmerin!

Hilfreiche Tipps & Vorgehensweisen



DEIN 11-PUNKTE-GUIDE

Hilfreiche Tipps, Fragestellungen und Ideen auf dem Weg zur Unternehmerin

Vom Bedürfnis zur Idee	1	Überwinde unbewusste Hindernisse
	2	Generiere deine Ideen-Liste
	3	Definiere dein Profil als Unternehmerin
Von der Idee zum Entscheid	4	Priorisiere deine Ideen & finde deinen Fokus
	5	Kreiere deine Vision
Vom Entscheid zur Umsetzung	6	Aktiviere dein Netzwerk & teste deine Idee
	7	Definiere die (finanziellen) Rahmenbedingungen
	8	Beachte die wichtigsten administrativen/rechtlichen Fragen
Von der Umsetzung zum Erfolg	9	Teste rasch und unkompliziert
	10	Verbessere und vermarkte dein Produkt
	11	Behalte deine Liquidität im Fokus

SCHRITT 1

Überwinde unbewusste Hindernisse

Ausgangslage

- Oft hindern uns unbewusste Hindernisse und Glaubenssätze daran, die gesamte Bandbreite unserer Ideen in Erwägung zu ziehen.
- Die meist verbreiteten beziehen sich auf Kapital, Wissen oder Zeit.
- Du kannst diese mit einfachen Fragestellungen überwinden.

Vorgehen

Stelle dir die folgenden 3 Fragen:

1. Was würde ich tun, wenn ich 100 Mio. im Lotto gewinne?
2. Was würde ich tun, wenn ich die Garantie hätte, dass ich erfolgreich werde?
3. Was würde ich tun, wenn ich nur noch 6 Monate zu leben hätte?

Gib dir mind. 10 Min. Zeit pro Frage und frage dich nach jeder Antwort "Dann habe ich das gemacht. Was würde ich als nächstes tun?" Erst wenn dir nichts mehr einfällt, bist du fertig.

Hinweis:

Oft sind die ersten Antworten eher materiell (ich schenke meiner Familie Geld, ich gehe reisen, ich kaufe mir ein grosses Haus, etc.), und erst nachher kommen unsere "echten" Bedürfnisse zutage (ich setze mich für xy ein).

Diese Übung bringt nur neue Erkenntnisse, wenn du dir Zeit lässt, um dich immer weiter zu fragen, was du als nächstes tun würdest.

→ Die Schnittmenge deiner Antworten sind ein spannender Ansatz, um neue Business-Ideen zu generieren!

SCHRITT 2

Generiere deine Ideen-Liste

Ausgangslage

- Der wichtigste Aspekt des Unternehmertums ist es, ein Problem zu lösen, das dir wichtig ist!
- Es geht nicht darum, ein komplett neues Business Modell zu identifizieren – du kannst auch etwas Bestehendes leicht verbessern oder verändern.
- Falls du noch keine konkreten Ideen hast, hilft dir dieser Schritt, eine “Long-List” von Ideen zu generieren.
- Priorisiert wird später – hier ist das Ziel, möglichst viele Ideen zu sammeln!

Vorgehen

- Nimm dir genügend Zeit und wiederhole diese Übung über mehrere Tage/Wochen hinweg.
- Idealerweise bist du in einer stressfreien Umgebung. Es hilft auch sehr, sich diese Fragen während dem Sport/Spazieren zu stellen, da dann die Kreativität oft höher ist.

