

Alles im Blick!

Tipps für eine nachhaltige Gründung

**VISBAL**
Unternehmensentwicklung

**hei**
Hamburger
Existenzgründungs
Initiative

Alles im Blick!

Tipps für eine nachhaltige Gründung

Gemeinsame Leitsätze der
hei. Hamburger ExistenzgründungsInitiative
und VISBAL Unternehmensentwicklung

Inhalt

Vorwort	4
----------------------	---

Leitsätze für Ihre Gründung

• Persönliche Stärken und Schwächen	6
• Selbstmotivation	10
• Gesundheit und Familie.....	12
• Networking	16
• Kundenakquisition.....	18
• Kundenbindung.....	21
• Detaillierte Planungsunterlagen.....	24
• Gesicherte Gesamtfinanzierung	28
• Liquidität	30
• Analyse der betriebswirtschaftlichen Daten.....	32

Nachwort	35
-----------------------	----

Vorwort

Die hei. Hamburger ExistenzgründungsInitiative und VISBAL Unternehmensentwicklung haben das Ziel, Gründer/innen und junge Unternehmer/innen auf dem Weg in die Selbstständigkeit professionell und nachhaltig zu beraten und zu begleiten. Mit diesem Anspruch haben wir in einem ersten Schritt die Studie „Herausforderungen für junge Hamburger Unternehmen“ durchgeführt. Diese hat sich gezielt mit unternehmerischen Problemstellungen in den ersten fünf Jahren der Selbstständigkeit beschäftigt. Insgesamt haben 950 Unternehmer/innen an der Online-Befragung teilgenommen. 662 vollständige Antworten (70 %) wurden für die Auswertung berücksichtigt. Die Beantwortungsquote war mit 30 % doppelt so hoch wie erwartet.

Die Unternehmen, die an der Befragung teilgenommen haben, waren zum Zeitpunkt der Befragung durchschnittlich seit vier Jahren am Markt tätig und es hatten insgesamt

65 % Herausforderungen in den ersten fünf Jahren zu meistern. Besonders fordernd waren die ersten drei Jahre nach der Unternehmensgründung. Das genaue Vorgehen sowie die Resultate und Kernaussagen zu den aufgetretenen Schwierigkeiten und ihren Hintergründen finden Sie im ersten Teil der Studie „Alles im Blick?“ als eine gesonderte Ausgabe.“

Im zweiten Teil der Studie, den wir in dieser Broschüre darstellen, haben wir „Stolpersteine“ mittels unserer Studie identifiziert, hieraus zehn Leitsätze für Ihre Selbstständigkeit formuliert und als einzelne Kapitel zusammengefasst. Wir haben zusätzlich zu den wichtigsten Schwierigkeiten die Anregungen von den Unternehmer/innen aus den Fragebögen mit unseren langjährigen Praxistipps zusammengeführt. Unser Vorschlag für Ihre ersten fünf Jahre als Unternehmer/in: Lesen Sie die Kapitel aufmerksam durch und entscheiden Sie für sich, ob die dargestellten Herausforderungen Ihre Gründung betreffen könnten. Falls ja, überprüfen Sie für sich, ob die Praxistipps

oder die Aussagen aus der Studie für Sie umsetzbar sind. Die Anmerkungen zur Gründer/innen-Persönlichkeit lassen sich auch gut mit einem Lebens- oder Geschäftspartner/in erörtern. Sie können so Eigen- und Fremdbild auf eine einfache Art abgleichen, auf sich wirken lassen und Rückschlüsse hieraus ziehen.

Wir hoffen, dass unsere Tipps Sie als junge/r Unternehmer/in in den ersten Jahren tatkräftig unterstützen und Ihnen dabei helfen, Ihre Unternehmensentwicklung erfolgreich und langfristig zu bestreiten. Unsere Erfahrungen zeigen aber auch, dass es für manche Themen und Fragestellungen eines persönlichen Gespräches mit einer Expertin bzw. einem Experten bedarf. In Hamburg gibt es viele Institutionen, die Ihnen in dieser Situation helfen können: das Hamburger Gründungsnetzwerk!

Ihre Autoren:



Persönliche Stärken und Schwächen

Erkennen Sie Ihre Stärken und Schwächen und seien Sie ehrlich bei der Einschätzung Ihrer Kenntnisse und Fähigkeiten!

Junge Unternehmer/innen, die Probleme haben, sind sich oftmals nicht ihrer eigenen Stärken und Schwächen bewusst. Diese Beobachtung aus der Beratungspraxis wurde durch unsere Studienergebnisse bestätigt.

Die persönlichen Kenntnisse und Fähigkeiten sind häufig das größte Kapital des Unternehmers bzw. der Unternehmerin. Die notwendigen Berufserfahrungen, fachlichen Qualifikationen und kaufmännisches Wissen bilden die eine Hälfte des Fundaments. Die zweite Hälfte besteht aus den persönlichen Fähigkeiten, wie z. B. Kommunikationsstärke, sich selbst und andere zu motivieren sowie zielorientiertem Denken und Handeln. Eine gute theoretische Ausbildung lässt noch lange nicht auf unternehmerische Fähigkeiten schließen. Ein extrovertierter Typ, der im

Privatbereich gut ankommt, muss noch lange kein guter Verkäufer eigener Produkte sein.

