

# Die Erfolgsformel

## Daten

Autor: Torsten Montag

Version: 1.0

## Hinweis

Dieses E-Book kann kostenlos geladen, weitergegeben sowie auf Ihrer Website zum Download angeboten werden.

## Inhaltsverzeichnis

Die Erfolgsformel.....	3
Die einzelnen Parameter der Formel .....	3
BIERBAUCH .....	5
REIZBAR.....	7
FUNKUHR .....	9
SKANDAL.....	11
SPANIER.....	13

## Die Erfolgsformel

$$E = \frac{(Hobby + Nische) \times N + (Preis + Tage) \times E + BIERBAUCH \times REIZBAR}{FUNKUHR + SKANDAL \times (SPANIER + rosarote Brille)}$$

## Die einzelnen Parameter der Formel

Welche Bedeutung kommt den einzelnen Parametern der Formel zu? Die nachfolgenden Begriffserläuterungen führen Sie durch die Formel und damit zur Prüfung Ihrer Geschäftsidee und Ihres unternehmerischen und persönlichen Umfeldes.

Testen Sie mit Hilfe der Erfolgsformel Ihre Erfolgsaussichten.

Hobby

Konnte der Unternehmer sein Hobby zum Beruf machen, rechnen Sie in der Formel mit der Zahl 2, ansonsten verwenden Sie die 1.

Nische

Arbeitet der Unternehmer in einer [Marktnische](#) verwendet man die 2, ist das nicht der Fall nehmen Sie zur Berechnung die 1.

N = Nachfrage

Wie hoch die Nachfrage nach einem Produkt ist, kann man am besten mit einem Test etwa bei [ebay](#) herausfinden. Nachdem man ein Produkt versuchsweise eingestellt hat, lehnt man die Gesamtnachfrage an dieses Produkt (oder an mehrere) an. Wie viele Beobachter und Bieter interessieren sich für den oder die Artikel? Aus diesen Daten kann man eine künftige Nachfrage des Produktes oder der Leistung ableiten. Vergeben Sie eine 1 für keine oder geringe Nachfrage, eine 2 für eine mittlere bis hohe Nachfrage.

### Preis

Können Sie die Dienstleistungen und Produkte zu guten Preisen beschaffen, so vergeben Sie eine 2. Sind die Preise im Gegensatz zum Wettbewerb nicht besonders lukrativ, kommt leider nur die 1 in Frage.

### Tage

Ist die Lieferdauer, Lieferzeit oder die Reaktionszeit der Beschaffung von Dienstleistungen und Produkten lang, so rechnet man mit der 1, ist Sie kurz wird die 2 verwendet.

### E = Eigenproduktion

Kann der Unternehmer die benötigten Produkte selbst herstellen oder die Dienstleistungen selbst erbringen wird mit dem Faktor 2 gerechnet, sonst nimmt man die 1.

## BIERBAUCH

Schätzen Sie die Qualitäten Ihres Beraters ein. Sind Sie zufrieden oder lässt die Leistung zu wünschen übrig oder wird Sie überhaupt nicht angeboten?

### Bewertung

Hier ist die Bewertung der Geschäftsidee oder anderer Informationen durch den Berater gemeint. 2, wenn gute bis sehr gute Bewertungen abgegeben werden, sonst die 1.

### Informationen

Welche Informationen gibt Ihnen der Berater? Haben Sie das Gefühl nur Standardinformationen (1) zu bekommen oder sind die Informationen genau auf Sie zugeschnitten (2)?

### Entscheidungen

Hat der Berater die Eigenschaft Entscheidungen selbstständig zu treffen oder müssen Sie ihm ständig sagen, was zu entscheiden ist? Ein schlechtes Zeichen: Sie müssen ständig zwischen angebotenen Alternativen des Beraters wählen. So zieht er sich der Berater aus der Affäre und überlässt letztlich Ihnen die Entscheidung und somit das Risiko. Sind Sie zufrieden, dann eine 2, sonst eine 1.

