



GRUENDERKISTE
START UP AND GROW

Selbst- ständig!

Frisch gekündigt – oder von Kündigung bedroht?



Oliver Kühl

gruenderkiste.de powered by

OKAY-Akademie & Verlag

Selbstständigkeit: Na klar!

Du bist frisch gekündigt – oder rechnest damit, bald „Kunde“ bei der Agentur für Arbeit zu sein?

Und Du überlegst Dir, ob es nicht Alternativen gibt? Vielleicht endlich mal etwas zu machen, was wirklich Spaß macht?

Dann mach doch Dein Hobby zum Beruf!

Bei vielen Menschen ist der Wunsch, sich selbstständig zu machen groß. Einfach mal etwas anderes ausprobieren und aus dem öden Arbeitsalltag ausbrechen. Sich selbst herausfordern und eine Existenzgründung zu wagen.

Der Staat unterstützt diese Idee in der Regel durch Fördermaßnahmen wie z. B. einem Gründercoaching, das die Gründung in Begleitung eines erfahrenen Beraters ermöglicht und damit die Erfolgsaussichten deutlich erhöht.

Und für den Gründer ist die erste Zeit auch ohne Risiko, **denn der Staat zahlt – wenn Du alles richtig beantragst – die ALG-Leistungen in den ersten Monaten weiter.**

Es gibt unendlich viele Möglichkeiten ein Business zu starten. Bist du auch noch auf der Suche nach der passenden Geschäftsidee?

Dann lies dieses eBook!

Unter anderem haben wir **31 verschiedene Gründungsideen** aufgelistet. Vielleicht ist auch etwas für dich dabei.

Viel Erfolg!

Dein Oliver



Pro Tipp:

Immer, wenn Du so einen Hinweis siehst, findest Du besonders hilfreiche und praxisorientierte Tipps!

Inhaltsüberblick

Die Alternative zum „nine to five“!

Was Dich in diesem eBook erwartet...

- Der Weg zur Selbstständigkeit
- Ideenfindung
- Blue-Ocean-Theorie
- Success-Stories
- Gründen mit Komponenten
- Gründercoaching
- 31 Geschäftsideen für deine (nebenberufliche) Selbstständigkeit
- Eigene Geschäftsidee finden & prüfen
 - ↳ Ideenwerkstatt
 - ↳ Geschäftsidee prüfen
- Geschäftsidee gefunden – Existenzgründung starten, selbstständig machen!
 - ↳ Schritte der Existenzgründung
 - ↳ Voraussetzungen für Gründer
 - ↳ Geschäftsidee Checkliste
- Startups – darum sind sie im Trend
- 5 verrückte Geschäftsideen aus aller Welt
- Fazit
- Impressum

Geschäftsideen für deine Selbstständigkeit

Von der Geschäftsidee zum Geschäftskonzept

So entwickeln Sie in fünf Schritten Ihre Geschäftsidee zu einem tragbaren Geschäftskonzept und einer erfolgreichen Existenzgründung

Gehören Sie zu den Leuten, denen ständig eine neue Geschäftsidee einfällt? Die sagen: ‚Wenn ich für jede Geschäftsidee einen Euro bekäme, wäre ich reich‘? Ja, worauf warten Sie dann noch? Spinnen Sie doch Ihre Idee(n) einfach mal weiter und machen Sie was draus. Oder scheuen Sie vielleicht die Arbeit, die damit verbunden ist, aus einer Geschäftsidee ein tragbares Geschäftskonzept zu machen? Verdenken könnte man es Ihnen nicht, denn eine Geschäftsidee, und mag sie noch so gut sein, zu einem wirklich guten Geschäftskonzept weiterzuentwickeln, kostet eine Menge Zeit und Arbeit und erfordert viel Geduld.

Quelle erfolgreicher Geschäftsideen

Geschäftsideen ‚begegnen‘ uns immer wieder. Sei es aus einer plötzlichen Eingebung oder einem Zufall heraus, sei es aufgrund einer neuen Technologie, einer systematischen Suche oder weil man ein ungelöstes (Verbraucher-)Problem beobachtet hat. Auch eigene Erfahrungen mit einem Produkt oder einer Dienstleistung und einem Wunsch nach Verbesserung des bestehenden Angebots können die Quelle einer Geschäftsidee sein.

Eine gute Idee muss nicht neu sein

Es ist ein Irrglaube, dass eine Geschäftsidee immer völlig neu und einzigartig zu sein hat. Tatsächlich hatten die wenigsten erfolgreichen Unternehmer eine ganz neue Idee für ihr Business. Die meisten von ihnen haben bestehende Geschäftskonzepte geprüft und in irgendeiner Weise verbessert oder erweitert.

Ganz neue Geschäftsideen oder Erfindungen sind mit einem Anteil von einem bis fünf Prozent unter den Gründern selten, und sie bergen zumeist auch größere Gefahren hinsichtlich Durchführbarkeit und Akzeptanz am Markt. Echte High-Tech-Gründungen mit neuen Verfahren, Dienstleistungen und Produkten sind die absolute Ausnahme.

Entrepreneurship: Aus Geschäftsideen schlüssige Konzepte machen

Erfolgreiche Gründer sind also weniger Erfinder, sondern greifen vielmehr auf Bestehendes zurück, um es zu kopieren, zu verbessern, zu modifizieren. Sie sind eher Imitatoren als Innovatoren. Das klingt negativer als es gemeint ist, denn es ist durchaus sinnvoll, eine bereits existierende Geschäftsidee aufzugreifen, sich von ihr inspirieren zu lassen und sie in wesentlichen Punkten zu optimieren. Das ist es, was „Entrepreneurship“ ausmacht. Entrepreneurship heißt „Querdenken“, innovativ sein, mit Kraft, Mut, großem Willen und einem schlüssigen Geschäftskonzept Änderungen herbeiführen und darauf ein Unternehmen aufbauen.

In fünf Schritten von der Geschäftsidee zum perfekten Geschäftskonzept

Schritt 1: Eine Geschäftsidee finden

Produktneuheit, Serviceoptimierung, neue Technologie oder Problemlösung – der Anstoß für eine Geschäftsidee kann auf vielfältige Weise erfolgen. Wenn Sie sich aber gezielt auf die Suche nach einer guten Geschäftsidee machen wollen, um sie zu einem Konzept und einer erfolgreichen Gründung oder zu einer Expansion Ihres bestehenden Geschäfts weiterzuentwickeln, kann Ihnen auch der folgende Fragenkatalog helfen:

- Fällt Ihnen ein neues Produkt ein?
- Könnte man ein bestehendes Produkt verbessern?
- Gibt es eine Marktlücke im Dienstleistungsbereich?
- Welche neue Technologie würde zu erhöhtem Wachstum führen?
- Gibt es andere Vertriebskanäle als die bisher genutzten, die Erfolg versprechend sind?
- Würde es sich lohnen, neue Märkte in Deutschland oder in anderen Ländern zu erobern?
- Gibt es Kundensegmente (Altersgruppen, Berufsgruppen usw.), die Sie zusätzlich erschließen könnten?
- Könnte Ihr Unternehmen dadurch wachsen, dass es bessere Leistungen erzielt als die eigenen Händler bzw. Zulieferer?
- Mit welchen Fähigkeiten, die in Ihrem Unternehmen oder allgemein in Ihrer Branche noch unterentwickelt sind, könnten Sie den Erfolg Ihres Unternehmens steigern?

Die Strategie zur Positionierung des künftigen oder bestehenden Unternehmens spielt eine wichtige Rolle bei der Entwicklung von der Idee zum tragfähigen Geschäftskonzept.

Unternehmen können nach drei Hauptausrichtungen positioniert werden:

- Die Kostenführerschaft differenziert sich vom Wettbewerb über den Preis.
- Die Leistungsdifferenzierung strebt Wettbewerbsvorteile durch Qualitätsführerschaft an (z.B. besserer Service, bessere Produktfunktionen, bessere Dienstleistung, qualitative Ausführung etc.)
- Die Nischenstrategie oder Fokussierung setzen auf eine strategische Konzentration bestimmter Kundengruppen, Segmente oder geographischer Märkte.