Viele Existenzgründer/innen unterschätzen die Anforderungen, vor denen sie als ihr eigener Chef stehen. Bevor sich das eigene Unternehmen etabliert, verlangt der Aufbau oftmals mehr Zeit, Geld und Durchhaltevermögen als erwartet.

Dem sollten Sie gewachsen sein und sich Ihre Stärken und Schwächen bewusst machen.

Praxistipps der Autoren

Bin ich ein Unternehmertyp? DEN Unternehmer bzw. DIE Unternehmerin gibt es nicht. Bei Untersuchungen zur Prognosefähigkeit von unternehmerischem Erfolg und Persönlichkeitsmerkmalen wurde festgestellt, dass lediglich die „Durchsetzungsbereitschaft“ mit dem unternehmerischen Erfolg korreliert. Trotz dieses wissenschaftlichen Ergebnisses ist es wichtig, sich über die eigene Unternehmerpersönlichkeit im Klaren zu sein. Die folgenden Leitfragen sollen Sie dabei unterstützen, eine gesunde Selbsteinschätzung zu erhalten:

- Bin ich motiviert genug, den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen? Wie äußert sich meine Motivation?
- Fällt es mir leicht, Entscheidungen zu treffen?
- Bin ich durchsetzungstark?
Kann ich meine Ansichten gut „verkaufen“?

- Glaube ich daran, mit meinen Entscheidungen die Entwicklung meines Unternehmens steuern zu können?
- Bin ich kommunikationsstark?
- Kann ich gut auf Menschen zugehen?
- Bin ich bereit, unregelmäßig und auch mal länger zu arbeiten oder vielleicht auf Urlaub zu verzichten?
- Verfüge ich über ein gutes Zeit- und Selbstmanagement?
- Kann ich mit Rückschlägen umgehen?
- Schaffe ich es, mich selbst zu motivieren?
- Verfüge ich über eine ausgewogene Risikobereitschaft?

Falls Sie diese Fragen nicht alle mit „ja“ beantworten können, lassen Sie sich professionell beraten. Arbeiten Sie daran, die Lücken zu schließen.

Praxistipps der Autoren

- **Eigen- und Fremdwahrnehmung miteinander abgleichen:**

Nachdem Sie die Leitfragen beantwortet und Ihre Stärken und Schwächen formuliert haben, holen Sie sich einen Perspektivwechsel ein. Befragen Sie zu diesen Punkten Freunde, Familie und Bekannte und gleichen Sie Eigen- und Fremdwahrnehmung miteinander ab.

- **Persönliche Entwicklung:**

Als Unternehmer/in stehen Sie immer wieder vor neuen Herausforderungen. Entwickeln Sie sich permanent weiter und nehmen Sie z. B. Fortbildungstage in Anspruch.

- Nehmen Sie **Beratungsangebote** wahr. Im Hamburger Gründungsnetzwerk sind viele Beratungen kostenlos (wie z. B. bei der hei.).
- Habe ich genügend **Branchenkenntnisse** und -erfahrungen? Kenne ich den Markt wirklich? Könnte ich jedem Bestandskunden eines Konkurrenten etwas über die ange-

botenen Produkte bzw. die Dienstleistungen erzählen? Falls nicht, holen Sie sich Hilfe. Fragen Sie Branchenkundige oder überdenken Sie den Bereich Ihrer Selbstständigkeit.

- Hinweis: Im Praxisseminar **„Markterkundung“** von VIS-BAL Unternehmensentwicklung erfahren Sie, wie Sie Ihre Fragen formulieren, Kunden ansprechen und eigene Markt- oder Markenerkundungen durchführen können. Das Seminar ist Bestandteil des hei.scheckhefts.

„Ich habe als freie Journalistin angefangen und habe dann umgesattelt, weil ich von meinen Aufträgen nicht leben konnte.“

„Die Widerstände liegen meistens in einem selbst. Ich musste analysieren, was genau mich blockierte, um diese Dinge dann anzugehen. Dabei war ich schonungslos mit mir selbst.“



Leitsätze für Ihre Selbstständigkeit

Selbstmotivation

Selbstmotivation ist im Tagesgeschäft ein wichtiger Faktor für Gründer/innen!

Persönliche Niederlagen gehören zur Selbstständigkeit dazu. Ein „Nein“ vom Kunden ist nicht gleich persönliche Kritik.

Ganz oben auf der Liste der Top 10 der Erfolgsrezepte unserer befragten Unternehmer/innen steht deshalb auch die Selbstmotivation.

Wer für seine Sache nicht brennt, braucht gar nicht erst zu starten. Unternehmer/innen sollten immer wissen, wofür sie arbeiten und weswegen sie den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt haben.

Doch es ist nicht immer leicht, sich gerade als „Einzelkämpfer/in“ täglich selbst zu motivieren.

Praxistipps der Autoren

- **Visualisieren Sie Ihre Ziele:**

Was erhoffen Sie sich von Ihrer Selbstständigkeit ganz konkret? Schreiben Sie auf, was Sie antreibt. Motive könnten z. B. sein: Sie wollen selbst entscheiden! Sie wollen sich Ihre Zeit frei einteilen! Sie wollen mehr Geld verdienen! Sie wollen etwas Persönliches schaffen und damit Spuren hinterlassen! Was treibt Sie an? Notieren Sie diese Impulse. Nachdem Sie Ihre Motivationsfaktoren notiert haben, setzen Sie diese in eine Reihenfolge: Nr. 1 ist der Ihnen wichtigste Faktor usw. Führen Sie sich das Geschriebene immer wieder vor Augen.