### Recherche

Können Sie erkennen, ob der Berater Informationen in Nachschlagewerken oder ähnlicher Literatur recherchiert? Oder weiß er alles aus dem Kopf, gegebenenfalls noch aus dem Internet? Ein guter Berater muss sich auch für die Recherche Zeit nehmen und kann nicht alles sofort wissen. Vergeben Sie auch hier wieder Ihre Punkte: Sind Sie mit dem Rechercheverhalten Ihres Beraters zufrieden verwenden Sie die 2, ansonsten rechnen Sie mit der 1 weiter.

### Beratung

Sind Sie mit der allgemeinen und speziellen Beratung Ihres Beraters zufrieden, rechnen Sie mit der 2, andernfalls tragen Sie in die Formel die 1 ein.

### Analyse

Wie schätzen Sie das Analyseverhalten des Beraters ein? Hinterfragt er Ihre Aussagen oder nimmt er alles als gegeben hin? Auch hier vergeben Sie wieder die 2, sofern Sie zufrieden sind, andernfalls die 1.

### Controlling

Mit dem Stichwort Controlling ist in dieser Formel das Verhalten des Beraters hinsichtlich seiner Berechnungen für den Unternehmer gemeint. Hat der Berater für Sie bereits eine Rentabilitätsvorschau erstellt? Haben Sie mit ihm schon mal Preise kalkuliert oder ermittelt? Hat der Berater mit ihnen den Finanzierungsbedarf und Kapitalbedarf ermittelt? All diese Berechnungen sollten im Vorfeld zur Existenzgründung durchgeführt werden, so dass Sie auch hier den Berater bewerten können: Mit 2, wenn Sie zufrieden waren, ansonsten wieder die 1.

### Hilfe

Sofern der Unternehmensberater auch unaufgefordert Hilfe anbietet oder auf Themen eingeht, welche von Ihnen nicht nachgefragt wurden, können Sie seine Hilfe oder Engagement mit der 2 schätzen, andernfalls ist die 1 zu verwenden.

## REIZBAR

In diesem Bereich versuchen Sie sich selbst in Bezug auf einen externen Berater einzuschätzen. Damit wird ihr Einfluss als Unternehmer auf den Berater bewertet. Sofern Sie einen positiven Einfluss ausüben, potenziert sich der externe Beratungseffekt des Unternehmensberaters.

### Realistisch

Schätzen Sie Ihre Situation für gewöhnlich realistisch ein dann können Sie an dieser Stelle die Zwei verwenden andernfalls die 1.

### Enthusiastisch

Gehen Sie mit viel Enthusiasmus (2) an die Arbeit oder plätschert (1) es eher so vor sich hin?

### Ideenreich

Kommen viele Ideen von Ihnen als Unternehmer und Existenzgründer, sollten Sie an dieser Stelle eine 2 vergeben. Ist der Berater der Ideenlieferant, so rechnen Sie mit der 1 weiter.

### Zuarbeitend

Die Zuarbeit ist für den Berater sehr entscheidend und hilfreich. Muss er sich alle Informationen mühsam selbst organisieren oder ihnen aus der Nase ziehen, gibt es an dieser Stelle leider nur eine 1. Tragen Sie viele Tätigkeiten zum Beratungsgespräch bei, bereiten beispielsweise Übersichten vor oder recherchieren bereits diverse Themen, können Sie mit der 2 rechnen.

### BWL-Kenntnisse

Schätzen Sie sich selbst ein, wie gut sind Ihre BWL-Kenntnisse? Haben Sie einen [kaufmännischen Beruf](#), ein Studium oder einen vergleichbaren Bildungsweg abgeschlossen, rechnen Sie mit der 2, andernfalls mit der 1.

