

Die häufigste Gründerfehler

1. Unzureichende Finanzausstattung

Der Kapitalbedarf wird selten zu hoch, oft aber zu gering eingeschätzt; insbesondere im Hinblick auf die erforderlichen Betriebsmittel. Hierbei muss insbesondere die Anlaufphase ausreichend berücksichtigt werden (z.B. Vorfinanzierung des Lebensunterhalts). Zudem wird die Belastung aus einsetzenden Kredittilgungen oft unterschätzt.

2. Mangelhafte Kreditwürdigkeit

Ein Punkt, der bei der Darlehensvergabe eine wesentliche Rolle spielt, wird gern verkannt: die persönliche Bonität. Wenn Sie z.B. frühere Kredite nicht ordnungsgemäß zurückgeführt oder eingeräumte Spielräume überzogen haben, ist eine Ablehnung der Bank ziemlich sicher.

3. Fehlende Planung der Zahlungsein- und -ausgänge

Die Liquiditätsplanung wird sehr oft vernachlässigt. Folge: Schon in der Aufbauphase geraten Unternehmen in Zahlungsschwierigkeiten, da sie nicht über genügend finanzielle Mittel verfügen. In unmittelbarem Zusammenhang damit steht die unzureichende Finanzausstattung (s. Punkt 1). Die Auslagerung des Rechnungswesens zum Steuerberater kann neben einer Arbeitserleichterung auch schnell zu fehlender Übersicht führen: Unterlagen liegen nicht vor oder sind erst verspätet wieder zurück im Betrieb. Dies erleichtert die Sicherung Ihrer Zahlungsfähigkeit nicht gerade!

4. Keine Rücklagenbildung für Steuerzahlungen

Bis zu zwei Jahren werden Sie als Gründer/in vielleicht nur wenig mit dem Thema Steuern zu tun haben, denn so lange können Sie Ihren ersten Jahresabschluss hinaus zögern. Dann aber kassiert das Finanzamt nachträglich die Einkommensteuer für das vorvergangene Jahr und setzt auf dieser Basis eine Vorauszahlung für das vergangene und das aktuelle Jahr in gleicher Höhe fest. Aus einer Steuerlast von beispielsweise 4.000 EUR für das vorvergangene Jahr ergeben sich so Zahlungsverpflichtungen von 8.000 - 9.000 EUR. Dieser Liquiditätsbedarf trifft sorglose Gründer aus heiterem Himmel und führt immer wieder zu Krisen bis hin zur Insolvenz. Ähnliche Effekte gibt es bei der Umsatzsteuer, allerdings nicht so gravierend, da nicht so viel Zeit vergeht, bis die Beträge fällig werden.

5. Überzogene Umsatz- und Gewinnerwartung

Die Umsatzerwartungen basieren vielfach auf zu optimistischen Annahmen, ebenso wie die zu erzielenden Roherträge. Wenn zudem die Kosten nicht ausreichend berücksichtigt werden, ergeben sich nicht realisierbare Gewinnprognosen.

6. Unterschätzung des Risikos und der Folgen von Forderungsausfällen

Viele Gründer unterschätzen die möglichen Zahlungsverzögerungen durch Auftragsgeber. Dabei sind meist erhebliche Kosten hiermit verbunden. Kommt es wegen eines zahlungsunfähigen Kunden zum Forderungsausfall, steht schnell die eigene Existenz auf dem Spiel. Hierzu kommt, dass gerade junge Unternehmen nur wenige „Stammkunden“ haben. Springt einer ab, kann der Umsatzausfall nur schwer kompensiert werden.

7. Unrealistische Markteinschätzung

Aus Geschäftskonzepten wird immer wieder deutlich, dass Gründerinnen und Gründer mit sprühenden Ideen aufwarten, aber weder den Markt kennen noch die Konkurrenzverhältnisse berücksichtigt haben.

8. Unzureichende Marketing-Kenntnisse

Viele Jungunternehmer vernachlässigen ihren Außenauftritt und ihre Werbeanstrengungen sowie ihre Öffentlichkeitsarbeit. Auch die Kosten für Erfolg versprechende Maßnahmen werden häufig unterschätzt. Gründer haben sehr oft Probleme, ihre Akquisitionsbemühungen zu konzentrieren und zielgruppengenau zu gestalten.

9. Schwächen in der Konzeptdarstellung

So manches Konzept mag gut sein, ist in sich aber nicht schlüssig - oder zumindest nicht schlüssig dargestellt. Häufig wird es auch zu kurz oder zu umfangreich verfasst oder ist unverständlich formuliert. Zudem sollte es nicht an einem ansprechenden Layout und der Überprüfung der Rechtschreibung fehlen.

10. Fehlerhafte Einschätzung des Standorts

Der Wahl des Standorts wird nicht immer richtig getroffen. Dabei kommt vor allem bei Gründungen im Einzelhandel, aber auch in vielen anderen Branchen, dieser Entscheidung erhebliche, manchmal entscheidende Bedeutung zu.

11. Fehlerhafte Auswahl des Geschäftspartners

Nicht selten enden Neugründungen nach einem Streit zwischen den Geschäftspartnern im Aus. Der beste Freund ist eben nicht immer auch der beste Geschäftspartner. Man sollte seinen Partner sehr genau prüfen und herausfinden, ob man langfristig zusammenarbeiten kann und ähnliche Vorstellungen verfolgt.

12. Fehlende oder unzureichende soziale Absicherung

Eine plötzliche Arbeitsunfähigkeit oder gar ein gesundheitlicher Dauerschaden sollten nicht zwangsläufig zur Geschäftsaufgabe führen. Die Absicherung gegen die höchsten Risiken ist daher ganz besonders wichtig.

13. Unterschätzung der familiären Belastung

Wenn die Familie/Lebenspartner nicht in die geschäftlichen Pläne eingeweiht sind, kann es unter Belastungen zu ernstesten Problemen bis hin zur Geschäftsaufgabe oder zum Auseinanderbrechen der privaten Beziehungen kommen.

14. Mangelhafte persönliche Qualifikation

Vielen Gründerinnen und Gründer fehlt es an den erforderlichen fachlichen und vor allem kaufmännischen Kenntnissen, auch wenn man die wichtigsten Grundregeln sich auch ohne BWL-Studium oder kaufmännische Ausbildung aneignen kann. Oft wird daneben auch die Bedeutung der Branchenerfahrung (Marktkennntnis) unterschätzt.