

1. Ich als Unternehmer

	Seite
Die zehn Erfolgsfaktoren für Jungunternehmer	2
Die zehn Killerfaktoren für Jungunternehmer	3
Unternehmerfragebogen	4
Bin ich eine Unternehmerpersönlichkeit?	10
Mein UnternehmerInnen-Profil	13
Risiken für Jungunternehmer	14
SWOT-Analyse	16
Meine bereinigte Geschäftsidee	20
Elevator-Pitch	21

Die zehn Erfolgsfaktoren für Jungunternehmer

1. **Wille zum Erfolg:** Der erfolgreiche Unternehmensgründer scheut keinen Aufwand. Er muss bereit sein 50 oder 60 Stunden pro Woche zu arbeiten und auf seine Ferien zu verzichten. Dafür benötigt er die Unterstützung seiner Familie, seines Umfeldes.
2. **Selbstvertrauen:** Nur wer an sich glaubt, setzt sich durch. Dazu gehören auch Optimismus und der Glaube an die Zukunft. Ein Gründer muss sich Herausforderungen und ständigen Veränderungen stellen und darf an Fehlschlägen nicht verzweifeln.
3. **Klare Geschäftsidee:** Die Idee muss stimmen. Der Firmenchef kennt die Stärken und Schwächen von sich und seiner Konkurrenz. Er weiss, warum er sich auf dem Markt durchsetzt, sei es durch das bessere Produkt, durch den Service oder den cleveren Vertriebsweg.
4. **Businessplan:** Der Businessplan ist der Leitfaden für den Geschäftsaufbau. Dieses Instrument, das immer den neuesten Entwicklungen angepasst wird, ermöglicht eine systematische Vorgehensweise und die frühzeitige Erkennung von Problemen, damit rechtzeitig geeignete Gegenmassnahmen getroffen werden können.
5. **Exakte Finanzkontrolle:** Ein Jungunternehmer muss nicht im Geld schwimmen. Aber der Erfolg stellt sich meist nicht so schnell ein, wie er meint. Deshalb dürfen die Finanzmittel nicht zu knapp bemessen sein. Wer über betriebswirtschaftliche Kenntnisse verfügt, kann schnell reagieren, hat die Finanzen und die Liquidität unter Kontrolle. Erwirtschaftete Gewinne werden in die Firma investiert.
6. **Gezieltes Marketing:** Nur wer ein klares Konzept hat, wie er sein Produkt oder seine Dienstleistung auf den Markt bringt, kann es schaffen.
7. **Wettbewerbsvorsprung:** Der Erfolg muss immer wieder neu erarbeitet werden. Dazu gehört auch die Planung der Forschung und Entwicklung, damit der Marktvorsprung nicht verloren geht. Wer agiert statt reagiert, ist immer im Vorteil.
8. **Managementunterstützung:** Die Schlagkraft eines Jungunternehmers steigt, wenn er auf das Wissen erfahrener Unternehmer zurückgreifen kann. Mögliche Berater sind Financiers oder erfolgreiche Unternehmer-Kollegen. Diese können dem Firmengründer auch Türen öffnen, die sonst verschlossen wären.
9. **Kooperationen:** Niemand ist auf allen Gebieten spitze. Der Aufbau eines Netzwerkes von Kooperationen öffnet einem Jungunternehmen Zugang zu zusätzlichem Know-how, das sonst teuer bezahlt werden müsste.
10. **Klare Firmenstrukturen:** Eine erfolgreiche Firma verfügt über klare Strukturen. Die Mitarbeiter sind motiviert und wissen genau, welches ihre Aufgaben sind. Die Kunden kennen ihre Ansprechpartner.