Weitere strategische Ausrichtungen:

- **Marktführerschaft:** Das Unternehmen hat eine dominante Stellung bei der Sicherung und dem Ausbau von Marktanteilen übernommen.
- **Innovationsführerschaft:** Das Unternehmen erkennt Zukunftsthemen und besetzt diese frühzeitig.
- **Größenklassenausrichtung:** Das Unternehmen ist auf die Mengenproduktion fokussiert.

Die Blue-Ocean-Strategie zur Entwicklung profitabler Geschäftsmodelle

Will man ein Unternehmen in einem vorhandenen Markt etablieren, muss man sich direkt dem harten Wettbewerb stellen und besser sein als seine Konkurrenten. Man befindet sich in einem so genannten „Roten Ozean“. Die strategische Positionierung muss entweder Vorteile in der Qualitätsführerschaft oder in der Kostenführerschaft bieten. Sonst kann man dem Wettbewerb nicht standhalten und die Gründungsidee wird scheitern.

Besser ist ein Geschäftsmodell, mit dem man dem Wettbewerb ausweicht und gleichzeitig neue Kundensegmente erschließt. Mit der „Blue-Ocean-Strategy“ entwickelt der Entrepreneur eine Nutzeninnovation für Kunden und Unternehmen. Er schafft neue Märkte, erschließt neue Nachfragen und weicht der Konkurrenz aus. Die Blue-Ocean-Strategie gibt Unternehmenskonzepten ein neues, an die Bedürfnisse der Kunden angepasstes, strategisches Profil.

Schritt 3: Die Geschäftsidee evaluieren

Nicht jede Geschäftsidee führt zu einer Unternehmensgründung oder zu einer erfolgreichen Ausweitung Ihres Unternehmens. Erst eine ausführliche Marktanalyse

und die Prüfung der Kundenakzeptanz geben Sicherheit. Unternehmensgründer und bestehende Unternehmer müssen sich zudem gleichermaßen fragen, ob sie über die erforderlichen Kompetenzen und Ressourcen verfügen. Letztlich muss durch eine Finanzplanung die Wirtschaftlichkeit nachgewiesen werden.

Schritt 4: Den Kundennutzen der Geschäftsidee herausstellen

Erfolgreiche Gründer und Unternehmer modellieren ihre Geschäftsidee und das Geschäftskonzept bis ins letzte Detail. Einfach nur ein bestehendes Geschäft kopieren und verwalten – das geht in den meisten Fällen schief. Die vielen Restaurantneugründungen oder -übernahmen singen ein Lied davon.

Success Story Starbucks

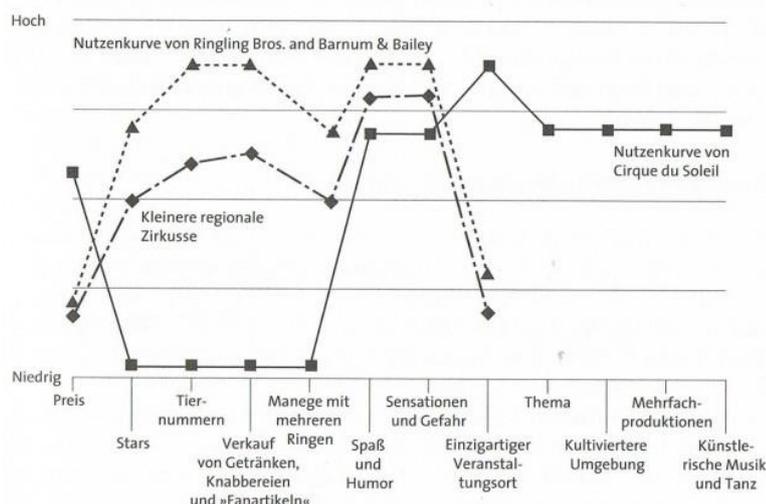
Doch auch in der Gastronomiebranche haben echte Entrepreneurinnen große Chancen. Nach der Blue-Ocean-Strategie schaffen sie einen ganz neuen Nutzen für die Kunden. Starbucks ist dafür ein hervorragendes Beispiel. Man kann Starbucks lieben oder nicht, Tatsache ist, dass es die Kaffeehauskette wie kaum jemand verstanden hat, bestehende Strukturen aufzugreifen und mit zusätzlichen Nutzenfaktoren wie Ambiente, Service, Verlässlichkeit und – nicht zu vergessen – die Befriedigung individuellster Kaffeeliebhaber aufzuwerten. Herausgekommen ist eine Marke, mit der sich Millionen von Menschen auf der ganzen Welt identifizieren und die für einen Ort steht, an dem Menschen sich treffen, austauschen und wohlfühlen.

Vorteile für den Kunden aus Wettbewerbsvergleich

Aus dem „Rohmaterial“ einer Idee wird also im Idealfall ein unternehmerisches Konzept entwickelt, das es in dieser Form noch nicht gibt. Dabei stehen die Vorteile im Vordergrund, die der Kunde sonst nirgendwo findet, zumindest nicht in seinem üblichen Wirkungskreis. Dazu empfiehlt es sich, aus der Sicht Ihrer potenziellen Kunden alle wesentlichen Eigenschaften Ihres Produktes und Ihrer Dienstleistung mit denjenigen Ihrer Hauptwettbewerber zu vergleichen. Ein solcher Wettbewerbsvergleich ist unerlässlich. Denn wenn Ihr Geschäftsmodell nicht genügend Wettbewerbsvorteile aufzeigt, dann müssen Sie erneut an Ihrem Geschäftskonzept arbeiten.

Success Story Cirque du Soleil

Dass dies auch in Branchen gelingen kann, die vermeintlich „ausgereizt“ sind, zeigt das Geschäftskonzept von Cirque du Soleil. Zu einem Zeitpunkt, als die Zirkus-Industrie dem Niedergang nahe war, tobte ein harter Wettbewerb mit immer aufwändigeren Stars, Tiernummern und sich gegenseitig übertrumpfenden Manegen mit mehreren Ringen. Die Kosten schossen in die Höhe, dennoch blieben die Zuschauer aus. Der Cirque du Soleil ging einen anderen Weg und entwickelte eine neue Kontur mit Mehrwert für Kunden und Unternehmen. Große Stars und exorbitant teure Tiernummern verschwanden völlig, ebenso die Manege mit mehreren Ringen. Dafür standen Humor, ästhetische Akrobatik, eine kultivierte Umgebung und künstlerische Musik mit Tanz im Zentrum und gaben dem Kunden ein neues Wohlgefühl. Cirque du Soleil wurde zu einer Erfolgsgeschichte.



Schritt 5: Aus der Geschäftsidee ein Ideenkunstwerk schaffen.

Arbeiten Sie an Ihrem Geschäftskonzept wie an einem Puzzle, bis alle Teile an ihrem richtigen Platz sind. Sehen Sie Ihr Geschäftskonzept wie eine Sinfonie, und eliminieren Sie jeden „falschen Ton“. In der Einfachheit des Geschäftskonzepts liegt die Würze, aber diese Einfachheit muss bis ins letzte Detail kultiviert werden. Wie bei der Erstellung eines Kunstwerkes muss bei der Entwicklung der Geschäftsidee zu einem unternehmerischen Konzept mit einem Geschäftsplan jedes Teil perfekt passen. Hemingway feilte Tage an seinen Sätzen. Apple erarbeitete jede Einzelheit beim iPad und beim iPhone, bis sie an den Markt gebracht wurden. Selbst das Marketing wurde filigran in das Geschäftskonzept integriert und effektiv von Steve Jobs höchstselbst der Öffentlichkeit präsentiert.

