

# Neu gründen oder Firma übernehmen

Wer den brennenden Wunsch der Selbstständigkeit in sich trägt, hat mehrere Optionen, unternehmerisch tätig zu werden:

1. Firmen-Neugründung
2. Franchise-Betrieb eröffnen
3. Bestehende Firma übernehmen

Vor dieser Grundsatzfrage stehen Jungunternehmer am Beginn ihrer Selbstständigkeit. Nachfolgend Fakten und Überlegungen zum Vorhaben „**Selbstständigkeit**“.

## Zu 1. Firmen-Neugründung

Um selbstständig tätig zu werden, bedarf es vor allem einer tragfähigen und nachhaltigen Geschäftsidee. Ein neu gegründetes Unternehmen bietet neue Entfaltungsmöglichkeiten, innovative Produkte und Dienstleistungen sowie „unverbrauchte“ Mitarbeiter. Erfolgreiche Gründer sind meistens männlich und haben einen akademischen Abschluss. Gescheiterte Gründungen sind immer mit der Angst vor dem sozialen und finanziellen Abstieg begründet.

Wer ein Unternehmen gründen will, der muss eine überzeugende Geschäftsidee entwickelt haben, für die eine ausreichende Marktlücke vorhanden ist;

ferner muß er in der Lage sein, Kundenbeziehungen aufzubauen und Aufträge einholen zu können. Diese Schlüsselqualifikationen gehören zu den häufigsten Problemen, die sich den potenziellen Gründern in den Weg stellen. Das ergab eine Studie der KfW-Bankengruppe, die die „Hemmnisse im Gründungsprozess“ untersucht. Demnach werden etwa 50 % aller Gründungsvorhaben noch während der Planung abgebrochen. Eine erfolgreiche Gründung verlangt nicht nur ein gutes Geschäftsmodell, sondern auch Mut zum Risiko.

Deutschlandweit scheitern zwei Drittel aller Unternehmensgründer in den ersten fünf Jahren. Nachfolgend die typischen Fehler, die

oft zum Scheitern der Selbstständigkeit führen:

- Finanzierungsmängel (69 %), d.h. es oftmals der Kapitalbedarf unterschätzt. Daher ist die Finanzierung ein wichtiger Bestandteil des Businessplans.
- Falsche Einschätzung der Gründungsidee sowie auch Informationsdefizite (61%) - Unternehmen werden vielfach ohne ausreichende Kenntnis bzw. detaillierte Analyse des zukünftigen Marktes gegründet.
- Qualifikationsmängel (48 %) - Fachliche Qualifikation sind meist vorhanden: Es mangelt jedoch vor allem an kaufmännischen und Unternehmerischen Kenntnisse. Zusätzlich ist

Branchenerfahrung der Schlüssel zum Erfolg.

- Planungsfehler (30 %), d.h. Oft sind Planungen fehlerhaft, oder sie werden nicht eingehalten. Förderinstitute für Existenzgründer sprechen davon, daß ein großer Teil der geplanten Umsätze bei den eingereichten Businessplänen ganz erheblich unterschritten werden.
- Familiäre Probleme (29 %): Die Belastung der Anfangsphase muss von der Familie mitgetragen werden. Daher sollte der Partner nicht nur rechtzeitig eingeweiht sein, sondern er sollte auch voll dahinter stehen.

Auch wenn manche von einem Gründer-Gen oder einem bestimmten Unternehmertyp sprechen, gibt es keine klare Antwort auf die Frage, ob man für die Firmengründung geeignet ist oder nicht. Maßgeblich ist aber, ob man von diesem Vorhaben so überzeugt ist, daß man bereit ist, auch große Opfer zu bringen.

**Daher sollte jeder, der eine Firma neugründet, sich mit diesen „klassischen“ Feh-**

**lern der Selbständigkeit beschäftigen.**

## **Zu 2. Franchise-Betrieb eröffnen**

Franchising bietet vielen Menschen eine gute Chance, ein Unternehmen zu gründen – mit reduziertem Risiko. Man profitiert von einem etablierten Geschäftsmodell, das in dieser Form bereits funktioniert hat. Es erhöht die eigenen Chancen, den Schritt ins Unternehmertum erfolgreich zu bewältigen, d.h. für eine bekannte Marken Brillen oder Tiernahrung, Hamburger oder Fitness zu verkaufen – immerhin ist es ein Markt mit mehr als 60 Mrd. € Umsatz.

Eine Erfolgsgarantie ist das nicht, zu unterschiedlich sind die Voraussetzungen und Qualifikationen, die Gründer mitbringen müssen.