Die zehn Killerfaktoren für Jungunternehmer

1. **Fehlende Persönlichkeit:** Eine fehlende psychische Stärke des Firmenchefs führt bei 50 Prozent der Neugründungen zum Misserfolg. Wenn der Unternehmensgründer den vielfältigen Anforderungen nicht gewachsen ist und noch private Probleme hat, ist die Pleite vorprogrammiert.
2. **Einzelgängertum:** Einzelgänger haben es schwer. Weil sie ihre Probleme nicht mit Kollegen oder Fachexperten diskutieren, fehlt ihnen die kritische Distanz zu ihren Projekten. Sie rasseln mit geschlossenen Augen in die Pleite.
3. **Nebulöse Geschäftsidee:** Der Looser weiss nicht, wie er seine Vorstellungen verwirklichen will. Er klärt den Markt nicht ab, kennt weder die Konkurrenz noch mögliche Kunden.
4. **Keine Planung:** Weil ein klares Konzept fehlt, sind Fehlentscheidungen an der Tagesordnung. Verlangt die Bank einen Geschäftsplan, wird zwar ein solches Papier geschrieben. Dieses hat aber meist wenig mit der Realität zu tun, sondern soll lediglich den Banker überzeugen.
5. **Fehlende Finanzmittel:** Zwar gibt es immer wieder junge Unternehmer, die es ohne Startkapital schaffen. Doch dann ist Bescheidenheit gefragt. Viele Gründer zweigen zu früh und zu viel Geld für private Zwecke ab. Eine fehlende Finanzdecke führt unweigerlich zu Problemen. Eine grobe Regel besagt, dass das Eigenkapital einen Drittel der Bilanzsumme, beziehungsweise zwei Drittel des Anlagevermögens betragen muss.
6. **Liquiditätsmisere:** Wer keine betriebswirtschaftlichen Kenntnisse hat und auf ein Liquiditätsmanagement verzichtet, ist selber schuld. Naiv meinen viele, dass die Kunden innerhalb von 30 Tagen bezahlen. Das Gegenteil ist der Fall. Wenn Löhne und Lieferanten nicht bezahlt werden können, kommt meist jeder Rettungsversuch zu spät.
7. **Keine Marketingstrategie:** Gemäss Statistiken verschwindet ein Drittel der Jungunternehmen vom Markt, weil es beim Marketing hapert. Ein dilettantischer Marktauftritt untergräbt die Glaubwürdigkeit. Bei fehlendem Vertrauen kommt kein Geschäftsabschluss zustande.
8. **Kein Controlling:** Wer auf ein Controlling-System verzichtet, bemerkt Fehlentwicklungen zu spät und kann keine Gegenmassnahmen ergreifen.
9. **Falsches Personal:** Wer die falschen Mitarbeiter einstellt, verliert schnell viel Geld.
10. **Unterschätzung der Konkurrenz:** Gute eigene Ideen garantieren nicht für immer den Marktvorsprung. Die Konkurrenz schläft nicht, sondern geht in die Offensive und versucht, verpasste Chancen wieder wettzumachen. Neuentwicklungen, die ohne Abklärung der Marktchancen in Angriff genommen werden, kosten einzig Geld.

Unternehmerfragebogen

1. Persönlichkeit

Selbstwertgefühl, Selbstvertrauen, Selbstbewusstsein	Trifft genau zu	Trifft zum Teil zu	Trifft nicht zu
Ich bin von meinem Handeln überzeugt und kann zu meinen Entscheiden stehen.			
Ich betrachte mich als eigenständige Persönlichkeit und nicht als abhängige Person.			
Ich glaube an mich selbst, nehme meine Gefühle ernst und kann mich auf sie verlassen.			
In meinem Leben habe ich Situationen und mich selbst bisher mehrheitlich realistisch eingeschätzt und richtige Entscheide getroffen.			
Ich liebe es, Verantwortung zu tragen.			
Ich habe eine optimistische Lebenseinstellung.			
Mit Unsicherheiten finanzieller oder sozialer Art kann ich gut leben.			
Ich schlafe ohne Alpträume, wenn sich der erhoffte Erfolg nicht sofort einstellt.			
Eigene Fehler kann ich akzeptieren.			
Ich habe kein schlechtes Gewissen, jemandem für meine Dienstleistung Rechnung zu stellen.			

Selbständigkeit, Individualität, Zuverlässigkeit	Trifft genau zu	Trifft zum Teil zu	Trifft nicht zu
Ich bin eine autonome Persönlichkeit und kein Mitläufertyp.			
Ich kann mich ohne fremde Hilfe im Leben zurechtfinden.			
Ich habe genügend Energie, mich immer wieder selbst zu motivieren, ohne dass ich von jemandem dazu angehalten werden muss.			
Ich bin fähig, ohne feste Strukturen zu arbeiten und den Arbeitstag selbst einzuteilen.			
In schwierigen Situationen verliere ich nicht sogleich den Kopf, sondern stehe über der Sache.			
Auf das Gefühl der Zugehörigkeit am Arbeitsplatz und auf Teamarbeit kann ich ohne weiteres verzichten.			
Einsamkeit im Arbeitsalltag halte ich gut aus.			
Verträge, Termine und Abmachungen einzuhalten ist für mich eine Selbstverständlichkeit.			
Ich verspreche nur so viel, wie ich auch halten kann.			