Fazit: Von der Idee zum Konzept – ein langer Weg, der sich lohnt

Machen Sie sich die Mühe, aus einer guten Geschäftsidee ein gutes Geschäftskonzept zu entwickeln. Fangen Sie nicht einfach an, ohne sich grundlegende Gedanken zu Ihrem Geschäft gemacht zu haben. Überprüfen Sie die Marktakzeptanz, finden Sie Ihre strategische Ausrichtung, evaluieren Sie genauestens Ihr Geschäftskonzept und verbringen Sie ausreichend Zeit damit, sich Ihren Kundennutzen zu verdeutlichen. Und: Hören Sie nie auf, an Ihrem Konzept zu feilen – dann können Sie einen Geschäftsplan und auch bald eine Success Story schreiben.

Komponenten-Gründen

Was ist das „Gründen mit Komponenten“?

Die Idee des Komponentenportals basiert auf dem Komponentenmodell von **Professor Günter Fallin**.

Es unterstützt Unternehmen aller Entwicklungsstufen dabei, Geschäftsprozesse effizient zu organisieren.

Gründen und Arbeiten mit Komponenten bedeutet, die Unternehmensprozesse so klar zu strukturieren und aufeinander abzustimmen, dass sie wie von selbst nahezu perfekt ineinandergreifen. Alles Überflüssige wird identifiziert und vermieden.

Unternehmer bekommen die Hände für das frei, was wirklich zählt: Sie arbeiten endlich **am** Unternehmen und nicht mehr länger **im** Unternehmen.

Externe Dienstleister

Viele Abläufe und Aufgaben im Unternehmen, die früher ausschließlich durch eigene Abteilungen und Mitarbeiter erledigt werden konnten, können heute mit geringem Aufwand und hochprofessionell ausgelagert werden.

Sei es die Webseitenerstellung, die gesamte Logistik, die Buchhaltung oder das Personalmanagement – alles kann heute zu geringen Kosten an externe Dienstleister ausgegliedert werden.

Und diese Ausgliederung ist kein billiger Ersatz – im Gegenteil.

Durch die hochprofessionelle Umsetzung der externen Dienstleistungen können kleine und kleinste Unternehmen heute auf die gleichen perfekten Leistungen zurückgreifen, die bis vor wenigen Jahren nur Großunternehmen vorbehalten waren!

Der Unternehmer kümmert sich also nur noch um seine Kernkompetenz: den Aufbau des Unternehmens und die Optimierung der Produkte und Dienstleistungen an den Kundenbedürfnissen.

Wir unterstützen unsere Gründer auf Wunsch durch unser Netzwerk an Dienstleistern und eine entsprechende Beratung für die Integration in die Geschäftsprozesse:

- juristische Beratung durch Anwälte (Pauschalangebote)
- Steuerberater mit Pauschalpreisen
- kaufmännische Beratung und Überwachung/Monitoring
- Grafiker, Designer, Webdesigner/-programmierer, SEO
- Büroservice, Telefonakquise

- Personalvermittler
- Banken, Geldgeber
- Versicherungen

Nutz die Chance!

Gründercoaching

Wer braucht eigentlich ein Gründercoaching?

Kurz gesagt: Jeder, der gründen möchte, braucht ein Gründercoaching. Aus irgendeinem Grund gibt es Themenbereiche, bei denen vorausgesetzt wird, dass man sich automatisch damit auskennt. Smartphones. Bankgeschäfte. Steuern. Unternehmensgründung. Du hast sicher eine fantastische Unternehmensidee oder bist ein Experte in Deinem Fachgebiet – oder beides. Das bedeutet aber sicher nicht, dass Du auch ein Experte in Sachen Finanzplanung, Fördermöglichkeiten, Marketing und Zielgruppenanalyse bist. Wie solltest Du auch.

Das hat auch der Gesetzgeber erkannt und fördert großzügig Dein Gründercoaching. Ein Gründercoaching über einen Aktivierungsgutschein (AVGS) der Agentur für Arbeit ist für Dich sogar komplett kostenlos. Falls das für Dich nicht in Frage kommt, gibt es in jedem Bundesland weitere Fördermöglichkeiten. Wir haben sie hier für Dich aufgelistet, alternativ ruf uns einfach an oder lass Dich von uns zurückrufen.

Selbst wenn Du Experte bist, weil Du vielleicht schon mehrere Unternehmen gegründet hast oder Dich selbst als Unternehmensberater selbstständig machen willst, ist eine zweite Meinung und zweites Paar Augen richtig und wichtig. Die Frage ist eher – kannst du das Risiko eingehen, darauf zu verzichten?

Was bringt ein Gründercoaching?

Zu Beginn des Gründercoachings gehen wir durch die Vorbedingungen einer Selbstständigkeit, prüfen Deine Geschäftsidee auf Plausibilität und erarbeiten mit Dir einen CANVAS als Rahmen für den späteren Businessplan. Dazu gehört auch die Zielgruppen- und SWOT-Analyse. Im weiteren Gründercoaching schließen wir Lücken in Deinen Vorkenntnissen und widmen uns praktischen Handlungsempfehlungen für die Gründung Deines Startups. Ziel des Gründercoachings ist, Dich auf sichere Beine zu stellen und Dir mit Deinem Businessplan eine praktische Handlungsanleitung für die nächsten drei Jahre mit auf den Weg zu geben – und natürlich sollst Du damit auch den Gründungszuschuss nach § 93 SGBIII beantragen.

Wir bieten unser Gründungscoaching ausschließlich 1:1 an, also nur Du und Dein Coach. So können wir gewährleisten, dass der Coach sind ganz genau auf Dich einstellen kann und den Coachingplan ganz an Deine Anforderungen und

Vorkenntnisse anpassen kann. Unser Anspruch dabei ist eine fachgerechte und kontinuierliche Betreuung – während und gerne auch nach dem Gründercoaching. So gewährleisten wir, dass Du bestens auf aktuelle und zukünftige Herausforderungen des digitalen Zeitalters vorbereitet bist.

Du hast weitere Fragen? – Verständlich!

Alle offenen Fragen besprechen wir am besten in einem kostenlosen Kennenlerngespräch.

Einen Termin kannst Du ganz einfach auf unserer Webseite vereinbaren (oder klick einfach **hier...**).

Video-Coaching und Hybrid-Lösungen

Corona hat gezeigt, dass es geht. Videokonferenzen sind heute ganz normaler Bestandteil der Arbeitsumgebung. Was liegt also näher, als auch im Coaching alle modernen Möglichkeiten zu nutzen?

Wir bieten Dir unser Coaching bundesweit als Online-Variante an. Wenn also kein Coach in Deiner Nähe ist und die Fahrtzeiten zu weit wären, kannst Du auch problemlos das Coaching über „Zoom“ in Anspruch nehmen.

Und auch bei den Präsenz-Coachings ist eine Hybrid-Lösung möglich. Einfach mal schnell per Video-Call die neuesten Zahlen mit dem Coach durchgehen? Mal eben eine Frage zu einem Schreiben von einer Behörde klären? Oder auch mal eine Coaching-Session komplett online durchführen und sich die Fahrtzeit und Parkplatzsuche sparen?

Alles kein Problem: **Wir sind flexibel und finden immer die optimale Lösung.**

Was kostet ein Gründercoaching?

Ein solides Gründercoaching kostet mehrere tausend Euro. Aber wie oben bereits angerissen: In vielen Fällen ist das Gründercoaching bei *gruenderkiste.de* für Dich kostenlos. Als zertifizierter Bildungsträger sind wir in der Lage, ein Gründercoaching über einen AVGS-Gutschein der Agentur für Arbeit abzuwickeln. Konkret handelt es sich dabei um eine „Maßnahme zur Heranführung an die selbstständige Tätigkeit“ nach § 45 Abs. 1 Nr. 4 SGB III. Somit kommen auch hier in der Regel keine Kosten auf Dich zu. Das ist der Idealfall.

Falls Du nicht für einen AVGS-Gutschein bekommst, ist das kein Grund die Flinte ins Korn zu werfen. In jedem Bundesland wird ein Gründercoaching bis zu 90% gefördert. Ob und wie das für Dich konkret aussieht, klären wir am besten in einem kostenlosen Vorgespräch (per Zoom-Call: <https://gruenderkiste.de/terminvereinbarung>)

Um dir die Suche nach der passenden Geschäftsidee zu erleichtern, findest du hier 31 inspirierende Ideen für Deine Selbstständigkeit.



