

Erfolgsfaktoren für Selbständige

Hauptfaktoren für die erfolgreiche Selbständigkeit

- Eine gute Geschäftsidee
- Fachliche Kenntnisse / Qualifikation des Gründers
- Gründereignung – die persönliche Eignung zur Selbständigkeit
- Kaufmännische und unternehmerische Kenntnisse, um ein Unternehmen zu führen, kontrollieren und erfolgreich auch durch Krisen zu lenken

Weitere Faktoren

Die Faktoren sind alphabetisch geordnet.

- **Anpassungsfähigkeit**

Eine gute Anpassungsfähigkeit ist wichtig, da eine Selbständigkeit selten genau so verläuft wie geplant. Zum einen sieht die Realität meist anders aus als es im Businessplan steht. Zum anderen verändert sich mit der Zeit auch die Rahmenbedingungen. Kundenbedürfnisse ändern und Märkte wandeln sich. Neue Konkurrenten treten auf, alte verschwinden. Wer sich den Veränderungen nicht anpasst, wird Probleme haben zu überleben.

- **Ausdauer/Disziplin**

Die ersten 3 Jahre sind die schwersten heißt es. Und so ganz falsch ist das nicht. Ob Offline oder Online, gerade zu Beginn braucht man meist jeden Kunden und muss jeden Monat schauen, dass das Geld reicht. Zeigen Sie Ausdauer.

- **Delegieren können**

Auf lange Sicht ist es sehr sinnvoll, zu delegieren. Die eigene Arbeitszeit ist begrenzt. Deshalb sollte man mit der Zeit beginnen, externe Experten zu nutzen und seinem Business somit mehr Wachstumsmöglichkeiten zu geben. Mitarbeitern sollte man vertrauen und mit eigenverantwortlichen Aufgaben betrauen.

- **Fachliche Kenntnisse**

Wer eine Selbständigkeit in einer Branche wagt, von der er keine Ahnung hat, braucht viel Glück und Gottvertrauen. Gerade auch bei Websites sollte man schon wissen, wie man online etwas vermarktet und wie man ein funktionierendes Geschäftsmodell etabliert.

- **Geschäftsidee/Geschäftsmodell**

Eine gute und profitable Geschäftsidee ist wichtig. Viele durchdenken ihre Geschäftsidee nicht bis zum Ende oder gehen mit einer „Ich mache dasselbe wie XY“-Einstellung an die Gründung heran. Man sollte aber etwas Besonderes bieten, sich von anderen abheben und seine Geschäftsidee in wenigen Worten klar darlegen können. Das Geschäftsmodell, also wie man genau Geld verdienen will, sollte von Anfang an definiert sein.

- **Gründereignung**

Der Selbständige muss viel tun für die Selbständigkeit. Der Erfolg kommt nicht von allein. Deshalb sind die persönliche Eignung und Einstellung entscheidend wichtig.

- **kaufmännische Fähigkeiten**

Hier hapert es doch bei relativ vielen Existenzgründern. Während das fachliche Know-how vorhanden ist, wissen leider viele Gründer zu wenig über den kaufmännischen Teil der Selbständigkeit. Sehr viele Selbständige müssen schließen, weil z.B. die Liquidität fehlt,

Erfolgsfaktoren für Selbständige

Steuerzahlungen nicht eingeplant werden, rechtliche Dinge nicht beachtet wurden, laufende Kosten den Gewinn auffressen usw.

Wer kein BWL-Studium oder eine kaufmännische Ausbildung vorweisen kann, sollte sich unbedingt in das Thema einlesen oder ein Existenzgründungscoaching besuchen. Natürlich kann man auch hier auf externe Experten (Unternehmensberater) zurückgreifen. Allerdings sollte man sich trotzdem ein Basiswissen aneignen, da dies auch für unternehmerische Entscheidungen wichtig ist.

- **Kontakte knüpfen**

Ganz wichtig ist es, dass man Networking betreibt. Vieles wird in der Selbständigkeit einfacher, wenn man genug Leute kennt. Sei es, weil diese neue Kunden bringen, bei Problemen helfen oder weil man mit denen einfach etwas zusammen auf die Beine stellen kann. Und es ist für Existenzgründer und Selbständige auch ganz hilfreich, wenn man sich mit anderen Gründern und Selbständigen austauschen kann.

- **Kundenfokus**

Offt scheitern neue Firmen daran, dass sie sich zu wenig auf den Kunden konzentrieren. Bei allen Produkt-, Preis- und Marketingentscheidungen sollte man primär den Kunden im Auge haben.

- **Lernbereitschaft**

Wer als Selbständiger langfristig erfolgreich sein will, darf nicht stehen bleiben, sondern muss immer dazu lernen. Gerade im Internet ändert sich ständig etwas. Deshalb sollte man wissbegierig bleiben und immer dazulernen.

- **Marketing**

Ohne die Vermarktung der eigenen Produkte, Leistungen, Websites usw. wird man in der Regel nicht genug Kunden finden. Deshalb ist es wichtig, dass man regelmäßig etwas für die Vermarktung tut.

- **Motivation**

Dabei kann man die Motivation aus vielen Dingen ziehen. Natürlich motiviert auch das „Geld verdienen“ an sich, aber man sollte es nicht allein darauf aufbauen. Z.B. sind Kurz- und mittelfristige Ziele sehr gut für die Motivation.

- **Realistische Erwartungen**

Leider gehen viele Existenzgründer mit unrealistischen Erwartungen in die Selbständigkeit. Oder man hat langfristige Ziele definiert, die vom Best-Case ausgehen. Eine Selbständigkeit ist hart und kein Zuckerschlecken. Die meisten Gründer kommen erstmal so über die Runden, bevor sie dann ein normales Einkommen erreichen. Man sollte deshalb realistische Erwartungen haben und auch für ein Worst-Case-Szenario vorsorgen.

- **Spaß**

Die eigene Selbständigkeit sollte Spaß machen. Der Spaß an der Arbeit sorgt dafür, dass Überstunden kein Problem sind und man auch in stressigen Zeiten am Ball bleibt. Man ist dann einfach mit Herzblut bei seiner Arbeit und das merken auch die Kunden.

Erfolgsfaktoren für Selbständige

- **stabiles Wachstum**

Oft genug hört man heute die Meinung, dass ein Business möglichst schnell wachsen und Reichweite erreichen muss, um erfolgreich zu sein. Allerdings ist dann auch der Absturz oft recht schnell da. Mit einem stetigen und stabilen Wachstum stellt man sein Unternehmen auf stabilere Beine, als kurzfristig große Risiken einzugehen. Natürlich ist es von Branche zu Branche unterschiedlich gut möglich, langsam zu wachsen und es gibt sicher auch viele, die schnell etwas etablieren und wenn es nicht funktioniert, es genauso schnell beenden.

- **vorausschauende Planung und Ziele**

Als Selbständiger sollte man immer vorausplanen. So zum Beispiel auch beim Thema Liquidität. Aber auch in den Bereichen Produktentwicklung, Marketing etc. sollte man vorausschauend planen und Ziele definieren. Wer dagegen im täglichen Arbeitsstress versinkt und nur an den aktuellen Tag denkt, wird die eine oder andere böse Überraschung erleben.