

Tipps für Startups in der Gründungsphase mit Frederic Breiler von .garage startups hamburg

Tobias Ziegler, der Gründer von IT-founder.de sprach mit Frederic Breiler, Gründer von .garage startups hamburg. Er ist zertifizierter Gründungsberater und hilft schon seit über 14 Jahren Menschen aus allen Branchen auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit. Nachfolgend haben wir die drei TOP TIPPS aus dem Interview für dich zusammengefasst.



Tobias Ziegler

1. Was sind beim Start meines IT-Unternehmens die wichtigsten Schritte und wie finde ich meine Zielgruppe?

Das Wichtigste ist, dass man ein Geschäftsmodell hat, das funktioniert. Das heißt, dass deine Dienstleistung oder dein Produkt vom Markt auch wirklich nachgefragt wird. Um herauszufinden, ob das was du vorhast auch wirklich funktionieren kann, kannst du zum Beispiel eine Umfrage bzw. eine so genannte Marktforschung starten. Dabei kannst du deine Zielgruppe entweder persönlich oder telefonisch kontaktieren und gehst mit ihnen einen Fragebogen durch. Aber du kannst auch eine Online-Umfrage erstellen. Diese hat den Vorteil, dass du sie schneller, zum Beispiel über E-Mail bzw. Internet-Foren und soziale Netzwerke verbreiten kannst. Ein Nachteil ist, dass keine Interaktion stattfindet und du nicht messen kannst, wer an der Umfrage teilgenommen hat. Deswegen ist immer noch die beste Variante, zumindest anfangs den persönlichen Kontakt zu wählen. So gehst du sicher, dass es genau die Zielgruppe ist, die du adressieren möchtest.

2. Wie wichtig ist der Business Plan für dich als Gründer ?

Einen Business Plan zu erstellen ist in den meisten Fällen sehr hilfreich, um selbst einen Überblick über alle Aspekte deiner Geschäftsidee zu erhalten. Im Textteil beschreibst und planst du detailliert dein Vorhaben. Im Zahlenteil entwickelst du ein Szenario, wie sich dein Business finanziell entwickeln soll. Dadurch siehst du z.B. wie viel Umsatz du benötigst, um nach deinen Wünschen leben zu können. Fällt es dir schwer, starte mit der Kostenplanung, also den privaten und geschäftlichen Ausgaben. Hast du deine Idee schon ganz genau im Kopf und möglicherweise schon die ersten Aufträge in der Tasche, ist der Textteil nicht so wichtig. Allerdings solltest du dir etwas Gedanken über den Außenauftritt, das Marketing sowie deine Chancen und Risiken machen. Beantragst du Fördermittel oder brauchst einen Kredit bei der Bank hingegen, musst du deine Geschäftsidee detailliert mit allen Facetten aufschreiben.

3. Als Selbstständiger hast du jede Menge um die Ohren. Wie kannst du dabei den Überblick behalten und welche Tools sind hilfreich?

Es gibt die zwei großen Bereiche: Die Kundenverwaltung und die Buchhaltung. Zum einen muss natürlich alles was mit dem Kunden zu tun hat, funktionieren. Zum anderen musst du deine administrativen Tätigkeiten, dein Außenauftritt, dein Marketing sowie deine Buchhaltung im Griff haben. Und um dir das Leben etwas zu erleichtern, gibt es einige Tools, die deine Prozesse verschlanken können. Frederic empfiehlt für die Kundenverwaltung das deutsche CRM-Tool Central Station und für die Buchhaltung Lexoffice, Debitoor oder Goodlance. Diese Programme können dir zu einer guten und wichtigen Work Life Balance verhelfen. Denn gönne dir Freizeit, aber ruh dich nicht aus :-). Natürlich muss man geistig und körperlich fit bleiben, aber hinterfrage auch regelmäßig, was du verbessern kannst. Also bleib am Ball, bilde dich fort und beobachte auch hin und wieder deine Konkurrenz.

Noch Fragen? Dann wende dich gerne an Frederic oder Tobias!