

## Warum Gründer scheitern

Erfolgsgeschichten sind schnell erzählt ... Aber es lohnt sich, einen Blick auf die Ursachen zu werfen, die Gründer scheitern lassen: Größenwahn, fehlende Kompetenzen oder mangelhafte Marktanalysen. 10 Gründe, warum junge Unternehmen Pleite gehen.

### Keine Ahnung von Betriebswirtschaft

Wer ein genialer Erfinder ist, muss nicht unbedingt von Betriebswirtschaft Ahnung haben. Mangelnde BWL-Kenntnisse sind oft ein Grund, warum junge Unternehmen in die Pleite steuern. Eine breite Qualifikation ist gefragt: Betriebswirtschaftliches Know-how ist die Grundlage, um ein Unternehmen erfolgreich zu gründen. Die zündende Idee alleine reicht nicht aus – im Zweifelsfall sind Menschen mit der geeigneten Kompetenz für das Management-Team zu gewinnen.

### Größenwahn statt Realismus

Der Traum vom schnellen Geld – oft vernebelt er das Gehirn. Ein schicker Firmenwagen muss es sein, eine Sekretärin im Vorzimmer. Da laufen plötzlich die Fixkosten davon, das Potential am Markt wird überschätzt. Ergebnis: Statt einen strategischen Weitblick zu entwickeln, setzen manche Gründer ihr Unternehmen in den Sand.

### Zu hohe familiäre Ansprüche

Gründer kommen leicht in eine Zwickmühle: Ihr neues Unternehmen verlangt vollen Einsatz, die 60-Stunden-Woche kann die Regel sein. Darunter leidet zwangsläufig das Familienleben, ein großes Spannungsfeld entsteht. Wer hier die unterschiedlichen Interessen nicht unter einen Hut bekommt, scheitert in einem Lebensbereich. Die Familie geht in die Brüche – oder das Unternehmen wird aufgegeben.

## Keine gescheite Marktanalyse

Wer seinen Markt nicht kennt, fliegt raus. Die Branche ist genau zu analysieren, mögliche Konkurrenten sind ins Auge zu fassen. Seinen anvisierten Markt muss ein Gründer verstanden haben, sonst überrascht ihn die Konkurrenz. Plötzlich gibt es keine Nachfrage nach seinem Produkt, die Wettbewerber stehen besser da – und der Gründer macht keinen Umsatz mehr, weil eine genaue Marktanalyse gefehlt hat.

## Zielgruppe nicht verstanden

Die perfekte technische Lösung verwirft ein Kunde schnell, wenn sie ihm keinen Nutzen bringt. Wer nicht genau herausfindet, welche Bedürfnisse seine potentiellen Kunden haben, kann sein Unternehmen gleich wieder schließen. Ein konkretes Problem ist zu lösen, dann geben Kunden gerne Geld für ein Produkt aus. Technische Perfektion reicht nicht. Wenn die Zielgruppe mit ihren Wünschen nicht volle Aufmerksamkeit bekommt, scheitert der Gründer.

## Kein Alleinstellungsmerkmal

Die schönste Idee ist nicht vor Nachahmung sicher. Wenn sich ein Gründer nicht deutlich von der Konkurrenz abhebt, hat er schlechte Karten im Wettbewerb. Kopiert ein Konkurrent die scheinbar einzigartige Idee, schwimmen dem Gründer die Felle davon, weil seine Kunden genauso gut beim Wettbewerber kaufen können. Bietet der Gründer keinen besonderen Service, zeichnet sich sein Produkt nicht durch ein Alleinstellungsmerkmal aus, bricht der Umsatz weg – und der Weg in die Pleite ist sicher.

## Finanzielle Engpässe

Zahlen, Zahlen, Zahlen. Viele Gründer scheitern an den Finanzen: Die Liquiditätsplanung stimmt nicht, die Zahlungsfähigkeit wird falsch eingeschätzt, Investitionen werden mit zu geringen Summen kalkuliert. Ohne einen genauen Finanzplan kann kein Unternehmen überleben. Kommt es zu Engpässen bei den Finanzen, ist die Pleite nicht mehr weit.

## Mangelhafte Ordnung

Ordnung ist keine Sekundärtugend – das gilt besonders für Unternehmen. Das geht schon mit der Buchhaltung los: Wer Belege nicht korrekt ablegt und Buchungen mit viel Fantasie vornimmt, wird bei der Steuerprüfung ein böses Erwachen erleben. Außerdem verliert er den Überblick über seine wirtschaftlichen Aktivitäten: Hat der Gründer keinen klaren Blick auf Soll und Haben, kreist über ihm bald der Pleitegeier.

## Einseitig besetztes Gründer-Team

Im jungen Unternehmen sind sehr unterschiedliche Talente gefragt: Technisches Know-how, ein geschickter Umgang mit Finanzen, strategische Weitsicht, personelle Kompetenz. Diese Fähigkeiten sollten sich im Gründer-Team widerspiegeln – kommt es hier zu Einseitigkeiten, ist das Unternehmen in seiner Existenz bedroht. Gelingt es nicht, durch geschicktes Recruiting solche Schwächen auszugleichen, kann das Unternehmen vor dem Aus stehen.

## Keine realistische Analyse der Schwächen

Kein Leben ohne Risiken: Wer sich allein auf seine Stärken konzentriert und nur einen rosafarbenen Horizont im Blick hat, verliert den Kontakt zur Wirklichkeit. Mögliche Risiken und Schwächen sind genauso ins Auge zu fassen wie alle Chancen, die sich im Geschäftsleben ergeben. Ohne eine vernünftige Schwachstellen-Analyse kann es böse Überraschungen geben – und das Unternehmen scheitert.

*Ein Beitrag von Ingo Leipner*

[www.foerderland.de](http://www.foerderland.de), März 2009