



Goldene Regeln

Gründungsfehler

Goldene Regeln - Übersicht

- ▶ Einleitung
- ▶ Selbsteinschätzung und Team
- ▶ 7 W's der Gründung
- ▶ Erfolgsfaktoren
- ▶ TIMS
- ▶ Andere Goldene Regeln

Idee und Realität

- kein Patentrezept für den Erfolg
- Wirklichkeit weicht ab
- Geschäftsidee muss praxistauglich sein
- Wichtigste: Selbstanalyse



Peter Kaczmarek

Selbsteinschätzung

- ▶ Fach- / Branchenkenntnisse
- ▶ Belastbarkeit
- ▶ Selbstvertrauen
- ▶ Kontakte
- ▶ Kritikfähigkeit
- ▶ Kreativität, Ideen
- ▶ Zielstrebigkeit

Selbsteinschätzung - wie?

- ▶ Onlinetests durchführen
 ➔ www.existenzgruender.de
- ▶ Vorgesetzte / Freunde fragen
- ▶ Neutrale Selbstanalyse

1. Die Aufstiegschancen und Verdienstmöglichkeiten bei Ihrem bisherigen Arbeitgeber und für Sie allgemein als Arbeitnehmer/in (in Ihrem Beruf) sind ...
- weniger gut.
 - durchschnittlich.
 - sehr gut.
-
2. Glauben Sie, dass Sie als Selbständige/r noch ruhig schlafen können, wenn Sie an die möglichen Unsicherheiten einer unternehmerischen Existenz denken?
- Kein Grund zur Beunruhigung
 - Werde damit leben
 - Bin eher unsicher
-
3. Hat Ihr/e Ehepartner/in oder Lebensgefährte/-in eine positive Einstellung zur beruflichen Selbständigkeit, und ist er bereit, Sie bei Ihren Gründungsaktivitäten und in den ersten Jahren zu unterstützen?
- Ja, in jedem Fall
 - Ja, zum Teil
 - Nein, eher nicht
 - Single / keine feste Beziehung
-
4. Sind Sie bereit, zumindest in den ersten Jahren 60 und mehr Stunden pro Woche zu arbeiten?
- Ja, in jedem Fall
 - Mit gewissen Einschränkungen
 - Nein, in keinem Fall
-
5. Ist Ihre Familie bereit, Ihnen die notwendige Unterstützung zu geben?
- Ja, in jedem Fall
 - Ja, eventuell
 - Nein, eigentlich nicht
-
5. Wollen Sie riskieren, in dieser Zeit kein regelmäßiges und stabiles Einkommen zu erzielen?
- Ja, in jedem Fall
 - Ja, eventuell
 - Nein, nur ungern
-
7. Waren Sie in den letzten drei Jahren durchweg körperlich fit und leistungsfähig?
- Praktisch nie krank
 - Nur gelegentlich krank
 - Häufiger / für längere Zeit krank

Quelle: http://www.existenzgruender.de/gruendungswerkstatt/learnprogramme/existenz/HTML/kapitel_2/kapitel_2_1/12000.html

Selbsteinschätzung - wie?

- ▶ Onlinetests durchführen
 ➔ www.existenzgruender.de
- ▶ Vorgesetzte / Freunde fragen
- ▶ Neutrale Selbstanalyse

Informieren und Kontakte knüpfen

▶ Informieren

➡ Foren, Portale



▶ Nachfragen / Kontakte knüpfen

➡ Xing

➡ Bar-Camps



▶ Berater hinzuziehen

➡ Rechtlichen Aspekt

➡ branchenspezifisch

Gründen als Team

- ▶ Kompetenzheterogenität
- ▶ Festlegen der Kompetenzbereiche
- ▶ Partner = Freunde oder Bekannte
- ▶ Kommunikation
- ▶ Koordination

Erfolgsfaktoren - Eigenregie

- ▶ Wille zum Erfolg
- ▶ Erfolgsversprechende Geschäftsidee
- ▶ Unternehmenskonzept
- ▶ Personal
- ▶ Finanzplanung
- ▶ Beratung