- **Erfolge sichtbar machen:**

Schreiben Sie am Ende des Tages auf, welche persönlichen fünf Erfolge Sie am Tag verzeichnen konnten. Es muss nichts Großes sein. Machen Sie sich bewusst, was Sie am Tag geleistet haben.

- **Erfolge feiern:**

Nehmen Sie die Erfolge, die Sie erzielen, bewusst wahr. Gönnen Sie sich kleine „Belohnungen“, die Ihnen etwas bedeuten nach z. B. dem fünften Akquisitionsanruf, dem ersten Vortrag, der Abwicklung eines großen Auftrages.

- **Konstruieren Sie Ihre Vision:**

Stellen Sie sich Ihr Unternehmen in fünf Jahren vor. Sie leiten Ihr Unternehmen in einer motivierten und entspannten Haltung. Wie sieht es aus? Wie fühlt es sich an? Schreiben und malen Sie Ihre Gedanken auf und schauen Sie immer mal wieder darauf.

„Nichtstun ist kein Ausweg. Absagen und Niederlagen gehören zur Selbstständigkeit dazu. Ein aktiver Umgang damit ist ein Erfolgsrezept.“

„Durchhalten und kämpfen!“

Leitsätze für Ihre Selbstständigkeit

Gesundheit und Familie

Das Umfeld „Gesundheit & Familie“ hat einen großen Einfluss auf Ihren Erfolg!

Selbstständige müssen auf viele Dinge achten, dabei wird die eigene Gesundheit jedoch oft vernachlässigt. Doch gerade für Einzelunternehmer/innen ist ein gesunder Körper und ein klarer Geist Voraussetzung für eine hohe Produktivität. „SELBST und STÄNDIG“, dieses Beispiel hört man verstärkt, wenn das Thema auf die Selbstständigkeit fällt. Dabei ist das Thema Work-Life-Balance in aller Munde. Zu Recht, denn zu viel Stress kann von gesundheitlichen Problemen bis hin zum Burn-out führen.

Besonders wichtig für Selbstständige ist es, zusätzlich das Gleichgewicht zwischen Familie und Arbeit, also die Family-Work-Balance, zu halten. Das meinen auch unsere Studienteilnehmer/innen. Auf die Frage, wer

ihnen geholfen hat, den unternehmerischen Erfolg zu erreichen, stehen an erster Stelle die Familie und Freunde.

Schon in anderen Untersuchungen hat sich gezeigt, dass der Zuspruch der Familie zur Selbstständigkeit und eine aktive und mentale Unterstützung von großer Bedeutung sind. Hier sollte jedoch alles in Ordnung sein. Eine Trennung vom Partner o. Ä. kann den Unternehmenserfolg erheblich beeinflussen.

Praxistipps der Autoren

Work-Life-Balance: Achten Sie auf Ihre Gesundheit und Ihren Körper. Ein paar praktische Tipps:

1. Treiben Sie mindestens 1 - 2 Mal pro Woche Sport.
2. Ernähren Sie sich ausgewogen, trinken Sie viel und machen Sie regelmäßig Pausen.
3. Strukturieren Sie Ihren Arbeitsalltag, z. B. durch eine feste Zeit (Start, Mittag & Ende) und Regeln, z. B. nur ein Mal pro Monat am Wochenende zu arbeiten o. Ä.
4. Lassen Sie Überstunden nur bei Sonderprojekten zu und diese nicht zum Alltag werden!
5. Antworten Sie am Wochenende nicht regelmäßig auf Telefonate und E-Mails.
6. Genießen Sie Ihr Hobby auch in der Selbstständigkeit. Ausgleich ist wichtig!

- Unterstützung durch Family & Friends: Fragen Sie, was Ihre Familie und Freunde zu Ihrer Selbstständigkeit sagen. Nehmen Sie deren positives Feedback, aber auch geäußerte Ängste ernst. Achten Sie dabei auch auf die Ausgewogenheit der Gesprächsthemen.

„Aufgrund schwerer gesundheitlicher Probleme in der Familie über einen Zeitraum von über einem Jahr konnte ich nicht so kraftvoll und professionell arbeiten wie gewohnt. Das Resultat war, dass zwei Hauptgeschäftspartner mir die Zusammenarbeit gekündigt haben.“

Praxistipps der Autoren

- **Circle of Influence:** „Mein Kunde meldet sich nicht zurück.“, „Die Konkurrenz ist zu groß!“, „Meine Geschäftskontakte rufen mich auch am Wochenende an, ich bin gestresst!“ In solchen Situationen ist der Circle of Influence von Stephen Covey eine gute Methode, sich seine persönlichen Einflussmöglichkeiten bewusst zu machen und seine unternehmerische Aktivität zu erhöhen. Ein wichtiges Thema dort ist die Macht: Was kann ich alleine entscheiden, ohne mich mit anderen abzustimmen? Thema Einfluss: Welchen Einfluss habe ich auf bestimmte Situationen? Was ich nicht ändern kann, sollte ich besser akzeptieren, um nicht unnötige Kräfte zu investieren. Universum des Jammers: Worüber rege ich mich auf und gebe dafür anderen die Schuld? Das sollte ich schnellstmöglich lassen. Dieses Denkmodell hilft, sich auf das Wesentliche zu beschränken!