1. Webdesign

Geschäftsidee: Webdesign

Bei der Vielzahl an Webseiten ist ein gutes Design ein absolutes Muss, um sich aus der Masse hervorzuheben. Als selbstständiger Webdesigner verbesserst du das Design unschöner Webseiten – visuell, funktional und strukturell.

Hierbei ist es wichtig, dass Du einerseits die Technik beherrschst, zum anderen aber auch ein Händchen für Design und Gestaltung hast.

Text, Farben und Bilder machen eine Webseite einzigartig und hochwertig. Für viele Unternehmen ist aber jede gut Webseite schon eine Verbesserung.

Weiterbildung

Auf dem Blog des erfolgreichen selbstständigen Webdesigners Jonas Hellwig wird über aktuelle Trends und Tipps des Webdesigns berichtet. Skillcrush bietet Onlinekurse an, die dir auf schnellem Weg Wissen vermitteln und deine Kunden glücklich machen.



Pro Tipp:

Such Dir eine leistungsfähige Software – wie beispielsweise **Wordpress** in Kombination mit **Divi** oder **Thrive-Suite**, arbeite Dich intensiv ein und biete Deinen Kunden ein „Starter-Paket“ an. Dann kannst Du Dein Angebot perfekt erweitern.



2. Webentwicklung

Geschäftsidee: Webentwicklung

Als Web-Entwickler besitzt du Fähigkeiten, die stark nachgefragt werden. Mithilfe verschiedener kostengünstiger und -freier Programme kannst du dich schnell in die Materie einarbeiten. Sobald du das Wissen hast, kannst du erste Projekte in Angriff nehmen und ein Side Business gründen.



Pro Tipp:

Codecademy und Treehouse sind zwei Webseiten, die dir dabei helfen, kostenfrei programmieren zu lernen. Außerdem findest du auf verschiedenen Projektbörsen eine Vielzahl an Aufträgen für Selbstständige.



3. Affiliate Marketing

Geschäftsidee: Affiliate Marketing

Erfolgreich Affiliate Marketing betreiben heißt: Habe eine Webseite die so interessant ist, dass Unternehmen ihre Werbung auf deiner Seite platzieren möchten. Du verdienst daran, sobald Besucher deiner Webseite mit der platzierten Werbung interagieren.

Tipps

Das bekannteste Beispiel für Affiliate Marketing sind wohl Test- oder Vergleichsseiten, die zu Amazon verlinken. Die Seite testet entsprechende Produkte, beispielsweise Kopfhörer, und verlinkt zum eben getesteten Kopfhörer auf Amazon, sodass der Kunde diese direkt bestellen kann. Pro verkaufter Artikel erhält der Seitenbetreiber eine Vergütung.

Affiliate Marketing ist aber auch auf YouTube möglich, indem man Links zu Partnerseiten in die Videobeschreibung einbaut.



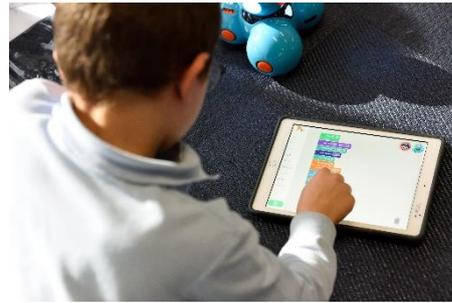
4. Virtuelle Assistenz

Geschäftsidee: Virtueller Assistent

Als virtueller Assistent unterstützt du selbstständig Unternehmen und Privatpersonen bei ihrer Organisation. Der entscheidende Vorteil: Es ist egal wo du dich dabei aufhältst. Kommuniziert wird über das Internet.

Tipps

Es gibt verschiedene Plattformen wie z.B. Cloudsecretary die dich als virtuellen Assistenten vermitteln.



5. E-Learning

Geschäftsidee: E-Learning-Kurse

Bist du Experte in einem bestimmten Bereich oder Programm? Wenn ja, erstelle doch einen Onlinekurs und gebe dein Wissen weiter. E-Learning spielt eine immer wichtigere Rolle. Bei Fragen ist das Internet nämlich oft die erste Anlaufstelle und deinem Weg in die Selbstständigkeit steht nichts mehr im Wege.

Tipps

Für Onlinetrainings sind neben LinkedIn Learning viele andere Plattformen immer auf der Suche nach neuen Experten.

6. Drop-Shipping



Geschäftsidee: DropShipping

Schon einmal an **Dropshipping** gedacht? Was heißt das? Kurz gesagt: Du bist Händler einer Ware und verkaufst sie an deine Kunden, ohne physischen Kontakt mit der Ware zu haben. Die Gründung eines Online-Shops ist so vergleichsweise schnell möglich. Nebenbei sparst du Lager- und Transportkosten.

Tipps

Hier findest du die zehn häufigsten Fehler die du bei der Auswahl deines DropShipping-Lieferanten vermeiden solltest.



7. Feinkostladen

Geschäftsidee: Feinkostladen

Wein aus Chile, Käse aus Frankreich oder Gewürze aus Indien. Vorbei sind längst die Zeiten in denen Lebensmittel möglichst billig aus dem Discounter um die Ecke bevorzugt wurden. Der Trend geht zu besonderen und ausgefallenen Nahrungsmitteln, qualitativ möglichst hochwertig und wenn möglich aus nachhaltiger Produktion. Wenn dann noch die Beratung stimmt sind die Menschen auch bereit ein paar Euro mehr für ihr Essen und Trinken auszugeben.

Mit deinem eigenen Feinkostladen kannst du diesen Trend für dich nutzen: hochwertige Produkte, ein angenehmes Ambiente, umfangreiches Produktwissen, kleine Häppchen zum probieren und hin und wieder ein Event, vielleicht mit einem lokalen Koch. Das sind die Erfolgszutaten für deinen eigenen Feinkostladen um die Ecke.

Tipp:

Worauf du sonst noch bei der Eröffnung eines eigenen Feinkostwarengeschäfts achten solltest, erfährst du hier.



8. Copywriting

Geschäftsidee: Texte schreiben

Du schreibst schon immer gern? Wie wäre es mit einem Side Business als Texter? Die Nachfrage nach guten Textern im Online- und Printbereich ist groß.

Tipp:

Bei twago und anderen Projektbörsen findest du immer interessante Arbeitsangebote.



9. Fitness-Coach

Geschäftsidee: Fitness Coach

Wenn du deine Freizeit sowieso bereits im Fitnessstudio verbringst, könnte ein Side-Business als Fitness Coach das Richtige für dich sein. Sobald du dich als Coach bewährt hast, wird dein Kundenstamm langsam aber sicher wachsen.

Tipps

Auf der Webseite von Bernd Stoesslein gibt es Tipps für großartige Personaltrainer. Um deinen eigenen Fitness Businessplan zu erstellen hilft dir mypersonaltrainer weiter.

Gut zu wissen!

Du bist bereits als Fitness-Coach aktiv und möchtest nach den Sternen greifen? Wir zeigen dir alles was du beachten musst, wenn du dein eigenes Fitnessstudio eröffnen möchtest!



10. Übersetzungen

Geschäftsidee: Übersetzer

Dolmetscher werden fast überall gebraucht. Wenn du bereits fließend chinesisch oder eine andere exotische Sprache sprichst, lohnt es sich diese Fähigkeit zu nutzen und selbstständig zu werden!

Tipp:

Bei der Projektbörse Twago findest du einige interessante Angebote für Übersetzer.