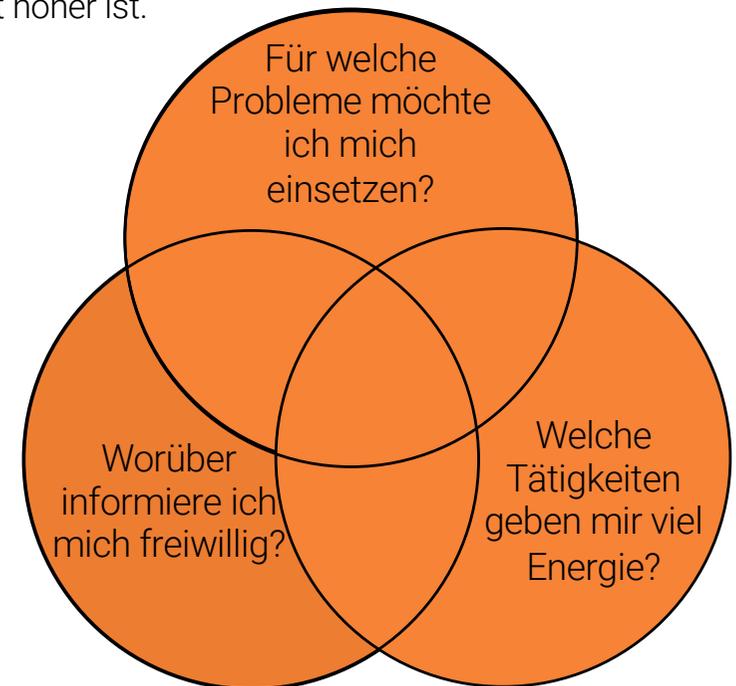
Stell dir die folgenden Fragen, um Ideen zu generieren:

1. Welche Probleme gibt es heute auf der Welt, zu deren Lösung ich gerne beitragen würde?
2. Was sind Themen, die mich so interessieren, dass ich mich in meiner Freizeit darüber informiere?
3. Was sind Tätigkeiten, die mir viel Energie geben?

Um Ideen zu generieren, kannst du die Antworten zu diesen Fragen verknüpfen.

Beispiel:

Du interessierst dich für Mode und Umweltverschmutzung ist ein Problem, das du lösen willst → Idee: umweltbewusstes Modelabel



SCHRITT 3

Definiere dein Profil als Unternehmerin

Ausgangslage

- Bevor wir Business Ideen priorisieren können, müssen wir wissen, wofür wir stehen wollen.
- Die folgenden Fragen können dir als Anleitung/Hinweise dienen, um dein zukünftiges Profil zu schärfen: "Dafür stehe ich als Unternehmerin"

Vorgehen

Beantworte die folgenden Fragen:

1. Was sind meine wichtigsten Werte, die ich auch auf mein Business übertragen möchte?
2. Was ist mein primäres Ziel? Geht es mir um Reichweite, Einfluss, Impact, finanziellen Erfolg oder etwas anderes?
3. Was sollten meine Angestellten über mich sagen?
4. Was sollten meine Kunden über mich / mein Unternehmen sagen?

Hinweis:

Du kannst diese Fragen auch beantworten, wenn du dein Produkt/Unternehmen noch nicht kennst. Prüfe alle deine Antworten am Schluss nochmals: Gibt es Widersprüche zwischen den Antworten? Sind deine Antworten konkret genug?

Beispiel:

Unkonkret: "Ich möchte, dass meine Kunden mit meinem Produkt/Service zufrieden sind."

Konkreter: "Ich möchte, dass meine Kunden durch mein Produkt/Service einen merkbaren Mehrwert im Alltag erkennen. Sie schätzen mein faires Preis-Leistungs-Verhältnis und erhalten auf Fragen immer eine prompte und hilfreiche Antwort."