Circle of Influence

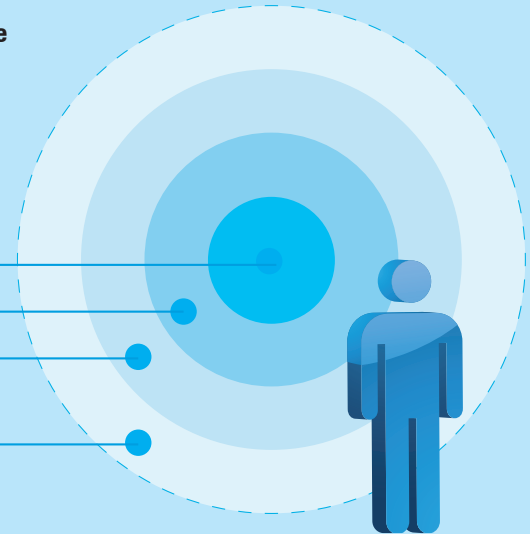
MACHT

EINFLUSS

AKZEPTANZ

UNIVERSUM DES

JAMMERNS





Leitsätze für Ihre Gründung

Networking

Networking – Kontakte zu Partnern, Unternehmer/innen, potenziellen Kunden, Lieferanten und Dienstleistern sind hilfreich!

Der Austausch mit anderen Unternehmer/innen ist von enormer Bedeutung. 25 % unserer Befragten gaben an, dass sie auf diesem Wege auf Mängel und Missstände im eigenen Unternehmen aufmerksam geworden sind. Aber es gilt auch, Neues zu erfahren!

Networking ist der Aufbau und die Pflege eines Beziehungsgeflechts. Gerade um solche wichtigen Hinweise aus seinem Netzwerk zu erhalten, bedarf es Zeit, Konstanz und Vertrauen. Neben dem Austausch mit anderen Unternehmer/innen gibt es noch weitere Möglichkeiten, z. B. den Austausch mit Branchen- und Berufsnetzwerken.

In welchen Netzwerken sind Sie vertreten? Wie intensiv und systematisch findet Ihr Austausch statt? Wie erfolgreich ist Ihr Selbstmarketing? Wie ist Ihre Einstellung zum Netzwerken?

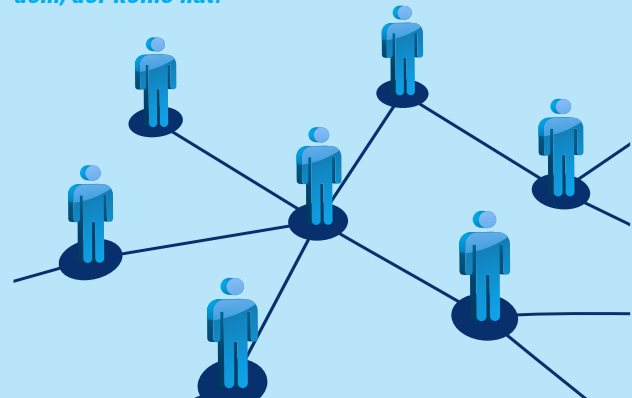
Praxistipps der Autoren

- **Bestandsaufnahme:** Visualisieren Sie Ihre bestehenden Netzwerke via Mindmapping, z. B. nach Branchen, ehemaligen Kollegen/innen, Sport etc. und benoten Sie Ihre Kontakte danach, wie gut die Beziehung ist und welche Chancen Sie sehen.
- **Stammtische:** Brötchen, Inhalte und Netzwerken! Die hei. lädt regelmäßig zum Gründerfrühstück mit wechselnden Themenschwerpunkten ein. Nutzen Sie diese Chancen.
- **Coworking:** Die Coworking-Spaces bieten einen flexiblen Arbeitsplatz für einen oder mehrere Tage im Monat und Austausch mit anderen Unternehmer/innen bei geringen Kosten. Beispiel für Hamburger Coworking-Stätten lassen sich im Internet schnell recherchieren.
- **Xing:** Tragen Sie sich auf Xing in eine für Sie relevante Gruppe ein und schauen Sie unter „Neuigkeiten“ zu welchen Events Ihre Kontakte gehen. Seien Sie neugierig

und besuchen Sie die eine oder andere Live-Veranstaltung.

- **Hamburger Gründungsnetzwerk:** Um einen Überblick über das Hamburger Gründungsnetzwerk zu erhalten, stellt die hei. das WHO IS WHO als gedruckte Version sowie als blätterbares PDF auf www.hei.hamburg Interessierten zur Verfügung.

„Wenn man erst mal die richtigen Leute kennengelernt hat, ist vieles leichter. Beziehungen schaden dem, der keine hat!“



Leitsätze für Ihre Gründung

Kundenakquisition

Kundenakquisition ist ein wichtiger Erfolgsgarant!

Besonders vor dem Start in die Selbstständigkeit ist es wichtig, den Markt für die eigenen Produkte bzw. Dienstleistungen genau zu analysieren.

Geschätzte 98 % aller Geschäftsideen gibt es bereits. Wie schaffe ich es, mich im Markt zu positionieren und langfristig zu behaupten?

