

Seit einigen Jahren gibt es bei der Frage, wie es nach dem Studium weitergehen soll, einen neuen Trend – immer mehr Personen träumen davon, sich selbstständig zu machen und ihre eigenen Ideen zu verwirklichen oder weiterzuentwickeln. 2020 wurden rund 13% mehr Startups in das Handelsregister eingetragen als 2019¹. Und auch wenn die Zahl der Gründungen seit Jahren in manchen Bereichen rückläufig sein mag, so machen sich dennoch jedes Jahr mehr als eine halbe Million Deutsche selbstständig². Hiervon zeugt auch die **Social Innovators Challenge**, die einmal im Jahr vom Servicezentrum Forschung und Technologietransfer (SFT) und vom Career Centre durchgeführt wird. Um beim Gründen erfolgreich zu sein und sich mit seiner Idee langfristig auf dem Markt zu etablieren, sollte man Kompetenzen aus den verschiedensten Bereichen besitzen.

Hierzu gehören neben Fach- und Methodenkompetenzen auch zahlreiche persönliche und soziale Kompetenzen, etwa die unumgängliche Teamarbeit oder auch unternehmerisches und juristisches Wissen.

Leitfragen

Persönliche Kompetenzen

- Wie gehe ich mit Stress um?
- Wie arbeite ich unter Druck?
- Wie stehe ich zur (Selbst-)Reflexion? Wie ist mein Umgang mit Kritik?
- Bin ich ehrgeizig und einsatzbereit?
- Bin ich bereit, für meinen Traum Risiken in Kauf zu nehmen?
- Wie groß ist mein Selbstvertrauen?
- Bin ich kreativ?
- Lerne ich gerne dazu? Bin ich neugierig?
- Kann ich mit Rückschlägen umgehen?
- Kann ich andere überzeugen und motivieren?

Soziale Kompetenzen

- Kann ich ein Team zielführend zu einem Ergebnis führen?
- Kann ich damit umgehen, nicht alles alleine schaffen zu können?
- Kann ich Aufgaben auch delegieren?
- Arbeite ich gerne im Team?
- Wie kommunikationsbereit bin ich?
- Kann ich wertschätzend kommunizieren?
- Wie ausgeprägt ist meine Empathie?
- Bin ich bereit von anderen (Steuerberatern, Controllern, Beratern, etc.) Ratschläge anzunehmen?

Unternehmerisches Wissen

Branchenkenntnisse:

- Wie gut kenne ich die Branche, in der ich mich platzieren möchte?
- Bin ich vertraut mit etwaigen Konkurrenten?
- Wie gut kenne ich mich in der Materie aus, die den Gegenstand meiner Gründung darstellt?
- Kann meine Idee überhaupt funktionieren? Gibt es meine Idee in irgendeiner Form schon auf dem Markt?
- Welche Umsätze und Gewinne werden erzielt?

Finanzen:

- Habe ich kaufmännisches Interesse (Steuervorgaben, Buchhaltung)?
- Bin ich (zumindest theoretisch) vertraut mit der Buchführung eines Unternehmens?
- Kann ich mir vorstellen, (mit Unterstützung) einen Finanzplan zu erstellen und zu verstehen?
- Bin ich vertraut mit Fördermöglichkeiten für Existenzgründer:innen?
- Kenne ich auch mögliche Absicherungen?

Marketing:

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse sind wichtig. z.B.: Wie ermittle ich den optimalen Preis für mein Angebot?

Bin ich vertraut mit dem Erstellen von Vertriebsplänen?

Wie steht es um meine Kommunikationskompetenz? (Wie will ich auftreten/wahrgenommen werden? Wie kann ich meine Kunden überzeugen?)

Kenne ich den Kundennutzen für mein Produkt/Dienstleistung?

Wie steht es um meine Fachkenntnisse im Vertrieb?

Methoden:

Bin ich in der Lage, einen Businessplan (z.B. Business-Modell Canvas) zu erstellen?

Wie vertraut bin ich mit Marktanalysen?

Wie geübt bin ich im Umgang mit Formalitäten?

Wie geübt bin ich im Netzwerken?

Wie vertraut bin ich mit Marketingstrategien?

Weiß ich, welche Lizenzen ich brauche und wie ich diese bekomme?

Digitale Kompetenzen

Wie vertraut bin ich mit Social Media Marketing?

Möchte ich meine Geschäftsprozesse über das Internet abwickeln?

Wie gut kenne ich mich mit E-Business aus?

Juristisches Wissen

Welche Rechte habe ich als Selbstständiger?

Welche Vorschriften habe ich bei meinem Gewerbe zu beachten?

Wie gut kenne ich die Gewerbeordnung?

Wie gut verstehe ich Verträge und rechtliche Vorgaben?

Quellen

¹ <https://www.businessinsider.de/gruenderszene/business/13-prozent-mehr-startup-gruendungen-2020/>

² <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/183869/umfrage/entwicklung-der-absoluten-gruenderzahlen-in-deutschland/>.