SCHRITT 4

Priorisiere deine Ideen & finde deinen Fokus

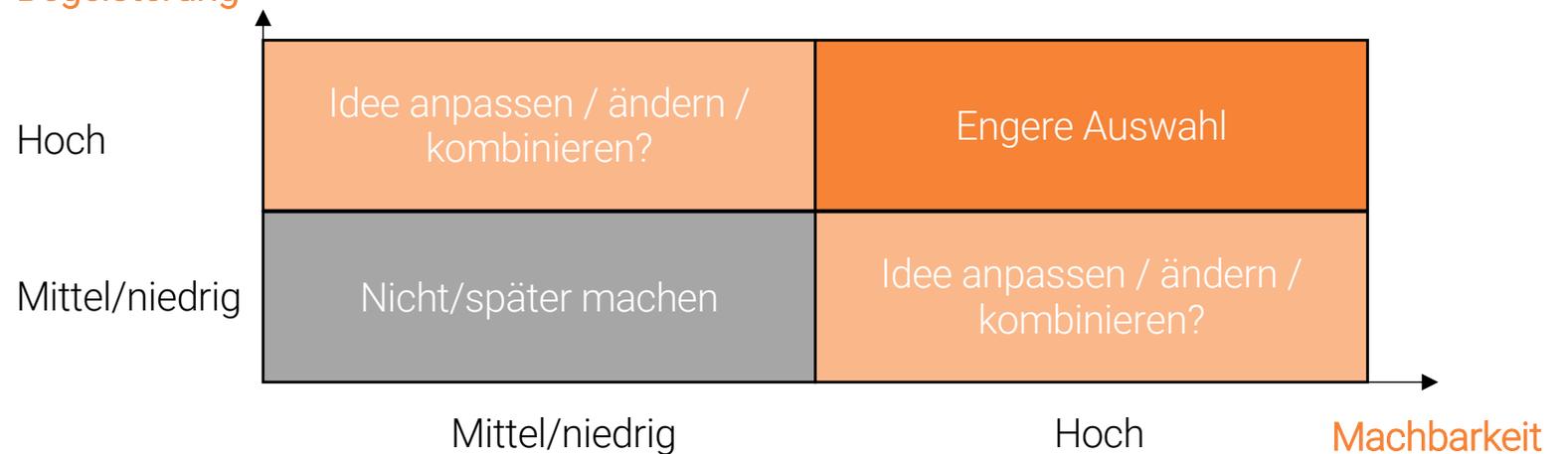
Ausgangslage

- Nun geht es darum, unsere vielen Ideen zu priorisieren
- Das Ziel ist es, am Schluss nur eine Idee (oder eine Kombination ähnlicher Ideen) zu verfolgen
- So wirst du fokussiert arbeiten können – wenn man an zu vielen Themen gleichzeitig arbeitet, fehlt es oft an Zeit, Energie und Fokus, um sie erfolgreich umzusetzen

Vorgehen

- Bewerte deine Ideen nach (i) wie sehr begeistert mich die Idee und (ii) wie sehr denke ich, dass dies machbar ist
- Beachte, dass du auch Personen hinzuziehen kannst, die dich bei der Umsetzung unterstützen!
- Du kannst mehrere Ideen auch kombinieren, solltest aber am Schluss einen klaren Fokus haben

Begeisterung



SCHRITT 5

Kreiere deine Vision

Ausgangslage

- In diesem Schritt kreieren wir eine Vision für das Unternehmen, bzw. für die priorisierte Idee
- Hier geht es darum, langfristig und "gross" zu denken: Was wäre deine Wunschvorstellung?

Vorgehen

- Bei Visionen ist es wichtig, sich nicht von aktuellen Herausforderungen (Ressourcen, Zeit, etc.) "bremsen" zu lassen – das Ziel ist, im "Best-Case-Szenario" zu denken
- Stell dir vor, du hast alle Möglichkeiten, deine Idee umzusetzen und sie wird auf jeden Fall erfolgreich: Wie würde dies aussehen?
- Denke hierbei in einem 5-Jahres-Horizont (alternativ: 10 Jahre) und versuche, die folgenden Kategorien zu adressieren:

Kunden:

- Wieviele Kunden habe ich?
- Was sagen sie über mein Produkt?
- Wo verkaufe ich mein Produkt?

Unternehmen:

- Wie viele Mitarbeitende habe ich?
- Was sagen meine Mitarbeitenden über mein Unternehmen?
- Welchen Umsatz/Gewinn mache ich?

Eigene Situation:

- Wie sieht mein Arbeitsalltag aus, was macht mir besonders viel Spass?
- Wie ist meine persönliche finanzielle Situation?

