



Do it yourself! – erfolgreich selbständig

Ich mache mich selbständig!

6. Schweizer ausbilder-forum

Zürich, 9. Juni 2009

Pascal O. Stocker



Übersicht

Übersicht und Vorstellung

1 Der Businessplan: Schlüssel zum Erfolg

2 Die Gründung: Qual der Wahl

3 Die Praxis: 10 Erfahrungen und Tipps

Resümee



Referent



Pascal O. Stocker

*Eidg. dipl. Betriebsökonom FH
MAS Corporate Finance*

- **Geschäftsführer**
 - Periscope AG
 - Wyrsch Unternehmerschule AG
- **Dozent an verschiedenen Fach- und Hochschulen**
- **Fachbuchautor «Der Businessplan – Von der Idee zur Umsetzung», Verlag SKV**

pascal.stocker@periscope.ch

09.06.2009

periscope

3



Einige Zahlen und Fakten

- **90%** aller Start-up Unternehmen bringen es **nie auf einen grünen Zweig**.
- **66%** aller Start-ups gehen schon **in den ersten Jahren pleite**.
- **Kleine Minderheit** erreicht **echten** Erfolg.

Quelle: www.medienkonvergenz.com
09.06.2009

periscope

4



Überdurchschnittliche Einschätzung

Unternehmensgründer neigen dazu, **ihre Fähigkeiten** und Eignung zur Unternehmensgründung **als überdurchschnittlich** einzuschätzen.

81% der Jungunternehmer schätzen, dass ihre Erfolgchancen bei mindestens **70%** liegen.

Phänomen der Selbstüberschätzung:

→ Besonders verbreitet in Ländern mit hohen Unternehmerquoten wie USA oder Neuseeland.

Quelle: www.medienkonvergenz.com
09.06.2009

periscope

5



Hohe Selbstüberschätzung bei Unerfahrenen

Unerfahrene Jungunternehmer schätzen ihre **Fähigkeiten höher** ein als **erfahrene Unternehmer**.

- Nur **6%** der erfahrenen Unternehmer gründen ein zweites Unternehmen.
- **Besonders selbstbewusste** Jungunternehmer **scheitern** am häufigsten.

Jedoch → Übersteigertes Selbstvertrauen kann der Gesellschaft nützen.

Länder, in denen **Scheitern keine Schande** ist, sind durchschnittlich **wirtschaftlich erfolgreicher!**

Quelle: www.medienkonvergenz.com
09.06.2009

periscope

6



Hinderliche Merkmale fürs Überleben

- Gründungspersonen zweier **Ausbildungskategorien**
 - Personen mit lediglich obligatorischem Schulabschluss.
 - Personen, die über einen Hochschulabschluss verfügen.
- Bisherige Haupttätigkeit im **Haushalt**
- Besuch eines **Kurses** zur Firmengründung
 - Diese Personen verfügen tendenziell über wenig betriebswirtschaftliches Wissen.
- Keine persönliche finanzielle **Haftung**
 - AG und GmbH sind deutlich häufiger von Firmenschliessungen betroffen.

Quelle: Überleben junger Unternehmen, Rolf Meyer, Fachhochschule Nordwestschweiz IfU

09.06.2009

periscope

7



Merkmale für das Überleben von Firmen

- Das **weibliche** Geschlecht
 - Stärkere intrinsische Motivation
 - Firma bewusst klein gehalten
- Das **steigende Alter**
 - Je älter eine Person, desto höhere Überlebenschance
 - Gründe: Berufserfahrung, Know-how, Beziehungsnetz
- Die **persönliche finanzielle Haftung**
 - Einzelunternehmung / Kollektivgesellschaften haben höhere Überlebenschance
 - Gründe: persönliche, unbeschränkte, finanzielle Haftung
- **Produktinnovationen**
 - Unternehmen mit neuen / stark verbesserten Produkten sind erfolgreicher als imitative.
- Finanzielle Unterstützung von **Banken**

Quelle: Überleben junger Unternehmen, Rolf Meyer, Fachhochschule Nordwestschweiz IfU

09.06.2009

periscope

8

Unternehmensplanung bedürfen alle



Wichtigkeit der Geschäftsplanung

- **82%** der neuen Unternehmen führen **ein Jahr** nach Gründung noch wirtschaftliche Tätigkeiten aus.
- **49%** der Unternehmen sind es, die nach **fünf Jahren** noch wirtschaftliche Tätigkeiten ausführen.