Entscheidungs- und Risikofreudigkeit	Trifft genau zu	Trifft zum Teil zu	Trifft nicht zu
Am liebsten möchte ich bei allem selbst entscheiden.			
Ich probiere im Leben gerne Neues aus.			
Sicherheit am Arbeitsplatz hat für mich einen geringeren Stellenwert als die Chance, Neues auszuprobieren.			
Entscheide zu fällen macht mir keine Mühe. Ich bin kein Zauderer.			
Ich schätze es, mir meine eigenen Ziele zu setzen und sie in meinem Tempo zu realisieren.			
Ich kann verlieren, betrachte Fehlentscheide als neue Herausforderung.			

Ideenreichtum, Kreativität, Eigeninitiative, Begeisterungsfähigkeit	Trifft genau zu	Trifft zum Teil zu	Trifft nicht zu
Ich habe mich bereits durch clevere Ideen ausgezeichnet.			
Ich besitze Visionen und Ideen, die neu sind.			
Meinen Beruf empfinde ich nur dann als befriedigend, wenn ich meine eigenen Ideen realisieren kann.			
Ich bin bereit, neue Lösungswege zu suchen und altbewährte Strukturen zu überdenken.			
Ich bin selbstkritisch und hinterfrage mein Handeln.			
Für neue Projekte und Ideen lasse ich mich leicht begeistern.			

Kontaktfreudigkeit, Menschenkenntnis, Verkaufstalent	Trifft genau zu	Trifft zum Teil zu	Trifft nicht zu
Den Kontakt mit Menschen liebe ich über alles.			
Der Umgang mit anderen Menschen fällt mir leicht.			
Ich kann mich leicht in meine Mitmenschen einfühlen.			
Ich weiss zu argumentieren und zu überzeugen.			
Das Verkaufen liegt mir im Blut. Ich besitze Verhandlungsgeschick.			
Ich bin fähig und bereit, Konflikte auszutragen. Unangenehme Gespräche und Auseinandersetzungen meide ich nicht.			
Im Allgemeinen schätze ich meine Mitmenschen richtig ein.			
Ich kann anderen Menschen vertrauen.			
Ich kann mich durchsetzen, ohne zu verletzen.			

Verzichtbereitschaft	Trifft genau zu	Trifft zum Teil zu	Trifft nicht zu
Für mein Geschäft, meine Karriere und meine Kunden kann ich persönliche Bedürfnisse zurückstecken.			
Ich bin bereit, während drei bis fünf Jahren für weniger Geld mehr und härter zu arbeiten.			
Ich kann in der Startphase zugunsten meines Geschäfts auf meinen bisherigen Lebensstandard verzichten.			
Ich bin bereit, Privatleben und Freizeit einzuschränken.			

Abgrenzungsfähigkeit	Trifft genau zu	Trifft zum Teil zu	Trifft nicht zu
Ich kann Nein sagen.			
Trotz Stress am Arbeitsplatz gelingt es mir, Freiräume zu schaffen, abzuschalten und mich abzugrenzen.			
Ich beherrsche mein Zeitmanagement.			
Ich leide nicht unter Schlafproblemen, bloss weil meine Gedanken noch immer bei der Arbeit sind.			
Beruflichen Ärger kann ich vom Privatleben klar trennen.			

Durchhaltewille, Zielstrebigkeit	Trifft genau zu	Trifft zum Teil zu	Trifft nicht zu
Ich plane mein Leben nicht kurz-, sondern eher mittel- und langfristig.			
Wenn ich eine Aufgabe begonnen habe, führe ich sie in der Regel erfolgreich zu Ende.			
Ich verfolge mein Ziel, auch wenn nicht immer alles rund läuft.			
Durch Misserfolge und Schwierigkeiten im Leben lasse ich mich nicht leicht unterkriegen.			
Ich suche nicht den Weg des geringsten Widerstands.			
Ich bin eine Kämpfernatur.			

Flexibilität, Organisationstalent	Trifft genau zu	Trifft zum Teil zu	Trifft nicht zu
Ich bin anpassungsfähig und geistig flexibel.			
Ich fühle mich nicht überfahren oder überfordert, wenn Pläne kurzfristig ändern.			

Ich kann eine vorgefasste Meinung leicht über Bord werfen.			
Ich habe schon öfters mein Improvisationstalent bewiesen.			
Organisieren liegt mir im Blut.			
Ich habe Spass am Entwickeln von Konzepten und Strategien.			
Es gelingt mir, wichtige Dinge von unwichtigen zu unterscheiden und Prioritäten zu setzen.			

