



GRUENDERPILOT.COM

**12 SCHLÜSSEL-FRAGEN**

**ERFOLGREICHER EXISTENZGRÜNDUNG**

# HERZLICH WILLKOMMEN

## DER START

Herzlichen Glückwunsch, dass Du Dich für dieses E-Book entschieden hast. Es soll Dich bei Deinen ersten Schritten in die Selbstständigkeit begleiten.

## **Bist Du bereit, Dein eigenes Business zu starten?**

Deutschland braucht mehr mutige Gründer, mehr innovative Start-ups und mehr Selbstständige, die auf Basis der eigenen Erfahrung und mit hoher Flexibilität und Kreativität neue Wege gehen. Dieses E-Book „Die 12 Schlüssel-Fragen für Deine erfolgreiche Existenzgründung“ ist ein erster Leitfaden für alle, die überlegen, sich selbstständig zu machen. Es behandelt 12 Fragen, die sich nach meiner Erfahrung jeder erfolgreiche Gründer am Anfang seiner Unternehmung stellen sollte.

Wer Gründer werden möchte, sollte am besten gleich loslegen. Dieses E-Book ist dabei sicher genau der richtige erste Schritt hin zur Verwirklichung Deiner unternehmerischen Ziele, Visionen und Träume. Fang gleich an und schaffe Dir ein Fundament für Deine Selbstständigkeit.

Wer ein echter Gründer ist, hält sich nicht an irgendwelche Standards, Regeln und Normen, sondern versucht, selber welche zu schaffen. Fang daher gern mit dem Teil des E-Books an, der für Dich am interessantesten, geeignetsten oder besten ist. Für Deinen Weg in die Selbstständigkeit wünsche ich Dir viel Erfolg und Freude. Solltest Du für Deinen mutigen Schritt Unterstützung brauchen:  
<http://www.gruenderpilot.com>

# DEINE ZIELE

Fast ausnahmslos kommen Gründer zu mir mit der Frage, mit WAS sie sich selbstständig machen sollen. Die Erfahrung zeigt: wirklicher Erfolg basiert auf einer klaren Antwort auf die Frage, WARUM man ein bzw. das Unternehmen gründen möchte. Genau dieses Warum ist es, das einen mit Leidenschaft und großer Motivation zu Höchstleistungen antreibt, Niederlagen besser wegstecken lässt und sich am Ende im USP Deines Start-ups wiederfindet. Die meisten Märkte sind ge- und übersättigt, wirkliche Differenzierung - gerade als Dienstleister - gelingt durch eine klares WARUM Du genau das tust und besser machst als andere und WARUM Deine Kunden genau zu Dir gehen sollten. Was begeistert Dich und womit begeisterst Du Deine Kunden?

Oder wie Simon Sinek in seinem Konzept „Der Goldene Kreis“ sagt: Menschen kaufen nicht WAS oder WIE man etwas macht, sondern sie kaufen WARUM man etwas macht. Why - How - What! Das Video von Simon Sinek findest Du hier: [zum Video](#)

# FRAGE 1: WARUM?

Frage Dich: was motiviert Dich, was sind Deine Ziele, was ist Deine unternehmerische Vision?

# FRAGE 2: WAS?

Entwickle & formuliere Deine  
Geschäftsidee

# DEINE GESCHÄFTSIDE

Die Geschäftsidee beschreibt kurz gesagt, **wie, mit wem und womit Geld verdient werden soll**. In diesem Schritt formulierst Du Deine Geschäftsidee. Wichtig ist, dass Du Deine Geschäftsidee zunächst als Hypothese entwickelst, eine Verifizierung durch Deine Zielgruppe sollte zwingend erfolgen.