11. Foodtruck

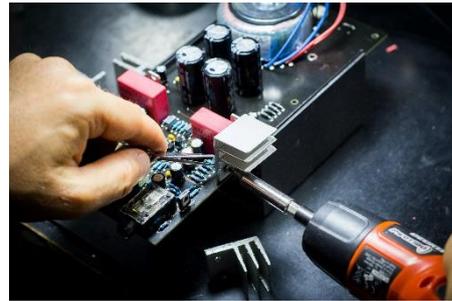


Geschäftsidee: Foodtruck

Vielleicht ist es schon immer dein Traum gewesen, ein eigenes Restaurant zu besitzen und Leute zu bekochen. Versuche dein Glück doch erstmal mit einem Foodtruck und finde so heraus, ob die Nachfrage groß genug ist.

Tipp:

Auf der Seite von Imbisskult gibt es einige Infos, die du bei der Gründung deines eigenen Foodtruck brauchen könntest.



12. Reparaturservice

Geschäftsidee: Reparatur von PCs und Smartphones

Du liebst es, an allen technischen Geräten herumzuschrauben? Dann starte doch mit einem PC und Smartphone Reparaturservice in die Selbstständigkeit. Zu Beginn kannst du dich in deinem Bekanntenkreis ausprobieren.

Tipps

Ein gutes Beispiel für eine erfolgreiche Reparatur-Seite ist handyreparatur123.de.

13. Musiklehrer



Geschäftsidee: Musiklehrer

Du beherrschst deine Stimme oder ein Musikinstrument besonders gut? Wie wäre es dann mit einem Side Business als Musiklehrer? Der Andrang in Musikschulen ist immer groß. Wenn du dir als privater Musiklehrer einen guten Ruf verschaffst, wirst du schnell genügend Schüler haben.

Tipps

Wieviel ein Musiklehrer verdient, erfährst du bei Gehaltsvergleich.



14. App erstellen

Geschäftsidee: App programmieren

Mittlerweile gibt es für fast alles die passende App auf dem Smartphone. Vielleicht hast du die Idee, die vor dir noch keiner hatte! Alles was du dann noch brauchst, sind die notwendigen Programmier-Skills.

Tipps

Der Beitrag von Starting Up gibt dir Tipps die du von der Idee bis zur Vermarktung einer App brauchen könntest.



15. Dogwalking

Geschäftsidee: Dogwalker

Während Dogwalking in den USA längst zum Trend geworden ist, besteht hierzulande noch reichlich Nachholpotenzial – deine Chance also! Doch was genau ist Dogwalking eigentlich? Der Hund, gerne auch als der beste Freund des Menschen bezeichnet, zählt zu den beliebtesten Haustieren in Deutschland. 2018 lebten schätzungsweise 9,2 Mio. Hunde in deutschen Haushalten (Quelle: statista.com) und jeder von ihnen benötigt viel Aufmerksamkeit und Auslauf. Allerdings hat nicht jedes Herrchen oder Frauchen die nötige Zeit, um drei mal täglich Gassi zu gehen oder mit dem Vierbeiner im Park zu spielen.

Und hier kommt der Dogwalker ins Spiel: er führt gegen Bezahlung den Hund auf einen Spaziergang aus, spielt mit ihm und kümmert sich um ihn.

Tipps

Dogument bietet spezielle Kurse und Veranstaltungen für Dogwalker und solche die es werden wollen an.

16. Franchising



Geschäftsidee: Franchise Unternehmen

Die Zahl der Franchise-Unternehmen in Deutschland ist in den letzten Jahren stark gestiegen. Mittlerweile gibt es sie in fast jeder Branche. Hast du Lust auf eine eigene Filiale? Dann könnte Franchising die Lösung für dich sein!

Tipp:

In dem Beitrag zu Franchising findest du interessante Zahlen und Fakten. Um das richtige Franchiseunternehmen zu finden, gibt es bei [franchisedirekt](#) ein übersichtliches Verzeichnis der wichtigsten Unternehmen.

17. Hochzeitsplanung



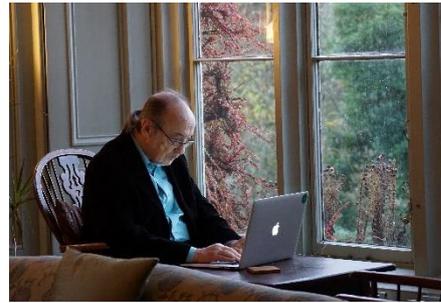
Geschäftsidee: Hochzeitsplaner

Wer sich für die Organisation von Geburtstagspartys und anderen Festlichkeiten begeistern kann, könnte sein Side Business als Hochzeitsplaner starten. Der Bedarf ist groß und die Bezahlung gut.

Tipp:

Die Agentur Traumhochzeit ist ein Franchiseunternehmen und immer auf der Suche nach Hochzeitsplanern.

5. Senioren-PC- Training



Geschäftsidee: Computer-Training für Senioren

Um sich in unserer digitalen Welt zurechtzufinden brauchen besonders ältere Menschen Unterstützung. Kennst du dich vielleicht besonders gut mit Technik und dem Internet aus und kannst gut erklären?

Tipp:

Frage zuerst in deinem Bekanntenkreis nach, ob es Nachhilfebedarf gibt. Alternativ suchen Volkshochschulen immer nach interessanten Lehrangeboten.

19. Unverpackt Laden



Geschäftsidee: Unverpackt-Laden

Du möchtest etwas für die Umwelt tun und dem Verpackungswahn den Kampf ansagen? Wie wäre es mit einem Geschäft, in dem alle Artikel unverpackt sind und Plastik ein No-Go ist? Gibt's nicht? Gibt's doch! Und zwar immer öfters. Die Nachfrage, gerade bei umweltbewussten Menschen, die Wert auf Nachhaltigkeit legen, wächst täglich. Unverpackt-Läden sind der neueste Schrei und vielleicht dein neues Business?

Tipps

Gibt es in deiner Umgebung schon einen Unverpackt-Laden oder besteht noch Nachholpotenzial? Auf Zerowastemap siehst du es!



20. Amazon

Geschäftsidee: Amazon Versand / FBA

Du wolltest schon immer deinen eigenen Onlineshop gründen? Durch die Hilfe von „Versand durch Amazon“ (FBA) wird der Versand und alles was damit zusammenhängt kostengünstig übernommen. So wird es dir einfacher fallen, dich auf andere Dinge zu konzentrieren.

Tipps

Auf der Webseite von Sidepreneur wurde Amazon FBA ausgiebig getestet.



21. Fotografie

Geschäftsidee: Fotograf/-in

In deiner Freizeit fotografierst du gerne und deine Bilder unterscheiden sich kaum von einem professionellen Fotografen? Kombiniere dein Hobby mit einem Side Business. So kannst du dir, langsam und ohne Risiko, ein zweites Standbein zu schaffen.

Tipps

Diese Schritte solltest du auf dem Weg in die Selbstständigkeit als Fotograf beachten.



22. Catering

Geschäftsidee: Catering

Wenn du kochen liebst und es genießt, bei Familienfesten für das Essen verantwortlich zu sein, wäre vielleicht ein Catering-Service das Richtige Business für dich.

Fast niemand ist ein Naturtalent. Bevor Du Dich mit einer Existenzgründung auseinandersetzt, ist es empfehlenswert, Erfahrungen im Bereich Catering oder einer verwandten Branche gesammelt zu haben. Die Gastronomie, das Hotelgewerbe oder Bäckereien sind ideale Schnittstellen: Hier kannst du bereits typische Produktionsvorgänge und Arbeitsstrukturen kennen lernen. Das nötige Gefühl für Zeitmanagement und exzellenten Kundenservice kannst Du Dir auch in vielen anderen Branchen aneignen.



23. Handmade

Geschäftsidee: Handgemachte Produkte

Nach einem langen Tag im Büro kann Handarbeit ein guter Ausgleich sein. Basteln, häkeln, stricken. Online gibt es viele Portale, über die du Selbstgemachtes verkaufen kannst. So lässt sich testen, wie hoch die Nachfrage nach deinen Produkten ist.

Tipp:

Bei **Etsy** kannst du einen eigenen Online-Shop erstellen und deine Produkte auf sicherem Wege verkaufen. Wenn du deinen eigenen Etsy Shop eröffnen willst, schaue davor, ob du kreativ bist & den Willen hast, eigene Produkte oder Vintage-Artikel zu verkaufen. Hier ist für dich auch wichtig zu wissen, wie du deine Buchhaltung für deinen Etsy-Shop machen kannst.



