

# GESCHÄFTSIDEEN FINDEN UND PRÜFEN

---

Die passende und erfolgversprechende Geschäftsidee ist der Dreh- und Angelpunkt jeder Existenzgründung. Ob Sie dabei etwas vollkommen Neues entwickeln, ein vorhandenes Angebot verbessern oder einfach ein bereits bestehendes Konzept umsetzen, hat zunächst einmal auf den späteren Erfolg wenig Einfluss. So kann Sie etwa eine bahnbrechende Erfindung zum Multimillionär machen, aber Sie können sich damit auch finanziell ruinieren – je nachdem, ob sich für Ihre Innovation genügend Käufer finden oder nicht. Umgekehrt können Sie sich mit der zwanzigsten Physiotherapie-Praxis in Ihrer Großstadt erfolgreich am Markt etablieren, wenn es noch keinen ruinösen Verdrängungswettbewerb gibt und Sie sich dank Ihrer Kompetenz und Persönlichkeit einen treuen Kundenstamm aufbauen können.

Ob sich eine Geschäftsidee am Markt durchsetzt oder nicht, hängt folglich nicht davon ab, ob es sich um eine echte Innovation handelt. Manchmal sind es sogar gerade nicht die Pioniere, die sich auf Dauer im Markt durchsetzen. Vor allem in den Technologie- oder Online-Märkten, die sich von heute auf morgen wandeln können, ist dieses Phänomen häufig zu finden. Wenn Sie sich beispielsweise anschauen, welche Marktposition die Smartphone-Hersteller der ersten Stunde heute belegen, werden Sie feststellen, dass etliche zwischenzeitlich überrundet wurden von Anbietern, die erst um einiges später in den Markt eingetreten sind.

Ausschlaggebend ist letztendlich, dass sich für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung auf Dauer genügend Kunden finden, die so viel Geld dafür bezahlen, dass Sie davon leben können. Mehr noch, auch die Absicherung Ihrer

eigenen Person und die Ihrer Familie mit Blick auf Krankheit und Alter sollten Sie dabei nicht vernachlässigen. Ob dies der Fall sein wird, entscheiden Angebot und Nachfrage am Markt. In gewissem Umfang können Sie darauf mit geschickten Marketingmaßnahmen Einfluss nehmen, doch diese Option sollten Sie nicht überschätzen: Nur wenn hinter den Werbeversprechen ein Produkt oder eine Dienstleistung mit fairem Preis-Leistungs-Verhältnis steht und dafür eine echte Nachfrage vorhanden ist, kann der nachhaltige Verkaufserfolg gelingen.

Fakt ist: Die solide Ausarbeitung Ihrer Geschäftsidee spielt eine Schlüsselrolle in der Vorbereitung des Schritts in die berufliche Selbstständigkeit. Eher selten ist es dabei der Fall, dass jemand die zündende Idee praktisch in den Schoß fällt und er hinterher nur noch an den Feinheiten feilen muss. Meistens gestaltet sich die Entwicklung der Idee als ein längerer Prozess, der etliche Korrektur- und Änderungsschritte enthält.

Ob Sie dabei in erster Linie auf Ihre berufliche Qualifikation aufbauen, Ihr Hobby als Basis zum Geldverdienen einsetzen wollen oder als Quereinsteiger etwas ganz Neues beginnen möchten, bringt unterschiedliche Chancen und Risiken mit sich.

## Neugründung im Umfeld des erlernten Berufs

Für viele Gründer liegt es nahe, sich in dem Feld selbstständig zu machen, wo sie ihre berufliche Qualifikation und Erfahrung als Pluspunkt einbringen können. Vor allem bei Freiberuflern ist dies der Regelfall – zumal in vielen freien Berufen ausschließlich Fachleute mit

entsprechendem Qualifikationsnachweis auf eigene Rechnung arbeiten dürfen. Solche Einschränkungen gelten unter anderem in den folgenden Berufen:

- ▶ Steuerberater und Wirtschaftsprüfer,
- ▶ Rechtsanwälte und Notare,
- ▶ Architekten, beratende Ingenieure und Sachverständige,
- ▶ Tierärzte,
- ▶ Heilberufe wie Ärzte, Zahnärzte, Apotheker, Physiotherapeuten, Heilpraktiker, Masseure, Logopäden oder Ergotherapeuten,
- ▶ sogenannte zulassungspflichtige Handwerksberufe wie Schornsteinfeger, Installateur, Augenoptiker oder Zahntechniker.


