

Die 10 häufigsten Fehler vor der Existenzgründung

Daten

Autor: Torsten Montag

Version: 1.0

Datum: 30.09.2016

Inhaltsverzeichnis

<i>Einleitung</i> _____	3
<i>Fehler Nr. 1: Der Beratungsfehler</i> _____	4
<i>Fehler Nr. 2: Der Geschäftsideeanalysefehler</i> _____	5
<i>Fehler Nr. 3: Der Marktforschungsfehler</i> _____	5
<i>Fehler Nr. 4: Der Abstimmungsfehler</i> _____	6
<i>Fehler Nr. 5: Der Fördermittelfehler</i> _____	6
<i>Fehler Nr. 6: Der Investitionsfehler</i> _____	7
<i>Fehler Nr. 7: Der Finanzierungsfehler</i> _____	8
<i>Fehler Nr. 8: Der Controllingfehler</i> _____	9
<i>Fehler Nr. 9: Der Nachbarschaftsfehler</i> _____	9
<i>Fehler Nr. 10: Der Zeitmanagementfehler</i> _____	10

Einleitung

Als KfW Gründungsberater erhält man ein gewisses Gespür für innovative und Erfolg versprechende Ideen. Aber auch zum Scheitern verdamnte Geschäftsideen, die berühmten Schnapsideen oder Stammtischideen werden ebenso häufig entlarvt. Die Existenzgründer selber nehmen ihre Fehler in den meisten Fällen selbst gar nicht mehr wahr, da sie mit der bekannten rosaroten Brille durch die Welt laufen. Der Gründer versteift sich mitunter soweit in seine Geschäftsidee, in Visionen oder zukünftige Tätigkeiten, Kontakte und Aufgabenbereiche, dass er die Welt um sich herum, seine Familie, seine Gesundheit und auch den Blick für die betriebswirtschaftlichen Grundsätze verliert. Die Wahrheit hört er ungern und ist auch sonst bezüglich einer Richtungsänderung sehr schwerfällig.

Daher möchten wir im ersten Teil die 10 häufigsten Fehler vor der Existenzgründung dokumentieren. Was machen also die Gründer bis zur Gewerbeanmeldung am häufigsten falsch. Der Existenzgründer sollte zumindest diese 10 Fehler dazu benutzen, um sie nicht zu begehen. Sicher gibt es darüber hinaus noch weitere Fallstricke in Sachen Existenzgründung, so dass wir mit diesem Artikel bei weitem nicht alle Risiken und gefährlichen Situationen abdecken können. Der Gründer muss also immer selbst auf der Hut nach Risiken und Problemen sein.

Fehler Nr. 1: Der Beratungsfehler

Der Beratungsfehler zielt auf das Phänomen der Kernkompetenz. Diese besagt: Der Existenzgründer soll nur das machen, was er am besten kann und das ist gerade sein Geschäft, seine Dienstleistung oder sein Handwerk. Damit selbstverständlich auch verbundenen der Wareneinkauf, die Fakturierung, das Mahnwesen, der Kontakt zu anderen Unternehmen oder Lieferanten und die Kundenakquise. Das Ziel lautet eindeutig: Der Unternehmer soll seinen Umsatz sowie die Rendite, also seinen Gewinn steigern. Alle anderen Ziele sind dagegen irrelevant oder zumindest nebensächlich. Die steuerliche oder juristische Beratung, zum Beispiel die Wahl der richtigen Rechtsform des Unternehmens oder das Aufsetzen von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) gehört nicht zu den Aufgaben, die der Selbständige besonders gut beherrscht. Daher sollte er sich einen Rechtsanwalt oder Steuerberater für obige Angelegenheiten nehmen, auch wenn dieser pro Stunde mehr Geld haben möchte, als der Existenzgründer derzeit selbst verdient. Zum Beratungsfehler zählt auch die fehlende oder falsche Auswahl von Online-, Suchmaschinen- oder Marketingberatern. Der Berater stellt also sein Fachwissen gegen eine Bezahlung dem Unternehmer zur Verfügung, so dass dieser in derselben Zeit seinem eigenen Geschäften nachgehen und die Ratschläge des Beraters adäquat umsetzen kann. Nur so kann ein maximaler Nutzen bei optimalen Kosten für das Unternehmen entstehen.

