

Hürden kennen – Hürden nehmen

Auf dem Weg zum eigenen Unternehmen (und auch nach der Eröffnung) müssen Sie mit jeder Menge Hindernisse rechnen. Stellen Sie sich darauf ein und informieren Sie sich über die verschiedenen Fallstricke und Hürden, um ihnen rechtzeitig auszuweichen.

Nach einer Untersuchung der KfW Mittelstandsbank (ehem. DtA) stehen die folgenden „Pleite-Ursachen“ fast alle direkt oder indirekt mit der Gründer-Person in Verbindung:



11

● Finanzierungsmängel

Viele Gründer haben bei der Gründungsfinanzierung oft ihren kurzfristigen Kapitalbedarf (um laufende Rechnungen zu bezahlen) falsch eingeschätzt und daraufhin ihre Liquidität falsch geplant. Probleme gibt es in dieser Situation vor allem dann, wenn Kunden schleppend oder vielleicht überhaupt nicht zahlen. Gefährlich auch: ein zu hoher Preis bei einer Unternehmens-Übernahme.

Tipp: Kapitalbedarf sorgfältig berechnen (s. „Was soll der Spaß kosten? Kapitalbedarf“).

● Informationsdefizite

Gründer wissen oft zu wenig vom Marktgeschehen. Sie überschätzen z. B. die Nachfrage für ihr Produkt oder ihre Dienstleistung und unterschätzen die Konkurrenz.

Tipp: Sorgfältige Kunden- und Konkurrenzanalyse (s. „Von der Geschäftsidee zum Unternehmensplan: Das Konzept“; „Kunden und Konkurrenz immer im Blick: Marketing“).

● Qualifikationsmängel

An der fachlichen Qualifikation mangelt es bei Gründern so gut wie nie. Dafür umso mehr an kaufmännischen und unternehmerischen Kenntnissen. Gerade die Branchenerfahrung ist aber der Schlüssel zum Erfolg.

Tipp: Defizite ausgleichen (s. „Gewusst wie: Know-how für Existenzgründer“).

● Planungsmängel

Hier gibt es zwei Mangel-Varianten: Entweder ist die Planung des Unternehmens-Aufbaus fehlerhaft oder die Planung ist gut, wird aber nicht eingehalten.

Tipp: Planung in Schritte zerlegen und Erledigtes abhaken (s. „Von der Geschäftsidee zum Unternehmensplan: Das Konzept“).

● Familienprobleme

Familiäre Probleme sind umso einflussreicher, je kleiner ein Unternehmen ist. Gravierend ist hier vor allem, wenn der Ehepartner die familiären Belastungen gerade in der Anfangsphase nicht oder nicht länger hinnehmen will.

Tipp: Von vornherein mit Partnerin oder Partner gemeinsam planen (s. „Sind Sie ein Unternehmertyp? Die Familie im Nacken: Probleme und Lösungen für Existenzgründerinnen“).

● Überschätzung der Betriebsleistung

Viele Gründer schätzen die Leistungsfähigkeit ihres Unternehmens völlig falsch ein. Oft ist auch der Umsatz des Betriebes zu gering im Verhältnis zu den hohen Investitionen oder Fixkosten.

Tipp: Erträge so genau wie möglich vorausberechnen und Kosten so niedrig wie möglich halten (s. „Lohnt sich der Aufwand? Rentabilitätsvorschau“).

Darüber hinaus gibt es auch Risiken, auf die der Unternehmer nur wenig Einfluss hat:

● **Äußere Einflüsse**

Änderungen im Kundenverhalten, schwindende Kaufkraft in der Kunden-Zielgruppe, Wertverlust teurer Maschinen durch technischen Fortschritt, verkehrstechnische oder finanzielle Folgen durch geänderte kommunale Planungen.

● **Mängel im Personalbereich**

Der Mangel an geeignetem Personal oder die Übernahme von Mitarbeitern mit unzureichender Qualifikation kann – wenn auch eher selten – für Unternehmensschließungen verantwortlich sein.

Tipp: Probleme müssen nicht sein. Beweis: Die Unternehmen, die ein gut durchdachtes Konzept abliefern mussten, um von der KfW Mittelstandsbank gefördert zu werden, scheitern allgemein seltener als andere junge Unternehmen.

Weiterführende Informationen:

- www.aus-fehlern-lernen.info
- BMWA-Arbeitsheft „Früherkennung von Chancen und Risiken“
- www.existenzgruender.de