

Der Sicherheitscheck für Gründer: Die Top-5 Tipps für eine erfolgreiche Selbstständigkeit

835.000 Frauen und Männer haben 2011 in Deutschland eine selbstständige Tätigkeit aufgenommen. Das fand der Gründungsmonitor der KfW Bankengruppe heraus. Fast eine halbe Million Vollzeit-Arbeitsplätze wurden dadurch geschaffen. Neugründungen sind damit einer der Job-Motoren für mehr Beschäftigung in der Bundesrepublik. Das ist die gute Nachricht. Die weniger gute: Drei Jahre nach Gründung ist fast jeder dritte Selbstständige nicht mehr am Markt. Fünf Tipps für Gründer, die den Schritt in die Selbstständigkeit sicherer machen.

Berlin, 02. November 2012. Unternehmensgründungen kurbeln die Wirtschaft an und schaffen Arbeitsplätze. Allerdings ist nicht jede Geschäftsidee langfristig erfolgreich. Der Gründungsmonitor der KfW fand heraus, dass innerhalb von drei Jahren rund 32 Prozent der Gründer ihre Selbstständigkeit wieder beenden. Die Art und Weise wie die Unternehmer vom Markt gehen, sind so unterschiedlich wie die Gründungsprojekte. Bei über einem Viertel (28 Prozent) ist das Projekt von vornherein nur kurzfristig angelegt. Neun Prozent geben das Unternehmen an einen Nachfolger ab und drei Prozent verkaufen das Geschäft weiter. Nur vier Prozent der Unternehmer gehen am Ende aufgrund schwerer wirtschaftlicher Probleme in die Insolvenz. Über die Hälfte (56 Prozent) gibt ihre Selbstständigkeit wegen anderen wirtschaftlichen oder persönlichen Gründen auf.

KfW-Gründer-Coach Dr. Sabine Muschiol aus Berlin ist Start-up-Beraterin. Sie kennt die Gründerszene gut und unterstützt Jungunternehmer bei den ersten Schritten ins eigene Geschäft: „Viele Jungunternehmer sind nicht ausreichend darüber informiert, was bei einer Existenzgründung berücksichtigt werden muss. Ich helfe beispielsweise dabei, einen möglichst genauen Business- und Finanzplan aufzustellen oder gebe Unterstützung bei der Suche nach geeigneten Finanzierungs- und/oder Fördermitteln. Wir Coachs sind auf sehr unterschiedlichen Ebenen mit Ratschlägen und Tipps präsent“.

Für Neugründer hat Dr. Muschiol zusammen mit der KfW die fünf wichtigsten Tipps zusammengefasst, die Start-ups beachten sollten:

1) Eine Idee haben

Eine gut ausgearbeitete Idee ist entscheidend für den Erfolg einer Neugründung. Gründer sollten sich stets fragen: Gibt es eine Nachfrage für das Produkt oder die Dienstleistung, die ich auf dem Markt anbieten möchte? Ein selbstkritischer Ansatz tut oft gut – Stelle ich vielleicht meine eigenen Interessen zu stark in den Vordergrund? Finde ich genügend Hinweise und Indizien, beispielsweise durch eine Internetrecherche oder eine selbst initiierte kleine Umfrage, dass es einen Bedarf gibt? Wer sind meine Mitbewerber; inwieweit unterscheiden sich die von mir angebotenen Produkte/Dienstleistungen von denen meiner Konkurrenten? Wer sind meine potenziellen Kunden? Wie viel sind diese bereit auszugeben? Und warum sollen diese gerade bei mir kaufen?

„Start-ups sollten den Markt vorab genau analysieren und sich positiv von der Konkurrenz abheben. Gerade bei kreativen Geschäftsideen muss Konkurrenz nicht unbedingt schlecht sein. Oftmals ist dann das Produkt oder die Dienstleistung weniger erklärungsbedürftig. Wir entwickeln zusammen mit Gründern einen individuellen Businessplan“, so Gründungscoach Dr. Sabine Muschiol.

2) Gut kalkulieren

Gründer sollten das Startkapital für Ihre Gründung auf die Anforderungen des Projekts abstimmen. Wichtig ist, einen finanziellen Puffer für Durststrecken einzuplanen. Beispielsweise sollten umsatzschwache Zeiträume oder der Zahlungsausfall des größten Kunden verkraftet werden können.

