

Checkliste: Eigenschaften des Geschäftspartners

	Ja	Nein
▪ Können Sie miteinander arbeiten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Verstehen Sie sich auch auf menschlicher Ebene gut?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Ist auf Ihren Partner auch in Krisensituationen Verlass?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Ergänzen sich Ihre Stärken und Schwächen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Hat Ihr Partner fachliche Kompetenz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Besitzt Ihr Partner gegebenenfalls ausreichendes Kapital?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Was Sie vor der Existenzgründung alles wissen sollten

Wie Sie typische Fehler vermeiden

Wer um die typischen und folgenschweren Fehler bei Existenzgründungen weiß, ist auch schon auf dem besten Weg, sie zu vermeiden. Eignen Sie sich deshalb rechtzeitig Ihr Wissen über mögliche Probleme und Fehlerquellen an, und nutzen Sie die Erfahrungen von Experten und anderen Selbstständigen. Denn immer wieder führen gerade bei Erstgründern vermeidbare Fehler zu kritischen Situationen oder gar zum Scheitern der Unternehmung.

Die wichtigsten Fehlerquellen auf einen Blick:

- 1 Mängel in der Finanzierung führen am häufigsten zur Insolvenz von jungen Unternehmen.
- 2 Auch eine falsche Einschätzung der Marktentwicklung kann Ihre Existenzgründung scheitern lassen.
- 3 Die falsche Beurteilung des Marktes verleitet oft zur Überschätzung der Betriebsleistung.
- 4 Mangelnde kaufmännische und unternehmerische Erfahrung können Ihre Unternehmung gefährden.
- 5 Eine schlechte oder fehlerhafte Planung des Unternehmenskonzeptes kann sich später negativ auswirken.
- 6 Ein nicht zu unterschätzender Faktor beim Scheitern einer jungen Firma sind Familienprobleme.
- 7 Mangelnde Kenntnis von Verträgen und Vorschriften kann zu folgenschweren Verpflichtungen oder fatalen Fristenversäumnissen führen.

1 Solide Finanzierung sichern

Ist Ihre Finanzierung nicht solide, können Sie leicht in Zahlungsschwierigkeiten geraten – und das Risiko für Ihre Unternehmung steigt.

Mängel in der Finanzierung entstehen meist durch eine fehlerhafte oder auch nachlässige Finanzplanung. Viele Gründer wählen ein falsches Finanzierungsmodell für Ihre Investitionen aus. Vermeiden Sie es, Ihr Eigenkapital mit zu viel Fremdkapital zu ergänzen. Laufen Ihre Geschäfte schlecht

und können Sie Ihre Raten nicht zurückzahlen, kann es passieren, dass Sie keine weiteren Überbrückungskredite mehr bekommen oder im schlimmsten Fall die Bank Ihre Kredite kündigt. Ein weiterer Tipp: Bezahlen Sie Investitionen für das Anlagevermögen nie mit kurzfristigen Krediten, da diese in der Regel besonders teuer sind.

Anschaffungen, die dem Unternehmen längerfristig dienen, sollten Sie nur durch Eigenkapitalanteile oder langfristige Darlehen finanzieren.

Auch eine unzureichende Ermittlung des notwendigen Kapitalbedarfs kann zu Finanzierungsproblemen führen. Unterschätzen Sie die Zeitspanne zwischen der Geldausgabe beim Einkauf der Materialien und der Geldeinnahme bei der Bezahlung durch den Kunden nicht; Sie dürfen nicht damit kalkulieren, dass Ihre Rechnungen immer pünktlich bezahlt werden. Daher sollten Sie die Vorfinanzierung der Aufträge in der Kapitalbedarfsplanung unbedingt berücksichtigen. Häufig fehlt in jungen Unternehmen auch noch ein Mahnwesen, so dass offene Rechnungsbeträge viel zu spät angemahnt werden. Durch den Einsatz eines entsprechenden Softwareprogramms lässt sich dieser Fehler jedoch leicht vermeiden.

Planen Sie Ihren kurzfristigen Kapitalbedarf lieber etwas höher, als er tatsächlich von Ihnen berechnet wurde, und mahnen Sie fällige Rechnungsbeträge regelmäßig an.

2 Die Mitbewerber nicht unterschätzen

Besonders am Anfang ihrer Tätigkeit als Unternehmer wissen viele Gründer noch zu wenig vom Marktgeschehen. So schätzen sie z. B. die Nachfrage nach ihrem Produkt oder ihrer

Dienstleistung oft zu hoch ein. Probleme in der Finanzierung sind nicht selten die Folge, da aufgrund überhöhter Absatz-erwartungen geplante Umsatzerlöse ausbleiben.

Bedenken Sie auch, dass Ihre Mitbewerber nicht schlafen. Man wird Ihr Unternehmen nicht ungehindert auf den Markt lassen. Durch Preissenkungen, durch Sonderangebote und verbesserten Service wird man versuchen, Ihnen den Markteintritt zu erschweren.

Zur Bestimmung realistischer Nachfragemengen sollten Sie vor dem Beginn Ihrer eigentlichen Tätigkeit immer eine Marktanalyse durchführen oder sich Vergleichsdaten von der Industrie- und Handelskammer oder der Handwerkskammer besorgen.

Überblick über die Situation in Ihrer Branche können Sie sich auch durch die Lektüre von Fachzeitschriften, den Besuch von Fachmessen und durch Kontakte zu ehemaligen Arbeitskollegen verschaffen.