Erfolgsfaktoren - Analyse

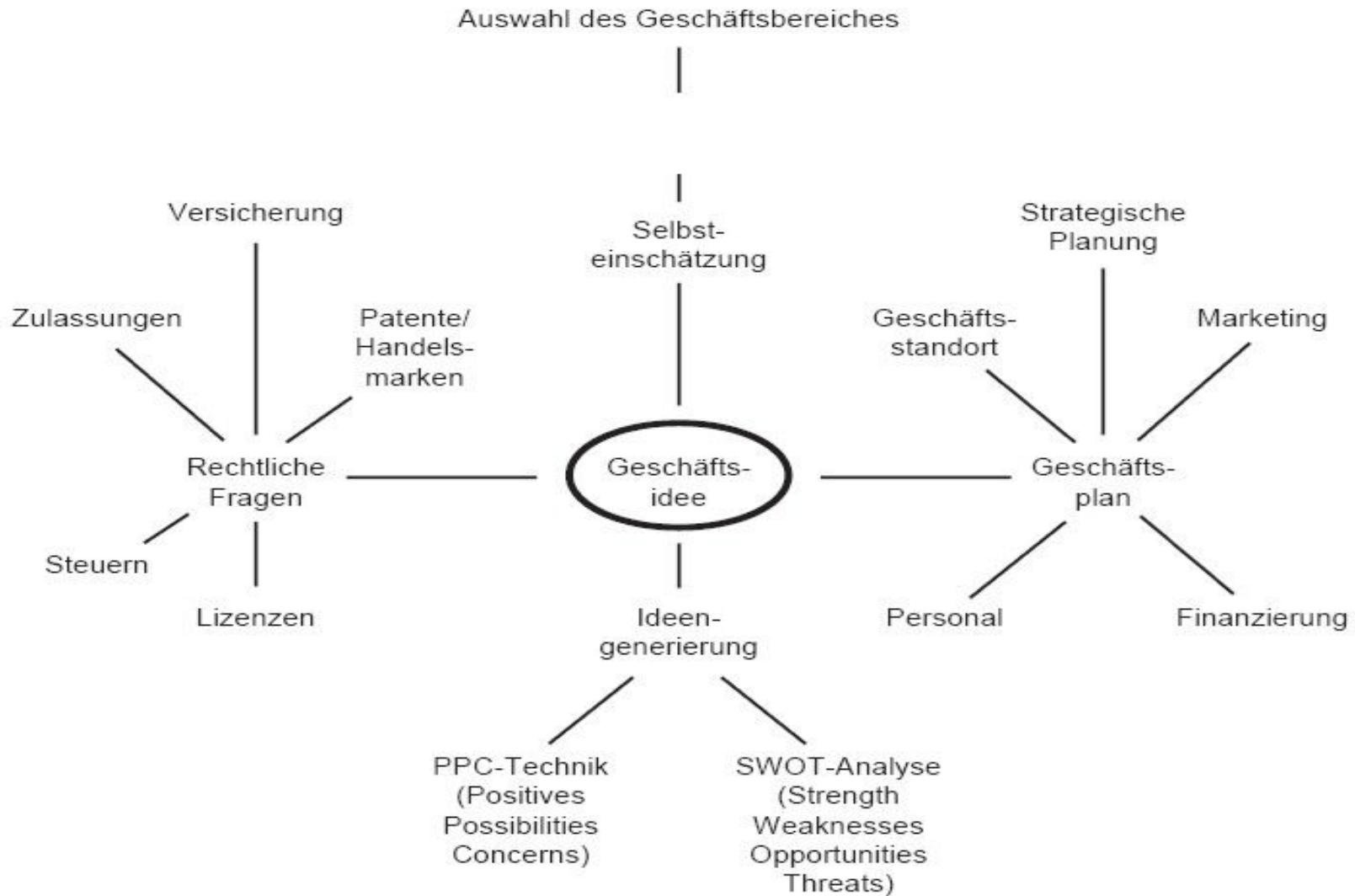
- ▶ Konkurrenz
- ▶ Marketing
- ▶ Finanzierung von außen
- ▶ Erkennen von Marktlücken

Goldene Regeln zur Finanzierung

- ▶ Kredite bieten eine Chance -> nutzen Sie Kreditinstitute und diverse Berater um sich zu informieren
- ▶ Kreditwürdigkeit wird geprüft -> seien sie in dieser Hinsicht Transparent
- ▶ Kreditberater sind subjektiv -> sie können durch Ihr Auftreten und Ihre Kompetenz positiv Einfluss auf die Beurteilung nehmen