Es gibt viele Möglichkeiten, eine erfolgreiche Geschäftsidee zu entwickeln. Diese sechs Schritte sind ein erster, guter Anfang:

Schritt 1: **Für wen ist die Geschäftsidee?**

Schritt 2: **Was sind die Probleme und Bedürfnisse Deiner Zielgruppe?**

Schritt 3: **Was genau sind die Dinge, die Deine Zielgruppe zur Lösung der Probleme bzw. zur Bedürfnisbefriedigung benötigt?**

Schritt 4: **Wie wichtig ist das Problem bzw. das Bedürfnis für Deine Zielgruppe?**

Schritt 5: **Gibt es bereits einen Markt für Dein Angebot?**

Schritt 6: **Wie und womit löst / befriedigst Du ein konkretes Problem / Bedürfnis Deiner Zielgruppe?**

Schreibe am Ende Deine Geschäftsidee in maximal fünf Sätzen auf.

# DEINE STÄRKEN

Welche besonderen Stärken hast Du? Über welche speziellen Fähigkeiten verfügst Du, die Du für Dein Gründungsvorhaben brauchst? **Hier einige Beispiele für Kompetenzbereiche:**

Fachkompetenzen: \_\_\_\_\_

Technische Kompetenzen: \_\_\_\_\_

Sprachliche Kompetenzen: \_\_\_\_\_

Soziale Kompetenzen: \_\_\_\_\_

Organisatorische Kompetenzen: \_\_\_\_\_

Methodenkompetenzen: \_\_\_\_\_

Über welches Themen könntest Du schreiben oder sprechen? Was fällt Dir leicht und wo hast Du besonderes Know-how? Eine gute Hilfestellung ist auch das Feedback von Freunden, Verwandten und Kollegen. **Sprich mit 5 Personen aus Deinem direkten Umfeld und hol Dir Feedback zu Dir und Deinen Stärken.**

Wenn Du wissen möchtest, welche Selbstständigkeit zu Dir passt und was Du zum erfolgreichen, glücklichen und gesunden Arbeiten brauchst, ist eine Reiss Motivation Profile® Analyse das Richtige für Dich.

## FRAGE 3: WER?

Formuliere Deine Stärken,  
besonderen Kompetenzen und  
Deinen USP

# FRAGE 4: FÜR WEN?

Analysiere und definiere Deine  
Zielgruppe

# DEINE ZIELGRUPPE

Identifiziere eine attraktive Marktnische, die Du als Anbieter erfolgreich besetzen kannst. Wie groß ist der Markt? Eine Marktnische bestimmst Du mit dieser Formel:

## **was + für wen**

Deine Zielkunden definierst Du anhand z.B. dieser Kriterien:

Größe der Zielgruppe

Eigenschaften (Alter, Geschlecht, Mediennutzung etc.)

Bedürfnisse der Zielgruppe

Probleme der Zielgruppe

Führe nach Möglichkeit Interviews mit potenziellen Kunden. Am Ende sollte eine klare Antwort auf diese Frage stehen:

Welche Art von Kunden passt zu meiner Geschäftsidee und warum?

# DEINE POSITIONIERUNG

Für Deine erfolgreiche Positionierung stell Dir zu Beginn diese Fragen:

Aus welchem Grund sollte ein Kunde mein Produkt kaufen oder meine Dienstleistung in Anspruch nehmen?

Warum sollten Kunden gerade zu mir und nicht zu Wettbewerbern gehen?

Kannst Du Deine Abgrenzungs- und Herausstellungsmerkmale konkret benennen?

Die Formel einer erfolgreichen Positionierung lässt sich mit „was - für wen - warum“ zusammenfassen:

**Was bietest Du an? (Inhalt)**

**Für wen ist das Angebot bestimmt? (Zielgruppe)**

**Warum sollte sich jemand für Dein Angebot entscheiden? (Nutzen)**

Formuliere am Ende eine Key-Message, die aus einem einzigen Satz besteht und Deine Positionierung samt Kundennutzen klar auf einen Punkt bringt. Viel Erfolg dabei!