**INFO**

### ZULASSUNGSPFLICHTIGE BERUFE

Als zulassungspflichtig werden Handwerksberufe bezeichnet, in denen die Gründung und Führung eines Betriebs den Meisterbrief voraussetzt. Dazu zählen in erster Linie Handwerker, die mit Lebensmitteln arbeiten, am Bau für sicherheitsrelevante Tätigkeiten verantwortlich sind oder sonstige sicherheitsrelevante Arbeiten durchführen. Die vollständige Liste der derzeit 41 zulassungspflichtigen Handwerksberufe finden Sie in der Anlage A der Handwerksordnung. Die Liste können Sie auch im Internet abrufen.

Ohne entsprechende Ausbildung und in manchen Fällen auch eine gewisse Berufserfahrung können Sie sich in den oben genannten Berufen nicht selbstständig machen. Aber auch dort, wo der Gesetzgeber keine Vorschriften zur Vorbildung macht, bildet die entsprechende Qualifikation oft das tragfähigste Fundament für die Gründung des eigenen Unternehmens. Wenn Sie den Markt kennen, vielleicht schon Kontakte zu potenziellen späteren Kunden geknüpft haben und Ihre Berufserfahrung als Verkaufsargument einsetzen können, fällt der Start häufig leichter als bei einem Seiteneinstieg.

Sinnvoll ist der möglichst nahtlose fachliche Anschluss an Ihre bisherige Karriere auch dann, wenn Sie als Freelancer vom Angestelltensein in die Selbstständigkeit wechseln.

Als Freelancer werden Selbstständige bezeichnet, die ohne Angestellte arbeiten und sich ihren Kunden als freiberufliche Mitarbeiter für befristete Projekte zur Verfügung stellen. Immer mehr Unternehmen sind in den vergangenen Jahren dazu übergegangen, ihre Stammbesetzung auf das notwendige Minimum zu beschränken und bei größeren Projekten die Unterstützung von selbstständigen Fachleuten in Anspruch zu nehmen. Diese werden meist auf Basis eines Werkvertrags für einige Wochen oder Monate fest gebucht und suchen sich hinterher wieder neue Projekte.

Vor allem in innovativen Branchen wie Technologie, Informatik oder Internetwirtschaft eröffnen sich oft gute Chancen für das Solo-Unternehmertum. So schätzt das Fachmagazin „Computerwoche“ die Zahl der selbstständigen IT-Fachleute auf 90 000 bis 100 000 – das sind gut 50 Prozent mehr als noch im Jahr 2003. Häufig handelt es sich dabei um Spezialisten, die sich auf ein bestimmtes Fachgebiet konzentrieren und den Unternehmen, die keinen Experten dauerhaft einstellen wollen oder können, ihre Expertise für einen gewissen Zeitraum „vermieten“. Die Unternehmen profitieren davon, dass sie die Kosten für den Einsatz von Freelancern von vornherein gut kalkulieren können – und bei entsprechender Qualifikation und mit dem dazugehörigen Verhandlungsgeschick können die freiberuflichen Einsatzkräfte nicht nur mehr Geld verdienen als ihre angestellten Kollegen, sondern sich zudem ihre Projekte eigenverantwortlich aussuchen.

Wenn Sie den Kreis ein wenig weiter ziehen, können Sie auch die eine oder andere Geschäftsidee in einem Gebiet finden, das einen konkreten Bezug zu Ihrem bisherigen Beruf hat. Ein Beispiel: Wer zuvor als Techniker in einem Maschinenbauunternehmen gearbeitet hat und ein Handelsunternehmen gründen will, das produzierende Unternehmen mit Maschinenersatzteilen und Zubehör beliefert, kann sicherlich viele Kenntnisse und Erfahrungen aus seiner bisherigen Tätigkeit nutzen.