Hauptgründe:

1. Marktpotenzial (zu klein)
2. Kapitalmangel (zu wenig)
3. Konkurrenz (zu stark)
4. Unkontrolliertes Wachstum
5. Ungünstiger Standort
6. Unvorhergesehene Ereignisse

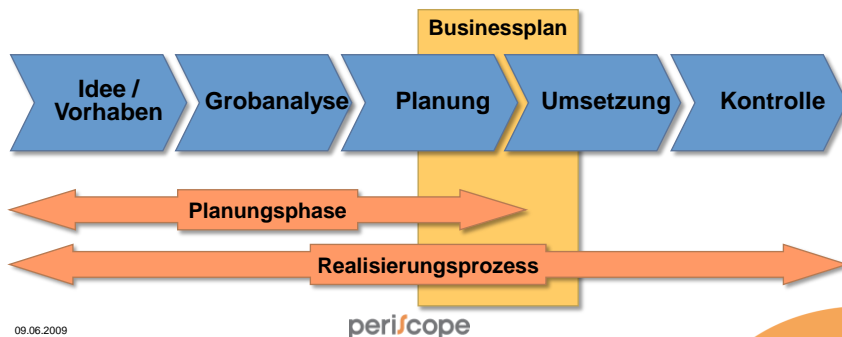
6 Stolpersteine:

1. Fehlendes Eigenkapital
2. Fehlende Marktchance
3. Fehlende Marktreife
4. Schlechtes Management
5. Fehlender Businessplan
6. Fehlende Transparenz



Der Businessplan: Schlüssel zum Erfolg

- Der Businessplan zeigt **Chancen** und **Risiken** eines Vorhabens auf.
- Er motiviert Sie, sich über die anzustrebenden **Ziele** sowie die **Mittel** zu deren Erreichung klare Vorstellungen zu machen.
- Insofern ist der Businessplan das **Ergebnis** der Phase **Planung** des **Realisierungsprozesses** eines Vorhabens.



09.06.2009

11



Primäre Ziele

Der Businessplan...

- zeigt die **Realisier- und Machbarkeit** eines Vorhabens auf.
- bewahrt vor übereilten bzw. unüberlegten **Kapital- und Zeitinvestitionen**.
- Gewinnt **Geschäftspartner** durch eine überzeugende Präsentation.

09.06.2009

periscope

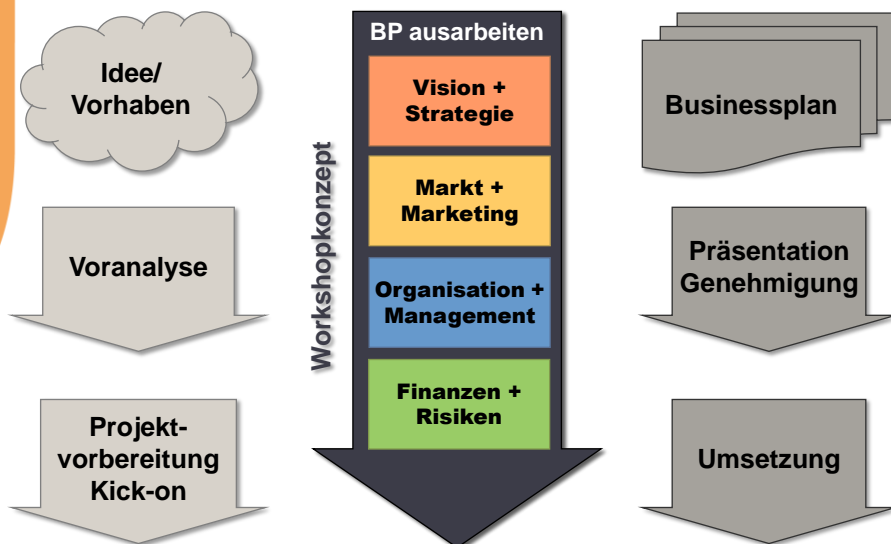
12



Vielseitiger Verwendungszweck



Der Weg zum professionellen Businessplan





Inhalte einer überzeugenden Geschäftsidee

Kundennutzen

- Welches Kundenbedürfnis wird erfüllt?
- Woraus besteht das Angebot?
- Warum soll der Kunde kaufen?
- Was ist der USP?
- Worin besteht die Innovation?