- ▶ Hauptsächlich wird Ertrags- und Vermögenslage geprüft -> liefern sie die entsprechenden Unterlagen rechtzeitig ab und lassen sie sich das Urteil erläutern
- ▶ Sie sollten bei Kreditverhandlungen Sicherheiten vorlegen können
- ▶ Oft wird auch nach dem Branchenumfeld geurteilt
- ▶ Zeigen sie eine gut durchdachte Zukunftsplanung vor

nach Thérésa Lütge-Smith



Quelle: Malek & Ibach: Entrepreneurship 2004, Kap. 2.4, [www.dpunkt.de/leseproben/1790/Kapitel 2.pdf](http://www.dpunkt.de/leseproben/1790/Kapitel%202.pdf)

Spielregeln für Existenzgründer

- ▶ Zentraler Blickpunkt Kunde
- ▶ 100% geben („keine halben Sachen“)
- ▶ Ziel im Auge behalten
- ▶ Möglichst geringe finanzielle Abhängigkeit
- ▶ Einfach und innovativ
- ▶ Konsequente Durchführung

Bewertungskriterien Investoren

TIMS Prinzipien des Businessplans

- **Team**
- **Idee**
- **Marktpotenzial**
- **Strategie**
- ▶ **Finanzen (Kosten)**
- ▶ **Finales Statement**

Weitere Goldene Regeln

- ▶ Die 10 „D`s“ für Entrepreneure von W. Bygrave
(Dream, Decisiveness, Doers, Determination, Dedication, Devotion, Details, Destiny, Dollars, Distribute)
- ▶ Die 10 „F`s“ für Start-ups
(Richtlinie für Beschaffenheit des Unternehmens:
Founders, Focussed, Fast, Flexible, Forever Innovators,
Flat, Frugal, Friendly, Fun, Fanatic)

7 W's der Gründungsplanung

- **Was?** Hauptziel
- **Warum?** Gründung des Unternehmens
- **Wer?** Gründerteam
- **Wo?** Standort
- **Wann?** Effektives Zeitmanagement
- **Wie?** Geschäftsprozesse definieren
- **Wie viel?** Kostenfaktor

Quellen

http://www.existenzgruender.de/gruendungswerkstatt/lernprogramme/existenz/HTML/kapitel_2/kapitel_2_1/index.html

http://www.existenzgruender.de/gruendungswerkstatt/lernprogramme/existenz/HTML/kapitel_2/kapitel_2_2/index.html
(Existenzgründertests)

https://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/erste_schritte/gruenderperson/00010/index.php

<http://www.rok.informatik.hu-berlin.de/LV/eship/lectures0607/eship0607-03.pdf>

<http://www.arbeitsagentur.de/zentraler-Content/Veroeffentlichungen/BBZ/BBZ-Existenzgruendung.pdf>

http://www.ibw.at/ibw_mitteilungen/art/gast_270_07_wp.pdf

Gründungsfehler - Übersicht

▶ **10 Fehler bei der Unternehmensgründung**

nach Dr. Friedrich Georg Hoepfner

▶ **Die 7 Todsünden der Existenzgründung**

▶ **Hammer-oder-Nagel-Dilemma**

▶ **Veränderte Situationen**

▶ **Fehler speziell in IT-Unternehmen**

10 Fehler bei der Unternehmensgründung

nach Dr. Friedrich Georg Hoepfner

- ▶ ehrenamtlicher Vorsitzender des CyberForum e.V.
- ▶ Link: <http://www.cyberforum.de/share/10FehlerCIneu.pdf>

1. **Praxis der Gründungsberatung**
2. **Fallstricke bei der Gründung**
3. **Engpässe im Wachstumsprozess**
4. **Stolpersteine in der Krise**

10 Fehler bei der Unternehmensgründung

nach Dr. Friedrich Georg Hoepfner

- 1. Praxis der Gründungsberatung**
 - 1.1 Erfahrungshintergrund
 - 1.2 Ziel: aus Fehlern lernen
2. Fallstricke bei der Gründung
3. Engpässe im Wachstumsprozess
4. Stolpersteine in der Krise