- Formuliere nun deine Vision in 3 – 5 klaren Sätzen – du kannst auch sehr gut mit Bildern arbeiten und ein "Vision Board" erstellen
- Online findest du viele Beispiele, fast jedes Unternehmen hat seine Vision auf der Website publiziert

SCHRITT 6

Aktiviere dein Netzwerk & teste deine Idee

Ausgangslage

- Dein Netzwerk reicht viel weiter, als du vielleicht denkst!
- Bei deinem Netzwerk kannst du vorab wertvolle Informationen einholen und deine Idee und Vision schärfen und verbessern

Vorgehen

- Überlege dir in einem ersten Schritt, welche Arten von Personen für dich spannende Inputs haben könnten – hier findest du eine Liste von möglichen Personengruppen:

Potenzielle Kunden

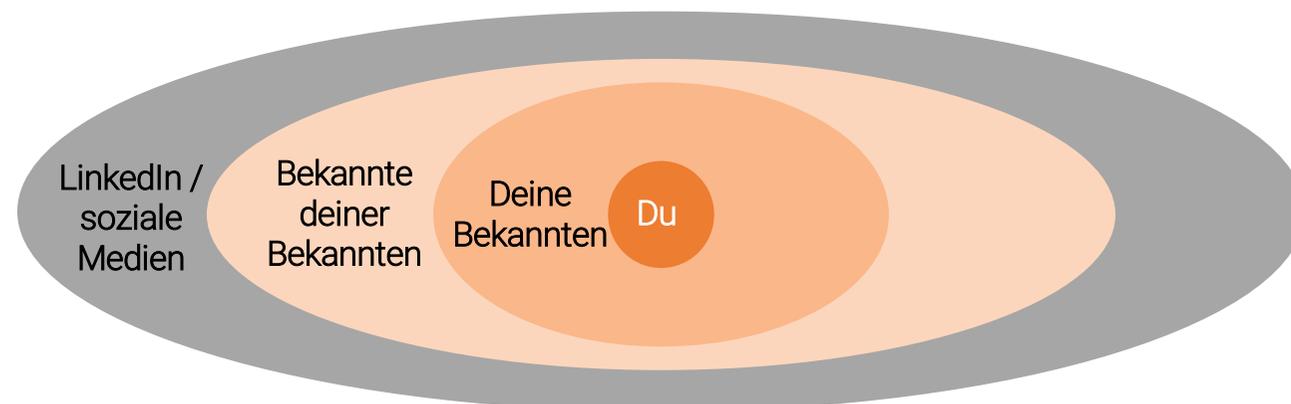
Personen, die die Branche kennen

Andere Unternehmer, "Vorbilder"

Potenzielle Partner

Experten (bspw. Finanzen, Marketing)

- Berücksichtige deinen gesamten Bekanntenkreis, inkl. Personen "von früher", von der Arbeit, etc.
- Falls du solche Personen nicht persönlich kennst, kannst du versuchen, Kontakte von deinen Bekannten zu aktivieren und/oder Personen via LinkedIn/sozialen Medien zu kontaktieren



SCHRITT 7

Definiere die (finanziellen) Rahmenbedingungen

Ausgangslage

- Bevor du dein Vorhaben startest, solltest du berechnen, ob (bzw. unter welchen Annahmen) dein Vorhaben profitable ist
- Ferner solltest du ausrechnen, was dein initiales Startkapital im Minimum sein muss

Vorgehen

- Überlege dir, welche Einnahmen, Kosten und Investitionen du erwartest
- Liste diese auf einer monatlichen Basis auf (idealerweise in Excel berechnet)

Kosten:

- Liste alle wiederkehrenden Kosten auf
- Beachte auch bpsw. deinen eigenen Lohn inkl. Arbeitgeberbeiträgen, Versicherungen, Miete, Ausgaben für Werbung

Einnahmen:

- Berechne, welche Einnahmen du haben musst, um deine Kosten zu decken
- Wieviele Kunden benötigst du pro Monat zu welchem Preis?
- Beachte, dass Einnahmen zu Beginn geringer sein können