Für knapp 75 % der Befragten unserer Studie ist der Nachfragerückgang die Hauptursache für ihre unternehmerischen Schwierigkeiten in den ersten fünf Geschäftsjahren.

Diese Häufung begegnet uns so in der Praxis: Anfangs wird der Bestand an ersten Kunden abgearbeitet, aber dann die Neuakquisition unter dem Motto „Es wird ja schon irgendwie weitergehen“ nicht kontinuierlich geplant und durchgeführt. Nicht nur für junge Gründer/innen, sondern auch für Selbstständige, die nach einer

langjährigen Angestelltentätigkeit gründen, ist das aktive Zugehen auf potentielle Kunden/innen oft eine der größten Hürden.

Praxistipps der Autoren

- **Marktbefragung in der Praxis:** Führen Sie vor der Gründung eine persönliche Marktbefragung durch. Stellen Sie maximal sechs Fragen an Ihre potentiellen Kunden/innen zum Bedarf Ihrer Geschäftsidee, den Erwartungen und Preisvorstellungen. Um die Motivation aufrechtzuerhalten, sollte der Zeitraum der Befragung nicht mehr als einen Monat betragen. Im Praxisseminar „Markterkundung“ aus dem hei.scheckheft mit Coachingprogramm „Selbstständigkeit kann man lernen“ erfahren Sie, wie Sie Ihre Fragen formulieren, Kunden ansprechen und eine eigene Markterkundung durchführen.
- **Konkurrenzbeobachtung:** Beobachten Sie permanent Ihre Mitbewerber, z. B. auf Webseiten, Social-Media-Plattformen oder auf Messen. Entwickeln Sie Kriterien, bewerten Sie Ihre Mitbewerber/innen danach und fragen Sie sich stets, was Sie anders und besser machen könnten.

„Das Schwierigste für mich war es, dass ich im ersten Jahr (mit Existenzgründungszuschuss) die Marktlage zu blauäugig eingeschätzt hatte und durch den Existenzgründungszuschuss kaum realisierte, dass das Geld nicht aus Aufträgen kommt. Dadurch habe ich mich viel zu lange mit meinem Lieblingsthema (Website) befasst und zu wenig (nahezu keine) Akquise gemacht. Vermutlich ein typischer Anfängerfehler.“

Konkurrenzbeobachtung, Beispiel einer Bewertungsmatrix

Marktteilnehmer	Entfernung	Sortiment	Preisniveau	Erscheinungsbild	Besuch
Konkurrent 1	+ -	+ +	0 +	0 -	
Konkurrent 2	- -	0 -	0 +	+ -	
Konkurrent 3	+ -	+ -	+ +	+ -	
Konkurrent 4	0 0	- -	+ -	- +	
Konkurrent 5	0 +	+ -	- -	+ -	
Konkurrent 6	- -	0 +	+ +	0	

+ positiv - negativ 0 neutral, nicht relevant

Praxistipps der Autoren

- **Vertriebswege:** Planen Sie vorab, wie Sie Ihre Waren oder Dienstleistungen vertreiben wollen. Haben Sie genügend Kontakte? Was müssen Sie bei einem Onlinehandel beachten? Wie erreichen Sie Ihre Kunden/innen? All das sollten Sie dokumentieren, in Einzelziele zerlegen und regelmäßig die Zielerreichung prüfen.
- **Marketingkonzept:** Erstellen Sie zum Start des Geschäftsjahres einen Marketingplan inklusive konkreter Maßnahmen und Meilensteine. Reflektieren Sie „Soll“ und „Ist“ mindestens einmal pro Quartal.

„Durch die Seminare bei der hei. wurden bei mir viele Akquiseschwierigkeiten ausgeräumt.“

„Ein persönliches KfW-Coaching als Akquisebegleitung hilft.“

Leitsätze für Ihre Selbstständigkeit

Kundenbindung

Versuchen Sie, Ihre Kunden langfristig an sich zu binden!

Die Gewinnung eines neuen Kunden kostet erfahrungsgemäß zehnmal mehr, als einen Kunden als Auftraggeber/in zurückzuholen. Wichtig für einen nachhaltigen Unternehmenserfolg ist eine dauerhafte Geschäftsbeziehung zu den Kunden. Kundenbeziehungen entstehen durch Vertrauen. Regelmäßige Kontakte und Informationen aus dem Unternehmen helfen, das gegenseitige Vertrauen aufzubauen.

Ein Drittel der Befragten unserer Studie sehen eine zu geringe Kundenbindung als Ursache ihrer unternehmerischen Schwierigkeiten an.

Ergebnisse aus unserer Studie:

Praxistipps der Autoren

- **Newsletter:** Versenden Sie in regelmäßigen Abständen (!) über einen Newsletter Neuigkeiten, Tipps und Anregungen. So bleiben Sie in den Köpfen Ihrer Kunden.
- **Festtage:** Weihnachten ist auch dieses Jahr im Dezember. Senden Sie Ihren Kunden persönliche Grüße, auch bzw. oder zum Jahresstart oder zu Ostern. Vermeiden Sie Rundmails, die im Zweifel nur im Spamfilter landen. Setzen Sie auf individuelle Ansprache und ggf. auch auf eine handgeschriebene Karte.
- **Kundenbefragung:** Befragen Sie Ihre Kunden anhand von sechs kurzen und prägnanten Fragen zu ihrer aktuellen Zufriedenheit mit Ihrem Unternehmen, Anregungen und Wünschen für die weitere Zusammenarbeit. Das funktioniert natürlich nur in einer bestehenden Kundenbeziehung. So können Sie Ihre Kunden auch in Ihre unternehmerischen Entscheidungen mit-

einbeziehen, z. B. bei der Gestaltung der Internetseite, eines neuen Produkts oder Produktnamens etc.

