



- Erfolgsfaktoren -
Existenzgründung / Existenzfestigung

Norbert Forster



Was Gründer von einer Unternehmensgründung abschreckt

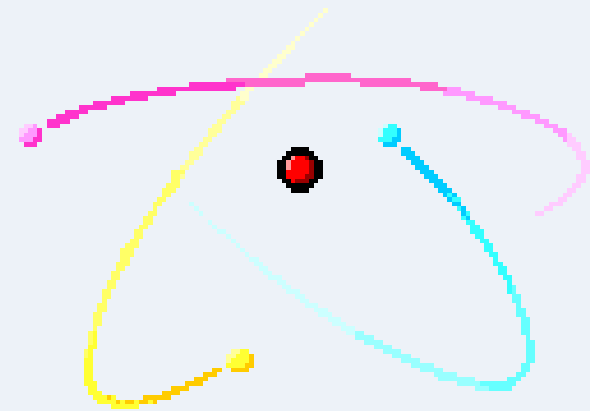
- unzureichendes Startkapital: 82 Prozent
- zu hohes Risiko: 78 Prozent
- Mangel an kfm. Kenntnissen: 75 Prozent
- ungenügende Marktkenntnisse: 60 Prozent
- „Bin eigentlich kein Unternehmertyp“ 46 Prozent



Erfolgsfaktoren Phasenorientierter Ansatz



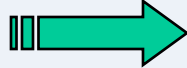
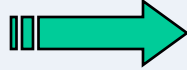


- *Seed-Phase*
erste Vorüberlegungen
und gemeinsame
Zieldiskussion
- *Start-up-Phase*
von der Geschäfts-
idee zu ersten
Schritten
- *Wachstumsphase*
Markteintritt /
Markterschließung
- *Reifephase*
Marktfestigung /
Marktsicherung





1) Seed-Phase



- Vision  erste Zielvorstellungen
- Kontakte  Check des (bestehenden)
Netzwerkes
- Produkte / 
Dienstleistungen erste Marktrecherchen /
Kundenbefragungen
- Risiken / Chancen  grobe Abschätzung
(Aufgabe der Festanstellung!)



2) Start-up Phase

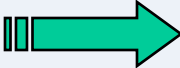
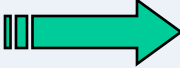



- Geschäftsidee → Kundennutzen (USP)
- Managementfähigkeit → know-how & do-how
- Familieneinbindung → Beteiligung / Vermögensverhältnisse
- Ziele / Vision → Definition & Formulierung (zeitlich / inhaltlich)
- Meilensteine → Zwischenziele / kritische Ereignisse
- Strategieentwicklung → zeitlich / inhaltlich mit Vorwärtsstrategie



2) Start-up Phase



- Kapitalbeschaffung  EK / FK; Geld-, Sachkapital
- Akquisition  Markteintritt
(Referenzkunden / Schlüsselkunden)
- „Innovationsniveau“  Nachhaltigkeit / Variation



3) Wachstumsphase

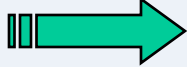




- Teambuilding → technisch / kfm. / organisatorisch / Mitarbeiterbeteiligungsmodelle
- Kapital → 2. Finanzierungsrunde
- Markterschließung → Diversifizierung
- Strategie → Weiterentwicklung
(Märkte / Technologien /
Produkte / Regionen)



3) Wachstumsphase

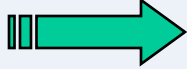






- (strateg.) Allianzen  Lieferanten- / Kunden-
einbindung
- Netzwerke  Wertschöpfungskette /
Prozeßdefinition
- Öffentlichkeitsarbeit  nachhaltiger Imageaufbau



4) Reifephase



- Marketingmix  strategisch (4 P's) / operativ
- Produktpolitik  Modifikation / Innovation
- Organisation  Organisationsentwicklung
(Aufbauorganisation /
Ablauforganisation)
- Personalentwicklung  Recruitment / Outplacement
job enrichment
- Kapital  Kapitalstruktur



Erfolgsfaktoren variieren in Abhängigkeit ...

... des jeweiligen *Entwicklungsstandes (Phase)* des
Unternehmens

... der *Vision / Zieldefinition*

... der *strategischen Ausrichtung* des
Unternehmens

... der *Innovationskraft* des Unternehmens