Belastbarkeit (körperlich und seelisch)	Trifft genau zu	Trifft zum Teil zu	Trifft nicht zu
Mein Arzt attestiert mir gute Gesundheit.			
Meine bisherige Arbeitsbelastung verursachte mir noch nie Gesundheitsbeschwerden.			
Schlafstörungen aufgrund der Arbeitsbelastung kenne ich nicht.			
Am Ende eines Zehnstunden-Arbeitstags sind meine Energien noch nicht vollständig verbraucht.			
Ich kann ohne gesundheitliche Beschwerden über längere Zeit sehr viel und intensiv arbeiten.			
Es gelingt mir, mit Stress umzugehen.			
Verantwortung zu übernehmen und existenzielle Unsicherheiten auszuhalten belastet mich nicht.			

Auswertung

Wenn Sie die Mehrzahl der obigen Aussagen mit «trifft genau zu» oder «trifft zum Teil zu» beantworten konnten, dann dürften Sie sich aufgrund Ihrer Selbsteinschätzung als Unternehmer oder Unternehmerin eignen. Überwiegen angekreuzte Felder «trifft nicht zu», sollten Sie hellhörig werden. **Charakterliche Eigenschaften und Persönlichkeitsmerkmale lassen sich nämlich – wenn überhaupt – nur schwer ändern.** Dies im Gegensatz zu den fachlichen Voraussetzungen, die Sie als Unternehmer mitbringen müssen.

2. Fachkompetenz

Fachwissen	Trifft genau zu	Trifft zum Teil zu	Trifft nicht zu
Ich bin auf einem speziellen Gebiet nicht nur mittelmässig, sondern überdurchschnittlich gut.			
Meine Schul-, Berufs-, Aus- und Weiterbildung reichen für den Sprung in die Selbständigkeit aus.			
Ich konnte in meinem Beruf und in einer bestimmten Branche während einiger Zeit praktische Erfahrungen sammeln.			
Ich bin bereit, mich auf meinem Fachgebiet ständig weiterzubilden.			
Ich bin gewillt, mich in neue Fachbereiche einzuarbeiten und fehlendes Wissen zu ergänzen.			
Ich weiss Bescheid über grundsätzliche betriebswirtschaftliche Zusammenhänge (Rechnungswesen, Buchhaltung, Steuern, Marketing, Planung, Kalkulation, Verkauf usw.).			

Kaufmännisches Flair	Trifft genau zu	Trifft zum Teil zu	Trifft nicht zu
Ich besitze eine kaufmännische Ader und habe Grundkenntnisse in der Büroadministration (Tastaturschreiben, Korrespondenz, Organisation, PC-Kenntnisse usw.).			
Ich kann mir vorstellen, administrative Tätigkeiten, auch Routine-Arbeiten, auszuführen.			
Ich habe Verständnis für Zahlen, kann sie interpretieren und sehe Zusammenhänge.			

Auswertung

Überwiegen hier die Antworten «trifft nicht zu», müssen Sie nicht gleich all Ihre Pläne für die zukünftige Selbständigkeit fallen lassen. **Mit der entsprechenden Schulung und Weiterbildung können Sie sich das nötige Wissen aneignen.** Eine andere Möglichkeit ist, bestimmte Arbeiten – zum Beispiel die Buchhaltung oder die Werbung – an Dritte zu delegieren. Diese Lösung sollte Sie aber nicht davon abhalten, sich in den wichtigsten unternehmerischen Bereichen Grundkenntnisse anzueignen. Bedenken Sie: **Die Auslagerung von Arbeiten ist teuer, macht abhängig und erschwert Ihnen den Geschäftsüberblick.**

3. Familiäre Voraussetzungen

Wer ein eigenes Geschäft aufbauen möchte, denkt dabei oft zu wenig an die familiären Auswirkungen, die eine Verselbständigung nach sich zieht. Die Einstellung des Partners oder der Partnerin aber trägt wesentlich zum Erfolg oder Misserfolg einer Firma bei.

Einstellung der Familie	Trifft genau zu	Trifft zum Teil zu	Trifft nicht zu
Meine Familie unterstützt meine Pläne vollumfänglich.			
Mein Partner und die Kinder sind bereit, in der Anfangsphase den Gürtel unter Umständen enger zu schnallen.			
Mein Partner und meine Kinder können an Abenden oder Wochenenden auf mich verzichten.			
Meine Familie ist sich bewusst, dass ich mir in der Startphase kaum Ferien leisten kann.			
Meine Familie will und kann im Geschäft aktiv mithelfen.			
Mein Partner kann und will Repräsentationspflichten übernehmen.			
Meine Familie hat Verständnis, wenn Kunden am Wochenende anrufen und ich sie zu Hause empfangen.			
Ich erhalte auch moralische oder materielle Unterstützung aus meinem Freundeskreis.			