## FRAGE 5: WOFÜR?

Definiere den Nutzen Deines Angebots aus Kundensicht und erstelle eine klare Positionierung

# FRAGE 6: WO?

# DEIN STANDORT

Die Wahl des richtigen Standorts wird häufig unterschätzt. Bei einem Ladengeschäft oder einem gastronomischen Betrieb ist die Standortanalyse und die Beurteilung von z.B. Kosten, Laufkundschaft, Konkurrenz, Einzugsgebiet, Verkehrsanbindung und Kaufkraft ein offensichtlich wichtiger Standard. Aber auch bei einem Online-Start-up oder Freelancer kann der Standort entscheidend sein.

Das Home-Office mag kostengünstig sein. Aber könnten beispielsweise durch ein Office-Share vielleicht erste Kunden, Know-how oder Kooperationen erschlossen werden?

Auch Fragen nach technischer Anbindung, Logistik und Image können eine wesentliche Rolle spielen. Weitere Informationen zur Standort-Analyse findest Du hier auf diesem Portal von GRÜNDERPILOT:

<http://www.selbststaendig-machen.com/standortanalyse>

Tipps für Dein Home-Office findest Du [hier im Blog](#).

Mach' Dir Gedanken zu Deinem  
Standort

# DEINE WETTBEWERBER

Nicht selten wird eine detaillierte Wettbewerbsanalyse nicht oder sehr unzureichend durchgeführt. Die Gründe sind sehr unterschiedlich. Teilweise meiden Gründer eine genaue Analyse weil sie fürchten, einen Wettbewerber zu finden, der genau das gleiche Angebot anbietet.

Fakt ist: Wer erfolgreich gründen möchte, muss die anderen Marktteilnehmer im Detail kennen. Ein Gründer sollte sich bewusst sein, eine Geschäftsidee, die sich konkurrenzlos im Markt bewegt, gibt es in der globalisierten Welt so gut wie gar nicht mehr.

Wettbewerb per se ist auch nicht schlecht, denn: Wo Wettbewerb ist, gibt es auch einen Markt mit Nachfrage. Betrachte in diesem Schritt die Gesamtsituation und recherchiere alle Kerndaten (Angebot, Preise, Positionierung, Stärken, Schwächen...) Deiner wesentlichen Wettbewerber. Überprüfe nun Dein beabsichtigtes Angebot noch einmal und frage Dich erneut: Warum sollte der Kunde zu mir kommen?

# FRAGE 7: WETTBEWERB?

Führe eine Marktrecherche durch und  
schreibe alle relevanten  
Wettbewerber auf

# FRAGE 8: MIT WEM?

## DEINE PARTNER

Statistisch gesehen besteht nur eines von 10 erfolgreichen Start-ups aus einem Gründer. Die meisten erfolgreichen Start-ups bestehen aus mindestens 2 oder mehr Gründern. Natürlich ist diese Frage für Selbstständige und Freelancer anders zu beantworten. Und wichtiger als statistische Zahlen ist die Frage, ob Deine Unternehmung von einer Person erfolgreich gegründet werden kann oder ob mehrere unterschiedliche Kompetenzen, mehr Kapital o.ä. benötigt werden.

Ob Du Deine Gründung allein oder im Team vornimmst, ist auch eine Frage Deiner Persönlichkeit. Nicht jeder eignet sich zur Einzelgründung - und umgekehrt.

In diesem Schritt geht es aber nicht nur um die Frage, ob Du allein oder mit einem Gründungspartner in die Selbstständigkeit starten möchtest, sondern auch um Kooperationspartner, die Dir beim Auf- und Ausbau helfen können.

Welche Ressourcen benötigst Du und wer verfügt über diese Ressourcen? Wer könnte Dein Angebot mitvermarkten? Welchen Nutzen kannst Du diesen Kooperationspartnern bieten?

Wer kann Dir bei Deiner Gründung  
noch helfen?

# DEINE FINANZIERUNG

Die beste Geschäftsidee taugt wenig, wenn Du nicht das nötige Kapital hast, Deine Idee auch umzusetzen.