24. Tour-Guide

Geschäftsidee: Tour Guide

Du lebst in einer Stadt, die du liebst, in der du aber täglich Tausenden Touristen begegnest? Nutze das Interesse der Touristen! Lerne neue Menschen kennen und zeige ihnen die Stadt aus deiner Perspektive.

Tipps

Bei GetYourGuide kannst du deine Touren weltweit anbieten.

25. YouTuber/-in



Influcer/-in

Wenn deine Videos so unterhaltsam sind, dass dir ein paar tausend Abonnenten folgen, kannst du gutes Geld verdienen. Du verdienst durch die Anzeigen, die vor deinem Video geschaltet werden.

Tipps

Wie du deine Videos am besten aufbereiten solltest, erfährst du in diesem Blog-Beitrag.

26. Airbnb



Geschäftsidee: Wohnungsvermietung

Wenn du beruflich viel unterwegs bist und deine Wohnung kaum nutzt, warum vermietest du sie dann nicht an Touristen? So kannst du ohne großen Aufwand nebenher Geld verdienen und neue Menschen kennenzulernen.

Tipps

Bei Airbnb kannst du ein eigenes Profil anlegen und so die Vermittlung deiner Wohnung einfach organisieren.



27. Yogakurse

Geschäftsidee: Yogakurse

Wie kaum eine andere Sportart hat sich Yoga in den vergangenen Jahren zum Trend schlechthin entwickelt. Ob jung oder alt, männlich oder weiblich, Sport Enthusiast oder Sofamuffel – Yoga ist so vielseitig, dass für jeden etwas dabei ist. Die Nachfrage nach Kursen boomt weiterhin und so ist es nicht verwunderlich, dass immer mehr Menschen den Schritt in die Selbstständigkeit wagen und sich als Yoga-Lehrer oder -Lehrerin ausbilden lassen. Ist Yoga auch deine Leidenschaft? Na los, worauf wartest du noch?

Tipps

Einen kleinen Überblick welche Kurs- und Ausbildungsmöglichkeiten es gibt findest du hier.



28. Backen

Geschäftsidee: Backen

Es war schon immer dein Traum eine eigene Konditorei zu besitzen? Fang erstmal klein an und frage in deinem Bekanntenkreis, ob es Bedarf nach deinen Leckereien gibt. Geburtstage, Hochzeiten... Probiere dich aus und mach dein Hobby zum Beruf.

Tipps

Wie du ein Gewerbe in deiner privaten Küche betreiben kannst, erfährst du auf der Webseite Gewerbe anmelden.



29. eigene Mode

Geschäftsidee: Modelabel

Die Gründung eines eigenen Modelabels ist mit vielen Risiken verbunden. Doch neben einem Fulltimejob ist das gut umsetzbar. Teste, wie gut deine Modeartikel bei Kunden ankommen und starte so langsam in die Selbstständigkeit.

Tipps

Bei Mein Modelabel kannst du günstig und unkompliziert Textilien bedrucken lassen.



30. Model werden

Geschäftsidee: Modeln

Stehst du schon immer gerne vor der Kamera? Wenn ja, könnte ein Side-Business als Model das Richtige für dich sein. Dieses Side Business lässt sich gut mit deinem Fulltimejob vereinbaren. Nebenbei verdienst du auch noch gutes Geld.

Tipps

Wie die Bezahlung eines Models normalerweise abläuft erfährst du auf der Webseite Alltag eines Fotoproduzenten.



31. Coaching

Geschäftsidee: Sportteams coachen

Vermisst du den Sportplatz? Dann könnte das Side-Business als Teamcoach genau das Richtige für dich sein. Denn was gibt es besseres, als der Lieblingsportart nachzugehen und dabei Geld zu verdienen?

Tipps

Frage im nächsten Sportverein nach, ob sie Bedarf an Trainern haben.

Idee gefunden – was jetzt?

Wenn du dich dazu entschlossen hast, dich selbstständig zu machen, dann brauchst du zunächst eine **zündende Geschäftsidee**. Und zwar eine, die auch auf lange Sicht gut funktioniert, um dir dauerhaft einen sicheren Lebensunterhalt einbringen zu können.

Wichtig ist, dass die Idee **zu dir als Person passt**. Außerdem muss der **Markt groß genug** sein, um genügend Gewinn generieren zu können. Dabei kannst du auf bestehende Ideen zurückgreifen, denn bewährte Dinge werden immer gebraucht (banales Beispiel: Lebensmittel). Eine gute und sichere Idee wäre in diesem Fall beispielsweise ein Franchise-Unternehmen.

Die besseren Chancen hast du aber mit einem **verbesserten Produkt**. Und noch besser ist es, wenn dein **Produkt innovativ** ist und du etwas anbieten kannst, was es bisher noch nicht am Markt gibt, für das aber ein Bedarf besteht. Also ein Produkt, das beispielsweise endlich Lösungen für vorhandene Probleme anbietet. Dabei kann es sich um einfache, aber hilfreiche Verbesserungen wie die Zip-Lock-Beutel im Vergleich zu herkömmlichen Gefrierbeuteln handeln.

Ideenwerkstatt

Zu Beginn sollte das Brainstorming stehen. Natürlich kennst du selbst deine Neigungen am besten. Welche Branche würde dir Spaß machen? Wo hast du die größten Chancen aufgrund deiner Vorkenntnisse und fachlichen Fähigkeiten? Anschließend solltest du dich informieren, welche Trends aktuell beliebt sind und wofür ein großer Markt besteht. Aber auch Nischenprodukte, bei denen du einer von wenigen Anbietern sein wirst, sind eine gute Idee.

Anschließend solltest du überlegen, ob du die Idee alleine umsetzen kannst oder dir Geschäftspartner mit an Bord holen solltest. Falls du eine komplett neue Idee verfolgen willst, musst du dich aber etwas bedeckt halten, damit sie dir nicht geklaut wird. Dann wäre es hilfreich, wenn du diese Idee zunächst durch eine Marke oder ein Patent schützen lassen würdest.

Geschäftsideen prüfen

Damit du deine Selbstständigkeit mit gutem Gewissen starten kannst, musst du dich mit deiner Idee identifizieren können. Du musst selbst so **begeistert und so überzeugt** von ihr sein, dass du die anfängliche Durststrecke und die harte Arbeit gerne auf dich nimmst und deine **Motivation** dennoch nicht nachlässt.

Außerdem musst du dir sicher sein, dass es wirklich einen **gewinnträchtigen Markt** für deine Idee gibt, sonst hilft dir die beste Motivation nicht weiter. Die zehnte Dönerbude in derselben Straße ist einfach nicht spektakulär genug, um die Leute in Scharen anzuziehen – es sei denn, du würdest Attraktionen bieten, die es sonst nirgends gibt.

Und denke bitte daran, dass du die Idee unbedingt auch **technisch, fachlich und finanziell umsetzen können** musst, sonst nützt sie dir nichts.

Zur Prüfung und Bewertung von Geschäftsideen gibt es mehrere theoretische Ansätze die wir dir im Folgenden erklären.