3 Die Betriebsleistung realistisch planen

Die Nichtnutzung von Maschinen, die aufgrund der erwarteten hohen Nachfrage großzügig geplant wurden, verursacht oft hohe Kosten. Gerade in der Anfangszeit können solche Auslastungsprobleme Ihr Unternehmen mit kurzfristig nicht beeinflussbaren Kosten stark belasten.

4 Buchführung und EDV nicht vernachlässigen

Eine exakte und regelmäßige Buchführung von Anfang an lohnt sich. Buchführung ist nicht – wie viele Jungunternehmer meinen – ein Faktor, der nur Zeit und Geld kostet und

nichts einbringt. Denn – einmal abgesehen von den Buchführungspflichten, über die Sie im Kapitel „Was Sie fürs Finanzamt tun müssen“ informiert werden – erfüllt sie nicht nur für das Finanzamt ihren Zweck: Mit ihrer Hilfe lässt sich Ihr Unternehmen überwachen und steuern, und Sie können eine günstige Kalkulation Ihrer Angebotspreise erreichen.

Wollen Sie eine falsche Buchführung oder einen fehlerhaften EDV-Einsatz vermeiden, so holen Sie rechtzeitig Rat ein. Besuchen Sie Weiterbildungskurse der IHK oder der Handwerkskammer und sammeln Sie vor Beginn Ihrer Selbstständigkeit kaufmännische Erfahrungen.

Bei Fragen zur Buchführung stehen Ihnen auch Steuerberater, Buchführungsbüros und Beratungsstellen an Hochschulen zur Verfügung. Bei Problemen mit der EDV wird Ihnen sicherlich Ihr EDV-Händler weiterhelfen können.

5 Das Unternehmenskonzept sorgfältig planen

Fehler bei der Planung des Unternehmenskonzepts können sich später negativ auf das Unternehmen auswirken. Typische Fehlentscheidungen bei der Unternehmensplanung sind:

- Die Auswahl der falschen Betriebsstätte.
- Fehleinschätzung von Standort und Größe des Unternehmens.
Lesen Sie hierzu auch das Kapitel „Wie Sie den richtigen Standort wählen“ (s. S. 48 ff.).
- Die Auswahl der falschen Marketingstrategie.
Durch geschickt eingesetztes Marketing können Sie sich von Ihren Mitbewerbern absetzen und Kunden gewinnen.

Informationen hierzu finden Sie im Kapitel „Wie Sie Ihr Unternehmen bekannt machen“ (s. S. 96).

- Die Auswahl der falschen Organisationsstruktur.
Sie können nicht alles allein bewältigen. Übertragen Sie Verwaltungsaufgaben an geeignete Mitarbeiter.
- Die Auswahl der falschen Arbeitskräfte.
Legen Sie in Ihrem Unternehmenskonzept ein genaues Anforderungsprofil für Ihre zukünftigen Mitarbeiter fest, und prüfen Sie, ob die Bewerber Ihren Anforderungen entsprechen.
- Die Auswahl der falschen Rechtsform.
Lassen Sie sich bei der Rechtsformwahl nicht nur von Haftungsbeschränkung und vermeintlichen Steuervorteilen leiten. Wichtige Auswahlkriterien für Ihre optimale Rechtsform finden Sie im Kapitel „Was Sie bei der Wahl der Rechtsform beachten sollten“ (s. S. 36 ff.).

Um diese Fehler bei der Planung zu verhindern, sollten Sie Ihre Planungsüberlegungen immer schriftlich festhalten und auf ihre Realisierbarkeit hin überprüfen.

6 Sichern Sie sich die Unterstützung Ihrer Familie

Auch wenn Sie von Ihrer Familie und Ihren Freunden zu Beginn der Selbstständigkeit voll unterstützt wurden, die Begeisterung kann schnell verpuffen, wenn erst einmal Probleme auftreten und der Stress immer größer wird. Der Gründer steht dann häufig vor dem Problem, sich für die Familie oder das Unternehmen entscheiden zu müssen.

Bereiten Sie Ihre Familie deshalb schon im Vorfeld auf mögliche Schwierigkeiten vor. Vergessen Sie nicht, dass auch Ihre Familie und Ihre Freunde den anfänglichen Belastungen gewachsen sein müssen.

7 Vorschriften beachten – Verträge gründlich lesen

Leichtfertiges Abschließen von Verträgen, Vorschriften, die nicht eingehalten werden, oder versäumte Fristen sind typische und oft folgenschwere Fehler für junge Unternehmen. Lassen Sie sich vor der Gründung beraten, und holen Sie sich möglichst viele Informationen.

- Achten Sie auf die richtige Gestaltung der Miet-, Kauf-, Gesellschafts- und Arbeitsverträge. Hierbei hilft Ihnen ein Rechtsanwalt oder Notar.
- Prüfen Sie, ob die Gründungsformalitäten auch vollständig erfüllt sind. Gehen Sie hierfür nach den Listen im Kapitel „Welche Anmeldeformalitäten Sie erfüllen müssen“ (S. 83) vor.
- Schließen Sie einen optimalen Versicherungsvertrag ab.

Wie Sie sich gegen Risiken absichern können

Wie im privaten Bereich, so gibt es auch im Unternehmen einige nicht kalkulierbare Risiken, die zu einem Vermögens- und Einkommensverlust bzw. zu einer Einschränkung Ihrer Gesundheit führen können. Zur Reduzierung dieser Risiken gehört daher auch ein ausreichender Versicherungsschutz.