

Thema: Die Sünden bei der Existenzgründung

Autor: Gert Podszun, Senior Coach

Nicht durchdachte Vision, mangelhafte Vorbereitung der Planung, Finanzierungslücken können dazu führen, dass das Abenteuer der Existenzgründung in einem Untergang endet. 20 Prozent der Gründungen scheitern erfahrungsgemäß innerhalb der ersten drei Jahre. Fast die Hälfte gibt nach fünf Jahren auf.

Auf welche möglichen Sünden Existenzgründer/innen bei ihren Projekten achten sollten, lesen sie hier:

Sünde 1: Die Idee ist wichtiger als der Kunde

41 Prozent haben laut DIHK-Gründer-Report aus dem Jahre 2006 Probleme bei der konkreten Beschreibung des Nutzens ihrer Idee. Wenn die Begeisterung groß ist, ist damit die Idee noch nicht markt- oder kundenreif. Mit der Geschäftsidee muss die Frage eng verbunden sein, welchen Nutzen man für den Kunden stiften will, damit das Produkt oder die Dienstleistung auch gekauft wird. Braucht der Kunde das Produkt wirklich? Welchen Nutzen hat er davon?

Sünde 2: Das Konzept zur Idee ist nicht entwickelt

Ohne intensive schriftliche Planung wird das Projekt der Existenzgründung nicht gelingen. Dazu erstellt man einen Geschäfts- oder Businessplan, der 20 bis 45 Seiten umfassen kann. Hier sollen alle Aspekte des Gründungsvorhabens zusammengefasst werden: Die Idee und der Kundennutzen, das wirtschaftliche Umfeld, Mitbewerber, das Vertriebskonzept, die einzelnen Schritte der Realisierung, die Organisation, die Chancen und Risiken, die Finanzierung und die Qualifikation des Managements und deren Lebensläufe.

Für diese Arbeit Existenzgründer/innen drei bis sechs Monate vorsehen.

Sünde 3: Lückenhafte Finanzierung

Aus dem Militär gibt es eine strategische Erfahrung: Man soll immer Reserven bilden. Das gilt für Existenzgründer bezogen auf die Bildung von Finanzpuffern. Verzögerungen sind manchmal nicht zu vermeiden, Unwägbarkeiten können nicht ausgeschlossen werden. Die Anlaufphase für das Projekt soll nicht zu kurz geplant werden. Man bedenke, dass manche Kunden nicht sofort bezahlen. Nach Angaben des Instituts für Mittelstandsforschung führen gerade solche unbezahlten Rechnungen in 68 Prozent zur Insolvenz.

Um das zu vermeiden, sollten Gründer/Innen Reserven einplanen. Mit Beginn des Projektes wird empfohlen, die Einnahmen und Ausgaben kontinuierlich detailliert zu erfassen.

Sünde 4: Man ist nicht allein auf dem Markt

Die Mehrzahl aller Gründer/Innen analysieren ihren Markt nicht ausreichend. Eine gute Idee ist nicht zwangsläufig neu. Wenn bereits andere Unternehmen mit einem ähnlichen Produkt oder Dienst existieren, müssen die Gründer/Innen Alleinstellungsmerkmale heraus arbeiten. Das gelingt auch durch eine konkrete Analyse der Leistungen der Wettbewerber und Anforderungen der Kunden.

Sünde 5: Betriebswirtschaftliche Kenntnisse fehlen

63 Prozent der Gründer, die aktuell den Beratern der Kammern ihre Geschäftsidee präsentierten, haben den IHKs zufolge kaufmännische Defizite, zitiert StartingUp. Besonders bedenklich seien die Kenntnisse arbeitsloser Gründer. 22 Prozent würden den zu erzielenden Umsatz unrealistisch hoch einschätzen. Hilfe erhalten Gründer in Kursen, Seminaren und Trainings in Betriebswirtschaft, wie StartingUp empfiehlt. Diese werden von Kammern, Arbeitsagenturen, Branchenverbänden, Hochschulen, regionalen Gründungsnetzwerken oder auch von den ehrenamtlich arbeitenden Berater von ALT HILFT JUNG NRW e.V. angeboten. Auch Gründungswettbewerbe können helfen.

Sünde 6: Streit innerhalb des Gründerteams

Nach Angaben des Bonner Instituts für Mittelstandsforschung ist Streit innerhalb des Gründerteams bei 4 Prozent der Insolvenzen Grund für die Pleite, zitiert StartingUp das Institut. Experten empfehlen, die Kompetenzen klar zu verteilen und für den Fall einer Trennung vorab Regeln festzulegen. Hilfreich könne demnach auch ein Notfallplan sein. Darin sollten die Gründer/Innen festlegen, was passiert, wenn jemand aus dem Team aussteigt oder ein Gründer/in krank wird.

Sünde 7: Mangelnde Lernbereitschaft aus Fehlern

Wichtiger als Fehler zu vermeiden und sich aus Angst vor ihnen hemmen zu lassen, ist es, aus Fehlern zu lernen. Der Vorteil liegt in der Regel darin, dass man die meisten Fehler nur einmal begeht. Es sei außerdem wichtig, frühzeitig professionelle Beratung zu suchen, wenn Probleme auftauchen. So können die KfW Mittelstandsbanken oder die Industrie- und Handelskammern (IHK) mit Gesprächen, Kontakten und gezielten Coaching-Maßnahmen helfen, wie StartingUp empfiehlt.