Canvas Model

Das Canvas Model oder eigentlich das „Business Modell Canvas“ (BMC) wurde von Alexander Osterwalder konzipiert und ermöglicht es, die komplette Geschäftsidee anhand von 9 wichtigen Unterpunkten zu strukturieren und zu entwickeln. Die Idee lässt sich auch problemlos auf einem großen Blatt Papier skizzieren. Dabei geht es um folgende 9 Punkte:

- **Customer Segments/Zielgruppe:** Wer wird die Zielgruppe der Kunden sein, die das Produkt oder die Dienstleistung brauchen oder wollen? Wie groß ist diese Gruppe?
- **Value Proposition/ Nutzenversprechen:** Welchen Vorteil oder genauer Nutzen haben die Kunden, wenn sie dein verbessertes, innovatives, neues Produkt kaufen?
- **Channels/Verkaufs- und Werbekanäle:** Über welche Kanäle oder Medien erfahren die Kunden von dem neuen Produkt oder der Dienstleistung und wie und wo können sie es/sie kaufen?
- **Customer Relationship/Kundenbeziehung:** Ein wichtiger Knackpunkt ist der Service, den du deinen Kunden bieten musst. Kannst du in diesem Bereich punkten durch den Einsatz besonderer Service-Dienstleistungen, den Einsatz einer modernen Software, die dem Kunden die Kontaktaufnahme erleichtert oder ähnliche Angebote?
- **Revenue Streams/Einnahmequellen:** Wie lässt sich mit der Geschäftsidee Geld verdienen? Über den einmaligen Abverkauf von Lizenzen oder den regelmäßigen Verkauf von Produkten? Über Affiliate-Modelle? Doch nicht nur die Frage nach dem Geld der Kunden kommt hier ins Spiel. Du musst dich auch fragen: Woher kommt das Geld für die Finanzierung dieser Idee? Über Sponsoren? Kredite? Fördermittel? Geschäftspartner und deren Einlagen?
- **Key Resources/Hauptressourcen:** Bei diesem Punkt dreht sich alles um deine Ressourcen. Woher bekommst du die finanziellen sowie physischen oder menschlichen Ressourcen für dein Unternehmen?
- **Key Activities/Tätigkeitsschwerpunkte:** Welches sind die Tätigkeitsschwerpunkte, die du brauchst, damit dein Geschäft funktioniert und dauerhaft läuft?
- **Key Partnerships/Strategische Partnerschaften:** Welche Partner brauchst du und aus welchen Bereichen, um dein Business am Laufen zu halten? Welche Lieferanten, Banken oder Serviceanbieter sind wichtig für dich?

Anhand dieser Punkte kannst du nicht nur prüfen, ob du alle relevanten Punkte bedacht hast, sondern du siehst auch was noch fehlt und hast zudem eine Basis für deinen Businessplan.

Stratechi's Business Model

- Diese Alternative ist etwas einfacher und pragmatischer, führt aber ansonsten zum selben Ergebnis wie das Canvas Model. Es besteht aber nur aus fünf Punkten:
- Zuerst steht die Frage: Warum gibt es deine Firma? Was ist deine Mission oder wie sind deine Ziele?
- Danach musst du dich fragen, was du herstellen oder anbieten möchtest und für welche Zielgruppe deine Produkte geeignet sind.
- Anschließend folgen zwei gleichwertige Fragen, die hier Hand in Hand gehen. Zum einen musst du dich fragen, was du dem Kunden anbieten kannst. Und zwar im Sinne von dem Nutzen, den er davon hat.
- Und die zweite Frage wäre die Frage nach dem Wert, der für dich dabei herausspringt. Welche Märkte stehen dir zur Verfügung? Wie kannst du Einkauf, Verkauf und Handel abdecken?
- Zum Schluss stellst du dir die Frage nach dem WIE. Wie wirst du dein Geschäftsmodell umsetzen? Wie kannst du dein Unternehmen organisatorisch und finanziell gestalten und mit welchem Personal, welchen Lieferanten und Partner und auch wo das Unternehmen strategisch günstig liegen soll.

Gassmans Magisches Dreieck

Dieses Modell stammt von Oliver Gassmann, Michaela Csik und Karolin Frankenberger von der Uni St. Gallen. Sie wollten damit das Business Model Canvas vereinfachen und genauer definieren. Dabei werden die zentralen Fragen auf nur vier Punkte vereinfacht:

- WAS willst du dem Kunden anbieten?
- WIE stellst du Produkt oder Leistung her?
- WER sind deine Zielkunden?
- Wie lässt sich der Ertrag des Unternehmens bewerten?

Geschäftsidee gefunden? – Existenzgründung starten, selbstständig machen!

Wenn deine Geschäftsidee bombensicher durchdacht ist, musst du dir noch über ein paar weitere wichtige Voraussetzungen Gedanken machen, die dich selbst betreffen. Und für die notwendige Finanzierung steht dir noch die Aufgabe bevor, dich um deinen Businessplan zu kümmern.

Voraussetzungen für Gründer

Um ein Unternehmen nicht nur erfolgreich zu gründen, sondern später auch mit guten Chancen erfolgreich leiten zu können, musst du persönliche, fachliche, technische und rechtliche Voraussetzungen mitbringen.

Persönliche Voraussetzungen

Damit ist gemeint, ob du körperlich in der Lage bist, den stressigen Alltag als Neugründer durchzuhalten. Aber auch, ob du die notwendigen wichtigen Eigenschaften wie Durchhaltevermögen, Motivation, Gründlichkeit oder Organisationstalent mitbringst. Zudem benötigst du das wichtige Gründungs-Know-How, damit du keinen Schritt übersiehst auf dem Weg zu deiner eigenen Firma.

Fachliche Qualifikationen

Dafür ist es notwendig, dass du etwas von dem Geschäft verstehst, dass du aufbauen möchtest. Du brauchst ausreichend berufliche Erfahrung im gewählten Bereich. Außerdem brauchst du unbedingt kaufmännische Kenntnisse. Leider wird dieser Bereich häufig vernachlässigt, sodass es Probleme bei der Finanzierung oder der Buchhaltung gibt. Viele überschätzen sich leider auch mit „das werde ich schon schaffen.“ Wichtig sind daher unbedingt fachmännische Beratungen vom Steuerberater sowie eine gute Buchhaltungssoftware, um die schlimmsten Patzer zu vermeiden.

Rechtliche Voraussetzung

Je nach Branche sind verschiedene rechtliche Voraussetzungen notwendig. Wichtig sind in jedem Fall folgende Formalitäten:

- Die Wahl der richtigen Rechtsform für dein Unternehmen
- Die Gewerbeanmeldung und Beachtung der Kammerpflicht
- Die Anmeldung beim Finanzamt und die Beantragung der Steuernummer
- Eventuell gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen, Marken und Patente
- Häufig ein Eintrag im Handelsregister
- Korrekte Verträge oder Vollmachten mit Geschäftspartnern bei Gemeinschaftsunternehmen
- Das Einstellen von Mitarbeitern

Technische Ausstattung

Auch am Arbeitsplatz brauchst du die korrekte Ausstattung. Nicht nur dein Büro, auch wichtige Schutz- und Sicherheitseinrichtungen oder andere vorgeschriebene Ausstattungen (branchenabhängig) können dazu gehören. Beispielsweise für den Immissionsschutz oder Umweltschutz wichtige Vorrichtungen.

Geschäftskonzept ausarbeiten – der Businessplan

Ohne einen vernünftigen **Businessplan** kannst du kein ausgereiftes Konzept für dein Unternehmen erstellen. Diesem zentralen Punkt haben wir auf unserer Webseite verschiedene hilfreiche Beiträge gewidmet, in denen wir dir zeigen:

- Was ein Businessplan ist
- Wie du einen Businessplan richtig erstellst
- Wie du ihn anhand unserer Gratis-Vorlage zum Businessplan erarbeitest

In diesen Beiträgen zeigen wir dir ausführlich, was du bei einem Businessplan beachten musst.

Schritte der Existenzgründung

Wenn du dir deine eigene Existenz aufbauen willst, dann solltest du unbedingt die folgenden wichtigen Schritte beachten, die sich teilweise aus den rechtlichen und sachlichen Voraussetzungen ergeben:

1. Ist die Selbstständigkeit auch wirklich das Richtige für dich? Frage dich das vorab eindringlich, bevor du zu viel Zeit und Geld investierst und dann doch aufgibst.
2. Prüfe die Geschäftsidee auf Herz und Nieren, jeder Fehler kann dich später teuer zu stehen kommen.
3. Sowohl vor dem Start als auch später begleitend, solltest du dich professionell beraten lassen (Steuerberater, Wirtschaftsförderung, Anwalt ...)
4. Du brauchst eine bombensichere Planung und einen hieb- und stichfesten Businessplan.
5. Über den Businessplan musst du geeignete Geldgeber ansprechen und das notwendige Startkapital beschaffen. Prüfe Banken, private Geldgeber, Investoren und öffentliche Fördermittel.
6. Beachte alle rechtlichen Vorschriften, Steuertermine und behördliche Nachweispflichten sowie die notwendigen Versicherungen für deinen Betrieb. Nach Beibringung aller Unterlagen und Erledigung aller Formalitäten kannst du dann endlich loslegen.