Niemand kennt die genaue Zahl der gescheiterten Franchise-Nehmer. Es gibt nicht wenig Franchise-Geber, die auf Kosten der Franchise-Nehmer expandieren und dabei Kasse machen wollen. Das Risiko trägt immer der Franchise-Nehmer. Das Internationale Center für Franchising

Cooperation schätzt, daß 17 % der Franchising-Gründer in den ersten 3 Jahren scheitern.

Das wichtigste ist bei dieser Form des Selbständig Werdens, daß man einen seriösen Partner findet. Hilfe bei der Partnerwahl bietet der Deutsche Franchise-Verband, in dem Vertriebsfirmen erst Vollmitglied werden können, wenn sie sich einem „Systemcheck“ unterzogen haben – Ende 2012 waren nur 115 von 985 Franchise-Gebern dort Vollmitglied.

## **Zu 3. Bestehende Firma übernehmen**

Wer sich aktuell mit einer Selbständigkeit beschäftigt und den mühseligen Weg einer Neugründung nicht auf sich nehmen oder zeitlich abkürzen will, dem stehen als interessante Alternative jedes Jahr in Deutschland viele mittelständische Unternehmen zur Verfügung, die aus Altersgründen und/oder mangelnder familieninterner Nachfolgelösungen zum Verkauf anstehen.

Ein solches Unternehmen verfügt bereits über am Markt eingeführte Produkte und einen (festen) Kun-

denstamm, eingespielte Mitarbeiter und generiert bereits am ersten Tage der Übernahme Umsätze. Platz für Weiterentwicklung und Innovation bestehen immer und fruchten am besten auf einer ertragreichen Grundlage. Durch einen Unternehmenskauf kann eine Selbstständigkeit daher zu einem kalkulierbaren Risiko werden.

Viele erfahrene leitende Angestellte oder Geschäftsführer finden den Gedanken besonders reizvoll, aus dem Angestelltenverhältnis in die unternehmerische Verantwortung zu wechseln.

Der Unternehmer in spe ist häufig ein gestandener Manager, der sich durch die motivierende Führung von Mitarbeitern auszeichnet und sich im technischen Bereich, Finanzwesen und Rechnungswesen oder Marketing und Vertrieb für mittelständische Unternehmen hervorragend auskennt. Diese Kompetenzen sind allerdings bei einer Neugründung zunächst nicht erfolgskritisch, denn bei einer Unternehmensneugründung braucht es neben einer guten Idee vor allem sehr viel Enthusiasmus, Im-

provisationstalent und Durchhaltevermögen, um die eigene Idee gegen alle Widerstände durchzusetzen und auftauchende Hindernisse zu umschiffen. Die Erfahrungen und Kompetenzen des angehenden Unternehmers würden so bei einer Neugründung zunächst nicht oder nur zum Teil genutzt und könnten eventuell nie mehr wichtig werden, wenn die erste schwierige Phase nicht überstanden wird. Nicht zu vergessen ist die Tatsache, dass man als Gründer in der Regel zunächst kaum liquide Mittel aus dem Unternehmen herausziehen kann, was für viele Jungunternehmer mit Familien und einem gewissen Lebensstandard nicht darstellbar ist.

Gerade für den unternehmerisch interessierten leitenden Angestellten empfiehlt sich daher ein anderes Vorgehen anstelle einer Neugründung: 70.000 kleine und mittelständische Unternehmen in Deutschland suchen in den nächsten 3 Jahren aufgrund einer Nachfolgeproblematik einen neuen Eigentümer zur Unternehmensnachfolge. Im Idealfall findet eine Übergabephase statt, die vom ausscheidenden Ge-

sellschafter begleitet wird. In der Fachsprache wird ein solches Vorgehen als Management-Buy-In (MBI) bezeichnet, gemeint ist die Unternehmensnachfolge durch einen operativ tätigen Manager, der sich gleichzeitig am Unternehmen beteiligt bzw. komplett übernimmt.

Während beim Gründen der Einsatz an finanziellen Mitteln oft unterschätzt wird, ist dies beim Kauf deutlich seltener der Fall. Der Bedarf an Liquidität kann viel besser abgeschätzt werden. Zudem erzielt der Käufer bereits vom Tag der Übernahme an laufende Umsätze und besitzt Erfahrungswerte aus der Vergangenheit. Das Risiko einer zu optimistischen Umsatz- und Ertrags-schätzung wird bedeutend gesenkt.

Selbstverständlich bleibt auch bei einem Kauf das Unternehmerrisiko bestehen. Doch ein Firmen-Kauf ist aber eine klare Erfolg versprechendere Alternative zur Neugründung.