Auswertung

Fehlt die ideelle, moralische oder sachliche Unterstützung Ihres Partners oder Ihrer Partnerin, der Familie und von Freunden, besteht die Gefahr, dass Sie mit Ihrem Geschäft oder mit Ihrer Partnerschaft Schiffbruch erleiden. Nicht von ungefähr heisst es: **Ein Firmengründer ist nur so gut wie der Partner an seiner Seite.**

Bin ich eine Unternehmerpersönlichkeit

Wo beginnen?

Bevor Sie als zukünftige Unternehmerin, zukünftiger Unternehmer erste Schritte zur Aufnahme der selbständigen Erwerbstätigkeit unternehmen, empfehlen wir Ihnen, sich sozusagen Ihr **Fundament** für die Selbständigkeit anzuschauen.

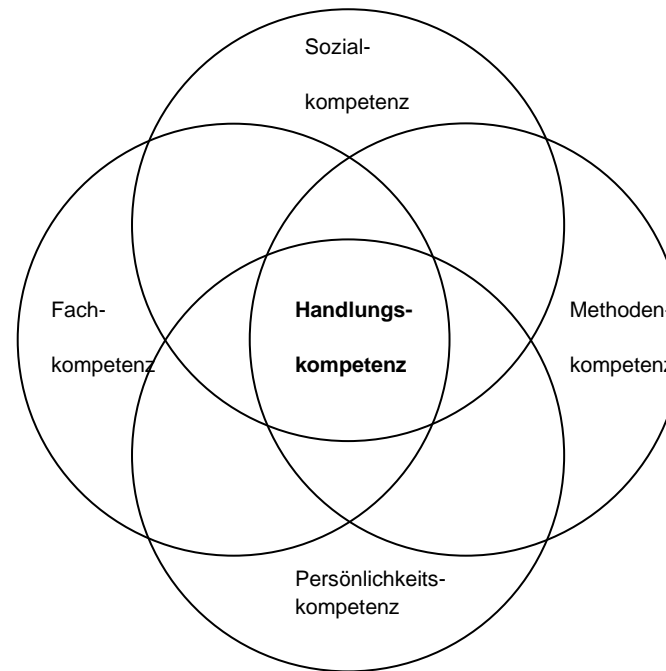
Diese Analyse dient dem Ziel, sich klar zu werden, wie stabil das Fundament sein wird, auf das Sie Ihre Zukunft aufbauen möchten.

Wie steht es mit Ihren Schlüsselqualifikationen für den Beruf der Unternehmerin, des Unternehmers?

Schlüsselqualifikationen sind relativ lang verwertbare Kenntnisse, Fähigkeiten, Fertigkeiten und Werthaltungen zum Lösen gesellschaftlicher Probleme. Als Berufsqualifikation sind es funktions- und berufsübergreifende Qualifikationen zur Bewältigung beruflicher Anforderungssituationen.

Das Handlungskompetenzmodell

Ein etabliertes Modell gliedert die Schlüsselqualifikationen in vier Kompetenzbereiche: Sozialkompetenz, Persönlichkeitskompetenz, Methodenkompetenz (gehören alle zu den Soft Skills, den fachübergreifenden Kompetenzen!) und Fachkompetenz (Hard Skills). Im Schnittpunkt dieser vier Komponenten liegt die Handlungskompetenz, die die Handlungsfähigkeit, zum Beispiel als UnternehmerIn ausmacht.



- Die *Fachkompetenz* ist die Fähigkeit und Bereitschaft, Aufgabenstellungen selbstständig, fachlich richtig zu bearbeiten und das Ergebnis zu beurteilen. Hierzu gehören auch Qualifikationen wie logisches, analytisches, abstrahierendes, integrierendes Denken sowie das Erkennen von System- und Prozesszusammenhängen.
 - Berufliche Voraussetzungen
 - Geschäftsführung

- Die *Methodenkompetenz* ist die Fähigkeit, Methoden zu kennen und anzuwenden, um Problemstellungen anzugehen und strukturiert zu lösen.
 - Selbstmanagement
 - Problemlösungsfähigkeiten

- Die *Persönlichkeitskompetenz* bezeichnet die Fähigkeit und Bereitschaft des Menschen, als Individuum die Entwicklungschancen, Anforderungen und Einschränkungen im Leben zu klären, zu durchdenken und zu beurteilen, eigene Begabungen zu entfalten sowie Lebenspläne zu erarbeiten. Dazu gehören auch die Entwicklung von Wertvorstellungen und die selbstbestimmte Bindung an Werte.
 - Motivation
 - Selbstanalyse (siehe Kapitel 2 : Persönlichkeitsfragen)
 - Auftreten

