UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

Die zehn häufigsten Fehler

Voller Elan stürzen sich Gründer in das Abenteuer Selbstständigkeit. Leider ist dieses jedoch nicht für alle von Erfolg gekrönt. Bereits in den ersten drei Jahren scheitert ein Grossteil der Unternehmer.

TEXT BARBARA KLUG

Prüft man die Gründe des Scheiterns, ist besonders auffällig, dass die ehemaligen Selbstständigen als Ursachen des Scheiterns immer wieder dieselben Gründe benennen. Am Anfang stehen meistens mangelnde Planung und schlechte Vorbereitung:

1. Keine klare Zielorientierung Viele Gründer starten mit eigenem Kapital und benötigen deshalb ihrer Meinung nach keinen Businessplan. Auch wenn keine Kredite benötigt werden oder auch keine Förderungen beantragt werden müssen: Formulieren Sie einen Businessplan. Halten Sie Ihre Ziele, Einnahmen und Ausgaben sowie Aktionspläne und Risikofaktoren fest, als ob Sie diese einem Fachexperten vorlegen müssten. Dies gibt Ihnen einen Leitfaden für die erste turbulente Zeit und Sie werden feststellen, ob Ihre Planung stichhaltig ist. Bei der Beantwortung der Fragen, welchen Nutzen Sie dem Kunden bieten und wieviel Geld Sie benötigen werden, wann welche Ziele erreicht werden sollen, und vor allem, wann wieviel Umsatz erreicht werden soll, legen Sie wichtige Grundsteine für die weitere Planung. Alles was bereits am Anfang fundiert und überlegt angegangen wird, erspart später kostspielige Korrekturen.

2. Überbewertung des Produkts Eine Selbstständigkeit wird meist in einer Dienstleistung gestartet, in der man bereits Erfahrung hat oder mit einem Produkt, von dem man selbst überzeugt ist. Dies wird oft überschätzt. Der Gründer identifiziert sich oft so stark mit seiner Geschäftsidee, dass er die Welt um sich herum vollkommen vergisst. In dieser Situation gehen häufig die Familie, die eigene Gesundheit und auch der Blick für die betriebswirtschaftlichen Grundsätze verloren. Leider vergessen Gründer dann oft, dass das Produkt oder die Dienstleistung nicht bis in die Perfektion getrieben werden muss. Im Mittelpunkt muss stehen, dass der Kunde das Produkt wirklich braucht und sich auch leisten kann.

Anzeige

3. Falsche Berater Der Unternehmensgründer sollte sich auf seine Kernkompetenzen konzentrieren. Diese liegen im Normalfall in seiner Dienstleistung oder in seinem Handwerk. Das Ziel sollte für ihn somit darin liegen, seinen Umsatz in diesem Bereich zu steigern und sich voll und ganz auf diesen Bereich zu konzentrieren. Alle Bereiche, die nicht seinem Schwerpunkt unterliegen, sollte er – soweit möglich – auslagern. Gerade Bereiche wie die steuerliche oder juristische Vorgehensweise gehören normalerweise nicht zu den Fachgebieten eines Unternehmensgründers. Deshalb sollte er für diese Bereiche Fachexperten zur Beratung hinzuziehen, um finanzielle Risiken zu vermeiden. Familienmitglieder, Nachbarn und Freunde ohne Fachkenntnisse sind keine adäquate Beratung.

4. Falscher Standort Der Standort ist ein wichtiges Schlüsselelement eines Unternehmens. Ein schlechter Standort erschwert nicht nur die Erreichbarkeit für Kunden und Lieferanten, sondern kann je nach Umfeld auch zu einem schlechten Image beitragen. Auf der Basis der Geschäftsidee muss grundliegend entschieden werden, wo das Geschäft seinen Sitz haben soll. Grundsätzliche Fragen wie Kundennähe im Stadtzentrum oder gemeinsame Produktionsmöglichkeiten mit weiteren Unternehmen im Industriegebiet spielen hier eine grosse Rolle.

5. Zu viele Dinge gleichzeitig 24 Stunden an sieben Tage in der Woche erreichbar und dabei noch die eigene Personalabteilung, Verkaufsabteilung, Rechtsabteilung und Finanzabteilung sein. Wie lange hält man das durch? Eines der grössten Probleme von Unternehmensgründern ist, am Anfang zu viele Dinge auf einmal anzugehen. Die richtige Einteilung des Tages und die Auswahl der wichtigsten Aufgaben und deren Koordinierung stellen scheinbar fast alle Selbstständigen vor ein Problem. Plötzlich wird das aufräumen und reinigen des Büros zu einer dringlichen Angelegenheit, die sofort und vom Gründer unbedingt selbst erledigt werden muss. Existenzsichernde Aufgaben jedoch werden immer wieder aufgeschoben. Selbstständig heisst nicht «selbst» und «ständig».