Mit Talent und Durchhaltevermögen kann es gelingen, das Hobby zum Beruf zu machen.

## Das Hobby zum Beruf machen

Gehören Sie auch zu den Menschen, die davon träumen, aus ihrem Hobby eine Geschäftsidee zu machen und davon leben zu können? Das ist zwar häufig mit höheren Risiken verbunden als eine Existenzgründung im erlernten Beruf. Doch viele erfolgreiche Beispiele zeigen: Unmöglich ist es nicht, sein Steckpferd zur Basis für die Unternehmensgründung zu machen.

Die Erfolgsaussichten hängen natürlich maßgeblich davon ab, was für ein Hobby Sie betreiben. So ist es sicherlich einfacher, sein kunsthandwerkliches Talent in klingende Münze zu verwandeln als das Faible für Modelleisenbahnen – wobei es Letzteres durchaus schon gegeben hat: Im Jahr 2000 kamen zwei Hamburger Zwillingbrüder auf die Idee, ihren Kindheitstraum zu verwirklichen und die größte Modelleisenbahnanlage der Welt zu bauen.

Finanzieren sollte sich die Anlage mit Eintrittsgeldern von Besuchern und den Erlösen aus einem Modelleisenbahnshop. Es fand sich tatsächlich eine Bank, die bereit war, für das ambitionierte Vorhaben Geld bereitzustellen, und so konnten sie eine ausreichend große Fläche in der Hamburger Speicherstadt anmie-

ten und mit ihrem Lebenswerk beginnen. Aktuell sind auf einer Modellfläche von 1 500 Quadratmetern 15 Kilometer Gleise verlegt, auf denen fast 1 000 Züge fahren. Bislang ging die Rechnung auf: Seit dem Start des Projekts im Sommer 2001 haben mehr als 15 Millionen Menschen das „Miniatur-Wunderland“ in Hamburg besucht.

Neben der Überlegung, ob sich mit dem Produkt oder der Dienstleistung nachhaltig Geld verdienen lässt, gibt es zwei Kernfragen, wenn Sie Ihr Hobby als Unternehmer hauptberuflich ausüben wollen:

- ▶ Bin ich in meinem Metier so gut, dass ich mit den Konkurrenten mithalten kann, die einen entsprechenden Beruf von der Pike auf gelernt haben?
- ▶ Empfinde ich an der Tätigkeit noch dieselbe Freude wie bislang, wenn ich damit meinen Lebensunterhalt finanzieren und dem damit einhergehenden Leistungsdruck standhalten muss?

Gerade die zweite Frage kann auf Dauer durchaus Ihre Motivation auf eine harte Probe stellen. Wenn die bisherigen Einnahmen aus einem Hauptberuf wegfallen und das Geschäft

laufen muss, dann kann die einstige Begeisterung angesichts der gestiegenen Erwartungen auch mal in ein Gefühl der Belastung oder gar Überlastung umschlagen.

Eine selbstkritische Analyse Ihres Talents und Durchhaltevermögens ist deshalb genauso unabdingbar wie die sorgfältige Prüfung des Marktpotenzials.

**Beispiel:** Isabelle ist gelernte Groß- und Außenhandelskauffrau, doch ihren Beruf betrachtet sie eher als Job und weniger als Berufung. In ihrer Freizeit beschäftigt sie sich seit einigen Jahren mit der Herstellung von handgefertigten Kerzen, die sie schon mit gutem Erfolg auf einigen Kunsthandwerkmärkten verkaufen konnte. Nach diesen ermutigenden Erfahrungen möchte sie nun den Schritt in die hauptberufliche Selbstständigkeit wagen. Sie investiert einen Teil ihrer Ersparnisse in die technische Ausrüstung, um die Kerzen in größerer Zahl produzieren zu können. Die Miete für Produktionsräume kann sie sich glücklicherweise sparen, denn nach dem Auszug der Kinder steht genügend Platz für die Einrichtung der Produktionsstätte und eines Lagers zur Verfügung. Sie bereist nun mehr Märkte als früher und lässt sich von einem Internetspezialisten einen Onlineshop einrichten, über den die Kunden sowohl einzelne Kerzen als auch komplette Deko-Sets bestellen können. Nach einigen Monaten beginnen die Umsätze spürbar zu steigen, sodass Isabelle davon ausgehen kann, mit ihren handgefertigten Kerzen schon bald dasselbe Einkommen wie in ihrem früheren Beruf erzielen zu können.