- Die *Sozialkompetenz* bezeichnet die Fähigkeit und Bereitschaft, soziale Beziehungen und Interessenlagen, Zuwendungen und Spannungen zu erfassen und zu verstehen sowie sich mit anderen rational und verantwortungsbewusst auseinander zu setzen und zu verständigen. Hierzu gehört insbesondere auch die Entwicklung sozialer Verantwortung und Solidarität.
 - Kommunikation
 - Kooperation
 - Konfliktlösung

- Die *Handlungskompetenz* ist die Fähigkeit und Bereitschaft des Menschen, in beruflichen Situationen sach- und fachgerecht, persönlich durchdacht und in gesellschaftlicher Verantwortung zu handeln, d. h. anstehende Probleme zielorientiert auf der Basis von Wissen und Erfahrungen sowie durch eigene Ideen selbständig zu lösen, die gefundenen Lösungen zu bewerten und seine Handlungsfähigkeit weiterzuentwickeln.
 - Gesundheit
 - Kontaktpflege
 - Entscheidungsfreudigkeit

Mein UnternehmerInnen-Profil

	--	-	0	+	++
Fachkompetenz Berufliche Voraussetzungen Geschäftsführung					
Methodenkompetenz Selbstmanagement Problemlösungsfähigkeiten					
Persönlichkeitskompetenz Motivation Selbstanalyse Auftreten					
Sozialkompetenz Kommunikation Kooperation Konfliktlösung					
Handlungskompetenz Gesundheit Kontaktpflege Entscheidungsfreudigkeit					
Total					

Risiken für Jungunternehmer

Bereich	Risikofaktor	Möglichkeiten der Risikominimierung
Persönlichkeit	<ul style="list-style-type: none"> - Kein ausgeprägtes unternehmerisches Flair - Kein Verkaufstalent - Überschätzung der eigenen Fähigkeiten - Unzureichende berufliche, fachliche Qualifikation, fehlendes Know-how - Fehlende unternehmerische Ziele und Visionen - Arbeitsüberlastung 	<ul style="list-style-type: none"> - Arbeiten Sie die persönliche Standortanalyse seriös durch. - Sprechen Sie mit möglichst vielen Personen über Ihre Pläne und fragen Sie sie um ihre ehrliche Meinung. - Bilden Sie sich vor der Firmengründung in allen relevanten Bereichen weiter, die für den Unternehmenserfolg entscheidend sind.
Persönliches Umfeld	<ul style="list-style-type: none"> - Keine Unterstützung durch Partner oder Partnerin, Familie und Freunde - Fehlendes oder zu wenig tragfähiges geschäftliches Beziehungsnetz 	<ul style="list-style-type: none"> - Vergewissern Sie sich, dass die Schlüsselpersonen in Ihrem privaten und beruflichen Umfeld Ihre Pläne unterstützen – idealerweise nicht nur mit Worten.
Markt/Marketing	<ul style="list-style-type: none"> - Falsches oder ungeeignetes Unternehmenskonzept - Fehlende oder ungenügende Marktkenntnisse - Falscher Geschäftsstandort - Falsches Produkt - Keine oder zu geringe Produktprofilierung gegenüber der Konkurrenz - Abhängigkeit von (zu) wenigen Kunden - Zu hoher Konkurrenzdruck 	<ul style="list-style-type: none"> - Eine seriös durchgeführte qualitative und quantitative Marktanalyse kann Fehlinterpretationen über den Markt verhindern und Profilierungsmöglichkeiten gegenüber der Konkurrenz aufzeigen. - Neuunternehmer sollten von Beginn weg eine möglichst breite Kundenbasis aufbauen, um Klumpenrisiken zu vermeiden.
Produktion	<ul style="list-style-type: none"> - Qualitätsprobleme - Kapazitätsprobleme - Lieferprobleme 	<ul style="list-style-type: none"> - Langjährige eigene Branchenerfahrung hilft, diese Probleme zu erkennen und zu lösen.