- **Social Media:** Legen Sie sich professionelle Social Media-Profile zu, zum Beispiel auf XING oder Facebook. Verlinken Sie sich mit Ihren Kunden. Informieren Sie sie über Neuigkeiten, Trends und stärken Sie so Ihre Marke.

„Ich habe irgendwann einfach einen Kunden angerufen, der lange nicht bestellt hat, und gleich einen Auftrag entgegengenommen.“



Detaillierte Planungsunterlagen

Detaillierte Planungen sind die Basis Ihrer unternehmerischen Entscheidungen!

Die Nr. 4 der „Top 10 der Verursacher von Schwierigkeiten“ ist eine fehlerhafte Planung.

Für viele Gründer/innen ist das Planen der Selbstständigkeit ein Graus. „Es kommt doch sowieso anders, als man denkt!“, „Wofür der Aufwand?“, „Ich bin doch kein Wahrsager“ sind typische Vermeidungssätze aus dem Beratungsgespräch rund um das Thema Planen der Unternehmenszukunft.

Doch: „Wer das Ziel nicht kennt, wird den Weg nicht finden“. Oder anders: „Wenn Du Deine großen und kleinen Unternehmensziele nicht kennst, wirst Du den Weg dorthin nicht bestreiten.“

Praxistipps der Autoren

- **Formulieren Sie Ihre Ziele SMART**

S – Spezifisch	Ihr Ziel sollte konkret, eindeutig und präzise formuliert sein.
M – Messbar	Ihr Ziel und sein Erreichungsgrad müssen überprüft werden.
A – Akzeptiert	Ihr Ziel sollte von Ihnen und allen anderen Beteiligten getragen werden.
R – Realistisch	Ihr Ziel kann hoch gesteckt doch sollte immer erreichbar sein.
T – Terminiert	Ihr Ziel sollte einen ausreichend zeitlichen Bezug mit einem festen End(zeit)punkt haben.

- **Reflexion:** Führen Sie mindestens ein Mal pro Quartal einen Jour fixe mit Ihrem Team oder auch mit sich selbst durch. Nutzen Sie dafür Stift, Flipchart o. Ä. und die drei Leitfragen der Planung:

1. Was ist seit dem letzten Jour fixe passiert?
2. Wo stehen wir heute?
3. Was kommt bzw. was gehen wir an?

- **Nutzen Sie im Internet EDV-Tools namhafter Anbieter zur Erstellung von Planungsunterlagen.** Fast jede Bank, Institutsgruppe oder jedes Beratungshaus bietet etwas zur Businessplanerstellung mit entsprechenden Planungstools. Achten Sie auch bei kostenlosen Tools auf die Möglichkeit einer dauerhaften Nutzung. Die Planung soll kontinuierlich, fortwährend, anhaltend veränderlich sein und später Möglichkeiten für einen Soll-Ist-Abgleich bieten.

Praxistipps der Autoren

- Es geht in einer Planung darum, Leitplanken zu setzen und nicht darum, ein enges Korsett anzulegen. Der Weg muss nicht zu 100 Prozent eingehalten, aber die Abweichungen müssen erkannt werden. Orientierung für Unternehmer/innen ist notwendig und wichtig.
- Dinge aufzuschreiben, verhilft zur Genauigkeit. Halten Sie sich Ihr Vorhaben anhand des Businessplans nicht nur in der Startphase vor Augen. Selbstständigkeit benötigt Struktur! Orientieren Sie sich auch an Ihren selbst aufgestellten Jahres-, Quartals- und Tageszielen.

„Als erfolgreicher Gründer reflektiere ich sehr genau, was ich tue, wie ich es tue und welche Auswirkungen mein Handeln hat.“

„Ein sehr genaues eigenes Controlling ist zwar zeitaufwendig, aber dafür auch jederzeit aussagekräftig.“



Gesicherte Gesamtfinanzierung

Ohne eine vollständige Finanzierung kann es schnell eng werden in der Gründung!

Für ein Drittel der Befragten sind fehlende Kreditmittel durch Banken der Grund von Schwierigkeiten.

Obwohl die Bereitschaft seitens der Banken, Kredite an Gründungen zu vergeben, hoch ist, scheinen hier doch noch Probleme aufzutreten.

An den fehlenden Sicherheiten kann es nicht liegen, denn es gibt in Hamburg die BürgschaftsGemeinschaft (BG). „Kein Finanzierungsvorhaben sollte an fehlenden Sicherheiten scheitern“, das ist das Credo der BG. Wenn Ihnen die notwendigen Sicherheiten für eine Finanzierung fehlen, hat Ihre Hausbank die Möglichkeit, an die BG heranzutreten, um für Sie eine Ausfallbürgschaft zu beantragen. Bei dieser Bürgschaft handelt es sich um eine wertvolle Sicherheit, die Ihnen die Tür zu einer Finanzierung öffnen kann.

