

Management

E1Ü1.3. Hörtext

Empfehlungen für eine Existenzgründung

Die Gründung eines neuen Unternehmens ist eine schwierige und – wenn es schiefgeht – teure, ja existenzgefährdende Angelegenheit. Daher muss man sich vorher alles gründlich überlegen, sich umfassend informieren. Und das heißt auch: von den Fehlern anderer lernen.

Was sollte man bedenken?

1. Man sollte tief in sich hineinhorchen, ob man wirklich selbstständig sein will und kann. Wenn die einzige Motivation darin besteht, einer drohenden oder bereits eingetretenen Arbeitslosigkeit zu entgehen, ist das zu wenig.
2. Man muss möglichst eine eigene, originelle Idee haben; denn Anbieter und Dienstleister gibt es in Hülle und Fülle. Man sollte sich folglich fragen, wodurch sich das eigene Angebot von dem der anderen unterscheidet, was es für den Kunden besonders attraktiv macht.
3. Bei einer Gründung werden ausreichend finanzielle Mittel benötigt. Es muss ergo gründlich überlegt werden, welche Ausgaben und Kosten in der Gründerphase entstehen, damit man sich nicht übernimmt und dann womöglich seinen eigenen Lebensunterhalt nicht mehr gewährleisten kann. Die Banken sind gerade jetzt nach der Krise sehr vorsichtig mit Krediten, geben also selten genug Fremdkapital.
4. Einen Teil der Gründungskosten muss man mit eigenen Mitteln, also Eigenkapital, finanzieren. Dieses ist natürlich beim Scheitern des Unternehmens verloren. Oft wird von Gründern das Eigenkapital mit Fremdkapital verwechselt, etwa wenn Privatdarlehen von Freunden und Verwandten in Anspruch genommen werden. Das ist ebenfalls Fremdkapital, dessen Rückzahlungsbedingungen klar schriftlich geregelt sein müssen.
5. Als Unternehmer sollte man sich wenigstens das grundsätzlichste kaufmännische Wissen aneignen, durch Selbststudium oder Fortbildung. Oder man stellt jemanden mit entsprechendem Wissen ein. In jedem Falle sollte man einen erfahrenen Spezialisten zu Rate ziehen – und seinen Steuerberater konsultieren. Sehr hilfreich sind Existenzgründerseminare, Round tables und Vereinigungen von Jungunternehmern.
6. Neben dem kaufmännischen Wissen ist juristisches Wissen gefragt, etwa über Wettbewerbsrecht, Ausbildungsrecht usw. Aus unserer eigenen Erfahrung wissen wir, wie schnell man von einem missliebigen Mitbewerber u.U. mit Tricks verklagt werden kann. Dann muss man juristisch sattelfest sein.
7. Man sollte das Wort „Selbstständigkeit“ wörtlich nehmen: selbst + ständig. Das heißt, ohne ein großes Engagement und Anstrengungsbereitschaft wird es

nichts. Zum Beispiel Urlaub oder die gewohnte Freizeit, wie sie Beamte genießen, kann man oft in den ersten Jahren „in den Wind schreiben“, also getrost vergessen.

8. Für einen guten Start ist eine gründliche Marktbeobachtung eine unerlässliche Voraussetzung. Man muss fragen, wie hoch die Preise und die Kosten sind, wie viel man verkaufen kann, wer die Mitbewerber sind, wie sie agieren, werben und verkaufen.

9. Ganz wichtig ist die richtige Wahl der Rechtsform für das Unternehmen. Agiert man als Einzelkaufmann, dann haftet man mit seinem ganzen Vermögen, dem privaten Teil eingeschlossen.

Mit weniger Risiko sind haftungsbeschränkte Rechtsformen wie eine GmbH verbunden. Die Banken werden versuchen, dennoch Sicherheiten aus Ihrem Privatbereich zu bekommen. Damit sollten Sie sehr vorsichtig sein, denn Banken können rücksichtslos sein.