### Aufnahmefähiger Anwender

Sind Sie in der Lage dem Unternehmensberater für einen längeren Zeitraum zuzuhören und dem Thema inhaltlich zu folgen? Wenn Sie das Ganze dann noch in der Praxis anwenden und umsetzen können, kann man durchaus von einem fähigen Anwender oder Umsetzer sprechen, so dass Sie sich in dieser Kategorie die 2 geben können, andernfalls die 1.

Reell

Verhalten Sie sich im Geschäftsbetrieb angemessen, ehrlich, anständig und ordentlich, so können Sie von sich selbst behaupten, Sie seien reell. In diesem Fall geben Sie sich eine 2, sollten Sie bedenken haben, lieber mit der 1 weiter rechnen.



## FUNKUHR

Die Funkuhr hat in unserer Formel den Zweck, die äußeren Einflüsse, welche den Unternehmer in seiner Tätigkeit hemmen, darzustellen. Darunter verstehen sich insbesondere gewollte und ungewollte Unterbrechungen seiner regelmäßigen Arbeit.

### Familie

Die Familie steht in der Regel immer im Gegensatz zum unternehmerischen Erfolg. Verbringt der Unternehmer viel Zeit mit seiner Familie, kann er im Unternehmen weniger Zeit verbringen. Man sollte hier einen guten Mittelweg finden, um weder das Geschäft noch die Familie zu vernachlässigen. Entscheiden Sie selbst, ob Sie eher der Familienmensch (1) sind oder ob Sie mehr für das Geschäftsleben (2) plädieren.

### Urlaub

Ebenso wie die Familie ist auch der Urlaub eine kontraproduktive Zeit für den Geschäftsbetrieb. Planen Sie pro Jahr viel Urlaub, so rechnen Sie mit der 1, können Sie auf Urlaub durchaus mehrere Jahre verzichten, können Sie mit der 2 weiter rechnen.

### Naturgewalten

Unter Naturgewalten wird bei wetterabhängigen Unternehmern in der Formel insbesondere der unwillkürliche Einfluss der Natur auf die Geschäftstätigkeit verstanden. Sofern Sie also Handwerker oder Unternehmer mit überwiegender Tätigkeit im Freien sind, sollten Sie mit der 1 rechnen, ist ihr Arbeitsplatz überwiegend im Büro oder im Trockenen, wird mit der 2 gerechnet.

### Krankheiten

Auch Krankheiten hemmen den Unternehmer, seine Tätigkeit und damit den unternehmerischen Erfolg des Geschäftes. Neigen Sie häufig zu Krankheiten, haben vielleicht sogar chronische Erkrankungen oder eine Behinderung? Sind Ihre Mitarbeiter häufig krank oder entsprechend gesundheitlich anfällig rechnen Sie mit der 1, ansonsten mit der 2.

### Unterbrechungen

Lassen Sie sich durch andere Personen, Familienmitglieder oder Verwandte leicht ablenken oder unterbrechen? Können Sie in ihrer täglichen Arbeit durch E-Mails, Skype, Facebook oder [Twitter](#) häufig

abgelenkt werden? Wenn das der Fall ist, rechnen Sie bitte mit der 2 weiter, andernfalls mit der 1.

### Haus und Hof

Wenn Sie mit ihrem Haus, Ihrer Wohnung oder Ihrem Garten regelmäßig viel zu tun haben und dies auch nicht während ihrer Tätigkeit als Unternehmer ändern können, rechnen Sie mit der 1. Können Sie derartige Verpflichtungen delegieren oder ganz abschalten können Sie mit der 2 rechnen.

