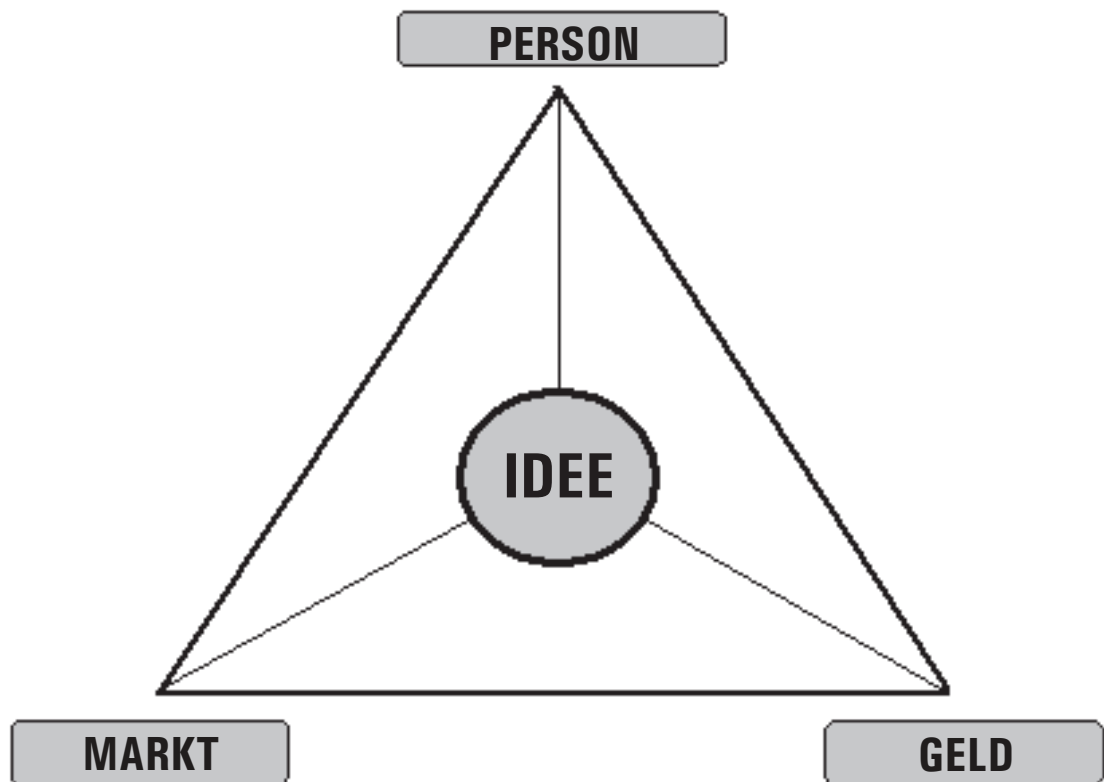




Günter Kirschbaum

## Härtetest für Unternehmensgründungen



vor dem entscheidenden Schritt in die Selbständigkeit

Günter Kirschbaum

**Härtetest für  
Unternehmensgründungen**

vor dem entscheidenden Schritt  
in die Selbständigkeit



Günter Kirschbaum

**Härtetest für  
Unternehmensgründungen**

vor dem entscheidenden Schritt  
in die Selbständigkeit

© 2006 Alle Rechte vorbehalten

RKW-Verlag

Düsseldorfer Straße 40  
65760 Eschborn

RKW-Nr. 1501  
ISBN 3-89644-248-1

Layout: RKW, Eschborn  
Druck: Klarmann Druck, Kelkheim

# Inhaltsverzeichnis

	Seite
<b>1 Vorbemerkungen</b>	<b>7</b>
1.1 Erste Vorüberlegungen vor dem entscheidenden Schritt	7
1.2 Die Selbständigkeit - Gratwanderung oder Königsweg zum Erfolg	9
1.3 Die zehn Gebote des Existenzgründers - Faustregeln für den Erfolg	10
1.4 Das magische Dreieck des Gründungserfolgs	13
1.4.1 Die erfolgversprechende Gründungsidee	15
1.4.2 Die unternehmerische Eignung der Person	15
1.4.3 Die Marktfähigkeit der Produkte	15
1.4.4 Die Tragfähigkeit der Finanzierung	15
<b>2 Gründungs-Idee</b>	<b>16</b>
2.1 Ein Traum soll Wirklichkeit werden	16
2.2 Die Überprüfung der Gründungsidee	18
2.2.1 Die Anforderungsliste als Pflichtenheft	18
2.2.2 Die Rangordnungsmethode	19
2.2.3 Die Einfühlungsmethode oder die Sache mit der Begeisterung	22
<b>3 Persönliche Eignung</b>	<b>24</b>
3.1 Ihre unternehmerischen Fähigkeiten - Schlüssel zum Erfolg	24
3.2 Prüfkriterien für die unternehmerische Eignung	25
3.3 Die Überprüfung der Unternehmer-Eignung	25
3.3.1 Die Auswahlkriterien der Banker	25
3.3.2 Die Ansätze der Verhaltensforschung	26
3.3.3 Anforderungsprofil versus Persönlichkeitsprofil	28
3.3.4 Ihr Stärken- und Schwächenprofil	32
3.3.5 Die kritische Selbstprüfung als Schnellanalyse	33
<b>4 Gründungsmarketing</b>	<b>76</b>
4.1 Der Markt, das unbekannte Wesen	76
4.2 Die Produkt-Idee - Problemlösungen aus Kundensicht	81
4.3 Die Überprüfung der Produktidee	85
4.3.1 Neuheitswert	86
4.3.2 Reifegrad	86
4.3.3 Bedarfsstruktur	87
4.3.4 Konkurrenzsituation	88

<b>5</b>	<b>Gründungsfinanzierung</b>	<b>91</b>
5.1	Das erforderliche Startkapital	91
5.1.1	Die notwendigen Investitionen	92
5.1.2	Der Betriebsmittelbedarf	94
5.2	Die Bereitstellung der notwendigen Finanzmittel	96
5.2.1	Eigenkapital	96
5.2.2	Fremdkapital	97
5.2.3	Fördermittel	98
5.3	Die Überprüfung der finanziellen Basis	99
5.3.1	Kapitaldeckungsgrade	99
5.3.2	Sicherungswerte	100
<b>6</b>	<b>Abschlusstest</b>	<b>102</b>
6.1	Der erste Testlauf vor dem Ausstieg zum Einstieg	102
6.2	Die Prüfkriterien für den Erfolg	102
6.2.1	Mindestumsatz und Liquiditätsreserven	102
6.2.2	Gewinnschwelle und Rentabilität	103
6.3	Ihr Unternehmen auf dem Prüfstand	103
