

1. Die 12 Erfolgsfaktoren für Unternehmen

Für eine erfolgreiche Unternehmensgründung und -führung können unterschiedlichste Faktoren ausschlaggebend sein. Diese reichen von der Eignung als Unternehmer, dem Produkt- und Leistungsangebot, über Marketingaspekte bis hin zur Organisationsstruktur und den finanziellen Gegebenheiten. Prüfen Sie bereits im Vorfeld, wie viele dieser Faktoren auf Sie zutreffen und wo Sie gegebenenfalls noch Entwicklungs- bzw. Handlungsbedarf sehen. Generell gilt: Je höher die Summe der auf Sie zutreffenden Erfolgsfaktoren, desto größer die Chance, einen florierenden, gesunden Betrieb aufzubauen.





Tipp

Eignen Sie sich gegebenenfalls nicht vorhandene, notwendige Qualifikationen an.

Erfolgsfaktor Nr. 1: Unternehmerpersönlichkeit

Anforderungen:

- Fachwissen
- kaufmännisch-rechtliche Kenntnisse
- Berufserfahrung
- Belastbarkeit
- Organisationstalent
- Kunden- und Verkaufsorientierung
- Sozialkompetenz
- Fähigkeit, Mitarbeiter zu führen
- Freude am Beruf



Tipp

Planen Sie frühzeitig, umfassend und konkret.

Erfolgsfaktor Nr. 2: Vorbereitung und Planung

Anforderungen:

- selbstkritische Eigenbeurteilung
- Marktanalysen
- Ziele und Strategien
- erste Berechnungen zur Wirtschaftlichkeit des Vorhabens
- private Ausgaben, Kapitalbedarf, Finanzierung, Rentabilität
- Geschäfts- bzw. Businessplan
- Netzwerke einbeziehen



Tipp

Bieten Sie (mindestens) einen Zusatznutzen für Ihre Kunden.

Erfolgsfaktor Nr. 3: Produkt- und Leistungsangebot

Anforderungen:

- Alleinstellungsmerkmal
- attraktives Sortiment
- Dienstleistungen
- Komplettleistungen
- Spezialisierung
- Kundenorientierung



Tipp

Prüfen Sie den Standort genau.

Erfolgsfaktor Nr. 4: Standort und Betriebsräume

Anforderungen an den Standort:

- gute Erreichbarkeit für Kunden und Mitarbeiter
- kostengünstig
- mittelfristig gesichert
- rationeller Betriebsablauf möglich
- sauber und kundenfreundlich
- erfüllt gesetzliche Regelungen
- Arbeitsstättenverordnung
- Gebietstyp

Erfolgsfaktor Nr. 5: Vertrieb und Vertriebsunterstützung

Anforderungen an den Vertrieb:

- Erfahrungen im Verkaufsgespräch
- Know-how im Vertrieb
- effiziente Vertriebswege
- zuverlässige Vertriebspartner
- Instrumente zur Vertriebsunterstützung

Erfolgsfaktor Nr. 6: Werbung und Öffentlichkeitsarbeit

Anforderungen an die Werbung:

- trifft die Zielgruppe
- hebt sich ab
- aufeinander abgestimmtes Konzept

Geeignete Instrumente:

- Eröffnungswerbung mit aktiver Pressearbeit
- Internet (Website, soziale Medien etc.)
- einheitliches Erscheinungsbild (attraktiver Name, einprägsames Logo)

Erfolgsfaktor Nr. 7: Mitarbeiter

Anforderungen an die Mitarbeiter:

- Qualifikation
- Motivation
- Kundenorientierung
- Leistungsbereitschaft
- Eigenverantwortung

Erfolgsfaktor Nr. 8: Lieferanten

Anforderungen an die Lieferanten:

- pünktlich
- zuverlässig
- preiswert
- exklusiv
- flexibel
- bieten Unterstützung bei Werbung und technischen Problemlösungen



Tipp

Schaffen Sie ausreichend Kapazitäten im Vertrieb.



Tipp

Setzen Sie auf Empfehlungsmarketing und Kundenbindung.



Tipp

Suchen Sie schon frühzeitig und fortlaufend geeignete Mitarbeiter, treffen Sie eine sorgfältige Auswahl oder bilden Sie den eigenen Nachwuchs aus.



Tipp

Suchen Sie leistungsfähige Lieferanten.



Tipp

Schaffen Sie von Beginn an eine straffe Organisationsstruktur und installieren Sie ein Controlling-System.



Tipp

Planen Sie frühzeitig, umfassend und konkret.



Tipp

Halten Sie alle Vereinbarungen schriftlich fest und lassen Sie die Vereinbarungen von einem Fachmann prüfen.



Tipp

Pflegen Sie Ihr Netzwerk.

Erfolgsfaktor Nr. 9: Organisation

Anforderungen an die Organisation:

- strukturierte Arbeitsabläufe
- schlanke Betriebsstrukturen
- sehr gute Erreichbarkeit für Kunden (Telefon, E-Mail, persönlich)
- alle Daten werden umgehend erfasst und sind schnell verfügbar
- Regelungen für den Notfall (Stichwort „Notfallkoffer“ für wichtige Dokumente, Arbeitsabläufe, Kontaktdaten)

Erfolgsfaktor Nr. 10: Eigenkapital und solide Finanzierung

Anforderungen an die Finanzierung:

- geordnete finanzielle Verhältnisse
- Barvermögen und Sacheinlagen
- Sicherheiten (z. B. Immobilien, Lebensversicherungen)
- bei Betriebsübernahmen: Verkäuferdarlehen
- ausreichend zinsgünstiges und möglichst langfristiges Fremdkapital (z. B. mit Förderdarlehen)
- Familiendarlehen

Erfolgsfaktor Nr. 11: Verträge

Wichtige Verträge:

- Werkverträge
- Gesellschaftsvertrag
- Mietvertrag/Pachtvertrag
- Ehevertrag
- Arbeitsverträge
- Kreditverträge
- allgemeine Geschäftsbedingungen
- Notfallkoffer
- Testament

Erfolgsfaktor Nr. 12: Zuverlässige Partner

Ein Netzwerk, bestehend aus:

- Kunden
- Lieferanten
- Kooperationspartnern, Subunternehmern
- Kreditgebern
- Steuerberatern, Rechtsberatern
- Mitarbeitern
- Familie
- Kammern und Fachverbänden