10 Fehler bei der Unternehmensgründung

nach Dr. Friedrich Georg Hoepfner

1. Praxis der Gründungsberatung

2. Fallstricke bei der Gründung

2.1 Begeisterung statt Analyse: Liebe macht blind!

2.2 Offenheit zahlt sich aus

2.3 Wie soll das Kind denn heißen?

2.4 Leichtsinn: Verträge brauchen wir nicht?!

2.5 Improvisation: Planen können wir nicht!

3. Engpässe im Wachstumsprozess

4. Stolpersteine in der Krise

10 Fehler bei der Unternehmensgründung

nach Dr. Friedrich Georg Hoepfner

1. Praxis der Gründungsberatung
2. Fallstricke bei der Gründung
- 3. Engpässe im Wachstumsprozess**

3.1 Tempo, Tempo!

3.2 Buchhaltung ist nicht sexy

3.3 Geld bewegt die Welt

3.4 Wer bin ich?

3.5 If you make a great beer - you don't need to
make a great fuzz about it

10 Fehler bei der Unternehmensgründung

nach Dr. Friedrich Georg Hoepfner

1. Praxis der Gründungsberatung
2. Fallstricke bei der Gründung
3. Engpässe im Wachstumsprozess
4. **Stolpersteine in der Krise**
 - 4.1 Selbstbetrug
 - 4.2 Immobilität: Kommt Zeit, kommt Rat?



Die 7 Todsünden der Existenzgründung

<http://www.die7todsunden.de/pages/sunden--gruenden.php>

- ▶ **Geschäftsidee & Marketing**
- ▶ **Finanzierung**
- ▶ **Planung**
- ▶ **Beratung**
- ▶ **Markenbildung**
- ▶ **Werbung und Kommunikation**
- ▶ **Persönlichkeit**

Geschäftsidee

- ▶ Differenzierung
- ▶ Konkurrenzanalyse
 - ▶ Unterschätzte Konkurrenzsituation
 - ▶ Keine Konkurrenz, weil...
 - Kein Markt vorhanden, nicht lukrativ
 - Bedarf anderweitig gedeckt
 - Konkurrenz schon gescheiter
 - Konkurrenz steht kurz vor dem Markteintritt
 - Sich bald verändernde Technologien

Finanzierung

- ▶ Unterschätzte Kosten der Unternehmens -IT
- ▶ Unterschätzte Marketingkosten
- ▶ Überschätzte Werbeeinnahmen
- ▶ Zahlungsunfähigkeit Ihrer Kunden.
- ▶ Rückzug von Investoren
- ▶ Engpässe überbrücken

Kommunikation

- ▶ Automatisierungsglaube
 - Unterschätzter Aufwand
 - Ausnahmen nicht eingeplant
- ▶ Aufgabenverteilung zwischen Mensch und Maschine

Persönlichkeit des Unternehmers

- ▶ mangelnde Fachliche Qualifikation
- ▶ mangelnde Unternehmerische Qualifikation
- ▶ mangelnde Motivation
- ▶ Risiken des Unternehmers
 - ▶ finanzielle Risiken
 - ▶ Karriererisiken
 - ▶ soziale Risiken
 - ▶ gesundheitliche Risiken

Hammer-oder-Nagel-Dilemma

„When the only tool you have is a hammer, every problem begins to resemble a nail.“

Abraham Maslow

- ▶ Missbrauch der eigenen Technologie als „Allzweck-Tool“
- ▶ Einseitige Herangehensweise an Probleme
- ▶ Technophilie

Veränderte Situationen

- ▶ Nicht in die Zukunft denken
- ▶ Unvorbereitet auf Kundenansturm
- ▶ Arbeitsaufwand ist nicht skalierbar
- ▶ Veränderten Markt nicht erkannt
- ▶ Missachten neuer Zielgruppen
- ▶ Verpassen von Trends
- ▶ Technologie veraltet



Fehler speziell im IT-Unternehmen

Fehler im Online-Unternehmen

Unterschiede:

