

## **Checkliste**

### **Sieben häufige Sünden bei Neugründungen von Unternehmen und Projekten**

#### **1. Kein durchdachtes Unternehmenskonzept zur Idee**

Hieraus muss niemand eine Wissenschaft machen! Aber fest steht: Wer sich überhastet selbstständig macht, ohne die wesentlichen Eckpfeiler einer Unternehmensidee zu einem Konzept zusammenzufassen, scheitert oft oder hat hinterher viel Arbeit- und Zeitaufwand bei der Nachbesserung.

Ein Unternehmenskonzept lässt sich kurzfristig und komplett durchdacht schnüren und umsetzen. Dabei sind Themen wie Umfeld, Markt, Kundennutzen, Marketing, Organisation, Chancen und Risiken, Finanzierung und Führung wesentlich.

Nur ein wirklich durchdachtes Unternehmenskonzept bietet die Chance, den angestrebten Erfolg zu erreichen.

#### **2. Unrealistische Finanzierung**

Ein wesentliches Abfallprodukt der oben geschriebenen Konzeptarbeit ist eine erste Unternehmensplanung für drei bis fünf Geschäftsjahre. Wobei unserer Erfahrung nach erst einmal drei Jahre vollkommen ausreichen und eine Liquiditätsplanung über mehrere Jahre zu Beginn wenig Sinn macht.

Eine solche Planung liefert allerdings in der Regel gute Hinweise, wie hoch die Umsätze sein müssen und welche Betriebsmittel z. B. mitzufinanzieren sind. Hier ist eine realistische Einschätzung wichtig, um nicht hinterher in eine Unterfinanzierung zu laufen, denn keine Hausbank hat hierfür Verständnis.

Das bedeutet natürlich nicht die Aufforderung zu möglichst hohen Finanzierungen, aber eben realistische Größen zu bestimmen.

#### **3. Betriebswirtschaftliches Know-how fehlt**

Weit über 50% der Gründer haben in der Regel deutliche kaufmännische Defizite. Hier ist es wichtig, dass ihnen das bewusst ist, um daran arbeiten zu können. Es hilft nichts, die gesamte Buchhaltung an Dienstleister abzugeben, solange einem das grundlegende Verständnis hierfür fehlt. Das gibt immer wieder ein böses Erwachen. Also, Weiterbildung - so weit nötig - und Fragen stellen.

#### **4. Die Unternehmensidee steht ganz vorne - der Kunde wird vergessen**

Ohne Kunden kein Unternehmenserfolg, also ist es wichtig zu wissen:  
Wer ist der Kunde, welcher Nutzen zieht der Kunde, welche Interessen und Bedürfnisse hat der Kunde?

Immer wieder werden Unternehmen gegründet mit Angeboten, die niemand so wirklich braucht. Damit wird unnötig Vermögen vernichtet.

#### **5. Markt und Wettbewerb werden unterschätzt**

Eine Idee ist selten wirklich neu. Ca. 60% aller Gründer recherchieren und analysieren ihren Markt nicht ausreichend. Wenn bereits ähnliche Produkte oder Dienste am Markt existieren, müssen sich die Gründer über Alleinstellungsmerkmale Gedanken machen. Eine konkrete Analyse der Leistungen der Wettbewerber und Anforderungen der Kunden ist nötig, um das Besondere an der eigenen Gründungsidee herauszuarbeiten. Oft genug liegt dies auch in der Unternehmerpersönlichkeit.

#### **6. Unternehmensprofil**

Darauf aufbauend lässt sich auch ein klares Unternehmensprofil entwickeln. Wie sollen Ihre Kunden Sie erkennen, wenn Sie aussehen wie alle anderen. Auch diese Arbeit ist sehr wertvoll für den angestrebten Erfolg.

#### **7. Umgang mit Banken**

Die Bank ist einer unserer wesentlichen Geschäftspartner, deshalb ist es wichtig, dass hier eine gute Beziehung entsteht. Dabei geht es nicht darum, alles zu erfüllen, was die Bank fordert, sondern vielmehr, das notwendige Verständnis und einen respektvollen Umgang in der Zusammenarbeit zu erreichen.

Sie als Unternehmer sind Kunde, die Bank ist Dienstleister. Wer seine Banken als Partner begreift, spart viel Energie an dieser Stelle.