

17. Dezember 2008

Herausforderung Existenzgründung - Erfahrungen aus der Praxis Fragen, Ängste, Probleme

Michael Colverson ist Unternehmensberater bei der angesehenen ChefCoach Unternehmensberatung GmbH aus Stuttgart, die seit vielen Jahren Gründungswillige beim Eintritt in die Selbständigkeit begleitet. Er berichtet von seinen Erfahrungen aus der Begleitung von angehenden Existenzgründern:

„Es erstaunt, dass das Alter der Ratsuchenden alle Altersklassen umfasst. Sowohl 18-jährige Schüler als auch Personen im Rentenalter besuchen u.a. das Gründerbüro der Stadt Stuttgart, um sich hier Rat und Hilfe einzuholen. Die häufigsten Fragen beziehen sich auf den formalen Akt einer Gründung. Der Umgang mit Ämtern, Behörden und dem Finanzamt sind die aktuellsten Themen. Die meisten angehenden Existenzgründer sind mitunter sehr euphorisch, was ihr Gründungsthema angeht, klar definierte Ängste dagegen haben die wenigsten. Dies zeugt einerseits davon, dass die meisten Ratsuchenden ihr spezielles Gründungsthema überaus ernsthaft sehen, sicher andererseits aber auch gerne leicht überschätzen.

Umfangreiche Fördermöglichkeiten für Finanzierung, Beratung, Beschäftigung, Investitionen u.a. verleihen angehenden Unternehmern für den Anfang ein hohes Maß an Sicherheit, aber meist erkennt der Gründer die tatsächlichen Probleme erst kurz nach der Gründung. Erst dann zeigt sich, ob die nötigen unternehmerischen Skills tatsächlich vorhanden sind, um mit dem eigenen Tagesgeschäft umgehen zu können.

Existenzgründer sehen sich oft als Alleskönner und verzetteln sich bspw. durch ineffiziente Marketing- und Akquisitionsmaßnahmen, nur um schnell möglichst viele Kunden zu gewinnen („Viel hilft viel“). Oder sie vernachlässigen die Akquise, da dieser Teil der Selbständigkeit wenig Spaß macht. Mitunter wird auf Akquise sogar ganz verzichtet, weil die Auftragslage an sich durchaus gut ist und die Zeit für laufende Projekte bereits kaum ausreicht.

Der Mittelbedarf, der zur Etablierung des eigenen Vorhabens nötig ist, wird häufig falsch eingeschätzt. Nicht wenige Gründer sind schon kurz nach dem Start in einer schwierigen finanziellen Situation, weil etwa Zahlungsverzögerungen durch Kunden nicht ausreichend bedacht wurden. Spätestens dann kommen die ersten Selbstzweifel, Angst vor einer finanziellen Notlage oder gar Versagen auf. Nicht selten können solche Umstände in Einsamkeit und auch Isolation des Gründers enden, vor allem wenn die Unternehmung zu Beginn vom heimischen Schreibtisch aus angegangen wird.

Leichtsinn ist auch ein allgegenwärtiges Thema, wenn es um Verträge und Vertragsgestaltung geht. Ein beachtlicher Teil der Existenzgründer meint „Verträge brauche ich nicht“. Mit solch einer Überzeugung ist ein Unternehmer immer in der Defensive, sobald Probleme mit Kunden oder Lieferanten auftreten. Selbst wenn der Gründer die eigene Familie in sein Vorhaben mit einbezogen hat, kann es zu Spannungen kommen, wenn der Unternehmer mehr als geplant in sein neues Vorhaben eingebunden ist. Hier ist es wichtig, Privates und Berufliches wirklich voneinander zu

trennen. Auch eine gute Auftragslage kann sehr schnell zur persönlichen Überlastung führen. Wenn der Existenzgründer stets bemüht ist, in erster Linie seine Kunden zufrieden zu stellen und nicht in der Lage ist, auch einmal einen Auftrag abzulehnen, dann führt das oft an den Rand der eigenen Erschöpfung.“

Wichtige Tipps, die Unternehmensberater Colverson den angehenden Unternehmern mit auf den Weg gibt sind:

- Konzentrieren Sie sich auf Ihre Zielgruppe
- Sorgen Sie für eine ausreichende Finanzierungsdecke
- Lassen Sie auch Zweifel zu
- Drücken Sie Ihre Probleme klar aus und formulieren diese
- Verkaufen Sie Ihre Leistung nicht unter Wert
- Betreiben Sie auch in Zeiten guter Auftragslage Akquisition

Weitere Informationen:

Michael Colverson

CHEFCOACH Unternehmensberatung GmbH

Königstraße 16, 70173 Stuttgart

Tel (07 11) 220 29 100

Fax (07 11) 220 29 199

www.chefcoach.de

Geschäftsführer: Gerhard H.W. Bach