Weitere Gründe könnten unzureichende, nicht ansprechende Unterlagen, eine schlechte Planung, fehlende Fachkunde oder eine unzureichende persönliche Eignung sein.

Zur Bankfinanzierung gibt es auch Alternativen.

Praxistipps der Autoren

- **Ursachenforschung bei der Bank:** Fragen Sie Ihre Bank, woran es gelegen hat, dass Sie den Kredit nicht erhalten haben. Was können Sie besser machen? Gibt es eine zweite Chance unter geänderten Rahmenbedingungen?
- **Family & Friends:** Fragen Sie Ihre Freunde und Ihre Familie. Falls Sie ein positives Echo erhalten, gehen Sie genauso professionell mit ihnen um, als wäre es eine Bank. Stellen Sie ihnen z. B. Ihren Businessplan zur Verfügung.
- **Crowdfunding:** Mit Crowdfunding lassen sich Geschäftsideen, Projekte und Produkte finanzieren. Die finanzielle Unterstützung erfolgt durch die Verteilung auf eine Vielzahl von Schultern: die Crowd. Plattformen lassen sich schnell im Netz recherchieren.
- **Mikrofinanzierung:** Es werden Mikrokredite und auch eigenkapitalähnliche Mittel als mikromezzanines Kapital angeboten. Die Programme können sowohl bei regionalen

Institutionen wie bei der Lawaetz-Stiftung, aber auch auf Bundesebene beantragt werden. Eine aktuelle Recherche im Internet kann sich lohnen.

„Das Kleinstkreditprogramm der Stadt Hamburg mit bis zu 17.500 Euro hat mir geholfen.“

Leitsätze für Ihre Gründung

Liquidität

Behalten Sie Ihre **Liquidität** stets im Blick!

65 % der Kleinbetriebe in Hamburg befinden sich in Schwierigkeiten. Besonders problematisch sind die ersten drei Geschäftsjahre. Jedes zweite dieser Unternehmen klagt über unzureichende Liquidität.

Zwei kleine Beispiele:

- Zum Start hat sich der/die Gründer/in doch für die teurere Variante der Bürousausstattung entschieden und in den exklusiven Außenauftritt investiert. Das könnte eine Liquiditätsenge auslösen.
- Aus Mangel an Erfahrungen wurde die Zahlungsmoral der Kunden überschätzt. Statt nach geplanten fünf Tagen zahlen alle Kunden im Durchschnitt erst nach 30 Tagen. Bei einem Kunden sieht es sogar so aus, als würde dieser Insolvenz anmelden.

So oder ähnlich kann es schnell zu Lücken auf dem Geschäftskonto mit fatalen Auswirkungen kommen. In der Selbstständigkeit ist nicht alles planbar. Wirken Sie dem Unvorhergesehenen dennoch durch eine solide Liquiditätsplanung entgegen!

Praxistipps der Autoren

- Fertigen Sie detaillierte Planungsunterlagen für sich an. Nutzen Sie den Zahlenteil Ihres Businessplans regelmäßig auch nach dem Start. Kontrollieren Sie Zahlungsein- und -ausgänge von Anfang an.
 - Optimieren Sie Ihr Mahnwesen und haben Sie keine Angst, Mahnungen zu schreiben! Machen Sie keine Unterschiede, wer Ihr Kunde ist, sondern seien Sie bei jedem Kunden gleich konsequent. Wer nicht rechtzeitig zahlt, wird höflich, aber bestimmt angemahnt. Ein gutes Forderungsmanagement ist essentiell. Wenn Sie es selbst zeitlich nicht schaffen, holen Sie sich von Externen Unterstützung oder stellen Sie jemanden ein.
 - Verhandeln Sie Anzahlungen z. B. für schon erbrachte Leistungen oder Materialien, die Sie verarbeiten. Holen Sie sich bei Neukunden Bonitätsauskünfte über Ihre Hausbank oder eine Auskunftsfirma, wie Creditreform o. Ä.
 - Starten Sie nicht ohne ausreichende Mittel. Wenn die Finanzierung für den Liquiditätsbedarf nicht steht, gehen Sie keine weiteren Verpflichtungen ein.
 - Keine Dumping-Preise! Gewähren Sie lieber einen Rabatt oder ein Skonto bei schneller Zahlung. Preiserhöhungen werden nur ungern von den Kunden in Kauf genommen.
 - Reserven im privaten Bereich oder eine finanzierte Liquiditätsreserve sollten immer vorhanden sein, um bei kleinen Rückschlägen nicht gleich den Halt zu verlieren.
- „Die Steuernach- und -vorauszahlungen kamen im dritten Jahr alle auf einmal. Genügend Geld zur Seite legen!“***
- „Der Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit hat mir in der Startphase sehr geholfen! Es war eine Liquiditätsreserve, die ich dann doch gebraucht habe!“***

Analyse der betriebswirtschaftlichen Daten

Analysieren Sie Ihre eigenen betriebswirtschaftlichen Daten sorgfältig!

Auf die Frage, wodurch die Unternehmer/innen auf Mängel/Missstände aufmerksam geworden sind, gaben knapp 40 % eine eigene betriebswirtschaftliche Analyse an. Es ist enorm wichtig, die betriebswirtschaftlichen Daten im Blick zu behalten und gegebenenfalls zu analysieren.