6.3.1	Fähigkeitsprofil: PERSON	104
6.3.2	Fähigkeitsprofil: MARKT	105
6.3.3	Fähigkeitsprofil: GELD	106
6.4	Die Gründungsentscheidung am Point of no Return	108

# 1 Vorbemerkungen

## 1.1 Erste Vorüberlegungen vor dem entscheidenden Schritt

Ein erstes und wichtiges Anliegen unseres Härtetests ist es, dass wir Ihr Gründungsvorhaben vor dem entscheidenden Schritt in die Selbständigkeit zunächst einmal auf den Prüfstand stellen und dabei jeden einzelnen Punkt Ihres Vorhabens mit einem klaren und kritischen Blick betrachten. Dazu werden wir die rosarote Brille ausziehen, denn die Statistik lehrt uns, dass fast die Hälfte aller Neugründungen schon nach kurzer Zeit scheitert.

Gründe dafür gibt es viele. Selten sind es Ideenarmut oder unzureichendes Engagement. Entscheidend sind hingegen meist unzureichende betriebswirtschaftliche Kenntnisse oder eine Fehleinschätzung des Marktes. Ein häufiger Scheiterungsgrund war in der Vergangenheit aber auch der allzu schnelle und vor allem nicht gründlich genug überprüfte Start in die Selbständigkeit. Daher sollten Sie Ihre Gründungsidee schon vor dem ersten Schritt kritisch prüfen und nicht nach der sogenannten „**Hummel-Theorie**“ starten. Die Hummel-Theorie besagt nämlich, dass bei den Hummeln ein deutliches Missverhältnis zwischen Körpergewicht und Flügelgröße besteht, so dass sie eigentlich gar nicht fliegen können dürften. Aber man muss wohl vergessen haben, das den Hummeln zu sagen. Die sind einfach losgeflogen und halten sich nach Ansicht der Experten nur durch die Hochfrequenz ihres Flügelschlags in der Luft. Dieser Vergleich mit den Hummeln trifft auf so manchen Existenzgründer zu, der auf der Grundlage dieser Theorie seine Existenz aufgebaut hat und vorschnell gestartet ist. Hätte man deren Gründungskonzept vor dem Start geprüft, so hätte man angesichts der gravierenden Missverhältnisse - zum Beispiel zwischen Finanzmittelbedarf und verfügbarem Startkapital - vom Vorhaben abgeraten. Leider haben diese Gründer aber ihr Konzept vorher nicht überprüft und auch niemanden zu Rate gezogen. Sie haben im Schnellstart gegründet und sind wie die Hummeln einfach losgeflogen. Anschließend erfolgte dann ein Blindflug durch die Turbulenzen der Frühentwicklung, bei dem sie sich wie die Hummeln nur noch mit **Hochfrequenz ihres Flügelschlages** über Wasser halten konnten. Die wenigen Existenzgründer, die nach der Hummel-Methode mit ihrem Unternehmen überlebten, konnten zweifellos eine Menge wertvoller Praxiserfahrungen hautnah sammeln. Nur zeigt die Insolvenzstatistik junger Unternehmen, dass Gründungen, die nach dieser Trial-and-Error-Methode gestartet waren, leider nicht lange überlebt haben.

