

# SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Statistiken belegen, dass Gründen in ist. Die Motive, sich selbstständig zu machen, sind vielfältig: Manche wollen die Arbeitslosigkeit hinter sich lassen, andere hingegen wollen mehr Freiräume haben oder streben nach höherem Einkommen.

Detaillierte Markt- und Konkurrenzuntersuchungen sind unabdingbare Voraussetzungen für eine erfolgreiche Unternehmensgründung.



FOTO: GETTYIMAGES / MASAAKI TOYOURA

Statistiken belegen, dass eine Vielzahl der Gründer bereits nach kurzer Zeit oder in den ersten Jahren nach der Gründung scheitert. Die Ursachen liegen meist darin, dass die Unternehmensgründung von den Initiatoren nicht optimal vorbereitet wurde. Andere Gründer hingegen sind erfolgreich – manche allerdings erst im zweiten Anlauf. Hier stellt sich die Frage, welches die entscheidenden Faktoren sind, die über Erfolg oder Misserfolg einer Existenzgründung entscheiden.

Voraussetzung für eine erfolgreiche Gründung ist, dass sich der junge Unternehmer zunächst einmal darüber im Klaren sein muss, was Selbstständigkeit bedeutet. Denn als Unternehmer ist er meist auf sich allein gestellt

und muss ständig präsent sein, um auch Erfolg zu haben. Das heißt, der Beruf steht bei Selbstständigen im Vordergrund. Sie müssen bereit sein, besonders zu Beginn, bei Bedarf auch an Wochenenden und Abenden zu arbeiten sowie Urlaube zu opfern.

Vor dem eigentlichen Unternehmensstart muss genau geprüft werden, ob die Gründungsidee überhaupt wirtschaftlich sinnvoll und langfristig tragfähig ist. Nur wenn dieser Check in allen Aspekten positiv ist, sollte das Vorhaben auch umgesetzt werden. Ansonsten besteht die Gefahr, dass der Gründer sein Geld in ein Unternehmen steckt, das alsbald verloren ist – und er im schlimmsten Fall auf einem Schuldenberg sitzen bleibt.

Für den Unternehmenserfolg ist ein schlüssiges, langfristig tragbares Geschäftskonzept erforderlich. Oft haben Gründer zwar gute Ideen, nicht immer sind diese jedoch marktfähig und auf Dauer realisierbar. Daher sollte das Konzept kritisch auf Durchsetzbarkeit geprüft werden. Insbesondere sind Marktchancen, Konkurrenzsituation und Dauerhaftigkeit in einem solchen Check zu berücksichtigen. Hinweise auf eventuelle Nicht-Realisierbarkeit sollten immer ernst genommen werden.

Aus dem so erarbeiteten Geschäftskonzept wird anschließend ein Businessplan erstellt. Er stellt zum einen die erwarteten Geschäftsvorfälle – von der Akquisition über die als realistisch zu erhaltenden Aufträge bis zur Erzielung von Umsätzen – dar. Zum anderen bildet er aber auch die zu erwartenden Personal- und Sachkosten – einschließlich möglicher Unwägbarkeiten über einen Zeitraum von mindestens drei bis vier Jahren – ab.

In den Businessplan gehen auch Markt- und Konkurrenzuntersuchungen ein. Sie vermitteln dem Neu-Unternehmer eine Einschätzung von Chancen und Risiken. Bei Nichterfüllung zeigen sie rechtzeitig an, dass der Unternehmer umgehend Maßnahmen ergreifen muss, um erfolgreich bleiben zu können.

Erst dann kann der eigentliche Unternehmensaufbau beginnen. Wichtig ist bereits die Auswahl der Rechtsform. Diese hängt wesentlich von der Komplexität des Geschäftsmodells ab. Am unproblematischsten erscheint zwar die Einzelfirma oder die GbR bei mehreren Partnern. Sofern jedoch kompliziertere, womöglich Auslandsgeschäfte getätigt werden, sollte eine Gesellschaftsform mit Risikobegrenzung gewählt werden. Oft muss sogar die einmal gewählte Rechtsform später nochmals geändert werden, was mit zusätzlichen Kosten einhergeht. Neben der Alleingründung kann eine Gemeinschaftsgründung mit Partnern sinnvoll sein. Hier muss von Beginn an das Verhältnis der Partner geregelt sein, damit Gewinne und auch Verluste geteilt werden.