### Regierung

Unter dem Stichwort Regierung sind sämtliche politischen und bürokratischen Maßnahmen von Städten, Gemeinden, Landkreisen oder Bundesländern gemeint, welche ihnen das Leben als Unternehmer schwer machen. Darunter ist im Wesentlichen die Bürokratie und Ihre Fähigkeit der Abwicklung und Bewältigung dieser zusätzlichen Belastung zu verstehen. Kommen Sie recht gut mit dem zusätzlichen Papierkram klar, dann die 2. Haben Sie Angst oder regelmäßig Panik, wenn es um Formulare, Finanzamt oder Krankenkassen geht? Neigen Sie auch dazu, diese Dinge liegen zu lassen oder zu verdrängen? Dann lieber doch die 1.

## SKANDAL

Dieser Bereich umfasst die Tugenden und Charaktereigenschaften des Unternehmers oder Gründers. Sie sind nicht zu verwechseln mit denen die unter REIZBAR aufgelistet sind.

### Selbstüberschätzung

Neigen Sie zur Selbstüberschätzung oder haben Sie schon öfters gehört, dass Bekannte oder Verwandte Ihnen diese Eigenschaft anlasten? Dann sollten Sie an dieser Stelle lieber mit der 1 rechnen, andernfalls die 2.

### Konzeptlosigkeit

Wenn Sie in der Vergangenheit festgestellt haben, dass Sie keinen richtigen Plan für eine Tätigkeit parat haben, könnte sich dies auch im unternehmerischen Bereich fortsetzen. Dann sollten Sie in der obigen Formel mit der 1 rechnen, wenn Ihnen eine Arbeit ohne Konzept und Plan vollkommen fremd ist, rechnen Sie mit der 2.

### Angeber

Kaufen Sie sich gerne teure Sachen, große Autos und andere Prestigeobjekte, um ihren Freunden und Bekannten zu imponieren, sollten Sie der Ehrlichkeit halber hier mit der 1 rechnen, andernfalls mit der 2.

### Notsituation

Gründen Sie das Unternehmen aus einer persönlichen Notsituation heraus, etwa Arbeitslosigkeit? Dann rechnen Sie bitte mit der 1, sind Sie finanziell abgesichert und werden nicht aufgrund einer derartigen Situation in die Selbstständigkeit gedrängt, können Sie beruhigt mit der 2 rechnen.

### Desinformiert

Desinformierte Menschen wurden gezielt von anderen Menschen mit falschen Informationen versorgt. Haben Sie das Gefühl gehabt, dass in der Vergangenheit Ihnen bewusst jemand etwas Falsches erzählt hat, um ihnen den Schritt in die Selbstständigkeit leichter zu machen? Dann sollten Sie auf jeden Fall mit der 1 rechnen, im anderen Fall mit der 2.

### Ahnungslosigkeit

Wenn Sie ein Mensch sind der in Sachen Selbstständigkeit, Eigenverantwortung und wirtschaftliche Themengebiete eher keine Ahnung hat,

sollten Sie im Bereich Ahnungslosigkeit mit der 1 rechnen, andernfalls mit der 2.

### Leichtgläubigkeit

Wenn Sie von ihren Mitmenschen häufig veralbert oder hinters Licht geführt werden, könnte das an Ihrer Leichtgläubigkeit liegen. Sie glauben schnell und ohne große Überzeugungskraft das, was man Ihnen erzählt, dann rechnen Sie mit der 1, andernfalls mit der 2.

## SPANIER

Der SPANIER verstärkt in unserer Formel die Charaktereigenschaften des Gründers. Wenn Sie also häufig von unten stehenden Personen umgeben sind oder sich an entsprechenden Orten aufhalten, wirkt sich das in der Regel negativ auf den Unternehmenserfolg aus, denn es verstärkt die negativen Charaktereigenschaften des Unternehmers.