Daher möchten wir Sie mit unserem „**Härtetest für Unternehmensgründungen**“ vor dem entscheidenden Schritt in die Selbständigkeit zu selbstkritischen Reflexionen anregen und alle noch so euphorisch gestimmten Existenzgründungsträumer auf den Boden der Tatsachen zurückholen. Dazu wollen wir uns zunächst einmal anschauen, wie denn eine neue Unternehmung entsteht und wo im Entstehungsprozess welche Probleme auftreten, die es noch vor dem Start zu beseitigen gilt. Im Bild 1 haben wir eine idealtypische Entwicklung einmal graphisch darstellen. Hieraus sollte auch deutlich werden, wo unser Härtetest nach der Entwurfphase, aber noch vor der konkreten Gründungsplanung ansetzt.



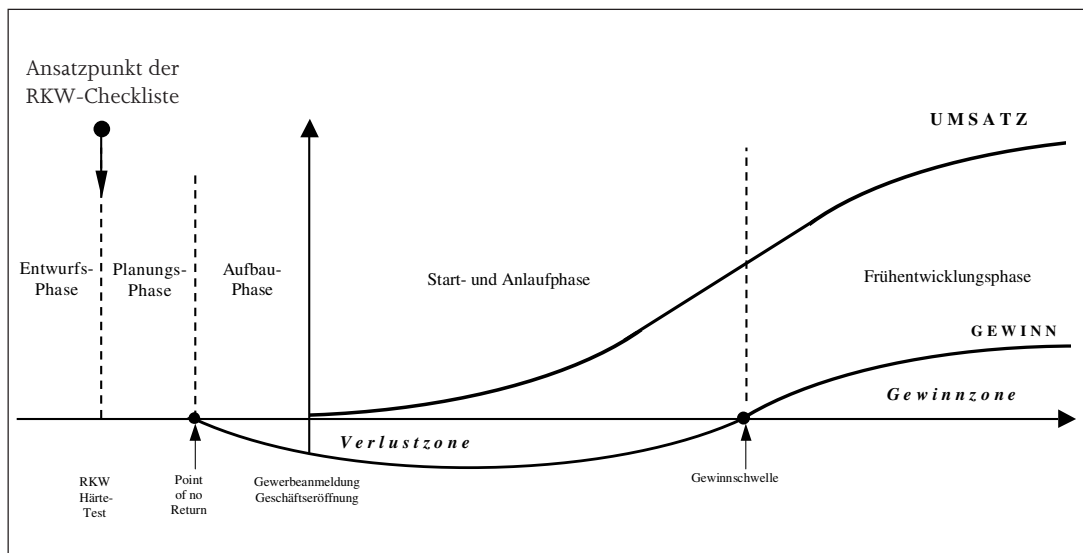


Bild 1: Idealtypische Entwicklung

Wir haben umfangreiche Checklisten, Prüfbögen, Bewertungsprofile usw. für Sie vorbereitet und möchten Ihnen damit eine fundierte Entscheidungsgrundlage zur kritischen Überprüfung Ihres Vorhabens an die Hand geben. Daneben gibt es zahlreiche Tipps und Hinweise, aber auch praktische Ratschläge zu den Chancen und Risiken einer Existenzgründung und das erforderliche Basiswissen zum Marketing. Gleichzeitig versuchen wir - quasi „en passant“ – Ihnen dabei auch die notwendigen betriebswirtschaftlichen Grundkenntnisse zu vermitteln.