Checkliste für Gründer

Die Checkliste hängt auch von der Branche und der Art des Unternehmens ab. Grundsätzlich kannst du aber folgende Punkte prüfen, um sicherzugehen, dass du nichts vergessen hast (die Punkte sind nicht abschließend):

- Steht die Geschäftsidee (samt Finanzierung und Wahl des Unternehmensstandorts) und hast du sie genau geprüft?
- Hast du dich für die geeignete Rechtsform entschieden?
- Falls dein Unternehmen mehrere Gesellschafter hat, musst du daran denken, entsprechende Gesellschaftsverträge aufzusetzen sowie die Satzungen und die Gesellschaftervereinbarung auszuarbeiten und den Geschäftsführer zu bestellen. Dazu kommt die Einzahlung des Stammkapitals, der notwendige Notarbesuch mit allen Gesellschaftern und die Eintragung ins Handelsregister.
- Hast du alle notwendigen Formalitäten erledigt (Anmeldung beim Gewerbeamt und Finanzamt)?
- Hast du einen Steuerberater gefunden?
- Hast du Mitarbeiter eingestellt und bei der Krankenkasse und Berufsgenossenschaft angemeldet?

Startups – darum sind sie im Trend

Startups oder Lean-Startups sind junge Unternehmen mit meist revolutionär neuen Ideen, die sich nicht an altbewährte Strukturen klammern. Die Unternehmerteams suchen über gut genutzte Netzwerke oder notfalls Crowdfunding Investoren und Unterstützer, die sie schnell voranbringen. Ein „gewöhnliches“ Unternehmen tut sich schwerer. Denn es kann nicht vom Insiderwissen der Investoren profitieren, sondern muss sich auf traditionelle Art und Weise etablieren.

5 erfolgreiche Startups

Beispiele für bekannte und beliebte Startups, die klein angefangen und sich schnell auf einen hohen Firmenwert gesteigert haben, sind beispielsweise:

- Airbnb – ein Portal, über das man weltweit private Unterkünfte anbieten und auch buchen kann.
- Android – das bekanntes Betriebssystem für Smartphones, das seit 2005 Google gehört.
- Dropbox – ein innovativer, moderner Online-Speicher, über den mehrere Personen zusammenarbeiten können.
- Twitter – der bekannteste Online-Nachrichtendienst, der ursprünglich Odeo hieß und sich auf Podcasts konzentriert hatte.
- Zappos – das größte Online-Schuhgeschäft der Welt, das 2009 von Amazon übernommen wurde.

5 verrückte Geschäftsideen aus aller Welt

Verrückte Geschäftsideen können in die Hose gehen. Doch es gibt auch erfolgreiche Beispiele. Wir haben die 5 verrücktesten Geschäftsideen aufgelistet. Vielleicht inspirieren sie dich ja auch bei deiner Ideensuche.

1. Katzen-Kartenspiel

Verrückte Geschäftsidee: Katzen-Kartenspiel Exploding Kittens

Das Kartenspiel **Exploding Kittens** ist eine der bis jetzt erfolgreichsten über Kickstarter abgehaltenen Kampagnen. Anstatt der benötigten 10.000 US-Dollar, sammelte das Projekt eine Summe von 7,8 Millionen US-Dollar ein. Mittlerweile gibt es nicht mehr nur das Kartenspiel sondern auch die passende App.



2. Luft – in Flaschen abgefüllt

Verrückte Geschäftsidee: Luft in Flaschen – Vitality Air

Das Unternehmen **Vitality Air** wurde 2014 gegründet. Die Geschäftsidee: In Sprühflaschen abgefüllte Luft aus den kanadischen Rocky Mountains. Kaum zu glauben, aber innerhalb von vier Tagen wurde die erste Lieferung von 500 Flaschen verkauft. Bisher ist China Hauptabnehmer der abgefüllten Luft.



3. Kaffee und Kuchen for free

Verrückte Geschäftsidee: Kostenlos Kaffee und Kuchen – Ziferblat

Das Kaffee **Ziferblat** wurde 2011 von Ivan Meetin in Moskau gegründet. Das verrückte daran: Alles im Kaffee ist umsonst. Du zahlst einzig und allein für die verbrachte Zeit dort. Die Idee hat so vielen Menschen gefallen, dass es mittlerweile Filialen verteilt über ganz Europa gibt.



4. Reiseangebote für Kuscheltiere

Verrückte Geschäftsidee: Reisen für Kuscheltiere
– Unagi

Das japanische Reisebüro **Unagi** bietet Reisen für Kuscheltiere an – ohne ihren Besitzer. Vom Tagesausflug bis hin zur mehrtägigen Reise ist alles möglich. Das erlebte der Kuscheltiere wird dann mit der Kamera dokumentiert.



5. Die Scheidungsfotografin

Verrückte Geschäftsidee: Die Scheidungsfotografin
Anstatt Hochzeitspaare in ihren makellosen Klamotten zu fotografieren, hat sich **die Scheidungsfotografin** ein anderes Ziel gesetzt. Frauen dabei fotografieren, wie sie ihr Hochzeitskleid zerreißen oder beschmutzen.



Fazit

Die Angst, beim Schritt in die Selbstständigkeit zu versagen, haben viele Menschen. Mit der richtigen Prise Inspiration und unseren Tipps kannst du zunächst einmal deine eigene Geschäftsidee entwickeln und im Nachgang auf deren Standhaftigkeit prüfen. Mögliche Erfolge kannst du also schon realistisch einschätzen und planen. Beachte jedoch, dass dieser Prozess meistens etwas länger dauert, um abgeschlossen zu werden.

Wenn du also bereit bist, eine Menge Zeit und Herzblut zu investieren, kannst auch du den Schritt in die Selbstständigkeit schaffen!

Impressum

© gruenderkiste.de by OKAY – Akademie & Verlag

Oliver Kühl (Einzelunternehmer)

Büttger Weg 6

41352 Korschenbroich – Glehn

fon +49 (0) 2182 . 871 03 93

fax +49 (0) 2182 . 871 44 79

E-Mail.: info@okay-akademie.de

USt.-Nr.: 211/5058/0046

UID DE122511264 – Finanzamt Grevenbroich

Geschäftsführer:

Diplomkaufmann & Informatikkaufmann Oliver Kühl

Haftungsausschluss (Disclaimer)

Der Autor übernimmt keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen und weiteren Informationen. Haftungsansprüche gegen den Autor, welche sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen, sofern seitens des Autors kein nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt. Alle Angebote sind freibleibend und unverbindlich. Der Autor behält es sich ausdrücklich vor, Teile der Seiten oder das gesamte Angebot ohne gesonderte Ankündigung zu verändern, zu ergänzen, zu löschen oder die Veröffentlichung zeitweise oder endgültig einzustellen.

Bilder u.a. von unsplash.com, pixabay.com, pexels.com – CC0 Creative Common Licence

Geschäftsideen: <https://sevdesk.de/blog/geschaeftsideen-nebenher-selbststaendig/>

Vers. 0904221907



gruenderkiste.de

Wenn Du mit dem Gedanken spielst, Dich selbstständig zu machen, besuch unsere Webseite und nimm Kontakt mit uns auf.

© gruenderkiste.de by OKAY – Akademie & Verlag

Telefon 02182 • 871 03 93

E-Mail: info@okay-akademie.de

Unter

<https://gruenderkiste.de/terminvereinbarung>

kannst Du schnell und einfach einen Termin für **ein kostenloses Kennenlerngespräch** vereinbaren.