Fehler Nr. 2: Der Geschäftsideeanalysefehler

Dieser Fehler resultiert unter anderem aus dem Beratungsfehler. Wer als Selbstständiger von vornherein das falsche Produkt oder die falsche Dienstleistung wählt oder sein Unternehmen im falschen Markt und der falschen Zielgruppe präsentiert, wird weniger Erfolg mit der Existenzgründung haben. Die Idee und das Geschäftskonzept sollte von einem Fachmann vor der Existenzgründung geprüft werden, um eventuelle Fehler zu beseitigen oder das Konzept diesbezüglich zu ändern. Aber nicht nur die Prüfung des Geschäftskonzeptes oder des Businessplans sollte von einem Fachmann durchgeführt werden, sondern auch die Bewertung der Geschäftsidee sowie ein Branchenvergleich des Gründerunternehmens mit gleichartigen und gleichwertigen Unternehmen der Branche im selben Einzugsgebiet.

Fehler Nr. 3: Der Marktforschungsfehler

Mindestens genauso wichtig, wie die Findung der richtigen Geschäftsidee, ist die Durchführung einer Marktstudie. Dazu gehören diverse Analysen, wie zum Beispiel die der Konkurrenz, der Konkurrenzprodukte und der dazugehörigen Angebotspreise. Auch wenn das Wort sehr betriebswirtschaftlich und abgehoben klingt, sollte jeder noch so kleine Existenzgründer in seinem Bereich eine Marktanalyse vor der Existenzgründung betreiben. Und auch dazu kann er die Hilfe eines Unternehmensberaters oder Existenzgründungsberaters in Anspruch nehmen. Selbstverständlich bieten auch öffentliche Einrichtungen wie Kammern oder Fachverbände zusätzliche Informationen. Nicht zuletzt kann der Marktforschung auch durch den bloßen Preisvergleich oder Angebotsvergleich genüge getan werden. Bei der Marktanalyse gilt immer das Motto: Wenig zu tun ist besser als gar nichts zu tun.

Die Marktforschung dient vorrangig der Bestätigung oder Widerlegung der Geschäftsidee aufgrund von ermittelten Daten und Zahlen. Dabei kann auch eine Umfrage innerhalb einer Gruppe von 10 bis 20 Leuten sehr aufschlussreich sein.

Fehler Nr. 4: Der Abstimmungsfehler

Nachdem die Geschäftsidee gefunden wurde und der Markt mit samt der Konkurrenz analysiert wurde, kann es vorkommen, dass aufgrund der Marktstudie die Geschäftsidee verworfen werden muss. Genau dieser Tätigkeit, also das abstimmen der Marktstudie auf die Geschäftsidee, wird von den meisten Existenzgründungen bewusst oder unterbewusst ignoriert, um den lang ersehnten Wunsch der Existenzgründung nicht zu gefährden. Und genau darin liegt der Fehler, aufgrund der erhobenen statistischen Daten gestehen sich die meisten Existenzgründer die untragfähige Geschäftsidee nicht ein. Analysieren und suchen Sie lieber ein oder zwei Monate länger nach einer geeigneten und mit Marktforschungsdaten unterlegten Geschäftsidee, bevor sie voreilig und unüberlegt anmelden.

Fehler Nr. 5: Der Fördermittelfehler

Häufig ist das Problem der Fördermittel bei Existenzgründern zu beobachten. Dabei gilt die Einhaltung der Fördervoraussetzungen, insbesondere die des Gründungszuschusses, als größte Hürde. Der Gründungszuschuss kann nur erfolgreich beantragt werden, wenn der Arbeitslosengeld I - Bezieher noch mindestens 90 Tage Anspruch auf Arbeitslosengeld vor der Beantragung des Zuschusses besitzt. Sehr häufig kommen Existenzgründer zur Beratung und die Gründungsformalitäten sollten am besten schon gestern erledigt sein. Wenn man als Gründungsberater sagen muss, Sie sind leider zu spät und verlieren somit mehrere tausend Euro, tut das schon weh und man kann die Enttäuschung des Existenzgründers förmlich aus seinem Gesicht lesen.

Fehler Nr. 6: Der Investitionsfehler

Anschaffungen zum falschen Zeitpunkt oder in der falschen Höhe führen zu unnötigem Kapitalbedarf. Gerade bei der Erstsanschaffung des Warenbestandes wird ein unnötig hoher Lagerbestand aufgebaut, welcher bei falscher Kalkulation oder sogar bei dem falschen Produkt sehr schwer oder gar nicht mehr absetzbar sind. Auch so genannte Prestigeanschaffungen, etwa der große Geschäftswagen, das Luxusbüro in der Innenstadt mit Blick auf den Fluss oder übermäßig viele Angestellte, welche zum Zeitpunkt der Einstellung noch gar keine Arbeit in der Firma finden, sind ebenso unter dem Stichwort Investitionsfehler zu führen. Diese Investitionsfehler gilt es im Vorfeld der Existenzgründung zu vermeiden, was wiederum mit einem Gründungsberater in einem Investitionsbedarfsplan geschehen kann. Auch die Entscheidung ob neue Wirtschaftsgüter oder gebrauchte Gegenstände angeschafft werden, ist ein Entscheidungskriterium, welches die Höhe der Investitionen maßgeblich beeinflusst.