Bereich	Risikofaktor	Möglichkeiten der Risikominimierung
Organisation/ Management	<ul style="list-style-type: none"> - Fehlende oder ungenügende Planung - Schlechte Organisation des Unternehmens - Unvorteilhafte Miet-, Pacht-, Kauf-, Arbeits- oder Gesellschaftsverträge - Fehlende oder zu späte Beratung 	<ul style="list-style-type: none"> - Bilden Sie sich im Bereich der Geschäftsführung und Unternehmensorganisation weiter, sofern Sie keine natürliche Begabung für diese wichtigen Erfolgsfaktoren besitzen. - Nehmen Sie, wenn es um Verträge geht, juristische Hilfe in Anspruch.
Finanzen	<ul style="list-style-type: none"> - Zu nachlässige Ermittlung des Kapitalbedarfs - Zu wenig Eigenkapital - Ungenügende und fehlerhafte Finanzierung - Überschätzung der Ertragskraft des Unternehmens - Überhöhte Privatentnahmen - Liquiditätsprobleme - Falsche, ungenügende oder gar fehlende Kostenrechnung und Kalkulation - Mangelhafte Buchführung - Keine Budgetierung, keine Budgetkontrolle - Fehlende Kontrolle, keine Kennzahlen 	<ul style="list-style-type: none"> - Erstellen Sie – allenfalls mit Hilfe von Dritten – einen realistischen Finanzplan. Gehen Sie dabei möglichst von einem «Worst Case»-Szenario aus – und nicht von der optimistischsten Variante. - Suchen Sie bei Finanzfragen das Gespräch mit Banken, Unternehmensberatern, Treuhänderinnen. - Besitzen Sie keine soliden Kenntnisse der Buchführung und des Rechnungswesens, sollten Sie sich in diesem Bereich unbedingt weiterbilden. Teilbereiche können auch ausgelagert werden (Buchhalter, Treuhänder). - Geschäften Sie nur mit zahlungsfähigen und zahlungswilligen Kunden.
Personal	<ul style="list-style-type: none"> - Ungeeignete Partner oder Mitarbeiter 	<ul style="list-style-type: none"> - Wählen Sie Partner sorgfältig aus und stellen Sie nicht die erstbesten Mitarbeiter ein.

SWOT - Analyse

Die SWOT-Analyse (engl. Akronym für Strengths, Weaknesses, Opportunities und Threats) ist ein Werkzeug des strategischen Managements, wird aber auch für formative Evaluationen und Qualitätsentwicklung von Programmen (z.B. im Bildungsbereich) eingesetzt. In dieser einfachen und flexiblen Methode werden sowohl innerbetriebliche Stärken und Schwächen (Strength-Weakness), als auch externe Chancen und Gefahren (Opportunities-Threats) betrachtet, welche die Handlungsfelder des Unternehmens betreffen. Aus der Kombination der Stärken/Schwächen-Analyse und der Chancen/Gefahren-Analyse kann eine ganzheitliche Strategie für die weitere Ausrichtung der Unternehmensstrukturen und der Entwicklung der Geschäftsprozesse abgeleitet werden. Die Stärken und Schwächen sind dabei relative Grössen und können erst im Vergleich mit den Konkurrenten beurteilt werden.

Die SWOT-Analyse ist ein weit verbreitetes Instrument zur Situationsanalyse, welches nicht nur in der strategischen Unternehmensplanung eingesetzt wird. Innerhalb des Marketings lässt sich der SWOT-Ansatz z.B. im Bereich der Produktpolitik, insbesondere für die Festlegung des Produktlebenszyklus, einsetzen. Auch in der Standortwahl kommt diese Methode zum Einsatz, etwa im Rahmen einer Standortanalyse die optimale Region für eine Niederlassung herauszufinden oder ein Gebiet (Industriegebiet, Grossraum) bezüglich der Absatzpotentiale zu beurteilen.

Die Dimensionen des SWOT-Analysemodells werden in einer TOWS-Matrix dargestellt, die wie folgt aufgebaut ist:

SWOT-Analyse		Interne Analyse	
		Stärken (Strengths)	Schwächen (Weaknesses)
E x t e r n e A n a l y s e	Chancen (Opportunities)	<i>S-O-Strategien:</i> Verfolgen von neuen Möglichkeiten, die gut zu den Stärken des Unternehmens passen.	<i>W-O-Strategien:</i> Schwächen eliminieren, um neue Möglichkeiten zu nutzen.
	Gefahren (Threats)	<i>S-T-Strategien:</i> Stärken nutzen, um Bedrohungen abzuwenden.	<i>W-T-Strategien:</i> Verteidigungen entwickeln, um vorhandene Schwächen nicht zum Ziel von Bedrohungen werden zu lassen.