„Eine gute Kalkulation ist das A und O bei der Unternehmensgründung. Hierzu stellen wir neben einer Umsatz- und Rentabilitätsplanung und einem Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan auch einen Liquiditätsplan auf: Welche fixen und variablen Kosten fallen im Unternehmen wann an? Und umgekehrt: Mit welchem Zahlungsziel erhalte ich das Geld von meinen Kunden? Auch Steuerzahlungen sind ein typischer Fallstrick. Solche Verbindlichkeiten sind aber absehbar und müssen mit in die (Liquiditäts-)Planung einfließen“, rät die Expertin.

3) Partner ins Boot holen

Der Aufwand einer Unternehmensgründung wird oft unterschätzt: Ein Unternehmensgründer muss sich in der Regel nicht nur um das Kerngeschäft kümmern, sondern auch um den ganzen organisatorischen Überbau. Gründungen mit einem oder mehreren Teampartnern stellen das Unternehmen von Beginn an auf eine stabilere Know-how- und Ressourcenbasis. Insbesondere das kaufmännische Wissen stellt bei jedem Gründungsvorhaben eine Schlüsselkomponente dar.

„Ein weiterer Vorteil eines Geschäftspartners besteht darin, dass immer jemand erreichbar ist, falls ein Teammitglied Termine wahrnimmt oder aber auch private Verpflichtungen hat, beispielsweise die Kinder betreut. Dabei sollte bei der Auswahl des Teampartners darauf geachtet werden, dass dieser die gleichen wirtschaftlichen Ziele verfolgt und die eigenen Fähigkeiten ergänzt“, so Dr. Muschiol. *„Auch die Chemie spielt eine Rolle. Wer mit seinem Geschäftspartner nicht durch dick und dünn gehen kann, hat schlechte Aussichten. Trübes Wetter begleitet jede Unternehmensgründung irgendwann einmal.“*

4) Standortvorteile nutzen

In größeren Städten ist die Infrastruktur, wie zum Beispiel der öffentliche Nahverkehr, besser ausgebaut. Fehlende Materialien lassen sich leichter besorgen, personelle Unterstützung ebenso. Meist ist ein Flughafen in der Nähe. Auch fachspezifische Messen und Kongresse finden häufiger statt. Umgekehrt ist die Konkurrenz in Ballungsgebieten größer. Mit den unterschiedlichen Herausforderungen muss unterschiedlich umgegangen werden.

„Ballungsgebiete haben einige Vorteile: Potenzielle Kunden, Partnerfirmen und Mitarbeiter sind immer in der Nähe zu finden. Das bedeutet aber nicht, dass Gründungen in Städten per se besser funktionieren. Unternehmen, die nicht in Ballungsräumen liegen, machen aus der Not besser eine Tugend: Wer nicht auf Laufkundschaft zählen kann, besorgt sich seine zusätzliche Reichweite – am besten im Internet“, rät die Gründungsexpertin.

5) Praxis- und Berufserfahrung helfen

Wer Praxis- und Berufserfahrung und dazu noch Branchenkenntnis in die Gründung einbringt, hat bessere Chancen, sein Unternehmen erfolgreich zu etablieren. Kleine Fehler an empfindlichen Stellen können bei Start-ups bereits am Anfang das ganze Projekt gefährden. Aber auch der psychologische Moment ist nicht zu unterschätzen: Alte Hasen reagieren meist gelassener auf Fehlschläge, die zweifelsohne jede Unternehmensgründung begleiten.

„Ein guter Geschäftssinn und Interesse am Unternehmen sind das wichtigste. Wer nicht über die nötige Ausbildung verfügt, kann sich auch später noch branchenspezifisch weiterbilden. Wichtig ist, sich bei Fehlern nicht entmutigen zu lassen. Besser sich selbst immer wieder hinterfragen: Was kann ich in Zukunft besser machen?“, so Dr. Sabine Muschiol.

Der KfW-Gründungsmonitor ist eine jährliche Analyse der KfW Bankengruppe und zeigt Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland. Mehr Informationen finden Sie unter: http://www.kfw.de/kfw/de/II/Download_Center/Fachthemen/Research/Grndungsmo.jsp

Pressekontakt:

markengold PR GmbH
Kerstin Steußloff
Münzstraße 18, 10178 Berlin
Tel. +49 30 219 159 60
KfW @ markengold.de
<http://www.markengold.de>