## **Finanzierungsmöglichkeiten:**

Bootstrapping / Eigenkapital

Familie & Freunde

Fremdkapital (Bankkredit, Förderprogramme)

Investoren (Business Angels, Venture Capital, Privatinvestoren, Crowdfunding)

Einnahmen (schneller Verkauf von Produkten / Dienstleistungen; Parallel-Gründung zum Angestelltenverhältnis o.ä.)

Für die Finanzierung Deiner Unternehmung ist die Erstellung eines Finanzplans eine wichtige Grundlage. Hier fließen ein: Kapitalbedarf, Finanzierung, Umsatz- und Kostenplanung, Rentabilität, Liquidität und Lebenshaltungskosten.

Weitere Informationen:

[Finanzierungsmöglichkeiten](#)

[Finanzplan](#)

[Investoren finden](#)

## FRAGE 9: WOMIT?

Erstelle einen Finanzplan und  
evaluiere alle  
Finanzierungsmöglichkeiten

# FRAGE 10: WIE?

# DEINE GEWERBEANMELDUNG

Hast Du Deine Geschäftsidee formuliert, Deine Gründung klar positioniert, die Zielgruppen und den Markt definiert, die Finanzierung samt Geschäftsmodell geklärt, kommen nun die etwas langweiligen Formalitäten.

Welche Rechtsform macht für Deine Unternehmung am meisten Sinn?

Bist Du Gewerbetreibender und benötigst Du einen Gewerbeschein, oder bist Du Freiberufler und damit Angehöriger der sogenannten Katalogberufe?

Wie lautet Dein Firmenname?

Hast Du schon eine Steuernummer beantragt?

Hier findest Du weitere Informationen zu diesem Thema:

[Gewerberecht & Unterscheidung Freiberufler oder Gewerbe](#)

[Rechtsformen](#)

[Steuerrecht](#)

[Franchise](#)

Firmenname, Rechtsform,  
Gewerbeschein, Steuernummer...

# DEINE WEBSITE

Die richtige Konzeption und Umsetzung einer Website ist heutzutage für den unternehmerischen Erfolg unerlässlich. Hierbei gibt es einen wesentlichen Unterschied zwischen einer ästhetisch schönen Website und einer, die auch wirklich Kundenanfragen generiert und verkauft.

Vielleicht wird Dich die Aussage überraschen, dass es bei einer Website gar nicht unbedingt auf die Höhe der Webseiten-Besucher ankommt, sondern vielmehr, dass die richtigen Besucher auf Deine Website kommen - und was Du mit diesen Usern machst.

Am Anfang der Website-Konzeption solltest Du Dich fragen, was die konkrete Zielsetzung der Website ist. Daran schließen sich dann Überlegungen zu den Funktionen, der Menüstruktur, dem Design und den Inhalten an.

Spätestens an diesem Punkt wird die Frage beantwortet werden müssen, ob Du die Website selber erstellen möchtest (WordPress, squarespace.com, Jimdo, WIX, Website-Baukasten etc.), oder ob Du damit einen Experten beauftragst.

Auch die Themen Domain, Provider, Suchmaschinenoptimierung, Social Media, Content, E-Mail-Marketing, Blog uvm. sind jetzt an der Reihe.

# FRAGE 11: WEBSITE?

Konzipiere und setze Deine Website  
um

# FRAGE 12: WAS NOCH?

Das Abenteuer beginnt

## DEINE NÄCHSTEN SCHRITTE

Herzlichen Glückwunsch, Du hast es bis zur letzten der 12 Schlüssel-Fragen Deiner erfolgreichen Gründung geschafft. Natürlich fängt an dieser Stelle das Abenteuer erst wirklich an. Doch jedes Haus, jeder Wolkenkratzer, alles Großartige kann nur auf festem Fundament gebaut werden und dauerhaft bestehen. Aus diesem Grund ist die Vorarbeit so wichtig.