Umweltanalyse

In der externen Analyse wird die Unternehmensumwelt untersucht, man spricht auch von Umweltanalyse. Die Chancen/Gefahren kommen von aussen, und ergeben sich aus Veränderungen im Markt, in der technologischen, sozialen oder ökologischen Umwelt. Die Umweltveränderungen sind für das Unternehmen weitgehend vorgegeben, die hier wirkenden Kräfte sind weitgehend exogen. Das Unternehmen beobachtet oder antizipiert diese Veränderungen und reagiert darauf mit Strategieanpassung.

Inweltanalyse

Stärken/Schwächen beziehen sich auf das Unternehmen selber, ergeben sich also aus der Introspektion, d.h. der Innensicht des Unternehmens. Man spricht deshalb auch von der Inweltanalyse. Stärken/Schwächen produziert das Unternehmen selber, das sind Eigenschaften des Unternehmens bzw. werden vom Unternehmen selber geschaffen, sind also Ergebnisse der organisationalen Prozesse.

Vorgehen

1. Inweltanalyse: Suchen nach Stärken und Schwächen. Einsatz von Moderationstechniken und Bildung von Gruppenkonsens. Gruppieren, strukturieren und gewichten derselben, ggf. Einsatz von Kreativitätstechniken. Die Stärken und Schwächen werden in den entsprechenden Matrixfeldern mit den entsprechenden Titeln aufgelistet.
2. Umweltanalyse: Suchen nach den strategisch relevanten Chancen und Gefahren.
3. Nun wird versucht, den Nutzen aus Stärken und Chancen zu maximieren, und die Verluste aus Schwächen und Gefahren zu minimieren. Hierzu wird gezielt nach folgenden Kombinationen gesucht, danach wird gefragt, welche Initiativen und Massnahmen sich daraus ableiten lassen:
 1. SO Stärke/Chancen-Kombination: Welche Stärken passen zu welchen Chancen? Wie können Stärken eingesetzt werden, so dass sich die Chancenrealisierung erhöht?
 2. ST Stärke/Gefahren-Kombination: Welchen Gefahren können wir mit welchen Stärken begegnen? Wie können welche Stärken eingesetzt werden um den Eintritt bestimmter Gefahren abzuwenden?
 3. WO Schwäche/Chancen-Kombination: Wo können aus Schwächen Chancen entstehen? Wie können Schwächen zu Stärken entwickelt werden?
 4. WT Schwäche/Gefahren-Kombination: Wo befinden sich unsere Schwächen und wie können wir uns vor Schaden schützen?

Es können durchaus mehrere Stärken zur Realisierung einer Chance oder Vermeidung einer Gefahr eingesetzt werden. Die grössten Bedrohungen sind auch dort zu vermuten, wo eine Kombination von Schwächen einer oder mehrere Gefahren gegenübersteht. Aufgrund dieser Kombinationen müssen dann passende Strategien entwickelt und aufeinander abgestimmt werden. Hierbei handelt es sich sicher um den anspruchsvollsten Teil des Vorgehens. Die Kernstrategien werden dann in der Vierfeld-Matrix eingetragen.

Chance(n)/Stärke(n) für unser Unternehmen	Bewertung	Gefahr(en)/Schwächen für unser Unternehmen	Bewertung
Die drei wichtigsten Chancen		Die drei wichtigsten Gefahren	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
Die drei wichtigsten Stärken		Die drei wichtigsten Schwächen	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	

Meine bereinigte Geschäftsidee

Ich will folgende(s) Produkt(e)/Dienstleistung(en)

mit folgendem Nutzen, folgendem **Zusatznutzen**

an folgende Kunden, folgende **Zielkunden** (Zielkundengruppen)

in folgendem Markt, **Zielmarkt** (geografisch)

mit folgendem langfristigen Ziel (Vision)

verkaufen.

Elevator-Pitch

Die erfolgreiche Kurzvorstellung - Überzeugen in 30 Sekunden

1. Kurzinformation („erstes Bild“)

- 1 Satz oder 1 Stichwort oder Frage
- einfach und verständlich, nicht übertreiben

2. Spannung aufbauen / Neugier wecken

- „Wohlspannung“, nicht überinszeniert
- Sicht- und spürbar anders (Unerwartetes, besondere Kombination)
- Bedürfnis ⇒ Bedarf ⇒ Leidensdruck ansprechen
- als offene Frage oder als Metapher (bildliche Analogie)

3. Spannung lösen / Angebot darlegen

- unser Kernangebot, Kernkompetent, bzw. Dienstleistungsbotschaft (Nutzen)
- auf unsere Besonderheit(en), unsere Einzigartigkeit hinweisen

4. Folgeimpuls

- Visitenkarte / Koordinaten erfragen zwecks Zustellung von ...
(z.B. Broschüre, Checkliste, Einladung, Artikel etc.)