

## Problemfelder und Insolvenzgründe von Existenzgründern

Nach einer Untersuchung der KfW stehen die folgenden Gründe für die Insolvenz fast alle direkt oder indirekt mit der Person des Gründers in Verbindung:

### ⇒ Finanzierungsmängel

Gründer unterschätzen oft ihren kurzfristigen Kapitalbedarf. Probleme gibt es dann, wenn Kunden schleppend zahlen. Gefährlich ist auch ein zu hoher Preis bei einer Firmen-Übernahme. Beachten Sie den künftig zu leistenden Kapitaleinsatz.

### ⇒ Qualifikationsmängel

An der fachlichen Qualifikation mangelt es so gut wie nie. Dafür um so mehr an kaufmännischen und unternehmerischen Kenntnissen. Umgekehrt ist die Branchenerfahrung der Schlüssel zum Erfolg.

### ⇒ Familienprobleme

Wenn der Ehe- bzw. Lebenspartner die familiären Belastungen in der Anfangsphase nicht länger hinnehmen will.

### ⇒ Äußere Einflüsse

Ursachen, die man als Unternehmer weder vorhersehen, noch beeinflussen kann: Änderungen im Kundenverhalten, Insolvenz, schwindende Kaufkraft in der Kunden-Zielgruppe, Wertverlust teurer Maschinen durch technischen Fortschritt, verkehrstechnische oder finanzielle Folgen durch geänderte kommunale Planungen.

### ⇒ Informationsdefizite

Gründer wissen oft zu wenig vom Marktgeschehen. Sie überschätzen z.B. die Nachfrage für ihr Produkt oder ihre Dienstleistung, unterschätzen die Konkurrenz.

### ⇒ Planungsmängel

Entweder ist die Planung fehlerhaft. Oder sie ist gut, wird aber nicht eingehalten.

### ⇒ Überschätzung der Betriebsleistung

Hier ist der Umsatz des Betriebes zu gering im Verhältnis zu den hohen Investitionen oder Fixkosten.

Diese Gründe machen deutlich, dass die Existenzgründung mit der Person des Gründers steht oder fällt. Mit der Existenzgründung wird die Selbständigkeit angestrebt. In der Konsequenz bedeutet dies, dass nun Entscheidungen vorbereitet und getroffen werden müssen, die bisher Andere treffen oder getroffen haben (z.B. "Noch-Arbeitgeber").

Der Gründer wird nun mit viel Neuem konfrontiert - er ist auf dem Weg zum Unternehmer und zur Führungskraft. Dieses entscheidende Kriterium wird sehr oft unterschätzt. Es ist daher von nicht zu unterschätzender Wichtigkeit, dass der Gründer sich hier selbstkritisch hinterfragt, ob er das "Zeug zum Unternehmer" hat.

Eine Faustregel besagt, dass im Angestelltenverhältnis ca. 90 Prozent der anfallenden Tätigkeiten bekannt sind und daher gut beherrscht werden. Nur ca. 10 Prozent der Aufgaben sind neu und müssen daher erlernt werden. Im Zuge der Existenzgründung kehrt sich dieses Verhältnis um. Der Gründer wird jetzt in der Mehrzahl mit Aufgaben konfrontiert die für ihn absolutes Neuland darstellen.

Es müssen Strategien ausgedacht und umgesetzt werden. Die Kundenakquise ist ein weiteres Thema. Folgende Aufgaben müssen beispielsweise erledigt werden:

- ➔ **Verhandlungen führen**
- ➔ **Projekte planen, koordinieren und kalkulieren**
- ➔ **Budgets überwachen**
- ➔ **Forderungen eintreiben**
- ➔ **Mitarbeiter aussuchen und einstellen**

Die Liste der zukünftig zu erledigenden Aufgaben ist nahezu "unendlich". Kurzum - man ist auf dem Weg und will nun selbst Chef werden - ein Unternehmen leiten und führen - verantwortlich Entscheidungen treffen und umsetzen.

Dies alles stellt eine sehr große Herausforderung dar und steht und fällt mit der Person des Gründers. Die dargestellten Probleme dürften dies eindrucksvoll dargestellt haben. Es ist daher erforderlich anhand eines Selbsttests zu ermitteln, ob man die für eine erfolgreiche Existenzgründung erforderlichen Eigenschaften mitbringt.

Damit dieser Selbsttest von Erfolg gekrönt ist, müssen die präsentierten Beispiele absolut ehrlich und unvoreingenommen beantwortet werden. Eine "Selbstbeweihräucherung" wäre verfehlt und würde genau das Gegenteil - nämlich Misserfolg bewirken. Hierbei kann Ihnen auch ein unabhängiger Unternehmensberater helfen.

Selbst wenn diese Tests nicht zur Zufriedenheit ausfallen, ist das noch lange kein Grund den Mut zu verlieren, denn vieles kann man lernen, wenn die entsprechenden Ansätze vorhanden sind und der erforderliche Wille und die erforderliche Selbstdisziplin aufgebracht werden.

Es empfiehlt sich, mit Hilfe einer SWOT-Analyse ein erstes Profil aufzustellen.

## **SWOT – Analyse**

|                  |                      |
|------------------|----------------------|
| <b>Stärken</b>   | <b>Strengths</b>     |
| <b>Schwächen</b> | <b>Weaknesses</b>    |
| <b>Chancen</b>   | <b>Opportunities</b> |
| <b>Risiken</b>   | <b>Threats</b>       |

Die Stärken und Schwächen beziehen sich immer auf die gegenwärtige Situation. Die Chancen und Risiken betrachten die Situation in der Zukunft.

Der Gründer sollte unbedingt eine sehr ehrliche Selbsteinschätzung vornehmen. Um die Ergebnisse objektiver zu machen, sollten Sie Freunde und Bekannte bitten ganz ehrlich und offen Ihre Stärken und Schwächen sowie die Chancen und Risiken zu beurteilen.

Aus dem Gesamtergebnis lässt sich dann ein Maßnahmenkatalog aufstellen, um etwaige Lösungswege zu finden.

**Alte Heerstr. 8**  
**Tel.: 0 22 41 / 39 81 – 0**  
**e-mail: [info@becker-schueller-partner.de](mailto:info@becker-schueller-partner.de)**

**53757 Sankt Augustin**  
**Fax: 0 22 41 / 39 81 – 39**  
**[www.becker-schueller-partner.de](http://www.becker-schueller-partner.de)**