So weist unsere Broschüre auch auf die besondere Bedeutung eines soliden finanziellen Fundaments hin und warnt davor, die Bedeutung und Macht des Fiskus zu unterschätzen, damit nicht nach der ersten Einkommen- oder Umsatzsteuererklärung die rote Fahne für das Unternehmen winkt.

Ihr beabsichtigter Sprung in die Selbständigkeit ist sicherlich zu begrüßen. Es sollte nur kein Sprung ins eiskalte Wasser werden - kalt wird es aber auf jeden Fall sein. Um Ihnen hierbei eine erste **Aufwärmhilfe** zu geben, haben wir die vorliegende Broschüre als „Härtetest“ entwickelt. Wir können damit zwar den Erfolg nicht garantieren, die Chance eines Misserfolgs wollen wir aber deutlich reduzieren, denn die meisten Gründungsfehler sind vermeidbar.

Vor diesem Hintergrund war es unser vornehmliches Anliegen, allen, die den Sprung in die Selbständigkeit wagen wollen, schon weit im Vorfeld erster Startvorbereitungen die Möglichkeit zu geben, Chancen und Risiken einer Existenzgründung etwas deutlicher zu erkennen und realistischer einschätzen zu können.

## 1.2 Die Selbständigkeit - Gratwanderung oder Königsweg zum Erfolg

Bevor Sie starten, werden Sie sich zunächst einmal darüber klar, was Sie denn eigentlich vorhaben, denn der Weg in die Selbständigkeit ist in aller Regel eine Gratwanderung über Höhen und Tiefen und kein Königsweg zum Erfolg. Für die meisten erfolgreichen Existenzgründer war der Weg in die Selbständigkeit zwar lang und steinig, aber gangbar. Sie verfügten allerdings von Anfang an über die notwendige unternehmerische Grundhaltung und hatten auch eine ganze Menge Stehvermögen und eine gute Portion Enthusiasmus.

Auch bei Ihnen wollen wir daher zunächst einmal die wichtigsten Grundsatzfragen einer Existenzgründung klären und stellen zunächst einmal die Gewissensfrage:

**Was erwarten Sie von Ihrem Schritt in die Selbständigkeit?**

Ist dieser Weg überhaupt eine sinnvolle Alternative zu Ihrem jetzigen Berufsleben oder sollten Sie nicht lieber bei Ihrer bisherigen Beschäftigung bleiben?

Bevor Sie sich auf den steinigen Weg in die Selbständigkeit begeben, sollten Sie diesen wichtigen Schritt reiflich überlegt haben, denn entscheidend für den Erfolg ist keineswegs nur eine brillante Geschäftsidee oder eine ausgewogene Finanzierung, sondern in erster Linie ein ausgereiftes Gesamtkonzept. Wichtiger noch als Geld und Ideen ist daher, die eigenen Voraussetzungen gründlich zu prüfen, den Aufbau Ihres Unternehmens präzise vorzubereiten und den Start professionell zu managen.

Sie sollten sich daher ernsthaft fragen, wie dieser Weg für Sie persönlich aussieht. Was erwarten Sie von der Selbständigkeit, mit welchen Problemen rechnen Sie jetzt schon fest, welche Schwierigkeiten können eventuell auftreten und wann gilt es, welche Hürden wie zu nehmen?

Wir wollen weiter fragen, wie denn aus der Idee in Ihrem Kopf ein erfolgreiches Unternehmen werden soll, d.h., in welchen Phasen läuft eine Existenzgründung in aller Regel ab, welche Probleme treten dabei zwangsläufig auf und wie müssen diese von Ihnen gemeistert werden.

Bevor Sie aber mit der Bearbeitung der einzelnen Kapitel beginnen, beantworten Sie sich selbst zunächst einmal folgende Fragen:

⇒ Was will ich mit meiner Existenzgründung überhaupt erreichen?

- Ist es die Verwirklichung eines schon lange gehegten Lebensstraums?
- Ist es der Drang nach Unabhängigkeit und Erfolg im Leben?
- Ist es der Lockruf des großen Geldes mit Reichtum und Vermögen?
- Ist es die letzte Alternative nach einer erfolglosen Jobsuche? usw. usw.

⇒ Wie viel Zeit, Geld und Mühsal bin ich bereit dafür einzusetzen?

- Wie viele Stunden täglich will ich daran arbeiten?
- Über wie viel Kapital verfüge ich und wie viel davon will ich einsetzen?
- Bin ich hinreichend stresstabil für die enormen Belastungen der Aufbauphase?