In den nächsten Schritten Deiner Gründung geht es um die Erstellung eines Businessplans und / oder eines Pitch Decks, der Formulierung Deiner Produkte und Preise, Entwicklung einer Marketing- und Distributionsstrategie, Gewinnung erster Kunden und Kooperationspartner uvm. Doch eines gilt es nicht zu unterschätzen: die mentale Erfolgsbereitschaft, Leidenschaft und eigene Überzeugung sind hierbei von grundlegender Bedeutung. Bist Du bereit für Deinen Erfolg? An welcher Stelle bestehen noch Zweifel und Unsicherheiten? Würdest Du selber Kunde von Dir werden?

Noch ein Tipp zum Ende dieses E-Books: Trage Deine Geschäftsidee oder - am allerbesten - einen Produkt-Dummy, eine Website-Skizze o.ä. mindestens 5 Personen aus Deinem Umfeld (z.B. Freunde, Familie, Kollegen, potenzielle Kunden) vor. Wie reagieren die meisten Personen aus Deinem Umfeld, wenn sie von Deinem Start-up hören? Sind erste Schwachstellen, immer wiederkehrende Fragen oder Einwände oder besondere Begeisterung zu einzelnen Punkten zu erkennen? Ich wünsche Dir ganz viel Erfolg bei Deiner Gründung!

# ÜBER GRÜNDERPILOT

Von der Idee bis zum erfolgreichen Business. GRÜNDERPILOT ist spezialisiert auf Gründercoaching und Start-up Beratung und begleitet Dich auf Deinem Weg zur erfolgreichen Selbstständigkeit.

Egal, ob Dich Dich selbstständig machen möchtest, eine vage Geschäftsidee hast, Dein eigenes Start-up gründen oder Dein Unternehmen auf Erfolgskurs bringen möchtest - in jeder Gründungsphase ist GRÜNDERPILOT Dein kompetenter Ansprechpartner. GRÜNDERPILOT zeigt Dir, wie Du aus einer Idee ein erfolgreiches Business aufbaust, damit teure Fehler vermieden werden und Dein Traum vom eigenen Unternehmen dauerhaft in Erfüllung geht. **Die Beratungshonorare können durch das Programm „Förderung unternehmerischen Know-hows“ der BAFA gefördert werden.** [Nähere Informationen](#)

Lerne mit dem Gründerpilot, wie Du...

- ✓ Deine Idee zu einem erfolgreichen Businessmodel aufbaust
- ✓ Mit Sicherheit Deine ersten Kunden gewinnst
- ✓ Typische Gründerfehler und Fehlinvestitionen vermeidest
- ✓ Von Anfang an erfolgreich startest
- ✓ Dein Potenzial voll ausschöpfst

<http://www.gruenderpilot.com>

## DER ULTIMATIVE RATGEBER FÜR GRÜNDER + SELBSTSTÄNDIGE



**=> Jetzt kaufen <=**

**ab 34 €  
inkl. MwSt**



### PDF-Buch

Umfangreiches PDF-Workbook mit über 170 Seiten.



### Theorie + Praxis

Die wichtigsten Grundlagen für Gründer sowie eine Schritt-für-Schritt-Anleitung zum Erfolg.



### Adressen, Links + Vorlagen

Zahlreiche Links, Adressen und Vorlagen u.a. zum Business- und Finanzplan.

**=> Jetzt kaufen <=**



GRÜNDERPILOT

# BIST DU BEREIT ZU STARTEN?

E-Mail: [info@gruenderpilot.com](mailto:info@gruenderpilot.com)

Web: [www.gruenderpilot.com](http://www.gruenderpilot.com)

© GRÜNDERPILOT - Alle Inhalte sind urheberrechtlich geschützt und dürfen ohne ausdrückliche Zustimmung des Absenders weder ganz oder teilweise kopiert oder an Dritte weitergeleitet werden.