

---

# Woran

## Existenzgründer scheitern

---

# Aus Fehlern lernen

1998 gab es in Deutschland 665.700 Konkurse - 5,8 Prozent mehr als im Vorjahr. Jede dritte Neugründung übersteht das kritische dritte Jahr nicht.

Ein Bündel unbewältigter Probleme kann unternehmerischen Misserfolg verursachen. Junge Unternehmer, die die grundlegenden Voraussetzungen nicht erfüllen, fühlen sich außer Stande, potenzielle Marktchancen zu nutzen. Das Gros der in Konkurs gegangenen Firmenneugründungen scheitert an der Finanzierung. Die Entscheidung für das Finanzierungsmodell fällt lange vor dem „Start up“ in der Planungs- und Realisierungsphase. Fehlt es an Eigenkapital, müssen die für die Neugründung notwendigen Investitionen aus anderen Quellen kommen. Öffentliche Fördermittel, insbesondere aber Bankkredite, sind stets an Konditionen gebunden. Da ist es nicht leicht, das optimale Finanzierungsmodell (Mix aus Eigen- und Fremdkapital) auf der Basis einer soliden Kapitalbedarfsplanung zu wählen.

Oft scheitern Selbstständige an der mangelnden kaufmännischen Erfahrung. „Die meisten Existenzgründungen scheitern innerhalb der ersten fünf Jahre weniger am fehlenden fachlichen Know-how als am fehlenden Wissen und

Erfahrung in kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Dingen“, sagt der Vorstandsvorsitzende der Vereinigten Coburger Sparkassen Siegfried Wölki. Diesbezügliche Defizite lassen sich nur bis zu einem gewissen Grad durch Engagement und Lernfähigkeit kompensieren. Die tägliche Konfrontation mit Buchführung, EDV, Verträgen, Fristen und Verpflichtungen kann überfordern. Sich als Neuling am Markt zu behaupten, setzt hinreichende Branchenkenntnisse voraus. Wer ein Produkt oder eine Dienstleistung anbietet, sich nicht auf den Wettbewerb einstellt und kein Stehvermögen beweist, gerät zwangsläufig ins Hintertreffen. Branchenkenntnisse sind ebenso erforderlich, um die Marktentwicklung, an der sich unternehmerisches Handeln orientiert, richtig einzuschätzen

In anderen Fällen scheitert die Selbstständigkeit weniger an fehlender fachlicher Kompetenz oder am falsch gesetzten rechtlichen, finanziellen und organisatorischen Rahmen, sondern vielmehr an mangelnden unternehmerischen Qualitäten. Um nur einige dieser Eigenschaften zu nennen: Willensstärke, Pragmatik, konsequente Erfolgsorientierung, Kreativität, und Risikobereitschaft. Nicht zuletzt leistet das familiäre Umfeld einen wesentlichen Beitrag zu Erfolg/Misserfolg einer Existenzgründung. In Zeiten großen

persönlichen Einsatzes ist der Selbstständige besonders auf den Rückhalt durch Ehepartner beziehungsweise Lebensgefährten und Familie angewiesen. Störungen im familiären Umfeld beeinträchtigen das Leistungsvermögen des Jungunternehmers.

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass die Fehlerquellen im Wesentlichen auf Informationsdefiziten des Existenzgründers beruhen. Hier setzen seriöse Beratungsunternehmen an, um den angehenden Selbstständigen durch umfassende, kompetente Beratung optimal auf die Existenzgründung vorzubereiten.

Keine zweite Chance?

Unternehmensgründer, die einmal gescheitert sind, gelten hierzulande immer noch als Versager. Diese Stigmatisierung kann sich für die Betroffenen als schwere Hypothek für die Zukunft erweisen. Mit offenen Türen ist bei einem zweiten Versuch nicht mehr zu rechnen. Folge dieser sozialen Deklassierung ist in der Regel ein zumindest vorübergehender Verlust an Selbstwertgefühl. Ein bitterer Lohn für Risikobereitschaft und Engagement. So entstehen keine neuen Arbeitsplätze. Da ist in den Vereinigten Staaten die

Risikofreudigkeit junger Unternehmer weit ausgeprägter. Zu diesem Ergebnis kommt auch eine GEM-Studie („Global Entrepreneurship Monitor“), derzufolge 96,6 Prozent der befragten amerikanischen Experten sowie 56,8 Prozent der befragten Bevölkerung das Umfeld für Neugründungen als günstig einschätzen. Der Selbstständige wagt einen zweiten, wenn nötig auch dritten Anlauf. Selbst im Falle des Misserfolgs droht ihm meist keine gesellschaftliche Diskriminierung. In Deutschland ist nur jeder siebte Bürger der Ansicht, dass das Umfeld für Neugründungen gut ist. Hier besteht erheblicher Nachholbedarf, um den Nährboden für eine neue Gründerkultur zu bereiten.

**Christian Schoger**, Journalist,  
Redakteur, Historiker (M.A.)

Dieser Artikel erschien erstmals in:  
*Steindl, Hermann (Hg.) (2000):*  
Broschüre des Büros für  
Existenzgründungen (BFE-München).  
München. S. 28.

Der Abdruck erfolgt mit der freundlichen  
Genehmigung von Herrn Steindl.