

Tipps für eine erfolgreiche Existenzgründung

Existenzgründer werden auf ihrem Weg nach oben immer wieder mit Hürden konfrontiert. Das unschlagbare Konzept, die nötige Finanzierung, die richtige Marktlücke - dies ist nur ein Bruchteil dessen, worüber sich ein Existenzgründer Gedanken machen muss.

Wie soll das Projekt finanziert werden? Wie gestaltet man einen wasserfesten Businessplan? Woher weiß man, ob eine Idee tatsächlich Abnehmer finden wird? Dies sind nur einige der Fragen, vor die Existenzgründer gestellt werden.

Existenzgründung bedeutet fast immer auch die Konfrontation mit vielen Herausforderungen, doch wer erst die richtige Strategie entwickelt hat, wird alltägliche Hürden problemlos bewältigen können. Ein Unternehmensberater kann Existenzgründern wertvolle Tipps mit auf den Weg geben. Giannis Giannitsis, **Geschäftsführer von bvm Consulting** und Experte im Bereich Unternehmensberatung, weiß, worauf Gründer bei der Unternehmensplanung achten sollten. Im Interview berichtet er von seiner eigenen Erfahrung mit Existenzgründern und gibt wertvolle Ratschläge.

Red.: Guten Tag Herr Giannitsis, Sie sind als Geschäftsführer von bvm Consulting Fachmann in der Beratung von Unternehmern. Worüber sollte sich ein Existenzgründer im Klaren sein?

G. Giannitsis: Auch wenn es sich banal anhört, aber zunächst einmal ist es essenziell sich einen Businessplan zu erstellen, der möglichst alle Eventualitäten abdeckt. Zum Beispiel ist es ratsam eine To-do-Liste zu verfassen, auf der schon mal zusammengetragen wird, was alles zu bedenken ist. Natürlich sind dabei immer die konkrete Geschäftsidee sowie die persönlichen Umstände des Gründers zu beachten. Dies kann ich aus meiner eigenen Erfahrung immer wieder betonen: Es kommt auf den Einzelfall an. Es ist auch wichtig, eine gewisse Objektivität gegenüber der eigenen Idee zu wahren. Häufig sind Gründer von ihrer eigenen Idee so begeistert, dass sie potenzielle Schwachstellen einfach übersehen. Auch die Zielgruppe spielt natürlich eine Rolle. Ein angehender Unternehmer muss sich überlegen, wer die Abnehmer seiner Idee sein sollen und ob diese Zielgruppe auch erreicht wird.

Red.: Das sind komplexe Überlegungen. Ist es wichtig, dass der Business-Plan vor Beginn der Umsetzung der Geschäftsidee vollständig steht oder sollte er variabel sein?

G. Giannitsis: Grundsätzlich würde ich immer dazu raten einen detaillierten Plan im Vorfeld zu erarbeiten. Auf diese Weise können viele vermeidbare Fehler frühzeitig erkannt und umgangen werden. Sie haben aber recht, ein Businessplan sollte variabel sein. Nicht selten kommen junge Unternehmer mit dem Problem zu uns, dass eben doch nicht alles so verlaufen ist, wie es ursprünglich geplant war. Einiges kann im Vorfeld auch gar nicht zu hundert Prozent richtig vorhergesagt werden. Zum Beispiel wenn es um die Vermarktung eines Produktes geht, können Sie anhand von Statistiken bis zu einem bestimmten Wahrscheinlichkeitsgrad einschätzen, wie es in der Bevölkerung aufgenommen werden wird. Mit Sicherheit können Sie das aber nicht sagen. Gegebenenfalls muss dann eine Modifizierung der Businessstrategie vorgenommen werden. Bei bvm Consulting haben wir immer wieder den Fall, dass sich Unternehmen an uns wenden, weil ihr ursprüngliches Konzept mit den aktuellen Entwicklungen auf dem Markt nicht mehr kompatibel ist.

Red.: Kommen wir nun zum wichtigsten Thema: der Finanzierung. Sie beschäftigen sich ja täglich mit den Finanzen anderer Unternehmen. Was können Sie Gründern bezüglich der Finanzierung ihres Projektes raten?

G. Giannitsis: Da haben Sie recht, die Finanzierung stellt mit Sicherheit die größte Sorge aller Gründer dar. Um die Aufnahme eines Kredites kommen wohl nur die wenigsten herum. Auch die Gespräche mit der Bank stellen oft eine nicht zu unterschätzende Hürde dar. Wir bieten daher eine intensive Vorbereitung auf solche Gespräche an. In diesem Zuge kann ich nur wieder die Bedeutung eines **soliden Businessplans** betonen. Für viele Kreditgeber ist dies das entscheidende Kriterium. Sie wollen Gewissheit darüber, dass die Geschäftsidee nicht bei Auftreten der ersten Probleme in sich zusammenfällt. Zudem gibt es die Möglichkeit, einen staatlichen Gründungszuschuss oder andere Förderungsmittel in Anspruch zu nehmen. Darüber sollte man sich informieren. Leider machen viele Jungunternehmer auch immer wieder den Fehler, bei ihrer Finanzplanung nur bis zur Geschäftseröffnung zu denken. Läuft es dann erstmal nur stockend, scheitern viele schon in den ersten Monaten. Das ist schade, weil es nicht daran liegt, dass die Idee schlecht war. Wir betonen immer wieder, wie wichtig weitsichtiges Handeln ist.

Red.: *Die Gründung eines Unternehmens assoziieren viele automatisch mit einem 24-Stunden- Arbeitstag. Wie beurteilen Sie das aus Ihrer langjährigen Erfahrung bei bvm Consulting, hat man als Selbständiger wirklich kein Privatleben mehr?*

G. Giannitsis: *So pauschal kann man das, denke ich, nicht sagen. In der Gründungsphase ist der Workload erfahrungsgemäß enorm. Der Erfolg fällt schließlich nicht vom Himmel, da ist schon viel Durchhaltevermögen gefordert. Aus meiner Erfahrung als Unternehmensberater bei bvm Consulting kann ich jedem Existenzgründer nur zu einer akribischen Organisation raten. Durch eine effiziente Arbeitsweise lassen sich kostbare Zeit und Nerven sparen. Mit ein bisschen Erfahrung kommt auch die Routine. Aber in den Gründungsmonaten hilft oft die Erstellung eines Wochen-, Monats- und gegebenenfalls sogar eines Jahresplans.*

Red.: *Vielen Dank für das angenehme Gespräch, Herr Giannitsis. Wir wünschen Ihnen alles Gute für die Zukunft.*