### Quereinstieg: Neuland betreten

Manche träumen davon, einfach mal etwas ganz anderes als bisher zu machen – selbstbestimmt, mit aller unternehmerischen Freiheit und losgelöst von den Zwängen und Vorgaben, die die berufliche Karriere mit sich bringt. Weniger in Form eines Ausstiegs aus dem bürgerlichen Leben, sondern als Umstieg in ein Metier, das mehr Erfüllung, mehr Glück und mehr Sinnhaftigkeit bringen soll.

Andere wiederum befassen sich gezwungenermaßen mit der Existenzgründung in ei-

nem fachfremden Gebiet, weil sie vielleicht ihren angestammten Beruf aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr ausüben können oder nach dem Jobverlust feststellen müssen, dass ihre Qualifikation am Arbeitsmarkt nicht mehr gefragt ist.

Zuweilen reduziert sich auch der Grund für den Neustart in einem anderen Berufsfeld auf die finanzielle Frage. Wenn Anbieter damit werben, dass sich ohne berufliche Qualifikation mit dem Vertrieb ihrer Produkte und Dienstleistungen schnelles Geld verdienen lässt, kann die Verlockung groß sein. Warum sollte man mühevoll seinen Lebensunterhalt mit einem anstrengenden Beruf verdienen müssen, wenn sich scheinbar die einmalige Gelegenheit bietet, innerhalb kurzer Zeit als selbstständiger Verkäufer reich zu werden?

Genau hier sollten bei Ihnen die Alarmglocken schrillen. Oft stecken hinter solchen Offerten Vertriebsorganisationen, die überteuerte und nicht selten hochgradig unseriöse Produkte an den Mann bringen wollen. Nahrungsergänzungsmittel, fragwürdige Kapitalanlagen, wirkungslose Wundermittelchen – das sind die Klassiker, die auf solchen Wegen Verbrauchern aufgeschwatzt werden sollen.



### GESUNDES MISSTRAUEN

Lassen Sie die Finger von Angeboten, die schnelle Gewinne versprechen!

Wie Sie solche unseriösen Angebote erkennen und sich vor ihnen schützen können, erfahren Sie im Detail im Abschnitt „Vorsicht: Schwarze Schafe“ ab Seite 313.

Generell ist die Existenzgründung in einem gänzlich neuen Berufsfeld im Vergleich zu den zuvor beschriebenen Varianten am riskantesten. Ein Problem ist vor allem der Erwerb des notwendigen Fachwissens: Entweder Sie lernen durch Erfahrungen im „Training on the Job“, was gerade in der kritischen Anfangsphase dazu führt, dass Sie eine Vielzahl an Fehlern machen. Das kann Ihre Geschäftspartner verärgern und Sie wertvolles Umsatzpotenzial kosten. Oder Sie müssen vor der Gründung

entsprechende Weiterbildungsmaßnahmen absolvieren, die viel Geld verschlingen, Ihr Eigenkapital schmälern und die Aufnahme der umsatzbringenden Tätigkeit verzögern.

## Ideen finden und weiterentwickeln

„Genie ist ein Prozent Inspiration und 99 Prozent Transpiration“, sagte einst der berühmte amerikanische Erfinder Thomas Alva Edison. Will heißen: Wer nur untätig wartet, bis ihm eine bahnbrechende Idee kommt, hat weniger Erfolgsaussichten als derjenige, der den oft mühevollen Kreativitätsprozess aktiv in Gang setzt und viel Zeit und Energie in die Ideenentwicklung steckt. Doch wie kann ein fruchtbringender Ideenfindungsprozess aussehen?

