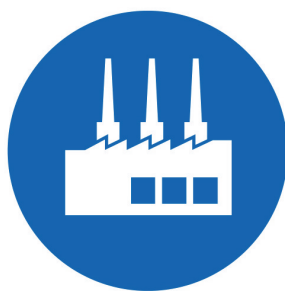


PATRICK STÄHLER

DAS

Werkzeugkasten
für Unternehmer

RICHTIGE GRÜNDEN



MURMANN
MURMANN PUBLISHERS

Einleitung

Anleitung zum Buch

Das Buch ist in zwei Teile, A und B, aufgeteilt. Teil A zeigt Ihnen, welche Elemente und Bausteine ein Geschäftsmodell ausmachen. Teil B beschreibt den Prozess, wie Sie aus Ihrer Idee ein funktionierendes Geschäftsmodell, das Richtige, entwickeln können. Zwischen Teil A und B finden Sie Beispiele innovativer Geschäftsmodelle, die Sie inspirieren können. Alle Beispiele in diesem Buch basieren ausschließlich auf externen Informationen und sind unsere Interpretation.

In Teil A stellen wir Ihnen viele Fragen, die Sie später in Teil B beantwortet haben müssen. Deshalb nennen wir die Fragen in Teil A: »Übungen«. Richtig ernst wird es dann in Teil B. Dort heißen die Fragen »Aufgaben«, die Sie erledigen müssen, um das Richtige zu gründen.

Gründen Sie das Richtige!

Dieser Werkzeugkasten ist für Menschen gedacht, die eine neuartige, besondere Idee für ein Unternehmen sowie den Mut haben, diese genau zu analysieren und umzusetzen.

Ob Sie mit Ihrer Idee Erfolg haben, hängt ganz allein davon ab, wie Sie es schaffen, Ihre Kunden zu begeistern. In diesem Punkt sind Kunden äußerst anspruchsvoll.

In diesem Buch geht es nicht darum, richtig zu gründen – dafür gibt es bereits genügend Literatur.

Es geht darum, das Richtige zu gründen.

Sind Sie bereit?

Für wen ist dieses Buch nicht geeignet?

Dieses Buch ist nicht gedacht für Leute, die ein weiteres Steuerberatungsbüro, einen weiteren Friseurladen eröffnen oder eine Geschäftsidee aus Amerika kopieren wollen. Daran ist nichts Falsches! Sie haben lediglich das falsche Buch in der Hand. Dieses Buch widmet sich neuartigen Geschäftsmodellen.

Optimismus

Er ist die wichtigste Eigenschaft für Gründer.
Optimismus ist der feste Glaube, dass es geht.
Er ist nicht mit Schönfärberei zu verwechseln.
Sie müssen an Ihre Chancen glauben. Die Risiken
müssen Ihnen bewusst sein. Aber Sie sollten sich
nicht von ihnen beeindrucken lassen.

Gründen Sie das Richtige, und es wird gehen.

Ehrlichkeit

Sie ist die zweitwichtigste Eigenschaft für Gründer. Seien Sie ehrlich, wenn Sie Ihr Geschäftsmodell prüfen: Jetzt und später. Hüten Sie sich davor, zu glauben, die Welt habe auf Sie gewartet und werde Ihnen Ihr Produkt aus der Hand reißen.

Die Wahrheit ist: Niemand hat auf Sie gewartet.

In diesem Buch geht es darum, dass Sie trotzdem eine Firma gründen und trotzdem Erfolg haben.

Handeln

Die zentrale Eigenschaft eines Unternehmers ist, dass er handelt und Dinge umsetzt, nicht nur plant. Der Unternehmer ist überzeugt, dass die Probleme der Menschheit durch unternehmerisches Handeln zu Herausforderungen und damit lösbar werden.

Der Unternehmer handelt.

Keiner wartet auf Sie!

Eine unangenehme Empfehlung zuerst: Seien Sie sich bewusst, dass keiner auf Sie als Jungunternehmer gewartet hat. Die Grundbedürfnisse unserer Gesellschaft sind alle gedeckt, und der Verdrängungskampf ist erbarmungslos, wie die Tausenden von Werbebotschaften zeigen, die jeden Tag auf uns einprasseln.