Fehler Nr. 7: Der Finanzierungsfehler

Existenzgründer schätzen häufig den Kapitalbedarf des zu gründenden Unternehmens falsch ein. Hier wird eher ein kleiner Kredit oder einen Gründungskredit mit hohen Zinsen bei der Hausbank beantragt, als den Investitionsbedarf vorher fachmännisch zu berechnen, um so eine Fremdfinanzierung zu verhindern und damit Kosten zu sparen. Gerade kleine Kredite, so genannte Mikrokredite sind aufgrund des großen Aufwands für einen geringes Volumen sehr teuer. Eine Alternative Finanzierungsmöglichkeit für den Fall, dass Fremdkapital unumgänglich ist, ist die Anfrage bei Bekannten oder Freunden, ein günstiges oder sogar zinsfreies Darlehen zu gewähren. Auch hier gilt wieder der Grundsatz: Ein klärendes Gespräch mit einem Berater über die Finanzierungssituation oder die Notwendigkeit der Finanzierung, hilft im Vorfeld Finanzierungsfehler zu begehen und somit unnötige Kosten zu erzeugen. Der Existenzgründer kann auch mit seiner Hausbank über die Finanzierung und die Kreditwürdigkeit als Selbstständiger sprechen, um so die Meinung des Kreditinstitutes zu erfahren. Bei einer Ablehnung oder eher negativen Meinung der Bank, könnte das Erstellen eines Finanzierungskonzepts durch einen Unternehmensberater von vornherein eingespart werden. Alternativ kann eine Finanzierung auch über eine Direktbank oder ein Internetbankhaus durchgeführt werden, was jedoch sehr viel risikoreicher und damit auch teurer ist als eine konventionelle Finanzierung. Diesbezüglich sollte vorher auf jeden Fall einen Gründungsberater konsultiert werden.

Fehler Nr. 8: Der Controllingfehler

Ein fehlendes Controlling oder eine ungenügende Kalkulation aufgrund von Zeitmangel kann bei Existenzgründern sehr häufig beobachtet werden. Der Gründer ist der Meinung, die notwendigen Einkaufs- und Verkaufskalkulationen im Kopf durchführen zu können. Fehlende Zeit wegen der typischen Anlaufschwierigkeiten der Existenzgründung, führen häufig zur Vernachlässigung der notwendigen Kalkulationen. Aber gerade dieses Controlling ist die Voraussetzung für die Verbesserung des Absatzes sowie einer wettbewerbsfähigen Strategie im Handel.

Fehler Nr. 9: Der Nachbarschaftsfehler

Den Fehler kennt mit Sicherheit jeder, der bereits über eine Selbstständigkeit laut mit dem Nachbarn, Bekannten oder Verwandten nachgedacht und diskutiert hat. Alle sind hellauf begeistert und spornen den Jungunternehmer an, sich unbedingt in dieser Richtung selbständig zu machen. Der andere Extremfall ist die totale Ablehnung und Zerschlagung der Geschäftsidee durch die lieben Verwandten oder Bekannten. Der Existenzgründer sollte auf keinen Fall dem Nachbarschaftsfehler begehen und auf diese Art der Beratung bauen. Die Bekannten oder Verwandten kommen nicht als Berater infrage, da sie ja Ihr Vertrauen nicht verlieren wollen, wenn der Rat falsch war. Daher kann der Rat nicht richtig oder ernst gemeint sein. Suchen Sie sich also einen seriösen und fachlich versierten Berater.

Fehler Nr. 10: Der Zeitmanagementfehler

Einer der häufigsten, zugleich umfassendsten und tiefgreifendsten Fehler eines Existenzgründers wird nicht nur im Vorfeld der Existenzgründung begangen. Die richtige Einteilung des Tages, die Auswahl und Erledigung der wichtigsten Aufgaben zu koordinieren und zu planen, stellt scheinbar fast alle Existenzgründer vor ein Problem. Plötzlich werden kleine und unwichtige Aufgaben zu Weltproblemen, die auf jeden Fall sofort gelöst werden müssen. Existenzsichernde Aufgaben jedoch, werden Tag um Tag, Woche um Woche verschoben. Eine Koordination der Abläufe, Aufgaben und Tätigkeiten des Gründers sollte im Vorfeld durch die Erstellung einer Checkliste zur Existenzgründung mit einem Gründungsberater durchgeführt werden.