### Stammtisch

Rechnen Sie mit der 2, wenn Sie regelmäßig (wenn auch nur einmal im Monat) in eine Gaststätte an einen Stammtisch gehen, um dort mit Menschen über Gott und die Welt zu sprechen und ein Glas Bier oder auch zwei zu trinken. Am Stammtisch werden häufig viele unsinnige Sachen hinsichtlich Buchführung, Selbständigkeit und Steuern, Finanzamt und Krankenkasse, aber auch unsinnige Geschäftsideen oder gespenstische andere Geschichten erzählt. Das trägt nicht sonderlich viel zur seriösen und erfolgreichen Geschäftseröffnung bei. Wenn dies dann auch noch mit ihrer Leichtgläubigkeit gepaart wird, ist das selbstverständlich eine tödliche Kombination. Also, Stammtisch ja: 1, Stammtisch nein: 2.

### Privatfernsehen

Sehen Sie in Ihrer Freizeit mehr Privatfernsehen als Sendungen des öffentlich-rechtlichen Fernsehens, dann werden Sie in ihrer Entscheidungsfindung mitunter mehr beeinflusst als jemand der häufig ARD oder ZDF sieht. Rechnen Sie also mit der 2, wenn Sie weniger Privatfernsehen konsumieren und mit der 1 wenn Sie überwiegend Privatfernsehen sehen.

### Arbeitskollegen

Haben Sie viele Arbeitskollegen, die ihnen häufig beruflich und privat Tipps geben, sollten Sie mit der 1 rechnen, arbeiten Sie vielleicht sogar allein, dann können Sie mit der 2 rechnen. Die Arbeitskollegen sind in diesem Fall auf ihr derzeitiges Arbeitsverhältnis bezogen, so dass Sie Ihre Entscheidung hinsichtlich der Existenzgründung zum Vorfeld beeinflussen könnten.

### Nachbarn

Auch die Nachbarn reden ihnen häufig rein. Das kann selbstverständlich auch im Zuge der Vorbereitung einer Selbstständigkeit sein. Ist das bei Ihnen der Fall, rechnen Sie mit der 1, haben Sie vielleicht gar keine Nachbarn oder welche, mit denen Sie nicht sprechen, können Sie mit der 2 rechnen.

### Internet

Auch das Internet ist ein Einflussfaktor auf die Persönlichkeit und die Entscheidungsfindung und kann daher die negativen Charaktereigenschaften eines Menschen zusätzlich negativ beeinflussen. Insbesondere bei einer Unternehmensgründung könnte dies schwerwiegende Folgen haben. Wenn Sie also häufig Informationen aus dem Internet beziehen, rechnen Sie mit der 1, andernfalls mit der 2.

### Eltern

Die lieben Eltern können einem fast in jeder Lage das Leben versüßen, aber auch erschweren. So haben Sie auch einen gewissen Einfluss auf die Entscheidungsfindung, welcher in der Formel nicht unbeachtet sein darf. Sollten Sie Ihre Eltern also häufig um Rat fragen und haben Sie auch in der Vergangenheit sehr oft auf Sie gehört und das befolgt, was Sie vorgeschlagen haben, sollten Sie in der obigen Formel mit der 1 rechnen, andernfalls mit der 2.

### Resignierte

Haben Sie regelmäßig mit Leuten zu tun, die bereits in der Vergangenheit selbstständig waren, dies jedoch aus persönlichen Gründen aufgeben mussten? Sind das Leute, die aufgrund des eigenen Unverständnisses zu wirtschaftlichen Zusammenhängen, Buchführung oder Kalkulation die Selbständigkeit aufgeben mussten? Dann sollten Sie auf jeden Fall mit der 1 rechnen, haben Sie zu solchen Menschen keinen Kontakt, können Sie mit der 2 rechnen.

### rosarote Brille

Wird Ihnen als Existenzgründer nachgesagt, Sie würden Dinge häufig durch die rosarote Brille sehen oder beschäftigen Sie sich schon mehrere Monate oder gar Jahre mit ihrer eigenen Geschäftsidee und dem Wunsch sich selbstständig zu machen, müssen Sie auf jeden Fall mit der 1 rechnen, haben Sie mit der rosaroten Brille kein Problem, können Sie mit der 2 rechnen.