Der erste und wichtigste Schritt besteht darin, mit offenen Augen und Ohren durch den Alltag zu gehen. Viele erfolgreiche Geschäftsideen haben ihren Ursprung darin, dass Nutzer mit bestehenden Produkten unzufrieden waren und das neue Produkt eine Lösung für dieses Problem anbieten konnte. Achten Sie in Ihrem beruflichen Alltag darauf, welche Unzulänglichkeiten an Produkten oder Dienstleistungen Ihre Kollegen und Geschäftspartner kritisieren. Spitzen Sie die Ohren, wenn im Freundes- oder Bekanntenkreis Ähnliches zur Sprache kommt. Beobachten Sie sich selbst und überlegen Sie, ob Sie aus der Unzufriedenheit mit bestehenden Lösungen heraus nicht in der Lage sein könnten, verbesserte oder alternative Angebote zu entwickeln.

Inspirierend kann ein Blick ins Ausland sein. Was heute in den USA oder anderswo im Trend liegt, kann vielleicht schon bald auch in Deutschland als Geschäftsidee funktionieren. Zwar ist dabei immer als Einschränkung zu berücksichtigen, dass aufgrund kultureller Unterschiede nicht jedes Geschäftsmodell auf ein anderes Land übertragen werden kann. Doch lohnenswert ist der Blick über den nationalen Tellerrand allemal – allein schon um den eigenen Horizont zu erweitern.

Längst nicht jede erfolgreiche Existenzgründung basiert auf einer bahnbrechenden Neuentwicklung. Bei genauerer Betrachtung ist es sogar nur eine kleine Minderheit der Gründer, die eine echte Innovation vorweisen

können. Oftmals sind es augenscheinlich geringe Abwandlungen bestehender Produkte, die am Ende dem neuen Angebot eine besondere Attraktivität verleihen.

**Beispiel:** Die Gründer der Ergobag GmbH haben weder den Schulranzen noch den Trekkingrucksack erfunden. Doch sie haben beides miteinander kombiniert und konnten sich mit dieser Idee am Markt etablieren. Ausgangspunkt war die Diskussion über die Ergonomie von Schulranzen. Während Trekkingrucksäcke so konstruiert sind, dass das Gewicht rücken schonend auf der Hüfte ruht, gab es dieses Konzept bei Schulranzen vorher noch nicht. Nach dem Start im Jahr 2008 fand das Unternehmen mit seiner Verbesserung des Schulranzenkonzepts schnell großen Anklang und erhielt in den Folgejahren für die Idee mehrere Auszeichnungen. Kern des Erfolgs: Den Gründern gelang es, die Vorteile zweier bestehender Produkte so miteinander zu verknüpfen, dass die Nutzer daraus einen messbaren Vorteil ziehen konnten. Außerdem konnten die neuen Schulranzen für das öffentlichkeitswirksame Thema „Rückenbelastung von Schulkindern“ eine griffige Lösung bieten, die sich überdies mit einfachen Argumenten verkaufen lässt.

Wenn Sie überlegen, ob bestehende Produkte und Dienstleistungen in einer modifizierten Form angeboten werden können, sollten Sie sich mit den folgenden Fragen befassen.

- ▶ Fehlen bei einem bestehenden Produkt Eigenschaften, die dem Nutzer einen Vorteil bieten könnten?
- ▶ Lassen sich Produkte oder Dienstleistungen durch zusätzliche Merkmale verbessern?
- ▶ Können sich komplexe Produkte oder Dienstleistungen so vereinfachen lassen, dass sie die Nutzer besser ansprechen oder vielleicht sogar einer neuen Zielgruppe angeboten werden können?
- ▶ Können neue Werkstoffe zum Einsatz kommen, mit deren Hilfe sich die Produkteigenschaften verbessern lassen?
- ▶ Lassen sich durch die Kombination unterschiedlicher Produkte und Dienstleistungen neue Angebote entwickeln?