Weitere Bestimmungsgrößen für den Erfolg sind Standort, Firmengröße, Mietbedingungen, geeignetes Personal, Verkehrsanbindung, Infrastruktur, Erweiterungsmöglichkeiten sowie Finanzierungsgegebenheiten. Aus dem so erarbeiteten Businessplan ergeben sich auch die Ausgangsdaten für etwaige Finanzierungen. Zwar benötigen einige Gründer keine Finanzmittel von außen, überwiegend werden jedoch Mittel für das Unternehmenswachstum benötigt. Voraussetzungen für eine Finanzmittelvergabe sind ein schlüssiges Geschäftskonzept und ein nachvollziehbarer Businessplan, die dem potenziellen Geldgeber vorzulegen sind.



Finanzmittelgeber, insbesondere die Banken, zeigen sich oft sehr restriktiv gegenüber Unternehmensgründern. Zwar werden Kleinstbeträge als Kredit gewährt, jedoch verschließen sich Banken oftmals weiteren Finanzierungen, wenn sie das Konzept nicht verstehen, ein Ausfallrisiko vermuten oder die Gründer keine Sicherheiten stellen können. Daher sollten sich die jungen Unternehmer sehr frühzeitig um einen Finanzpartner kümmern und bereits im Vorfeld ihre Hausaufgaben gemacht haben. Nur dann haben sie die Chance, das komplizierte Ratingverfahren einer Bank erfolgreich zu durchlaufen, das oft Monate dauert.

Kreditträge sollten professionell vorbereitet sein. Denn meist bekommt der Unternehmer keine zweite Chance, wenn er im ersten Anlauf scheitert. Unternehmungsgesellschaften und Limiteds sind bei Banken oft ein No-Go – Finanzierungen werden oft wegen dieser Rechtsformen abgelehnt. Jede Bank hat zudem eigene Vergabekriterien, die oft recht unterschiedlich sind. Daher kommt es neben einer sorgfältigen Vorbereitung der Bankgespräche und der Unterlagen auch auf die Auswahl der für den jeweiligen Unternehmenszweck geeigneten Bank an.

In der Summe müssen Existenzgründer eine Fülle von Einzelschritten bedenken und bewältigen, um ihr Ziel zu erreichen. Nicht jeder angehende Unternehmer verfügt über die Fähigkeit, alle Teilbereiche zu überblicken. Den Weg zum Erfolg sollten sie sich daher partiell auch von sachkundigen Beratern weisen lassen. Diese haben vielfältige Erfahrungen aus verschiedenen

Berufsfeldern und Unternehmensbereichen. Die Nachhaltigkeit der Existenzgründung steht dabei von Beginn an im Mittelpunkt des Beratungsangebots. Das junge Unternehmen muss in seiner Gründungs-, Aufbau- und Wachstumsphase begleitet werden, vor Krisensituationen geschützt und der Übergang des reifen Unternehmens auf einen geeigneten Nachfolger organisiert werden. Finanzielle Anreize, professionelle Beratung in Anspruch zu nehmen, haben Bund und Land durch Zuschüsse geschaffen.

Industrie- und Handelskammern sowie Handwerkskammern sind für gründungsinteressierte Unternehmen erste Anlaufstellen. Ihnen liegen Informationen über öffentliche Fördermittel vor, da sie auch in die Beantragung einbezogen sind. Weiterhin können sie im Einzelfall weiterhelfen, wenn es um weiterführende Beratungsmöglichkeiten geht.



**AUTOR**  
EDGAR MÜLLER  
Geschäftsführer,  
Fokus-Mittelstands-  
beratungsgesellschaft,  
Frankfurt, mueller@  
fokus-ub.de

## Qualitätsstahl · Blankstahl · Edelstahl · Aluminium

**BIEBER  
+  
MARBURG**

Auf einer Fläche von 55.000 m<sup>2</sup>, davon 32.000 m<sup>2</sup> Hallenfläche, haben wir zusätzlich zu unseren umfangreichen Bereichen Walzstahl, Röhren und Flachprodukte mit über **17.000 to Stahl** folgendes Lagerprogramm auf über 2.500 Abmessungen erweitert:

- Edelstahl - 1.4301, 1.4305, 1.4104, 1.4571 + 1.4016
- Blankstahl - S235JR+C/SH, S355J2+C/SH, C45+C/SH, 11SMn30+C/SH, 11SMnPb30+C/SH, 16MnCr5+C/SH + 42CrMo4+C/SH
- Qualitätsstahl - in den Güten S355J0/J2, C45, 16MnCr5 + 42CrMo4
- Aluminium - in den Güten AlMgSi0,5, Al99,5, AlMg3 + AlCuMgPb

**Auftragsannahme bis 16.00 Uhr zur Lieferung am Folgetag.**

Neueinlagerung  
von weiteren  
1.400 Abmessungen



**BIEBER + MARBURG  
GMBH + CO KG**

Steinberger Weg 60  
35394 Gießen

www.bieber-marburg.de  
giessen@bieber-marburg.de

☎ 0641/7944-0

☎ 0641/7944-266