Traditionelles Gewerbe

Online-Unternehmen

Typische Fehler

Risiken

Unterschiede

Kein direkter Kundenkontakt

Keine Öffnungszeiten

Rechtliche Unsicherheiten

Weltweite Erreichbarkeit

Typische Fehler

Falsche Beurteilung:

Der Werbeeinnahmen

Des Kaufverhaltens

Des Marketingaufwands

Der Konkurrenz

Werbeeinahmen

Popup- und Werbeblocker

Bannerüberflutung



Werbemails verärgern Kunden





Nachrichten - Service - Shopping bei t-online.de - Mozilla Firefox

http://www.t-online.de/c/00/00/04/46.html

Schneeevergnügen

Hier klicken

Klappschitten € 59,90

Skijacke € 59,90

Funktions-Strickmütze € 6,99

Skihose € 39,90

Tchibo

Jede Woche eine neue Welt

dresdner bank > direct 24 5,25%

Garantiert sicher Schon ab 1000€ Einlage.

Jetzt sichern

Dresdner Bank

eBay

Jetzt zu eBay >

Konkurs- und Sonderposten

LCD-Fernseher ab 32"

Übertragen der Daten von tbx.t-online.de...

Werbeeinahmen

Popup- und Werbeblocker

Bannerüberflutung



Werbemails verärgern Kunden



Kaufverhalten

Studie: 33 mio Deutsche kaufen Online ein.
Zielgruppen unterschiedlich (meist junge Leute)
Großer Preiskampf (Preisvergleiche)

Marketingaufwand

Produkt bekanntmachen:
langwierig und teuer



Bannerklickraten sind sehr gering
(Tendenz: fallend)



Konkurrenz

New Economy ist schnelllebig
Unüberblickbarer Markt

Trends ändern sich plötzlich

Beispiel:

ICQ, AIM, MSN, GTalk, ...



Henne-Ei-Problem

Beispiele:

Online Auktionshäuser

Mitfahrgelegenheit

Social Network



User generierter Content (Web 2.0)



Risiken

Kaum echte Werte

Abhängig vom Know-How eines Mitarbeiters

Verschlafen von Trends

Patente

14-Tage Rückgabe (Fernabsatzgesetz)



[10]

[11]



Zusammenfassung

- Werbefehler
- Konkurrenz
- Henne-Ei-Problem
- Keine Werte
- Schnellebigkeit

Quellen

[1] <http://adblockplus.org/en/screenshots>

[2] <http://www.aol.de/>

[Studie] <http://www.heise.de/newsticker/Studie-33-Millionen-Deutsche-kaufen-im-Internet-ein--/meldung/108913>

[3] <http://www.google.com/chrome>

[4] <http://www.aol.de/AIM/>

[5] <http://www.icq.com/>

[6] http://www.prosieben.de/club_community/community/icqspecial/

[7] <http://www.studivz.net/>

[8] <http://de-de.facebook.com/#>

[9] <http://neu.de/>

[10] <http://old.vrijschrift.org/swpat/art/>

[11] <http://www.ebay.de/>

Quellen

<http://www.cyberforum.de/share/10FehlerCIneu.pdf>

<http://www.die7todsunden.de/pages/sunden--gruenden.php>

http://www.geschaeftsidee.de/gruenderleitfaden/vorbereitung_17113.html

http://www.rostock.ihk24.de/produktmarken/starhilfe/unternehmensgruendung/basisinfo_gruendung/gruendungsfehler-tri.jsp

<http://enable.ftd.de/web-unternehmer/2008/04/01/10-fehler-bei-der-startup-gruendung/>

Malek & Ibach: Entrepreneurship 2004, Kap. 2.4, 4.5, 5.1

Links

10 Fehler bei der Unternehmensgründung

<http://www.cyberforum.de/share/10FehlerCIneu.pdf>

Die 7 Todsünden der Existenzgründung

<http://www.die7todsunden.de/pages/suenden--gruenden.php>

Test: Sind Sie ein Unternehmertyp?

http://www.existenzgruender.de/gruendungswerkstatt/lernprogramme/existenz/HTML/kapitel_2/kapitel_2_1/index.html

Test: Entscheiden Sie wie ein Unternehmer?

http://www.existenzgruender.de/gruendungswerkstatt/lernprogramme/existenz/HTML/kapitel_2/kapitel_2_2/index.html