

# Warum scheitern Existenzgründer?

Eine etwas traurige Nachricht zuerst: Die meisten Existenzgründer scheitern nach zwei bis drei Jahren.

Zuerst hat der Gründer eine Idee, mit der er sich selbständig macht. Er hat ein Produkt oder eine Dienstleistung, von der er überzeugt ist und die er anbieten will. Nachdem er dann den Schritt in die Selbständigkeit gewagt hat, bleiben unter Umständen die Kunden aus oder aber er bekommt welche. Nach kurzer Zeit laufen die Geschäfte jedoch aus den unterschiedlichsten Gründen wieder schlecht.

## Woran liegt das?

Die Gründe hierfür sind sehr verschieden. Hier ein paar der bekanntesten Ursachen und Tipps, wie Sie aus diesen Fehlern lernen können.

### **Schlechtes Forderungsmanagement**

Manche Kunden bezahlen ihre Rechnungen nicht oder aber verspätet, andere wiederum zahlen erst nach mehrmaliger Aufforderung. Dies wirkt sich natürlich nachhaltig auf die Liquidität Ihres Unternehmens aus. Da der Existenzgründer Waren eingekauft und dazu seine Zeit investiert hat, entsteht ihm ein wirtschaftlicher Schaden. Ein gut ausgeklügeltes Forderungsmanagement ist daher von Vorteil. Lesen Sie hierzu auch unsere Ratgeber zum Thema [effektives Forderungsmanagement](#) und [„Was tun, wenn der Kunde nicht zahlt?“](#).

### **Buchführung**

Der Gründer muss sich mit der Buchführung nicht bestens auskennen. Er muss sich jedoch darüber im Klaren sein, wozu

Buchhaltung eigentlich gut ist und zumindest ein Verständnis für die Grundprinzipien entwickeln. Für die Durchführung der Buchhaltung kann und sollte er einen Steuerberater beauftragen.

## **Marketing**

Marketing ist in erster Linie dazu da, Kunden zu gewinnen. Dabei ist es wichtig, Bestandskunden zu behalten und gleichzeitig neue Kunden zu gewinnen. Gar kein Geld oder Zeit für Marketing zu investieren ist sehr gefährlich. Hier sollte jedoch bedächtig vorgegangen werden. Es sollte zwar Geld investiert werden, jedoch nicht zuviel – Zielgerichtetes Marketing ist dabei das Stichwort (für mein Online-Marketing arbeite ich mit der Online-Marketing Agentur [Contunda](#) zusammen).

## **Eigenkapital**

Alles dreht sich bei einem Unternehmen um Geld. Der Existenzgründer sollte Eigenkapital besitzen, sodass er nicht zu sehr auf Fremdkapital, wie zum Beispiel Kredite, angewiesen ist. Banken verlangen Nachweise über ein gewisses Eigenkapital, welches vom Gründer mit ins Unternehmen gebracht wird, bevor sie Kredite bewilligen.

## **Ziele**

Der Unternehmer muss sich Ziele für das Jahr, das Quartal, den Monat, die Woche und sogar den einzelnen Tag setzen. Das können Umsatzziele oder auch andere Meilensteine wie die Einführung oder die Erweiterung eines Produktes oder einer Dienstleistung sein.

## **Nicht verzetteln**

Ein Existenzgründer verdient kein Geld, indem er sich mit Unwichtigem beschäftigt, weil er dadurch nicht effektiv weiter kommt. Der Fokus sollte stets beim eigenen Kerngeschäft

liegen. Er sollte am Unternehmen arbeiten und wenn möglich wenig im Unternehmen.

## **Businessplan**

Zu Beginn sollte ein [Businessplan erstellt werden](#), der in erster Linie für den Unternehmer gedacht ist. Dadurch wird erreicht, dass man sich aus einer anderen Perspektive mit seiner Idee, bzw. seinem Unternehmen beschäftigt. Dabei muss das Zahlenwerk im Businessplan gut kalkuliert sein und mit tatsächlichen Branchenwerten übereinstimmen.

## **Kosten**

Fixe Kosten, also Kosten die regelmäßig anfallen, sollten nicht zur Insolvenz führen.

Mit der Gründung hat der Unternehmer die freie Entscheidung, welche Fixkosten er in Kauf nimmt. Gerade zu Beginn sollte sich mehrmals bei jeder Ausgabe gefragt werden, ob diese wirklich notwendig ist. Allerdings kann es auf der anderen Seite nicht Sinn des Unternehmens sein, ausschließlich Anschaffungen vorzunehmen, die der Präsentation nach außen dienen.

Lassen Sie sich bei der Existenzgründung gut beraten, damit Sie während und nach der Gründung einen kompetenten Ansprechpartner haben. Meine Jungs von [Contunda](#) haben sich von mir und ein paar anderen Experten beraten lassen. Wir Experten haben uns untereinander ausgetauscht, damit die Gründung wohl überlegt und durchdacht war.

Ich freue mich auch Ihnen bei der Existenzgründung helfen zu dürfen.