Markt und Konkurrenz

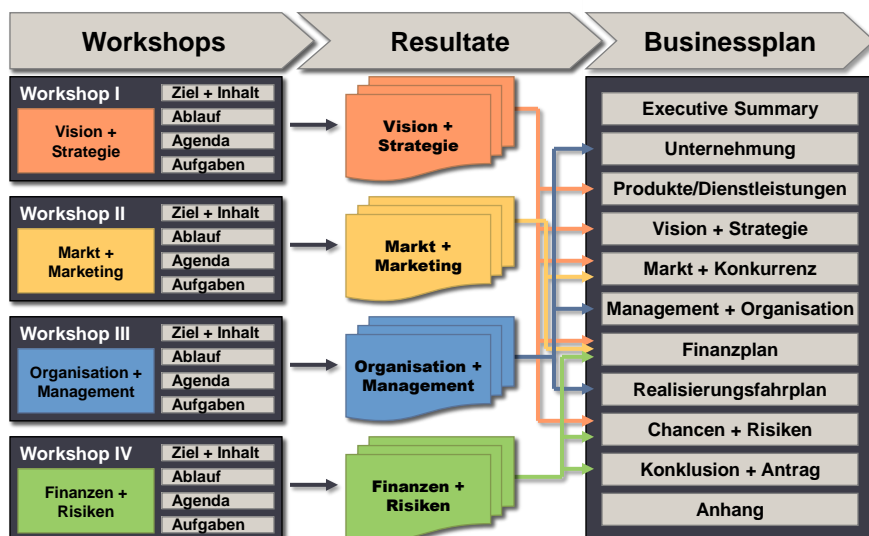
- Wer ist der Kunde?
- Grösse des potenziellen Markts?
- Wer sind die Konkurrenten?
- Vorteile gegenüber Konkurrenz?

Ertragsmechanik

- Wie verdient man Geld?
- Erzielbare Preise / Mengen?
- Höhe der Kosten?
- Höhe des Investitionsbedarf?

