



#Mutausbruch II – Starten

In meinem letzten Artikel habe ich unterschiedliche Optionen Richtung Selbständigkeit beleuchtet. Nun gehen wir einen Schritt weiter. In meinem zweiten Beitrag möchte ich mich mit folgender Frage auseinandersetzen:

„Wie gehe ich konkret vor, um mit meiner Idee zu starten?“

Neuanfänge, in welchem Lebensbereich auch immer sie sich abspielen, wirken auf die meisten zugleich beflügelnd als auch beängstigend. Beflügelnd, weil wir Türen hinter uns schliessen und Ballast abwerfen, beängstigend, weil wir uns auf unbekanntes Terrain begeben. Ich möchte mit diesem Beitrag aufzeigen, dass wir Risiken – die uns übrigens auch im vertrauten Gelände begegnen – bei guter Vorbereitung auf ein Minimum reduzieren können und auch sollten.

Wenn du zu einer anspruchsvollen Wanderung aufbrichst, bereitest du dich adäquat vor. Du erkundigst dich genauer über dein Ziel, suchst mögliche Routen heraus, prüfst unterschiedliche Varianten und entscheidest dich für den Weg, der am besten zu deinen Voraussetzungen passt. Du entscheidest dich, ob du alleine unterwegs sein möchtest, die Strecke mit Weggefährten begehst oder dich von einem erfahrenen Bergführer begleiten lässt. Du wählst den idealen Zeitpunkt für dein Abenteuer und stellst deine Ausrüstung zusammen. Wenn alles gut vorbereitet ist und die Rahmenbedingungen stimmen, dann machst du dich auf den Weg.

Ganz ähnlich sollte der Schritt in die Selbständigkeit oder in Richtung Unternehmensgründung ablaufen. Auch wenn wir hier von Mutausbrüchen sprechen, so gilt es, unnötige Risiken zu vermeiden – dank einer systematischen Vorbereitung.

Was für Wanderer die Landkarte und die Packliste ist, ist für Unternehmer der Businessplan.

„Braucht es in einer Welt des Umbruchs, des Navigierens auf kurze Sicht und der disruptiven Veränderungen überhaupt einen Businessplan?“ werde ich oft gefragt. Unbedingt! Es ist einfacher, auf situative Bedingungen einzugehen und Korrekturen vorzunehmen, wenn man sich intensiv mit dem Ziel und möglichen Herausforderungen auseinandergesetzt hat.

Nachfolgend zeige ich dir ein paar Anregungen auf, wie du von ersten Gedanken in deinem Business-Notizbuch zu einem Businessplan kommst.

Die Geschäftsidee: Du beginnst mit deinem Ziel, also deiner Idee. Was ist der Kern deiner Geschäftsidee? Was bietest du an? Warum ist deine Idee besonders? Welches aktuelle Chancenfenster möchtest du angehen? Halte deine Vision und deine Strategie schriftlich fest.

Die Kunden: Für wen bietest du deine Idee an? Wer sind deine Kunden und wo erreichst du sie? Welchen Nutzen haben deine Kunden von deiner Idee? Wie gross ist das Marktpotenzial?

Die Mitbewerber: Wer sind deine Mitbewerber? Wie sind diese strukturiert? Was unterscheidet dich von ihnen? Ist der Markt gross genug für einen weiteren Anbieter? Gibt es Eintrittsbarrieren?

Die Organisation/Das Team: Mit wem setzt du deine Idee um? Wer ist mit im Gründungsteam und wie seid ihr organisiert? Über welche Qualifikationen verfügt ihr, um die Kernleistung zu erbringen? Braucht ihr für die Leistungserbringung weitere Kapazität, in Form von Mitarbeitenden oder Freelancern? Wo soll euer Standort sein? Welche rechtlichen Voraussetzungen sind notwendig, welche Bewilligungen oder Anträge werden benötigt?

Finanzen: Wie lange dauert es, bis die Kosten gedeckt sind und Gewinn erwirtschaftet wird? Wieviel Kapital ist notwendig, um diese Zeit zu überbrücken und die Investitionen zu stemmen? Ist zusätzliches Fremdkapital notwendig? Wenn ja, wie komme ich dazu?

Je konkreter das Bild deines zukünftigen Unternehmens wird, desto besser bist du für einen erfolgreichen Start gerüstet und kannst sowohl Chancen als auch Gefahren gezielt und vorausschauend angehen. Auch wenn du keine Kapitalgeber hast und niemand von dir einen Businessplan verlangt, so ist er in meinen Augen ein wertvolles Instrument, das dir Orientierung und Klarheit verschafft - so wie dir die Routenplanung deiner Wanderung hilft, einen Schritt vor auszudenken und die Reise noch mehr zu geniessen.

Du zögerst noch? Mach die von Suzy Welch¹ vorgeschlagene 10-10-10 Methode. Überlege dir, wie sich die Umsetzung deiner Idee in 10 Minuten, 10 Monaten, 10 Jahren auf dich auswirkt. Diese Methode eignet sich generell hervorragend, um bei anspruchsvollen Situationen einen Perspektivenwechsel vorzunehmen.

Und wenn deine Vorstellungskraft nun schon warmgelaufen ist, mach doch gleich noch die von Jane McGonigal² vorgeschlagene Zeitreise. Ganz konkret: du bist heute in 10 Jahren und du hast deine Idee umgesetzt. Wo bist du gerade? Was machst du? Mit wem sprichst du, über was? Was prägt deinen Alltag, um welche Themen kümmerst du dich, welche Pläne gehst du an?

Zu verspielt für dich? Dann überlege dir einfach, was passiert, wenn du deine Idee nicht umsetzt. Wenn du merkst, dass dir und der Welt etwas Bedeutsames fehlen wird, dann nichts wie los – schreibe die erste Notiz und baue daraus einen mutigen Business-Plan.

PS: Das Bild hat die künstliche Intelligenz „Dream“ für mich aus meinen Fotos und den Stichworten „start business, courage, success“ umgesetzt. Einem Mutausbruch gehen immer Neugierde und zielloses Explorieren voraus. Probier doch heute auch etwas Neues aus.

2023, Maria Bassi, CEO/Founder ACC Treuhand AG

¹ Welch, S. (2009). 10-10-10: A Life-Transforming Idea. Simon and Schuster.

² McGonigal, J. (2022). Imaginable: How to see the future coming and be ready for anything. Random House.