Investitionen:

- Berechne die Investitionen, die du zu Beginn tätigen musst
- Bspw. Aufsetzen Website, Marketing Material, Möbel, Infrastruktur
- Dies zeigt dir dein minimales Startkapital auf

- Berechne deinen "Break-even" Case: wieviele Kunden brauchst du, um deine Kosten zu decken?
- Berechne deine benötigten Investitionen. Beachte hierbei auch, dass Einnahmen erst später auftreten und du deine anfänglichen Kosten mindestens bis dahin decken können musst

SCHRITT 8

Beachte die wichtigsten administrativen / rechtlichen Fragen

Ausgangslage

- Bei der Gründung solltest du wichtige rechtliche und administrative Fragen klären bzw. beachten
- Die Liste unten hat keinen Anspruch auf Vollständigkeit, aber gibt dir eine erste Orientierungshilfe

Vorgehen

1. Rechtliche Aspekte

- Entscheide dich je nach Kapitalbedürfnis und Investoren für eine Rechtsform (AG, GmbH, Einzelgesellschaft) und beachte die Formvorschriften bei der Gründung
- Lass die wichtigsten Verträge (mit Kunden, Lieferanten, Arbeitnehmern) rechtlich prüfen

2. Versicherungen / Vorsorge

- Obligatorische Versicherungen sind Berufsunfall, Nichtberufsunfall
- Optionale Versicherungen sind bspw. Haftpflicht, Krankentaggeld, Rechtsschutz
- Zusätzlich musst du dich in einer Vorsorgestiftung anmelden

3. Buchhaltung

- Führe zu Beginn eine Buchhaltung (bspw. auf www.vereinsbuchhaltung.ch verfügbar)
- Lass dich beraten, falls du noch keine Buchhaltungskenntnisse hast
- Beachte, dass du bei deinen Lohnzahlungen alle gesetzlichen Abzüge machst

4. Mehrwertsteuer

- Ab CHF 100'000 Umsatz ist dein Unternehmen MwSt-pflichtig
- Die MwSt muss in diesem Fall auf jeder Rechnung deklariert werden

SCHRITT 9

Teste rasch und unkompliziert

Ausgangslage

- Bevor du dein Angebot im Detail ausarbeitest, lohnt es sich, vorab Feedback und Ideen zu sammeln
- Hierzu kannst du dein Netzwerk nutzen!

Vorgehen

- Teste dein Angebot mit potenziellen Kunden, die du in Schritt 6 identifiziert hast
- "Testläufe" können je nach Unternehmen sehr unterschiedliche Formen annehmen – hier siehst du einige Beispiele

Flyer:

- Kreiere einen Flyer, der dein Angebot zusammenfasst
- Füge auch bereits dein geplantes Pricing hinzu

Mock-ups:

- Zeige auf, wie dein Endprodukt aussehen wird
- Bspw. Grobdesigns einer App/Website, Ablauf eines Kursprogramms, etc.

Informelle Testläufe:

- Falls möglich, biete günstige/gratis Testläufe an
- Bspw. Restaurants: Testessen, Yogastudio: Probelektion, etc.

- Dein Test-Ansatz sollte günstig, pragmatisch und rasch umsetzbar sein
- Hole von deinen potenziellen Kunden Feedback ein: Unter welchen Umständen würden sie dein Produkt kaufen? Wie könntest du sie darauf aufmerksam machen? Was wären sie bereit, dafür zu bezahlen? Welche Verkaufsargumente wären ihnen wichtig? Etc.

