



Existenzgründer sollten intensiv begleitet werden, um viele mögliche Stolpersteine von vornherein auszuschließen.

Thinkstock

#### START-UPS

# Betreuung von Gründern

Mehr als 868 000 Personen haben im Jahr 2013 den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt und sind als Gewerbekunden in der Zukunft eine attraktive Zielgruppe für Sparkassen. Damit Existenzgründer auch zu potenziellen Kunden heranwachsen können, ist es wichtig, diese von Beginn an zu unterstützen.

Es werden neue Ideen entwickelt, Innovationen konzipiert und diese in marktfähige Produkte umgewandelt. Damit setzen Existenzgründer mit ihren Unternehmungen bereits bestehende Firmen unter permanenten Druck, ihre Potenziale besser zu nutzen. Durch Gründungen werden Arbeitsplätze geschaffen, zum einen für den Gründer selbst und oft auch für andere. Jungunternehmer tragen zur technologischen Erneuerung einer Volkswirtschaft bei, womit auch deren Wettbewerbsfähigkeit steigt.

#### Warum gründen Gründer?

Gründungsvorhaben sind in der Realität nicht einfach umzusetzen und gelingen

auch nur in seltenen Fällen nachhaltig. Dennoch gründen jährlich viele Personen ihr eigenes Unternehmen. Die Gründe dafür sind vielfältig: So ist das Gründungsklima in Deutschland besser als im europäischen Durchschnitt. Erfolgreiche Gründer genießen in Deutschland hohes Ansehen und auch die Gründung als solches wird von vielen Deutschen als weniger schwierig eingeschätzt als von vielen EU-Nachbarn. Ein weiterer Grund, der dafür spricht, in die berufliche Selbstständigkeit zu gehen, ist die gute Infrastruktur hierzulande. Hierzu gehören nicht nur Straßen, Telekommunikationsnetze oder Ver- beziehungsweise Entsorgungsangebote, sondern auch ein großes Angebot an öffentlichen Förderprogrammen. Für

den Gründungsstandort Deutschland sprechen zudem die im internationalen Vergleich geringen Zeiten für Anmeldungen und Genehmigungen, ein hoher Schutz des geistigen Eigentums und die Wertschätzung von Innovationen.

#### Warum scheitern viele Gründer?

All diese günstigen Bedingungen garantieren dem Existenzgründer keinen Erfolg und ein nachhaltiges Etablieren am Markt. So müssen viele der mehr als 800 000 Personen, die jedes Jahr eine Unternehmensgründung wagen, schon bald ihre Gründung für gescheitert erklären und ihr Unternehmen wieder schließen. Die Gründe dafür sind vielseitig.

**SEMINARE BEI AKADEMIEEN**

Seminare zur Existenzgründung:

- > 8. bis 10. Oktober 2014  
Sparkassenakademie Potsdam
- > 17. bis 18. November 2014  
Sparkassenakademie Münster
- > 23. bis 24. Februar 2015  
Sparkassenakademie Eppstein
- > 16. bis 18. März 2015  
Sparkassenakademie Münster

Der wichtigste Grund für ein Scheitern junger Unternehmen zu Beginn ihrer Geschäftstätigkeit: Fehler rund ums Geld! So können durch ein nicht kostendeckendes Arbeiten oder durch ein zu lasches Debitorenmanagement keine Rücklagen gebildet werden. Dies kann zur Folge haben, dass eventuelle Rückschläge zu einer zunehmenden Verschuldung führen. Als Konsequenz ergibt sich, dass keine weiteren Kredite seitens der Kreditinstitute mehr bewilligt werden und das junge Unternehmen mit Liquiditätsengpässen konfrontiert wird.

Des Weiteren führen Fehler in der strategischen Ausrichtung und Planung zu einer Schließung von Existenzgründungsunternehmen. Strategische Fehlentscheidungen, bei gleichzeitigem Verschließen vor Veränderungen des Jungunternehmers, führen zu einem zu kurzfristigen Planungshorizont, einer zu starken Kundenabhängigkeit oder zu Fehlinvestitionen. Aber auch das Vorhandensein einer Strategie garantiert noch keinen Erfolg. So können auch Fehler bei der Umsetzung der Strategie zu einem Scheitern führen.

Auch Fehler in der Angebotszusammenstellung können zu existenziellen Problemen für junge Unternehmen führen. Die Probleme werden meist dadurch hervorgerufen, dass der Gründer sich nur auf ein einziges Angebot begrenzt. Wenn das Produkt relativ leicht austauschbar ist und nur eine mittelmäßige Qualität aufweist, dann kann das Unternehmen nicht langfristig am Markt bestehen bleiben.

Ein weiterer entscheidender Grund dafür, dass ein junges Unternehmen in eine wirtschaftliche Notlage geraten kann, liegt bei der Preisfindung. Hier sollte der Gründer von vornherein genügend Kenntnisse über die Preiskalkulation vorzuweisen haben. Auch die Methode, den Markteintritt für sein Produkt über Dumpingpreise zu erreichen, um sich am Markt etablieren zu können, sollte vorher gut kalkuliert sein.

