

# Unternehmensgründung – Chancen und Risiken

*Aus welchen Gründen wagt heute jemand den Schritt in die Selbstständigkeit? Waren schon immer Dinge, wie guter Verdienst und hohes Ansehen wichtig, bestimmen aktuell eher Themen wie Selbstverwirklichung und Streben nach Unabhängigkeit sowie der Ausweg aus einem unbefriedigenden Angestelltenverhältnis die Motivation für eine Selbstständigkeit. Nicht selten wird eine Gründung auch als letzter Ausweg aus der Arbeitslosigkeit gesehen, da im Prinzip jeder ohne großen Aufwand ein Gewerbe anmelden kann. Aufgabe und Kunst ist es aber, die Gründung zu einer tragfähigen Existenz auf- und auszubauen und sich langfristig erfolgreich im Markt zu behaupten.*

Jeder Gründer hat aus seiner Persönlichkeit und seinen Fähigkeiten heraus ganz individuelle Visionen und Vorstellungen von der eigenen Firma – weit ab von den sogenannten „hard facts“ des tatsächlichen Unternehmertums. Erst durch die Zusammenführung von diesen Vorstellungen und praktischer Gründungsplanung kann ein nachhaltiger Erfolg erreicht werden. Kurz gefasst: Ohne Vision kein Erfolg bei der Planung und ohne Planung ohnehin kein Erfolg.

Vielfach werden die Anfangsschwierigkeiten einer Gründung, wie finanzielle Risiken, mangelndes Kundeninteresse, Fehleinschätzung des Marktes, der hohe Zeiteinsatz und das – zumindest zu Beginn – mitunter geringe und unregelmäßige Einkommen, unterschätzt. Daher sollte sich jeder Gründer sehr intensiv mit den oben genannten Punkten und mit der Frage beschäftigen: „Bin ich tatsächlich eine Unternehmerpersönlichkeit?“ Biss und Durchhaltevermögen, auch und gerade in schwierigen Situationen, verbunden mit Willensstärke und einer stabilen physischen und psychischen Gesundheit sind unabdingbar für jeden Unternehmer. Nicht zuletzt gehört dazu auch eine Versicherung des Rückhaltes in der Familie und im sozialen Umfeld.

Der Erfolg einer Gründung ist untrennbar verbunden mit dem „Überleben“ der Anlaufphase. So zeigt die Insolvenzstatistik 2008, dass rund ein Siebtel aller Insolven-

## Der Autor



German Drechsler ist Geschäftsführer der THINK Unternehmensentwicklungs GmbH in Wirges/Ww.

zen Unternehmen mit weniger als 20 Mitarbeitern betreffen. Nach Studien der Creditreform und auch der Euler Hermes, stuften rund 71 Prozent der Insolvenzverwalter als wichtigste Insolvenzursache Managementfehler in den betroffenen Unternehmen ein. Fehlendes Controlling (79 Prozent) und Finanzierungslücken (76 Prozent) sowie unzureichendes Debitorenmanagement (64 Prozent) bilden dabei die Schwachstellenschwerpunkte.

Das macht deutlich, dass viele „junge“ Unternehmen nur überleben können, wenn die „Hausaufgaben“ gemacht werden, wie eben eine sorgfältige Planung und Vorbereitung, Ziele gesteckt werden und nachhaltig strategisch überlegt wird, wie diese auch erreicht und umgesetzt werden können. Eine laufende, konsequente und kritische Auseinandersetzung mit den betriebswirtschaftlichen Zahlen führt zu aktivem AGIEREN, statt nur auf externe Anforderungen zu reagieren. Dies zieht sich von der Marktausrichtung über die finanzielle Ausstattung und Liquiditätssteuerung bis hin zur ständigen Kontrolle der Organisa-

tion und der Kostenstrukturen. Gründern mangelt es jedoch häufig bei den eben genannten Punkten auch an der nötigen Selbstdisziplin, sei es aus der Prioritätensetzung auf das Tagesgeschäft oder aus einer technischen Ausrichtung heraus. Insofern gehören die betriebswirtschaftlichen Themen oft eher zu den ungeliebten unternehmerischen Aufgaben. Eine gute Beratung durch einen externen Coach, sei es über die verschiedenen Kammern, Vereinigungen und Einrichtungen wie zum Beispiel die Industrie- und Handelskammer, die Wirtschaftsjuvenen, Steuerberater, befreundete Unternehmer oder Unternehmensberater, hat sich in der Praxis als hilfreich erwiesen. Dieser Berater sieht das Unternehmen und dessen Situation objektiver, sodass einerseits Schwachstellen schneller erkannt werden und andererseits der Blick für notwendige Maßnahmen geschärft wird.

So wird dem Gründer geholfen, nachhaltig erfolgreich zu sein und nicht zuletzt lange Freude und Motivation an der Selbstständigkeit zu haben. Denn das Erreichen der eingangs erwähnten Ziele ist die große Chance und lohnt auf jeden Fall, einen überdurchschnittlich hohen Einsatz zu bringen und allen etwaigen Widrigkeiten zum Trotz die gesetzten Visionen nicht aus dem Auge zu verlieren und konsequent an der Umsetzung zu arbeiten. Sehr treffend brachte dies bereits der römische Philosoph Seneca auf den Punkt: „Wer den Hafen nicht kennt, in den er segeln will, für den ist kein Wind ein günstiger.“

Dazu gehört es natürlich auch, regelmäßig Visionen, Ziele, Ausrichtungen und die entsprechenden Maßnahmen auf den Prüfstand zu stellen und sie mit der heutigen und auch der zu erwartenden Markt-, Kunden-, und Wettbewerbssituation abzugleichen und gegebenenfalls auch anzupassen.

GERMAN DRECHSLER