SCHRITT 10

Vermarkte und verbessere dein Produkt

Ausgangslage

- Wenn du dein Produkt hast, geht es darum, deine zukünftigen Kunden besser zu verstehen und deine Vermarktung gut auf sie zuzuschneiden
- Deine Kunden können dir wertvolle Inputs geben, wie du dein Produkt verbessern kannst

Vorgehen

- Überlege dir 4 – 5 verschiedene “Personas” von Kunden, die dein Angebot nutzen könnten: Wie alt sind sie? Was ist ihnen wichtig? Was sind ihre Hobbies? Was ist ihr Job?
- Überlege dir, wie diese Personas durch den Verkaufsprozess gehen (siehe unten): Wie werden sie auf dein Angebot aufmerksam? Welche Argumente überzeugen sie? Was ist ihnen bei der Entscheidung wichtig?

Aufmerksamkeit

Erwägung

Entscheidung

Feedback

- Definiere auf Basis deiner Überlegungen dein Sales und Marketing Konzept:
 - Online Auftritt und Marketing
 - Social Media Präsenz
 - Offline Marketing (bspw. Flyer)
 - Verkaufsargumente, Pricing, Promotionen
- Stelle sicher, dass du regelmässig Kundenfeedbacks einholst
 - Was gefällt deinen Kunden besonders gut? Wie nutzen sie dein Produkt? Wie sind sie darauf aufmerksam geworden?
 - Verbessere dein Produkt und Marketing auf Basis der Kundenfeedbacks

SCHRITT 11

Behalte deine Liquidität im Fokus

Ausgangslage

- Gerade zu Beginn deiner Geschäftstätigkeit ist Liquidität ein wichtiger Faktor
- Viele junge Unternehmen scheitern nicht an mangelndem Gewinn, sondern an mangelnder Liquidität – denn wenn ein Unternehmen zahlungsunfähig ist, droht der Konkurs
- Es lohnt sich, die Liquidität separat (zusätzlich zu deiner Buchhaltung und Finanzplanung) zu berücksichtigen

Vorgehen

- Mach dir eine monatliche Liquiditätsaufstellung inkl.
 - Liquiden Mitteln (“Geld auf dem Konto”) und Debitoren (Kunden, die bald bezahlen sollten) zu Beginn des Monats
 - Erwartete operative Kosten
 - Änderungen in deinem Warenlager (diese “binden” auch Liquidität)
 - Erwartete Investitionen
 - Erwartete Umsätze/Einnahmen
- Definiere dir einen Minimum-Bestand an Liquidität, der nie unterschritten werden sollte (bspw. genügend Geld, um 2 – 3 Monate ohne Einkommen bestehen zu bleiben)
- Trage monatlich die tatsächlichen Werte neu ein
- Dies wird dir helfen, frühzeitig zu erkennen, falls dein Unternehmen einen Liquiditätsengpass haben könnte

HILFREICHE INFORMATIONSQUELLEN

futurepreneurship.info: hier findest du Gleichgesinnte und kannst dich über deine Ideen und Herausforderung in einem interessanten Netzwerk austauschen

startup.ch: hier findest du alles rund um die Firmengründung und Finanzierung

startups.ch: hilft Jungunternehmern / dir deine Firma zu gründen und übernimmt deine lästigen administrativen Tätigkeiten. Nebst der Beratungstätigkeit bietet startups.ch Treuhanddienstleistungen, Steuerberatung, Markenschutz, einen Rechtsdienst und praxisnahe Unternehmerschulungen an

startup-me.ch: hilft Jungunternehmern / dir deine Firma zu gründen. Nebst der Beratungstätigkeit bietet Startup-Me Treuhand, Steuer- und Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung oder Informatik-Gesamtlösungen an

Startzentrum Zürich hilft dir mit einer kostenlosen Erstberatung und einer Startbox dein Unternehmen Schritt für Schritt zu gründen und weiter zu entwickeln

startzentrum.ch

Jung-Unternehmer-Zentrum berät Gründer & Startups auf dem Weg in die Selbstständigkeit: Prüfung des Firmenkonzeptes, Unterstützung in der Firmengründung, begleitende Beratung und Coaching

jungunternehmerzentrum.ch

Banken haben ebenfalls spezielle Angebote (Finanzierung und mehr) für Startups: Kontaktiere hierfür deine Bank