Praxistipps der Autoren

- Sofern Sie sich mit den Themen Kostenrechnung, Kalkulation, Liquidität, Steuern o. Ä. noch nicht vertraut gemacht haben, sollten Sie ein hei. Angebot aus dieser Rubrik im Coachingprogramm „Selbstständigkeit kann man lernen!“ nutzen.
- Ihr/e Steuerberater/in bzw. Ihr eigenes Buchhaltungsprogramm stellt Ihnen turnusmäßige Auswertungen zur Verfügung, sogenannte Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA). Diese Zahlen sollten Sie lesen und verstehen, d. h. Sie kennen jede aufgeführte Kostenstelle und wissen genau, welche Ihrer Kostenbelege sich dahinter verbergen. Sie hinterfragen Auffälligkeiten oder Tendenzen und ziehen Rückschlüsse für Ihre unternehmerischen Entscheidungen.
- Sie sollten stets die aktuelle Liquiditätssituation im Blick haben. Dies erreichen Sie durch tägliche Sichtung der Kontoauszüge und einen Abgleich mit der Planung. Entsteht ein

Mehrbedarf, sollte dieser rechtzeitig prognostiziert und der Hausbank vorgestellt werden.

„Die eigene Situation realistisch einzuschätzen mithilfe von wirtschaftlichen Fakten, die man sich selbst sonst gern schönfärbt, kann nur im Einzelcoaching geleistet werden. Mir hat das sehr geholfen!“

Haftungsausschluss

Wir wollen den Gründer/innen helfen, mögliche Schwierigkeiten und Hindernisse in den ersten Jahren der Selbstständigkeit zu umschiffen. Wir werden jedoch keine Haftung übernehmen. Deshalb gehört der nachfolgende juristische Hinweis zwingend zum Inhalt dieses Leitfadens:

In dieser Broschüre wurde teilweise das generische Maskulinum verwendet, d. h. für geschlechtlich gemischte Gruppen von Menschen haben wir die maskuline Bezeichnung gewählt. Diese Form schließt natürlich die weibliche Personengruppe stets mit ein.

Dieser Leitfaden erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und inhaltliche Richtigkeit. Dieser Leitfaden enthält vielfältige Empfehlungen, Annahmen und Prognosen u. Ä. Diese Empfehlungen, Annahmen, Prognosen u. Ä. unterliegen naturgemäß Unwägbarkeiten, da sie sich auch auf zukünftige Ereignisse beziehen und auf den gegenwärtigen Erfahrungen der Autoren beruhen. Die in diesem Leitfaden enthaltenen Empfehlungen, Annahmen und Prognosen u. Ä. können deshalb keine Garantie für den Eintritt unternehmerischen Erfolges bieten.

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung und die rechtlichen und sonstigen Rahmenbedingungen können wesentlich von den in diesem Leitfaden explizit oder implizit zum Ausdruck gebrachten Empfehlungen, Annahmen und Prognosen abweichen. Den Lesern wird daher empfohlen, sich im Rahmen einer Entscheidung für oder gegen eine Unternehmensgründung nicht oder jedenfalls nicht ausschließlich auf die in diesem Leitfaden zum Ausdruck kommenden Empfehlungen, Annahmen und Prognosen zu stützen. Jeder Leser ist allein dafür verantwortlich, die in diesem Leitfaden enthaltenen Informationen individuell einzuordnen und die Chancen und Risiken einer Unternehmensgründung für sich selbst abzuwägen und zu bewerten. Es wird empfohlen, sich vor jeder Unternehmensgründung umfassend fachlich beraten zu lassen.

Die Herausgeber und Autoren übernehmen keinerlei Gewähr, dass die in diesem Leitfaden enthaltenen Informationen und Empfehlungen für jede Unternehmensgründung passend und geeignet sind. Die Herausgeber und Autoren übernehmen keine Verpflichtung zur Aktualisierung oder Korrektur der in diesem Leitfaden enthaltenen Empfehlungen, Annahmen und Prognosen oder zur Anpassung derselben an künftige Ereignisse oder Entwicklungen.

Nachwort

Wir danken allen Teilnehmer/innen für die wertvollen Tipps, Anregungen und Hinweise sowie dem Hamburger Gründungsnetzwerk für die sehr gute Unterstützung, besonders für die Hilfe bei der Versendung des Online-Fragebogens.

Nutzen Sie diese Broschüre, um sich auf Ihre Gründung vorzubereiten oder Ihr junges Unternehmen immer wieder auf Schwachstellen und Herausforderungen zu überprüfen. Falls Sie nicht weiter wissen, fragen Sie Ihr persönliches Netzwerk, andere Unternehmer/innen, Experten/innen aus dem Hamburger Gründungsnetzwerk unter www.hei.hamburg oder kontaktieren Sie die Autoren.



hei. Hamburger
ExistenzgründungsInitiative
Besenbinderhof 39
20097 Hamburg

Telefon: (040) 611 7000
Internet: www.hei.hamburg
E-Mail: info@hei.hamburg



VISBAL
Unternehmensentwicklung
Ferdinandstr. 29-33
20095 Hamburg

Telefon: (040) 794 165 36
Internet: www.visbal.de
E-Mail: info@visbal.de

(Neuaufgabe: 09/2017; Erscheinungsjahr 09/2014)