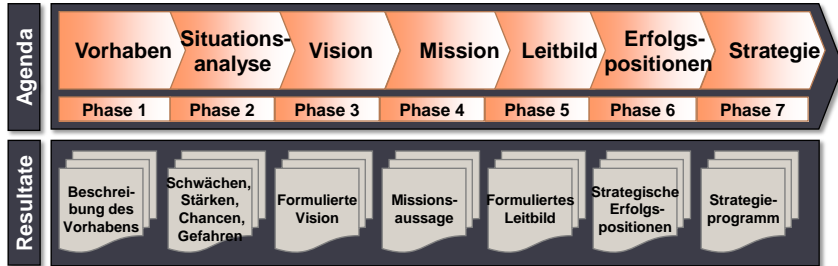


Das periscope Workshopkonzept





Workshop I: Vision + Strategie



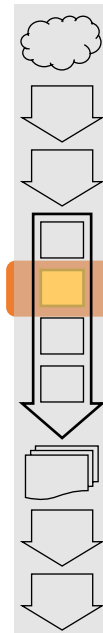
09.06.2009

periscope

17



Workshop II: Markt + Marketing

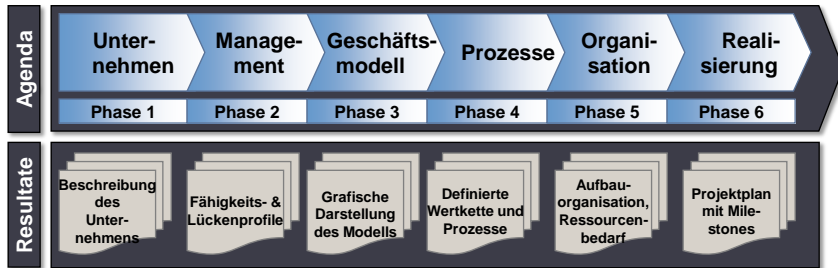


09.06.2009

periscope



Workshop III: Organisation + Management



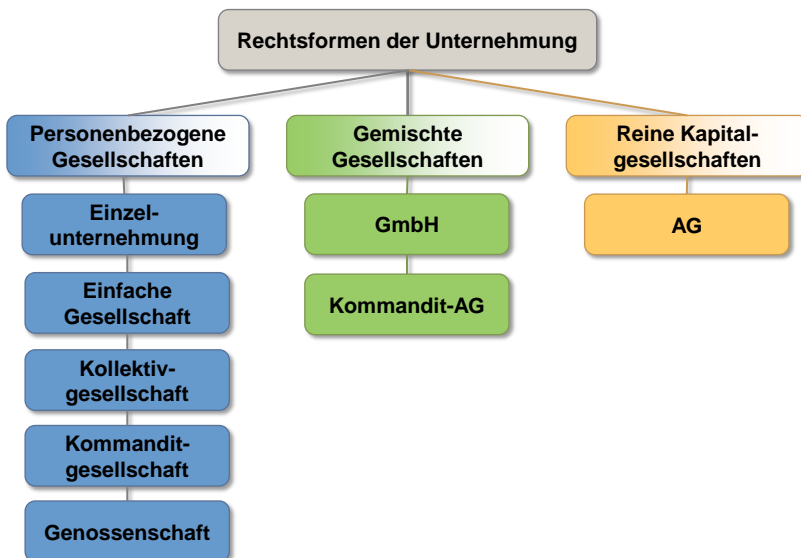
09.06.2009

periscope

19



Die wichtigsten Gesellschaftsformen



09.06.2009

periscope

20



Personen- vs. Kapitalgesellschaften

Personengesellschaften

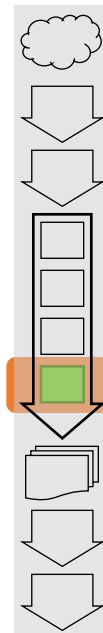
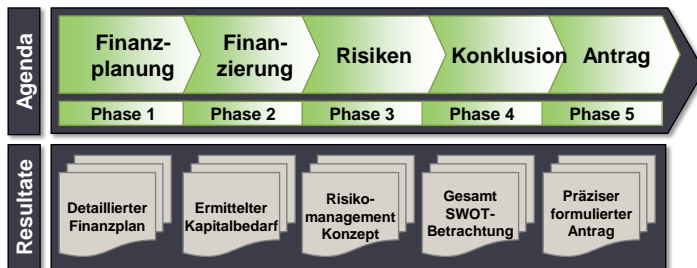
- Persönlichkeit der Gesellschafter steht im Vordergrund.
- Personenverbindungen ohne eigene Rechtspersönlichkeit.
- Die Gesellschafter stehen für Rechte und Pflichten der Gesellschaft ein.

Kapitalgesellschaften

- Die Gesellschafter beteiligen sich an der AG.
- Keine Verpflichtung zur persönlichen Mitarbeit, jedoch Berechtigung.
- Die Haftung beschränkt sich nur auf das Eigenkapital.
- Besitz eigener Rechtspersönlichkeit.

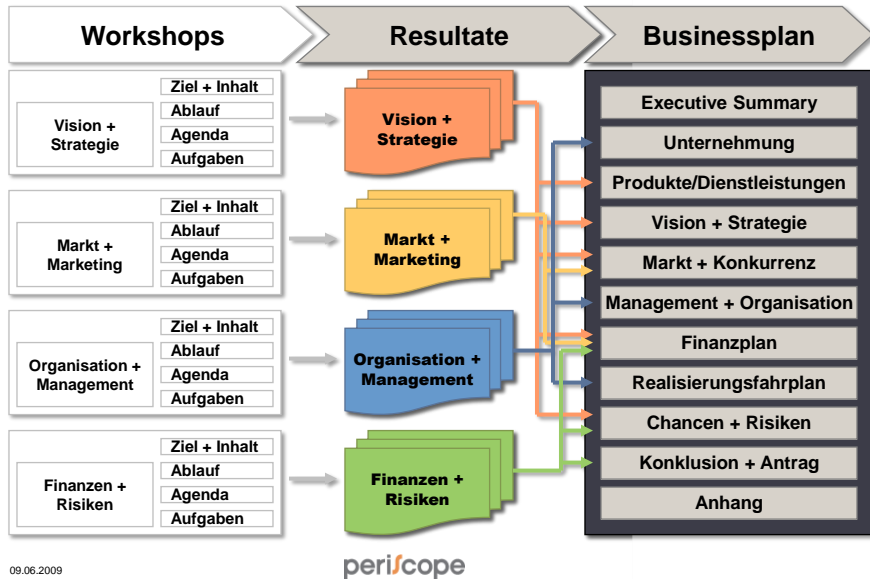


Workshop IV: Finanzen + Risiken



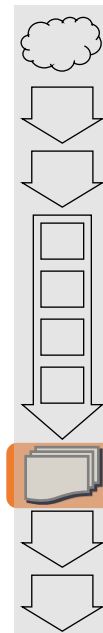


Zusammenführen der Workshopresultate



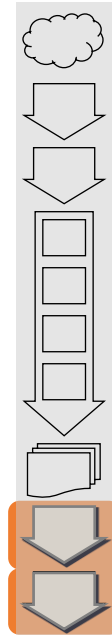
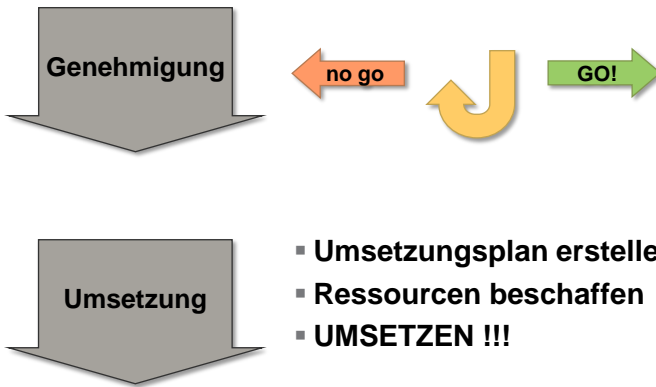
Der Schlusscheck: Erfolgskriterien