Es gibt von allem mehr als genug: Im Supermarkt warten 30 verschiedene Sorten Joghurt auf Käufer, um die Ecke gibt es fünf neue Friseursalons, und das Internet hält zu jedem nur erdenklichen Artikel eine schier endlose Auswahl bereit.

Wir haben wirklich alles von allem.

Oder nicht?

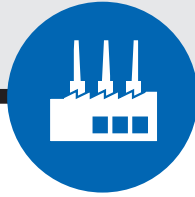
Erfolgreich sein heißt, aus der Konkurrenz herauszuragen

Aber auch wenn die Welt schon alles hat, gibt es immer wieder neue Unternehmen, die ihre Kunden begeistern und aus der Masse herausragen. Wie kommt es beispielsweise, dass Menschen eine ganze Nacht vor einem Geschäft ausharren, um ein neues Smartphone kaufen zu können?

Dieses Buch handelt davon, wie Sie ein Unternehmen gründen können, das seine Kunden begeistert und aus der Konkurrenz herausragt. Hier lernen Sie, wie Sie ein solches Unternehmen werden.

Vier Elemente, die aus elf Bausteinen bestehen, sind dafür nötig. Wir werden Sie mit jedem einzelnen bekannt machen und Ihnen zeigen, wie Sie mit ihnen das Geschäftsmodell richtig zusammensetzen oder designen. Am Schluss werden Sie das Richtige gründen. Versprochen. Zuvor gilt es jedoch, sich einige wesentliche Aspekte der Geschäftsgründung etwas genauer anzuschauen.

Geschäftsstruktur



Angebot

- Was ist unser Angebot?
- Was verkaufen wir genau?

Produktion (Kernaktivitäten)

- Was sind die wichtigsten Schritte der Produktion?
- Welche Aktivitäten müssen wir ausführen, welche Partner?

Kernfähigkeiten

- Welche Kernfähigkeiten haben wir bzw. müssen wir aufbauen?

Vertrieb und Kommunikation

- Wie erreicht das Angebot unsere Kunden?
- Wie kommunizieren wir mit unseren Kunden?

Partner

- Welche Partner brauchen wir für unser Geschäft?

Ertragsmodell



Kostenstruktur

- Was kostet uns Geld? Wie flexibel sind unsere Kosten?
- Die Kostenstruktur wird durch die Geschäftsstruktur festgelegt.

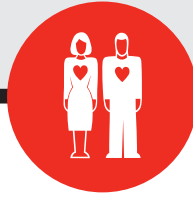
Unternehmensgeist



Team

- Wer ist in unserem Team?
- Welche Kompetenzen, auch soziale, vereinen wir in unserem Team?

Value Proposition



Kunde

- Wer sind unsere Kunden?
- Welche Aufgabe übernehmen wir für unsere Kunden?

Nutzen

- Welchen Nutzen stiften wir für unsere Kunden?
- Welchen Nutzen stiften wir für unsere Partner?

Ertragsquellen

- Womit verdienen wir Geld?
- Wann fließt das Geld?

Werte

- Welche Werte leben wir im Unternehmen?

Geschäftsmodellkarte

Elemente und Bausteine Ihres Geschäftsmodells

Die Geschäftsmodellkarte zeigt Ihnen alle Elemente und Bausteine und die dazugehörigen Fragen.

Sie müssen für alle Fragen Antworten finden; nicht sofort, sondern während des Prozesses, das Richtige zu gründen.

Beim Richtigen spielen alle Elemente zusammen. Ihre Kunden und Partner werden durch die Value Proposition glücklich. Als Unternehmer können Sie mit der Geschäftsstruktur auch liefern, was Sie in der Value Proposition versprochen haben. Mit dem richtigen Ertragsmodell geht es auch finanziell für Sie auf. Aber nur wenn der Unternehmensgeist in Ihrem Team stimmt, werden Sie ein außergewöhnliches Unternehmen gründen.

Ewiges Hinterfragen, immer verbessern

Es gibt nie eine abschließende Antwort, da Sie Ihr Unternehmen immer weiterentwickeln müssen. Nehmen Sie sich die Geschäftsmodellkarte immer wieder vor und hinterfragen Sie Ihre bisherige Lösung. Es lohnt sich!