Eine ganze Reihe junger Unternehmen hat Probleme bei der Kundenakquise und der Kundenbindung. So verhindert das Tagesgeschäft eine offensive Kundensuche, wodurch häufig auf Werbung verzichtet wird und der Gewinn von Neukunden ausbleibt. Fehlende Kundenbindung kann durch Unzuverlässigkeit oder schlechte Leistung bei der Auftragsabwicklung hervorgerufen werden. Auch im Dialog mit Kunden kann der Gründer Fehler machen – sei es durch unbeantwortete Anrufe oder ein mangelndes Verhandlungsgeschick, wodurch Kunden fernbleiben könnten.

Weitere wichtige Faktoren für Erfolg oder Misserfolg einer Gründung liegen bei der Gründerperson selbst. Neben ausreichender fachlicher Kompetenz, sollte der Jungunternehmer auch genügend Eigenmotivation mitbringen. Auch im Umgang mit Mitarbeitern sollte der „neue Chef“ eine hohe soziale Kompetenz aufweisen. So entsteht oftmals beim Jungunternehmer eine falsche Vorstellung von der Rolle als Chef, und die Kommunikation zu seinen Mitarbeitern leidet darunter. Ein oftmals kritischer Punkt ist die Personalakquise. Der Hintergrund ist folgender: In einem kürzlich gegründeten Unternehmen kann ein Mitarbeiter möglicherweise die Hälfte oder ein Drittel der Belegschaft ausmachen. Wenn dieser Mitarbeiter aber nicht die Idealbesetzung verkörpert, kann dies zu einer existenzbedrohenden Situation führen. Von hoher Bedeutung ist in diesem Zusammenhang auch die Tatsache, dass der Jungunternehmer die organisatorischen Abläufe innerhalb der Firma klar strukturieren und die Zuständigkeiten verteilen kann.

**CHECKLISTE ANFORDERN**

Vollständige RDG-Checkliste „Existenzgründung“ kostenlos anfordern:  
E-Mail: koeln@rdg-gmbh.de  
Fax: 0221 93558855

**Wie können Sparkassen Gründer unterstützen?**

Die Erfahrungen aus der Praxis haben gezeigt, dass sich die Bonitätsprüfungen anfänglich nur auf die eingereichten Planzahlen konzentriert haben. Sicher muss den Planungsrechnungen ein hoher Stellenwert beigemessen werden, doch es gibt noch mehr Fragen, die bei einer Existenzgründung geprüft werden müssen: Ist die Person für ein solches Vorhaben geeignet? Kann die Idee/das Produkt realisiert werden? Kann man das Produkt nachhaltig auf dem Markt platzieren? Entspricht die geplante Unternehmensstruktur in Umfang und Qualität dem geplanten Gründungsvorhaben? Um eine fundierte Einschätzung von Existenzgründungsvorhaben zu erleichtern, ist es sinnvoll, eine strukturierte Checkliste durchzugehen. Viele junge Unternehmen scheitern nicht nur an Liquiditätsproblemen, sondern auch häufig an anderen Faktoren, die eine solche Checkliste von vornherein aufdeckt und die Wahrscheinlichkeit des Scheiterns somit verringert wird. Die RDG-Checkliste Existenzgründung prüft folgende Punkte: Der erste Punkt der Checkliste beantwortet alle Fragen rund um das Thema Gründungskonzept, bevor dann der Gründer selbst genauer durchleuchtet wird. Als nächstes wird die Idee/das Produkt näher betrachtet und einer genauen Analyse unterzogen, bevor eine Marktanalyse erstellt wird. Anschließend wird die Rentabilität untersucht und es werden Aussagen über die Liquidität getroffen. Bevor dann im letzten Punkt eine zusammenfassende Stellungnahme erstellt wird und ein Fazit gezogen wird, ob das Vorhaben einer Existenzgründung befürwortet werden kann, wird noch die Unternehmensstruktur analysiert.

**Fazit**

Existenzgründer sind potenzielle Geschäftskunden und somit von großer Bedeutung. Damit junge Unternehmer trotz einer guten Idee nicht scheitern, ist es wichtig, sie zu betreuen. Dabei sollen nicht nur finanzielle Probleme analysiert werden, sondern die frühzeitige Erkennung und Aufdeckung von weiteren Risiken soll ebenfalls in den Fokus der Betreuer rücken. Mithilfe strukturierter Checklisten kann man dies erreichen.

**Dirk Bredies, Jens Löw**  
RDG Management-Beratungen GmbH,  
Köln

1. Gründungskonzept → Formular Aufbau, Vollständigkeit des Konzepts ...
2. Person → Persönlichkeit, kfm. & fachliche Qualifikation ...
3. Idee/Produkt → Idee realisierbar, Produkt marktfähig ...
4. Markt/Marketing → Konkurrenzanalyse, Zielgruppe ...
5. Rentabilität → Materialeinsatz, alle Aufwendungen berücksichtigt ...
6. Liquidität/Finanzen → Debitorenmanagement, Sicherheiten ...
7. Unternehmensstruktur → Standort, Rechtsform ...

Stellungnahme: Kann das Existenzgründungsvorhaben anhand der vorangegangenen Punkte befürwortet werden?

**Checkliste für Existenzgründer (Kurzfassung)**