

Ing. Schönberg Christian

Softwareentwicklung

Einzelpreis: kostenlos



Ing. SCHÖNBERG Christian *
Softwareentwicklung

Schallermühle 6/5,

A-4844 Regau

christian@schoenberg.co.at

*) Einzelunternehmen
SCHÖNBERG gegründet 2002
© 2002 - 2016

[Impressum hier klicken](#)



Ing. Schönberg Christian

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

<http://schoenberg.company>

Allgemeines:

Bootstrapping bedeutet im Wesentlichen, dass die **Gründung** des Unternehmens, sowie auch die weitere **Entwicklung** von Projekten, Investitionen usw. ausschließlich mit **eigenem Geld** und daher auch **ohne Fremdkapital** umgesetzt werden. Dies kann einerseits **Vorteile** bringen, aber birgt natürlich auch bestimmte **Risiken** und daher auch mögliche **Nachteile**. Daher ist es zumeist vom jeweiligen Unternehmen individuell zu beurteilen, ob eine **Bootstrapping-Strategie** vorteilhaft und daher ratsam sein könnte oder nicht. Ursprünglich kommt diese aus dem englisch stammende Bezeichnung "**Bootstrapping**" aus dem Bereich "Selbsthilfe" und bedeutete so viel wie: etwas aus **eigener Kraft** ohne fremde Unterstützung schaffen bzw. dieses zu versuchen.



Voraussetzungen:

Wie obig schon erwähnt, sind aber bestimmte **Voraussetzungen** dafür nötig, ohne die eine **Bootstrapping Strategie** möglicherweise auch abzurufen wäre.

- **eigenes Geld**: es kommt dabei nicht auf die Summe an, sondern darauf, ob die Gründung des Unternehmens, die **Entwicklung der Produkte** und/oder **Dienstleistungen** bis hin zu einer ->

ersten **verkaufsfertigen Version**, sowie auch die anfänglichen Kosten für die notwendigen **Marketingmaßnahmen** damit getragen werden können. Dabei müssen auch Kosten z.B. für die **Miete**, **Versicherungen**, **Steuern**, **Krankenversicherungen**, usw. berücksichtigt werden.

- **Fokus auf rasche Umsätze**: dabei ist es zumeist notwendig, dass möglichst schnell ein Umsatz erzielt werden kann. **Geschäftsmodelle** für die eine **längere Entwicklungszeit** erforderlich ist bzw. im Marketing ein **intensiverer Überzeugungsaufwand** notwendig ist, sind mit Bootstrapping zumeist deutlich **schwieriger** umzusetzen. Es wird aber auch teilweise praktiziert, dass sich Gründer **vorübergehend** mit z.B. kleineren **Freelancer-Aufträgen**, usw. finanzieren und damit die **Entwicklungs- und Vermarktungskosten** für das geplante Projekt, Produkt(e) und/oder die Dienstleistungen getragen werden.

- **Risikobereitschaft**: bei der Gründung bzw. Entwicklung von Unternehmen, Projekten, Produkte, usw. sollte aber immer auch einkalkuliert werden, dass z.B. aus Kostengründen die **Ermittlung** bzw. der **Zugang zur Zielgruppe** nicht ausreichend gelingt, von der Zielgruppe das Produkt, Dienstleistung, usw. **nicht angenommen** (z.B. Mehrwert oder Nutzen für Zielgruppe nicht erkennbar, ..) wird bzw. zu viel **Überzeugungsaufwand** notwendig wäre, aber auch dass die Zielgruppe evtl. nicht bereit ist, entsprechende **Kosten** für die **Nutzung** Ihrer Produkte oder Dienstleistungen auszugeben, die aber für **Wartung**, **Support**, **Weiterentwicklung** und weitere **Vermarktung**, usw. notwendig sind. ->

Voraussetzungen

->

- **Effizienz:** Dabei ist **Sparsamkeit** zumeist zwangsläufig notwendig, aber ein sehr wichtiger Faktor stellt dabei die **Effizienz** dar. Alles selbst machen, sollte daher nicht zwangsläufig bedeuten, z.B. für das angebotene Produkt, Dienstleistungen, usw. auch notwendige **anderweitige Medien** zu erstellen, die evtl. nicht der **Kernkompetenz** entsprechen und daher möglicherweise **nicht effizient** bzw. nur mit vergleichsweise sehr **hohem Arbeitsaufwand** umgesetzt werden können.

- **Fokus auf Vertrieb:** Es muss zuvor aber auch unbedingt berücksichtigt werden, ob entweder **ausreichende Erfahrung** im Bereich **Verkauf** und **Marketing** vorhanden ist bzw. diese im Rahmen eines **Outsourcings** finanziell tragbar sind.

Vorteile

Vorteile von Bootstrapping:

- diese Unternehmen sind aufgrund des geringeren Kapitals zumeist **schlanker** und **effizienter**

Nachteile, Risiken

- außerdem können **Entscheidungen** (zumeist ohne eine notwendige anderweitige Zustimmung, z.B. Fremdkapitalgeber, usw.) evtl. **schneller** und **einfacher** umgesetzt werden

- sofern die **Umsetzung** der Bootstrapping-Strategie gelingt, so wurde diese auch **aus eigener Kraft** und nicht mit Hilfe der **Unterstützung** (finanziell, **Erfahrung**, ..) und dem Einfluss von anderen Unternehmen, **Fremdkapitalgebern**, Investoren erzielt.

Nachteile von Bootstrapping:

- **risikoreichste Finanzierungsstrategie:** das geplante Vorhaben kann auch bereits auf halbem Weg unterbrochen und möglicherweise zwangsläufig beendet werden, wenn z.B. das eigene **Kapital erschöpft** ist

- **zumeist deutlich langsames Wachstum:** dabei ist natürlich zu berücksichtigen, dass für viele effiziente **Werbe- und Vermarktungsmöglichkeiten** zumeist auch mehr Kapital erforderlich wäre und daher möglicherweise **nicht genutzt** werden können

- **weniger Erfahrung:** da Bootstrapping-Unternehmen zumeist aus vergleichsweise wenigen Gründungmitgliedern (auch als Ein-Personen-Unternehmen möglich) bestehen, gestaltet es sich zumeist **schwieriger alle** notwendigen **Bereiche** (Entwicklung Produkt/Dienstleistung, Verkauf, Erstellung der Unterlagen und Medien für die Vermarktung, usw.) **abdecken** zu können.

schoenberg – think **MINI**

<http://schoenberg.co.at>

Ing. Schönberg Christian

Weitere tolle und kostenlose Softwaretools unter:

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

FAZIT:

Gründe für eine **Bootstrapping-Strategie** können entweder in der **Überzeugung** der Gründer liegen, aber in der Praxis auch oftmals daran, dass z.B. **keine Investoren** bzw. **Kapitalgeber** gefunden bzw. vom Vorhaben überzeugt werden können.



web &
software



schoenberg