6. Ungeeignete Mitarbeiter Im Rahmen des Wachstums ist man auf gute Mitarbeiter angewiesen. Hier ist eine überlegte Selektierung von grosser Wichtigkeit. Nach Ausschreibung einer Stelle erhält man oft eine Flut von Bewerbungen. Hier ist es wichtig, sich vor einer Entscheidung nochmals vor Augen zu führen, welche Arbeiten der neue Mitarbeiter übernehmen soll und welche Fähigkeiten und Eigenschaften diese Person dafür mitbringen muss. Der neue Mitarbeiter muss optimal für die Aufgaben innerhalb der Firma qualifiziert sein und ebenfalls hinter ihrem Unternehmen stehen. Qualifizierte, treue und verlässliche Mitarbeiter stellen die Basis eines erfolgreichen Unternehmens.

7. Schlechtes Marketing Falsche oder keine Positionierung und eine schlechte Kundenkommunikation führen häufig zu mangelnder Nachfrage. Marketing wird fälschlicherweise oft mit Werbung gleichgesetzt. Grundlagen der Produktions-, Preis- und Kundenpolitik werden regelmässig vernachlässigt. Auch die Frage, wie das Angebot im Kontext der bereits vorhandenen Angebote positioniert werden soll, bleibt oft unbeantwortet. Es ist wichtig, die grundlegenden Fragen zu beantworten: Warum nehmen potenzielle Kunden mein Produkt oder meine Dienstleistung in Anspruch? Was unterscheidet das Produkt oder die Dienstleistung von dem der Konkurrenten? Welchen besonderen Nutzen hat der Kunde nach dem Kauf?

Die richtige Einteilung der Arbeit und die Koordinierung der Aufgaben stellen Jungunternehmer oft vor grosse Probleme.

Foto: BilderBox.com

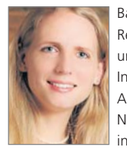
8. Fehlendes Risikomanagement Wenn überhaupt ein Businessplan erstellt wurde, enthält dieser meist nur ein Schönwetterkonzept. Es werden im Rahmen des Risikomanagements meist keine Überlegungen angestellt, welche Faktoren das Konzept gefährden könnten. Für Risikofälle sollten Versicherungen abgeschlossen werden. Diese schützen den Gründer vor einem Zusammenbruch seines Unternehmens. Bei der Gründung eines Unternehmens ist die Haftungsbeschränkung für den Existenzgründer von enormer Bedeutung. Die Haftung sollte – soweit möglich – auf das Unternehmen beschränkt werden, damit im Falle des Scheiterns der Geschäftsidee die persönlichen Vermögenswerte des Unternehmers verschont werden.

9. Unstimmigkeiten zwischen den Gründern In der euphorischen Gründungsphase herrscht oftmals gute Stimmung. Beim Auftreten von ersten Problemen und Meinungsverschiedenheiten zwischen Unternehmenspartnern können jedoch schnell Unstimmigkeiten zwischen den Gründern entstehen. Generell ist es nicht falsch, eine Firma mit mehreren Gründern zu führen. Dieser Umstand unterstützt die Vertrauenswürdigkeit des Unternehmens und ermöglicht gleichzeitig eine sinnvolle Aufteilung der Aufgaben. Eine klare Kompetenzenverteilung ist dabei empfehlenswert. Auch sollte vorab geklärt werden, was im Falle einer Trennung der Partner geschehen soll und wann es den Partnern gestattet ist, Gewinn aus der Firma zu entnehmen. Sorgfalt bei der Auswahl seiner Partner lohnt sich in jedem Fall.

10. Zu wenig Kapital Häufig wird die Anlaufphase vollkommen unterschätzt. Im Normalfall vergehen einige Monate, bis die ersten Kunden gewonnen werden können und dann noch länger, bis tatsächlich das erste Geld fliesst.

Finanzierungspläne sollten nicht zu optimistisch angesetzt werden. Die Begeisterung über die eigene Idee verleitet vielfach dazu, den tatsächlichen Bedarf nicht genau zu überprüfen. Hierbei helfen Kostenfestlegungen des Produkts beziehungsweise der Dienstleistung sowie Meilensteine und Marktanalysen, um die Kosten, den Verkaufsverlauf sowie die mögliche Nachfrage auf dem Markt richtig einzuschätzen. Auch Prestigeanschaffungen, wie etwa teure Firmenwagen oder zu viele Angestellte, die zum Zeitpunkt der Einstellung noch keine Aufgaben haben, können Investitionsfehler sein, die zu schwerwiegenden finanziellen Engpässen führen können. In diesem Bereich sollten fixe Entscheidungskriterien festgelegt werden, nach denen Entscheide über Anschaffungen emotionslos und wirtschaftlich sinnvoll getroffen werden können.

DIE AUTORIN



Barbara Klug, Rechtsanwältin und Notarin, ist Inhaberin von Advokatur & Notariat Klug in St. Gallen. Sie berät Unternehmen und Unternehmer in den Bereichen des Vertrags-, Gesellschafts- und Immaterialgüterrechts.