



Selbstständig im Handwerk



Kapitel 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.

Erfolgsfaktor Nr. 1: Unternehmerpersönlichkeit

Anforderungen:

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



Tipp

Eignen Sie sich gegebenenfalls nicht vorhandene, notwendige Qualifikationen an.

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

Planen Sie frühzeitig, umfassend und konkret.

Erfolgsfaktor Nr. 3: Produkt- und Leistungsangebot

Anforderungen:

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



Tipp

Bieten Sie (mindestens) einen Zusatznutzen für Ihre Kunden.

Erfolgsfaktor Nr. 4: Standort und die 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



Tipp

Prüfen Sie den Standort genau.



Tipp

Schaffen Sie ausreichend Kapazitäten im Vertrieb.

Erfolgsfaktor Nr. 5: Vertrieb und Vertriebsunterstützung

Anforderungen an den Vertrieb:

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



Tipp

Setzen Sie auf Empfehlungsmarketing und Kundenbindung.

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)



Tipp

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

Erfolgsfaktor Nr. 7: Mitarbeiter

Anforderungen an die Mitarbeiter:

- Qualifikation
- Motivation
- Kundenorientierung
- Leistungsbereitschaft
- Eigenverantwortung



Tipp

Suchen Sie leistungsfähige Lieferanten.

Erfolgsfaktor Nr. 8: Lieferanten

Anforderungen an die Lieferanten:

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

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)



Tipp

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

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



Tipp

Kümmern Sie sich frühzeitig um die Finanzierung und mögliche Sicherheiten, ggf. auch über die Bürgschafts- bzw. Förderbanken.

Erfolgsfaktor Nr. 11: Verträge

Wichtige Verträge:

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



Tipp

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

Erfolgsfaktor Nr. 12: Zuverlässige Partner

Ein Netzwerk, bestehend aus:

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



Tipp

Pflegen Sie Ihr Netzwerk.

Impressum

8. Auflage

Herausgeber:

Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern in
Baden-Württemberg
Heilbronner Str. 43
70191 Stuttgart
Telefon: 0711 1657-0

Autoren der aktuellen Auflage:

Ines Bonnaire, Jörg Fuchs, Jürgen Gergely, Gabriele
Hanisch, Rolf Koch, Stefan Mayer, Nicola Pauls,
Thomas Rieger, Markus Schweinstetter, Daniel Seeger,
Anna Teufel, Sylvia Weinhold
Die Autoren sind Berater bei den Handwerkskammern
in Baden-Württemberg.

Redaktion:

Franz Falk, Stuttgart

Lektorat:

Elke Hofmann, Kelttern

Layout und Satz:

Holzmann Medien GmbH & Co. KG
86825 Bad Wörishofen

Druck:

primustype Robert Hurler GmbH
Gutenbergstr. 15
73274 Notzingen

Copyright:

Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern in
Baden-Württemberg,
Stuttgart 1995/2002/2004/2008/2010/2015/2021

Die Betriebsberater der Handwerkskammern in
Baden-Württemberg werden gefördert durch das
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie sowie
das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus
Baden-Württemberg.

Allein aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird
auf die Verwendung von unterschiedlichen Sprach-
formen der Geschlechter verzichtet. Sämtliche
Personenbezeichnungen gelten für alle Geschlechter.

Bildnachweise:

AdobeStock – DANLIN Media GmbH
AdobeStock – Khaligo
Falk Heller, www.argum.com
istock.com – leah613
Manfred Grünwald
Merle Busch
STEFFENMÜLLERFOTOGRAFIE
www.StefanKeller-Fotografie.de

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Baden-Württemberg

MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT UND TOURISMUS