- Eindeutiger **Adressat**
- Klare **Absicht**
- Unmissverständlicher **Antrag**
- In sich **plausibel**
- Realistische **Annahmen** und **Prognosen**
- Nachvollziehbare **Zahlen** und **Quellenangaben**
- Strukturiertes und sauberes **Erscheinungsbild**
- Verständliche und überzeugende **Präsentation**





Präsentation und Umsetzung



09.06.2009

periscope



Die Praxis: 10 Erfahrungen und Tipps

09.06.2009

periscope

26



Tipp 1: Will ich das wirklich?



09.06.2009

periscope

27



Tipp 2: Den Schritt wagen!



09.06.2009

periscope

28



Tipp 3: An das Projekt glauben!



09.06.2009

periscope

29



Tipp 4: Unternehmerkompetenz aneignen!



09.06.2009

periscope

30



Tipp 5: Auf die richtigen Leute setzen!



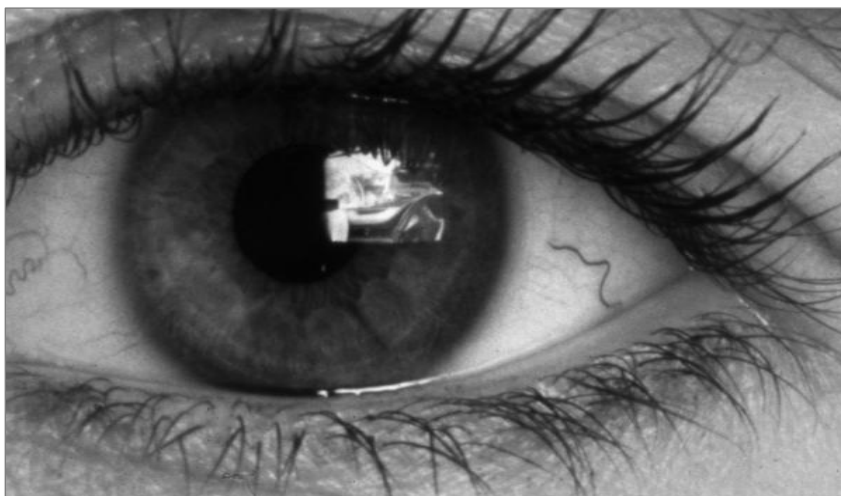
09.06.2009

periscope

31



Tipp 6: Fokussieren und positionieren!



09.06.2009

periscope

32



Tipp 7: Businessplan konsequent verfolgen!



09.06.2009

periscope

33



Tipp 8: Erfolge feiern!



09.06.2009

periscope

34



Tipp 9: Hart, aber mit Freude schuften!



09.06.2009

periscope

35



Tipp 10: Überleben!



09.06.2009

periscope

36



Resümee

- Nur eine kleine Minderheit aller Start-ups sind erfolgreich.
- Merkmale für das Überleben:
 - Weibliches Geschlecht
 - Persönliche Haftung
 - Steigendes Alter
 - Innovation
- Um als kleines Unternehmen zu überleben bedarf es genügend Liquidität, ein solides Netzwerk, Flexibilität und der richtige Markt.
- Ein profunder Businessplan erhöht die Erfolgschancen!
- Wagen Sie den Schritt!



«Es gibt Leute, die halten den Unternehmer für einen räudigen Wolf, den man totschiagen müsse.
Andere meinen, der Unternehmer sei eine Kuh, die man ununterbrochen melken könne.
Nur wenige sehen in ihm ein Pferd, das den Karren zieht.»

Sir Winston Churchill



Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

periscope

wirtschaftsberatung

Periscope AG

Weinbergstrasse 10
CH-8807 Freienbach SZ
www.periscope.ch

Tel. 055 420 30 30
Fax 055 420 30 31
info@periscope.ch



Wyrsch Unternehmensschule AG

Wyrsch Unternehmensschule AG

Weinbergstrasse 10
CH-8807 Freienbach SZ
www.unternehmerschule.ch

Tel. 055 420 30 60
Fax 055 420 30 68
info@unternehmerschule.ch